



HAL
open science

La microfinance et appui au microentrepreneuriat : cas du Burundi

Théogène Nsengiyumva

► **To cite this version:**

Théogène Nsengiyumva. La microfinance et appui au microentrepreneuriat : cas du Burundi. Economies et finances. Normandie Université, 2021. Français. NNT : 2021NORMR027 . tel-03440058

HAL Id: tel-03440058

<https://theses.hal.science/tel-03440058>

Submitted on 22 Nov 2021

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.

« L'Université de Rouen-Normandie n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses ; elles doivent être considérées comme propres à leurs auteurs ».

DÉDICACE

À mon épouse Yvette CIMPAYE

À mes fils Brave Théophile NSENGIYUMVA

et Don Robert NSENGIYUMVA

REMERCIEMENTS

Le travail de recherche doctorale constitue un dur labeur. Cette recherche n'aurait pas abouti sans le concours de plusieurs personnes. C'est l'occasion pour nous de leur témoigner notre reconnaissance.

Nos remerciements s'adressent d'abord au Professeur Célestin Mayoukou, promoteur de cette thèse, pour son encadrement, ses conseils, sa rigueur dans le travail durant toute la période de cette recherche et qui ont constitué les facteurs incontournables de sa réussite ; ensuite à Madame Marie-Laure Cabon-Dhersin, Directrice du CREAM pour ses conseils et encouragements tout au long de notre formation. Nous ne pouvons pas oublier de remercier aussi le professeur Hubert Gérardin qui nous a permis de rencontrer le professeur Célestin Mayoukou. Nos sentiments de gratitude vont également à l'endroit de la Coopération française pour le Burundi en particulier Madame Jeanne d'Arc Nduwayo qui s'est occupé de notre dossier durant toute notre formation, et à travers elle, au Gouvernement français, qui a financé entièrement cette recherche.

Nous remercions aussi tous les membres du jury qui ont accepté la lecture de cette recherche pour son évaluation.

Nous n'oublions pas de dire merci aussi aux responsables des IMF au Burundi surtout à Madame Nadia Kamikazi, Directrice générale de Dukuze Microfinance, Madame Nadine Mutabaruka, Directrice générale de Wise, Monsieur Alphonse Niyonkuru, Directeur des opérations à Dukuse Microfinance, Monsieur Charles Itangishaka, Directeur général de Cospec, Monsieur Vincent Nibigira, Directeur général de la Fenacobu, Madame Marie-Louise Nsabiyumva, Directrice générale de la CECM, Monsieur Nicodème Niyongabo, Directeur général de l'Ucode MF, Madame Philomène Ntiharirizwa, Directrice générale de Twitezimbere MF, Monsieur Egide Niyonsaba, Directeur général de la Mutec, Monsieur Bruce Havyarimana, Agent de Turame MF/Agence de Gitega d'une part, Monsieur Alphonse Nyobewumunsi, Responsable du Service Supervision du secteur de la microfinance et des institutions non bancaires, à la Banque de la République du Burundi (BRB), Monsieur Benoit Ndikumana, Chef du projet Emplois des Jeunes Ruraux au FIDA/Prodefi, Madame Marie-Louise Kamikazi, Secrétaire Exécutif du Réseau des Institutions de Microfinance au Burundi (RIM), Monsieur Léonard Sentore, Commissaire général de l'Office Burundais des Recettes (OBR), Monsieur Deusdedit Lucas Mchomba et Ménard Bucumi, respectivement Directeur des crédits

et Directeur des opérations à CRDB Bank d'autre part, qui nous ont permis d'avoir des données sur les Institutions de Microfinance et le microentrepreneuriat au Burundi que nous avons pu exploiter dans cette recherche.

Nous disons merci aussi à Monsieur Alexis Kwontchie, Responsable de l'Antenne de l'Agence Universitaire de la Francophonie (AUF) pour la Région des Grands Lacs au Burundi et par lui, à toute l'équipe de ce centre pour leur soutien tant matériel que technique qui se sont révélés inestimables lors de notre recherche.

Merci aussi au professeur Christian Rietsch et à Madame Assia Boulares Mezieche pour la relecture de ce travail et les observations qui ont permis d'en améliorer la qualité.

Notre gratitude va aussi à l'endroit des collègues de recherche au Laboratoire du CREAM particulièrement Monsieur Malick Kana, Madame Noukignon Kone et Monsieur Thanh Tam Nguyen Huu pour leur aide précieuse et qui ont contribué à la réussite de cette recherche.

Nous remercions enfin toutes les personnes qui, de près ou de loin, ont aidé à l'aboutissement de ce travail de recherche, dont nous avons la joie de présenter le fruit. Qu'elles trouvent ici l'expression de notre profonde gratitude.

SIGLES ET ABRÉVIATIONS

AGR	Activités Génératrices de Revenu
ABEJ	Agence Burundaise de l'Emploi des Jeunes
ADEC	Appui au Développement socio-Economique du Burundi
AMUT SA	Alliance pour la Mutualité Financière SA
AFPT	Appui à la Formation Professionnelle et Technique
AFD	Agence Française de Développement
BBCI	Banque Burundaise pour le Commerce et l'Investissement
BANCOBU	Banque Commerciale du Burundi
BCB	Banque de Crédit de Bujumbura
BGF	Banque de Gestion et de Financement
BEF	Banque et Établissement Financier
BM	Banque mondiale
BNDE	Banque Nationale du Développement Économique
BRB	Banque de la République du Burundi
BIF	Burundian International Francs
BIT	Bureau International du Travail
BBIN	Burundi Business Incubator
BINUB	Bureau Intégré des Nations Unies au Burundi
CECM	Caisse Coopérative pour l'Épargne et le Crédit Mutuel
CCI ODAG	Caisse Coopérative Indépendante-Organisation de l'Archidiocèse de Gitega
CONFESJES	Conférence Inter ministères des Jeunes
CRDB	Credit Rural and Development Bank

CAV-ISHAKA	Central Africa Vision
CECAPA-REMA	Cercle Consultatif des Anciens Parlementaires
Cofide	Compagnie Financière pour le Développement
COFID	Coopérative d'Épargne et de Financement pour la Promotion des échanges des Produits Agricole et de Pêche
Codec	Coopérative d'Épargne et de Crédit
Coped-Ishaka	Conseil pour l'Éducation et le Développement
Cospec	Coopérative Solidarité avec les Paysans pour l'Épargne et le Crédit à Cibitoke
DTB	Daimond Trust Bank Burundi
ECOBANK	Ecobank Burundi
EFA	Exploitation Familiale Agricole
EMF	Établissement de Microfinance
Fenacobu	Fédération Nationale des Coopératives d'Épargne et de Crédit du Burundi
FSTE	Fonds de Solidarité des Travailleurs de la santé
FDC	Fonds de Développement Communal
FIDA	Fonds International de Développement Agricole
FMCR	Fonds de Microcrédit Rural
FORCE	Fonds pour la Relance, les Conseils et les Échanges en Microfinance
FCFA	Fonds Commun pour les Fertilisants et Amendements
GS	Groupe Solidaire
GTZ	Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit GmbH
HCR	Haut-Commissariat pour les Réfugiés
IF	Institution Financière
IMF	Institutions de Microfinance
IBB	Interbank Burundi

KCB	Kenyan Commercial Bank
MC	Microcrédit
MF	Microfinance
ME	Microentreprises
MEA	Microentreprises agricoles
MCPEA	Microcrédit aux pauvres économiquement actifs
MPME	Micro, petites et moyennes entreprises
MPE	Micro et petites entreprises
OBR	Office Burundais de Recettes
OAP	Organisation d'Appui à l'Autopromotion
OP	Organisation paysanne
PED	Pays en Développement
PVD	Pays en Voie de Développement
PME	Petites et Moyennes Entreprises
PE	Petites Entreprises
PTF	Partenaires Techniques et Financiers
RIM	Réseau des Institutions de Microfinance au Burundi
SD-CREDO	Savings & Development-Crédit Communautaire
SOLIDEK	Solidarité des Enseignants de Kirundo
TPE	Très Petites Entreprises
Ucode MF	Union pour la Coopération et le Développement-Microfinance
UM	Unité Monétaire
UNIFEM	Fonds des Nations Unies pour le développement de la Femme

SOMMAIRE

DÉDICACE.....	I
REMERCIEMENTS	II
SIGLES ET ABRÉVIATIONS	IV
SOMMAIRE	VII
RÉSUMÉ.....	IX
ABSTRACT	X
INTRODUCTION GÉNÉRALE.....	1
PREMIÈRE PARTIE	16
ANALYSE THÉORIQUE DU FINANCEMENT DES MICROENTREPRISES	16
CHAPITRE I :	17
CONTRAINTES DE FINANCEMENT DES MICROENTREPRISES : REVUE DE LA LITTÉRATURE.....	17
<i>Section 1 : Contraintes relatives à l'offre des services financiers aux microentreprises</i>	<i>18</i>
<i>Section 2 : Facteurs susceptibles de limiter la demande des services financiers</i>	<i>34</i>
<i>Section 3 : La microfinance : une solution aux problèmes d'accès aux services financiers pour les microentreprises</i>	<i>51</i>
<i>Conclusion du chapitre I.....</i>	<i>67</i>
CHAPITRE II :	68
L'ÉMERGENCE DES IMF AU BURUNDI ET LEUR APPUI AU MICROENTREPRENEURIAT	68
<i>Section 1 : Présentation du secteur de la microfinance au Burundi.....</i>	<i>69</i>
<i>Section 2 : Produits microfinanciers offerts par les IMFs burundaises</i>	<i>86</i>
<i>Section 3 : État des lieux du microentrepreneuriat au Burundi</i>	<i>104</i>
CONCLUSION DU CHAPITRE II.....	121
DEUXIÈME PARTIE	122
ANALYSE EMPIRIQUE DU FINANCEMENT DES MICROENTREPRISES	122
CHAPITRE III :	123
DÉTERMINANTS DE L'OBTENTION TOTALE OU PARTIELLE DU CRÉDIT	123
<i>Section 1. Revue de la littérature et hypothèses concernant le rationnement et la sélectivité du crédit.....</i>	<i>124</i>
<i>Section 2. Méthodologie et modélisation</i>	<i>139</i>

<i>Section 3 : Résultats, discussion et limites des résultats</i>	154
<i>Conclusion du chapitre III</i>	173
CHAPITRE IV :	175
ANALYSE EMPIRIQUE DES DÉTERMINANTS DE LA DEMANDE, DE L'ACCÈS ET DU RATIONNEMENT AU MICROCRÉDIT PRODUCTIF	175
<i>Section 1. Analyse factuelle de l'inclusion financière au Burundi</i>	176
<i>Section 2 : Pratique d'enquête sur un échantillon de microentrepreneur au Burundi</i>	190
<i>Section 3 : Facteurs explicatifs de la demande, de l'accès et du rationnement des crédits</i> ..	204
<i>Conclusion du chapitre IV</i>	225
CONCLUSION GÉNÉRALE	227
<i>Rappel de l'objet de l'étude</i>	227
<i>Limites de la thèse</i>	237
<i>Perspectives et recherches futures</i>	237
ANNEXES	238
LISTE DES TABLEAUX	276
LISTE DES FIGURES	278
LISTE DES ANNEXES	280
LISTE DES ENCADRÉS	282
RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES	283
TABLE DES MATIÈRES	309

RÉSUMÉ

Les microentreprises (ME) jouent un rôle important dans les économies des pays en voie de développement (PVD). Elles constituent les sources principales de la création d'emplois et génèrent des ressources importantes pour leurs promoteurs. Elles contribuent aussi de manière non négligeable à la formation du Produit Intérieur Brut (PIB) dans les PVD. L'accès au financement est alors un défi crucial à leur création et à leur développement. Malgré leur rôle indéniable dans le développement socioéconomique, elles accèdent toujours difficilement au financement bancaire, et ce, en dépit des politiques publiques de soutien menées à leur égard. Cette thèse vise à analyser les facteurs explicatifs du faible financement des microentreprises (ME) dans le cas du Burundi. Les données que nous avons exploitées dans cette thèse proviennent des deux bases. Celle issue des données collectées sur 3430 dossiers de crédits des institutions de microfinance (IMF) burundaises et celle réalisée auprès de 223 microentrepreneurs à partir d'une enquête. À l'aide du modèle probit, l'analyse économétrique révèle que certaines caractéristiques des microentreprises et/ou de leurs promoteurs comme l'âge du microentrepreneur, la durée du crédit sollicité, la zone d'implantation de la microentreprise influent négativement sur l'accès au financement. D'autres caractéristiques telles que la nature de la garantie présentée, le profil du microentrepreneur ou son niveau de richesse jouent positivement sur le financement des microentreprises. L'étude montre aussi que la microfinance constitue un moyen efficace pour financer les microentreprises. Ainsi, la restructuration des fonds de garantie et l'engagement accru du gouvernement, surtout en matière d'accompagnement, sur le terrain sont susceptibles d'améliorer le financement des microentreprises.

Mots clés : Microfinance, Microentrepreneuriat, Microentreprise, Financement, Burundi

ABSTRACT

Microenterprises (ME) play an important role in the economies of developing countries (DCs). They are the main sources of job creation and generate significant resources for the formation of Gross Domestic Product (GDP) in these economies. Despite their undeniable role in development, they still have difficulty accessing external financing for debiting public support policies for them. This thesis aims to analyze the explanatory factors of the low funding of EM. It takes Burundi as a case study and assesses the key role of microfinance in supporting MOEs. To achieve this dual objective, this study used two databases: the one containing datas collected on 3430 loan files of Burundian microfinance institutions and the one consisting of datas collected from 223 microentrepreneurs by a survey. The analysis used the probit model and revealed that certain characteristics of microenterprises and / or their promoters such as the age of the microentrepreneur, the duration of the credit sought, the microenterprise location area have a negative impact on access to microenterprise financing. Other characteristics such as the nature of the guarantee presented, the profile of the microentrepreneur or its level of wealth play a positive role in financing microenterprises. The study also showed that microfinance remains in a strategically appropriate position to finance microenterprises. In final, the restructuration of the guarantee funds for nonagricultural microenterprises and the accompaniment of the government would make MFIs more effective in contributing to the financing of smallholder Enterprises.

Key words: Microfinance Institutions, Smallholder Enterprises, Entrepreneurship, Financing, Burundi

INTRODUCTION GÉNÉRALE

La politique d'appui au financement des microentreprises (ME) est devenue préoccupante pour tous les gouvernements. Cela s'explique par le rôle socioéconomique joué par les ME. En effet, celles-ci constituent la principale source de la création d'emplois et de revenus pour des milliers de familles. Cela signifie que ces ME forment l'essentiel du tissu économique et social dans les pays en développement (PED) (Mosley et Hulme, 1998, p. 783 ; Camilleri, 2007, p. 22 ; Banerjee et Duflo, 2012, p. 266 ; Ghassibe, Appendino et Mahmoudi, 2019, p. 1). En même temps, ces entreprises contribuent largement au Produit Intérieur Brut (PIB) de ces pays (Severino et Hajdenberg, 2016, p. 27-28 ; OCDE, 2018, p. 2).

1) Contexte et motivation

Dans le cas du Burundi, le financement des ME se légitime par plusieurs raisons. D'un côté, il rentre dans les stratégies du gouvernement de lutter contre la pauvreté (LCP), surtout des jeunes et des femmes et de promouvoir l'entrepreneuriat à travers l'auto-emploi (MFPDE¹, 2014, p. 14 ; Banque mondiale, 2016, p. 108) ; d'un autre côté, cela se justifie par le rôle socioéconomique que jouent les ME. Nous pouvons donc dire que les ME constituent la grande source de création d'emplois et de la cohésion sociale.

Dans les faits, les ME évoluent, pour la plupart, dans le secteur informel. C'est ce que l'analyse de la structure du marché d'emploi au Burundi révèle. En effet, depuis 2006, selon cette analyse, 78,8 % des emplois sont créés dans le secteur informel avec 79,5 % des entreprises privées informelles. Durant cette même période, 14,2 % des emplois sont créés dans le secteur privé avec seulement 13,7 % des entreprises privées formelles. Quant au secteur public, il ne peut absorber que 7 % des emplois, soit dans la fonction publique (3,5 %), soit dans les entreprises publiques (3,2 %) (ISTEEBU², 2017, p. 16 ; République du Burundi, 2014, p. 12-14). De même, plus de 82 % des hommes et 91,2 % des femmes en 2008 évoluent dans le secteur primaire alors que celui-ci ne peut absorber que 48,9 % de la population active. Quant aux secteurs secondaires et tertiaires, ceux-ci ne peuvent absorber respectivement que 14,5 % et 28 % de ceux qui sont à la recherche du premier emploi.

Cette analyse est confirmée par l'étude menée par la Banque de la République du Burundi (BRB) en 2015. Hormis les microentreprises agricoles (MEA) de subsistance,

¹ MFPDE : ministère des Finances et de la Planification du Développement Economique

² Institut des Statistiques et des Etudes Economiques du Burundi

les résultats de cette enquête montrent que les autres ME étaient estimés à 249277 ME depuis 2012 (Niyongabo et Nyobewumusi, 2018, p. 90-92). Selon cette même source, la contribution des grandes entreprises (GE) qui représentaient moins de 5% du tissu entrepreneurial au Burundi était estimée à 32 % du PIB à cette même période.

Selon le secteur d'activité, les ME représentaient 94,5 % des activités dans le secteur primaire ; cette proportion était de 46,8 % dans le secteur secondaire et 37,7 % dans le secteur tertiaire, le tout représentant 62,1 % de valeur ajoutée créée par les ME et 56,2 % de leur contribution au PIB réel (Niyongabo et Nyobewumusi, 2018, p. 83).

Dans leurs activités de production de biens et services, celles-ci utilisent le mode de financement soit informel, soit semi-informel, car elles ne constituent pas une clientèle privilégiée des banques classiques. Cela est dû à leur niveau de risque très élevé contrairement aux GE ou petites et moyennes entreprises (PME).

C'est ainsi que pour répondre aux besoins financiers de ce chaînon manquant de financement, on a assisté à l'émergence des structures coopératives et mutualistes de microfinance (MF). C'est le cas des premières Coopecs nées dans la région de Mirwa ¹ en 1985 au Burundi. Néanmoins, malgré la création de ces premières coopératives pour le financement des ME et les autres initiatives qui ont suivi, les ME sont toujours confrontées à plusieurs facteurs qui empêchent leur développement et par voie de conséquence, limitent fortement leur contribution socioéconomique. Parmi ces facteurs, nous pouvons citer leur caractère élevé d'informalité, le manque des garanties, le niveau de risque élevé et par là, leur accès limité au financement extérieur. C'est ainsi que, l'État burundais avec l'aide des bailleurs de fonds, notamment le PNUD, l'ONU Femmes Burundi, Prodefi, Pailosa, etc. a mis en place des politiques et actions en vue de promouvoir le financement des ME. À titre illustratif, nous pouvons mentionner le Fonds de microcrédit rural (FMCR) mis en place en 2002, le Fonds de garantie initié en 2012. Ce dernier vise à soutenir principalement les MEA. À cela s'ajoute l'ouverture d'une banque dédiée à l'investissement pour les jeunes (BIJE) créée en avril 2020 et d'autres fonds d'appui au financement du microentrepreneuriat gérés dans les différents ministères ² et les centres de formation et de perfectionnement en entrepreneuriat (République du Burundi, 2014, p. 17-19). Au centre de ces stratégies de la promotion du financement de

¹<https://www.google.com/search?client=firefox-b-d&q=naissance+des+coopecs+au+Burundi>. Consulté le 18/08/2020 à 13h44

² ministère de l'Environnement, de l'Agriculture et de l'Élevage ; ministère de la Jeunesse, du Sport et de la Culture ; ministère de la Solidarité Nationale, des Droits de la Personne Humaine et du Genre.

ME, l'État burundais a placé les IMF comme canal privilégié d'accès aux microcrédits productifs (MFPDE, 2014, p. 6-7). Celles-ci ont alors conçu des services financiers pour répondre aux besoins financiers des microentrepreneurs.

Cependant dans le cas burundais, il y a peu d'études qui se sont intéressées à ce secteur. Celles qui existent ont mis l'accent sur le rôle socioéconomique des ME (République du Burundi, 2014, p. 10-14).

C'est dans ce cadre que nous inscrivons notre recherche.

Notion de microentrepreneur et microentreprise

Le concept de microentrepreneur renvoie à l'idée de promoteur d'une microentreprise. Il s'agit des « *personnes qui ont de faibles revenus et qui ne peuvent pas accéder aux services financiers des institutions classiques à cause de leur impossibilité de réunir les conditions exigées* »¹. Il faut remarquer que le terme d'entrepreneur remonte au XVIII^e siècle avec les travaux de Cantillon (1735). Pour ce dernier, l'entrepreneur désigne « *une personne ou un groupe de personnes qui assument les risques de créer et de gérer une entreprise, en mettant en œuvre les divers facteurs de production [...] en vue de produire des biens ou services et de les vendre sur un marché* »². Il s'agit alors d'un agent économique qui se distingue des autres agents économiques par son audace aventureuse et risquée. L'entrepreneur se jette dans la réalisation d'une activité dont l'issue est incertaine. Cette incertitude tient à plusieurs facteurs parmi lesquels nous pouvons citer les facteurs environnementaux, sociaux, politiques, culturels et financiers. C'est pourquoi pour Mbemba (1989), cité par Arellano, Gasse et Verna (1994, p. 230), tout entrepreneur se caractérise par « *le goût d'apprendre, l'amour du travail manuel, le besoin d'accomplissement et de réussite, l'esprit d'innovation et d'aventure, l'autonomie et l'indépendance, la confiance en soi, le désir de faire des profits, la rationalité et la persévérance* ». Il s'agit alors d'un « *individu qui perçoit des besoins, conçoit des biens et services pour les satisfaire, organise les facteurs de productions et crée des marchés de produits* » (Gasse et Neff, 1990, cité par Arellano, Gasse et Verna, 1994, p. 230). À partir de ces critères, Fillion (2001, p. 64) définit alors l'entrepreneur comme « *une personne qui axe son énergie sur l'innovation et sur la croissance. Il crée une entreprise ou met au point quelque chose de nouveau dans une entreprise qu'il a acquise : nouveau produit, nouveau marché,*

¹ Ces conditions peuvent être liées aux documents d'identifications à fournir lors de l'ouverture du compte, les garanties à déposer ou le dépôt minimum exigé par l'institution prêteuse avant l'accès au crédit.

² Tiré du dictionnaire de Silem et Albertini, 2008, p. 335.

nouvelle façon de faire. Il envisage généralement la croissance et grandit progressivement avec son organisation [...]. Il fait le choix du secteur dans lequel il veut se lancer [...], l'expérience du monde des affaires, de même qu'un minimum d'expérience du secteur dans lequel il se lance, offre des meilleures garanties de succès ». Cette conception de l'entrepreneur proposée par Cantillon et, plus tard, par Filion ne permet pas de saisir la quintessence de l'entrepreneur, surtout dans les PED.

C'est pourquoi, afin de définir l'entrepreneur dans toute sa dimension, Arellano, Gasse et Verna (1994, p. 231) proposent de tenir compte de certains facteurs qui jouent sur sa personne comme « *la scolarisation, le contexte familial, le statut et contexte socioéconomique, les expériences individuelles de la vie et l'environnement institutionnel* ». Ces constats sont similaires à ceux de Torrès (2001). Pour ce dernier, le concept « *entrepreneur* » ne peut être appréhendé qu'en le contextualisant, c'est-à-dire en tenant compte de son milieu d'implantation et de son époque. Torrès justifie cette position par le fait que les biens et services produits par l'entrepreneur s'inscrivent dans son milieu et doivent répondre aux exigences socioculturelles des consommateurs. De cette façon, Torrès (2001, p. 1-10) en arrive à distinguer quatre types d'entrepreneurs selon leur zone d'implantation à savoir « *l'entrepreneur libéral* », « *l'entrepreneur corporatiste* », « *l'entrepreneur en réseau* » et « *l'entrepreneur informel ou communautaire* ». L'auteur précise que « *l'entrepreneur libéral* » est celui que l'on retrouve dans le monde à dominante anglo-saxonne. Ce type d'entrepreneur est au cœur de la structure économique, avec une indépendance d'agir dans ses activités entrepreneuriales. Il se caractérise par un esprit « *d'innovation, de dynamisme, d'initiative privée et le sens du risque* ». Pour cet individu, « *l'entreprise est possédée et dirigée de manière indépendante et qui n'est pas dominante dans son secteur d'activité* ». Quant à « *l'entrepreneur corporatiste* », celui-ci se situe dans la partie australe de l'Europe. Il s'agit d'un entrepreneur qui est « *le patron d'une petite entreprise archaïque ... mène des petites activités d'exploitation familiale agricole, de l'artisanat, du commerce* ». Dans l'exécution de ses tâches, ce type d'entrepreneur utilise un outillage rudimentaire et reste « *conservateur et traditionaliste* », car il évolue dans un univers dépourvu de toute compétition. « *L'entrepreneur en réseau* » n'a pas la vocation première d'innover à la schumpétérienne, mais vise avant tout la connaissance dans son domaine d'activité. Dans la réalisation de ses activités entrepreneuriales, il est animé par un esprit coopératif et est attaché à une plus grande entreprise de laquelle il dépend. Il est alors caractérisé en quelque sorte par la division du travail dans ce grand ensemble dans la mesure où la grande entreprise lui confie des tâches qu'il exécute à l'échelle inférieure. Son indépendance résulte

alors dans son appartenance à une grande famille d'autres entreprises avec lesquelles il réalise les activités ensemble, chacun œuvrant dans son domaine. L'auteur montre que ce type d'entrepreneur se rencontre surtout dans la partie asiatique. La dernière catégorie d'entrepreneur identifiée par Torrès est « *l'entrepreneur informel ou communautaire* ». Il s'agit de l'entrepreneur que l'on rencontre en particulier en Afrique. Celui-ci est avant tout « *le chef de famille* ». Il est aidé dans ses travaux par des ouvriers parentaux ou des apprenants dont la rémunération n'est pas forcément ni monnayable, ni formalisée. Ses compétences sont acquises en dehors de toute formation légale. Il est animé par l'impossibilité de dissocier les actifs professionnels de ceux de sa famille. Chez ce type d'entrepreneur, c'est l'esprit de famille qui prime sur celui de l'entreprise.

Ainsi, dans cette thèse, lorsque nous parlons d'un microentrepreneur, il s'agira d'un **microentrepreneur « informel ou semi-informel »**. Celui-ci peut, dans son activité entrepreneuriale, soit produire des biens ou services similaires à ceux existants, soit inventer un bien ou un service, voire tout simplement mettre en place une méthode nouvelle (Verstraete, 2001, p. 8 ; Durlauf et Blume, 2008, p. 874). Quant à l'entrepreneuriat, il s'agit, selon le Petit Robert, de « *l'activité de l'entrepreneur* ». Plus précisément, il est question de « *l'activité d'un dirigeant d'entreprise, voire même l'action de créer une entreprise* » (Phélizon, 1985, p. 823). Pour Verstraete et Fayolle (2005, p. 34), l'entrepreneuriat est « *un phénomène conduisant à la création d'une organisation impulsée par un ou plusieurs individus qui se sont associés pour l'occasion* ». De ces définitions, nous pouvons dire que **le microentrepreneuriat est le processus de la création d'une microentreprise et son promoteur est appelé le microentrepreneur**. Ce dernier est le créateur propriétaire et dirigeant d'une microentreprise, et dans les faits, le terme microentrepreneur est inséparable à celui de la microentreprise (ME).

Après avoir clarifié le microentrepreneur, qu'en est-il de la microentreprise ? La microentreprise renvoie à une « *une petite entreprise ayant des objectifs à la fois pécuniaire et sociaux et dont ses surplus sont réutilisés en fonction de ces deux objectifs* ». Cette définition est proche de celle donnée par Chaze et Traoré (2000, p. 31) pour qui, une microentreprise est « *une unité où le microentrepreneur met en œuvre des compétences techniques simples. Il est parfois aidé par la famille ou un apprenti, pour exercer une activité principale de petite taille en vue de subvenir à ses besoins* ». Dans le même ordre d'idées, mais avec une nuance, Arellano, Gasse et Verna (1994, p. 212-228) proposent de définir les ME, non pas à partir d'un critère unique, mais d'une série de critères afin d'en saisir leur essence. Parmi ces critères, les auteurs citent « *le secteur d'activité dans lequel elles évoluent, la taille de l'unité, le niveau*

d'éducation du propriétaire, la relation entre les propriétaires, la permanence dans l'activité, le temps consacré à l'activité, le lieu où s'exerce l'activité ». À l'inverse, pour Schreiner et Léon (2002, p. 2), la définition de la microentreprise peut se résumer à des « *petites unités qui emploient moins de 10 salariés* ». Nonobstant, ces auteurs considèrent que les petites unités peuvent aussi être définies à partir de leur « *secteur de l'économie, le niveau de leur production, le type d'activité qu'elles développent, les caractéristiques du propriétaire* ». C'est ainsi qu'en se référant au facteur « *propriétaire* », une ME renvoie à une « *entreprise où il n'existe pas de différence du statut juridique entre le propriétaire et l'entreprise. C'est le cas des microentreprises du secteur informel* » (Messomo, 2013, p. 11). Le promoteur n'a pas bénéficié d'une formation de base (Datar, Epstein et Yuthas, 2009, p. 34). Selon le « *secteur économique* », Chowdbury (2009, p. 23) et Zapalska, Brozik et Rudd (2007, p. 86) définissent une ME comme une « *unité de production du secteur informel* ». Cette approche rejoint celle de Bangasser (2000, p. 10) qui identifie les ME au secteur informel ¹. Pour cet auteur, les ME se caractérisent par « *l'abondance de la main-d'œuvre familiale, la qualification du propriétaire apprise sur le tas, les actifs familiaux et professionnels liés, la vision de production à long terme inexistante, le marché inorganisé et compétitif et une technique productive simple* ». Par contre, en privilégiant le critère « *nombre d'employés dans l'unité* », Datar, Epstein et Yuthas (2009, p. 29) définissent une ME comme « *une unité de production avec cinq employés ou moins* ». Ils justifient cette opinion du fait que ce sont ces types d'unités qui sont les plus répandues dans les PED. À titre d'illustration, celles-ci représentent plus de 79 % des unités productives au Lesotho, 61 % au Malawi, 47 % en Afrique du Sud (Montalieu, 2002, p. 26).

Banerjee et Duflo (2012, p. 339-340) complètent les définitions précédentes en incluant le facteur « *technique de production* ». Pour eux, une ME est une « *unité de production utilisant des techniques de production traditionnelles et archaïques [...], des techniques manuelles* ». Il s'agit alors des ME de subsistance. En tenant compte du « *capital nécessaire pour commencer ses activités* », Messomo (2013, p. 12) définit une ME comme une « *microunité de production au plus petit capital, c'est-à-dire au capital réduit. Celle-ci fait souvent face aux besoins de roulement et très rarement aux besoins d'investissement par rapport aux PME ou GE. Ses principales sources de financement restent l'épargne propre du promoteur surtout au démarrage* ». Il s'agit alors d'une « *très petite unité ou organisation produisant des biens ou*

¹ Il est à signaler que les travaux sur le secteur informel remontent depuis les années 1972 avec ceux du BIT sur l'emploi au Kenya.

de services, utilisant un effectif minimum de personne, avec un petit fonds au démarrage et qui réalise un petit chiffre d'affaires ». Cette définition rejoint celle donnée par Ahmed (2002, p. 28) qui conçoit une ME comme une « *petite unité à capital limité avec un nombre réduit des employés* ». De même, pour Garba, Kabir et Mahmoud (2019, p. 2), le terme ME renvoie à une « *unité de petite taille à faible capacité financière et à faible rendement et évoluant dans le secteur informel* ».

Cependant, dans les faits, il y a lieu de distinguer dans cette diversité de définitions de ME, celles qui réalisent leur activité dans un endroit fixe de celles qui l'exercent de façon ambulante. En effet, celles qui sont localisées dans un endroit fixe sont appelées des microentreprises et celles qui exercent sans lieu fixe sont appelées des activités génératrices de revenus (AGR) ou des activités de subsistance ou de survie (Banerjee et Duflo, 2012, p. 358). Ces dernières peuvent être assimilées à « *des entreprises familiales* » (Filion, 2001, p. 64-65). Il s'agit alors des « *entreprises dont la gestion est fortement dépendante des membres de la famille qui sont soit copropriétaires de l'entreprise, soit des proches du principal propriétaire* ». Dans ce type d'unités, le promoteur s'adonne à toutes les tâches de l'entreprise. Et le cadre familial est un facteur important de la réussite et de la pérennité de l'unité (Chaze et Traoré, 2000, p. 29). Il peut s'agir dans une certaine mesure, des activités faites avec l'esprit de transmission du père à l'enfant. Nous pouvons dire que ce sont des entreprises individuelles qui emploient moins de dix employés. Ce sont des « *activités commerciales qui consistent à vendre des biens et/ou des services marchands au profit d'une entité ou d'un groupe d'individus* » (AFD, 2016, p. 5). Elles se distinguent des autres entreprises par « *leur petitesse, la jeunesse de leurs chefs d'exploitation et le faible degré de scolarité de leurs travailleurs. Dans leurs activités quotidiennes, elles s'appuient sur des liens familiaux, ethniques, de caste ou de corporation. Elles ne respectent aucun horaire ou jour fixe de travail. Elles présentent aussi un caractère saisonnier, ambulatoire ou provisoire. De même, celles-ci sont techniquement moins équipées* » (Arellano, Gasse et Verna, 1993, p. 203). De façon générale, les deux sous-groupes partagent aussi d'autres réalités en plus du lieu d'activité. C'est le cas de leur statut juridique. Ces petites unités évoluent toutes dans l'informel surtout dans les PED. C'est le cas aussi des tâches réalisées par leur promoteur. Pour Filion (2001, p. 64-65), le promoteur réalise toutes les tâches allant du propriétaire au dirigeant en passant par celle du vendeur, de manager, de fournisseurs, etc. Selon ce même auteur, le microentrepreneur se caractérise par deux facteurs essentiels à savoir « *celui de sa spécialisation et celui du dirigeant de microentreprise ou de l'AGR* ». Il n'a pas suffisamment de capital, mais le seul facteur de production dont il

dispose abondamment, est celui de la main-d'œuvre. De même, les petites unités sont peu rentables avec l'accès quasi inexistant au financement bancaire (Morduch, 2000, p. 618 ; Banerjee et Duflo, 2012, p. 350-352). Quant aux ME, Balaji Ravi Gopal, Chengaih Chetty et Kalpana Kumari (2019, p. 242) proposent de les définir en tenant compte du nombre des employés, du capital initial investi, de la technologie utilisée, de la localisation de l'unité et de son chiffre d'affaires (CA). Dans le cas du Burundi, le critère retenu par l'Office burundais de recettes (OBR) est le chiffre d'affaires (CA) (Institute African Research, 2013, p. 16-17). Pour cette institution, une ME est une petite entreprise dont le chiffre d'affaires n'excède pas vingt-quatre millions de francs burundais (soit moins de 14 000 USD) (OBR, 2013, p. 5). Ce critère, retenu pour des fins fiscales, ne permet pas de comprendre ni ce qui fait la spécificité de ces unités ni ce qui les différencie des AGR.

C'est pourquoi au regard de toutes ces définitions, nous considérons dans cette thèse, qu'une ME est une « *très petite unité individuelle de production des biens ou services, initiée par le biais des ressources propres du promoteur. Cette unité fait face aux risques divers et a très souvent recours aux besoins urgents de trésorerie et quelque fois, aux besoins d'investissement. Elle évolue pour la plupart, en dehors de tout cadre légal et/ou réglementaire. Elle est alors au carrefour entre l'informel et le formel* ». C'est cette définition qui constitue le fil conducteur dans cette thèse. Lorsque nous parlons des ME, nous en excluons les AGR.

Ces unités sont rationnées quant à l'accès au financement bancaires à cause de leurs caractéristiques ou de celles de leurs promoteurs (Messomo, 2013, p. 13). C'est dans ce contexte que les institutions de microfinance (IMF) sont nées. Il est à signaler aussi que les ME peuvent être nouvellement créées ou être déjà existantes. Dans cette thèse, nous considérons cette dernière catégorie, puisqu'il s'agit des clients qui ont sollicité des microcrédits pour développer leurs activités. En plus, nous excluons aussi dans cette thèse les microcrédits à caractère social. Le domaine de l'entrepreneuriat, tel que défini par Chigunta (2002)¹, Rerynolds et al. (2002, p. 7), englobe de nombreux autres aspects qu'il n'est pas possible d'étudier dans une thèse ; de ce fait, nous nous limitons seulement à l'aspect financement des microentreprises.

¹ Selon Chigunta (2002), l'entrepreneuriat est « *l'application pratique des qualités propres à l'entrepreneur comme l'initiative, l'innovation, la créativité et la prise de risque dans le milieu de travail en utilisant les compétences appropriées afin de réussir dans ce milieu et cette culture* ». Il inclut alors dans sa définition originelle et pour sa réussite, plusieurs aspects tels que « *les finances, les politiques gouvernementales, les programmes gouvernementaux, l'éducation et formation de l'entrepreneur, l'état des infrastructures commerciales et juridiques, l'ouverture du marché intérieur, l'accès à l'infrastructure physique, les normes sociales et culturelles* » (Rerynolds et al., 2002, p. 7).

2) Problématique et intérêt de la thèse

L'adoption du « décret n° 100/203 du 22 juillet 2006 portant réglementation des activités de Microfinance au Burundi » a constitué un bouleversement considérable. Des changements se sont produits à plusieurs niveaux. À titre illustratif, nous pouvons citer le nombre de clients desservis, le volume d'épargne collectée par les IMF auprès de leurs membres et/ou clients, le volume du crédit octroyé.

- Par exemple, pour ce qui est du nombre des clients desservis, ceux-ci sont passés que 37 988 clients et/ou membres dont 21 257 emprunteurs et 151 043 épargnants en 2003 à 536 741 clients et/ou membres, dont 143 541 emprunteurs et 519 711 épargnants en 2012, alors qu'ils n'étaient de 361 849 clients et/ou membres en 2008 dont 94 579 emprunteurs et 339 571 épargnants en 2008.
- Quant au volume de l'épargne, elle a passé de 30,19 milliards de francs burundais (BIF) (soit environ 1,6 million de USD) ¹ en 2008 à 74,84 milliards de BIF (soit un peu plus de 40 millions de dollars) en 2012.
- Pour la même période, le volume du prêt octroyé aux clients et/ou membres qui en ont demandé est passé de 25,45 milliards de BIF (près de 14 millions de dollars) en 2008 à 67,04 milliards de BIF (soit environ 36 millions de dollars) en 2012 alors que le nombre d'IMF actives a passé de 6 IMF à 18 IMF en 2012 (RIM, 2003, p. 13-15 ; 2012, p. 42-52).

Toutefois, nous remarquons qu'en dépit de l'augmentation du nombre des IMF au Burundi dans la collecte de l'épargne des clients et/ou membres et l'offre de crédits, leur implication n'a pas suffi pour permettre à toutes les ME d'accéder aux crédits. En effet, l'analyse des rapports du portefeuille des IMF au Burundi révèle que les ME sont de moins en moins financées (voir annexe 1 à 4). En prenant par exemple 100 dossiers de microcrédits accordés par les IMF, tous les statuts ² confondus, les rapports montrent qu'en 2018, sur les 100 dossiers, en moyenne, 25,1 % seulement des microcrédits ont été octroyés pour des activités productives tels que l'agriculture, le commerce, l'élevage et l'artisanat, et ce, malgré

¹ Le taux de change, au 23 septembre 2019, est de 1 USD = 1847,005 BIF. Ce taux est variable.

² Selon le décret sur les IMF au Burundi, les IMF sont regroupées en quatre catégories, à savoir les entreprises de microfinance, les sociétés coopératives financières et autres types d'institution de microfinance ; les fonds de financement et/ou de garantie exerçant les activités de microfinance, les programmes des microcrédits affiliés aux ONG et aux associations sans but lucratif ; les coopératives d'épargne et de crédit à statut coopératif ainsi que les groupements financiers communautaires à caractère coopératif, les groupements pré-coopératifs et les associations d'épargne et de crédit (BRB, 2018, p. 4).

les appuis des pouvoirs publics visant la promotion de financement des ME. Dans la même période, environ 74,9 % des microcrédits ont été accordés pour des fins de consommation. Or, en 2012, les crédits pour la consommation ¹ ne représentent que 46,75 % du portefeuille des IMF burundaises, tandis que les crédits pour les activités productives ne couvrent qu'environ 53,25 % (BRB, 2015)^{2,3,4}. Il s'agit alors d'un problème réel de financement du microentrepreneuriat. Dans le contexte burundais, il importe alors de poser la question suivante : *pourquoi les IMF - dont l'objectif est de soutenir les ME - détiennent dans leurs portefeuilles moins des microcrédits destinés à financer les microentreprises malgré les politiques d'appui de l'État burundais ? Autrement dit, la microfinance au Burundi constitue-t-elle une solution financière valable pour le financement du microentrepreneuriat ?*

Ce problème de financement concerne à la fois l'offre et la demande de crédit.

Du côté de l'offre, il s'agit de l'adéquation de l'offre de services financiers des IMF aux besoins des ME. Nous pouvons dire que c'est la capacité des IMF et/ou leur habileté à proposer une offre financière qui répond aux besoins financiers des ME qui est susceptible d'améliorer leur financement.

Du côté de la demande, c'est la capacité des ME à mobiliser les garanties nécessaires lors de la demande du prêt dans les IMF, la proximité et le maintien de relations de long terme qui peuvent stimuler leur financement (MFPDE, 2014, p. 10-11).

Il s'agit donc de deux problèmes spécifiques, à savoir le problème de l'offre de crédit d'une part, et celui de la demande de crédit d'autre part.

Pour cela, il se pose essentiellement deux questions directrices, à savoir celle associée à la technique de prêt employée par les IMF et celle liée au profil du microentrepreneur. Ces questions relèvent de la responsabilité conjointe des IMF et celle des ME. Cela laisse entendre que leur résolution est susceptible d'avoir pour origine les deux acteurs. De cette question principale découlent les questions spécifiques suivantes :

- Quelles sont les causes du faible financement des ME ?

¹ Voir annexe 1 à 4 sur les activités financées par les IMF au Burundi

² Service de supervision du secteur de la microfinance

³ Voir annexe 1 à 4 *Idem*

⁴ Voir annexe 1 à 4 *Idem*

- Quelle est la structure et quelle est la dynamique des crédits octroyés par les IMF aux microentrepreneurs au Burundi ?
- Quels sont les facteurs pouvant favoriser l'adéquation entre les services microfinanciers et les besoins des ME ?
- Quels sont les facteurs qui déterminent l'accès aux crédits productifs dans les IMF burundaises ?

Quant à l'intérêt de l'étude de financement du microentrepreneuriat, il peut se décliner à deux niveaux.

Le premier niveau indique que les ME forment l'essentiel du tissu socioéconomique burundais. Par conséquent, l'amélioration de leur accès au financement doit permettre de renforcer l'inclusion financière au Burundi et, par-là, la cohésion sociale.

Le deuxième niveau renseigne, à partir des données que nous avons récoltées sur le financement du microentrepreneuriat auprès des IMF au Burundi, sur le rationnement du crédit. Or, les travaux sur le rationnement du crédit qui existent dans la littérature portent tous sur le cas des petites et moyennes entreprises (PME) (Psillaki, 1995, p. 69).

3) Objectifs de la thèse

L'objectif général poursuivi dans cette thèse est d'étudier le financement des microentreprises par les institutions de microfinance (IMF) au Burundi. Plus spécifiquement, il s'agit :

- **dans un premier temps**, d'identifier les facteurs explicatifs en mobilisant la littérature du faible financement des microentreprises,
- **dans un deuxième temps**, d'analyser les appuis financiers que les IMF burundaises offrent aux microentreprises,
- **dans un troisième temps**, d'identifier les déterminants de l'offre des microcrédits aux ME,
- **dans un quatrième temps**, de déterminer les facteurs qui garantissent l'accès aux services financiers pour les ME.

4) Hypothèses de la thèse

Dans cette thèse, nous nous appuyons sur les travaux existant dans la littérature sur le financement des ME, avec une application dans le cas burundais. En effet, selon CGAP (2012a, p. 3-4), les IMF constituent un canal privilégié pour financer les ME. Pour cette institution, l'usage de la responsabilité conjointe en MF permet de réduire l'asymétrie d'information, non seulement entre les membres des groupes solidaires, mais aussi entre ceux-ci et les IMF et ainsi d'augmenter le nombre des ME bénéficiaires de services financiers (Nugroho, Rusydiana et Tubastuvi, 2018, p. 125-161 ; Osano et Languitone, 2016, p. 2-16).

De ce qui précède, nous posons les hypothèses suivantes :

- H1** : les caractéristiques économiques du microentrepreneur sont des facteurs qui garantissent l'accès au financement des microentreprises,
- H2** : il existe une relation positive entre l'accès au financement des ME et les caractéristiques sociodémographiques du microentrepreneur,
- H3** : le partage de l'information impliquant toutes les parties prenantes accroît l'offre des microcrédits aux ME,
- H4** : l'usage de la technique des microcrédits de proximité améliore l'accès au financement des ME.

5) Méthodologie

Pour atteindre nos objectifs, nous adoptons une méthode faisant appel à plusieurs techniques. Il s'agit d'abord de la revue des écrits sur ces questions, ensuite des visites exploratoires et enfin de l'exploitation des données collectées d'une part dans la base des données des IMF burundaises et d'autre part celles issues d'une enquête menée auprès des microentreprises. La revue de la littérature porte sur le financement individuel du microentrepreneuriat, notamment la théorie d'asymétrie informationnelle, le rôle du collatéral dans l'accès au crédit et les caractéristiques intrinsèques aux microentreprises. L'analyse descriptive de données nous permet d'avoir des statistiques sur les variables retenues dans l'analyse. Afin de vérifier l'influence réelle de ces différentes variables sur le financement des ME, nous effectuons une analyse économétrique à partir de la régression d'un modèle probit.

Dans un premier temps, cela nous permet d'analyser, à partir des données d'une enquête, la contribution de la microfinance et dans un second temps, de relever les facteurs explicatifs

de l'offre des microcrédits aux microentreprises à partir des caractéristiques socioéconomiques et démographiques des microentrepreneurs et/ou celles de leurs microentreprises.

6) Source des données

Les données que nous utilisons dans cette thèse émanent essentiellement de quatre sources.

Première source : il s'agit de la synthèse des travaux sur les articles de référence. Ceux-ci nous permettent de mettre en avant les facteurs explicatifs du faible financement des microentreprises tels qu'ils sont présentés dans la littérature d'une part et de diagnostiquer les fondements des activités des institutions de microfinance d'autre part (chapitre 1).

Deuxième source : elle est constituée de la compilation des travaux des pouvoirs publics concernant l'accompagnement dans le financement entrepreneurial au Burundi (en provenance de différents ministères), les données collectées à la BRB, les rapports du RIM sur les activités du secteur de la microfinance, les articles et autres travaux sur l'entrepreneuriat. Ces documents nous permettent de montrer à la fois le rôle socioéconomique des ME et d'explicitier les arguments qui justifient l'appui apporté en leur faveur (chapitre 2).

Troisième source : Il s'agit de trois visites sur terrain. La première visite a eu lieu entre mai et septembre 2016 ; durant cette visite exploratoire, nous avons rencontré diverses autorités burundaises qui appuient financièrement les ME et qui œuvrent dans les différents secteurs économiques. Au niveau des autorités en charge du secteur de la microfinance, nous avons rencontré le chef de service de supervision de la microfinance à la Banque de la République du Burundi le 30 mai 2016. Quant aux structures d'accompagnement du secteur de la microfinance (MF), nous nous sommes entretenus avec le secrétaire exécutif du Réseau des Institutions de Microfinance au Burundi (RIM) le 6 juin 2016, le responsable de l'Agence Burundaise pour la Promotion de l'Investissement (API) (qui est la seule agence d'enregistrement de toutes les entreprises créées au Burundi) le 13 juillet 2016. Nous avons rencontré aussi les responsables des petits et microcontribuables à l'Office Burundais des Recettes (OBR) le 26 juillet 2016 et la Directrice générale du Fonds de Microcrédit Rural (FMCR) le 12 juin 2016. En ce qui concerne le secteur de la MF, nous avons discuté avec les directeurs généraux des principales IMF au Burundi et qui ont dans leurs activités financières, le volet sur le financement du microentrepreneuriat.

Après avoir déposé une lettre de demande d'accès à la documentation, nous avons pu visiter 4 IMF ¹.

Une deuxième visite sur terrain a eu lieu entre avril et octobre 2017. Durant cette période, nous avons discuté dans un premier temps, avec les autorités en charge de politique d'appui au financement des ME au Burundi, et dans un second temps, nous avons rencontré les acteurs du secteur de la MF. Il s'agit, entre autres, du point focal de la MF au ministère des Finances, du Budget et de la Coopération Economique le 4 avril 2017, du point focal du Fonds de garantie au ministère de la Jeunesse, des Postes et des Technologies de l'Information qui gère le CONFEJES le 15 avril 2017, du point focal du fonds de financement de l'entrepreneuriat au ministère de Décentralisation et de la Réforme Humaine le 5 mai 2017, de la Directrice Générale de la promotion de la femme et l'égalité du genre au ministère de la Solidarité le 13 mai 2017 et enfin, du responsable du service de suivi-évaluation des microprojets entrepreneuriaux agricoles au ministère de l'Environnement, de l'Agriculture et de l'Élevage le 17 août 2017 et de 4 IMF ². Nous avons pu récolter des données dans 8 IMF sur les 11 IMF principales initialement prévues, parmi les 34 IMF actives au Burundi. Ces données concernent le portefeuille des prêts productifs de ces 8 IMF (chapitre 3).

Quatrième source : Afin de compléter les données issues du portefeuille des IMF, nous avons exploité des ouvrages et articles de référence. Ceux-ci nous ont permis de diagnostiquer le rôle de la MF dans l'inclusion financière. Afin de compléter les informations manquantes sur ceux qui ont demandé un prêt et ceux qui ne l'ont pas reçu, nous avons organisé une troisième visite en avril 2018 au cours de laquelle nous avons administré un questionnaire aux microentrepreneurs clients des IMF. L'enquête a porté sur 223 microentrepreneurs emprunteurs dans les différentes IMF. C'est ainsi que nous avons identifié en premier lieu les facteurs explicatifs de la demande d'un crédit, en second lieu ceux de l'accès au crédit et en dernier lieu, ceux du rationnement du crédit (chapitre 4). Étant donné que la variable à expliquer est une variable dichotomique, la méthode économétrique spécifique à ce type de variable a été utilisée, à savoir le modèle *probit* (Pirrotte, 2011, p. 197). Cela nous a permis d'estimer l'influence de chaque variable explicative sur la probabilité d'obtenir un microcrédit et d'expliquer la sensibilité de chaque variable explicative retenue sur la probabilité d'obtention du microprêt productif. Pour l'estimation du modèle économétrique, nous avons utilisé le logiciel Stata 13.

¹ Il s'agit de la Fenacobu, de la CECM, de la Cospec et de Wise

² Il s'agit de l'Ucode MF, de Turame, de Twitezimbere MF, de la Mutec.

7) Plan de la thèse

Au vu des objectifs poursuivis, cette thèse s'articule en *deux grandes parties*, comprenant *chacune deux chapitres*.

La première partie concerne l'analyse théorique du financement des microentreprises. Cette partie est composée de deux chapitres.

Le premier chapitre présente la revue de littérature sur le financement des ME. Il s'agit, dans un premier temps, d'exposer les contraintes agissant sur l'offre des services financiers des IF. Cela nous permet, dans un second temps, de mettre en avant les facteurs limitant la demande de ces services financiers par les ME, avant d'évoquer, dans un troisième temps, les liens entre la MF et le microentrepreneuriat.

Le deuxième chapitre expose l'articulation entre la MF et le microentrepreneuriat dans le contexte burundais. Pour ce faire, la première section donne un aperçu du secteur de la MF au Burundi. La seconde section présente les produits financiers proposés par les IMF aux ME. La troisième section nous permet alors de présenter les bénéficiaires de ces services financiers.

La deuxième partie est consacrée à l'analyse empirique du financement des microentreprises au Burundi. Cette seconde partie comprend aussi deux chapitres.

Le troisième chapitre, le premier de la seconde partie, fait une analyse économétrique des déterminants de l'obtention des microcrédits par les IMF à l'aide d'un modèle d'obtention totale ou partielle du crédit demandé. La revue de littérature est présentée dans la première section. La méthodologie et la modélisation des déterminants de l'offre des microcrédits font l'objet de la deuxième section. La présentation et l'interprétation des résultats sur les déterminants de l'obtention partielle du prêt des ME sont réalisées à la troisième section.

Le quatrième et dernier chapitre de cette thèse s'intéresse aux liens qui existent entre les microfinancements et l'inclusion financière dans le cas du Burundi. Pour ce faire, la première section de ce chapitre réalise une analyse factuelle de l'inclusion financière au Burundi. La seconde section présente une étude de cas à partir des données d'enquête conduite auprès de microentrepreneurs. La troisième section analyse les résultats en mettant en évidence les facteurs explicatifs de la demande, de l'accès au crédit et des conditions du rationnement aux microcrédits productifs dans les IMF.

PREMIÈRE PARTIE

ANALYSE THÉORIQUE DU FINANCEMENT DES MICROENTREPRISES

Cette première partie vise à présenter un aperçu général sur les fondements théoriques et empiriques du financement des microentreprises. Pour arriver à cette fin, elle est organisée en deux chapitres.

Le premier chapitre expose les contraintes de financement des microentreprises. Pour les mettre en relief, nous distinguons celles qui agissent principalement sur l'offre des services financiers de celles qui influent sur leur demande. Nous montrons aussi comment la microfinance réussit à transcender ces contraintes pour offrir des services financiers aux microentreprises.

En nous appuyant sur les travaux antérieurs, le deuxième chapitre évoque les raisons d'émergence de la microfinance dans le contexte burundais. Nous établissons un état des lieux sur les produits microfinanciers offerts aux microentreprises, nous procédons à leur analyse critique dans le financement de celles-ci et nous abordons le rôle de ces dernières.

CHAPITRE I :

CONTRAINTES DE FINANCEMENT DES MICROENTREPRISES : REVUE DE LA LITTÉRATURE

Ce premier chapitre vise à présenter les travaux existant dans la littérature sur les contraintes de financement des microentreprises (ME) et à montrer comment la microfinance (MF) est parvenue à résoudre ces dernières. En effet, plusieurs facteurs limitent le financement des ME. Certains d'entre eux, comme l'asymétrie d'information entre l'institution prêteuse et l'emprunteur (Arkerlof, 1970, p. 489-490), la faiblesse de l'intermédiation financière (CEA & UA, 2012, p. 9), la faiblesse du système financier (Dahou, Omar et Pfister, 2009, p. 29), les risques perçus par les prêteurs et qui sont inhérents aux activités des ME (Agarwal, Rahman et Errington, 2009, p. 313-315) agissent sur l'offre de services financiers ; d'autres comme la taille de la ME (CNUCED, 2013, p. 72), l'auto-exclusion (Beck, Demirgüç-Kunt et Honohan, 2009, p. 122), le genre (FinAccess, 2009, p. 9 ; Shaw, 2004, p. 1257), le niveau d'instruction du microentrepreneur (Lin et al., 2019, p. 12) ou l'insuffisance des garanties des ME (Dahou, Omar et Pfister, 2009, p. 37 ; Bekolo et Beyina, 2009, p. 183) réduisent la demande de ces mêmes services financiers.

L'ensemble de ces facteurs a conduit à un grand nombre d'exclus bancaires. Parmi ces exclus, les ME.

C'est ce chaînon manquant du financement des ME qui est à la base des premières expériences de microfinance. Cette dernière a été considérée par les ME comme une solution financière alternative à la quasi-absence de financement bancaire. C'est ainsi que ce chapitre donne un aperçu des contraintes de financement des ME tout en présentant le rôle indéniable de la MF dans le financement de ces unités. Pour répondre à ces interrogations, ce chapitre est organisé en trois sections. La première section expose les facteurs agissant négativement sur l'offre de services financiers aux ME. La seconde section évoque les facteurs limitant la demande de ces services. La troisième section présente les pratiques microfinancières qui ont été développées pour atténuer ces contraintes.

Section 1 : Contraintes relatives à l'offre des services financiers aux microentreprises

Dans cette section, nous présentons deux catégories des facteurs pouvant limiter l'offre des services financiers aux ME. En premier point, ce sont les caractéristiques du marché ainsi que les risques liés aux activités des ME (1.1) et second point, ce sont des facteurs macroéconomiques comme la faiblesse de l'intermédiation financière (CEA, 2012, p. 9) ou le taux d'intérêt du crédit qui en résulte (1.2).

1.1 : Contraintes à la décision d'octroi de crédit aux microentreprises

Dans cette section, nous développons successivement deux types de facteurs constituant autant de facteurs limitant l'octroi de crédit aux microentreprises. D'un côté, ce sont des microfacteurs et d'un autre côté des macrofacteurs susceptibles de limiter l'offre des services financiers aux ME.

1.1.1. Information cachée comme frein à l'offre des services financiers aux ME

1) Manque d'information sur la ME

Ces informations cachées sont de deux sortes. Il peut s'agir des actions cachées ex ante d'une part et d'autre part, des actions cachées ex post.

i) Asymétrie de l'information ex ante

L'asymétrie d'information ex ante correspond à la situation où le prêteur est susceptible de choisir un emprunteur risqué en lieu et place d'un emprunteur moins risqué. Ce type de risque se présente avant la signature du contrat. L'asymétrie d'information est une situation dans laquelle les deux contractants n'ont pas la même information sur le bien qui fait l'objet d'échange. Dans son article de base, Akerlof (1970, p. 489-490) explique ce phénomène à partir de l'observation du marché des voitures d'occasion. Sa contribution connaît une large application au domaine financier. L'auteur montre qu'au moment de l'échange, l'acheteur n'a jamais connaissance de la vraie valeur de la voiture qu'il désire acquérir. Seul le vendeur connaît les caractéristiques de son bien et sa valeur résiduelle. En conséquence, l'acheteur ne pourra payer la voiture qu'à partir d'une certaine valeur qu'il se représente de sa qualité. Et il ne saura la vraie valeur de la voiture payée qu'après un certain temps d'utilisation. Ce raisonnement transposé sur le marché financier devient : il y a une situation d'asymétrie d'information entre le prêteur et l'emprunteur lorsque le premier ne dispose pas de toutes les informations nécessaires lui permettant d'évaluer le niveau de risque du second.

Plus précisément, cela signifie que le banquier ne connaît pas les intentions cachées du débiteur (potentiel) qui lui fait face, ni le degré de risque du projet qui fait l'objet de financement. Ces informations portent essentiellement sur les caractéristiques de l'emprunteur ou sur son activité ; elles peuvent aussi concerner toute autre information que le prêteur juge utile et qui est susceptible d'interférer avec la bonne exécution du contrat une fois que le crédit a été accordé au second. Dans des situations pareilles, la banque ne pourra accorder le prêt à son client que si le niveau de risque qu'elle se représente le concernant est le plus faible possible ou atteint un certain niveau qu'elle juge acceptable. Lorsque le niveau d'asymétrie d'information dépasse un certain seuil, la banque préfère rationner toute demande de crédit.

C'est dans ce contexte que Tchamyou (2019, p. 5-6) s'est interrogé sur le rôle du partage de l'information transmise par les « *bureaux de crédit privés et les registres de crédits publics* » sur l'accès au financement dans 48 pays africains pour la période de 2004 à 2014. À partir d'une analyse économétrique basée sur la méthode du moment, l'auteur conclut que les informations sur le client sont nécessaires pour réduire l'asymétrie d'information vis-à-vis de la banque. Ces informations permettent à la banque d'analyser le niveau de risque de son débiteur. Selon ce même auteur, ces informations peuvent porter sur l'identification du client et sur les opérations comptables annuelles de l'entreprise. L'auteur rappelle que cette asymétrie d'information peut s'observer soit avant la signature du contrat, soit après la signature du contrat. Le premier type d'asymétrie appelé aussi sélection adverse renvoie à l'incapacité du prêteur à distinguer les emprunteurs qui lui font face entre les « bons » et les « mauvais », ce qui le conduit à renchérir le taux d'intérêt de son crédit. Avec des taux plus élevés, les emprunteurs les moins risqués voient que certains de leurs projets ne sont plus rentables aux conditions exigées par la banque. Ils finissent alors par se retirer du marché, sur lequel ne restent que les emprunteurs les plus risqués.

ii) Asymétrie de l'information ex post

L'asymétrie d'information après le contrat ou aléa moral renvoie à tout comportement opportuniste du client qui le conduit au non-respect volontaire de ses engagements envers son créancier. Cette situation d'incertitude conduit au rationnement de crédit. Il s'agit alors d'une situation pour laquelle « *un individu ne peut pas obtenir la totalité du crédit qu'il sollicite, même s'il accepte de payer un taux d'intérêt élevé ou apporter des garanties additionnelles* ». Selon Tallon (1998, p. 130), ce type de situation exclut toute possibilité de déficit de crédit lié à des mesures réglementaires que l'institution prêteuse doit respecter. Lobez et Vilanova (2006, p. 96) et De Lima (2012, p. 35) rejoignent la conclusion de Tallon en ce qui concerne le cas

français. Stiglitz et Weiss (1981, p. 394) rappellent que dans une situation d'asymétrie d'information, le taux d'intérêt ne joue plus son rôle régulateur. Puisque la banque ne dispose pas assez d'informations ni sur le type du client qui candidate au crédit, ni sur son projet à financer, elle optimise son portefeuille pour consentir les crédits, soit en n'accordant pas de prêt aux clients pour lesquels elle ne dispose pas assez d'informations fiables, soit en réduisant le volume de prêt à leur consentir. Cette situation résulte du fait que le principe du crédit repose sur le degré de confiance qui doit exister entre les deux parties prenantes et que le taux d'intérêt ne parvient plus à jouer pleinement son rôle de régulateur.

iii) Rationnement de crédit : conséquence de l'asymétrie d'information

La théorie développée par Stiglitz et Weiss (1981, p. 394) à partir de leur modèle sur le rationnement du crédit apporte un éclairage sur la possibilité qu'il existe des candidats potentiels au crédit et qui n'en trouvent pas même s'ils sont disposés à donner plus de garanties pour accéder à un crédit et alors même que l'institution prêteuse n'est pas en déficit de liquidité. Il s'agit alors d'un équilibre de sous-obtention de prêt. Dans ce cas, cet équilibre persiste aussi longtemps que l'institution prêteuse est en position de doute sur le comportement du client après l'octroi du crédit, car tout accord dans l'échange financier repose sur le degré de confiance entre les deux agents économiques. Pour Stiglitz et Weiss, « *le rôle premier d'un établissement bancaire consiste en une discrimination des projets à financer. Et cette discrimination passe par une étude ex ante des caractéristiques du projet et de l'entrepreneur qui le propose* ». C'est pourquoi Banerjee et Dufflo (2012, p. 273-274) affirment que le financement n'est accordé que si la banque dispose d'un minimum d'information. Celles-ci peuvent porter sur l'identification du client ou sur son activité. Mais d'autres auteurs (Boyé, Hajdenberg et Poursat, 2006, p. 26 ; Niyongabo, 2011, p. 116-117) montrent que le rationnement du crédit peut résulter à l'insuffisance de liquidités pour répondre à toutes les demandes de crédit, surtout celles de moyen et de long terme. De ce point de vue, toute demande de crédit dont la durée de remboursement dépasse un certain nombre de mois a moins de chance d'être accordée.

2) Illustration par les modèles de signaux

Pour expliciter ces signaux, nous nous appuyons sur les modèles de Venard (2001), de Bester (1985) et de Leland et Pyle (1977).

i) Modèle de Venard (2001)

Le modèle de Venard (2001, p. 163) repose sur le fait qu'il existe trois types de projets en quête de financement. Il considère les conditions préalables à toute demande de crédit. À l'extrême se trouvent les projets qui sont les moins coûteux et dont le niveau de réussite est vraisemblablement élevé ; du fait que les bénéfices nets associés à ces projets sont faibles, ceux-ci ne sont pas incitatifs pour le financement aux yeux des banques. À l'autre extrémité se trouvent les projets très douteux et dont le degré d'échec est très élevé ; les microentrepreneurs de ces derniers savent qu'ils ne peuvent pas obtenir les prêts sollicités, puisque leurs caractéristiques ne correspondent pas aux exigences bancaires pour accéder au crédit. Entre ces deux types de projets se trouvent des projets rentables et qui présentent un degré de risque acceptable. Dans les faits, les porteurs de ces derniers types de projets peuvent attester leur volonté de remboursement à travers l'apport de garanties dont la valeur est nettement supérieure au montant du prêt sollicité, en rehaussant la part de leur investissement personnel dans le projet. Ils sont alors en position d'obtention d'un financement.

C'est seulement à partir de la valeur des garanties dont dispose l'emprunteur que l'équilibre entre la demande du microcrédit et son offre est trouvé (Trabelsi et Fridhi, 2015, p. 11). Ces constats sont similaires à ceux de Venard (2001, p. 43-46) qui affirme que dans les relations entre l'emprunteur et son financeur, ce dernier ne dispose jamais d'une bonne information au moment opportun, c'est-à-dire au moment de la prise de décision d'accorder le prêt que le demandeur sollicite, ni sur la nature du projet dans lequel le prêt doit être investi ni sur la volonté du demandeur de faire aboutir les clauses du contrat. Dans la pratique, les ME se trouvent dans les deux types de projets extrêmes.

ii) Modèle de Bester (1985)

Les travaux de Bester (1985, p. 850-854) montrent comment un équilibre peut être atteint dans une telle situation. L'auteur introduit la notion d'un contrat séparant et d'un contrat mélangeant. Son modèle repose sur l'idée selon laquelle l'institution prêteuse (ici la banque) a la capacité technologique pour différencier les clients en présence. Pour cela, la banque doit user la technique du « *contrat séparant* ». L'idée de base est que le type de contrat choisi par le

client révèle indirectement sa qualité. Pour réaliser le « *contrat séparant* », l'auteur part du principe simple que la banque peut proposer deux types de contrats : le premier est composé d'un prix du prêt élevé et d'un volume de prêt faible, tandis que le second repose sur des conditions inverses du premier. Selon l'auteur, si le premier contrat est choisi, cela met en évidence un client douteux. Par contre, si c'est le second contrat qui est préféré, cela démontre un client moins douteux. Pour Bestier, c'est parce que les clients les moins douteux sont disposés à donner en garantie une partie de leurs avoirs pour accéder à un prêt très élevé alors que ceux qui sont douteux n'aiment pas faire intervenir leurs actifs propres dans ce contrat. De même, les clients douteux évitent que leurs actifs soient saisis en cas de non-remboursement et qu'il existe une relation inverse entre le volume du prêt et sa rentabilité. Cela aboutit à la longue à l'auto-exclusion du marché des clients moins douteux, étant donné le prix du crédit élevé qui est demandé. En effet, à partir d'un niveau donné du prix du crédit, les clients les moins risqués trouvent que leurs projets ne sont plus rentables et préfèrent alors ne pas s'endetter. Dans la pratique, ce contrat est proposé en deux temps. Dans un premier temps, c'est la période consistant à réaliser le projet d'un coût I donné, pour un emprunteur donné. Celui-ci, disposant alors des ressources propres, mais ne couvrant pas le coût total du projet à réaliser, sollicite le complément auprès de l'institution prêteuse moyennant un nantissement donné. Et compte tenu des caractéristiques de ce client, il choisit alors l'un de deux contrats qui lui sont proposés afin de mener à terme son projet. En premier temps, le crédit contracté au temps initial (t_0) est alors remboursé au temps deux (t_1). Dans un deuxième temps, le débiteur ayant exécuté son projet, c'est le moment de rembourser ses dettes selon les clauses du contrat initialement signé avec son banquier. En partant du fait que le remboursement du prêt est seulement corrélé aux rendements du projet financé, l'auteur montre qu'à cette deuxième période, deux cas peuvent se présenter : soit le projet dans lequel le client a investi le crédit a réussi et dans ce cas, la banque est remboursée sans difficulté, soit le projet qui a été financé n'a pas réussi. Dans ce dernier cas, la banque ne peut pas récupérer le montant du prêt ; nonobstant, elle peut tout de même, se faire rembourser par le biais de la garantie de son client. À ce niveau, l'auteur souligne que ce type de « *contrat* » ne peut être exécuté dans les faits que si la banque distingue dès le départ les clients potentiels au crédit. Or, en réalité, les deux agents économiques n'ont pas la même information ni sur la qualité du projet à réaliser ni sur les qualités intrinsèques du client. Cela met en évidence les phénomènes de sélection adverse ex ante auxquels le financeur est toujours confronté. Quant au « *contrat mélangeant* », l'auteur suppose que les deux types de clients coexistent sur le marché et sont tous deux financés. Il précise que cela n'est possible que, si est seulement si, les clients douteux se comportent comme ceux moins douteux.

Pour l'auteur, c'est parce que ces derniers sont disposés à augmenter leurs garanties offertes pour accéder aux crédits nécessaires pour faire aboutir leurs projets. Nous pouvons dire qu'il s'agit d'un équilibre de sous-optimalité, car les clients moins douteux sont prêts à contracter un prêt par rapport aux clients douteux.

iii) Modèle de Leland et Pyle (1977)

Afin de réduire l'asymétrie informationnelle entre le créancier et son débiteur, Leland et Pyle (1977, p. 374-376) proposent que l'emprunteur déclare objectivement au financeur les résultats anticipés de son activité. Nous pensons que les IMF en tant qu'offreurs des services financiers adoptent le même comportement que les banques. De ce fait, nous rejoignons l'idée de Stiglitz (1990, p. 358) selon laquelle, il est difficile voire impossible pour le demandeur du crédit de révéler objectivement ses qualités et/ou celles de son activité sans exagérer leurs points attirants. De ce point de vue, nous pouvons dire que la conclusion de Leland et Pyle se heurte à la véracité des informations données par le débiteur, ce qui conduit ces IMF à réduire leur offre de services financiers à toute microentreprise qu'elles jugent risquée.

3) Anticipation des actions cachées

Plusieurs travaux ont été proposés pour montrer les mécanismes de réduction des comportements opportunistes des ME. Parmi ces travaux, nous développons successivement ceux de Orio et Quiles (1993) et ceux de Manove, Padilla et Pagano (2001).

i) Modèle de Orio et Quiles (1993)

Les travaux de Orio et Quiles (1993, p. 13-19) mettent en évidence de comportement qu'adopte toute institution financière pour réduire le risque de défaut de ses emprunteurs, et par-là, pour maximiser son profit. Selon eux, l'optimisation du profit de l'institution prêteuse dépend de la valeur probabiliste que le banquier accorde à l'incertitude. Les auteurs justifient leur position par le fait que les rendements issus des crédits accordés à des individus restent imprévisibles à cause des phénomènes d'aléa moral et de sélection adverse ¹.

Ces conclusions sont similaires à celles de Robleh (2017, p. 34) dans le cas de Djibouti.

¹Ces deux notions renvoient aux comportements cachés et aux actions cachées de l'emprunteur après le crédit et qu'il n'est pas tenu de révéler à son créancier (Stiglitz, 1990).

À partir de l'exemple sur le modèle de Poncet et Portait (voir plus loin), nous pouvons dire que le risque encouru par la banque qui opte de consacrer une grande part de ses ressources à l'octroi des microcrédits est plus élevé que le risque encouru par celle qui préfère placer une grande partie de ses fonds dans une banque commerciale. Cela signifie que l'incertitude¹ de non-remboursement est plus élevée dans l'option d'accorder des crédits que dans l'option de placer les fonds dans une banque commerciale. Les rendements issus du placement en banque constituent un événement presque sûr pour la banque considérée ici comme un investisseur (Tallon, 1998, p. 127). Par exemple après les n périodes, cette banque encaisse son capital plus ses intérêts sans courir des risques de non-remboursement. Tallon justifie cette position par le fait que la banque doit supporter des charges supplémentaires liées à la recherche d'informations sur ses débiteurs. Cela est d'autant plus coûteux pour la banque que les clients visés ne possèdent pas de collatéral. En effet, l'usage de garanties spécifiques telles que la caution solidaire peut s'avérer non incitatif pour les banques si ces dernières ne disposent pas de mécanismes appropriés pour évaluer le niveau de risque (Servet, 1996, p. 42-43 ; Boyé, Hajdenberg et Poursat, 2006, p. 57). À partir de ce moment, l'IF maximise son profit en augmentant ses placements dans une banque et en réduisant la part destinée aux crédits. Comme le soulignent Becker (2010, p. 64), cela se justifie par le fait que la perte du profit issue de l'activité d'accorder des microfinancements est toujours supérieure à celle issue du placement de fonds en banque. Ceci conduit alors la banque à rationner soit totalement, soit partiellement tout emprunteur qui ne dispose pas de collatéral.

ii) Modèle de Manove, Padilla et Pagano (2001)

Manove, Padilla et Pagano (2001, p. 729-731) abondent dans le même sens que Orio et Quiles en supposant que l'institution prêteuse est en mesure effectivement de sélectionner ses clients avant l'établissement du contrat. À partir de leur analyse, les auteurs concluent qu'il est difficile, voire impossible d'éliminer les phénomènes de sélection adverse ou d'aléa moral. Pour eux, même si la banque parvenait à éliminer les « *mauvais* » clients « *ex ante* », il lui serait difficile de ne pas financer des projets moins rentables ou plus risqués. Cela s'explique par l'existence de ce type des projets chez les clients moins risqués et que la banque serait prête à financer. Les auteurs vont alors s'intéresser au cas où la banque est amenée à exercer un contrôle pour réduire ce phénomène d'asymétrie du client *ex post*. Pour cela ils posent les conditions de

¹ La notion d'incertitude a été employée pour la première par Keynes dans son livre fondateur « *Théorie Générale de l'Emploi, de l'Intérêt et de la Monnaie* » en 1936.

départ suivantes : « i) l'existence de deux projets tous rentables avec à rendement différencié, l'un de deux projets étant plus rentable et l'autre a un rendement faible ou nul ; ii) l'existence de deux types de microentrepreneurs distinguables par le degré de rentabilité de leurs projets et qui réalisent tous des projets plus rentables ; iii) les deux microentrepreneurs se connaissent, mais n'ont aucune idée sur l'état de leurs projets. De même, le banquier n'a aucune information ni sur la nature du projet à financer ni sur la qualité du client qui sollicite le prêt ; iv) au vu de ce qui précède, la banque ne peut offrir un contrat donné avec un certain niveau fixe du prêt et le niveau donné de la garantie sachant le rendement de la microentreprise ». Partant de ces conditions, les auteurs arrivent à la conclusion selon laquelle, à partir d'un certain niveau de coût d'évaluation du client supporté par la banque, toute action menée par cette dernière pour contrôler le client dans la réalisation de ses activités préfinancées est vaine. Pour ce niveau de seuil alors, les auteurs affirment qu'il est alors souhaitable pour la banque de coopérer avec le client pour plus d'efficacité plutôt que d'exercer un contrôle sur ce dernier.

Cette coopération amène le demandeur du crédit à révéler les caractéristiques de son projet qu'il compte réaliser. Bien que ce seuil du coût du contrôle soit supérieur au prix du crédit, l'intérêt de ce modèle est qu'il permet de mettre en évidence la nécessité pour la banque de coopérer plutôt que de se comporter en gendarme pour inciter les emprunteurs à rembourser les prêts sans problème (Lobez et Vilanova, 2006, p. 113). Néanmoins, l'analyse approfondie de ces travaux laisse voir que les banques ne peuvent pas, en tous lieux et en toutes circonstances, financer tous ceux qui sollicitent un financement pour entreprendre ou développer une microentreprise. Les banques doivent sélectionner, parmi les demandeurs des microcrédits, ceux qui sont susceptibles d'en bénéficier. Cela tient à deux facteurs principaux : d'une part, pour offrir de façon durable les services financiers à leurs clients et/ou leurs membres, ces banques doivent aussi assurer leur viabilité financière, et d'autre part, le demandeur du crédit est toujours capable de réaliser des actions privées non révélées à son financeur et qui sont pourtant capitales dans l'aboutissement du projet à financer.

1.1.2. Les risques liés aux activités des microentreprises

i) Travaux des institutions internationales et autres auteurs

Les risques des ME vis-à-vis des prêteurs sont aussi des facteurs limitant les services financiers de ces derniers aux premiers. Ces risques ont trait à leurs caractéristiques. À ce propos, Gomez (2008, p. 6-10) montre dans son rapport du partenariat pour l'apprentissage

entre l'institut des études sociales (l'ISS) et « *Woord en Daad* » intitulé « *Développement de microentreprises en petites et moyennes entreprises* » que les ME se caractérisent par la petite taille, la pluriactivité et l'accumulation de toutes les tâches aux mains du propriétaire. Ces caractéristiques des ME ont pour conséquence de réduire leur potentiel de production. Selon cet auteur, ce risque s'explique par le fait que le microentrepreneur doit répartir toute son énergie entre plusieurs tâches dont certaines dans lesquelles il est peu habile et qu'il finit à être moins productif. Dans son analyse, l'auteur s'interroge sur les causes explicatives de la non-croissance des ME. À cette question, il répond que la majorité des ME est initiée par « nécessité » et non par « opportunité ».

Le premier type de ME est constitué d'unités qui ont été initiées pour répondre aux besoins urgents de chômage et que dans ces conditions, elles ont été mises en place sans une étude préalable du marché. Ces ME se caractérisent généralement par la production pour l'autoconsommation.

Quant au second type de ME, elles ont été initiées en saisissant une opportunité fructueuse. Les microentrepreneurs de cette catégorie y font même carrière.

Selon le même auteur, les microentrepreneurs du premier groupe n'envisagent pas l'expansion de leurs unités, contrairement à ceux de la seconde catégorie. C'est pourquoi l'auteur affirme que « *les microentrepreneurs pauvres sont loin de poursuivre des stratégies de compétitivité fondées sur l'apprentissage et ne sont pas motivés par des objectifs entrepreneuriaux [...]. Ils n'accumulent pas du capital en réinvestissant les bénéfices [...]* ». Nous pouvons dire que le risque dans le premier type des ME est plus élevé que dans le second, en ce sens que les microentrepreneurs sont prêts à migrer vers d'autres secteurs d'activité une fois qu'une occasion plus intéressante se présente à eux. Cela peut conduire à long terme à la disparition des ME par « nécessité ». De même, nous constatons que les ME créées par « nécessité » caractérisent la majorité des ME. Cela signifie que les risques sont plus élevés dans les microentreprises agricoles que celles évoluant dans les autres secteurs d'activités. Comme le soulignent Agarwal, Rahman et Errington (2009, p. 313-315), ces risques sont aggravés par l'absence d'accessibilité en milieu rural. Ces auteurs ont mené une étude sur les déterminants de la performance économique dans 149 districts en zone rurale en Angleterre. En intégrant les facteurs représentant le « *capital économique, humain, culturel et environnemental* » dans leur méthodologie, les résultats de leur analyse révèlent qu'outre les « *facteurs liés au capital économique et humain qui influent sur la rentabilité d'une ME en milieu rural, les facteurs comme les compétences du microentrepreneur, les investissements,*

les facteurs spatiaux comme l'accessibilité en milieu rural ont une incidence significative sur la profitabilité des microentreprises en milieu rural ». Nous pensons que cela tient au fait que les réseaux routiers servent, soit de voies d'écoulement de la production vers les centres urbains ou les marchés, soit ils facilitent la communication entre le débiteur et son créancier. En même temps, l'absence de voies en milieu rural pénalise en même temps les ME dans l'obtention de ressources financières bancaires.

À l'inverse, pour Deininger, Savastano et Xia (2017, p. 89), la vulnérabilité des ME en milieu rural tient principalement aux facteurs de productions que celles-ci utilisent. En effet, les auteurs ont utilisé les données de l'enquête réalisée par LSMS-ISA dans 6 pays africains¹ sur la production agricole de chaque pays. L'estimation économétrique de leur analyse révèle que l'utilisation de la terre et de la main-d'œuvre familiale non qualifiée comme facteurs de production réduit le niveau de rentabilité des ME agricoles (MEA). De même, cette vulnérabilité s'accroît lorsque le facteur terre est réduit². Les auteurs notent que le facteur travail sur lequel les MEA comptent est celui de la famille ; or celui-ci est moins productif. En conséquence, il en résulte un faible rendement par rapport aux investissements faits si on doit compter le temps qu'ils vont passer dans ces ME.

C'est dans ce contexte que Honlonkou, Acclassato et Quenum (2005, p. 66-67) et Kodjo, Abiassi et Allagbe (2003, p. 14), tous dans le cas béninois, affirment que les microentreprises agricoles (MEA) sont moins financées que les autres. Pour tous ces auteurs, c'est parce qu'il existe plusieurs facteurs qui interviennent dans le secteur agricole et conditionnent sa production, alors même que ces facteurs échappent au contrôle de l'agriculteur. Ainsi, les conditions climatiques constituent des données pour les agriculteurs. Cela montre que les rendements agricoles sont soumis à plusieurs aléas externes pour lesquels le producteur n'a pas de marge de manœuvre ou de pouvoir d'action. Ces facteurs les rendent hautement incertains l'activité agricole.

Nous pouvons conclure à partir de ces analyses que les MEA sont moins attractives pour le financement que celles évoluant dans le commerce ou les services, pour lesquels le retour sur investissement est quasi-immédiat.

¹ Ethiopie, Malawi, Nigéria, Tanzanie, Niger et Ouganda.

² Normalement pour réduire ce risque lié à l'étroitesse des terres, les microentrepreneurs agricoles cherchent à défricher des nouvelles terres arables.

Mais comme la banque doit accorder des crédits, il se pose la question de la composition du contrat d'équilibre dans un environnement d'asymétrie d'information.

ii) Modèle de Poncet et Portait (2009)

Les travaux de Poncet et Portait (2009, p. 802-805) permettent aussi de répondre à la question du comportement de la banque en cas d'asymétrie d'information ex post. Selon ces auteurs, l'objectif de toute institution financière est la maximisation du profit par la diversification de son portefeuille. Pour cela, l'IF réduit les risques de son portefeuille en diversifiant ses actifs et en choisissant ceux dont le risque de défaut est réduit¹. Pour les auteurs, l'investisseur (ici IF) maximise son profit en comparant le rendement (R) attendu de l'actif à sa valeur du risque (v). Le profit optimal sera alors la somme des rendements issus de différents actifs. Ils concluent leur analyse en disant que l'IF alloue ses titres dans chaque option en fonction de son « *aversion au risque et de sa richesse* » et choisit l'option pour laquelle le risque de défaut est faible. Dans le financement des ME, en transposant ce raisonnement, nous pouvons interpréter leur modèle de la manière suivante : nous supposons une IF qui cherche à optimiser son profit. Ce profit est noté Π . Cette IF dispose d'un capital noté C de 1000 Unités Monétaires (UM). Pour maximiser son profit, celle-ci a deux possibilités : la première est d'accorder des crédits pour une partie de ses fonds et la seconde est de placer ces fonds dans une banque. À cause de la présence d'incertitude dans toute activité financière, nous supposons une perte de son profit d'une valeur de \emptyset , quel que soit l'option adoptée par la banque. La valeur totale perdue du profit sera alors fonction du montant alloué dans chaque cas. La partie des fonds de l'IF qui servira des crédits est notée α . Celle placée dans une banque est notée β , avec

$$\beta = 1000 \text{ UM} - \alpha \quad (1)$$

Les fonds qui serviront des crédits à ses clients potentiels sont accordés à un taux d'intérêt r . Le profit de cette IF issu de cette première option est noté Π_1 .

En supposant que l'IF accorde des crédits à X individus et de façon équitable, c'est-à-dire que la valeur d'un crédit individuel est de

$$\frac{\alpha}{X} \quad (2)$$

¹ Les auteurs supposent que l'agent est « *rationnel et averse au risque et que le marché est efficient* ».

En définissant par ∂ le profit tiré du prêt pour chaque emprunteur après n périodes et \emptyset la perte enregistrée sur chaque crédit accordé, la formule (2) permet d'écrire :

$$\partial = n \frac{\alpha}{X} r - \frac{\alpha}{X} \emptyset \quad (3)$$

Le profit total issu des crédits accordés par la banque, que nous avons noté Π_1 , sera alors égal au profit individuel multiplié par le nombre d'emprunteurs. Cela donne mathématiquement l'expression suivante :

$$\Pi_1 = X * \partial = X (n \frac{\alpha}{X} r - \frac{\alpha}{X} \emptyset) = X [\frac{\alpha}{X} (n r - \emptyset)] = \alpha n r - X \emptyset \quad (4)$$

La perte de profit encourue par cette banque dans cette première option est alors équivalente au produit du nombre d'emprunteurs par la valeur de la perte (\emptyset). Dans ce cas, la perte du profit sera égale à $X \emptyset$ (5)

Supposons maintenant le cas où la banque place ses fonds dans une autre banque commerciale et que ces fonds sont rémunérés à un taux d'intérêt r .

Dans ce cas, le profit de cette IF issu de cette deuxième option est noté Π_2 .

Après n périodes, ce deuxième profit sera de :

$$\Pi_2 = n\beta r - \beta \emptyset \quad (6)$$

En remplaçant β par son expression dans l'équation (6), car $\beta = 1000UM - \alpha$ et d'après l'équation (1), on a :

$$\begin{aligned} \Pi_2 &= n(1000UM - \alpha) r - (1000UM - \alpha) \emptyset \\ \Pi_2 &= (1000 UM - \alpha)(nr - \emptyset) \end{aligned} \quad (7)$$

Ainsi, la perte de profit encourue par cette banque dans cette deuxième option est alors équivalente au produit du montant placé en banque par la différence entre le produit du taux d'intérêt par la durée du capital placé dans cette institution commerciale (nr) et la valeur de la perte (\emptyset), soit la perte du profit égale à \emptyset . Dans ces conditions, nous pouvons dire que la banque (ici IMF) choisira la deuxième option afin d'optimiser son objectif.

Après cet aperçu général sur les microfacteurs qui sont susceptibles de limiter l'offre des services financiers, la section suivante s'interroge sur les macrofacteurs dont les effets seraient similaires à ces premiers.

1.2. Les facteurs macroéconomiques

Les facteurs macroéconomiques susceptibles de limiter l'offre des services financiers sont d'ordre organisationnel et structurel. Il s'agit non seulement de l'organisation du système financier, mais aussi du coût du prêt qui en résulte.

1.2.1. La faiblesse de l'intermédiation financière

La faiblesse de l'intermédiation financière traduit la faible capacité des banques à collecter l'épargne de leurs clients et à transformer celle-ci en crédit. Selon la Commission Économique pour l'Afrique (CEA, 2012, p. 9) dans son *Rapport du développement économique pour l'Afrique*, les banques africaines se caractérisent par un faible niveau d'intermédiation financière par rapport à celles du reste du monde. Selon le rapport de 2013 de la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED, 2013, p. 44-46), un secteur financier insuffisamment développé et un accès au financement limité qui en est le corollaire, se caractérisent par :

Premièrement, un faible taux d'investissement. Nous pouvons dire que ce faible taux d'investissement des banques a comme corollaire d'augmenter l'écart entre les IF et les emprunteurs, ce qui empêche en même temps, toute possibilité de connaissance de l'un sur l'autre. Or, dans le domaine de la finance, pour qu'il y ait un financement entre les banques et les emprunteurs, le facteur « *connaissance réciproque* » constitue le moyen par lequel le premier évalue le second sur son niveau de risque et le second s'approche du premier afin de satisfaire ses besoins de financement. Cela signifie qu'il ne peut pas y avoir un contrat réciproquement avantageux entre le créancier et son débiteur lorsqu'il y a l'absence de cette connaissance. Nous pouvons dire que cette distance est à la base du refus de beaucoup de ménages ou d'entreprises de déposer leur épargne dans les banques. C'est fort de ce constat que Beck et al. (2012, p. 1-2) affirment dans leur rapport sur la « *Finance en Afrique : au-delà de la crise* » rédigé conjointement avec les agents de la Banque Africaine de Développement (BAD), ceux du ministère allemand de la Coopération Économique et du Développement et ceux de la Banque Mondiale que même si des progrès ont été constatés dans les pays africains en ce qui concerne l'accès aux services financiers pour les ménages et les entreprises surtout dans les zones les plus reculées, il existe encore « *de nombreux défis à relever et le chemin menant à l'instauration de systèmes financiers plus profonds, plus efficaces et plus inclusifs sera long et hérissé de multiples difficultés dans de nombreux pays d'Afrique* ». Selon le même rapport, ces difficultés tiennent notamment aux documents administratifs exigés par les banques lors de l'ouverture d'un compte, le montant minimal exigé pour l'ouverture d'un compte ou les

frais de fonctionnement de ce compte. Ces exigences impactent négativement le taux d'utilisation des services financiers (Beck et al. 2012, p. 88-93). Selon ces mêmes auteurs, une enquête conduite dans 18 pays africains en 2009 révèle que « *l'utilisation de produits financiers formels va de 49 % en Afrique du Sud à 1 % au Niger et en République démocratique du Congo. De même, les ménages vivant en milieu urbain ont plus de chances de posséder un compte que ceux vivant en zone rurale et l'utilisation des services financiers formels est concentrée parmi les 20 % les plus riches de la population* ».

Deuxièmement, on note une surliquidité des banques. Cela signifie que l'épargne qu'elles parviennent à collecter n'est pas transformée proportionnellement et rétrocédée sous forme des crédits. Cela conduirait au taux débiteur très élevé afin de générer des revenus nécessaires pour couvrir des frais d'exploitation et les autres charges auxquels les banques font face. Ces caractéristiques conduisent inévitablement à un grand nombre d'exclus à leurs services financiers. Ces constats rejoignent ceux de Doumbia (2011, p. 152-153) qui s'est interrogé sur la « *surliquidité bancaire et le sous-financement de l'économie dans la zone UEMOA* » en partant du constat que « *la mise en place de la bourse de valeurs mobilières et le recours des États à l'endettement interne n'ont pas permis d'absorber intégralement l'excès de liquidités des banques. Pour l'auteur, « le mode de recyclage de l'épargne qui s'opère dans cette zone économique ne constitue pas une manière efficiente de financer l'économie. Il affirme que les banques préfèrent constituer des encaisses oisives et profiter d'une situation de rente, plutôt que de prendre le risque de financer les activités économiques et lorsqu'elles le font, le niveau des taux d'intérêt est tel que seules les activités commerciales semblent y trouver leur compte* ». Pour cet auteur, dans un environnement caractérisé par une asymétrie d'information, les banques surestiment parfois les risques associés aux activités de financement des entreprises. Doumbia montre que cette surliquidité peut être volontaire comme elle peut être involontaire. Lorsqu'elle est volontaire, les banques baissent l'offre des services financiers, surtout les crédits à cause du niveau d'incertitude qu'elles se présentent ; lorsqu'elle est involontaire, c'est la demande du crédit qui baisse. Dans tous les cas, il y a une baisse de l'offre de crédit aux entreprises.

Ces dernières sont alors confrontées aux besoins financiers pour financer leurs activités de production. Il en résulte une baisse de la capacité de production des entreprises et par là, une faible compétitivité (CEA, 2013, p. 55-56). C'est ce que confirment les travaux de Ghassibe, Appendino et Mahmoudi (2019, p. 8) qui se sont intéressés à l'inclusion financière des PME dans la région du Moyen-Orient et de l'Asie centrale. À partir des données de l'enquête de la

Banque mondiale sur les entreprises sur la période 2008-2016 pour quatorze¹ des PED, ces auteurs concluent que l'accès aux services financiers pour les PME leur permet de jouer le rôle moteur de la croissance économique et de la création d'emploi.

1.2.2. Le niveau du taux d'intérêt

Le taux d'intérêt « *d'un prêt ou d'un emprunt détermine la rémunération du capital prêté par un agent économique à un autre. Ce taux dépend de la durée du prêt, de la nature des risques, de l'unité de compte et des garanties offertes par le prêteur* » (Harraou, 2019, p. 15-16). Il s'agit aussi de la « *rémunération perçue lorsque l'on renonce à disposer d'une unité de biens aujourd'hui pour n'en disposer qu'à une date ultérieure. C'est aussi le prix à payer pour bénéficier d'une unité de biens maintenant plutôt qu'à une date ultérieure* » (Bénassy-Quéré et al., 2015, p. 11).

Pour Diop (2019, p. 1-3), ce taux d'intérêt comprend trois composantes à savoir « *le coût de la ressource, la marge bénéficiaire de la banque et la prime de risque* ». Dans les faits, l'auteur montre que le taux appliqué aux PME est très élevé à cause de l'asymétrie de l'information entre le banquier et les PME. Il justifie sa position non seulement par la « *faiblesse du système bancaire à faire respecter les engagements, mais encore par la faible capacité exécutoire des collatéraux des PME en cas de non-respect de leurs engagements* ». Le niveau du taux d'intérêt varie en fonction du niveau de risque perçu par le créancier sur son débiteur. Si le niveau de risque est élevé chez les PME, il le sera encore dans le cas des ME. En effet, « *l'évaluation du risque de crédit passe par une bonne connaissance du client et si c'est une entreprise, par une bonne évaluation de son projet et de son secteur dans lequel elle exerce son activité* ». L'auteur poursuit son analyse en disant que l'incertitude augmente le taux d'intérêt demandé aux emprunteurs. C'est pourquoi d'ailleurs Dahou, Omar et Pfister (2009, p. 29) dans leur Rapport pour le compte du NEPAD et l'OCDE dans le cadre de l'investissement en Afrique, justifient le taux d'intérêt appliqué aux clients par la structuration du système bancaire africain. Selon ces auteurs, la structure bancaire en Afrique reste oligopolistique et conduit inévitablement à des taux d'intérêt exorbitants. Cela s'explique par le fait que dans une situation pareille, le taux d'intérêt du crédit qui en résulte ne reflète pas le coût d'équilibre entre l'offre et la demande des services financiers. Il est fixé unilatéralement par l'offreur de ces services selon ses objectifs. Ce taux élevé finit à la longue par décourager certains emprunteurs surtout

¹ Ces pays sont : Azerbaïdjan, Arménie, Djibouti, Géorgie, Irak, Jordanie, Kirghizistan, Liban, Maroc, Tadjikistan, Tunisie, Égypte, Ouzbékistan et Yémen.

ceux qui sollicitent des prêts des petits montants. Dans la même veine, les travaux de Jacquet et Pollin (2012, p. 86) portant sur « *les systèmes financiers et la croissance dans le cas des pays pauvres* » montrent que la faiblesse du développement des systèmes financiers s'accompagne par la hausse du coût du crédit. Cela décourage les entreprises en quête de financement. Nous pensons aussi que ce faible développement des systèmes bancaires africains peut s'expliquer par la faiblesse ou la dégradation des infrastructures d'appui (voire leur absence) surtout en milieu rural (par exemple les réseaux routiers dégradés, l'absence d'électricité ou de connexion Internet, le niveau d'insécurité élevé, etc.). C'est dans ce contexte que le rapport de *Doing Business* (2019, p. 1-3) sur les données clés de l'Afrique subsaharienne rédigé par le groupe de la Banque mondiale rappelle que même si quelques « réformes » ont été déjà menées par les États africains, des efforts considérables restent à fournir pour assainir le « climat des affaires » et rendre le système bancaire africain concurrentiel. Comme le soulignent Stein, Ardic et Hommes (2013, p. 12) du groupe de la Banque mondiale dans leur étude sur le déficit de crédit pour les MPME formelles et informelles dans les PED, le développement de ces systèmes financiers permet de baisser les taux d'intérêt et de rendre les services financiers bancaires accessibles. Cela permet par voie de conséquence, à un grand nombre d'individus et d'entrepreneurs d'accéder aux services financiers.

De ce qui précède, nous pouvons conclure que l'application du taux d'intérêt élevé contraint aussi les ME d'accéder au financement dans la mesure où ce taux d'intérêt renchérit le crédit. Ce dernier devient alors moins rentable.

Après avoir exposé les facteurs susceptibles de contraindre l'offre des services financiers, dans la section suivante, nous allons parler des facteurs pouvant restreindre la demande des services financiers.

Section 2 : Facteurs susceptibles de limiter la demande des services financiers

Après avoir présenté les facteurs qui jouent négativement sur l'offre des services financiers, cette section explore ceux limitant leur demande. Ces facteurs peuvent porter non seulement sur les caractéristiques de la ME et/ou du microentrepreneur comme la taille de la ME (Araar et al. (2019, p. 4), les garanties qu'elle est susceptible d'offrir (Bekolo et Beyina, 2009, p. 183), le genre (Guerineau et Jacolin, 2014, p. 60), mais aussi sur d'autres facteurs organisationnels comme le coût du prêt (Boyé, Hajdenberg et Poursat, 2006, p. 49). Ces derniers constituent des signaux qui conduisent au phénomène d'auto-exclusion (Beck, Demirgüç-Kunt et Honohan (2009, p. 122).

2.1. Caractéristiques des microentreprises et /ou celles des microentrepreneurs

Les caractéristiques des microentreprises et /ou celles des microentrepreneurs portent essentiellement sur la taille de l'entreprise, la valeur de ses garanties, le genre ainsi que le niveau d'instruction du microentrepreneur.

2.1.1. La taille des microentreprises comme facteur éliminatoire d'accès aux services financiers

La taille de l'entreprise est définie par trois éléments à savoir son chiffre d'affaires, son bilan annuel et le nombre de ses employés. À partir de ces critères, l'INSEE ¹ dans le cas français définit une ME comme « *une entreprise occupant moins de 10 personnes et qui a un chiffre d'affaires annuel ou un total de bilan n'excédant pas 2 millions d'euros* ». Mais nous jugeons que cette définition ne permet pas de comprendre la quintessence d'une ME surtout dans le contexte africain. En effet, il serait anormal de considérer une ME africaine comme celle de l'Europe alors que cette dernière pourrait s'apparenter à une moyenne ou grande entreprise africaine. De même, une ME qui vend des pièces d'électroménager n'est pas comparable à celle qui vend des outillages agricoles une fois dans la semaine. C'est ainsi que Araar et al. (2019, p. 4), dans une étude sur l'impact du crédit et de la formation sur la performance des entreprises dans le cas de l'Éthiopie, définissent la taille de l'entreprise en tenant compte des actifs dont dispose l'unité dans le but de calculer leur valeur marchande afin d'estimer leur richesse. Pour Araar et al., il est souhaitable de définir une ME selon le niveau d'investissement et le nombre des employés. Pour eux, une ME est une « *entreprise qui occupe moins de 5 employés et dont la valeur marchande des actifs dont possède la ME est d'environ 6000 dollars si celle-ci évolue dans le secteur industriel ou 5000 dollars si elle évolue dans le*

¹ <https://www.insee.fr/fr/metadonnees/definition/c1079>. Consulté le 11/12/2019 à 10h21mn

secteur de service ». Pour Amann (2011, p. 8-9), une ME s'apparente aux entreprises familiales. Selon cet auteur, ce type d'entreprise se caractérise par un conflit perpétuel d'intérêt entre le rôle joué par la famille et les fonctions traditionnelles ¹ de l'entreprise. Les conflits dans les ME sont liés au mode de gestion. Dans les faits, les ME sont constamment dominées par le poids de la famille. L'auteur constate que toutes les décisions sont centrées dans les mains du propriétaire et que ce dernier fait de la ME, son « empire ». Il poursuit son analyse en affirmant que ces types d'entreprises connaissent fréquemment des problèmes de gestion et de succession. Cela tient au fait que le « *dirigeant charismatique, l'homme-orchestre et détenteur du maximum des pouvoirs dans l'entreprise peut avoir des successeurs ayant une personnalité charismatique différente de la sienne et souhaitant entamer leurs propres aventures entrepreneuriales* ». Toujours selon Amann, les ME connaissent des risques liés soit à l'évolution de l'entreprise, soit à la réticence de l'innovation ou à la poursuite de l'objectif de court terme. Cet auteur part du principe que toute entreprise, quelle que soit sa taille, « *nait, évolue, grandit, se transforme et subit des mutations* ». Ainsi chaque passage d'une étape à l'autre est source de crise et la pérennité de l'entreprise dépend de sa capacité à s'adapter à ces changements. Amann conclut son analyse en disant que si ces « *risques sont élevés dans les grandes entreprises (GE), ils sont plus complexes dans les ME* ». Cette volonté du microentrepreneur propriétaire de garder son indépendance le conduit à limiter tout financement extérieur et à se concentrer sur la faible rentabilité. Dans ce cas, nous pouvons affirmer que cette situation conduit inévitablement à la disparition de la ME à long terme.

La définition retenue au Burundi par l'Office burundais de recettes (OBR) se rapporte au chiffre d'affaires de la ME (OBR, 2013, p. 5). Selon cette institution, une ME est une entreprise dont le chiffre d'affaires annuel est inférieur à 24 000 000 BIF, soit un peu moins de 16 000 dollars.

Le groupe de la Banque mondiale (GWB, 2015, p. 7) dans son *Rapport sur l'inclusion financière en Tunisie* affirme que les services financiers utilisés par les ME ne sont pas toujours fiables. Ceux-ci sont en grande partie insuffisants, risqués et coûteux. Pour Fenton Ontañon et Padilla-Pérez (2014, p. 9), cette cherté s'explique par la recherche des informations non seulement sur la ME, mais aussi sur son promoteur. Cette pratique des ME leur confère un caractère informel et empêche tout accès aux financements formels (CNUCED, 2013, p. 72). En s'interrogeant sur les facteurs explicatifs de nonaccès au financement des PME dans le cas

¹ Ces fonctions sont l'actionnariat, le managérial et le salariat.

de la métropole de Sokoto au Ghana, Ibrahim Hussaini et Muhammad Mu'azu (2017, p. 169) ont conclu que les PE ont plus des difficultés d'accéder aux crédits bancaires que les GE. Ils expliquent ce refus par le niveau d'informalité plus élevé dans les PE que dans les GE, lié à l'absence des comptabilités dans les premières. Cela rend difficile toute tentative d'analyse de leur risque de faillite.

Même si la petite taille peut s'expliquer par le choix d'échapper à l'impôt et à la réglementation selon le CNUCED (2013, p. 72), elle peut aussi résulter du choix du microentrepreneur. En effet, ce dernier vise avant tout la production pour subvenir aux besoins de sa famille plutôt que la recherche du profit. Cela explique par conséquent les faibles rendements générés par les ME.

Ces analyses sont similaires à celles de Buyinza, Mutenyo et Tibaingana (2018, p. 15-17) dans le cas ougandais dont les résultats économétriques révèlent plusieurs facteurs qui impactent positivement l'accès au crédit formel des PME. Parmi ces facteurs, les auteurs mentionnent les ventes de l'entreprise, le fait d'avoir un compte en banque et l'appartenance à une association professionnelle. Or, souvent, les ME se caractérisent aussi par un esprit d'individualisme. S'il arrive que les PME ne possèdent pas de compte en banque ou que le niveau de leurs ventes sont faibles, nous pensons que la situation est bien plus délicate dans le cas des ME. Ces résultats rejoignent ceux de Pinkovetskaia, Pustynnikova et Sverdlukova (2019, p. 30) dans leur étude sur le niveau des ventes des ME russes. En effet, leur analyse économétrique portant sur les rendements d'échelle entre les entreprises montre que les ME connaissent un rendement d'échelle inférieur à celui des PE ou des GE, et qu'il s'établit aux environs de 0,986. Ils justifient cette faible performance par le niveau d'employés dans les ME et le niveau d'investissement dans les ME. Selon ces mêmes auteurs, ce nombre ne permet pas de réaliser toutes les fonctions classiques de l'entreprise et conduit à une faible productivité marginale des ME par rapport aux autres catégories d'entreprises. Vu sous cet angle, nous pouvons dire que la taille de la ME est une contrainte d'accès au financement dans la mesure où elle la maintient dans l'informalité et l'empêche de saisir toute opportunité financière qui peut s'offrir à elle. Dans ces conditions, toute offre financière aux ME se traduit dans les faits par un coût élevé du fait de la faiblesse de la valeur marchande de leurs garanties.

2.1.2. L'insuffisance des garanties des ME comme facteur de non-demande de services financiers

Dans une situation d'asymétrie d'information, la présentation d'une garantie est une condition sine qua non pour accéder à un crédit. En effet la garantie ou un collatéral dans le processus d'octroi de crédit témoigne la volonté du débiteur à faire des efforts pour rembourser sa dette envers son créancier. Il s'agit aussi pour ce dernier de se couvrir des éventuelles probabilités de défaillances du client. C'est ce que Dahou, Omar et Pfister (2009, p. 37), dans un rapport pour le compte du NEPAD-OCDE, affirment. En effet, leurs travaux ont porté sur la « *manière dont le développement du secteur financier peut aider l'Afrique à exploiter optimalement ses ressources pour surmonter la crise et rehausser son potentiel de croissance à long terme* ». Ils affirment que dans un environnement caractérisé par une asymétrie d'information où les banques demeurent très réticentes à accorder des crédits aux PME, les garanties servent de couverture pour les banques afin de les prémunir contre les risques de crédit. Cela signifie que lorsque la banque n'a pas reçu une garantie de la part de la PME, elle ne peut pas lui accorder un crédit. Cette garantie apparaît alors comme une « promesse irrévocable » auprès d'elle tant que l'emprunteur ne s'est pas libéré totalement de sa dette. En d'autres termes, s'il advenait que l'emprunteur ne paie pas, soit partiellement, soit totalement son crédit, le prêteur saisirait cette garantie afin de se rétablir dans ses droits. Cela montre aussi que la taille du crédit à consentir au candidat potentiel au prêt est fonction de la valeur marchande de la garantie qu'il présente. Nous pouvons conclure que la garantie constitue aussi un garde-fou pour les emprunteurs afin qu'ils n'adoptent pas des comportements d'aléa moral après l'obtention du prêt.

Cette garantie peut prendre plusieurs formes allant de l'apport personnel à l'hypothèque, en passant par la garantie implicite que constitue la rentabilité même de l'activité (Wamba, 2013, p. 54-57). C'est ce que les travaux de Bekolo et Beyina (2009, p. 183) confirment dans le cas camerounais. En constatant que les PME en général, et celles innovantes en particulier, sont rationnées auprès des banques, ces auteurs se sont intéressés aux « *stratégies envisageables pour permettre le financement des PME innovantes* ». Ils ont mené une enquête auprès de 60 PME innovantes évoluant dans divers secteurs d'activités dans la ville de Douala au Cameroun à l'aide d'un questionnaire en prenant en compte la diversité de secteurs d'activité pour avoir des sensibilités issues de tous les secteurs par rapport à l'accès au financement. Ils trouvent que les principales contraintes d'accès au financement pour les PME innovantes

sont « *la rentabilité du projet faisant l'objet de la demande du crédit (83,33 %), l'apport personnel (75 %), la solvabilité du client (68,33 %) et l'hypothèque (51,67 %) ».*

En abondant dans le même sens, Ghimire et Abo (2013, p. 33-34), dans leur étude sur les facteurs contraignants la demande de prêt bancaire des PME dans le cas ivoirien, affirment qu'en absence d'informations financières suffisantes sur la PME, la banque doit s'appuyer sur des sûretés réelles élevées afin de réduire le problème de sélection adverse et d'aléa moral. Pour les auteurs, cette exigence des garanties se justifie par le fait que les PME ne produisent pas d'états financiers et comptables répondant aux normes comptables de l'OHADA. Même lorsqu'elles parviennent à les produire, leur véracité est remise en cause par l'absence du professionnalisme des cabinets comptables indépendants. Cet état des faits rend toute évaluation sur la solvabilité de la PME difficile.

Cela peut conduire à une sélection adverse.

Shaw (2004, p. 1248-1257) part du cas sri-lankais et justifie ce faible apport personnel des microentrepreneurs par la faible productivité de leurs ME. En effet, l'auteur a observé le comportement des ménages pauvres au Sri-Lanka et a constaté que la plupart d'entre eux réalisent des activités de survie plutôt que celles à haute productivité. Shaw s'est alors interrogé sur les facteurs explicatifs du choix de l'occupation principale opérée par les Sri-Lankais et a mené une enquête auprès des 253 ME dans trois localités de la région de Hambantota au Sud-Est du pays. L'analyse révèle que 64,43 % des ME interrogées produisaient pour l'autoconsommation et que 35,57 % seulement menaient des activités pour la commercialisation. Pour l'auteur, ce choix des activités d'autoconsommation est lié aux facteurs géographiques, socioculturels et financiers qui contraignent certains microentrepreneurs à s'orienter vers les ME moins rentables.

Toutefois, prendre ces arguments tels qu'ils sont développés par les différents auteurs pourrait conduire à des conclusions biaisées. En effet, nous pensons que si les microentrepreneurs ne parviennent pas à fournir des garanties lors de la demande d'un prêt, cela ne signifie pas qu'ils n'ont rien à hypothéquer. Ils possèdent des actifs comme des bijoux précieux ou un cheptel vivant qu'ils pourraient songer à nantir, mais ces types d'actifs ne sont pas acceptés par les banques. De même, le fait de ne pas avoir de titres fonciers ne signifie pas qu'ils ne disposent pas de terrains. Tout simplement le problème qui se pose est que leurs terrains ou leur cheptel ne sont pas enregistrés par les services habilités. De ce fait, ils ne peuvent pas faire l'objet d'un acte administratif afin de servir de garantie dans une IF.

Nous pensons que cela peut être lié à la difficulté pour les banques de les valoriser en termes monétaires lorsque l'emprunteur est défaillant. Dans ces conditions, seuls ceux qui sont capables de fournir des garanties à leur financeur ont la possibilité d'obtenir des crédits dans les banques, comme le montre le tableau suivant.

Tableau 1: Catégories des familles et d'entreprises qui peuvent accéder au crédit bancaire

Classe aisée	} } Banques commerciales	} } Grandes entreprises
Classe moyenne		
Classe pauvre et populaire	} } Secteur informel	Petites entreprises
		Microentreprises
Activités génératrices de revenus		
Ménages		Entreprises

Source : Boyé et al, 2006, p. 47

2.1.3. Le sexe du microentrepreneur comme facteur d'exclusion à l'accès au financement

Plusieurs travaux (FinAccess, 2009b, p. 9 ; Shaw, 2004, p. 1257 ; Guérineau et Jacolin, 2014, p. 60, FAO, 2019, p. 4) montrent que le sexe du microentrepreneur peut le conduire à la non-demande de crédit.

FinAccess (2009a, p. 23), dans son étude sur l'inclusion financière au Kenya, observe que l'absence de documentation sur les caractéristiques des produits financiers offerts, l'analphabétisme du promoteur, les facteurs géographiques, le manque d'emploi ou de pièce d'identité nationale constituent les principaux facteurs qui empêchent les individus d'utiliser les services financiers des banques. Selon la même source, les femmes sont plus touchées que les hommes, et surtout en milieu rural.

C'est ce que confirme l'étude de Guérineau et Jacolin (2014, p. 60) sur l'utilisation des services financiers. En effet, les auteurs se sont intéressés aux « *déterminants de l'inclusion financière en Afrique subsaharienne* ». Ils trouvent que l'usage des services financiers diffère

selon « *le genre, le niveau d'éducation, la religion, le niveau de revenu, l'âge ou le niveau d'urbanisation* ». Ces facteurs constituent les principales contraintes chez les femmes en Afrique, plus que dans les autres continents (voir annexe 5).

C'est ainsi que l'étude de FAO (2019, p. 4) portant sur « *l'accès des femmes à la finance rurale : défis et opportunités* » explique ce faible accès des femmes aux services financiers dans une institution financière formelle soit par le manque des garanties, soit par des considérations socioculturelles. Or dans les sociétés africaines en général, ce sont des hommes qui ont le droit de possession des biens familiaux qu'ils peuvent engager (Akinboade, 2005, p. 280 ; Gahungu et al., 2013, p. 16). Ces différents auteurs montrent, dans de nombreux cas, que les femmes n'ont pas le droit de s'endetter dans une institution financière et observent que ce droit est fréquemment réservé aux hommes (Guérin 2002, p. 810). Ferrary (2010, p. 183) et Barber et Odean (2001, p. 275-286) justifient cette frilosité des prêteurs envers les femmes par le fait que ces dernières n'aiment pas trop s'aventurer dans les affaires, en tout cas moins que les hommes.

À ce propos, les résultats d'une enquête réalisée par le Bureau International du Travail (2015, p. 5) auprès de 40 pays sur les ME non agricoles évoluant dans l'informel montrent que sur 375 millions d'entrepreneurs, seulement 29 % sont des femmes. En poursuivant cette analyse sur les entreprises cotées en bourse, Barber et Odean (2001, p. 275) ont constaté que dans plus de 45 % de cas, les hommes échangeaient plus que les femmes et que le rendement des placements des femmes augmentait moins (13,25 % par trimestre) que celui des hommes (19,25 % par trimestre). Et par ricochet, ces entreprises obtiennent moins de financement que celles dirigées par des hommes.

Ces résultats sont similaires à ceux trouvés par Boukar (2009, p. 79) dans le cas des micro et petites entreprises (MPE) camerounaises. Pour lui, 36,2 % des MPE dirigées par les hommes connaissent une croissance par rapport à celles dirigées par les femmes (1,7%). Dans le cas du Bénin, les MPE pilotées par les femmes stagnent plus que celles dirigées par les hommes (70,7% > 50,7%) (Sylla, 2013, p. 10). Lee et James (2007, p. 234) font les mêmes constats dans leurs travaux sur les entreprises américaines. Selon leurs résultats, les investissements réagissent négativement aux entreprises ayant comme premier responsable des femmes (-2,47 %) par rapport à celles dirigées par les hommes (- 0,50 %).

Ce faible taux d'implication dans les activités productives s'explique dans le contexte africain en général et celui du Burundi en particulier, par le fait que les femmes sont prises dans les travaux champêtres plus que dans les activités monnayables (Takoudjou Nimpa, 2016,

p. 16). Mais pour Barber et Odean (2001, p. 264), cette situation peut aussi résulter d'un manque de confiance de soi des femmes par rapport aux hommes, surtout celles du monde rural dans les PED. Guérin (2002, p. 812), quant à elle, justifie cette hypothèse par le fait que c'est le choix pour le présent qui prime chez les femmes plutôt que celui pour le futur. Cette prise de position semble être confirmée aussi par les travaux de Brana et Jégourel (2010, p. 257-258) dans le cas de la région Aquitaine en France et par Narem (2012, p. 63-64) dans le cas camerounais. Ces auteurs ont constaté que le volume du prêt est plus élevé chez les emprunteurs masculins que chez les emprunteuses féminines. C'est ainsi qu'à partir des données d'une enquête conduite par l'Institut national de la statistique « INSTAT/ENSOMD » malgache entre 2012 et 2013, Ramboarison-Lalao (2015, p. 36-39) s'interroge sur le type de financement pour l'entrepreneuriat féminin. Pour cela, il distingue deux types d'entrepreneurs. En premier lieu, ceux qui évoluent dans le secteur formel et qui ont un niveau de formation élevé ; ceux-ci sont centrés surtout dans les milieux urbains. En deuxième lieu, ceux qui évoluent dans l'informel qui ont un niveau d'étude très faible, et qui sont surtout concentrés en milieu rural. Après cette distinction, l'auteur justifie le faible accès des femmes aux crédits dans les institutions financières par les pratiques culturelles. Selon ce même auteur, dans le cas malgache, la culture confère aux hommes la supériorité dans les activités productives sur les femmes. Les activités de ces dernières sont centrées sur leurs rôles d'épouses ou de mère dans le foyer. L'auteur conclut son analyse en affirmant que ces femmes instruites s'engagent généralement dans les activités productives plus que celles qui sont analphabètes. Ces dernières sont moins susceptibles de demander de crédit auprès de banques.

Arellano (1994, p. 233), dans le cas canadien, justifie ce phénomène par le fait que les femmes s'investissent plus dans les PE informelles par rapport aux hommes.

En restant dans cet angle d'analyse, nous pensons que cette faible rentabilité des entreprises dirigées par les femmes peut conduire à moyen et à long terme à la disparition de l'unité. Cela la mettrait par ricochet dans une situation d'insolvabilité et de non-attractivité envers les prêteurs. À partir de l'exemple de la France, Levratto (1990, p. 206-207) abonde dans le même sens. L'auteur conclut que ce n'est pas le fait d'être une femme qui cause un problème sur le niveau de productivité d'une entreprise et par là, à l'accès au crédit, mais plutôt son niveau d'études, son niveau d'expertise dans le domaine, son attachement à l'activité (Zidani et Jarboui, 2011, p. 19 ; McPherson et Rous, 2010, p. 168).

Ces analyses sont identiques à celles de Lin et al. (2019, p. 12) dans le cas chinois qui ont mené une étude sur les contraintes d'accès au crédit informel en milieu rural en Chine.

Ils sont parvenus à établir une corrélation négative entre le niveau de formation de l'individu et l'accès au crédit. Leurs travaux ont révélé que les ménages qui ont un niveau d'instruction faible accédaient plus difficilement au crédit que les autres. Nous pensons que cela est lié au fait que le niveau d'éducation constitue non seulement le socle d'une bonne gestion de risque financier, mais aussi celui de l'accès aux informations commerciales indispensables pour la réussite d'une entreprise et par là, à l'accès au financement bancaire. Cela signifie qu'un niveau faible d'étude peut être préjudiciable à la fois à la survie de l'entreprise et à sa rentabilité. Le faible niveau d'étude peut traduire, dans le même temps, la faible capacité de l'individu à conduire une « affaire ». Or, la majorité des microentrepreneurs n'a pas fait des études.

Pour Arellano (1994, p. 233), certains microentrepreneurs n'ont qu'au maximum six années d'études primaires et alors que d'autres n'ont pas fini le cycle secondaire. Ces propos sont confirmés par une étude de FAO (2019, p. 5). Celle-ci établit une corrélation positive entre le niveau d'étude et l'accès au financement dans une institution financière formelle. Le niveau d'analphabétisme, surtout en milieu rural, ne permet pas d'accéder aux informations concernant les services financiers offerts, et par là, réduit l'accès à ces services. La FAO conclut que *« l'éducation est un atout essentiel pour les communautés rurales, car elle leur donne la capacité d'accéder à des technologies et à des informations utiles ainsi que d'acquérir de nouvelles compétences pour développer leurs activités rurales agricoles et non agricoles et améliorer leurs moyens de subsistance. L'analphabétisme est alors un facteur clé qui limite la capacité des femmes rurales à bénéficier de services financiers dans la mesure où toutes les procédures financières telles que les instructions, règles, contrats, déclarations, chèques et lettres étant toujours communiqués par écrit. Pour cela, il est indispensable de savoir lire et écrire pour gérer des transactions et des affaires financières, tenir des registres, remplir et signer des formulaires et des factures »*. Nous pouvons affirmer que le faible niveau de formation est synonyme d'un faible niveau des capacités entrepreneuriales ou d'un manque de confiance en soi et ne permet pas de comprendre les termes financiers.

Ces constats sont similaires à ceux de Al Mamun, Ali Fazal et Muniady (2019, p. 41-42) qui ont conduit une étude dans la localité de Kelantan en Malaisie auprès de 2795 microentrepreneurs à faibles revenus. Leur étude avait comme objectif *« d'examiner l'effet des compétences entrepreneuriales, de l'orientation au marché, des orientations commerciales et de mise en réseau sur les compétences entrepreneuriales et les performances des microentreprises à Kelantan en Malaisie »*. Les résultats empiriques de leur étude confirment qu'il existe une corrélation positive entre les compétences entrepreneuriales de l'individu et la

performance de l'entreprise. Or, dans les faits, les compétences entrepreneuriales ne sont pas innées, mais acquises à travers une formation. Cela montre que les individus à faible niveau de formation ont moins de chance de comprendre le fonctionnement des structures prêteuses, et par-là, d'accéder à leurs services financiers. C'est dans ce contexte que Shaw (2004, p. 1257) affirme que les « *pauvres ne comprennent pas [...] les conditions du marché et les opportunités commerciales [...]* ».

Toutefois, les travaux de Djaowe et Maiday (2017, p. 879), dans le cas du Cameroun, ne confirment pas cet effet positif du niveau d'éducation sur l'accès aux services financiers. Pour ces auteurs, dont l'étude a porté sur les facteurs explicatifs « *d'accès aux services des institutions financières dans la région d'Adamaoua au Cameroun* », le niveau d'instruction du client à lui seul ne peut pas expliquer l'accès aux services financiers. À l'aide d'un questionnaire administré auprès de 300 individus qui savent « *bien lire et écrire* », ils concluent que l'accès aux services financiers formels est lié au « *niveau du revenu de l'individu, à son statut et à son âge plus qu'à son niveau d'étude ou sa situation matrimoniale* ».

Comme nous l'avons développé, le niveau de revenu est synonyme de la capacité de remboursement de l'individu. Il sert en même temps de garantie dans une institution prêteuse. En somme, nous pouvons remarquer que si les entreprises dirigées par les femmes connaissent une faible rentabilité, cela explique, par ricochet, le refus qui leur est opposé d'accès au financement. Certes, ces travaux ont pu établir une corrélation négative entre la présence de femmes dans les équipes dirigeantes des entreprises et leurs rentabilités financières, mais en réalité, ces analyses ont porté sur les entreprises de grande envergure. Nous pensons que prendre ces arguments sans réserve est non seulement exagéré, mais aussi, que rien ne justifie que cela peut aussi être vérifié dans le cas des PE, voire les ME. De même, nous pensons que les femmes ne demandent pas de services financiers parce qu'il leur manque des connaissances sur ces produits ou à cause de l'absence presque généralisée des institutions financières, surtout en milieu rural.

2.2. Autres facteurs limitant la demande des services financiers

2.2.1. Le coût élevé du crédit comme frein d'accès au crédit

Selon Boyé, Hajdenberg et Poursat (2006, p. 49), le coût de transaction est « *l'ensemble des frais que la banque et le client doivent engager depuis le début du contrat jusqu'à son terme. Pour la banque, ces coûts peuvent correspondre aux frais d'ouverture du dossier pour son client, frais liés à l'étude du risque de l'emprunteur, le temps d'entretien avec le client.*

Pour le client, ces coûts peuvent porter sur les frais de préparation de documents pour constituer son dossier ».

Certains de ces coûts sont directs alors que d'autres sont indirects.

Parmi les coûts directs, nous pouvons noter ceux qui sont liés à la recherche de l'information sur le client ou son activité. Il peut s'agir aussi des coûts liés à la négociation ou au traitement du dossier de la demande du crédit afin de conclure le contrat. Ceux-ci sont d'autant plus élevés que la ME n'est pas enregistrée dans les registres de commerce (RC) ou n'a pas du numéro d'identification fiscal (NIF).

Quant aux coûts indirects, ils sont liés à la volonté du créancier de se couvrir des éventuelles probabilités de défaillance de son débiteur. Or, les ME évoluent généralement dans le secteur informel. Cela se traduirait par un taux d'intérêt élevé appliqué par les banques vis-à-vis des ME afin de couvrir l'ensemble de ces coûts. Coase (1937, p. 390-391) dans son article fondateur « *The nature of the Firm* » justifie ces coûts par le fait que dans un environnement d'asymétrie d'information, les résultats escomptés ne sont jamais certains et l'échange n'est jamais non plus gratuit.

En abondant dans le même sens, Townsend (1994, p. 539) observe les conditions ¹ dans lesquelles les habitants d'un village de l'Inde vivent ; l'auteur s'interroge alors sur la qualité des institutions susceptibles de leur apporter des services d'assurance. Il constate que les ménages à revenu faible exercent leurs activités, non seulement dans le secteur informel, mais qu'ils ne disposent ni des documents pour eux ou leurs activités ni des garanties leur permettant d'accéder aux services financiers dans une IF formelle. Or, pour la banque, ces documents contiennent des informations lui permettant d'analyser le niveau de leur risque. Townsend conclut son analyse en disant que la recherche de ces informations coûte plus qu'elle rapporte à la banque. De ce point de vue, pour qu'il y ait échange, les banques sont obligées de surévaluer les risques de ces ménages pauvres.

À ces facteurs, nous pensons qu'il convient d'ajouter que les coûts élevés proviennent de l'absence des structures bancaires (surtout en milieu rural), de la faiblesse de la demande dans ces milieux et de la petitesse des microcrédits sollicités par les ménages pauvres, alors que le traitement de dossiers comportant de petits montants exige, de la part de la banque, les mêmes

¹ Ces conditions portaient sur « *l'isolement par rapport au reste de la société, fréquence de non-remboursement liée à la mauvaise récolte de ces villageois, leur dépendance totale à certains membres de leur famille pour obtenir certains types des services dont ils avaient besoin* ».

ressources matérielles, humaines et financières que les demandes des prêts de gros montants et que les rendements qu'ils génèrent ne sont pas conséquents. Dans ces conditions, les banques sont obligées soit de surtaxer les petits crédits afin de couvrir leurs charges d'exploitation, soit de rationner les demandeurs de petits crédits. C'est à ce moment que les coûts de transaction élevés constituent à la fin de compte une contrainte de la demande de services financiers pour ces ménages pauvres.

Ces résultats sont similaires à ceux de Hosseini et al. (2012, p. 248-249) qui ont cherché à évaluer l'impact des coûts de transactions auprès des IF formelles et semi-formelles en milieu rural de l'Iran. Ils concluent que les coûts élevés sont liés à la forme du contrat, à la taille du prêt, à la proximité du client par rapport à l'institution prêteuse et à la valeur de la garantie fournie lors de la conclusion du contrat. Or, les banques sont absentes du milieu rural. Cela exige des ménages ruraux de parcourir de nombreux kilomètres afin d'atteindre l'IF plus proche. Tel est le cas de cet individu qui doit faire 500 km pour aller solliciter un prêt de 1000 UM pour sa ME, alors même qu'il n'est pas sûr de l'obtenir qui finit par abandonner son projet de solliciter un prêt. De plus, les actifs que les ménages pauvres possèdent, tels que les terrains, le cheptel vivant ou les bijoux, ne peuvent pas faire l'objet d'une mise en dépôt de garantie auprès d'une IF. Cela exclut d'office leur accès aux services financiers dans une IF.

Ces résultats sont confirmés par les travaux de Daniel et Willy (2015, p. 11) dans le cas du Kenya qui étudient les facteurs qui influencent l'accès aux crédits pour 22 451 micro et petites entreprises (MPE) dans la région de Meru au Kenya. Ils concluent leur analyse en observant que les coûts de transaction constituent le principal facteur qui contraint les ME dans leur accès au crédit ; ils notent en plus l'asymétrie d'information et les risques liés à leurs activités qui exercent aussi une influence négative sur l'accès au préfinancement (Lefilleur, 2009, p. 14).

Nous pensons aussi que les contraintes peuvent provenir aussi de l'incapacité des ME à se conformer aux exigences des institutions prêteuses. Dans tous les cas, nous constatons que les facteurs qui limitent la demande et/ou l'accès aux financements pour les ME sont bel et bien une réalité. Certains de ces facteurs sont liés aux caractéristiques des ME ou celles des microentrepreneurs, d'autres sont liés au fonctionnement des IF. C'est pourquoi Hugo (2014, p. 14), en étudiant le rôle « *de l'éthique de la responsabilité et du risque au regard des projets de développement durable, de la responsabilité sociale de l'entreprise et des risques systémiques* », explique cette cherté du crédit par l'instabilité économique. Pour lui, dans une situation d'asymétrie d'information, il est difficile de prévoir ce qui adviendra demain avec un

minimum de certitude. Nous pouvons signaler aussi que dans cette situation, le taux d'intérêt ne peut plus servir comme outil de sélection entre les « bons » et les « mauvais » candidats potentiels aux crédits afin de prendre une décision rationnelle. Ces risques diffèrent selon la nature de l'activité. Nous pensons que cet état des faits conduit souvent à l'auto-exclusion de certains microentrepreneurs.

2.2.2. L'auto-exclusion de l'accès aux services financiers

La demande d'un prêt nécessite l'examen de la part de l'emprunteur. Cet examen porte essentiellement sur les conditions préalables exigées par l'institution prêteuse, ses capacités à tenir ses engagements financiers, le niveau de rentabilité sinon des ventes de son activité. Ces différents facteurs conduisent le candidat potentiel au crédit soit à en demander, soit à abandonner son projet de solliciter un prêt. Dans ce dernier cas, il s'agit d'une auto-exclusion, c'est-à-dire d'une situation dans laquelle l'individu peut décider librement ou peut être contraint de ne pas demander un prêt.

Beck, Demirgüç-Kunt et Honohan (2009, p. 122) distinguent deux types d'auto-exclusion, le premier dit volontaire et le second involontaire.

Pour ces auteurs, le premier type d'auto-exclusion s'explique par les facteurs culturels, religieux, le manque de confiance en soi ou le fait d'avoir d'autres ressources financières.

Le second type d'auto-exclusion est lié au manque des garanties, à la discrimination sociale, au manque de revenu ou d'accès à l'information, à un niveau de risque élevé de l'individu.

Spence (1973, p. 359), dans son article fondateur, donne une explication riche de ce phénomène d'auto-exclusion à partir d'applications sur le marché du travail et de l'assurance. Cette auto-exclusion est liée aux signaux émis par le demandeur. Sur le marché du travail, les signaux peuvent porter sur le coût de formation du demandeur d'emploi et par là, le niveau de salaire proposé par ce dernier, les conditions d'embauche, le niveau de productivité marginale que l'employeur se fixe du nouvel employé avant l'embauche, le report des rendez-vous d'entretien ou le temps d'attente, le degré de confiance du demandeur d'emploi.

Un tel raisonnement peut être transposé sur le marché du crédit. Nous pouvons exposer ces signaux de deux manières. Du côté de l'offre, les signaux peuvent porter sur le total des ventes de l'entreprise, la part des apports personnels dans la ME ou la valeur des actifs, les opérations bancaires de la ME. L'ensemble de ces facteurs permet au financeur non

seulement d'évaluer le degré de risque de l'entreprise, mais encore la capacité d'endettement et par-là celle de remboursement de la ME. Lorsque ces données manquent ou ne sont pas fiables, l'IF se trouve dans l'impossibilité d'accorder un prêt, car elle sait d'office que son crédit risque de ne pas être remboursé. Du côté de la demande, les signaux peuvent porter sur les procédures nécessaires pour constituer un dossier de crédit, les garanties exigées par l'institution prêteuse, le taux d'intérêt, les frais d'ouverture d'un compte bancaire. Lorsque le demandeur d'un crédit constate qu'il ne remplit pas les conditions initiales ou lorsqu'il sait d'avance qu'il ne pourra pas obtenir le crédit, il préfère ne pas déposer son dossier de demande.

Ce constat rejoint ceux de de Mel, McKenzie et Woodruff (2011, p. 460-465) dans leur étude sur le rôle de l'information dans l'obtention du prêt en Sri Lanka, dont les travaux auprès des microentreprises révèlent que celles qui ne parviennent pas à disposer de garants, à répondre aux procédures administratives exigées ou dont les besoins financiers ne correspondent pas aux services financiers offerts, s'auto-excluent.

Ces constats sont similaires à ceux de Vanacker et al. (2019, p. 35-38) dans leur étude sur la force du signal et le rôle des médias dans la mobilisation des ressources pour les nouvelles sociétés de capital-investissement pour qui le niveau de performance de l'entreprise, l'accès à l'information future et ses résultats comptables constituent des signaux forts dont le financeur se sert pour évaluer la capacité de remboursement de l'entreprise.

C'est ce que l'étude de Mayoukou et Kertous (2015, p. 132) sur la sélectivité de l'offre des services financiers confirme dans leur étude sur les « *déterminants d'auto-exclusion et de l'obtention du crédit* » dans les IMF congolaises. Leur analyse économétrique révèle, par exemple, que ceux qui avaient un niveau d'instruction plus élevé sont moins incités à contracter un crédit dans les IMF alors qu'il y a une corrélation positive entre le niveau de l'épargne du client, le fait qu'il soit marié et l'obtention du prêt.

Nous pouvons dire que l'auto-exclusion apparaît comme un facteur du faible accès aux services financiers formels en ce sens que l'obtention d'un crédit dans une institution prêteuse est conditionnée par la demande. En effet, pour faire cette demande, l'individu potentiel doit d'abord évaluer ses capacités à répondre aux conditions préalables exigées par la banque. Ce niveau d'analyse peut varier en fonction du niveau d'instruction de l'emprunteur. Lorsque l'individu trouve qu'il ne répond au minimum requis, il préfère s'auto-exclure, car il sait d'office qu'il n'aura pas de crédit, même s'il en fait la demande.

Ces conclusions rejoignent celles de Mol-Gomez-Vaquez, Hernandez-Canovas et Loeter-Kant (2018, p. 218) qui ont conduit une étude auprès de 2582 PME dans 25 pays industrialisés et dans les PEV. Cette étude visait à identifier les raisons qui découragent les emprunteurs à demander un crédit bancaire. Leur analyse a révélé qu'en Lituanie, 21,21 % des raisons évoquées de la non-demande de crédit bancaire sont liées à la complexité des procédures. Cette proportion atteint 25,59 % en France et 20,95 % en Hongrie (voir annexe 6) ¹. Si les procédures administratives et le manque de garantie apparaissent comme les principaux facteurs de la non-demande d'un prêt dans les pays comme la France, où il y a une certaine transparence dans le fonctionnement du système financier et où le niveau de vie est élevé, nous pouvons affirmer que cela sera beaucoup plus difficile dans les pays africains où un grand nombre des ME évoluent dans le secteur informel et avec un niveau de pauvreté élevé. Cela permet de comprendre pourquoi, lorsqu'un microentrepreneur juge qu'il ne remplit pas les conditions initiales, il s'auto-exclut du prêt.

Ces résultats rejoignent ceux trouvés par FinAccess (2009a, p. 54) dans le cas du Kenya sur l'inclusion financière. Pour cette structure, les raisons principales de la non-demande selon les enquêtés seraient « *le manque d'assez d'argent ou d'un revenu, le coût élevé, l'éloignement de l'IF, l'absence des documents, la méconnaissance de l'institution, le fait de ne pas en avoir besoin, le manque de confiance envers la banque* ». Selon cette institution, le revenu traduit la capacité de remboursement de l'emprunteur. La banque tient compte de ce revenu pour déterminer le niveau du crédit à accorder à l'emprunteur. Or, dans les ME, les revenus sont faibles et parfois irréguliers. Cela complique leur évaluation sur ce seul critère et leurs biens ne peuvent pas faire non plus l'objet d'un gage auprès d'une banque. Selon cette même source, 35 % des enquêtés n'ont pas emprunté auprès d'une banque dans le cas de la Tanzanie à cause du manque d'épargne.

Ce pourcentage varie selon le milieu de résidence. En effet, selon cette même source, en excluant ceux qui ont recours au financement informel auprès de leurs familles ou cercles d'amis au moment de l'enquête en 2009, une personne sur deux n'a jamais reçu en crédit en banque contre 61,7 % en 2006 (FinAccess, 2009b, p. 16).

L'autre raison évoquée par les répondants est la faible rentabilité des ME. Celle-ci explique à 39 % le fait de ne pas épargner, et par là, conduit l'individu à ne pas demander du

¹ Selon ces mêmes auteurs, les procédures administratives font référence à l'ensemble des documents nécessaires pour constituer un dossier de demande d'un crédit alors que la garantie est un nantissement exigé par le prêteur.

prêt. En sus des signaux précédemment énoncés par ces auteurs, nous pouvons ajouter aussi le plan d'affaires, car ce dernier traduit les réalisations escomptées par la ME. Cela permet d'évaluer sa rentabilité. Le plan d'affaires devient une raison d'auto-exclusion dans la mesure où il fait partie des documents exigés par la banque pour évaluer le niveau de risque de la ME. Nous constatons aussi que dans la pratique, les ME ne disposent pas des documents comptables qui traduisent leurs antécédents. Même si les autres raisons évoquées par les enquêtés présentent des proportions relativement faibles, nous pensons que celles mentionnées ci-dessus apparaissent comme les principaux facteurs qui conduisent les personnes à faibles revenus à s'auto-exclure de la demande des services financiers bancaires.

Mahajan (2019, p. 126-137) explique ce problème d'auto-exclusion par des facteurs socioculturels. Selon lui, ce problème est plus prononcé chez les femmes que chez les hommes. À partir d'une étude portant sur les données des 41554 ménages répartis dans 382 zones indiennes, l'auteur s'intéresse aux écarts entre la productivité des femmes et des hommes dans le secteur agricole. L'analyse économétrique révèle que les femmes ont une productivité inférieure à celle des hommes. L'auteur étaye ses propos par le fait que la « *production agricole totale et les bénéfices sont inférieurs d'environ 11 % dans les ménages où les femmes gèrent des exploitations agricoles* ». Cette contreperformance est, selon l'auteur, liée aux facteurs de production choisis par les femmes par rapport aux hommes. Ces facteurs portent essentiellement sur les cultures, l'usage des intrants et le choix des espaces arables.

Ces constats sont similaires à ceux de Aterido, Beck et Iacovone (2013, p. 119) dans leur étude sur les écarts entre les sexes dans l'accès au financement en Afrique subsaharienne. À partir d'une enquête auprès des ménages dans neuf pays africains¹, les auteurs constatent que les femmes utilisent moins les services financiers formels que les hommes. Leur analyse économétrique révèle que cet écart dans l'utilisation de services financiers est lié soit au niveau d'éducation et du revenu, soit au rôle des femmes dans les familles et à leurs activités ménagères. Pour ces auteurs, c'est parce que les femmes sont, par statut, pauvres, n'ont pas de comptes bancaires que leurs activités productives sont dans de nombreux cas, informelles.

En abondant dans le même sens, Mijid et Bernasek (2013, p. 57-64) se sont intéressés au lien entre le genre et la performance des PE. À partir d'un échantillon de 2820 PE, dont 24 % appartiennent aux femmes, ils trouvent que le taux « *de refus de prêt est plus élevé et le taux de*

¹ Botswana, Kenya, Malawi, Namibie, Rwanda, Afrique du Sud, Tanzanie, Ouganda et Zambie.

demande des prêts est plus faible chez les femmes que chez les hommes ». Ils concluent que les femmes s'auto-excluent plutôt que de subir des discriminations sexistes.

Nous pouvons affirmer qu'il s'agit d'une question de manque de confiance en soi et la demande d'un crédit n'intervient qu'après un long processus de construction de la confiance. Dans ces conditions, les femmes se sentent moins performantes que les hommes, au moins dans le court terme. C'est alors ce sentiment d'infériorité ou de manque de confiance en soi qui les conduit à s'auto-exclure. Dans ce cas, l'association des services non financiers aux services financiers à leur endroit pourrait améliorer leur accès aux microfinancements.

De ce qui précède, est-il possible de financer les ME ? La section suivante explore les options possibles pour le financement des ME lorsque les institutions prêteuses et les microentrepreneurs travaillent de plus en plus en synergie et dépassent certaines considérations.

Section 3 : La microfinance : une solution aux problèmes d'accès aux services financiers pour les microentreprises

Cette section est consacrée à l'analyse de la place de la microfinance dans le financement des microentreprises. Elle vise à montrer comment la microfinance résout les contraintes auxquelles les ME sont confrontées au niveau des prêteurs externes pour accéder aux services financiers.

Pour ce faire, dans un premier temps, nous rappelons les caractéristiques des microentrepreneurs et les limites de l'offre financière informelle et bancaire au vu des caractéristiques de ces microentrepreneurs. Cela nous conduit, dans un second temps, à exposer les différents mécanismes microfinanciers qui ont été développés pour leur permettre d'accéder aux services financiers.

2.1. Profils des microentrepreneurs et limites de ressources informelle et bancaire

2.1.1. Profils des microentrepreneurs

Les microentreprises sont développées par des individus de divers profils. Mais généralement ce sont des pauvres qui prédominent. C'est ce que les travaux de Smith et al. (2019, p. 239) confirment. En effet, leurs travaux ont porté sur les ME les plus développées dans les régions de Mabalane et de Marrupa en Mozambique. Dans leur analyse, ils ont constaté qu'il existe une hétérogénéité des microentrepreneurs où certains sont très pauvres. Ceux-ci dépendent uniquement du revenu issu d'une seule activité¹. D'autres, par contre, sont moins pauvres ou voire riches. Ces derniers disposent d'autres sources de revenus. Il s'agit pour ce dernier groupe des revenus supplémentaires. Pour les microentrepreneurs de ce groupe, une ME constitue une activité secondaire.

Agbarevo et Meregini (2019, p. 18-22) font les mêmes constats dans le cas nigérian. En partant de 176 ménages de la région de Abia au sud-est du Nigéria exerçant des activités non agricoles, les auteurs trouvent que 57,95 % de ménages qui développent des ME ne sont pas pauvres. De même, le revenu de 64,33 % de ménages provient des activités de petit commerce à 25,23 %.

Ces résultats sont similaires à ceux de Legrand, Stervinou et Lemaitre (2012, p. 169-178) dans le cas français qui s'intéressent aux profils des bénéficiaires des microcrédits dans

¹ Comme la vente du charbon à 95 % de cas. Ces microentreprises opèrent sur un petit marché

les pays développés. À partir d'entretiens auprès des demandeurs des microcrédits entrepreneuriaux en France afin de mettre en lumière les caractéristiques sociodémographiques et les secteurs d'activités des emprunteurs, ils trouvent une prédominance des hommes (60,87 %) par rapport aux femmes (39,13 %). Selon cette même étude, 52 % des enquêtés ont au moins le niveau de baccalauréat alors que 42 % n'ont pas de niveau. Quant à la variante « âge », ils trouvent que 30 % des microentrepreneurs interrogés ont moins de 30 ans, alors que 17 % d'entre eux avaient plus de 50 ans. Nous constatons que près de la moitié (47,83 %) des microentrepreneurs enquêtés avait un âge compris entre 30 ans et 50 ans. Nous pouvons dire alors qu'il s'agit du cycle de vie active où l'individu cherche à être indépendant financièrement. Dans cette tranche d'âge, les individus cherchent à initier leurs propres « business » afin de devenir indépendants. Quant à ceux qui ont plus 50 ans, nous pensons qu'il s'agit des individus qui initient des ME afin de générer des revenus supplémentaires. Pour cela, ils peuvent utiliser une partie de leurs ressources, par exemple le salaire, pour investir dans leur ME. En considérant le secteur d'activité de la ME, les auteurs trouvent que 43 % des ME évoluent dans les services, 30 % mènent des activités artisanales et 26 % font du commerce. Ces résultats, bien qu'ils donnent une idée sur le profil des microentrepreneurs, peuvent différer sensiblement de la réalité des PED.

C'est ce que Ledgerwood et al. (2013, p. 49-50,233) affirment à partir du cas de l'Inde et de Bangladesh. Ces auteurs ont analysé le comportement de 50 ménages bangladais et 250 ménages indiens. Leurs résultats révèlent que les profils des microentrepreneurs varient en fonction de l'âge, de sexe et de la taille du ménage. Par exemple, dans ces pays, les femmes sont moins nombreuses à contracter un crédit dans une institution financière. Les auteurs expliquent ce phénomène par des facteurs socioculturels et religieux. Cela signifie que ces facteurs interdisent les femmes dans cette région à faire certaines pratiques. Dans l'ensemble, les auteurs concluent que les microentrepreneurs se caractérisent par des revenus irréguliers, l'absence d'actifs pouvant faire l'objet d'un gage auprès d'une institution prêteuse à cause du manque des documents qui attestent leur droit de propriété.

En somme, nous constatons que plusieurs facteurs caractérisent la création, la gestion et le développement des ME. Il peut s'agir des facteurs socioéconomiques, des facteurs culturels, le poids de la famille, l'usage de technique de production obsolète, le caractère informel comme l'absence des registres comptables, le manque des collatéraux. Ces facteurs ne font que contraindre davantage les microentrepreneurs dans l'accès au financement bancaire.

2.1.2. Limite de ressources informelle et bancaire

Dans les communautés à faible revenu et où les systèmes financiers bancaires ne sont pas développés, la finance informelle joue un rôle important et demeure la principale source de financement des ME. Lelart (2006, p. 3), dans son document sur l'origine de la microfinance, affirme que la microfinance est née des pratiques informelles. Pour cet auteur, le fonctionnement des économies dans les pays du Nord diffère de celui des PVD. Il montre par exemple que les IF ne s'adressent pas au même type de client dans ces économies. À titre illustratif, l'auteur *« explique que ces deux économies fonctionnent différemment pour deux raisons. La première est liée à des pratiques usuraires. La seconde raison est la reconnaissance d'un secteur informel de l'économie qui ne fonctionne pas selon les normes et les mécanismes du secteur dit formel, ou encore moderne. Dans son analyse, l'auteur explique que dans la plupart des villages asiatiques ou africains, les paysans empruntent, en argent ou en nature, surtout dans les mois qui précèdent la récolte, à leur propriétaire, à un commerçant, à un « prêteur professionnel », à des taux exorbitants pouvant atteindre 50 à 100 % pour une durée qui importe peu, mais reste relativement courte. Dans certaines villes de l'Asie, cinq pesos ou cinq dollars sont empruntés le matin et que six sont remboursés le soir. Selon ce même auteur, à côté de l'usure proprement dite, les gens peuvent aussi emprunter à la famille ou à des amis voire même se grouper pour se prêter et s'emprunter les uns aux autres. Quant au secteur informel, l'auteur dit qu'il regroupe des activités non recensées, exercées avec peu de capital et beaucoup de main-d'œuvre non qualifiée, à une échelle très restreinte, sans respect d'aucune réglementation. Ce dualisme de l'économie va de pair avec le dualisme de la finance. Le secteur moderne est financé par les banques, le secteur informel est financé sans institutions, par les agents eux-mêmes, d'une façon informelle [...]»*.

Dans les PED, les usuriers restent prépondérants dans le paysage financier. Ce point de vue est soutenu par Lin et Sun (2006, p. 70-78) qui se sont interrogés, dans le cas chinois, sur le rôle de l'information dans le financement des PME. Dans leur analyse, ils affirment la coexistence de la finance à savoir la finance informelle et la finance formelle. Ils montrent que les PME font appel parfois à des financements informels. Ils justifient cette thèse par l'asymétrie de l'information des PME. Pour eux, cette asymétrie trouve ses origines dans leur méthode de travail telle que l'opacité de l'information comptable, l'absence de garanties.

Nous pouvons dire que si la fourniture de l'information comptable ainsi que les garanties nécessaires dans l'analyse de dossier de prêt sont difficiles pour les PME, cela reste plus problématique encore pour les ME. Cela se justifie par la complexité de leur technique de

travail, la saisonnalité de leur activité voire la faiblesse de leur demande. Les auteurs affirment que les prêteurs informels ont un avantage comparatif par rapport aux banques. Pour eux, l'octroi de prêt se fonde sur la confiance et que cette dernière est corrélée positivement avec la possession de l'information dont dispose le prêteur sur son débiteur.

Ainsi, à l'aide du modèle d'équilibre du marché avec la coexistence de financements formels et informels, les auteurs concluent que les prêteurs informels disposent d'information portant sur les caractéristiques du microentrepreneur par rapport aux banques. Nous pensons que cela se justifie par le fait que ces prêteurs informels vivent dans les mêmes aires géographiques que ces microentrepreneurs. Dans ce type de financement, les prêteurs s'appuient sur le savoir local. Parfois, les emprunteurs sont leurs parents, leurs voisins ou même leurs amis.

Nous pouvons conclure que l'avantage de la finance informelle dans le financement des ME réside dans sa simplicité et rapidité dans le processus d'offre de services financiers aux microentrepreneurs.

Cette analyse est soutenue par les travaux de Rosenberg, Gonzalez et Narain (2009, p. 146-148). En exploitant les données financières de 1400 IMF tirées dans les bases du MIX ¹, les auteurs concluent que les « *crédits informels ne sont pas garantis et qu'ils sont utilisés par des emprunteurs à faible revenu* ». Ils justifient le recours à ce type de financement de la part de clients, par le fait qu'il est disponible à tout moment et qu'il est facile de l'obtenir. Pour Armendariz de Aghion et Morduch (2005, p. 13), « *ce mécanisme repose sur les relations informelles entre les voisins qui facilitent l'emprunt pour les ménages dépourvus de garanties* ». Bien que dans les mécanismes, les techniques et procédures d'obtention des prêts soient simplifiées et répondent aux caractéristiques socioéconomiques des prêteurs sans garanties, leurs limites sont liées au manque de liquidités, surtout lorsque de nombreux microentrepreneurs expriment concomitamment leurs besoins de financement.

C'est ce que les travaux de Madestam (2014, p. 160-168) attestent. En effet, l'étude de cet auteur a porté sur « *la finance informelle : une théorie des prêteurs sur gages* ». À l'issue de son analyse, l'auteur conclut que « *les banques formelles ont accès à des fonds illimités alors qu'elles sont incapables de contrôler l'utilisation du crédit. Par contre, les prêteurs informels peuvent empêcher un comportement opportuniste lié au détournement de crédit, mais manquent*

¹ MIX : Microfinance Information Exchange

souvent des capitaux nécessaires pour faire face aux besoins illimités exprimés par les microentrepreneurs ».

Quant à la limite des ressources bancaires dans le financement des ME, Armendariz de Aghion et Morduch (2005, p. 36) affirment que les banques traditionnelles ne s'appuient pas sur le savoir-faire local dans leur approche méthodologique. Ils justifient leur position par le fait *« qu'elles viennent de l'extérieur des communautés dans lesquelles elles cherchent à travailler. Les clients n'ont pas de loyauté intrinsèque envers les banques extérieures et les prêteurs ont peu d'informations sur les clients potentiels. Pour cela, les banques traditionnelles ont donc tendance à exiger des garanties. Lorsqu'il n'y a pas de garanties, cela est synonyme de l'absence d'affaires. Les auteurs continuent leur analyse en montrant que les banques classiques ne disposent pas de bons mécanismes pour déboursier et collecter des fonds de manière rentable dans les zones pauvres ».*

Lorsque les ménages pauvres parviennent à nantir un actif dans la banque pour avoir un prêt, les auteurs font remarquer que ce sont souvent des garanties liées aux biens agricoles. Or, il peut apparaître difficile, voire impossible, de saisir ces biens en cas de non-remboursement des prêts, car ces biens donnés en garantie appartiennent fréquemment à des familles élargies. Nous pensons que cela peut être lié à la pratique de transmission patriarcale des actifs familiaux utilisée dans les PVD. Cela signifie que ces actifs appartiennent à toute la famille et ne peuvent pas être utilisés à des fins de garantie par un seul individu.

À ce sujet, Hernandez (1997, p. 111) souligne que dans les pays développés et dans le tiers monde, les banquiers sont réticents à financer les petites unités économiques et que le caractère d'informalité des unités vient accentuer cette réticence. L'auteur montre que les conséquences sont doubles : d'une part, le recours à l'emprunt est le plus limité possible, ce qui réduit les possibilités d'investissement et de développement, d'autre part, lorsque c'est indispensable, l'entrepreneur s'adresse aux prêteurs informels qui pratiquent des taux très élevés [...]. Les fonds utilisés dans ces petites unités proviennent essentiellement de l'entrepreneur lui-même et de son entourage familial ou amical. Le recours aux prêts officiels ou informels est réduit car les premiers sont difficiles à obtenir et les seconds onéreux. Afin de résoudre ce problème d'accès au financement pour les microentrepreneurs, les IMF adoptent alors des techniques correspondantes à leurs caractéristiques socioéconomiques.

2.2. Stratégies microfinancières de l'offre de crédit aux des microentreprises

Du fait que les caractéristiques des ME et/ou microentrepreneurs diffèrent de celles des GE, les IMF ont mis en place des stratégies qui correspondent à leurs clients cibles qui sont aussi bien d'ordre organisationnel que structurel.

2.2.1. Mécanisme d'octroi des microcrédits

À partir du cas de l'Inde, Boyé, Hajdenberg et Poursat (2006, p. 36) affirment que la microfinance (MF) permet aux pauvres d'accéder aux services financiers. Les auteurs montrent que, compte tenu des caractéristiques socioéconomiques des microentrepreneurs, surtout celles liés à leur faible niveau managérial et entrepreneurial, et face aux phénomènes d'asymétrie informationnelle, les premières expériences des IMF ont initié le modèle du crédit solidaire. Il s'agit d'un système qui, au départ, offrait des microcrédits, c'est-à-dire des crédits de petits montants à des personnes à faible revenu ou à des familles pauvres, et ce, dans l'optique de les aider à réaliser des AGR.

Ces constats sont similaires à ceux de Armendariz de Aghion et Morduch (2005, p. 25) qui affirment aussi, à partir de l'observation dans les pays asiatiques, que la finalité recherchée à travers les interventions de la MF est la lutte contre la pauvreté. Pour eux, il s'agit d'un objectif plus social que financier.

C'est dans ce sens que les IMF ont développé le modèle du prêt solidaire pour résoudre le problème d'asymétrie d'information.

Nowak (2010, p. 146) part de l'observation du fonctionnement des IMF en Europe et justifie ce choix des IMF envers les personnes à faible revenu par le fait que chaque personne a « *un rôle à jouer dans la société* ».

Nous pouvons dire à la suite de ces auteurs que la MF a permis à ceux qui ne pouvaient pas obtenir des services financiers dans les banques d'y accéder. C'est pourquoi Omri et Ghorbel-Zouari (2010, p. 4) en observant ENDA Inter-arabe en Tunisie disent que cet objectif social s'est matérialisé à travers le développement d'un crédit solidaire.

Dans sa formule de base, le prêt solidaire est octroyé aux personnes qui réalisent des AGR. Ces personnes sont constituées en petits groupes solidaires autochoisis. Ce modèle a l'avantage de remplacer l'exigence de garanties réelles pour l'obtention d'un prêt. Ainsi Mayoukou (2007, p. 338) dans son étude sur « *l'innovation financière solidaire dans le cas de la microfinance* » affirme que l'avantage de la technique du prêt solidaire est qu'elle permet à

« chaque membre du groupe d'apprendre à épargner et à rembourser le prêt dans les délais. Elle permet aussi de réduire à la fois le risque de défaut et les coûts induits par la sélection des membres du groupe dans un environnement d'asymétrie d'information ». Pour ce faire, la seule condition à remplir est d'accepter à se porter garant (Boyé, Hajdenberg et Poursat, 2006, p. 53; Bennis, 2016, p. 376). Dans la pratique, les membres d'un même groupe solidaire se basent sur le principe de connaissance réciproque et de la surveillance mutuelle entre eux. Cela permet aussi de réduire l'asymétrie d'information (Armendariz de Aghion et Morduch, 2005, p. 85 ; Stiglitz, 1990, p. 359).

Cette technique permet de réaliser des taux de remboursement satisfaisant avoisinant parfois 90 %, voire 100 % dans certaines IMF comme Grameen Bank et BancoSol.

Ces analyses sont confirmées par les travaux de Varian (1989, p. 9). Cet auteur a étudié les « systèmes d'incitations des groupes » à partir de l'exemple de la Grameen Bank au Bangladesh. Ses résultats indiquent que les modèles des prêts de groupe permettent de réduire non seulement les coûts de transaction, mais aussi assurent un taux de remboursement élevé surtout dans un environnement d'asymétrie d'information (Stiglitz, 1990, p. 361). Quant à Laroussi (2009, p. 507-508) dans le cas tunisien, il constate que les techniques des microcrédits solidaires ont permis à plus de 81 % de clients féminins, qui avaient un faible niveau de formation de base, d'avoir un prêt à l'ONG ENDA.

Brihaye et al. (2018, p. 595) justifient ce succès du modèle du prêt solidaire par l'usage des incitations ¹. Ces auteurs se sont interrogés sur le fondement des incitations positives et leur intérêt en microfinance. Ils concluent que les incitations permettaient aux IMF de réaliser le taux de remboursement élevé. Selon leurs résultats, les emprunteurs remboursent normalement leur prêt lorsqu'ils espèrent recontacter un crédit plus important après apurement de leur dette.

Nous pouvons dire que l'usage du modèle de crédit solidaire a permis à de nombreux microentrepreneurs d'accéder au crédit productif. Les autres travaux (Varian, 1989, p. 5-6; Guérin, 2000, p. 3; Mesquita, 2009, p. 121; Senior, 2012, p. 10-11; Noglo, 2013, p. 6) affirment aussi l'impact positif de ce mécanisme qui permet aux IMF de remédier, à la fois, au problème des garanties ou du manque de données sur le client, et de prêter à des personnes qui, jadis, étaient considérées comme non solvables. Fouillet et al. (2016, p. 31-36) font le même constat en observant le fonctionnement des IMF en République dominicaine, en Inde et au Maroc.

¹ C'est le cas d'accès au prêt futur plus élevé en cas d'un remboursement total sans retard que de recourir à des sanctions sociales

Nous rejoignons l'idée soutenue par Kablan (2012, p. 2) dans le cas de la zone UEMOA et de Guérin (2000, p. 3) selon laquelle les pratiques microfinancières souples et adaptées aux conditions socioéconomiques de la clientèle, telles que le crédit solidaire, permettent aux IMF de réduire les phénomènes d'aléa moral et de sélection adverse. Cela a comme corollaire la possibilité d'accorder des microcrédits aux microentrepreneurs qui, individuellement, sont insolvables. C'est dans ce sens, en observant les IMF dans la région Aquitaine en France, que Brana et Jégourel (2011, p. 247) avancent que les IMF sont parvenues à prospérer là où les banques commerciales n'ont pas pu tenir. El Koraichi (2014, p. 21-24) confirme cette thèse en observant la relation entre les clients et la banque dans le cas du Maroc.

2.2.2. Souplesse des procédures administratives dans l'accès au crédit pour les ME

Les procédures administratives concernent l'ensemble des documents que le demandeur doit apporter lors de la demande d'un crédit, les différentes autorités qu'il doit rencontrer depuis l'introduction de son dossier jusqu'à l'obtention du crédit. Elles peuvent porter sur les documents à fournir pour l'ouverture d'un compte, la constitution d'un dossier de prêt, les garanties à fournir comme le dépôt minimum à l'ouverture d'un compte ou d'autres garanties complémentaires pour l'obtention d'un prêt. Dans certains cas, ces procédures apparaissent trop lourdes et complexes. Ramboarison-Lalao (2015, p. 39-40), en observant le fonctionnement des banques malgaches dans l'octroi de crédits aux femmes entrepreneurs des zones rurales et urbaines au Madagascar, affirme que lorsque ces procédures sont trop lourdes, elles finissent par décourager certains microentrepreneurs (OCDE, 2004b, p. 59 ; Diop 2015, p. 63). Ashcroft, Djoï et Ndikumana (2007, p. 28) confirment cette même hypothèse dans le cas burundais. Cette pratique crée une distance entre la banque et son emprunteur. Afin de remédier à ce problème, l'une des solutions innovantes initiées par les IMF est celle du prêt solidaire, car les garanties solidaires ne sont pas physiquement monnayables. Cette solution s'accompagne généralement de la proximité. Cela crée un rapprochement entre l'institution prêteuse et les clients. À titre illustratif de ces innovations, Honohan (2004, p. 15-16) dans le cadre d'une étude sur les politiques du secteur financier et les pauvres pour le compte de la Banque mondiale, mentionne aussi d'autres modalités, par exemple la contribution des petites sommes comme épargne individuelle ou l'adoption des échéances différentes pour le remboursement selon la catégorie socioprofessionnelle des clients. En sus de ces exemples, nous pouvons ajouter d'autres facilités, comme l'acceptation des documents de propriété de terrains délivrés par les notables collinaires qui sont utilisés comme gage en MF, l'acceptation de la photocopie

seulement de la carte d'identité du client pour constituer son dossier de crédit. Cette flexibilité permet à des nombreux microentrepreneurs d'accéder aux services financiers.

Ces constats sont similaires à ceux de Lanha (2002, p. 52- 53) dans le cas béninois en observant les pratiques de « Vita MicroBank à Cotonou » et Narem (2012, p. 62) dans le cas du Cameroun à partir du cas des « Mutuelles Communautaires de Croissance ». Ces deux auteurs soulignent que parmi les innovations en matière des procédures administratives en MF il y a l'acceptation des documents administratifs de lotissement d'un terrain comme caution, des titres fonciers, d'un warrant, de l'acceptation d'un seul garant au lieu de trois exigés dans le cas bancaire. En même temps, ces auteurs précisent qu'en fonction du montant du crédit sollicité, l'emprunteur peut fournir des garanties additionnelles. Pour les prêts solidaires, lors des réunions avec les animateurs, chaque client explique comment évoluent ses affaires, dans quel projet il compte investir son microcrédit futur, etc. Il peut faire voir le lieu où il réalise son activité et peut même inviter ses coéquipiers à venir visiter son activité.

Cette pratique est alors une méthode à encourager, car elle permet à l'animateur de détecter les projets non réalistes présentés par les clients potentiels aux microprêts et de prévenir le risque de défaut. Ainsi cet agent de crédit devient en même temps le conseiller des demandeurs des microcrédits.

2.2.3. Forme des garanties adaptées aux besoins de financement des ME

Cette pratique flexible porte sur les garanties traditionnellement exigées en MF et dans l'offre des microcrédits (MC). En effet, dans un environnement caractérisé par une asymétrie d'information, l'accès à tout financement est conditionné par la présentation d'une garantie. Les garanties vont servir comme critère de sélection de clients à financer. Afin de résoudre ce problème, les IMF acceptent certaines garanties en fonction des caractéristiques socioéconomiques des clients. C'est le cas de la caution solidaire qui tient au fait que les membres du groupe solidaire se connaissent bien et appartiennent à la même aire géographique (Servet, 1996, p. 41). De cette façon, chacun des membres de groupe solidaire a le devoir de veiller à ce que son cocontractant réalise un projet moins risqué et plus sûr que possible. Vallat (2003, p. 76) souligne que dans ces conditions, chaque « *individu s'intègre à un échange circulaire qui le dispose à la fois comme obligé et obligéant [...]* ». Cette diversité des garanties acceptables en microfinance offre une possibilité plus large aux clients de diverses couches sociales (Gopalan et Rajan, 2018, p. 2). Chacun trouve la solution financière qui lui convient

auprès des IMF potentielles, en fonction de sa position socioéconomique (Honlonkou, Acclasato et Quenum, 2006, p. 63, Soulama, 2005, p. 197).

Cette flexibilité se matérialise aussi à travers l'épargne des membres constituée lors de réunions de sensibilisation tenues chaque semaine. La contribution individuelle est souvent de faible montant. En Afrique occidentale, elle peut atteindre 10 000 FCFA (soit 17 USD) (Lelart, 1989, p. 274). C'est pourquoi Montalieu d'une part (2002, p. 22) et Brana et Jégourel d'autre part (2011, p. 247) affirment, à partir du cas français, que les IMF s'adressent à des personnes économiquement et activement pauvres. Mais en observant les caisses populaires au Burkina Faso, Soulama (2005, p. 197) fait remarquer que « *le passage de la caution solidaire comme garantie à l'épargne préalable (forme de garantie supérieure, plus exigeante) pour une IMF, se traduit par l'exclusion des membres très pauvres pour qui la garantie morale est la seule qu'ils peuvent mobiliser* ». Dans cette série des pratiques flexibles en microfinance, certaines IMF offrent la possibilité à leurs clients de constituer une épargne progressive et leur offrent des prêts dont les échéanciers de remboursement sont hebdomadaires (Mosley et Hulme, 1998, p. 785 ; Couchoro, 2019, p. 319). D'autres IMF associent des services non financiers aux services financiers afin de renforcer la capacité entrepreneuriale et managériale des clients. C'est le cas, par exemple, des premières expériences des IMF notamment le crédit coopératif en Allemagne en 1893, du réseau de coopératives de crédit au Canada en 1900, de la Grameen Bank au Bangladesh en 1976.

Dans toutes les IMF, l'objectif visé est d'atténuer le niveau de pauvreté des personnes sans ressources financières (Armendariz de Aghion et Morduch 2005, p. 1), et ce, avec un mécanisme de prêt solidaire (Gonzalez et al., 1996, p. 10 ; Djefal 2007, p. 43). Cette nouvelle pratique en microfinance permet aussi de constater rapidement quels sont les emprunteurs défaillants.

Dans leur version originale, les prêts de courte période avec des remboursements rapprochés réduisent le problème d'anti-sélection adverse. Nous pouvons dire que le client n'a pas le temps de jouer à la malignité ou disparaître avec l'argent du crédit reçu. Quant aux services non financiers, ceux-ci peuvent porter sur l'accompagnement, l'appui et conseil, quelques formations sur les techniques élémentaires de la gestion d'une microentreprise¹.

¹ Il s'agit par exemple d'apprendre au microentrepreneur comment enregistrer ses ventes journalières ou comment calculer ses bénéfices

2.2.4. La proximité en microfinance comme solution au financement des ME

La notion de proximité entre deux éléments renvoie à une distance entre eux. Pour Mayoukou et Ruffini (1998, p. 166-167), la proximité est « *d'abord physique avant d'être relationnelle entre les offreurs et les demandeurs de services bancaires. Pour les auteurs, la proximité physique renvoie au rapport physique et spatial de voisinage entre la banque et son client. Elle est mesurée en unité de longueur et de temps. Quant à la proximité relationnelle, elle ne se réfère pas à la notion d'espace et du temps, mais à ce que les acteurs ressentent, éprouvent et intériorisent entre eux* ». Nous pouvons dire qu'il s'agit d'une notion plus subjective qu'objective. Selon Bloy et Mayoukou (1994, p. 86-88) dans leur étude sur « *l'analyse du risque et réintermédiation de l'épargne en Afrique subsaharienne* », la proximité « *ne renvoie pas à une objectivation de critère d'espace ou du temps, elle renvoie à la subjectivité des acteurs [...]. Elle se définit par le fait qu'elle est ressentie, éprouvée, intériorisée par les acteurs et non par la référence au territoire* ». Elle permet la visibilité, la connaissance réciproque et surtout la distinction entre les éléments.

C'est pourquoi les auteurs distinguent trois types de proximité à savoir la proximité culturelle, la proximité spatiale et la proximité relationnelle.

Selon eux, la proximité culturelle permet au créancier de s'identifier aux pratiques culturelles de son débiteur. Cela lui permet de comprendre la « *façon d'agir ou de raisonner* » de son client ou de la communauté dans laquelle la ME évolue. Nous pensons que cela est plus important surtout dans le contexte africain dans la mesure où la gestion des ME reste dominée par le poids de la tradition et de la famille. Nous justifions cela par le fait que la réussite d'une « affaire » dépend en grande partie de son enracinement dans la culture du milieu.

Quant à la proximité spatiale, elle fait référence « *non seulement à un rapprochement géographique entre le prêteur et l'emprunteur, mais aussi au droit de regard que le premier devrait exercer sur le second* ». Cette proximité se matérialise aussi à travers les différents échanges physiques entre les deux acteurs. Ces échanges permettent au principal ou prêteur de capter le niveau de rentabilité de son client ou le degré de risque de son activité. Les auteurs étayaient leurs propos à travers le cas des tontiniers ambulants. Ceux-ci, en visitant en même temps les activités de leurs clients, parviennent à se rendre compte de leur évolution. Nous pouvons dire que cette proximité spatiale constitue un signal de la part du créancier, et par là, permet de réduire le risque de sélection adverse. Elle permet aussi de tisser des relations et réduire en même temps la méfiance qui existerait entre les deux agents.

La proximité relationnelle traduit une sorte de « *partenariat entre le prêteur et l'emprunteur* ». Cette relation persiste tant que le client n'a pas remboursé complètement son prêt. Les auteurs soulignent que la proximité relationnelle traduit chez le client « *l'existence des relations personnalisées avec le prêteur* ». De ce fait, elle permet au prêteur de « *fidéliser* » son client. Comme le soulignent ces mêmes auteurs, c'est un « *outil de production de l'information sur la solvabilité de l'emprunteur et le savoir-faire du prêteur* ».

Cette notion de proximité a été développée par d'autres auteurs comme Mayoukou et Ruffini (1998, p. 166), Ndombele (2014, p. 283) et Eniola et Entebang (2015, p. 339).

De leurs travaux, il ressort que plus une institution prêteuse se positionne auprès de ses clients, plus elle favorise l'accès de ces derniers au financement. Pour eux, plus la distance qui la sépare de ses clients est réduite, mieux l'institution financière connaît sa clientèle et par-là, réduit l'absence d'information de ses débiteurs (Servet, 1996, p. 41; CGAP, 2012c, p. 7). Comme le souligne Christen, Lyman et Rosenberg (2003, p. 80) du groupe de la Banque mondiale dans une étude menée au Sénégal, la collecte des informations du client, grâce au système de rapprochement, permet de réduire de risque de défaut. C'est donc ce facteur de proximité qui est l'élément essentiel dans la politique d'octroi de crédit en microfinance en permettant de réduire cette distance entre l'institution et le client. Nous pouvons dire qu'on ne gouverne mieux que de près. Cela se justifie par le fait que l'une des raisons que les banquiers ont avancées pour rationner les PE était le manque d'information, non seulement d'informations générales, mais aussi comptable sur ces dernières.

2.2.5. Prêt solidaire : conséquence de la proximité

Les travaux de Armendariz de Aghion et Morduch (2006, p. 90) montrent comment le prêt de groupe fonctionne et permet de financer les ME au regard de leurs caractéristiques. Selon les auteurs en effet, dans un prêt solidaire, le crédit est remis dans un premier temps à deux membres. Lorsque ceux-ci remboursent sans difficulté, un autre prêt est ensuite donné à deux autres membres du groupe jusqu'à ce que tous les membres du groupe obtiennent le prêt. Dans ce type de prêt, les sanctions sociales entre les membres constituent le moteur de la réussite.

En cas de besoin, les autres membres du groupe solidaire cotisent pour aider leur coéquipier qui a des difficultés de remboursement.

Le délai d'un cycle de prêt reste relativement court et est souvent de moins de 12 mois. En cas de non-remboursement constaté de la part d'un membre, ce sont tous les membres du groupe qui sont exclus du prêt futur.

Ces paiements rapprochés présentent plusieurs autres avantages. Ils permettent notamment de prévenir les phénomènes de sélection adverse et d'aléa moral *ex ante* et *ex post* auxquels l'IMF pouvait être confronté si c'était elle seule qui assumait le suivi et la sélection de ses clients. La réussite de prêt de groupe tient aussi au fait que les membres d'un même groupe solidaire se choisissent à partir des connaissances qu'ils ont les uns sur les autres en termes de réputation, de notoriété, d'évolution de leur activité. Cette approche permet d'écarter ceux qui voudraient obtenir des microcrédits et qui ont une mauvaise réputation auprès de leur entourage.

Ainsi, la technique de la surveillance par les pairs est apparue comme une stratégie réductrice d'asymétrie d'information en matière de la finance. Elle a permis non seulement de pouvoir prêter à des individus très pauvres et démunis, mais encore de prévenir le risque de défaut de remboursement (Stiglitz, 1990, p. 358 ; Pal et Mitra, 2017, p. 96). Dans les faits, la technique de prêt solidaire décharge en quelque sorte l'agent de crédit de certaines tâches qui lui incombent avec la technique de prêt individuel, surtout en matière de sélection des emprunteurs avant l'octroi du prêt ; mais elle ne peut pas remplacer complètement l'agent de crédit. De ce point de vue, son rôle reste irremplaçable tout au long du processus de prêt.

La question qui se pose pour l'IMF est alors de savoir comment s'assurer de l'attitude des membres du groupe après l'obtention du microcrédit depuis la constitution du groupe des emprunteurs jusqu'au remboursement des microprêts par les membres du groupe en passant par le déblocage de fonds et le suivi des ME sur le terrain (Artis, 2012, p. 100-101). Pour que ce processus produise les effets escomptés, Guérin (2000, p. 25) et McCord (2002, p. 2-3) rappellent que l'agent de crédit doit avoir « *un esprit communicationnel* » comme sa boussole. Dans cet ordre d'idée, Varian (1998, p. 15) distingue deux types de microentrepreneurs. Ceux à haut niveau d'efficacité et ceux à faible efficacité. Pour cet auteur, le coût associé au premier emprunteur est faible par rapport à celui du second emprunteur. Dans ce cas, l'IMF doit fournir des « *incitations* » sur l'accord pour amener le microentrepreneur à révéler ses actions cachées. L'auteur précise que ces « *incitations* » peuvent porter sur les entretiens entre l'IMF et le client, le report des rendez-vous donnés à l'emprunteur, la demande des profits engrangés par le client précédemment, l'encouragement des clients à accéder aux prêts futurs plus intéressants en cas de respect des échéanciers. Nonobstant, cela ne peut se faire que si l'IMF possède un

mécanisme de captage d'informations simultanément avantageux pour les deux parties prenantes. Cela est d'autant plus important que le groupe solidaire comprend des emprunteurs de bonne volonté et ceux de mauvaise volonté. Selon le même auteur, pour gérer le risque de non-remboursement, l'IMF donne les prêts sollicités progressivement et doit limiter le montant pour chaque demandeur à un niveau relativement faible. Nous pensons que cela serait bénéfique à l'IMF par le fait que si l'un des membres qui éprouve des difficultés de remboursement, il est plus facile pour ses coéquipiers de cotiser pour rembourser le crédit. De même, il est moins coûteux pour l'IMF de faire surveiller les membres potentiels aux prêts entre eux et d'obtenir les informations les concernant que de chercher elle-même leurs informations. Dès lors, nous pouvons dire que l'IMF ne doit pas se contenter seulement de la probabilité de réaliser des économies d'échelle via le taux de remboursement accru grâce aux crédits solidaires, elle doit vérifier aussi la solidarité sociale entre les membres du groupe solidaire qu'elle dessert (Galariotis, Villa et Yusupov, 2012, p. 13), car c'est la solidarité sociale intrinsèque entre les membres du groupe qui permet d'assurer le taux de remboursement important (Boyé, Hajdenberg et Poursat, 2006, p. 57-60). En pratique, les membres d'un même groupe social possèdent les mêmes caractéristiques. Cette uniformité peut porter sur la capacité des membres du groupe à hiérarchiser entre les gains personnels et ceux du groupe, le niveau d'autonomie et d'entente entre les membres du groupe (Guérin, 2000, p. 26). Nous justifions cette position par le fait que les membres du groupe solidaire de même tranche ou de même génération présenteraient plus ou moins les mêmes caractéristiques et les mêmes besoins.

2.2.6. Offre des crédits individuels et/ou des mésocrédits en microfinance

Actuellement, les microcrédits des IMF ne se limitent pas seulement aux petits montants ; ils portent aussi sur des prêts plus importants. Cette diversification des crédits des IMF s'explique par deux types de besoins financiers qu'éprouvent les microentrepreneurs. En effet, si les microcrédits au *stricto sensu* permettent de résoudre les besoins financiers de court terme, comme les besoins de trésorerie, ceux-ci ne permettent pas de satisfaire les besoins à moyen et à long terme, car ces derniers font appel aux besoins d'investissement divers que le microcrédit ne saurait satisfaire (Nsabimana, 2007, p. 211-212) (voir annexe 7). De même, les emprunteurs qui expriment ce type de besoins ne peuvent pas les obtenir auprès des banques à cause du manque des garanties qu'ils sont susceptibles d'apporter. C'est ainsi que Ledgerwood et al. (2013, p. 49) disent qu'il existe encore « *des nombreux exclus aux services financiers classiques, des plus pauvres aux pauvres économiquement actifs susceptibles d'emprunter [...] que la MF doit servir* ».

Cette offre diversifiée de microcrédits correspond à « *chaque catégorie de client et ce dernier est encore exclu de la finance traditionnelle* ». Nous pouvons dire que cette qualification peut comporter un caractère réducteur des microentrepreneurs, car dans les faits, certains d'entre eux peuvent emprunter auprès des banques traditionnelles. C'est cette dernière possibilité qui crée une sorte de concurrence entre les IMF et les banques commerciales. Ces dernières aimeraient « récupérer » les clients des IMF qui sont devenus plus performants économiquement dans leurs activités. Dans le cas burkinabè, Soulama (2005, p. 195) a observé ce type de comportement dans les caisses populaires. Il affirme que « *certain microentrepreneurs que la caisse a contribué à former sont devenus très performants à tel point que sans modification majeure des conditions financières de fonctionnement de la caisse, ces acteurs dynamiques se sentent à l'étroit et sont prêts à « migrer » vers une institution financière formelle* ».

Claessens, Demirgüç-Kunt et Huizinga (2001, p. 892) justifient cette offre des crédits de plus en plus élevés par la présence des « banques étrangères » dans les économies locales. Cela crée alors une compétition accrue entre les banques étrangères (dans le sens qu'elles ne servaient pas ce segment de la clientèle) et les IMF afin de partager les bénéfices issus de ce nouveau créneau de clientèle avec une technologie variée. C'est pourquoi, à partir de l'exemple de la France, Levretto (1990, p. 195) et Dufourcp (2014, p. 40) justifient cette offre de crédit de plus en plus important ou « mésocrédit » par deux facteurs. Il peut s'agir de la volonté des États à soutenir les ME comme moteur de la création des emplois et de la lutte contre la pauvreté. Il peut provenir aussi de la volonté des IMF de ne pas perdre les clients qu'elles ont accompagnés financièrement pendant longtemps. C'est dans ce contexte que Fotsa Lieno (2015, p. 141) avance que « *désormais, l'industrie de la microfinance semble considérer la présence d'institution viable comme très utile dans le système microfinancier. L'arrivée des banques et la recherche du profil dans le secteur de la microfinance concourant au développement de ce dernier, conduit des nombreuses IMF à devenir des organisations à but lucratif [...]. En se transformant en entreprises financières [...], les IMF s'orientent de plus en plus vers une clientèle aisée et moins risquée au lieu de chercher à utiliser des instruments financiers en tant qu'acteurs de lutte contre la pauvreté* ». De cette façon, nous pouvons alors distinguer deux types de clients en microfinance. D'un côté, les pauvres dont leurs besoins financiers se limitent essentiellement aux besoins de trésorerie, et de l'autre, ceux qui sont plus aisés et qui ont des besoins de trésorerie, voire de financements plus importants. Cette dernière catégorie fait face

alors au besoin d'investissement dans leurs entreprises et les seules IMF ne peuvent plus les satisfaire.

C'est ainsi que Lhériaux (2009, p. 43) distingue deux catégories d'IMF. La première est celle constituée des IMF qui sont « *destinées aux classes intermédiaires. Elles sont composées des IMF dotées de perspectives économiques et institutionnelles prometteuses, voire déjà très satisfaisantes. L'autre est composée en général de petites structures. Celles-ci ciblent les plus pauvres d'entre les pauvres. Elles limitent le crédit à des opérations de très faible montant (maximum 150 Euros) et n'escomptent pas atteindre l'équilibre financier avant une très longue période* ».

Après cette présentation sur les écrits portant sur le financement des ME, nous pouvons envisager un modèle prédictif du financement des microentreprises. Celui-ci dépend d'un ensemble de vecteurs liés aux caractéristiques de la microactivité à financer ou celles du microentrepreneur ou encore celles du microcrédit, ainsi que des garanties déposées par le microacteur (Atanasova et Wilson, 2004, p. 600-602). Ces facteurs sont susceptibles d'influer d'une manière ou d'une autre sur la décision de l'IMF dans la sélection des microcrédits entrepreneuriaux.

En définissant :

Y : comme l'offre de services financiers aux microentreprises,

M : matrice des caractéristiques du microcrédit (durée du prêt, montant du prêt demandé, etc.),

W : matrice liée l'activité de la ME (lieu de l'activité, secteur d'activité, etc.),

V : matrice caractéristique des garanties (salaire, titre, garant, caution solidaire, warrant, fonds de garantie, etc.),

Q : matrice des caractéristiques du microentrepreneur (sexe, statut matrimonial, statut socioprofessionnel, niveau de formation, etc.),

Nous pouvons écrire la relation suivante : $Y = f(M, W, V, Q)$.

Conclusion du chapitre I

Au terme de ce chapitre sur les contraintes de financement des PE, il ressort que les facteurs qui limitent leur financement sont non seulement liés à l'offre, mais aussi à la demande des prêts. Les travaux des auteurs montrent que ce refus d'accès au financement bancaire est lié aux caractéristiques des microentreprises ou à celles des microentrepreneurs ou encore à celles des structures de financement. Toutes ces caractéristiques renforcent la frilosité des banques et creusent un fossé concernant les besoins financiers non satisfaits des petites entreprises.

C'est dans ce contexte que la microfinance est née. Elle s'est avérée comme une solution financière alternative à ce créneau manquant de financement. Dès le départ, elle a offert des services financiers comme les crédits solidaires, des services non financiers comme l'accompagnement ou la formation à des microentrepreneurs afin qu'ils développent des AGR ou des ME. Par la suite, certains clients bénéficiaires de microcrédits solidaires dans les IMF sont devenus plus performants, et ont fini par exprimer des besoins financiers qui ne correspondaient plus aux microcrédits solidaires. Pour répondre à ces nouveaux types des besoins financiers, les IMF ont dû innover dans leur offre de produits financiers. Parmi ces innovations, nous pouvons citer le crédit individuel, et la création d'un crédit plus important, le mésocrédit. Très récemment, la téléphonie mobile est utilisée comme vecteur du « mobile banking », un dispositif permettant d'offrir, selon cette nouvelle technologie, des services financiers aux pauvres. Ce dispositif révolutionnaire a permis aux IMF d'élargir le nombre des clients de leurs produits financiers, et ceci concerne particulièrement ceux qui se trouvent dans les milieux ruraux.

L'ensemble de ces pratiques, notamment les microcrédits solidaires, les microcrédits individuels, les mésocrédits, la souplesse des conditions d'accès au crédit, la proximité et l'usage de mobile banking ont fait des IMF un outil indéniable de l'inclusion financière.

C'est dans ce cadre que le deuxième chapitre fait un état factuel du secteur de la microfinance dans le cas burundais.

CHAPITRE II :

L'ÉMERGENCE DES IMF AU BURUNDI ET LEUR APPUI AU MICROENTREPRENEURIAT

Ce chapitre est consacré à la présentation de la microfinance au Burundi. Il s'agit de mettre en relief les principaux acteurs, notamment les IMF, l'État et les PTF de la MF, les secteurs principalement financés ainsi que le profil des bénéficiaires de services financiers des IMF. Ce chapitre abordera aussi la contribution de la microfinance dans le financement du microentrepreneuriat à travers les différents produits et services financiers qu'elle offre. Il permettra, en premier lieu, de mettre en évidence les facteurs théoriques justifiant l'appui du microentrepreneuriat et en deuxième lieu, ceux susceptibles d'influer sur la décision des IMF à offrir des crédits aux microentreprises ; et en dernier lieu, de contextualiser le cadre théorique d'analyse pour notre recherche afin d'analyser les meilleurs canaux alternatifs de leur financement.

Certes, au plan international, des travaux théoriques et empiriques portant sur le financement des petites entreprises existent et sont abondants. Ceux-ci ont un lien étroit avec notre thématique. Le fait de traiter cette thématique dans le contexte du Burundi où il n'existe pas beaucoup de travaux théoriques et empiriques autres que quelques rapports sur les activités des IMF produits par le réseau des institutions de microfinance (RIM) et la Banque centrale (BRB) devrait constituer un apport important pour les chercheurs en général, et plus particulièrement pour les pouvoirs publics qui misent sur les IMF afin de permettre aux microentreprises d'accéder aux microfinancements (ministère des Finances, 2014, p. 6-7).

Pour atteindre cet objectif, ce chapitre se subdivise en trois sections. La première section fait état des acteurs de la microfinance en mettant en évidence les principaux indicateurs de ce secteur. La seconde section présente les produits et services financiers offerts par les IMF au Burundi. La troisième section traite des bénéficiaires des services financiers en insistant sur leurs forces et leurs faiblesses, ce qui justifie alors l'appui multiforme apporté par l'État ainsi que les bailleurs de fonds.

Section 1 : Présentation du secteur de la microfinance au Burundi

1.1. Évolution et acteurs d'appui des IMF

Cette section vise à donner une description factuelle des indicateurs clés des IMF burundaises. Ces indicateurs portent essentiellement sur l'évolution de ce secteur. Pour ce faire, nous nous appuyons sur les textes légaux qui régissent ce secteur. Cela nous permet d'abord de parler de la naissance des premières IMF où le rôle de l'État a été déterminant et ensuite d'exposer les principaux indicateurs des IMF burundaises.

1.1.1. Naissance et évolution des IMF

Le secteur de la MF au Burundi a pratiquement est né avec les premières Coopératives d'épargne et de crédit (Coopec) dans le centre du pays (Région MIRWA) en 1984 ¹. Durant cette période des premières Coopecs, le rôle de l'État a été déterminant. Le but recherché était sans doute la lutte contre la pauvreté à travers le financement des AGR. Pendant cette même décennie, d'autres initiatives de solidarité mutuelles intracorps professionnel vont voir le jour. Tel est le cas du Fonds de solidarité des travailleurs de l'Enseignement (FSTE) créé en 1986, du Fonds de solidarité des Cadres Judiciaires (FSCJ) né en 1987 ainsi que du Fonds de solidarité des travailleurs de la Santé (FSTS) qui voit le jour en 1988 (République du Burundi 2001, p. 5-32). Tous ces fonds visent la résolution des problèmes financiers pouvant exister entre leurs membres et jouent sur la solidarité professionnelle. Outre les Coopecs et fonds de solidarité, d'autres initiatives se succèdent quelques années plus tard. Tel est le cas du Fonds de Développement Communal (FDC) créé en 1991, du Conseil pour l'Éducation et le Développement (Coped Ishaka) né en 1992.

Ces quelques offreurs des services financiers se partagent le marché des demandeurs. Cette rareté d'offeurs de services financiers et l'accès difficile des demandeurs au financement bancaire suite à la guerre de 1993 a motivé d'autres acteurs à s'intéresser à cette activité microfinancière.

En effet, cette crise a entraîné des baisses considérables des indicateurs socioéconomiques et a renforcé le niveau de la pauvreté. Afin de faire face à ce fléau, les populations se sont vues obligées de recourir à des tontines.

¹ Voir <http://www.rimburundi.org/?q=Fenacobu-trente-ans-au-service-de-la-population-faible-revenu>, consulté le 14/09/2019

C'est dans ce cadre dégradé que de nouvelles initiatives de financement ont été lancées à partir de 1993. Celles-ci ont commencé sous forme des projets et/ou des programmes d'entraide. Elles ont été lancées par des acteurs tant privés que par des Organisations non gouvernementales (ONG) pour répondre aux problèmes d'accès au crédit, surtout pour les populations pauvres. C'est le cas par exemple de Twitezimbere en 1993, de l'Organisation d'Appui à l'AutoPromotion (OAP) en 1994, de Coopératives d'Épargne et de Crédit Mutuel (CECM) en 1995, de la Compagnie Financière pour le Développement (Cofide) en 2000, de Coopératives Solidarité avec les Paysans pour l'Épargne et le Crédit (Cospec) en 2001, de l'Alliance pour la Mutualité Financière (AMUF SA), de Jamii Bora en 2002, de l'Appui au Développement Socio-économique du Burundi (ADEC), de Parmaalimata, du Cercle Consultatif des Anciens Parlementaires (CECAPA REMA), de Central Africa Vision (CAV Ishaka), de la Coopérative d'épargne et de Financement pour la Promotion des échanges des Produits agricoles et de Pêche (COFIP), de Savings & Development-Crédit Communautaire (SD-CREDO) pour ne citer que ceux-là (République du Burundi, 2001, p. 5-122).

En 2018, au moment de la collecte des données, le marché microfinancier burundais comprend 37 IMF agréées par la Banque de République du Burundi (voir annexe 8), parmi lesquelles on compte 20 Sociétés Anonymes (soit 54,05 %) et 17 coopératives mutualistes (soit 45,95 %). Ces IMF sont très inégalement réparties sur le territoire national (voir annexe 9). Parmi les 37 IMF agréées, 21 d'entre elles (soit 56,76 %) forment le Réseau des Institutions de Microfinance (RIM) à savoir 9 Coopératives d'Épargne et de Crédit et 12 Sociétés Anonymes. Les membres du Réseau des Institutions de Microfinance couvrent près de 98 % du marché microfinancier burundais. Le secteur compte aussi depuis 2010 une structure faîtière¹ formée des Coopecs et des onze IMF majeures².

L'ensemble des IMF sont réparties en quatre catégories selon le règlement en vigueur qui régit « *les activités de microfinance au Burundi* » dans son article 2 (BRB, 2018, p. 4) à savoir :

- **La première catégorie d'IMF** est composée par les « *entreprises de microfinance, des sociétés coopératives financières et autres type d'institutions de microfinance. Celles-ci ont un statut soit de sociétés anonymes, soit des*

¹ Il s'agit d' « *une institution résultant du regroupement des coopératives ou mutuelles d'épargne et de crédit sur une base régionale ou nationale* » (art. 2 du décret n°100/203, p. 4).

² Ces IMF sont la Fenacobu, la CECAD, le FSTE, la CECM, la Mutec, l'Ucode MF, Turame, Wise, Ishaka, Twitezimbere et la Cospec.

sociétés publiques ou des sociétés mixtes ». Elles collectent l'épargne de leurs membres et leur consentent des crédits ; elles peuvent aussi leur offrir aussi des services non financiers autorisés par la loi ¹.

- **La seconde catégorie** est faite par les « *fonds de financement et/ou de garantie exerçant les activités de microfinance, les programmes de microcrédit affiliés aux ONG et aux associations sans but lucratif* ». Celles-ci sont autorisées à octroyer des crédits à leurs membres sans collecter leur épargne.
- **La troisième catégorie d'IMF** est celle « *des coopératives d'épargne et de crédit à statut de coopératives. Les IMF de cette catégorie collectent l'épargne de leurs membres et leur consentent des crédits ainsi que d'autres services financiers autorisés par la loi* ».
- **La dernière catégorie d'IMF** englobe les « *groupements financiers communautaires à caractère coopératif, les groupements pré-coopératifs et les associations d'épargne et de crédit* ». Celles-ci sont autorisées à « collecter les cotisations de leurs membres et à leur octroyer des crédits ». Dans cette catégorie, le mode d'octroi de crédit est propre à chaque groupement. Néanmoins, elles doivent aussi s'enregistrer auprès de la Banque de la République du Burundi.

Nous constatons qu'il y a des innovations du cadre institutionnel actuel par rapport au décret « *n°100/203 de 2006 portant réglementation des activités de microfinance au Burundi* ». En effet, ce dernier n'autorisait pas les IMF à offrir des services non financiers à leurs membres, et ce, quel que soit leur statut. Or, le règlement actuel leur offre cette possibilité. De même dans son article 3, ledit règlement précise que les IMF peuvent se constituer en « consortium » pour offrir des services financiers plus importants à leurs membres.

En analysant la structure du marché microfinancier au Burundi, nous constatons que celui-ci est dominé par quelques offreurs, et qui font face à une multitude des demandeurs. Nous pouvons qualifier ce type de marché d'oligopolistique (voir annexe 10). Les IMF dominantes couvrent 90 % du marché en 2010 (MFPDE ², 2012, p. 6). Une telle situation, conduit à un équilibre de sous-optimalité. Comme le soulignent De Crombrugge, (2016,

¹ Article 6 du même règlement.

² Ministère des Finances et de la Planification du Développement Economique de la République du Burundi

p. 273-274) ainsi que Pindyck et Rubinfeld (2017, p. 492)¹, dans un tel cas, il peut être difficile de diversifier des produits financiers et de baisser leur prix afin d'atteindre l'équilibre au sens de Pareto (Annexe 11).

Certaines des IMF sont des coopératives reposant sur des bases exclusivement corporatistes² et d'autres opèrent principalement en milieu rural³. Bien que le marché microfinancier soit dominé par quelques IMF, nous constatons que, de par leur extension géographique, ces IMF ont permis à une fraction croissante de la population de bénéficier de services financiers.

L'offre de services financiers, initialement très inégalement répartie sur l'ensemble du territoire national, tend à se diversifier via l'ouverture des nouveaux points de services (ou guichets)⁴ au fur et à mesure des années (voir annexe 12). Globalement, le nombre des points de service connaît une légère augmentation à l'exception de 2017 où il y a eu une baisse suivie d'une reprise en 2018. Comme dans les autres pays, le secteur de la MF bénéficie d'appuis financiers et non financiers fournis par les pouvoirs publics et d'autres par des partenaires techniques et financiers (PTF) du Burundi.

1.1.2. Indicateurs clés des IMF au Burundi

Les indicateurs clés des IMF au Burundi concernent essentiellement les indicateurs financiers et non financiers.

Les indicateurs financiers renvoient au volume de l'épargne collectée et au volume de crédit octroyé.

Quant aux indicateurs non financiers, il s'agit du nombre de bénéficiaires des services financiers des IMF, leurs profils et des secteurs principalement financés.

i) Les indicateurs financiers

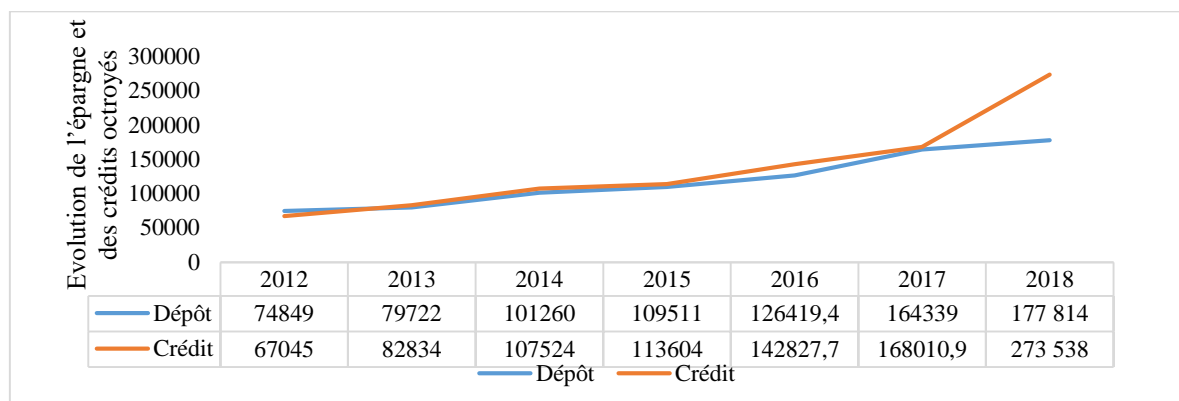
Les indicateurs financiers, dans l'ensemble, ont connu une importante évolution entre 2012 à 2018.

¹ Voir quelques rappels sur le marché oligopolistique à l'annexe 11.

² C'est le cas de la CECADM, le FSTE, le FSCJ et le FSTS.

³ Ces sont les Coopecs de la Fenacobu, l'Ucode, la Cospec.

⁴ Il s'agit selon le même décret n°100/203 de 2006 dans son article 2 alinéa 16, p. 4, d'une « *unité économique d'un établissement, installée en dehors du siège, et qui effectue uniquement des opérations de caisse* ».

Figure 1: Évolution de crédits et des dépôts, de 2012 à 2018 (en millions de BIF)

Source : Compilation des données de BRB de 2012 à 2018

Ce graphique montre que les crédits octroyés ainsi que les dépôts des membres et/ou clients ont connu une évolution importante et positive, même si nous observons une légère que le volume des crédits s'accroît plus rapidement que celui des dépôts. Nous pensons que cela peut s'expliquer soit par des subventions dans les portefeuilles des IMF, soit par des prêts que ces dernières contractent auprès des autres institutions financières. Cela peut avoir des répercussions sur leurs conditions d'octroi des prêts.

ii) Les indicateurs non financiers

Les indicateurs non financiers tels que le nombre des bénéficiaires de services financiers des IMF et la destination des microcrédits selon l'activité à financer ont connu aussi une hausse au cours de la même période comme le montre le tableau suivant.

Tableau 2. Évolution du nombre des emprunteurs et des épargnants, de 2012 à 2018

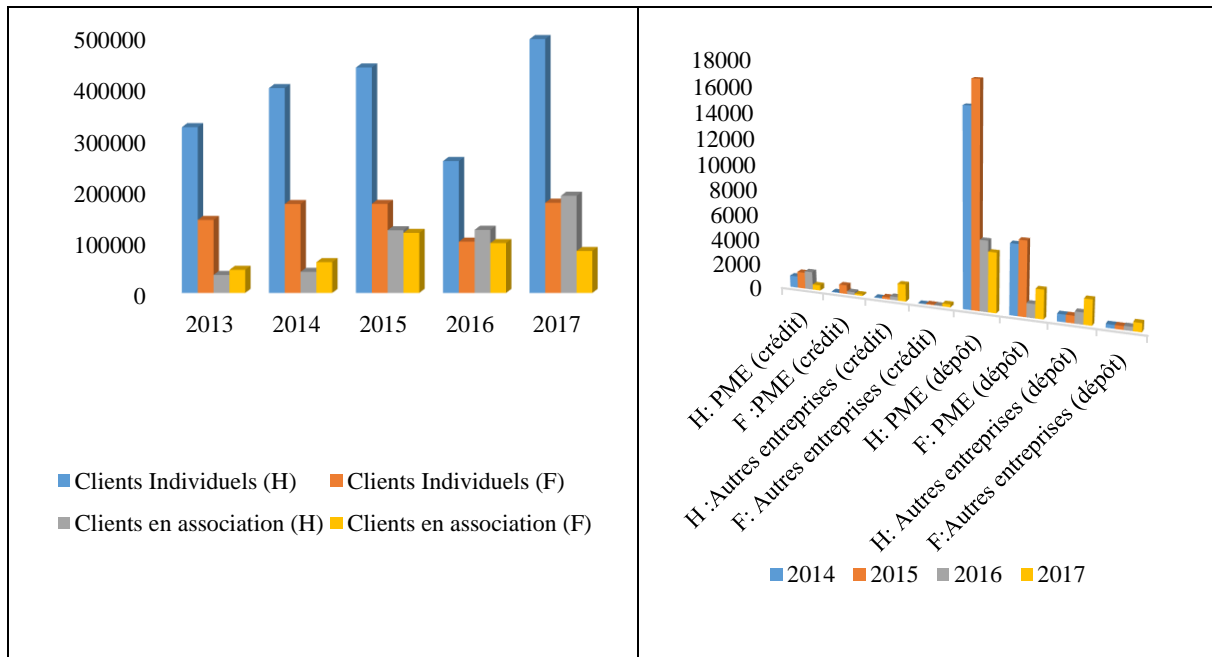
Effectifs	Années						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Clients/membres	536 741	615 320	679 050	728 155	909 790	837749	904 614
Nombre d'épargnants	519 711	577 308	634 974	704 552	994 224	777955	797 246
Emprunteurs actifs au 31/12	143 541	168 456	204 599	200 638	305 118	252556	308 773
Nombre de crédits	154 988	178 126	168 460	126 729	172 311	109590	368 709

Source : Compilation des données des Rapports de RIM de 2012 à 2018

Nous constatons que le nombre des bénéficiaires des services financiers des IMF à savoir les clients, le nombre des épargnants, le nombre des emprunteurs actifs ou le nombre de crédits a connu une croissance continue.

L'analyse approfondie des emprunteurs actifs montre la prédominance des hommes (H) par rapport aux femmes (F).

Figure 2: Évolution de l'effectif des clients bénéficiaires des services financiers par sexe

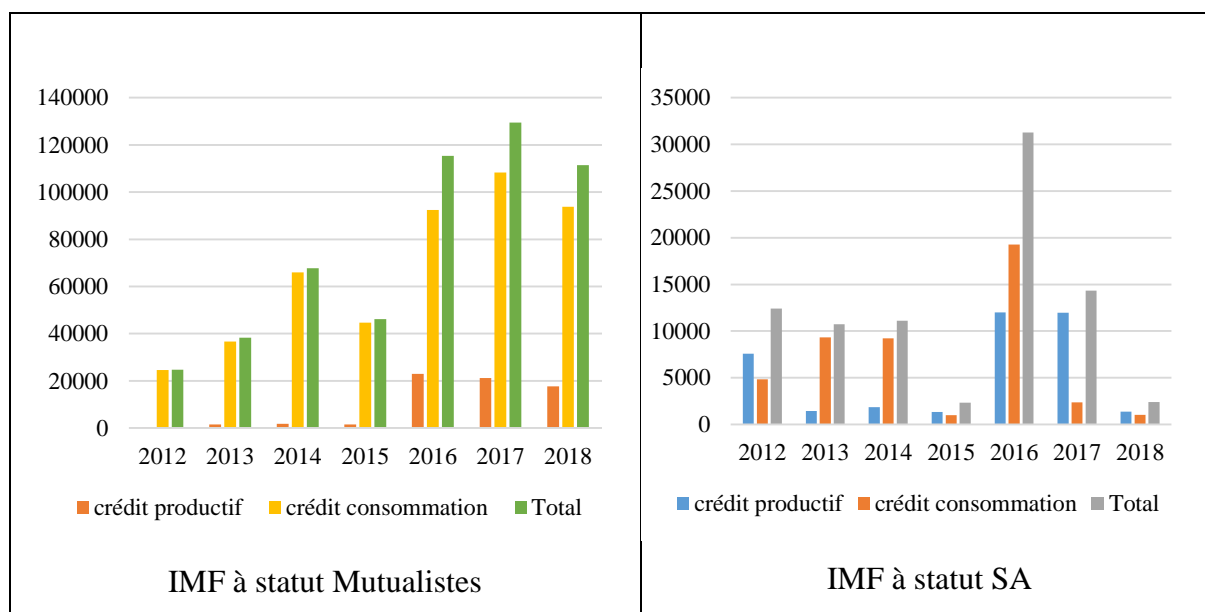


Source : Rapport de la BRB, 2015, p. 45 ; 52 et 2017, p. 17 ; 49 ; 57

À travers l'analyse de la figure précédente, nous constatons que le genre semble un déterminant important dans l'octroi de microcrédits productifs dans les IMF burundaises.

Qu'en est-il alors des principales activités que les IMF financent ? Pour répondre à ce questionnement, nous allons distinguer d'abord la part des crédits productifs de celle des crédits pour la consommation selon le statut juridique afin de nous intéresser aux crédits productifs.

Figure 3: Analyse comparative du portefeuille des IMF entre le crédit productif et le crédit consommation, selon le statut juridique des IMF, de 2012 à 2018 (en millions de BIF)



Source : Auteur, à partir des données de la BRB, 2018

Quel est le volume des prêts pour chaque but ? L'analyse de différentes activités financées par les IMF burundaises révèle que celles-ci prêtent aussi bien pour des activités productives que pour la consommation. Mais le volume des crédits de consommation est de plus en plus important et dépasse largement celui des prêts productifs. Dans les faits, les crédits productifs concernent essentiellement les activités des secteurs agropastoral, artisanal ou de service. Les crédits non productifs sont sollicités pour répondre à des dépenses à but social ¹, à l'amélioration de l'habitat ² et pour d'autres raisons ³ (voir annexe 1 et 3).

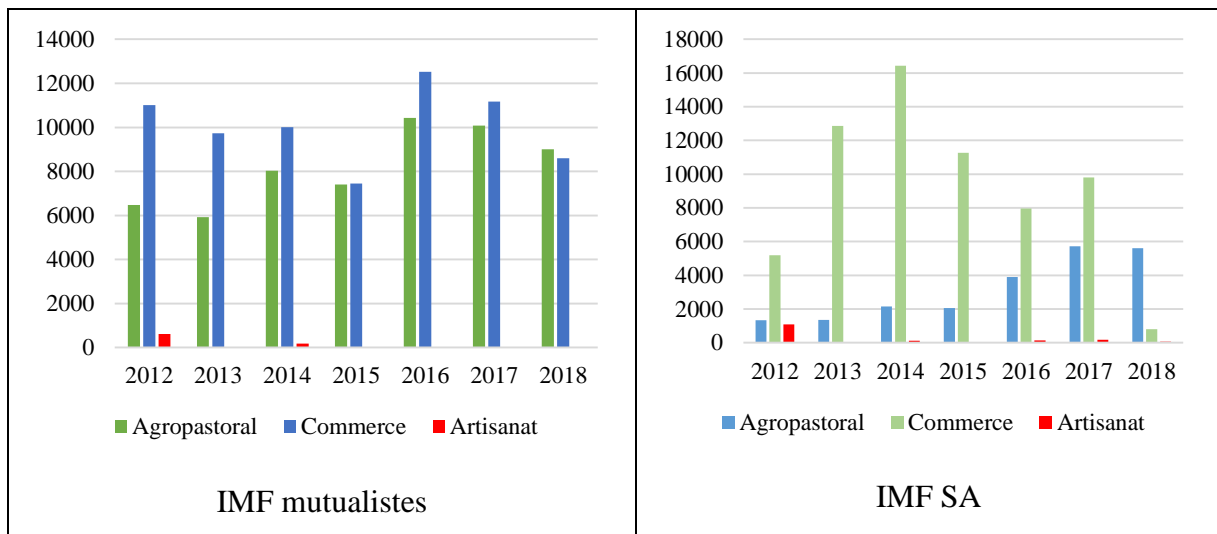
Dans la suite de notre réflexion, nous allons nous intéresser uniquement aux crédits productifs qui font l'objet de notre recherche.

¹ Le crédit au social concerne essentiellement le crédit pour les soins de santé, le paiement des frais de scolarité, de mariage ou des funérailles. Ces crédits représentent 19 % et 9,17 % des crédits des IMF respectivement en 2012 et en 2018

² Le crédit à l'habitat concerne notamment l'achat d'une parcelle ou la construction d'un logement décent. Ils représentent 21 % et 32,41 % respectivement en 2012 et en 2018

³ Les crédits « autres » sont ceux dont l'objet n'est pas demandé par l'IMF. Ils concernent essentiellement l'achat de petits équipements familiaux, les découverts, les frais nécessités par une urgence. Ces types de prêts sont souvent demandés par des salariés. Ils représentent respectivement 7 % et 35,32 % en 2012 et en 2018

Figure 4: Évolution des crédits productifs par secteur d'activité, de 2012 à 2018, selon le statut juridique des IMF



Source : Auteur, à partir des données de la BRB, 2018

Nous constatons que les ME évoluant dans le secteur de l'artisanat sont moins financées que celles qui font de l'agropastoral et du petit commerce. Cette sélectivité est plus prononcée dans les IMF à statut mutualiste que dans celles à société anonyme (voir annexe 2 et 4). Nous pouvons dire que le secteur d'activité de la ME joue un rôle déterminant dans l'obtention du prêt auprès des IMF.

Dans les faits, l'ensemble de ces résultats ont été atteints grâce à l'adoption d'un décret qui a permis d'encadrer le secteur. C'est pourquoi avant de parler des produits financiers offerts par les IMF, il nous semble important de présenter brièvement leur cadre réglementaire. Cela nous permettra de comprendre certains de leur comportement.

1.2.3. Cadre institutionnel du secteur de la microfinance

Sur le plan institutionnel, plusieurs lois ont encadré le secteur de la MF au Burundi. En effet, avant 2006, les activités des IMF burundaises sont régies par plusieurs textes et lois.

Certaines IMF étaient soumises à la loi sur les Coopecs, d'autres à la loi bancaire et sur les sociétés privées et publiques. Ainsi, le « décret n° 100/097 du 7 juillet 1990 portant cadre juridique spécial des coopératives d'épargne et de crédit 'Coopec' » régit à la fois les Coopecs, le Fonds de solidarité des travailleurs de l'Enseignement (FSTE), le Fonds de solidarité des Cadres Judiciaires (FSCJ) ainsi que le Fonds de solidarité des travailleurs de la Santé (FSTS).

Ce décret a été remplacé par le « *décret n° 100/159 du 27 décembre 1999 portant modification du décret n° 100/097 du 7 juillet 1990 sur le cadre juridique spécial des coopératives d'épargne et de crédit 'Coopec'* » (République du Burundi 2006, décret sur la MF, p. 1).

Par contre, la Cospec, bien qu'elle soit une coopérative, était régie par « *la loi n° 1/002 du 6 mars 1996 portant code des sociétés publiques et privées* » alors que le FDC était régi par « *la loi bancaire (statut d'établissement financier) et la loi sur le code des sociétés publiques et privées du 6 mars 1996* » (République du Burundi, 2001, p. 23-53).

Nous pensons que cette interférence des textes légaux et leur multiplicité, alors qu'ils ont souvent été adoptés sans coordination, ont alourdi leur application sur le terrain, puisque des IMF de même statut juridique étaient soumises à des lois différentes. Dans de telles conditions, il était difficile pour les IMF de savoir quel texte était à respecter et quel autre ne les concernait pas ou encore et quelles dispositions primaient.

À ce sujet, CGAP (2012b, p. 1) souligne que la question de la gouvernance en MF revient à « *concilier les intérêts de diverses parties prenantes, notamment ceux des actionnaires, de la direction et du personnel, pour établir les fondements à partir desquels seront prises les décisions sur la stratégie et les objectifs de l'entreprise [...]. Ces intérêts incluent aussi la nécessité de protéger les clients vulnérables et de rechercher une rentabilité aussi bien sociale que financière* ». Cela a eu comme conséquence un faible encadrement du secteur. Cette faiblesse institutionnelle, couplée à la crise de la guerre civile de 1993, s'est soldée par la faillite de certaines IMF ou programmes de crédit ¹.

Ce n'est qu'en 2006 que le secteur de la MF est soumis une disposition unique. Il s'agit du « *décret n° 100/203 du 22 juillet 2006* ». Celui-ci précise aussi les particularités de chaque catégorie d'IMF pour exercer ce métier. Actuellement, le secteur est régi par le règlement « *n°001/2018 relatif aux activités de microfinance* ».

L'objectif recherché à travers ces textes de loi est de « *développer des institutions de microfinance saines et professionnelles et de restructurer le secteur de la MF afin d'assurer à l'ensemble de la population burundaise un accès sécuritaire à des services financiers de proximité* » ². Ce décret fixe aussi les conditions à respecter pour exercer l'activité de MF.

¹ <https://www.brb.bi/fr/content/emf-en-cessation-d%E2%80%99activit%C3%A9>. Consulté le 10/01/2019

² Voir aussi http://www.brb.bi/se/docs/decret_micro_fin.pdf. P.2 consulté le 14/09/2019

Par exemple, le chapitre sur les interdictions d'exercice de la MF pose que « *nul ne peut exercer une activité de la microfinance sans avoir été préalablement agréé à cet effet par la banque centrale conformément au présent décret* » (art. 3 du décret, p. 4 ; art. 10 du Règlement, 2018, p. 11). Selon l'article 4 du même décret, les IMF à statut mutualiste doivent disposer au début de leurs activités, d'un capital social formé par les parts sociales¹ de leurs membres. Ceux-ci doivent « *atteindre au moins 300 membres* » par mutualité (art. 48 du règlement). Quant aux sociétés anonymes, celles-ci doivent disposer d'un capital social d'au moins 200 millions de BIF (soit un peu plus de 11 000 USD) (art. 4, p. 4- 5). Afin d'éviter toute confusion dans le secteur, le même décret précise qu'il est « *interdit à toute entité autre qu'un établissement agréé par la banque centrale, d'utiliser une dénomination, une raison sociale, une publicité ou de façon générale, des expressions faisant croire qu'elle est agréé ou de créer une confusion à ce sujet* » (art. 5 du décret, p. 5). Et, « *nul ne peut utiliser les expressions « banque », « établissement financier », « entreprise de microfinance », « institution de microfinance », « microfinance », « programme de microcrédit », « microcrédit », « caisse d'épargne et de crédit », « coopérative d'épargne et de crédit », « mutuelle d'épargne et de crédit » ou des expressions similaires en relation avec ses activités sans l'autorisation préalable de la banque centrale* » (art. 6 du décret, p. 5, art. 11 du règlement de 2018, p. 11).

Tous ces articles visent à protéger le secteur de la MF et leurs clients. Pour ce faire, toute « *IMF doit afficher dans un endroit visible l'autorisation attestant son agrément avec le visa de la banque centrale (BRB)* ». En sus des articles mentionnés, il y a d'autres articles prudentiels de ce même décret permettant d'assurer la pérennité du secteur et qu'il nous semble utile de souligner. C'est le cas des articles ci-après :

- « *la Centrale d'Échange d'Information (CEI) permettant de disposer en temps utile de toutes les informations sur chaque emprunteur concernant ses dettes probables ou sa situation débitrice antérieure au sein d'une institution prêteuse, et par là, sa capacité de remboursement* ». Il est réactualisé trimestriellement (art. 48, 49, p. 17-18)
- « *le choix du taux d'intérêt qui est laissé aux IMF* » (art. 50, p. 18)
- « *l'interdiction à toute IMF de consentir un crédit à un client dépassant 2,5 % de ses dépôts* » (art. 54, p. 18) ;

¹ La part sociale est fixée librement par les membres de la coopérative mutualiste.

- « le risque pris par toute IMF en accordant un prêt à l'un de ses dirigeants ne doit pas excéder 20 % de ses fonds propres pour les IMF mutualistes et 2,5 % pour les sociétés anonymes » (art. 55, p. 18) ;
- « l'obligation pour chaque IMF d'assurer un équilibre financier et à sauvegarder les intérêts de déposants et autres créanciers » (art. 65, p. 21) ;

pour ne citer que ceux-là.

Au regard de ces mesures prudentielles, certaines sont plus contraignantes que d'autres si nous nous référons à la réglementation des IMF dans les autres pays.

Tel est le cas, par exemple, de l'article 54 du décret qui limite le volume du crédit à chaque emprunteur à 2,5 % des dépôts de l'IMF, alors que ce montant peut aller jusqu'à 5 % en République Démocratique du Congo¹. D'autres articles (art. 50, p. 18 ; art. 54, p. 18) laissent de choix large aux IMF pour fixer le taux d'intérêt. C'est ainsi que certaines IMF peuvent atteindre un taux d'intérêt de 48 % par an. De même, nous pensons que la conformité à la règle de 2,5 % du dépôt de l'IMF pour octroyer un crédit conduit les IMF à durcir les conditions d'accès au crédit. Cela aboutit d'abord, à l'auto-exclusion et ensuite, à l'exclusion de certains emprunteurs qui ne remplissent pas des conditions minimales et enfin, au rationnement au moins partiel des ME qui sollicitent des prêts plus importants, lorsque celles-ci en sont éligibles. De ce point de vue, le cadre réglementaire constitue une barrière à l'octroi des microcrédits, surtout pour les microentrepreneurs qui ne peuvent pas fournir les garanties exigées. Ainsi nous pouvons conclure que l'adoption du « décret portant réglementation des activités » de la MF en 2006 a permis de sécuriser le secteur. Cela a eu comme corollaire que de nouveaux acteurs se sont intéressés à ce secteur.

1.2. Appuis au secteur de la microfinance au Burundi

Les appuis en faveur du secteur de la microfinance au Burundi sont fournis soit par l'État, soit par les bailleurs de fonds.

1.2.1. Les appuis publics

Les interventions publiques à l'égard des ME peuvent être saisies en deux temps. En premier lieu, ce sont celles qui sont orientées vers les MEA ; en second lieu, celles qui concernent les ME non agricoles.

¹ <http://microfinance.bcc.cd/wp-content/uploads/2013/08/Instruction-n.-002.pdf> consulté le 05/07/2018 à 17h

- i) Premièrement, les interventions au profit des MEA :** celles-ci sont pilotées essentiellement par le ministère de l'Intérieur, du Développement Communautaire et de la Sécurité Publique (MIDCSP) et le ministère de l'Environnement, de l'Agriculture et de l'Élevage (MINEAGRIE). Avec un budget national de plus de 63 milliards de BIF¹ (Loi de Finances 2017, p. 12), les appuis du MIDCSP auprès du secteur de la MF opèrent à travers le fonds de microcrédit rural (FMCR). Actuellement les actions du FMCR² concernent deux volets à savoir le refinancement des IMF et la gestion d'un fonds de garantie en faveur des MEA.

L'analyse des interventions du FMCR laisse apparaître deux constats (voir annexe 13).

Notre premier constat est que les IMF ne se financent pas auprès du FMCR au même rythme et notre dernier constat est que la nature de la ME influence l'obtention du refinancement. Seules les MEA sont essentiellement financées par le FMCR. Nous pensons que cette situation peut être due soit au fait qu'elles ne remplissent pas les conditions exigées par le FMCR³, soit que ce dernier ne dispose pas assez de ressources pour répondre à l'ensemble des sollicitations de toutes les IMF ou les deux à la fois. En effet, dans ses activités, le FMCR appuie essentiellement les MEA surtout pour la campagne agricole, l'achat d'engrais et/ou de semences et dans une moindre mesure les achats liés au commerce des produits agricoles.

Nous pouvons en conclure qu'il est sélectif dans ses interventions.

Cela constitue toutefois une entrave pour les ME qui évoluent dans les autres secteurs.

Le Fonds de garantie a été initié en 2011 et a été rendu opérationnel depuis 2012. Ce fonds a permis à plusieurs petits exploitants ruraux d'être éligibles auprès des IMF. Par exemple en 2013, un nombre de 1341 MEA⁴ a bénéficié d'appui de garantie pour un montant de plus de 305 millions BIF (soit un peu plus de 173 000 USD). En 2015, ce sont 2643 MEA qui ont été appuyées pour un montant d'un peu plus de 189 millions BIF (soit près de

¹ Burundian International Franc. Au taux de change du 23/09/2019, 1USD=1847,005 BIF

² Le FMCR est un établissement de refinancement et n'intervient pas directement dans le financement des microentreprises, le fait par le biais des IMF. Le taux de refinancement est un taux dégressif de 8 % (ministère des Finances, 2011, p. 20).

³ Ces conditions sont la présentation de l'hypothèque, la caution solidaire, la caution hypothécaire, la caution bancaire, le nantissement de fonds, la cession des créances, un fonds de garantie et une cession d'un portefeuille sain des IMF. Les microentreprises agricoles informelles et qui ne sont pas éligibles aux exigences des IMF bénéficient d'un autre produit financier, le Microcrédit aux pauvres économiquement actifs (MCPEA) aux conditions plus souples. Voir annexe 14.

⁴ Les grandes exploitations agricoles destinées à l'exportation ne sont pas prises en compte.

108 000 USD) (FMCR, 2016, service de secrétariat). Jusqu'en 2016, le fonds de garantie a permis à plus de 6222 MEA de bénéficier des microfinancements auprès des IMFs (MDRH, 2017) ¹.

Dans ses interventions, le FMCR offre aussi des services non financiers comme l'encadrement ou la sensibilisation aux bénéficiaires des microcrédits. Quant au MINEAGRIE, avec un budget annuel de près de 1422 milliards BIF (soit près de 77 millions USD) (Loi de Finances 2017, p. 36), ses interventions se font au travers de la gestion d'un fonds de garantie. Ce fonds a été initié en 2012 dans le cadre du Programme National de Subvention des Engrais au Burundi (PNSEB). Il s'agit d'un fonds commun pour les fertilisants et amendements (FCFA). Le fonds supporte 40 % du coût total d'un sac de fertilisants et le producteur devant en supporter les 60 % restants. Pour mobiliser les contributions des producteurs, le FMCR travaille la Fenacobu et la Régie nationale des postes (RNP). De même que pour le FMCR, l'analyse des interventions du MINEAGRIE montre que le fonds de garantie a un impact faible sur les producteurs (annexe 15), car la proportion de bénéficiaires de ces fonds est très faible dans chaque province.

Parallèlement, nous pouvons souligner la juxtaposition des fonds pour les MEA tels que le FMCR, le fonds de garantie et le FCFA. Dans les faits, les fonds sont gérés par deux acteurs différents sans aucune structure de coordination. Nous pensons que cela produit des doublons inefficaces quant à l'accès au crédit des MEA. La mise en place d'une structure de coordination pour optimiser leur gestion et par-là, le financement des MEA, nous semble donc souhaitable.

- ii) **Deuxièmement, ce sont les appuis publics en faveur des microentreprises non agricoles.** Cette politique d'appui public des microentreprises non agricoles concerne essentiellement deux ministères à savoir le ministère des Affaires de la Communauté Est-Africaine, de la Jeunesse, du Sport et de la Culture (MACEAJSC) et le ministère de la Solidarité Nationale, des Affaires Sociales, des Droits de la Personne Humaine et du Genre (MSNDPHG). Avec un budget annuel qui s'élève à un peu plus de 2,3 milliards BIF (soit un peu moins de 1,3 million USD) (Loi de Finance, 2017, p. 34), les appuis du MACEAJSC s'articulent autour de deux projets. D'un côté, il s'agit du projet CONFEJES ² et

¹ Service de suivi Evaluation des projets

² CONFEJES : Conférence des ministères des Jeunes. Elle regroupe 42 pays africains et son siège se trouve au Sénégal.

d'un autre côté, c'est le projet « *Agence burundaise de l'emploi des jeunes* » (ABEJ).

La CONFEJES a commencé ses activités au Burundi en 2005. Dans les faits, nous pouvons dire que son incidence sur le financement des ME est faible puisque 5 à 6 ME seulement sont financées annuellement.

Concernant le projet ABEJ, celui-ci vise essentiellement la formation des jeunes entrepreneurs à la formulation d'un plan d'affaires afin de renforcer leur capacité managériale et entrepreneuriale (Nkakleu et al., 2018, p. 97). Depuis sa création en 2010, l'ABEJ accompagne annuellement au moins 250 microentrepreneurs. Quant au MSNDPHG, avec un budget annuel supérieur à 7,7 milliards (soit 4,2 millions USD) (Loi de Finances 2017, p. 33), ses interventions visent à appuyer les entrepreneures féminines. Ce projet a été initié par ONU Femmes/Burundi dans le cadre de la consolidation de la paix. Son enveloppe globale est de 793 millions BIF (soit environ 450 000 USD), dont 520 millions BIF (soit 295 000 USD) issus des remboursements des microcrédits de la première phase. Le fonds comporte trois volets. Le premier volet concerne les microcrédits pour 70 % de l'enveloppe globale ; le second volet est consacré au fonds de garantie à hauteur de 20 % du montant global et le dernier volet est destiné à l'accompagnement des bénéficiaires pour 10 % de l'enveloppe (DGG MSNDPHG, 2017) ¹. Jusqu'en 2017, au moment de la collecte des données auprès de ce ministère, ce fonds avait déjà financé 13042 femmes microentrepreneures regroupées en 532 ME.

Nous pensons que ce nombre est très réduit au vu du nombre des ME estimées au Burundi lors du rapport sur l'emploi des jeunes² (République du Burundi, 2014, p. 14). Cela conduit aussi à une situation déséquilibrée par une demande excédentaire. Il en résulte un rationnement soit total, soit partiel des ME qui ne peuvent pas présenter de collatéral suffisant lors de la demande d'un prêt. C'est cette demande insatisfaite qui motive alors d'autres acteurs à s'intéresser à l'appui au microentrepreneuriat.

1.2.2. Les interventions des bailleurs de fonds externes

Les interventions des bailleurs de fonds se matérialisent essentiellement à travers quatre projets :

¹ Direction Générale du Genre au ministère de la Solidarité Nationale, des Droits de la Personne Humaine et du Genre. Ce fonds travaille avec 5 IMF à savoir Wise, la CECM, la Cospec, la Mutec et la Fenacobu.

² Ce nombre est estimé à plus de 79 %

- **En premier lieu :** c'est le projet Emploi Jeunes Ruraux (EJR). Celui-ci est assuré par le Programme de Développement des Filières (Prodefi) via le Fonds International pour le Développement de l'Agriculture (FIDA). Son objectif est de créer 20 000 emplois en 4 ans (2016-2020) pour les jeunes ruraux âgés de 14 à 30 ans à travers l'entrepreneuriat. Ce projet intervient dans les communes de Ngozi, Gashikanya, Gihanga et Bubanza. Afin de renforcer les capacités entrepreneuriales des bénéficiaires, le FIDA combine les services financiers et non financiers pour ses groupes cibles. Durant la formation, par exemple, les bénéficiaires montent des ME. Elles sont ensuite soumises à des IMFs partenaires du FIDA pour le financement ¹.
- **En deuxième lieu :** il y a les projets de CARE International. Cette ONG a commencé ses activités au Burundi en 1994. Ses premières interventions étaient centrées essentiellement sur l'aide d'urgence apportée aux populations victimes de la guerre civile de 1993. Ce n'est qu'en 2005 que cette ONG a débuté ses activités de développement aux côtés des populations vulnérables notamment les femmes, avec l'approche « *Nawe Nuze* » qui veut dire « Viens toi aussi » pour une période de 15 ans dans ses zones d'intervention. Actuellement cette ONG centre ses interventions de formation sur les activités d'épargne, des microcrédits et de la gestion d'une ME pour les groupes cibles. Parmi les ME financées par Care International, nous pouvons citer le petit commerce, les activités agropastorales, l'offre des services comme les taxis-vélos, la menuiserie, etc. Jusqu'en 2015, Care International avait déjà appuyé financièrement 12 850 groupes solidaires (GS). Ceux-ci étaient constitués d'environ 325 000 membres dont 70 % sont des femmes, 20 % des jeunes filles et 10 % sont des hommes. Le montant de leur épargne à cette même période était de 12 milliards de BIF (soit 6,8 millions USD)². En 2016, ce sont 4432 associations villageoises d'épargne et de crédit avec 102 098 membres (toutes femmes) qui ont été appuyés financièrement.

¹ Le FIDA a signé un partenariat avec la CECM pour accorder des microcrédits aux microentrepreneurs qui finissent leur formation dans le centre de FIDA à Bubanza, ce qui a conduit la CECM à ouvrir un guichet à Bubanza, car Bubanza faisait partie des zones d'intervention de FIDA où il n'y avait pas d'IMF. L'autre zone d'intervention est Ngozi. Afin de minimiser les risques de non-remboursement des microcrédits, FIDA assure un fonds de garantie de 80 % du montant total de la ME pour chaque microentrepreneur et l'IMF prend en charge 20 %. Les formations qui sont proposées à ces jeunes microentrepreneurs portent sur trois modules à savoir TRIE (trouvez l'idée de votre entreprise), CRE (créez votre entreprise) et GERME (gestion de stock : approvisionnement, trésorerie, comptabilité) (Secrétariat de suivi-évaluation de Projets Emploi des Jeunes Ruraux, 2016, FIDA/Prodefi-Burundi). Le coût de ce projet s'élève à 6,6 millions de dollars et est entièrement assuré par le FIDA.

² Données recueillies lors de la visite exploratoire en 2016 pendant la semaine nationale sur la microfinance au Burundi

- **En troisième lieu :** il y a le projet d'Appui à la Formation Professionnelle et Technique (AFPT). Celui-ci a été lancé le 12 mai 2011 pour une période de 7 ans et est financé entièrement par le Royaume de Belgique. Son budget est d'environ 7 millions €. Depuis sa création en 2010 jusqu'en 2017 lors de la collecte de nos données, l'AFPT a déjà financé 60 dossiers de microprojets pour l'insertion socioprofessionnelle des jeunes. Dans sa formule d'appui au financement du microentrepreneuriat, l'AFPT offre aussi aux bénéficiaires des formations. Celles-ci sont axées sur la gestion des microcrédits, de l'intérêt et de l'usage de crédit-bail ¹ (leasing). Mais nous jugeons que ce nombre de bénéficiaires reste faible par rapport aux microacteurs en quête de financement au Burundi.
- **En quatrième lieu :** c'est le Burundi Business Incubator (BBIN). Il s'agit du second centre d'incubateur au Burundi. Son objectif est d'accompagner et d'aider les jeunes actifs dans la création des ME. Il a été initié par la coopération néerlandaise et l'USAID. Ce projet soutient les jeunes qui ont des projets innovants. Ses actions sont essentiellement centrées sur la création d'entreprise plus que sur leur développement. Chaque année, BBIN organise un concours dit « Shika » à l'issue duquel il prime les trois meilleurs microentrepreneurs. L'enveloppe de la prime varie entre 1 à 3 millions de BIF (soit entre 570 et 1700 USD). C'est dans ce contexte du développement des microfinancements entrepreneuriaux que le BBIN a signé un accord avec la Banque de crédit de Bujumbura (BCB) en 2014. Cet accord visait à appuyer financièrement les microentrepreneurs que BBIN avait encadrés. Cet appui financier de BBIN a consisté à la mise en place d'un fonds de garantie à un taux bonifié de 11 %. Il s'agissait d'un fonds en expérimentation. Ce fonds a permis d'appuyer financièrement cinq microentrepreneurs actifs qui avaient soumis des ME des petites unités de transformation. Il est à souligner que l'enveloppe de ce fonds était fixée à dix millions BIF (soit 5680 USD). Cependant, selon l'un des responsables de BBIN chargé du service marketing que nous avons rencontré en mai 2017, les résultats enregistrés à l'issue de cette première expérience n'ont pas été encourageants à cause de non-remboursement des crédits. Cela a conduit à l'arrêt de

¹ Le crédit-bail est un mécanisme qui consiste au principal (ici l'AFPT) à financer un équipement et à le mettre à la disposition de l'agent (ici le microentrepreneur) avec la possibilité que ce dernier le rachète à la fin du contrat. Dans le cas de l'AFPT, cet équipement peut porter sur une machine de couture, du matériel ou des pompes agricoles, des machines de soudure, etc. Après la période contractuelle, l'agent peut s'il le veut, soit renouveler le contrat, soit racheter le matériel à sa disposition. Dans le cas de rachat, le matériel est racheté à sa valeur résiduelle. Et dans ce cas, l'agent devient le propriétaire définitif du matériel.

ce fonds. Il est à noter que l'appui financier de BBIN s'adresse aux microentrepreneurs qui ont déjà un certain niveau de scolarisation. Cet état de fait montre que la possession des connaissances académiques ne traduit pas forcément par la possession de connaissances entrepreneuriales. Cela nécessite alors le renforcement des capacités en entrepreneuriat par la mise en place d'un mécanisme d'accompagnement continu tout au long de l'aventure entrepreneuriale. Or, la création d'une ME innovante est un processus continu au cours duquel l'accompagnement joue un rôle déterminant. C'est d'ailleurs ce que Philippart (2017, p. 20) soutient à partir d'une étude portant sur l'accompagnement des entrepreneurs en difficulté. Pour cet auteur, « *le processus d'accompagnement ne permet pas seulement d'accéder au financement ou de constituer un réseau [...], mais aussi d'améliorer les compétences des entrepreneurs* ». En conséquence, il serait souhaitable que le BBIN mette en place un dispositif d'accompagnement continu, et ce, avec l'appui du gouvernement. Cette synergie permettrait alors de capitaliser les efforts des uns et des autres et cela améliorerait la culture entrepreneuriale des jeunes Burundais. C'est ce que Adam (2009, p. 145) souligne dans son analyse sur « *réinventer l'entrepreneuriat pour soi, pour nous, pour eux* ». Pour cet auteur, le BBIN a pour rôle de « *fournir aux entrepreneurs des outils spécifiques pour mieux aider la démarche du porteur de l'idée à la faire naître et la faire grandir* ».

La section suivante met en lumière les produits financiers offerts par ces IMF burundaises.

Section 2 : Produits microfinanciers offerts par les IMFs burundaises

Les produits financiers offerts par les IMFs burundaises peuvent être classés en deux sous-groupes. D'un côté, il y a des produits classiques et d'un autre côté les produits électroniques. Dans cette section, nous parlons successivement de ces différents produits (2.1) avant d'évoquer leurs limites dans le financement des ME (2.2).

2.1. Les produits microfinanciers classiques

Les produits microfinanciers classiques consistent en crédits solidaires, crédits individuels, crédits warrantages ainsi que les produits d'épargne.

2.1.1. Crédits solidaires et crédits individuels

i) Les crédits solidaires

Il s'agit de « *des crédits de petits montants accordés à des groupes de cinq à six personnes. Les membres du groupe solidaire se portent garants du prêt si l'un des membres fait défaut* » (Kambale Paluku et Lenfant, 2016, p. 5). Ces crédits reposent sur les valeurs sociales et la solidarité entre les membres. Ces facteurs permettent aux emprunteurs de contracter un crédit à des conditions plus économiques par rapport à celles des prêts traditionnels. Les crédits solidaires ont été initiés au départ pour permettre aux entrepreneurs dépourvus des garanties, surtout les femmes, de lancer une AGR. Les crédits solidaires comprennent en réalité deux sous-produits à savoir le « *microcrédit aux plus démunis* » et « *le crédit solidaire* » (Attali et Arthus-Bertrand, 2007, p. 80). Pour ces auteurs les « *microcrédits aux plus démunis* » sont destinés aux microentrepreneurs actifs, mais qui ne peuvent pas être membres à part entière d'un groupe solidaire, et encore moins, d'une IMF à cause de leur situation économique défavorable (Soulama, 2005, p. 198). Ils montrent que ceux qui sont dans cette catégorie ont encore besoin tant des services non financiers que des services financiers pour pouvoir réussir dans leurs activités. Nous pouvons étayer cette pratique dans le cas du Burundi par le microcrédit aux pauvres économiquement actifs (MCPEA) initié par le FMCR (voir annexe 14).

Quant aux « *microcrédits solidaires* », ceux-ci sont destinés aux microentrepreneurs qui sont déjà membres actifs dans une IMF et qui ne disposent pas de collatéral individuel suffisant pour contracter un prêt individuel. Pour eux, la seule garantie qu'ils peuvent mobiliser auprès de l'IMF est la garantie solidaire. C'est ce dont un bénéficiaire d'un crédit solidaire à la Mutec au Burundi témoigne en ces termes : « *J'avais un besoin de trésorerie dans ma ME et je n'avais*

pas des garanties personnelles pour hypothéquer. Finalement, je l'ai obtenu grâce à la caution solidaire du groupe solidaire "Akeza" dans lequel j'ai adhéré dans mon quartier » (Tiré du journal *Zamuka* du RIM, 2014, p. 3)¹.

ii) Le prêt individuel

Le prêt individuel a été introduit du fait que « *le prêt solidaire commençait à montrer ses limites* » pour les clients plus actifs. C'est ce que Mayoukou et Kertous (2015, p. 123) montrent dans le cas congolais. Pour les auteurs, l'offre du prêt individuel est liée à l'existence de certains emprunteurs, surtout en milieu urbain, qui désirent emprunter des sommes plus importantes. Il s'agit des clients qui affichent un certain niveau de performance dans leurs activités et dont les besoins financiers dépassent la capacité d'endettement de leurs groupes solidaires (Boyé, Hajdenberg et Poursat, 2006, p. 61; Attali et Arthus-Bertrand, 2007, p. 79). Ce phénomène est appelé la montée en gamme ou « *upgrading* ». En s'interrogeant sur le modèle adapté au financement des PME en Thaïlande, Subhanij (2016, p. 5) avance que l'offre d'un crédit progressivement plus important permet aux IMF de maintenir cette catégorie de clientèle qui est devenue solvable par rapport à leur situation initiale. Selon cet auteur, ceux qui sollicitent ce type de prêt sont capables de présenter une garantie physique. Ces constats sont similaires à ceux de Soulama (2005, p. 195) dans le cas burkinabè, qui, à partir des caisses populaires, témoigne que « *certain microentrepreneurs que la caisse a contribué à former sont devenus très performants à tel point que sans modification majeure des conditions financières de fonctionnement de la caisse, ces acteurs dynamiques se sentent à l'étroit et sont prêts à « migrer » vers une institution financière formelle* ». C'est pourquoi Boyé, Hajdenberg et Poursat (2006, p. 61) affirment que ce type de crédit est basé sur « *la capacité du client à présenter à l'institution financière des garanties de remboursement et un certain niveau de sécurité* ». Ils soulignent que la réussite du prêt individuel repose sur l'aptitude de l'agent de crédit à pouvoir écarter parmi les candidats à ce prêt, ceux qui présentent un haut niveau de risque de défaut.

Nous pouvons dire que deux facteurs essentiels forment le moteur du prêt individuel.

En premier lieu, c'est la nature de la ME emprunteuse et en deuxième lieu, c'est la nature de la garantie présentée par l'emprunteur. En effet la « la nature de la ME » peut porter sur l'analyse du dossier en faisant apparaître l'accroissement des flux attendus, les bénéfices nets, l'historique de l'activité, les échéanciers possibles par rapport au rythme de production,

¹ Voir http://www.rimburundi.org/sites/default/files/zamuka_%2030.PDF Consulté le 02/03/2018

l'existence ou non des concurrents pour les biens ou services produits, les canaux de commercialisation, les autres charges liées directement ou non à l'activité et qui impactent sa rentabilité. Il s'agit d'une étude complète du marché.

Quant aux garanties, elles peuvent porter sur les garanties réelles telles que les titres fonciers, les garanties économiques comme le salaire, l'apport personnel, les garanties sociales comme l'avaliseur, les garanties morales telles que la prise en compte de la moralité de la personne du client, la possibilité de saisir ses actifs ou l'affichage du nom du client en cas de non-remboursement. Nous pensons aussi que le fait que ce type de prêt soit sollicité en milieu urbain plutôt qu'en milieu rural est lié à la possibilité de profitabilité rapide des ME en milieu urbain et les difficultés des IMFs d'utiliser le modèle de prêt solidaire dans ces milieux.

2.1.2. Crédit warrantage

Le crédit warrantage est un « *système de crédit rural qui consiste pour une organisation paysanne et/ou ses membres producteurs, à obtenir un prêt en mettant en garantie leur production, telle que le mil, le sorgho, le riz, le maïs, l'arachide, etc., susceptible d'augmenter de valeur* » (CGAP, 2014). Dans ce type de crédit, comme dans le prêt solidaire, le principe de surveillance par les pairs joue un rôle important. Nonobstant, cette technique est encore au stade embryonnaire dans quelques IMFs burundaises (Ndimubandi, 2010, p. 6).

Ce type de crédit a permis aux petits exploitants agricoles d'accéder aux microcrédits en milieu rural soit pour assurer les campagnes agricoles, soit pour s'acheter des intrants ou des semences dès les premières pluies de la saison pluvieuse. Nous pouvons dire qu'il évite aussi aux microentrepreneurs agricoles de gaspiller leurs stocks de la saison précédente.

La vulgarisation de cette approche pourrait alors être avantageuse en milieu rural.

Cela s'explique par le fait que les terrains dont disposent les cultivateurs ne sont pas enregistrés au cadastre. Dans la pratique, le warrant comme mécanisme approprié dans le financement des MEA, implique au moins trois acteurs.

Premièrement, des producteurs, en tant que groupements villageois, c'est-à-dire « *des organisations paysannes (OP)* ». Il s'agit d'associations à l'échelle villageoise qui poursuivent des objectifs communs. Ces organisations doivent être solidairement organisées dans des secteurs porteurs afin de se porter mutuellement garantes des membres auprès des IMFs.

Deuxièmement, ce sont des IMFs. Ces dernières doivent maîtriser en amont et en aval l'utilisation de ladite technique.

Troisièmement, c'est l'administration. Le rôle de ce dernier acteur se remarque surtout dans la mise en place des infrastructures de base comme les routes, la réglementation et/ou l'organisation des marchés de ces produits. Ces facteurs constituent des conditions préalables à toute transaction.

Les divers acteurs doivent travailler en synergie tout au long du processus pour que ce mécanisme soit un vrai instrument de financement des MEA. L'absence ou la faible implication de l'un des trois acteurs peut entraver la réussite de ce type de crédit.

Comment fonctionne alors le crédit warrantage au Burundi ? Au Burundi, le crédit warrantage a eu lieu deux fois dans l'année. Son cycle se fait en six étapes.

La première étape consiste à la tenue d'une assemblée générale avec les producteurs. Elle a lieu à l'approche de chaque saison arable, c'est-à-dire en septembre pour la petite saison culturale (A) et mi-février pour la grande saison culturale (B). À ce moment, l'IMF mène une campagne d'intéressement. Durant cette campagne, l'IMF recense tous les groupements associatifs (OP) susceptibles d'adhérer au mécanisme de warrantage.

La seconde étape est de former des groupes d'agriculteurs qui sont intéressés et de passer à la formalisation des contrats. Il peut s'agir des anciens groupes ou des nouveaux groupes. Dans le cas d'un nouveau groupe, l'IMF participe à la création du groupe qui adhère au crédit warrantage. L'agent de crédit lui explique les avantages de ce type de crédit. En cas d'adhésion effective du groupe, l'IMF prépare le contrat en deux exemplaires. Une copie du contrat reste à l'IMF et l'autre est remise au groupe. Dans le cas d'un ancien groupe, l'IMF prépare aussi une rencontre avec ce groupe. Elle rappelle le fonctionnement du dispositif avant de préparer le contrat pour la signature. Dans tous les cas, l'IMF peut recourir à l'appui institutionnel.

La troisième étape est celle de la constitution des stocks. À ce niveau, il y a un engagement d'un agent du groupe et celui de l'IMF. La fermeture du hangar se fait à l'aide de deux ou trois cadenas. Les clés sont ensuite remises à ces deux agents qui sont chargés de sa gestion. C'est aussi à ce moment que l'on établit des listes de paiement. La liste permet de quantifier les produits des groupes qui ont adhéré au crédit.

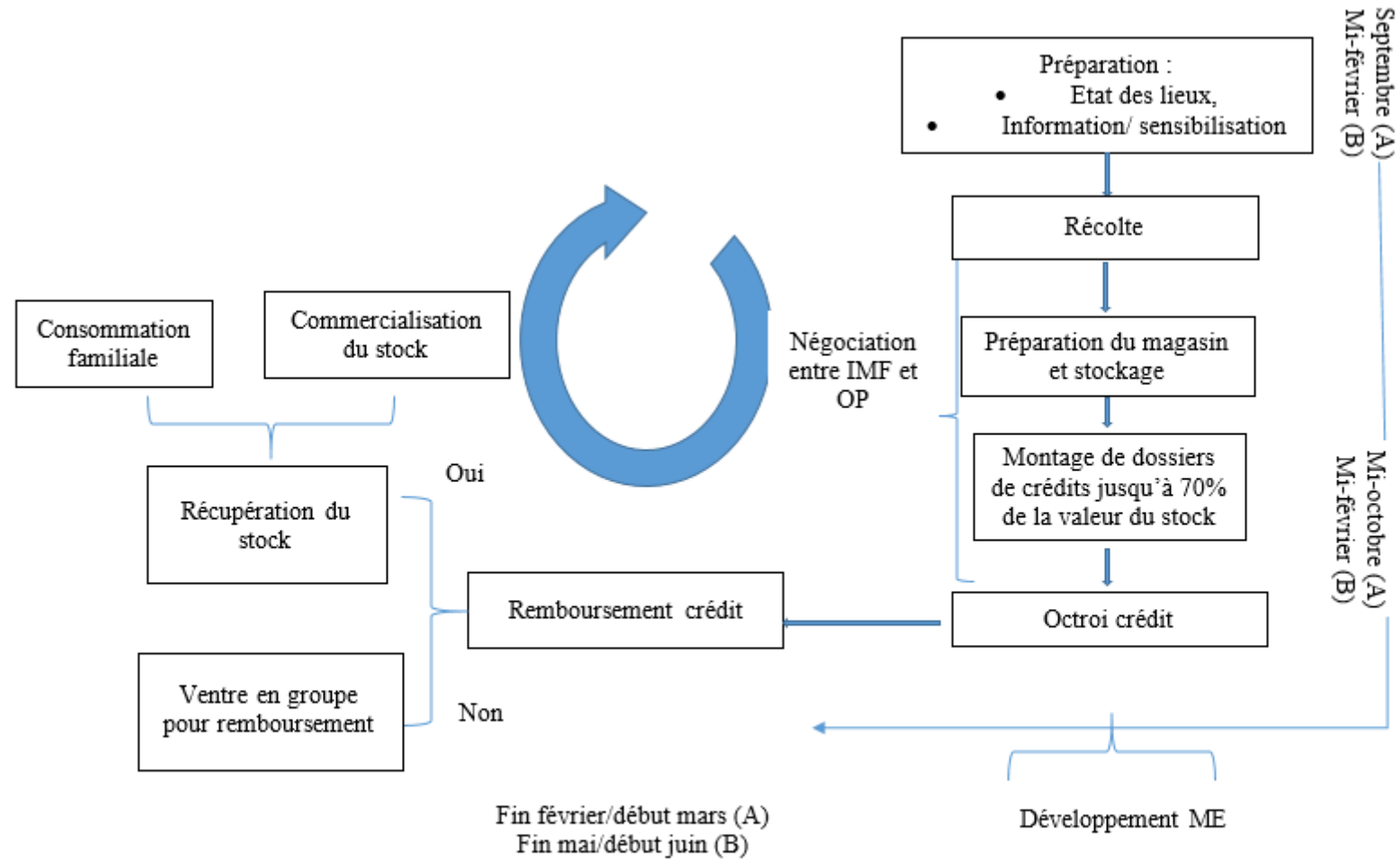
La quatrième étape couvre la remise des crédits aux membres du groupe. À ce niveau, l'IMF délivre un certificat de dépôt des produits en warrantage. C'est ce bordereau qui sera présenté lors de la sortie des produits en stock. Le volume du crédit peut atteindre 70 % de la valeur marchande des produits en stock.

La cinquième étape concerne la sortie effective des produits pour la vente et le remboursement des crédits. Cette sortie a lieu en présence de deux agents qui sont chargés de la gestion du stock.

La dernière étape est consacrée à la clôture du processus. Il s'agit d'évaluer la saison agricole passée afin de préparer celle à venir. C'est aussi l'occasion d'évaluer le dispositif en identifiant les points forts et faibles pour la période passée afin d'améliorer l'opération.

À partir des travaux de Simphal (2012, p. 5), dans le cas burkinabè, nous pouvons schématiser le cycle du crédit warrantage dans le cas burundais de la façon suivante :

Figure 5: Mécanisme indicatif de la technique de warrantage



Source : Adapté par l'Auteur, à partir des travaux de Simphal

Quant aux produits d'épargne, les IMF's burundaises offrent essentiellement le dépôt à vue, le dépôt à terme, l'épargne scolaire, l'épargne santé, l'épargne retraite, l'épargne complémentaire, l'épargne jeune entrepreneur, l'épargne logement et l'épargne nantissement. Excepté les dépôts à vue, l'épargne santé et l'épargne jeune entrepreneur, les autres types d'épargne sont générateurs de revenus. Le taux d'intérêt varie selon la nature de l'épargne (voir annexe 17).

Les produits de microassurance ou les services d'accompagnement ne sont pas encore développés au Burundi.

Outre les produits classiques des IMF's (crédits et épargnes), les IMF's burundaises ont développé aussi des produits électroniques. Ceux-ci concernent essentiellement le transfert d'argent via Ecocash, Leo Manoti, Lumicash ou M-Pesa. Dans ce cas, l'expéditeur et le destinataire doivent avoir les cartes Sim de la même compagnie téléphonique. C'est à partir de leur numéro qu'ils sont identifiés. Chacun d'entre eux doit aussi posséder un code secret qui lui permet d'accéder à son compte. Dans la pratique, l'argent liquide de l'expéditeur est transformé en unité et est chargé comme des unités téléphoniques dans son téléphone. C'est à ce moment précis qu'il peut transférer de l'argent à son destinataire. Avant le transfert, l'expéditeur doit s'assurer qu'il dispose d'un dépôt suffisant sur son compte. Le destinataire récupère l'argent après avoir reçu un code de la part de l'expéditeur. Pour cela, il doit se présenter dans le guichet proche avec sa carte d'identité et son compte ouvert dans l'IMF. La transaction n'est effective qu'à la réception d'un reçu délivré par la machine. Ce reçu comporte les détails sur les caractéristiques de l'opération (dépôt, retrait ou transfert) qui vient être effectuée. Ce dispositif doit être connecté au serveur de l'IMF, ce qui permet de garantir la sécurité.

C'est dans le cadre de l'utilisation des produits électroniques que certaines IMF's burundaises ont mis en place un autre dispositif appelé « *Point of service* » (POS). Plusieurs facteurs ont motivé l'introduction de ce dispositif. Nous pouvons mentionner le cas de certaines zones, surtout en milieu rural qui sont moins desservies en matière de services financiers, la recherche de baisse des coûts d'exploitation, la présence d'une demande de services financiers accrue en milieu rural et alors que les conditions pour l'ouverture d'un guichet sont difficiles.

Ces analyses sont soulignées aussi par Clot (2019, p. 42) dans le cas français. L'IMF paie les équipements tel que le téléphone et les remet à un agent économique qui se trouve dans la région choisie. Comme dans le cas précédent, cet agent doit être identifié au serveur de l'IMF.

Cela permet non seulement aux clients de l'IMF de faire leurs transactions, telles que le dépôt et le retrait d'argent, mais permet aussi à l'IMF de suivre l'évolution de l'ensemble des transactions afin d'assurer la sécurisation de ses clients.

Pour chaque opération faite, une commission est remise à l'agent selon les modalités convenues avec l'IMF.

La figure suivante montre le fonctionnement de ce mécanisme.

Figure 6: Dispositif des produits électroniques des IMF's burundaises : cas de 'Point of service' (POS)



Le tableau suivant donne un aperçu des clients ayant recouru à ces modes d'opérations dans leur transaction en fonction de l'institution prêteuse.

Tableau 3: Nombre des transactions des produits électroniques effectués au 31/12/2014

Catégorie	BEF	%	EMF	%
Western Union	172 932	58,48	5001	1,10
MoneyGam	8783	2,97	-	-
Ecocash	-	-	386 988	84,76
Leomanoti	-	-	64 584	14,15
M.cash	113 990	38,55	-	-
Total	295 705		456 573	

Source : Extrait du rapport de la BRB sur l'offre de services financiers formels au Burundi, 2015, p. 33

À travers ce tableau, nous constatons que le taux d'utilisation des services électroniques est plus élevé dans les établissements de microfinance que dans les banques et établissements financiers. Certes, les nouvelles technologies ont permis d'élargir l'offre des services financiers

et par là, de renforcer l'inclusion financière. Dans les faits, certains de ces mécanismes ne sont plus utilisés. C'est le cas de Leo Manoti et de Money Contact (BRB, 2016, p. 64).

Il importe alors de nous interroger sur les causes d'échec des différents types de crédits du point de vue théorique.

2.2. Limites des produits financiers et programmes volontaristes d'appui au microentrepreneuriat

2.2.1. Limites des produits offerts par les IMFs

Ces limites portent sur les crédits solidaires, les crédits individuels et les crédits warrantage.

i) Limites de la caution solidaire comme gage de financement des ME

Tout se passe comme si la garantie solidaire allait résoudre toutes les difficultés des garanties des plus délaissés, comme si la garantie solidaire pouvait constituer une solution miraculeuse toute faite que les IMFs auraient inventée pour pallier aux problèmes de garanties des populations exclues de la finance moderne à cause de leur position socioéconomique. Or, dans les faits, il y a toujours des facteurs qui empêchent la garantie mutuelle de porter les fruits escomptés, car dans les faits, les choses ne fonctionnent pas linéairement.

C'est le cas par exemple d'un emprunteur du groupe solidaire qui ne trouve pas un intérêt de rembourser son prêt, car il est soit convaincu que s'il ne rembourse pas ses coéquipiers vont rembourser à sa place, soit il n'aspire pas à des prêts futurs comme le voudrait la technique en cas d'un remboursement total. Cela remet en cause sa volonté à faire les efforts nécessaires pour s'acquitter de sa dette. C'est aussi le cas de la présence de certains membres influents dans le groupe. Cela peut amener certains membres à se constituer en groupe sur des bases sociales fictives, même s'ils peuvent présenter des projets productifs identiques pour obtenir le microfinancement. Outre ces facteurs mentionnés, certains travaux soulignent aussi le cas où les membres du groupe ne se connaissent pas (Armendáriz de Aghion et Gollier, 2000, p. 640; Banerjee et Duflo, 2012, p. 291). Dans ce cas, comme le soulignent les auteurs, la pression sociale n'est plus efficace pour assurer un taux de remboursement élevé. D'autres travaux (Laffont, 2002, p. 341; Godquin, 2004, p. 1914 ; Guttman, 2006, p. 6; Jauniaux, 2007, p. 104; Ahlin, 2016, p. 15) abondent dans le même sens. Ces auteurs ont mené des recherches sur les conditions dans lesquelles les techniques des prêts de groupes sont inefficaces.

Dans leurs travaux, ils expliquent la faible utilisation des techniques de prêt mutuel de deux manières. Du côté de l'offre, ils affirment que le faible emploi de la technique de prêt solidaire par les IMFs est lié au faible contrôle de cet instrument par ces institutions prêteuses. Pour eux, la réussite de ces techniques dépend de leur maîtrise depuis leur genèse jusqu'à leur mise en application de la part des IMFs en fonction de la clientèle visée (Djefal, 2007, p. 55-70). Du fait que cette technique repose sur la solidité des liens sociaux entre les membres du même groupe, elle peut s'avérer vaine dans les milieux urbains, parce que dans ces milieux, le facteur principal du prêt solidaire, notamment la culture, ne peut plus exercer sa fonction de régulateur (Camilleri, 2007, p. 141; Mesquita 2009, p. 126 ; Nzongang, Wamba et Nimpa, 2013, p. 5). Par exemple un emprunteur risqué peut accepter de s'associer avec celui qui ne l'est pas pour bénéficier des microcrédits. Dans ce contexte, ni la notion de la pression sociale, ni les mécanismes d'incitation aux microcrédits futurs plus intéressants que les précédents ne tiennent debout. Kevane et McNelly (2003, p. 25) font le même constat dans le cas du Burkina Faso.

Du côté de la demande, Djefal (2007, p. 71-72) part d'une analyse sur les pratiques des IMFs dans le cas de l'Afrique occidentale et rappelle les conditions dans lesquelles cette technique peut s'avérer vaine. Tel est le cas lorsque la solidarité entre les membres d'un même groupe solidaire est artificielle et met en avant la situation financière de chaque membre du groupe au détriment des relations sociales qui devraient prévaloir. Or, ce sont les relations sociales qui sont la colonne vertébrale de la réussite de cette technique. Boyé, Hajdenberg et Poursat (2006, p. 57-60) confirment ces analyses dans le cas indien. Pour eux, lorsqu'un petit problème survient dans un groupe artificiel, chaque membre du groupe qui est censé être solidaire se replie de son côté, selon ses intérêts, car il n'y a pas véritablement de base sociale solide dans le groupe. En restant dans le même ordre d'idée, Noglo (2013, p. 18), dans le cas du Bénin, montre que l'échec de la pratique de prêt solidaire peut résulter de la composition des membres du groupe solidaire. Selon lui, pour que la technique du prêt de groupe réussisse, il faut que les membres du groupe solidaire forment un tout, aussi homogène que possible¹ ; il convient aussi de ne pas avoir de liens parentaux directs entre les membres et le groupe doit être constitué sur la base d'un petit nombre de personnes (Banerjee, Karlan et Zinman, 2015,

¹ Comme c'est le cas au Burundi à la Fenacobu où certains groupes solidaires comprennent des agriculteurs et des fonctionnaires.

p. 13; Noglo, 2013, p. 17 ; Lanha, 2002, p. 53). Dans le cas contraire, cela peut porter atteinte à la pérennité du groupe.

Parmi les facteurs pouvant entraver la réussite de la surveillance par les pairs, et dans la même lignée, Mesquita (2009, p. 123) montre que les effets néfastes de cette technique peuvent résulter de la taille du groupe solidaire. Nous retrouvons ce cas d'effet « taille » dans certaines IMFs burundaises comme Dukuse Microfinance ou la Fenacobu, où certains groupes solidaires atteignent une quarantaine ¹ d'individus. Dans ces conditions, il n'est plus possible d'exercer un contrôle rigoureux et certains membres risquent de se comporter en passagers clandestins afin de ne pas rembourser leurs prêts.

En plus de cette homogénéité recherchée des membres du groupe solidaire, Varian (1989, p. 19) et Artis (2012, p. 100) proposent que les fonds sollicités par les clients soient débloqués au fur et à mesure et que ces clients successifs affichent leur volonté de rembourser le montant dû afin de prévenir le risque de défaut. Pour eux, du fait que les fonds ne sont pas distribués au même moment à tous les membres du groupe solidaire, peut permettre non seulement d'alermer l'agent de crédit dans le cas d'un dysfonctionnement constaté, mais cet agent peut aussi de bloquer les fonds restants pour les prochains emprunteurs.

Lanha (2011, p. 47-48) abonde dans le même sens à partir de l'étude d'efficacité de prêts solidaire dans le cas béninois. Pour cet auteur, le prêt solidaire ne peut réussir que si l'IMF sait organiser les groupes d'emprunteurs en présence.

Nous pouvons conclure que si l'IMF ne dispose pas de ces compétences, elle va se limiter essentiellement à l'octroi de prêt individuel. Au Burundi, par exemple, nous rencontrons des cas où certains premiers responsables des IMFs ont un niveau d'éducation financière moyen ou ont besoin de renforcement des capacités ². Cela se traduit par une faible diversification des garanties adaptées aux caractéristiques des ME (ministère des Finances, 2014, p. 10).

ii) Limites du prêt individuel

L'objectif recherché à travers la demande des garanties réelles pour les prêts individuels est de réduire le risque de défaut des clients. Or, en observant le cas des PME en Afrique Kauffmann (2005, p. 1) fait remarquer que dans certaines situations, le remboursement de prêt par la saisie des garanties apportées par le client est impraticable. Tel est surtout le cas

¹ Les hommes et les femmes peuvent être ensemble dans un même groupe solidaire

² C'est le cas par exemple de CIDI Microfinance, MUPAD, CECABU, HFB

lorsqu'il y a absence de la neutralité judiciaire. Nous pouvons dire aussi que cette limite peut résulter du temps d'attente ou en présence de toutes les charges additionnelles administratives pour que la justice se prononce sur le litige. En comparant les coûts qu'il faudrait supporter pour engager un cabinet d'avocat par rapport au produit attendu, on s'aperçoit que ce dernier est nettement inférieur aux coûts à supporter. Il pourrait être coûteux pour l'IMF de poursuivre son action ; dans ce cas, en amont, cela pourrait conduire l'IMF à exclure certains clients individuels.

De même, en partant du contexte burkinabè, Soulama (2005, p. 196) montre que l'évolution des IMFs du prêt solidaire vers le prêt individuel produit des exclus. Pour lui, le fait que les IMFs « *exigent une garantie de plus en plus substantielle, exclut certains clients pauvres et conduit les IMF à produire leurs propres exclus* ». Nous pouvons justifier les propos de Soulama par le fait que les garanties exigées en prêt individuel sont hors portées des nombreux microentrepreneurs. Il s'agit fréquemment de sûretés réelles. À ce niveau, nous pouvons dire qu'un grand nombre des actifs que possèdent les microentrepreneurs comme les terrains, les bijoux ou le cheptel vivant ne sont pas juridiquement saisissables, car leurs propriétaires ne disposent pas des documents qui attestent leur droit de propriété sur ces biens. Cela limite l'usage de ces biens comme garanties. C'est pourquoi en analysant les facteurs d'auto-exclusion et de l'obtention des crédits dans les IMFs congolaises, Mayoukou et Kertous (2015, p. 133-134) montrent que cette exclusion est parfois volontaire. Pour les auteurs, lorsqu'un client constate qu'il n'est pas en mesure de répondre à toutes ces conditions de nantissement, celui-ci va s'exclure de lui-même.

iii) Limites du warrantage comme gage d'obtention du microcrédit

Les limites du crédit warrantage proviennent des facteurs exogènes qui échappent au contrôle de l'agriculteur. Il s'agit de contraintes, tant organisationnelles que structurelles. C'est le cas, par exemple, de la faible organisation du secteur agricole, des risques liés à la rentabilité des activités agricoles, de la volatilité des prix des produits agricoles. L'ensemble de ces contraintes échappent au contrôle des IMFs et des agriculteurs. Dans le cas spécifique du Burundi, le principal facteur qui handicape l'utilisation du crédit warrantage est le faible niveau d'accompagnement du gouvernement. En effet, chaque groupement d'agriculteurs qui souhaite utiliser le crédit warrantage doit se construire le hangar servant d'entrepôt. Les groupements doivent aussi supporter les frais connexes, tels que les frais d'assurance de l'entrepôt, les frais de transport et de stockage des produits. L'ensemble de ces coûts n'est pas à la portée des

exploitants agricoles. Il arrive que des ONG apportent des tôles et alors que les autres charges doivent être supportées par les agriculteurs. Cela se solde alors par un petit nombre de hangars disponibles répondant aux normes. Ces facteurs découragent en même temps les IMFs dans leur offre de crédit warrantage. En sus de ces facteurs, nous pouvons inclure la faible organisation des marchés des produits agricoles, les contraintes externes liées aux conditions climatiques qui échappent à tout contrôle de l'exploitant agricole ou l'IMF, le risque de détérioration des produits en stock, le niveau de sécurité qui reste faible en milieu rural, notamment le risque de vol.

Nos constats sont similaires à ceux de Chataille et al (2011, p. 13). Dans leur étude portant sur le crédit warrantage au Burkina Faso, les auteurs montrent que les produits agricoles sont vulnérables à plusieurs types de risques portant essentiellement sur « *les prix des produits mis à warrantage, le rendement, la qualité produite, le coût de production, les facteurs humains, institutionnels et financiers* ». L'ensemble de ces risques ne font qu'augmenter la réticence des IMFs à offrir le crédit warrantage. Cela est d'autant plus important que ce type de crédit se fonde sur le principe d'anticipation des prix des produits en warrantages (Ndimubandi, 2010, p. 20).

Nous pensons que l'implication de l'État par l'accompagnement surtout à travers la construction des hangars, la formation des agriculteurs, la fourniture des sacs de conservation, l'organisation des marchés des produits agricoles et la stabilité de leur prix, la mise en place d'un mécanisme des fonds de garantie de risque agricole peut inciter les IMFs à développer davantage cette technique.

2.2.2. Limites des politiques volontaristes à l'appui aux microentreprises

Les limites des politiques d'appui au financement des ME mis en place par l'État et/ou les PTF tiennent à plusieurs facteurs.

Parmi les facteurs souvent évoqués, nous pouvons mentionner la gestion disparate des fonds de garantie. Cela se matérialise par le manque de structure de coordination dans leur gestion. En effet, lors de la collecte de données dans les différents ministères et les organisations non gouvernementales (ONG) qui soutiennent les ME, nous avons constaté qu'il existe des fonds de garantie gérés par plusieurs ministères. Cependant, ces derniers n'ont pas de cadre de concertation et interviennent souvent dans les mêmes zones géographiques et auprès du même public cible. Nous avons aussi constaté que les IMFs méconnaissent l'existence des fonds de

garantie, hormis le FMCR. Cet état des faits aboutit à la concurrence entre les divers acteurs. Cela a alors comme conséquence une faible incidence sur le financement des ME.

En plus de ces appuis qui se sont intéressés au côté de la demande, d'autres se sont focalisés du côté de l'offre. Ces fonds visaient essentiellement le renforcement des capacités managériales des praticiens du secteur (annexe 27). Certes, plusieurs acteurs interviennent dans l'appui aux microentrepreneurs burundais et cela devrait permettre à un grand nombre de ces derniers d'accéder au microfinancement. Cependant, les faits restent limités sur le terrain. Nous pensons que cela peut s'expliquer par l'absence d'un cadre de coordination et de concertation entre les divers intervenants, y compris les IMFs. En effet, cette intervention disparate des différents fonds de garantie au Burundi se traduit par des impacts très faibles dans le financement des ME, car tantôt les microentrepreneurs ne savent pas qu'ils existent des fonds et tantôt ce sont des IMFs elles-mêmes qui ne disposent pas de cette information.

Afin d'améliorer l'impact de ces fonds dans le financement des ME, il serait souhaitable de mettre en place un dispositif de coordination et de communication entre les différents acteurs au sein duquel tous ces fonds de garantie seront gérés.

2.2.3. Obstacles au mobile banking

Dans une entreprise, les conditions de réussite d'un nouveau produit ou procédé peuvent être analysées à deux niveaux. À court terme, les principales conditions qui doivent être réunies pour assurer la réussite d'un nouveau produit tiennent aux « *caractéristiques du produit développé, aux caractéristiques stratégiques, aux caractéristiques de développement et celles du marché* ». À long terme, le succès d'un nouveau produit est plus lié à la maîtrise du circuit « *satisfaction-fidélité-profit* » (Gotteland et Haon, 2007, p. 26-28). Cela demande de la part des praticiens des IMFs, une aptitude à anticiper les revenus attendus du client adhérant à ce nouveau dispositif ou une capacité à évaluer la demande. Les auteurs concluent leur analyse en précisant qu'à long terme, les facteurs de non-réussite d'un nouveau produit peuvent être liés « *à l'écart entre la performance attendue par le client et celle que lui propose l'entreprise. Cet écart renvoie à l'étude du marché, à l'écart entre la performance « désirée » et les spécifications commerciales et techniques qui sont fixes [...]. Ici, il s'agit d'un problème de la qualité du produit proposé et à l'écart entre la performance réalisée par l'entreprise et celle reçue par le client. Il s'agit à ce moment-là d'un problème de communication, de vente ou de logistique. Le dernier facteur concerne l'écart entre la performance perçue et celle attendue ou le problème de l'étude du marché* ».

Ce raisonnement, transposé dans le cas du marché microfinancier, montre que le lancement d'une nouvelle technologie nécessite une étude approfondie du marché. Cette étude doit prendre en compte les caractéristiques socioéconomiques de la clientèle qui est appelée à l'utiliser. Il s'agit là pour les praticiens de la microfinance, de l'aptitude d'identifier la demande pour le nouveau produit, le calcul du ratio coût/bénéfice avant tout lancement. À ces conditions techniques s'ajoutent d'autres d'ordre environnemental, comportemental ou politique. C'est le cas de l'absence de réseaux de connexion internet, surtout en milieu rural, du coût de l'électricité, du niveau de formation de la population en milieu rural. Tous ces facteurs sont de nature à réduire l'utilisation d'un e-produit.

Ces observations sont similaires à celles de Assadi et Cudi (2011, p. 236) qui ont analysé le potentiel d'inclusion financière à partir du « mobile banking ». D'après leur analyse, la conception du nouveau produit doit tenir compte du profil des clients notamment « *l'âge, l'appartenance ethnique ou raciale, la dépendance, l'absence des cartes d'identité pour certains clients dans les zones rurales pour faire des formalités administratives, le faible niveau d'éducation financière de celui-ci, son niveau de revenu faible, son lieu d'habitation, son attitude comportementale lié notamment à l'existence des réseaux de financement informel, l'inadaptation du produit et l'utilisation de la technologie qui reste difficile pour les gens non scolarisés* ».

L'omission de l'un de ces facteurs dans la conception du produit ou du procédé est de nature à compromettre la réussite du nouveau dispositif.

Saint-Pierre et Mathieu (2007, p. 63) abondent dans le même sens en affirmant que certains de ces facteurs sont liés à l'environnement dans lequel le client évolue, d'autres sont intrinsèques au premier responsable. Pour Saint-Pierre et Mathieu, l'innovation ne peut réussir que si elle s'insère dans son environnement. Ils justifient cette position par le fait que l'innovation est « *synonyme de nouveauté, d'incertitude et revêt pour cela, un caractère de risque et que l'environnement contient des facteurs perturbateurs* ». Dans ces conditions, l'innovation ne dépend pas seulement de « *l'utilisation des seules ressources tangibles comme les ressources financières et technologiques, mais aussi et surtout, des ressources intangibles comme la connaissance* ». Dans cette aventure innovatrice, c'est l'entrepreneur « *ici le dirigeant de l'IMF* » qui est au centre de cette technologie.

Ces résultats sont identiques à ceux de Sievers et Vandenberg, (2007,1342) pour lesquels, la rentabilité d'un nouveau produit dépend du groupe cible et des profits engrangés

par les acteurs impliqués, ici l'IMF et ses clients. Pour qu'une technologie puisse se pérenniser dans le temps et dans l'espace, les auteurs montrent que l'étude de sa conception doit s'articuler autour des questions telles que « *les groupes cibles, le type de service ou l'usage à en faire, la qualité et l'intensité de la prestation de ce service, la manière de fixer les frais d'adhésion ainsi que le taux d'intérêt* ». Ils en concluent que si la durabilité de ces services est plus aisée lorsque ceux-ci sont destinés aux PME, tel n'est pas le cas dans les ME qui sont gérées par les pauvres.

Nous pensons que cela remet en cause les profils des utilisateurs de ces outils. En effet dans le cas burundais, si des études du marché sont menées en amont pour les produits électroniques, il n'existe pas de telles études en aval afin de tenir compte des attentes des clients concernant l'utilisation de cette nouvelle technologie. À cela s'ajoute le poids des pratiques traditionnelles (Ikirimba) et leur importance dans le financement des ME, et ce, quelle que soit la catégorie socioprofessionnelle (BRB, 2012, p. 61-62) comme le montre le tableau suivant.

Tableau 4: Partage des microcrédits par quelques groupes tontiniers au nord du Burundi en 2015

Commune	Nombre d'associations	Nombre de bénéficiaires			Montant reçu lors du partage (BIF)		
		H	F	T	H	F	T
Marangara	5	78	26	104	1 093 709	3 520 430	4614139
Nyamurenza	1	71	20	91	130 446 311	19 604 219	150 050 530
Ruhororo	6	93	25	118	12 305 712	2 123 304	14 429 016
Ntega	8	75	55	130	4 175 517	2 910 073	7 085 590
Vumbi	4	65	50	115	7063495	5445562	12 509 057
Busiga	3	50	24	74	19031480	5593570	24 625 050
Gashikanwa	4	46	39	85	1 975 200	1524000	3 499 200
Kiremba	13	137	188	325	26 147 335	1 307 665	27455000
Mwumba	1	19	6	25	4955190	12006	4 967 196
Tangara	12	133	169	302	12 574 700	8 287 350	20 862 050
Total	57	767	602	1369	231768649	62202233	293970882

Source : Tiré des rapports des activités du SILC¹, 2015

¹ SILC : Savings and Internal Lending for Community

Dans la pratique, les SILC se subdivisent en deux sous-groupes :

- Le premier sous-groupe est composé de cinq à six membres. Le cycle de ce groupe dure une semaine.

Dans cette forme d'organisation, la réunion a eu lieu chaque semaine. La contribution convenue par les membres du groupe est versée lors de chaque réunion. La somme mobilisée à chaque réunion est ensuite remise à chaque membre du groupe. Lors de la prochaine réunion, la contribution est encore remise à un autre membre du groupe jusqu'à ce que tous les membres soient servis. Il s'agit des tontines rotatives. Dans ce sous-groupe, la contribution peut varier entre 500 BIF à 1000 BIF (soit 0,2707 dollars à 0,5414 dollars)¹. Le microcrédit est alors constitué par la contribution.

- Le second sous-groupe comprend cinquante à soixante membres. Le cycle dure une année.

Contrairement au premier sous-groupe, dans ce second sous-groupe, les contributions données par les membres lors de la réunion hebdomadaire est donnée par un trésorier. La contribution est de douze mille francs burundais (soit 6,4970 dollars) réparti comme suit :

- ✓ Dix mille francs (soit 5,4141 dollars) pour constituer la caisse afin d'octroyer des crédits aux membres qui le désirent.
- ✓ Deux mille francs (soit 1,0828 dollars) pour des fins sociales.

De même dans cette forme d'organisation, la durée des crédits n'excède pas trois mois. Le taux d'intérêt du crédit peut aller jusqu'à 10%. Il y a aussi des pénalités qui sont payées par les membres qui connaissent de retard de remboursement ou lors de la réunion.

A la fin de douze mois, c'est la fin du cycle. Les membres du groupe se partagent alors les gains financiers issus des contributions, des crédits octroyés ainsi que les intérêts et le cycle reprend.

Ces pratiques nous conduisent à nous interroger sur les faits stylisés du microentrepreneuriat au Burundi et sa proportion dans l'accès au financement auprès des institutions financières formelles.

¹ Au taux de change du 23/09/2019, 1USD=1847,005BIF

Section 3 : État des lieux du microentrepreneuriat au Burundi

La promotion du microentrepreneuriat et/ou de son financement au Burundi a été encouragée par l'État, et ceci, à travers la mise en place des centres de formations et d'encadrement en entrepreneuriat (3.1). Cette implication de l'État burundais trouve sa justification non seulement dans le rôle socioéconomique que les ME jouent (3.2), mais encore dans les obstacles à leur développement et par-là, à leur accès au financement (3.3).

3.1. Microentrepreneuriat

3.1.1. Rappel du cadre institutionnel pour la promotion de l'entrepreneuriat

Sur plan institutionnel, plusieurs initiatives ont été entreprises par le Burundi. Nous pouvons citer la création d'un certain nombre d'établissements financiers :

1) **La Banque nationale de développement économique (BNDE)** en 1967¹. Cette banque est aujourd'hui « régie par la loi bancaire n°1/017 du 23 octobre 2003 portant réglementation des banques et établissements financiers au Burundi » (art. 2, p. 2)². Depuis sa création, la BNDE a comme mission principale de financer les PE, surtout celles du milieu rural. Cette banque intervient à deux niveaux dans le financement de l'entrepreneuriat : d'une part, elle participe directement au financement de ME en accordant des microcrédits et d'autre part elle intervient indirectement en refinançant les IMFs qui en expriment la demande.

2) **Le Fonds de microcrédit rural (FMCR)** (que nous avons vu plus haut) qui fonctionne depuis 2002 pour soutenir financièrement les microentreprises agricoles (MEA). Ce fonds a été mis en place le 19 février 2002 par le « décret n°100/026 ». Afin de l'adapter aux réalités du financement des MEA, il a été restructuré en 2008 par « le décret n°100/158 du 23 septembre 2008 ».

3) **La CRDB Bank** qui a commencé ses activités bancaires le 16 août 2012³ et qui a intégré les activités microfinancières dans son portefeuille depuis 2014 en vertu de l'article 1^{er} du décret de 2006 sur la microfinance (p. 2). Le service de microfinance dans cette banque vise accessoirement l'éducation financière, en particulier pour les microentrepreneurs.

¹ Voir <http://www.bnde.bi/fr/content/historique> consulté le 17/02/2018.

² Voir le décret sur la microfinance au Burundi de 2006.

³ Voir <http://www.brb.bi/fr/content/syst %C3 %A8me-financier-burundais> consulté le 16/02/2018.

Outre ces trois institutions financières, il existe aussi des projets pour promouvoir l'entrepreneuriat. Certains d'entre eux visent le renforcement des capacités entrepreneuriales et managériales, surtout des jeunes et des femmes, d'autres sont orientés vers le financement du microentrepreneuriat, comme le montre l'encadré suivant :

Encadré 1: Quelques projets de la promotion de l'entrepreneuriat au Burundi

- **Le Projet des travaux publics et de création d'emploi (PTPCE)** qui vise la création d'emplois à travers les travaux publics à forte intensité de main-d'œuvre, l'exécution des projets des travaux publics rentables économiquement et socialement en s'appuyant sur les petites et moyennes entreprises (PME), le renforcement des capacités institutionnelles des municipalités en les aidant à identifier et à exploiter les projets dérivés.
- **L'Agence burundaise pour l'emploi des jeunes (ABEJ)** qui assure la formation des jeunes en entrepreneuriat et participe à la recherche de stages professionnels ;
- **Le Projet de renforcement de la participation des jeunes et des femmes au secteur du tourisme** qui a pour objet la formation des femmes et des jeunes aux microprojets touristiques.
- **Le centre INDE-AFRIQUE de formation professionnelle** qui est le centre d'incubation local. Son objectif est d'assurer l'insertion des jeunes dans les emplois.
- **Le Projet d'appui au renforcement des capacités institutionnelles dans le domaine de la promotion de l'emploi et de l'entrepreneuriat des jeunes (PARCEJ)**
- **Le Programme de promotion de l'entrepreneuriat des jeunes (PPEJ)** dont l'objectif est de favoriser l'auto-emploi des jeunes, ce qui passe par la formation et l'encadrement des jeunes d'une part et le financement de la création des microentreprises d'autre part.
- **Le Centre de formation et de perfectionnement professionnel (CFPP)** dont l'objet est l'identification des secteurs favorables à la création des microentreprises.

Source : République du Burundi, 2014, p. 18-20

Certes l'État burundais a développé ces centres pour la promotion de l'entrepreneuriat, mais sur le terrain les obstacles demeurent afin d'atteindre les résultats escomptés.

En effet, le rapport de la BAD (2012, p. 22) sur l'investissement en Afrique centrale indique que le Burundi connaît des contreperformances. Selon ce même rapport, le Burundi est

classé 159^e sur 185 pays en ce qui concerne le « *Doing business* » pour la période de 2013 et 144^e sur 144 pays en ce qui concerne la compétitivité mondiale pour la période de 2012-2013. Ces classements mettent en évidence les difficultés pour les entreprises burundaises d'obtenir des facilités tant administratives que financières. Si les difficultés existent pour les GE ou PME, il est vraisemblable que celles-ci sont encore plus importantes pour les ME.

C'est dans l'optique d'améliorer le climat des affaires au Burundi et de promouvoir l'entrepreneuriat que l'État burundais a mis en place en 2009 « *l'agence burundaise de la promotion des investissements (API)* » qui est régie par « *le décret n° 100/117 du 19 octobre 2009* ». Parmi les missions de cette agence, nous pouvons noter « *l'octroi des différents documents nécessaires pour la création d'entreprise, la constitution d'un cadre d'information sur les textes et autres règlements tant nationaux et internationaux en vigueur en matière de la création des entreprises, l'apport d'appui-conseil et d'accompagnement ainsi que l'accord des facilités dans la création des entreprises, la proposition des réformes¹ légales et institutionnelles aux autorités du Burundi qui répondent aux exigences tant nationales qu'internationales, la coordination et l'assurance du secrétariat des groupes techniques dans le cadre du projet Doing business* » (API, 2013, p. 5). Dans ses activités, l'API met l'accent aux jeunes afin de susciter en eux l'esprit entrepreneurial. C'est pourquoi l'API inscrit chaque année dans son cahier des charges, les formations des jeunes entrepreneurs. Celles-ci concernent surtout les entreprises innovantes. Durant la formation, plusieurs thématiques sont développées notamment « *l'apprentissage de l'élaboration du plan d'affaires, les techniques de rédaction des projets finançables [...] et la budgétisation, etc.* » (API, 2017, p. 14). Il s'agit pour cette institution de renforcer cette culture entrepreneuriale.

3.1.2. Quelques chiffres des microentreprises

La volonté de l'État de soutenir de l'entrepreneuriat a favorisé l'émergence de plusieurs initiatives entrepreneuriales.

En dehors des ME non enregistrées auprès de l'API pour divers motifs², les quelques chiffres disponibles dans cette institution révèlent la croissance du nombre des ME créées. Les chiffres sont consignés dans le tableau ci-après :

¹ Parmi les indicateurs il y a « *la création des entreprises, l'obtention des permis de construire, le raccordement à l'électricité, le transfert de propriété, le paiement des taxes et impôts, le commerce transfrontalier, la résolution des conflits liés à l'insolvabilité, l'accès au crédit et la protection des investisseurs* ». API 2013, p. 6.

² Ces motifs ne seront pas étudiés dans cette thèse.

Tableau 5: Évolution du nombre de ME et des emplois créés dans ces ME enregistrées à l'API, selon le secteur d'activité entre 2013 et 2016

Secteur d'activité	2013		2014		2015		2016	
	ME créées	Emplois créés	ME créées	Emplois créés	ME créées	Emplois créés	ME créées	Emplois créés
Agropastoral	15	103	9	69	15	63	8	47
Agroalimentaire	5	23	15	265	24	234	8	109
Artisanal	2	25	5	15	2	22	1	5
Commerce général	409	1616	438	9003	321	1298	179	560
Communication	6	20	12	34	0	0	9	28
Construction	73	383	115	1313	76	465	45	398
Éducation	6	332	11	138	1	15	0	0
Hôtellerie et tourisme	40	498	27	146	13	51	11	75
Restauration	0	0	7	45	0	0	2	16
Transport	21	419	27	239	19	216	12	51
NTIC	37	613	27	107	15	46	9	37
Services divers	253	1195	279	2056	231	1201	108	462
Total	867	5277	972	13430	717	3611	392	1788

Source : API, 2016, service communication

L'analyse de ce tableau met en évidence les principaux secteurs d'activités des ME. Il s'agit notamment du secteur secondaire, comme la construction et du secteur tertiaire, tel que le commerce général, l'hôtellerie et le tourisme, le transport et les autres services divers. De façon générale, nous pensons que les chiffres collectés par l'API sont nettement inférieurs au nombre réel des ME existantes au Burundi. En effet, outre le secteur public qui emploie une petite proportion des personnes à la recherche de l'emploi (moins de 7 %), l'analyse des données de l'enquête menée par l'ISTEEBU révèle que les ME au Burundi sont estimées à 249 277 depuis 2012 sans tenir compte des MEA de subsistance (Niyongabo et Nyobewumusi, 2018, p. 90). À cette même époque, les entreprises publiques ne se comptent que 4152 unités (soit 3,2 %) (ISTEEBU, 2017, p. 16 ; QDIP/DCPT, 2014, p. 12-14).

Selon le rapport de l'ISTEEBU (2015, p. 16) sur le « *profil et les déterminants de la pauvreté au Burundi* », les entreprises privées enregistrées ne se chiffrent qu'à 2300 en 2015. Celles-ci n'employaient que 2 % seulement de la population active. Nous pouvons dire que

les autres entreprises, qui constituent le tissu économique burundais, évoluent dans le secteur informel.

La question que nous nous pouvons alors nous poser est de savoir pourquoi les ME ne s'identifient pas, alors qu'il existe une structure de l'État chargée de les accompagner ?

La réponse donnée dans la littérature est la volonté d'échapper à la fiscalité.

Toutefois, les travaux de Williams, Shahid et Martinez (2016, p. 318-321), dans le cas pakistanais, montrent qu'il peut s'agir aussi d'une question du choix stratégique du microentrepreneur. En effet, ces auteurs se sont intéressés aux déterminants du niveau d'informalité des ME informelles en enquêtant sur 30 ME informelles de la ville de Lahore au Pakistan. Leurs résultats ont révélé que le niveau d'informalité est plus lié aux caractéristiques socioéconomiques du microentrepreneur. Ils concluent que les ME moins informelles appartiennent à certains profils de microentrepreneurs. Ceux-ci peuvent être des femmes, des entrepreneurs dont l'âge est compris entre vingt-cinq et trente-cinq, ceux qui ont un niveau d'étude primaire ou secondaire avec le revenu moyen, et qui ne peuvent pas trouver un emploi formel.

Mais dans cette recherche nous n'allons pas traiter cette question pour éviter de nous écarter de notre objectif principal. En pratique, nous pouvons affirmer que certaines des ME burundaises font appel au financement de banques comme la BNDE ou la CRDB Bank, alors que d'autres recourent au financement des IMF.

La BNDE ne finance que des projets productifs ayant une certaine structuration dans le fond et dans la forme. C'est le cas par exemple de certains groupements agricoles, tel que les théiculteurs, les riziculteurs, les caféiculteurs, le secteur touristique. Ses apports dans le financement des ME, surtout agricoles, sont considérable. À titre illustratif, en 2010 la BNDE a déboursé environ 3 milliards de BIF, soit environ 1,7 million USD. Or cette banque ne dispose que de trois agences sur tout le territoire national. Cela empêche sans doute de nombreux microentrepreneurs, surtout ceux qui sont éloignés de ces trois agences, d'obtenir des prêts, car ces emprunteurs potentiels devraient parcourir de longues distances pour atteindre cet établissement financier.

De même, il faut signaler que la durée du crédit de la BNDE ne doit pas excéder 36 mois (ministère des Finances, 2011, p. 19). De cette façon, la durée du prêt sollicité constitue une

contrainte pour toute ME. Nous pouvons dire que toute ME qui sollicite un crédit dont l'échéance excède 36 mois a moins de chance de l'obtenir.

Tableau 6: Évolution des microentreprises financées par la BNDE de 2012 à 2017

	2012		2013		2014		2015		2016		2017	
	Montant (en milliers de BIF)	Nombre	Montant (en milliers de BIF)	Nombre	Montant (en milliers de BIF)	Nombre	Montant (en milliers de BIF)	Nombre	Montant (en milliers de BIF)	Nombre	Montant (en milliers de BIF)	Nombre
Industrie/commerce et service	5673,5	33	8645,1	29	5623	19	936,9	9	2126	12	2744	14
Tourisme	2200	3	2400	2	970	3	180	3	200	2	50	1
Immobilier	650,05	7	359,5	5	404,5	7	963,9	6	491,95	15	161,4	6
Agriculture et élevage	1036,69	42	833,83	39	561,4	25	270,96	15	217,4	10	110,6	7

Source : Données compilées de la BNDE de 2012 à 2017

Ce tableau montre que la BNDE finance essentiellement le secteur de service et celui des activités agropastorales. Ces dernières couvrent notamment la production de café et de thé qui sont des produits destinés à l'exportation. Il s'agit des ME qui ont un certain degré de structuration.

La CRDB Bank ¹ a intégré les activités de microfinancement en 2014 en vertu de l'article 1 du décret sur la microfinance (p. 2). Celle-ci vise d'abord à enseigner l'inclusion financière pour les microentrepreneurs. Pour ce faire, ils doivent être dans des groupements solidaires constitués de 5 à 8 personnes. Au début du cycle, le montant du microcrédit est compris entre 50 000 et 500 000 BIF par individu, soit respectivement 28,4 et 284 USD. Le montant du dernier cycle est de 3 000 000 BIF, soit environ 1700 USD. En 2016, 159 microentrepreneurs bénéficiaient de ses appuis financiers, dont 110 étaient des femmes, ce qui représente 69,18 % de l'effectif, alors que les 49 hommes comptent pour 30,82 % ; l'enveloppe du crédit distribué était de plus de 121 millions BIF, soit près de 69 000 USD.

En définitive, en analysant les interventions de ces trois acteurs à savoir l'API, la BNDE et CRDB Bank, nous constatons trois faits majeurs :

¹ La CRDB Bank est la seule banque qui a accepté de nous donner les informations portant sur ses services microfinanciers.

- Premièrement, c'est le caractère sélectif des ME à financer. Par exemple la CRDB Bank ne finance que des ME qui évoluent dans le petit commerce sur le marché de la périphérie de Bujumbura, appelé communément chez « Siyoni ». Cela implique, par ricochet, que les ME évoluant dans les autres secteurs d'activités sont exclues. Dans cette liste des ME exclues, nous pouvons inclure celles du milieu rural. À ce propos, les travaux de Koné, Wampfler et Bélières (2009, p. 268) sur le financement agricole dans le cas du Mali et ceux de Gabas, Ribier et Vernières (2017, p. 16) sur la « financiarisation du développement » expliquent le désintérêt des banquiers pour le milieu rural par les contraintes qui lui sont inhérentes. Ils illustrent leurs propos à partir de l'inaccessibilité ou l'étroitesse de la demande en milieu rural, l'existence des barrières socioculturelles, l'absence des services de soutien comme les infrastructures routières, les faibles canaux de communication ¹, la faiblesse des infrastructures de production ou des entrepôts pour la conservation des produits agricoles, les équipements de transformation. Or, comme le soulignent les travaux de Lapenu et al. (2004, p. 51-52) dans le cas d'une étude sur les performances sociales des IMFs, l'une des conditions sine qua non d'accès aux services financiers est la proximité des offreurs.
- Deuxièmement, ce sont les conditions exigées et la clientèle visée par les deux institutions pour accéder au préfinancement. À titre illustratif, la BNDE n'offre des microcrédits qu'à des « *agents de l'État, des sociétés paraétatiques et des privées sur des critères de sélection basés sur la pérennité des services et la santé financière des institutions qui emploient les demandeurs* » (BNDE, 2015, p. 37). Les garanties exigées portent sur « *hypothèque, gage de fonds de commerce, caution individuelle ou bancaire des sociétés, des associés ou du conjoint, nantissement des équipements ou des fonds bloqués* » ². Nous pouvons affirmer que cette pratique a pour corrolaire la faible accès des MEA pour lesquelles il y a la quasi-absence d'organisation et de collatéral.
- Troisièmement, c'est l'association des services non financiers, notamment la formation, l'accompagnement, l'assistance technique aux services financiers. Cette offre des services non financiers forme la pierre angulaire de la CRDB Bank dans

¹ Ces moyens de communication peuvent porter sur l'internet, l'électricité, le mobile banking

² Voir aussi <https://docplayer.fr/6135441-Presentation-sur-le-financement-agricole-au-burundi-cas-de-la-bnde.html>. Consulté le 24/09/2019 à 19h34mn

ses activités de soutien aux ME. Ces services non financiers constituent le moteur de la réussite des ME. Cette conclusion est soutenue par Cravo Tulio et Caio Piza (2016, p. 3) à partir d'une étude menée pour le compte du groupe de la Banque mondiale. Ils justifient l'importance des services non financiers par le fait que les PME sont « *moins susceptibles de se développer et de créer des emplois avec des interventions individuelles* ». Ces services visent l'amélioration des capacités managériales et entrepreneuriales des microentrepreneurs pour les rendre plus productifs (Lauro et al., 2016, p. 2).

Le même constat est effectué par Condor et Hachard (2014, p. 91-92) à partir de leur étude sur le dispositif appelé « Cordées de l'Entrepreneuriat », né en 2009 en Normandie. Pour eux, l'accompagnement, la formation en entrepreneuriat créent des « *valeurs humaines et un esprit d'incubateur chez les microentrepreneurs. À court terme, ces services visent à « susciter la valeur ajoutée économique » chez ces derniers. Et à long terme, ils visent à développer l'esprit d'initiative entrepreneurial en tenant compte des caractéristiques socioculturelles du milieu de leur implantation afin de les rendre « proactifs* ».

Il en est de même pour Sahut, Peris-Ortiz et Teulon (2019, p. 8-12) qui justifient l'offre de services non financiers par le fait que ceux-ci constituent, dans une métaphore marine, le guidon pour le microentrepreneur, et que ce dernier est le seul pilote du navire entrepreneurial qu'il doit l'amener à destination. Ils concluent que l'entrepreneur ne peut amener son bateau à destination que s'il possède certains facteurs comme « *le niveau de formation, son expérience professionnelle, sa personnalité, son âge, son genre, ses motivations personnelles et ses représentations, le capital psychologique, le capital social, sa vision et l'esprit de leadership* ». Nous constatons que certains de ces facteurs comme le genre sont innés et d'autres sont acquis au cours du temps à travers des formations. Nous pouvons dire que leur absence contraint la rentabilité d'une ME et par là, l'accès au financement.

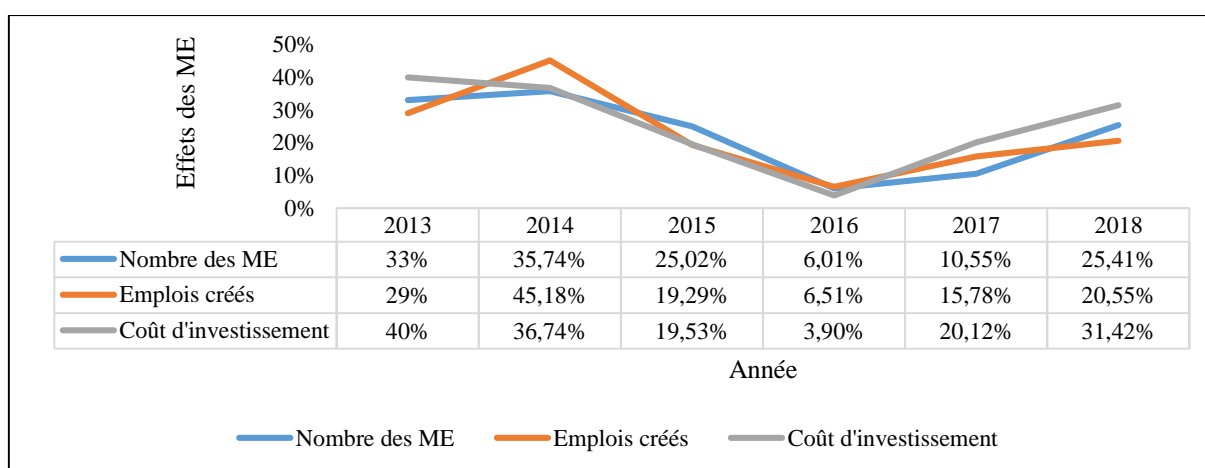
Le paragraphe suivant explore les raisons qui sous-tendent le soutien apporté aux ME surtout dans le contexte burundais.

3.2. Facteurs favorables au soutien des microentreprises burundaises

3.2.1. Contribution socioéconomique des microentreprises

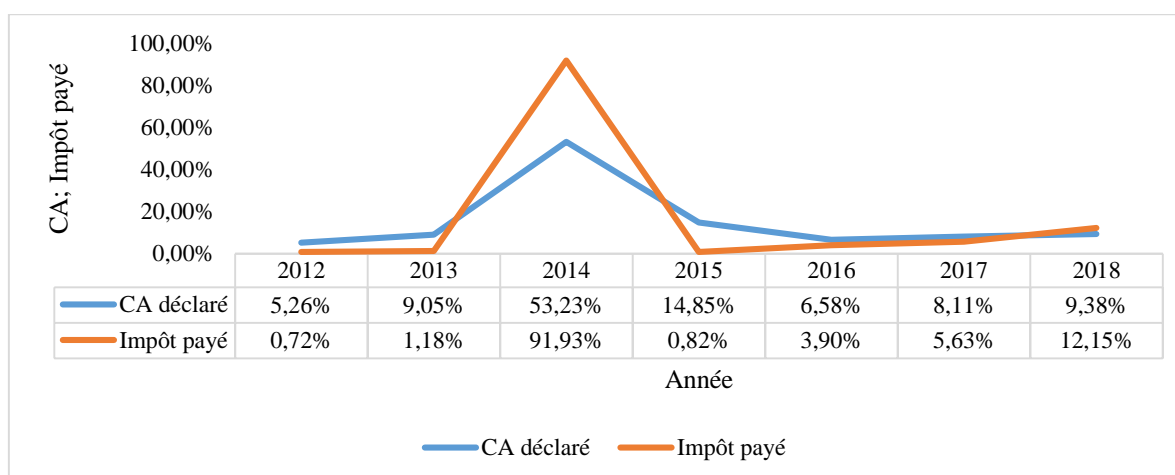
Le soutien aux microentreprises tient au rôle socioéconomique qu'elles jouent. En effet, l'enquête sur les conditions de vie de ménages conduite par l'ISTEEBU au Burundi en 2014 révèle que « 94 % de la population active occupée travaillaient dans le secteur informel. Les activités informelles se caractérisent par un dynamisme matérialisé par un nombre croissant d'une année à l'autre. Selon la même source, le nombre des unités informelles a passé de 5000 unités en 2000 à 45 000 unités en 2013 » (ISTEEBU, 2015, p. 28). Ces ME produisent des effets socioéconomiques importants, comme le montre le tableau suivant :

Figure 7: Évolution de quelques indicateurs concernant les microentreprises au Burundi



Source : Données compilées de l'OBR, 2018 (Service des petits contribuables) et de l'API, 2018 (Service communication)

Ce graphique laisse entrevoir que les ME jouent un rôle indéniable non seulement au niveau individuel, mais aussi national.

Figure 8: Évolution de CA déclaré et impôts payés par les microentreprises au Burundi

Source : Données compilées de l'OBR, 2019 (Service des micro et petits contribuables)

Nous pouvons dire que les effets des ME ne sont pas seulement observés au niveau individuel, mais aussi au niveau communautaire.

Cette conclusion est identique à celle de Mano et al. (2012, p. 438) à partir d'une étude menée sur les PE mexicaines. Ces auteurs analysent 14030 petites entreprises mexicaines provenant d'une enquête nationale. Celles-ci évoluent dans les différents secteurs tels que celui du service (50 %), du commerce (32,1 %), de manufacturier (14,8 %) et observent que 40 % d'entre elles sont inscrites au registre de commerce.

Ainsi les PE participent au développement du pays soit directement en générant des revenus pour les promoteurs leur permettant d'améliorer leur propre bien-être, soit indirectement à travers leur contribution fiscale.

Ces constats rejoignent ceux de Kersten et al. (2017, p. 340-344) qui affirment que les ME sont davantage génératrices d'emplois et de revenus dans les pays du Tiers-Monde que les GE. L'analyse de Lefilleur (2008, p. 1) confirme aussi cette thèse. Selon cet auteur, les PME du Ghana constituent « 95 % de l'activité manufacturière et 70 % des emplois industriels ». Pour Bauchet et Morduch (2013, p. 288), dans le cas bangladais, plus de 91 % de bénéficiaires des MC, notamment les femmes travaillent pour leur propre compte dans une ME ; ils justifient leur propos par le fait qu'il leur est difficile de trouver un emploi sur le marché formel. Au Cameroun, cette proportion est de 90 % de la population active (Koutoing, Wambé et Hourenatou, 2017, p. 70). Dans le cas rwandais, les ME évoluent dans des domaines divers allant du commerce à la production artisanale en passant par la construction, l'agropastoral ; les

revenus issus de ces ME permettent aux microentrepreneurs de subvenir à leurs besoins (Camilleri, 2007, p. 22-25 ; 37).

3.2.2. L'importance des microentreprises

L'importance des microentreprises provient de leur poids des ME par rapport à ce que représentent les GE ou PME. En effet, en dehors des ME enregistrées à l'API, la plupart des ME burundaises évoluent dans le secteur informel.

Selon le rapport de l'Institute African Research (2013, p. 16-18) sur l'étude de la mise en place de la politique fiscale au Burundi, le pays comptait déjà 7000 MPE et des milliers des entreprises de survie en 2006 (OBR, 2016¹ ; API, 2016²). Celles-ci ont été développées par des individus qui pratiquaient fréquemment des tontines. Or, les études sur les finances informelles montrent que les pratiques traditionnelles font circuler d'énormes sommes d'argent qui transitent entre les membres d'un même groupe tontinier. C'est le cas des groupes tontiniers de SILC au Burundi. Par exemple, pour la seule année 2015, ces tontiniers se partageaient près de 300 millions BIF soit environ 115 000 USD pour 1369 parts de tontine (voir plus haut).

Nous constatons que ces groupes pourraient constituer des canaux d'alimentation des IMFs en ressources financières comme le souligne Sangaré (2011, p. 158) dans le cas malien. Nous pensons aussi que le fait d'évoluer dans des secteurs diversifiés pourraient permettre de réduire les risques de faillite liés à un secteur particulier, ce qui protège en même temps les crédits accordés par les IMFs et permet à ces dernières d'adapter leurs produits en fonction de besoins que chaque type d'activité exprime par le biais d'une demande potentielle (Venard, 2001, p. 47; Messomo, 2013, p. 38).

D'autres facteurs sont susceptibles de favoriser le financement des ME :

- Leur *nombre*. En effet, la diversité et la multiplicité des ME peut favoriser leur organisation en coopératives ; cela pourrait permettrait, par exemple, d'initier une caisse d'épargne commune et ce fonds autoconstitué pourrait servir comme garantie auprès d'une institution prêteuse.
- La possibilité de « *s'organiser en groupement* ». La réussite de cette pratique aura comme avantage de bénéficier des appuis non financiers et financiers de la part de l'État. C'est le cas du microcrédit aux pauvres économiquement actifs

¹ Direction des micro et petits contribuables.

² Service de communication

(MCPEA) au Burundi. De ce point de vue, nous pouvons dire que ce « regroupement » faciliterait la mise en place d'autres politiques économiques¹ en leur faveur, car l'union fait la force. Comme le soulignent Mano et al. (2012, p. 458) dans le cas du Ghana, cela faciliterait la mise en place des politiques de formation en gestion de risques ou en comptabilité élémentaire qui constituent autant de préalables pour la performance d'une entreprise.

- Dans ces conditions, les ME constituent alors un « outil de lutte contre la pauvreté ». En effet, à partir du moment où le secteur public ne peut pas absorber toutes les demandes d'emploi, nous pensons que la création d'emplois pour tous passe par la création des ME et par l'accès au MC afin de générer des revenus. Et, par effet d'entraînement, les revenus issus de ces emplois permettent alors, dans un deuxième temps, d'augmenter la demande en biens et/ou services de consommation par les ménages. Cela incite à son tour les entreprises à augmenter leur niveau de production afin de répondre à la hausse de la demande. Cette hausse de production nécessitant de nouveaux facteurs de production, les entreprises se verront parfois dans l'obligation d'investir dans de nouveaux facteurs de production. Cela va générer encore des revenus pour les ménages. Comme le souligne le CGAP (2002, p. 1), le revenu issu de l'activité va servir à créer de nouvelles ME et à lisser la consommation ou à satisfaire les autres besoins de la famille et ainsi le cycle reprend. Ces constats sont similaires à ceux de Kersten et al. (2017, p. 334) qui ont mené une étude sur l'efficacité des politiques de soutien au financement des PME dans les pays à faible revenu. Leur analyse révèle que l'accès au financement des PME crée un effet de « contagion » dans la communauté.
- Leur avantage tient aussi à la « taille de microcrédits sollicités ». En effet, les prêts sollicités par les ME sont habituellement de petits montants. Ceux-ci présentent un niveau de risque très faible comme le montrent les travaux de Stiglitz (1990, p. 352) et de Zidani et Jarboui (2011, p. 20).
- Les ME ont une avance par rapport aux autres entreprises naissantes du fait qu'elles constituent des « activités déjà fonctionnelles ». Nous étayons notre

¹ Il s'agit des « *étude des processus par lesquels les agents économiques publics orientent par leurs décisions, l'activités des agents économiques privés, dans une direction jugée souhaitable pour l'ensemble d'une entité économique territoriale* » (Abraham-Frois et al., 2002, p. 317).

point de vue par le fait que l'une des conditions exigées lors de la demande d'un prêt dans les IMFs est d'avoir exercé l'activité pendant au moins 6 mois. Cette exigence répond au souci de la maîtrise de risques liés à l'activité pour sa réussite. De même, du fait du poids de la culture dans les ME et de leur hétérogénéité, celles-ci peuvent être regroupées dans de petits groupes homogènes. Cela permet de s'appuyer sur les aspects culturels afin d'organiser ces groupes dans leurs domaines de spécialisation. De même, certains d'entre ces groupes possèdent des connaissances particulières qui les distinguent des autres, d'autres utilisent des technologies bien « élaborées ». Ces derniers groupes ont, dans la plupart des cas, besoin d'investissements supplémentaires plus ou moins importants dans leurs activités. Mais, généralement, les besoins financiers des ME restent faibles. Ces constats sont similaires à ceux de Camilleri (2007, p. 22-25) à partir de l'analyse des ME rwandaises. Pour cet auteur, les besoins de financement de ces unités peuvent varier entre 10 000 à 1300 000 francs rwandais. Nous pensons que cette pratique pourrait rehausser la production à long terme et constituer un vrai moteur de la lutte contre la pauvreté. Et nous retrouvons cette même réalité dans le cas burundais (annexe 16).

- En somme, nous constatons que si certains facteurs sont favorables pour l'accès au financement des ME, d'autres par contre jouent en leur défaveur.

3.3. Facteurs limitant l'accès au financement des microentreprises

3.3.1. Facteurs liés aux microentreprises

Les facteurs liés aux microentreprises tiennent à leur degré d'informalité, à leur manque des garanties, à l'étroitesse de leur crédit ainsi qu'au caractère saisonnier de leurs activités. Dans les faits, les ME sont le plus souvent lancées de façon informelle. C'est le cas au Burundi où 78,5 % des ME ont été créées dans le secteur informel avec plus de 90 % des familles en milieu rural (MFP¹, 2014, p. 20 ; QDIP/DCPT, 2014, p. 12-14). Elles ont été initiées soit de façon spontanée pour faire face aux besoins urgents d'emplois, surtout pour les jeunes et les femmes (88,6 % des actifs), soit pour échapper à la fiscalité (ministère des Finances, 2011,

¹ MFP : ministère de la Fonction Publique

p. 1). Cette pratique a comme corollaire, le non-respect de principes comptables élémentaires permettant de retracer leurs activités. Ravi Gopal, Chetty et Kumari (2019, p. 247) font les mêmes constats dans le cas de l'Inde. En s'intéressant aux impacts de la MF sur les « performances financières des ME », ils sont arrivés à la conclusion selon laquelle, le manque de transparence dans les activités des ME et l'absence des informations sur leurs états financiers empêchent toute possibilité d'évaluation de leur degré de défaillance, ce qui se traduit par une faible offre financière en défaveur de ces microunités. De même, les ME en milieu rural ont un rythme d'activité saisonnier alors celles du milieu urbain ont une activité intermédiaire en attendant un emploi bien rémunéré dans le secteur formel. Nous illustrons notre propos par l'exemple de cette ME qui fabrique des outillages agricoles en milieu rural et qui les vend sur le marché local. Or, ce type de marché n'a lieu qu'une fois la semaine. On trouve aussi ce caractère de saisonnalité auprès des ME qui évoluent dans secteur agricole. Les producteurs des biens agricoles tels que le riz, les pommes de terre, les tomates, etc. doivent attendre la saison culturale de ces produits avant de solliciter un préfinancement. Dans les faits, rien n'indique que même si cette saison arrive, le rendement sera bon.

Nous justifions cela par le fait que les facteurs qui influencent le niveau du rendement tel que les facteurs climatiques sont exogènes à la volonté du microentrepreneur et échappent à son contrôle volontaire. Cela signifie que, toutes choses égales par ailleurs, le microentrepreneur n'a pas de marge de manœuvre sur ces facteurs pour les influencer. Nous concluons que les facteurs d'irrégularité et de saisonnalité de production limitent toute planification de l'offre des services financiers dans l'IMF, car cette dernière doit être en mesure d'évaluer la demande de son client. C'est pourquoi Severino et Hajdenberg (2016, p. 74-76), en observant le cas des entrepreneurs africains, affirment que l'offre ne se manifeste que lorsque la demande est conséquente. Au-delà du caractère d'informalité des ME, celles-ci se caractérisent aussi par leur incapacité non seulement à dissocier les actifs professionnels des actifs familiaux, mais aussi par l'étroitesse de leurs besoins financiers. Cette situation résulte de leur caractère de pluriactivité au sein d'une même unité (Marchesnay, 2016, p. 25). Selon cet auteur, cette pluriactivité se caractérise dans les faits par un faible niveau de rentabilité. Comme le soulignent Gopal, Chetty et Kumari (2019, p. 248) à partir d'une étude sur les impacts des IMFs en Inde, la pluriactivité des ME et l'absence d'actifs professionnels propres au microentrepreneur, la quasi-absence de ressources propres, l'absence de gestion suivant les règles de l'art et le rendement limité de la production accroissent leur niveau de risque. Dans ces conditions, tout accès au financement est conditionné par la présentation d'une garantie dont la

valeur couvre au moins le montant du prêt sollicité. Celle-ci peut prendre plusieurs formes allant des titres fonciers au salaire en passant par l'aval, la caution solidaire, l'épargne obligataire, le warrant. Cependant, les ME, à cause de leur faible rentabilité et de leur degré d'informalité élevé, ne parviennent pas à fournir ces différentes garanties. C'est le cas des ME du milieu rural où les garanties les plus répandues sont les terres. Or, celles-ci ne sont pas enregistrées au cadastre, ce qui empêche leur usage administratif comme gage auprès des IMFs. Cela signifie que les propriétaires de ces terres ne peuvent pas jouir des avantages liés à cette richesse dont ils disposent.

Quant aux prêts sollicités par les ME, ceux-ci sont souvent de petite taille. Bester (1985, p. 853) qui a étudié le rationnement du crédit sur le marché, dans un environnement d'asymétrie d'information, affirme que ces types de prêts sont moins rentables pour les institutions financières qui visent la performance financière. Ces résultats sont similaires à ceux de Tadesse (2009, p. 18) qui a travaillé sur le financement des PME en Afrique et de Boyé, Hajdenberg et Poursat (2006, p. 26) qui ont analysé les causes de nonaccès des pauvres au crédit bancaire en Inde ; pour eux, ces types de crédit engendrent individuellement des coûts transactionnels élevés de la part de l'IMF.

Nous expliquons la hausse de ces coûts par le fait que les microcrédits sont très faibles alors qu'ils exigent pour les IMFs, plus de ressources humaines et matérielles pour leur traitement et suivi que ceux des moyennes et les grandes entreprises. Pour Banarjee et Dufflo (2012, p. 272), ce coût élevé provient de l'incapacité des microentrepreneurs à rembourser leur crédit. Ils justifient leur position par le fait que la réalisation du taux faible de défaut exige du prêteur des efforts considérables. Ces efforts résultent du suivi rapproché du client, dans la recherche des informations sur ce dernier, alors que les charges afférentes à ces actions ne sont pas partagées avec l'emprunteur. Afin de couvrir ces charges, les IMFs transfèrent ces coûts sur le taux d'intérêt, ce qui renchérit les crédits offerts par les IMFs.

Cette situation est encore plus dramatique lorsque l'IMF poursuit non seulement un objectif plus financier que social, mais aussi si l'IMF est implantée en milieu rural où il manque des infrastructures ou services de soutien tels que les routes, l'électricité, etc. Nous retrouvons cette réalité dans le cas du Burundi où ce coût est renforcé aussi par la segmentation de la demande en milieu rural. Or, le manque de garantie de la part des ME et leur niveau d'informalité qui renforcent leur caractère insaisissable en cas de faillite, ne font qu'augmenter la frilosité de ces IMFs et écarte d'office certaines ME de tout accès au financement extérieur.

Dans ces conditions, seules les ME qui peuvent présenter une garantie sont susceptibles d'obtenir un financement.

3.3.2. Les facteurs liés aux promoteurs des microentreprises

Les facteurs liés aux promoteurs des microentreprises peuvent notamment sur le niveau d'études du microentrepreneur. C'est ce que montrent les travaux de Legrand, Stervinou et Lemaitre (2012, p. 164) dans le cas français pour qui « *le niveau d'instruction voire de compétences entrepreneuriales* » sont déterminants dans la réussite d'une affaire. Ces auteurs affirment que les microentrepreneurs ont souvent un niveau d'instruction faible. Or, accorder un prêt à des personnes dépourvues des qualités entrepreneuriales conduit à un risque élevé pour l'institution prêteuse. En effet, certains microentrepreneurs entreprennent leur activité par « nécessité » plus que par « vocation ».

Ces analyses sont confirmées par Williams, Round et Rodgers (2009, p. 62) à partir d'une étude menée dans le nord de la Californie. Ils affirment que seulement 20 % des microentrepreneurs ont entrepris leur activité par opportunité alors que 80 % des microentrepreneurs l'ont entrepris par nécessité. Cela signifie aussi que ces derniers sont prêts à « migrer » vers un autre secteur lorsqu'une nouvelle opportunité se présente. Nous constatons que cette réalité est partagée par un grand nombre des PVD. C'est ce dont témoigne ce microentrepreneur indonésien interrogé par Banerjee et Dufflo (2012, p. 369), en affirmant qu'il « *travaillait comme journalier sur les chantiers de construction, mais qu'il lui arrivait souvent qu'il ne trouve pas de travail [...] et cela faisait deux mois qu'il n'avait pas travaillé. Comment alors subvenir au besoin de ma famille ? La seule solution qu'il a trouvée était d'ouvrir une petite boutique à côté de la maison* ». Or le recours à ce type d'activité s'explique par le fait qu'il n'exige pas un grand capital au départ. Par contre, à cause du niveau de formation faible des microentrepreneurs et de leur possibilité de frontière de production réduite, ils ont des difficultés de rédiger un projet financièrement viable. C'est ce dont témoigne un chargé de suivi des microprojets du FIDA au Burundi qui dit que « *les microacteurs éprouvent d'énormes difficultés pour proposer des microprojets réalistes* ». Cette difficulté est renforcée par le poids de la tradition qui empêche aux femmes d'investir dans un grand nombre d'activités économiques, et lorsqu'elles parviennent à le faire, elles ne peuvent pas contracter une dette en dehors de leur cadre familial.

Mais pour Banerjee et Dufflo (2012, p. 340), ces facteurs varient d'une région à l'autre. Après avoir observé le cas des pays asiatiques, ils concluent que pour les microentrepreneurs,

il manque un environnement adéquat et des aides au démarrage. Selon Banarjee et Dufflo, il suffit de leur donner « *les occasions qui leur manquent et leur laisser leur chemin* » afin qu'ils libèrent leur génie créateur.

C'est pourquoi Civelek et al. (2019, p. 248-249) intègrent le cadre « macro » pour expliquer les facteurs du faible financement des ME. À partir d'une étude sur les ME tchèques et slovaques, ils déterminent comme facteurs explicatifs des facteurs liés à la demande comme l'expérience du microentrepreneur, son âge ou celui de son activité, la taille du crédit sollicité par la ME et la nature de la garantie, alors que d'autres concernent l'offre, comme le statut juridique de l'institution prêteuse et le taux d'intérêt.

Nous pensons que ce faible engouement de financement des ME s'explique par le climat des affaires, la qualité des IF, la structure du marché, la taille et le risque financier sur le marché, le coût d'information dont le financier a besoin dans l'analyse du risque du dossier de demande de crédit, le coût de filtrage et de surveillance des emprunteurs. Ce fossé de nonaccès au financement de ME est renforcé dans le cas burundais par l'absence de marchés d'écoulement des productions de ces unités, des problèmes d'accès à l'information, ainsi que par la faible présence des IMFs dans certaines provinces (l'une des conditions d'accès aux services financiers est la présence des IF). Ainsi, il apparaît que les facteurs qui défavorisent les ME quant à l'accès aux microcrédits sont multiples.

De ce qui précède, nous pensons que l'amélioration de financement des ME pourrait dépasser le cadre micro de ces deux acteurs, à savoir les ME et les IMFs, pour se résoudre au niveau macro en incluant d'autres acteurs, notamment l'État et les partenaires techniques et financiers.

Conclusion du chapitre II

Au terme de ce chapitre, nous pouvons conclure que l'avènement de la microfinance au Burundi a permis à de nombreuses personnes à faibles revenus d'accéder aux services financiers. Dans la pratique, les IMFs se distinguent des banques classiques par la flexibilité des procédures administratives dans l'offre de services financiers, les conditions plus ou moins souples permettant à des acteurs pauvres d'accéder aux services financiers. L'objectif ultime des IMFss est d'offrir des microcrédits aux microentrepreneurs afin de leur permettre de développer des AGR et/ou des ME. Au cours de leur histoire, ces IMFs ont été régies par plusieurs textes. Cela a produit des contreperformances.

L'adoption d'un décret unique en 2006 a permis alors le développement du secteur de la MF. Cette stabilité nouvelle du secteur de la microfinance a permis aux IMF de diversifier leurs produits financiers en faveur des microentreprises. À titre d'illustration, nous pouvons parler du crédit solidaire, du crédit individuel et du crédit warrantage. Ces dernières années, le financement des ME par les IMFs a connu des avancées remarquables. Cela s'est matérialisé à travers une série des politiques entreprises par l'État. En s'interrogeant sur les causes qui soutiennent tous les appuis apportés par l'État à l'endroit du microentrepreneuriat, nous avons constaté que certains facteurs sont susceptibles de favoriser l'émergence des ME et, par ricochet, leur accès au financement et alors que d'autres facteurs sont susceptibles de constituer une entrave dans l'obtention des financements. Ces expériences théoriques nous ont amenés à nous interroger sur les produits financiers offerts par les IMFs, les politiques volontaristes de l'État et leur impact sur le financement des ME.

À la suite de ces constats théoriques, il importe de faire une analyse empirique afin de tester et répondre à nos hypothèses de recherche.

DEUXIÈME PARTIE

ANALYSE EMPIRIQUE DU FINANCEMENT DES MICROENTREPRISES

Cette seconde partie analyse empiriquement les déterminants de l'offre et de la demande des produits microfinanciers par les microentreprises. Elle est composée de deux chapitres.

Le troisième chapitre, le premier de cette partie, s'intéresse aux facteurs explicatifs de l'obtention partielle des microcrédits.

En dégagant quelques faits stylisés dans le cas burundais, le quatrième chapitre met en lumière les déterminants de la demande, de l'accès aux services financiers et du rationnement au crédit par les microentreprises.

En croisant les déterminants de l'offre avec ceux de la demande, cela nous permet de proposer une ossature pour l'amélioration du financement des microentreprises.

CHAPITRE III :

DÉTERMINANTS DE L'OBTENTION TOTALE OU PARTIELLE DU CRÉDIT

Les données sur l'obtention du crédit récoltées dans le portefeuille des IMF's burundaises ont montré que tous les clients qui ont sollicité du crédit productif dans les IMF's l'ont obtenu. Cependant, certains emprunteurs ont reçu la totalité du montant sollicité, alors que d'autres n'ont obtenu qu'une partie du prêt demandé. Cette situation ne constitue ni un rationnement du crédit ni une sélectivité de celui-ci. Il s'agit d'une situation particulière par rapport aux pratiques des autres IMF. En effet, dans ces dernières, certains clients obtiennent des prêts, alors que d'autres sont rationnés sur le montant des prêts.

Ainsi, ce chapitre vise à identifier les facteurs explicatifs de l'obtention totale ou partielle du crédit dans les IMF burundaises après avoir élucidé les concepts du rationnement et de la sélectivité du crédit.

Pour arriver à cette fin, ce chapitre est organisé en trois sections. La première section explique les concepts de rationnement du crédit et de sélectivité du crédit ; la seconde section aborde la méthodologie spécifique aux données utilisées ; enfin, la troisième section est consacrée à l'interprétation des résultats et l'appréciation des politiques économiques à mettre en place.

Section 1. Revue de la littérature et hypothèses concernant le rationnement et la sélectivité du crédit

En économie, l'obtention partielle du crédit a lieu lorsque l'emprunteur n'obtient pas la totalité du montant sollicité auprès de son créancier. Ce phénomène diffère de ceux connus traditionnellement en économie, à savoir le phénomène de rationnement du crédit ou de la sélectivité du crédit. Nous commençons par définir ces concepts (1.1) et exposons ensuite les hypothèses de la recherche et les conditions d'application du modèle d'obtention partielle du crédit sollicité (1.2).

1.1. Revue de la littérature

1.1.1. Rationnement du crédit

Pour Stiglitz et Weiss (1981, p. 393) le rationnement du crédit se caractérise par le fait que certains emprunteurs, en quête de financement d'un investissement, obtiennent le prêt demandé, alors que d'autres n'en obtiennent pas, malgré leur disposition à payer un prix élevé. Les auteurs justifient cette situation par l'idée que le taux d'intérêt ne joue plus son rôle fédérateur entre l'offre et la demande du crédit.

Nous pensons que cette situation est due à l'impossibilité de l'institution prêteuse de distinguer les « bons » et les « mauvais » emprunteurs.

Yang (1997, p. 5-7) trouve que le rationnement du crédit par la banque est dû au manque, voire l'absence d'informations relatives aux caractéristiques du demandeur du prêt ou de son activité. Cet auteur explique son positionnement par le fait que la banque ne dispose pas de moyens efficaces lui permettant de porter une appréciation sur l'honnêteté de l'emprunteur, ni même sa capacité de remboursement. Une appréciation dont le coût, paraît onéreux surtout en cas de poursuites judiciaires pour non remboursement.

Nous pouvons dire que ces caractéristiques constituent des indicateurs pour analyser le risque encouru par la banque afin qu'elle puisse prendre une décision éclairée. Or, nous savons que la finalité de tout crédit, pour un créancier, est d'aboutir à son extinction.

Ngongang (2015, p. 15) distingue quatre types de rationnement du crédit :

- « Le rationnement de type 1, par lequel une banque accorde un crédit d'un montant inférieur à celui demandé.

- Le rationnement de type 2 où la banque refuse de s'engager envers un client.
- Le rationnement de type 3 dans lequel la banque refuse de prêter au taux désiré par l'emprunteur.
- Le rationnement du type 4 où la banque est en présence d'emprunteurs risqués ».

Nous pouvons observer que cette classification mélange un certain nombre de concepts et d'actions et qu'elle paraît relativement peu pertinente.

Diaz-Serreno et Sackey (2018, p. 12) ont mené une analyse sur les déterminants du rationnement du crédit par les IMF en ce qui concerne les PME ghanéennes. Pour eux, le rationnement s'opère à travers trois étapes.

- La première est celle de la rencontre entre l'IMF et l'emprunteur, étape au cours de laquelle on procède à la vérification des informations sur le client en évaluant son plan d'affaires ou en visitant son activité, ce qui permet de vérifier sa solvabilité.
- La seconde étape est celle consistant à éliminer automatiquement les emprunteurs potentiellement risqués sur la base des données établies à l'étape précédente.
- La dernière étape est celle du processus pour la signature du contrat pour les emprunteurs susceptibles d'obtenir un prêt.

À la fin du processus, l'IMF prend la décision d'accorder soit la totalité, soit une partie du prêt ; cette décision dépend des informations dont l'IMF dispose à travers la fiche d'identification de la demande du prêt. Pour comprendre les tenants de cette décision, les auteurs ont exploité les données de prêt de 1429 emprunteurs issus de 14 IMF. Ces données fournissent des informations sur les caractéristiques individuelles du client, celles de son activité, la taille du prêt demandé et reçu.

Pour Stein (2002, p. 1893-1995), le rationnement du crédit est lié fortement à la structure organisationnelle de l'entreprise. Pour expliquer sa thèse, l'auteur considère une économie à deux entreprises indépendantes et dans laquelle le comportement ou le rendement de l'une n'est pas influencé par celui de l'autre.

L'une de ces entreprises présente moins de risque par rapport à l'autre. Stein considère que les rendements de la première entreprise (la moins risquée) cotée « bon » sont positifs et ceux de la seconde entreprise cotée « mauvais » sont négatifs. Le niveau du risque de chaque

entreprise n'étant pas observable, le prêteur ne peut pas s'appuyer sur le critère de « rentabilité » pour sélectionner l'entreprise à financer. Celui-ci aura recours alors à des garanties. A ce titre, Ledgerwood (2013, p. 234) rappelle que le fait de prêter sur la base de garanties peut conduire à des résultats erronés. Afin de pallier à ce problème, l'auteur propose de prendre en compte, outre la garantie de l'emprunteur, les flux de trésorerie de l'activité. Nous pouvons dire que ces facteurs constituent le fil conducteur dans l'analyse de la solvabilité du client. Ces résultats sont conformes à ceux de Steijvers et Voordeckers (2009, pp. 934-941) qui se sont intéressés à l'influence de la différenciation des garanties commerciales et personnelles sur le rationnement du crédit. À partir d'une analyse empirique, et en utilisant un système d'équations simultanées, ils montrent que l'usage de « *garanties, la mise en place des prêts relationnels, la réduction des échéances du crédit [...], réduisent les asymétries d'information entre les emprunteurs et les prêteurs* ». Aussi, ils montrent que les clients qui fournissent plus de garanties ont plus de chances d'obtenir des prêts que ceux qui ne le peuvent pas. Ainsi, selon cette étude, pour qu'une IF maximise son profit, elle doit considérer un faisceau de garanties, plutôt qu'une garantie prise isoélement. Ils concluent leur analyse en affirmant que la relation entre les institutions financières et les emprunteurs est toujours caractérisée par une asymétrie d'information. Cette asymétrie informationnelle a comme conséquence le rationnement du crédit. Nous pouvons justifier cette conclusion par le fait que la recherche des informations complémentaires nécessaire dans l'analyse des risques liés à une entreprise génère des charges supplémentaires qui ne sont pas partagées avec le débiteur. Dans les faits, cette asymétrie d'information peut être réduite par la fourniture de garanties. Ainsi, nous pouvons dire que les garanties témoignent de la volonté de l'emprunteur de respecter les clauses du contrat. De même la nécessité de fournir des garanties varie en fonction de la complexité et de l'opacité de l'information fournie par l'entreprise. Or cette opacité se réduit avec le temps.

Dans la même ordre d'idée, Chakraborty et Hu, (2006, pp. 91-103) ont exploité les données portant sur les caractéristiques de 1676 petites entreprises. Ils ont conclu que le contrat de long terme, qui se traduit par des relations permanentes entre le prêteur et son client, permet de révéler les informations cachées par le client au prêteur.

Ces informations sont capitales dans un accord de prêt, car elles réduisent l'aléa moral et facilitent en même temps l'obtention du prêt. Selon ces mêmes auteurs, plus une entreprise est ancienne dans l'activité, plus elle a de probabilité d'obtenir un prêt d'une structure prêteuse. Ils concluent leur analyse en disant que l'exigence de garanties varie en fonction de la relation entre la banque et l'entreprise, dans la mesure où « *la durée et la portée de la relation entre la*

banque les emprunteurs affectent la décision d'obtenir des prêts ». Nous pensons que cela est dû à la maîtrise des risques liés à l'activité de l'entreprise qui augmente avec la durée des relations. De ce point de vue, nous pouvons affirmer que l'exigence de garanties diminue au fur et à mesure que l'entreprise tisse des relations de long terme avec son créancier et peut varier soit en fonction du montant du prêt demandé, soit en fonction du secteur d'activité dans lequel l'entreprise évolue.

Ces résultats rejoignent ceux de Calomiris et al. (2017, p. 9-34). En effet, en exploitant les données des « *registres détaillés des prêts bancaires, celle de Doing business de la banque mondiale et de l'ONUDI sur la répartition sectorielle de la production dans 12 pays*¹ », ces auteurs concluent que l'obtention d'un prêt dans une institution financière est corrélée positivement avec la qualité de la garantie fournie par l'emprunteur. En effet, les prêts garantis par des actifs mobiliers sont plus faibles que ceux garantis par des actifs immobiliers. Pour eux, cette différenciation dans l'usage des garanties est liée à la faiblesse des lois sur l'usage des garanties en cas de non-remboursement du prêt. Nous pensons que cette situation est liée à l'impossibilité pour le créancier de faire valoir ses droits auprès de la justice.

Oluwasola et Alimi (2008, p. 187- 192) trouvent les mêmes conclusions dans le cas du Nigéria. En effet, les auteurs ont analysé les déterminants de la demande et de l'offre de crédit agricole auprès de 270 agriculteurs ayant obtenu un prêt dans le sud-ouest du Nigéria. Les résultats économétriques permettent de montrer que le « *taux d'intérêt, les dépenses agricoles, le montant emprunté à d'autres sources, la taille de l'exploitation et l'épargne étaient les principaux déterminants de la demande de crédit, tandis que les taux d'intérêt appliqués, le niveau d'épargne des répondants, le montant du prêt demandé et la proportion de prêts remboursés antérieurement étaient les principaux déterminants de l'offre de crédit* ». Ainsi, selon les auteurs, pour chaque client, chaque unité remboursée du prêt entraîne une hausse de 162 % dans l'offre de crédit ultérieure. Ils concluent leur analyse en disant que pour améliorer le financement du secteur agricole, « *les institutions de crédit formelles devraient cibler les jeunes agriculteurs, y compris les femmes, utiliser les actifs collectifs et sociaux comme garantie plutôt que les actifs physiques [...] et mobiliser l'épargne* ».

¹ Chili, République tchèque, Hong Kong, Hongrie, Inde, Malaisie, Pakistan, Roumanie, Singapour, Slovaquie, Sri Lanka et Turquie.

Nous pensons que l'usage des actifs collectifs est plus accessible aux exploitants agricoles que les sûretés réelles qui restent difficilement mobilisables pour eux. Dans ces conditions, le montant de dépôts des clients peut être utilisé comme une garantie lors de la demande du crédit. De même, la mobilisation de l'épargne permet aux institutions prêteuses de disposer des fonds prêtables en quantité suffisante afin de répondre à des besoins financiers d'investissement qui leur sont adressés. Mais Lin et He (2020, p. 10-20) rappellent que les entreprises évoluant dans les secteurs agricoles sont plus risquées que les autres entreprises. En effet, ceux-ci ont exploité les données longitudinales des banques chinoises cotées en bourses pour la période de 2012 et 2017. Leur analyse montre que la politique de soutien au secteur agricole est souhaitable pour encourager l'offre des services financiers aux entreprises agricoles. Nous pensons que cela est dû au niveau de risque dans le secteur agricole et par là, des entreprises évoluant dans ce secteur par rapport aux entreprises des autres secteurs d'activités. Le risque dans ce secteur s'explique par le fait que le cycle de production ainsi que le niveau de rentabilité des entreprises agricoles sont tributaires des facteurs externes dont le contrôle échappe aux agriculteurs. Tel est le cas des aléas climatiques. De ce fait, les profits issus de ces activités restent dérisoires et dépendent de facteurs externes. En conséquence, cela n'incite pas les institutions financières à financer ces entreprises.

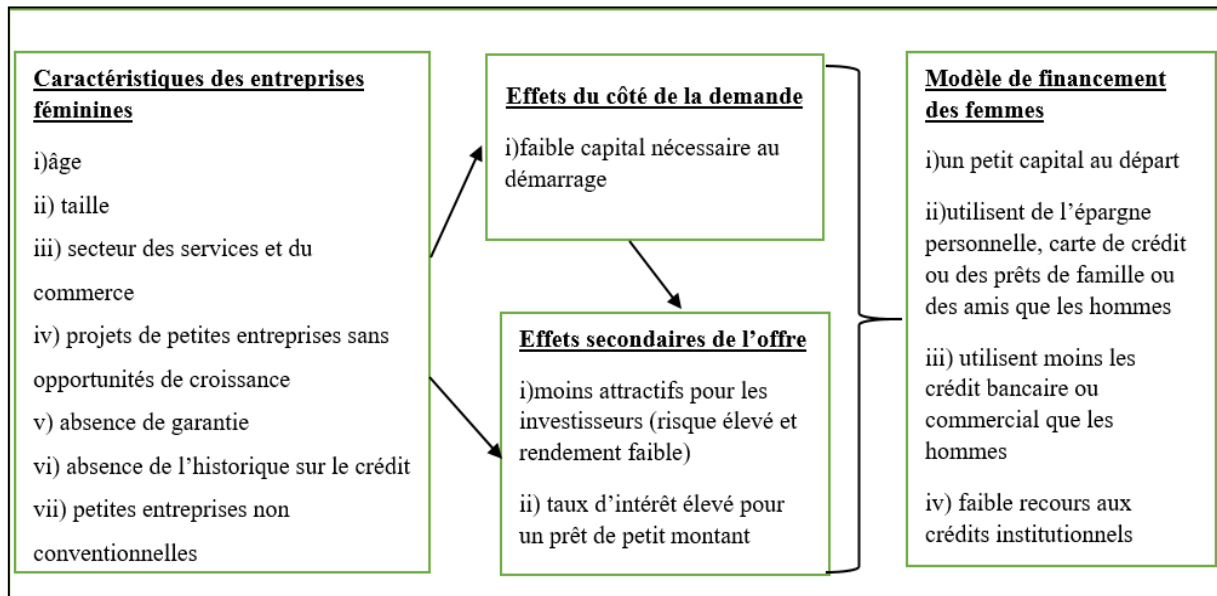
Nous avons constaté que les institutions de microfinance adoptent le même comportement que les banques dans l'offre des services financiers, surtout aux ME évoluant dans le secteur agricole. Cela explique pourquoi ces dernières obtiennent globalement moins de crédit que les entreprises non agricoles.

Pour Anis et Mohamed (2012, p. 4636-4644), le faible accès des ME est associé à leur structure organisationnelle. En effet, ces auteurs ont analysé la manière dont les ME identifient des opportunités et accèdent au financement externe dans le cas tunisien. En fait, les données sur les ME ont été collectées dans la région de Sfax au sud de la Tunisie. A l'aide de méthodes qualitative et quantitative, leurs résultats économétriques indiquent que l'accès à des ressources externes pour les ME est lié positivement à certains facteurs caractéristiques du microentrepreneur, notamment son « *niveau d'étude, son expérience dans l'activité, le niveau de formation en entrepreneuriat reçu, les expériences managériales reçues antérieurement, la taille du réseau dans lequel il évolue et ses liens forts avec les autres microentrepreneurs* ».

Selon ces mêmes auteurs, le fait d'être une microentrepreneure féminine est lié négativement à la capacité d'identifier une opportunité d'affaires. Cela pourrait être lié à la perception qu'ont les microentrepreneures féminines de la finance externe mais aussi des facteurs cognitifs ou culturels qui empêchent les femmes de s'investir dans les activités autres que celles de leur foyer. Anis et Mohamed concluent que l'environnement dans lequel la ME évolue, le capital humain et social joue un rôle important dans la réussite. Nous pensons que cela se justifie par le fait que les biens et services que doit produire la ME doivent s'inscrire dans les habitudes de consommation de la clientèle ciblée.

Or, dans la pratique, cette capacité managériale peut être liée au niveau d'étude du microentrepreneur qui lui permet d'identifier les actions non révélées de ses clients. Par contre, Constantinidis, Cornet et Asandei (2006, p. 136) en s'interrogeant sur l'impact du genre et d'autres variables liées au propriétaire et à l'entreprise dans le financement des entreprises appartenant à des femmes, justifient la très faible obtention de crédits par des entrepreneures féminines par le fait que celles-ci s'investissent dans des « *microentreprises appartenant aux secteurs traditionnels, non seulement à faible possibilité de croissance comme le cas de vente au détail, mais aussi à haut risque* ». Pour eux, les entrepreneures féminines aiment travailler isolément, et sont fréquemment contraintes par le faible capital investi. De même, elles sont plus frileuses face aux risques que les entrepreneurs masculins. Les auteurs constatent également que les entrepreneures féminines évoluent le plus souvent dans des petites affaires à faibles besoins de financement. En conséquence, elles ne trouvent pas l'avantage de solliciter des prêts de petits montants, aux taux élevés pratiqués par les institutions prêteuses. Ils concluent que tous ces facteurs réunis rendent les entrepreneures féminines moins attractives aux yeux des financiers potentiels. L'ensemble de ces facteurs joue négativement sur l'accès au financement des entreprises aux mains des femmes, et celles-ci en sont les premières victimes, comme le montre le schéma suivant :

Figure 9: Caractéristiques et choix de financement des entreprises appartenant à des femmes



Source : Constantinidis, Cornet et Asandei, 2006

Orhan (2001, p. 96), dans le cas français, justifie, cette pratique des entrepreneures féminines par le fait que celles-ci accordent moins de valeur aux attributs de prestige, tels que le statut social et le pouvoir, que les hommes. Pour cet auteur, lorsque le nombre d'employées féminines dans les entreprises comprenant 1 à 499 employés augmente, celles-ci affichent une évolution négative de leurs capacités financières. Il étaye sa position par le fait la productivité est corrélée positivement aux compétences de l'entrepreneur et que les femmes entrepreneures ne disposent pas de ce type de formation.

Nous pensons que prendre ces arguments comme tels serait exagéré. En effet, rien ne prouve que le niveau de productivité soit lié au sexe du microentrepreneur. De même ces analyses ont porté sur les PME, voire les GE. Par conséquent, rien n'indique que ces effets seraient vérifiés dans les cas des microentreprises et les résultats obtenus s'expliquent probablement davantage par la structure organisationnelle de la microentreprise.

Rita et Huruta (2020, pp. 210-215) affirment que l'existence des fonds prêtables ne suffit pas pour la réussite de l'entreprise et que cette réussite est aussi liée à la compétence du microentrepreneur. Les auteurs se sont intéressés à la relation entre l'accès au financement externe et la performance des PME en Indonésie. À partir des données portant sur 256 PME et à l'aide d'un modèle d'équations structurelles, ils affirment que le travail en synergie des

microentrepreneurs, leur capacité à innover, leur dynamisme et leur aptitude managériale ont un impact positif sur l'accès au financement externe. Or, si les microentrepreneurs des PME éprouvent des difficultés à innover, cela montre que la situation est plus complexe chez les microentrepreneurs des ME qui n'ont pas une quelconque maîtrise de leur activité. Ceux-ci entreprennent non pas par « opportunité », mais par « nécessité ».

De ce fait, nous pouvons dire que la capacité à innover est susceptible de s'améliorer avec le niveau d'éducation du microentrepreneur, ce qui lui permet de mieux gérer son affaire, de réduire les risques y afférents et à identifier d'autres opportunités plus rémunératrices.

Pour Braune, Sahut et Hikkerova (2020, p. 65-68), le faible accès à des ressources en banque se justifie par les techniques que ces banques préconisent au regard de la clientèle ciblée. En effet, ces auteurs se sont intéressés à la perception des microentrepreneurs camerounais de l'accès au financement externe. En adoptant une approche qualitative, ils révèlent que les prêts bancaires ne sont pas incitatifs pour les microentrepreneurs. En fait, les banques exigent d'importantes garanties réelles et utilisent une technique prédéfinie pour l'analyse de la capacité de remboursement du prêt obtenu et de la rentabilité de la microentreprise.

Nous pensons que cette pratique est liée à l'usage de la technique du prêt individuel qui exige que l'emprunteur présente des garanties réelles suffisantes, dispose d'une analyse du plan d'affaires de la microentreprise, voire d'une étude du marché de celle-ci. Or, les microentreprises ne font pas d'étude du marché avant d'entreprendre et ne disposent pas des garanties physiques pouvant faire l'objet d'un gage en banque. Cela conduit à l'auto-exclusion de certaines d'entre elles.

De ce point de vue et en nous référant aux caractéristiques socioéconomiques des microentrepreneurs, nous pouvons dire que les IMF ont une longueur d'avance par rapport aux banques, en ce sens que ces premières privilégient les prêts solidaires par rapport aux prêts individuels. Cela permet aux microentrepreneurs de mutualiser les risques en lieu et place d'usage des collatéraux réels.

Selon ces mêmes auteurs, les microentrepreneurs n'ont pas les aptitudes managériales et entrepreneuriales requises pour conduire une affaire, surtout dans un environnement incertain. Toutefois nous pensons que la résolution de ces contraintes peut passer par l'adoption des techniques simples adaptées aux caractéristiques des microentrepreneurs, surtout la technique du prêt solidaire, l'association de l'offre des services financiers et non financiers tels que l'organisation des formations en techniques élémentaires de la gestion d'une microentreprise, la tenue d'une comptabilité, des formations en entrepreneuriat à l'endroit des microentrepreneurs. Cela permet alors aux microentrepreneurs de disposer d'une capacité anticipative efficace afin de réorienter la ME en cas de nécessité.

Anderson et Gaddefors (2016, p. 506-509) affirment qu'une entreprise qui travaille individuellement est vouée à l'échec. En effet, les auteurs ont analysé le comportement entrepreneurial ancré dans son milieu d'implantation. À l'aide d'une approche ethnographique, les auteurs concluent que la réussite d'une microentreprise doit reposer non seulement sur l'expérience du microentrepreneur, mais aussi, sur l'inscription de cette entreprise dans son environnement social. Ainsi, l'entrepreneuriat devient un processus sociorelationnel¹.

Nous pensons que cela signifie que les modes et/ou les techniques de production, les biens et services produits doivent s'insérer dans l'environnement dans lequel la microentreprise évolue, en tenant compte de la culture de la clientèle visée. Cela n'est possible que s'il y a une étude du marché avant le démarrage de la microentreprise. Dans de nombreux cas, les microentrepreneurs ne font pas une étude de marché et entreprennent par « nécessité » et non par « opportunité » en attendant des occasions de travail plus rémunératrices.

Cela peut alors expliquer la contreperformance des microunités. Vu sous cet angle, ces petites unités sont vouées à l'échec à long terme et aucun créancier ne finance une entreprise dont la probabilité de tomber en faillite est évidente. Il ne peut que la rationner.

Ces constats sont similaires à ceux de Fatoki (2014, p. 3-4) dans le cas de l'Afrique du Sud. Cet auteur s'est intéressé à l'amélioration de l'accès au financement externe pour les nouvelles microentreprises en Afrique du Sud. En exploitant les données primaires récoltées auprès des « *microentreprises à l'aide d'un questionnaire autoadministré dans le quartier*

¹ « La sociologie relationnelle est une façon d'observer et de penser qui présume que les problèmes sociaux sont générés par les relations sociales. Elle a pour but de comprendre ces problèmes et, si possible, de les régler, non seulement par des actions volontaires ou individuelles ou par des actions collectives ou structurales, mais par de nouvelles relations sociales et une nouvelle articulation de ces relations (Donati P.2017, P.325-326) ».

central des affaires de Johannesburg dans la province de Gauteng en Afrique du Sud », l'auteur conclut que bien que les microentreprises jouent un rôle important dans la « *création d'emplois, la réduction de la pauvreté et la croissance économique dans ce pays* », celles-ci se caractérisent par un taux d'échec élevé.

Nous pensons que ce taux d'échec peut être lié aux caractéristiques socioéconomiques et démographiques des microentrepreneurs, notamment leur faible niveau d'études, leur faible capacité entrepreneuriale et managériale ne leur permettant pas de dissocier les actifs de l'entreprise de ceux de la famille. Cette pratique ne peut se solder que par un rationnement du crédit pour la microentreprise.

1.1.2. Sélectivité du crédit

L'analyse conduit à introduire un nouveau concept qu'il est souhaitable d'explicitier. C'est le concept de sélectivité du crédit. La sélectivité du crédit renvoie à « *l'ensemble des actions qui tendent à développer ou favoriser l'activité en dehors des jeux normaux du marché. Elle a pour objectif d'orienter la distribution des crédits bancaires vers les secteurs prioritaires ou selon les objectifs de la politique monétaire par l'intermédiaire de subvention visant à fixer les taux d'intérêt à un niveau relativement inférieur à celui du marché*¹ ».

Esserts et Ide (2019, p. 49-50) ont mené une étude sur les facteurs favorisant la participation aux prêts de précaution du FMI pour trois pays². À l'aide d'une approche empirique sur l'évaluation de la sélectivité et de l'efficacité de la ligne de crédit flexible dans le cas du FMI, les auteurs affirment que la sélectivité de crédit peut s'expliquer par deux types de facteurs : ceux liés à la demande et ceux liés à l'offre.

Comme le soulignent Stiglitz et Weiss (1981, p. 393) dans leur article fondateur sur le rationnement du crédit sur des marchés aux informations imparfaites, la sélectivité a lieu lorsqu'il n'est pas possible de distinguer les « bons » et les « mauvais » emprunteurs. Nous pouvons dire que dans des conditions pareilles, l'institution prêteuse ne finance l'emprunteur que si elle dispose d'un minimum d'information. Dans la pratique, ces informations peuvent porter sur les caractéristiques socioéconomiques et démographiques de l'emprunteur, ses antécédents, sa réputation, les caractéristiques de son entreprise ou son activité ou toute autre information jugée nécessaire dans l'analyse du risque encouru par

¹ <http://excerpts.numilog.com/books/9782717808827.pdf>. Consulté le 08/05/2021 à 9h57mn

² Mexique, Colombie et Pologne

l'institution prêteuse. C'est le cas du plan d'affaires de l'entreprise. Généralement, les microentreprises ne disposent pas de ces documents. Aussi, nous pensons que la sélectivité du crédit peut résulter du fait que l'institution financière ne dispose pas d'assez de ressources pour répondre à toutes les demandes de prêt, surtout celles d'investissement lourd.

L'ensemble de ces pratiques vise pour le prêteur à maximiser son portefeuille dans un environnement avec asymétrie d'information. C'est pourquoi Williamson (1987, p. 137-143) évoque le contrat optimal dans son article sur « *le coût de suivi, contrat de dette et rationnement du crédit d'équilibre* ». L'auteur considère deux périodes et suppose un environnement où il existe une infinité d'agents. Chaque agent sollicite un prêt pour investir dans son activité à la période 1. Le prêt sera remboursé à la période 2. Le prêt accordé est fonction du rendement attendu du projet financé. Pour Williamson, le contrat est dit optimal s'il permet au principal de recouvrer ses fonds prêtés et que les remboursements sont fonction des résultats enregistrés dans l'entreprise. L'auteur précise que le coût du contrat augmente tant que le créancier ne dispose pas des informations complémentaires lui permettant d'analyser efficacement le niveau du risque du débiteur. Comme les résultats attendus de l'activité financée ne sont pas connus d'avance, nous pensons que le créancier ne peut accorder le crédit que si le débiteur dispose d'une garantie. Dans ces conditions, le principal garde les garanties fournies par le second jusqu'au remboursement effectif du prêt.

Dans les faits, nous constatons que les ME œuvrent dans l'opacité, car elles ne tiennent pas de comptabilité. Elles ne disposent pas non plus des collatéraux réels à nantir dans les institutions financières. Cela signifie que les ME ne constituent pas des cibles incitatives.

Cela situation conduit également les IMF à adopter le même comportement que les banques dans la mesure où elles doivent réaliser leur équilibre financier. Elles se voient alors obliger de financer des microentreprises qui présentent le moins de risque de défaut.

En étudiant les facteurs explicatifs de la croissance des microentreprises kenyanes, à l'aide des données concernant 2536 microentreprises au Kenya, collectées en 2008 sur « *les projets concurrentiels des micro petites et moyennes entreprises (MPME) par l'Institut kényan de recherche et d'analyse des politiques publiques* », Shibia et Barako (2017, p. 12-13), montrent que les microentreprises susceptibles de générer une croissance financière ont plus de chance d'obtenir des financements externes. Leur analyse économétrique montre que les facteurs caractéristiques des microentreprises ou des microentrepreneurs influent positivement sur la croissance des microentreprises. Ces facteurs peuvent porter sur le niveau d'éducation du

microentrepreneur, le secteur d'activité dans lequel la microentreprise évolue, l'expérience du microentrepreneur dans l'activité, la localité où se déroule l'activité, le coût du système judiciaire, le cycle de vie de l'entreprise au moins dans les premières années.

Nous pouvons dire que les mêmes facteurs constituent des signaux de sélection des microentreprises susceptibles d'être financées pour le prêteur.

1.2. Vérification des conditions d'application du modèle et hypothèses

La vérification des conditions d'application du modèle permet de s'assurer que le modèle utilisé dans l'analyse est approprié. Cette étape est importante dans la mesure où elle permet d'éviter des interprétations des résultats biaisés.

Elle nous permet de prévoir des méthodologies appropriées pour répondre à notre objectif consistant à comprendre les conditions d'obtention partielle ou totale d'un crédit dans les IMF.

1.2.1. Les conditions du modèle

L'utilisation d'un modèle nécessite de vérifier d'abord ses conditions d'application. Cela assure par la suite la robustesse des résultats obtenus pour des fins de prédiction. Le nombre d'observations est grand ($n = 3429$) ; selon les travaux de Pirotte (2011, p. 202-204), nous avons considéré que les termes d'erreurs ne sont pas corrélés dans le temps, d'une IMF à l'autre, puisqu'un seul emprunteur ne peut pas appartenir à deux IMF en même temps. Selon Wooldridge (2015, p. 697-727), l'application du modèle d'obtention du crédit suppose les conditions suivantes :

Condition 1 :

Pour chaque i , le modèle général est donné par :

$$Y_i = \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \dots + \beta_k x_k + u_i$$

Avec les β_i constituant les paramètres à estimer, alors que les u_i sont les termes d'erreur.

Condition 2 :

L'échantillon est aléatoire pour les unités individuelles.

Condition 3 :

Chacune des variables explicatives varie au cours du temps, au moins pour quelques-uns des individus i ; aucune variable explicative n'est en parfaite combinaison linéaire avec les autres. Cela signifie qu'il n'y a pas d'autocorrélation entre les variables explicatives.

Condition 4 :

La valeur espérée de l'erreur idiosyncrasique conditionnellement aux variables explicatives à toutes dates t et à l'effet inobservé est nulle : $E(u_i/X_i, a_i) = 0$

Condition 5 :

$$Var(u_i/X_i, a_i) = Var(u_i) = \sigma^2$$

Condition 6 :

Les erreurs ne sont pas corrélées, ce qui signifie que pour $s \neq s'$ nous avons :

$$Cov(U_{is}U_{is}'/X_i a_i) = 0, \text{ avec } s \neq s'$$

Condition 7 :

Conditionnellement à X_i et a_i , les erreurs u_i sont indépendantes et identiquement distribuées selon la loi de distribution $N(0, \sigma^2)$. En conséquence, les statistiques t et F suivent respectivement les distributions exactes de Student et de Fisher.

L'ensemble de ces conditions supposent que les IMF accordent des crédits en tenant compte des caractéristiques socioéconomiques propres à chaque emprunteur.

1.2.2. Hypothèses du modèle de l'obtention partielle du crédit

Les hypothèses du modèle de l'obtention totale ou partielle du crédit découlent des deux premières hypothèses de départ H1 et H2. Nous avons décomposé ces premières hypothèses en hypothèses secondaires de la manière suivante :

H1 : Le secteur d'activité de la microentreprise

H_{1a} : Le secteur agropastoral influe négativement l'accès au financement des IMF burundaises

H_{1b} : Les microentreprises évoluant en milieu urbain ou semi-urbain sont financièrement plus attractives que celles du milieu rural

H2 : Les garanties présentées par le microentrepreneur

H_{2a} : La présentation de la caution solidaire comme garantie influe positivement le financement du microentrepreneuriat

H_{2b} : Il existe une corrélation positive entre l'accès au financement microentrepreneurial et l'usage à la fois de la caution solidaire et d'un titre foncier comme garantie

H_{2c} : L'utilisation de la caution solidaire associée au warrant influe positivement l'obtention d'un financement microentrepreneurial auprès d'une IMF burundaise

H_{2d} : La présentation des titres fonciers comme garantie impacte positivement le financement de la microentreprise auprès des IMF burundaises

H_{2e} : L'utilisation d'un fonds de garantie comme garantie impacte positivement le financement microentrepreneurial auprès des IMF burundaises

H3 : Le microcrédit sollicité par le microentrepreneur

H_{3a} : Les microcrédits dont les durées de remboursement sont inférieures à 24 mois sont plus accordés que ceux dont les mensualités dépassent 24 mois.

H_{3b} : Le fait qu'un microentrepreneur sollicite un prêt supérieur à 270 dollars réduit sa probabilité de l'obtenir

H4 : Le profil du microentrepreneur

H_{4a} : Le fait qu'un microentrepreneur soit membre d'un groupe solidaire lors de la demande d'un crédit accroît ses chances d'obtenir la totalité du prêt

H_{4b} : Il existe une liaison négative entre le financement de la ME et le fait que le microentrepreneur sollicite un prêt individuel

H_{4c} : Le financement de la ME est négativement influencé par le fait que la promotrice est une femme

H_{4d} : Le fait qu'un microentrepreneur soit marié influe positivement sur le financement de sa ME.

Section 2. Méthodologie et modélisation

La méthodologie est une étape importante dans la réalisation d'une collecte des données. Elle évite de collecter des données biaisées conduisant à des résultats non robustes. Afin d'éviter cette erreur méthodologique et parvenir à notre objectif, nous allons donner la motivation de notre démarche (1.1) et présenter les données que nous allons exploiter dans l'analyse (1.2).

2.1. Motivation de la démarche adoptée

2.1.1. Choix de la démarche

Nous avons utilisé les données secondaires recueillies auprès des principales IMF burundaises sur les ME qui ont été financées. Afin d'avoir accès aux dossiers physiques des emprunteurs, nous avons déposé une lettre de demande d'accès à la documentation dans les IMF que nous avons retenues (annexe 18). Certains responsables nous ont répondu favorablement par voie de courrier à savoir le FMCR, la CRDB Bank, KCB, la Fenacobu et de l'OBR (annexe 19), d'autres nous ont répondu par voie téléphonique comme Wise, la Cospec, la CECM, de Turame, de Twitezimbere, de l'Ucode MF et de la Mutec.

Après l'obtention de l'autorisation auprès des responsables des IMF, la collecte de données dans ces dernières s'est effectuée entre 2016 et 2017. La collecte des données à la Cospec s'est effectuée en 2016 du 15 au 19 mai 2016. Cette IMF intervient principalement dans la province de Cibitoke à 68 km de Bujumbura. La Fenacobu a son siège dans la province de Gitega à 120 km de Bujumbura. Nous nous sommes rendus à Gitega pour la demande d'autorisation de collecte des données dans les Coopecs. C'est ainsi que les données de cette IMF ont été collectées, du 20 au 30 septembre 2016, dans les Coopecs de Gihosha, de Bwiza à Bujumbura pour les crédits commerciaux et celle de Gihanga à 25 km de Bujumbura sur la route vers la province de Cibitoke pour les crédits agricoles.

Certains dossiers comportaient des indications concernant les études du bénéficiaire, d'autres n'en contenaient pas. C'est pourquoi nous n'avons pas pris en compte cette variante.

À ces deux IMF s'ajoute l'Ucode qui intervient principalement dans la région du nord du pays à 125 km de Bujumbura. La récolte des données dans cette IMF a été réalisée du 5 au 12 mai 2017.

À l'IMF Wise, la récolte des données a été faite d'abord du 11 au 15 juillet 2016 lors de notre visite exploratoire, puis du 3 au 7 avril 2017 lors de la collecte des données proprement dites. Cela nous a permis de constituer le nombre minimum des dossiers de crédits productifs souhaité dans chaque IMF.

De même, les données de CECM ont été collectées en deux temps. Premièrement, les données ont été récoltées le 4 avril 2016 sur les microentrepreneurs appuyés par le FIDA dans la province de Bubanza à 33 km de Bujumbura. Une deuxième collecte des données a été faite du 5 au 9 septembre 2017 au siège de la CECM à Bujumbura.

À la Mutec la récolte des données a été menée du 8 au 12 août 2017. C'est à ce moment-là que nous avons eu l'autorisation d'accéder aux informations relatives aux clients de cette IMF.

Quant à Turame Microfinance, la collecte des données a été opérée du 19 au 24 août 2017 lors de notre seconde visite sur le terrain. Il faut signaler que contrairement aux autres IMF, celle-ci n'offre que du crédit solidaire pour le petit commerce. Dans cette IMF, nous avons été aidés par un agent de crédit qui a mis à notre disposition les dossiers de crédits.

À Twitezimbere, la collecte des données a été faite du 3 au 8 septembre 2017 lors de notre second passage sur le terrain.

Dans toutes ces IMF, nous avons trié les dossiers productifs. Nous avons ensuite relevé les caractéristiques socioéconomiques et démographiques des microentrepreneurs. Nous avons aussi relevé les caractéristiques des ME ou celles des microcrédits sollicités. Toutes les données ont été enregistrées dans le fichier Excel que nous avons constitué depuis le premier jour de la collecte des données. Les informations que nous avons enregistrées dans chaque IMF et sur chaque client ont été tirées sur les dossiers physiques des clients mis en notre disposition. C'est à partir de ces éléments que nous avons constitué notre base des données sur l'obtention totale ou partielle du crédit. En ce qui concerne les informations manquantes, les agents de crédit nous ont signalé les éléments qu'il jugeait non nécessaires dans leur analyse des dossiers de crédit.

Afin de prendre en compte des effets des différentes crises, surtout l'incendie des marchés de Bujumbura en 2013, celui de Gitega en 2015 ou de Kinindo en 2015, ainsi que la crise politique de 2015 sur le financement du microentrepreneuriat, nous avons intégré trois variables indicatrices, à savoir la présence des subventions dans le portefeuille des IMF d'une

part, la zone d'implantation de l'IMF et la présence de ces crises pour la période d'étude. Pour cela, nous avons supposé que la crise politique de 2015 au Burundi et l'incendie des différents marchés ont occasionné la cessation des appuis financiers apportés aux ME. Le tableau suivant donne une synthèse de cette démarche méthodologique.

Tableau 7: Synthèse de la démarche pour la collecte des données dans les IMF

IMF	Zone d'implantation	Distance par rapport à Bujumbura (en km)	Durée de collecte (en jours)	Période de collecte	Nombre total des crédits octroyés de 2012 à 2015	Volume de crédit octroyé de 2012 à 2015 (en million de RIF)
Cospec	Province Cibitoke	68	4	2016	3408	2,389
Fenacobu siège	Province Gitega	120	1	2016	112057	95,064
Coopec Bwiza	Bujumbura	0	4	2016		
Coopec Gihanga	Gihanga	25	3	2016		
Ucode	Province Ngozi	125	7	2017	44179	11,082
Wise	Bujumbura	0	8	2016 et 2017	22408	11,451
Mutec	Bujumbura	0	4	2017	6925	9,080
CECM	Bujumbura	0	5	2016 et 2017	65081	22,135
Turame	Province Gitega	120	5	2017	106743	21,927
Twitezimbere	Bujumbura	0	5	2017	24069	8,117

Source : Auteur, à partir des données de la BRB, 2012-2015

2.1.2. Choix de la variable à expliquer

L'objectif de cette section est d'identifier la variable dépendante. Outre les travaux de Diaz-Serrano et Sackey (2018, p. 12) précédemment présentés, il existe d'autres travaux ayant abordé le problème de financement des microentreprises. Tous ces travaux nous ont inspiré dans le choix de la variable à expliquer et du modèle à retenir.

Parmi eux, nous pouvons citer les travaux d'Abalo (2007, p. 9), dans le cas du Togo ; celui-ci s'est intéressé aux déterminants d'accès au crédit d'une ME auprès d'une IMF, à l'aide d'un modèle probit. Afin de répondre à sa question principale, l'auteur a exploité les données d'une enquête menée auprès de 1134 ME togolaises.

En utilisant la même problématique, Mayoukou et Kertous (2015, p. 129-130) ont analysé les déterminants de la demande et ceux de l'obtention d'un microcrédit par les clients

des IMF congolaises. Leur enquête a porté sur les clients des IMF dans les villes de Brazzaville, Pointe-Noire et Dolisie. Pour ce faire, ils ont estimé le modèle probit.

Dans le même ordre d'idées, Nonga, Mbog et Bikomem (2012, p. 60) se sont intéressés aux facteurs explicatifs de la « *demande et d'accès au crédit pour les exploitations familiales agricoles au Cameroun* ». Pour cela, ils ont exploité les données collectées auprès de 400 ménages dont 168 agriculteurs.

Nous pouvons aussi citer une autre étude de Kacem et Zouaril (2013, p. 4) en Tunisie, qui nous a inspirées, dans laquelle les auteurs ont analysé les déterminants « *de l'accès aux services financiers pour les associations de microcrédit en Tunisie rurale* ». Contrairement aux premiers auteurs, ceux-ci ont exploité les données collectées dans le portefeuille des IMF. Ils ont alors estimé un modèle logit.

Dans la région Aquitaine en France, Brana et Jégourel (2011, p. 251) ont aussi exploité les données du portefeuille des IMF et se sont intéressés aux déterminants d'exclusion bancaire pour les microentrepreneurs. Afin de répondre à leur problématique, ils ont estimé à la fois un modèle probit à effets fixes et un modèle logit.

Les travaux de Diaz-Serrano et Sackey (2018, p. 12) ont repris la même problématique en s'intéressant aux déterminants du rationnement du crédit par les IMF ghanéennes. Pour atteindre leur objectif, les auteurs ont exploité les données du portefeuille des 14 IMF ghanéennes, ce qui leur a permis de mettre en évidence les caractéristiques socioéconomiques des clients ou celles des ME susceptibles d'influer sur la décision d'une IMF d'accorder soit la totalité, soit une partie du crédit sollicité.

Nous pouvons résumer ces différents travaux dans le tableau suivant :

Tableau 8: Synthèse des quelques travaux sur le financement des ME

Auteurs	Variable à expliquer	Modèle utilisé	Pays d'application
Abalo (2007)	Accès au crédit à une microentreprise (ME)	Probit	Togo
Mayoukou et Kertous (2015)	Demande et obtention d'un crédit	Probit	Congo
Nong, Mbog et Bikomem (2012)	Demande et accès d'un crédit pour les EFA	Logit	Cameroun
Kacem et Zouaril (2013)	Accès au crédit	Logit	Tunisie
Brana et Jugourel (2011)	Accès au crédit	Logit à effets fixes et probit	France
Diaz-Serrano et Sackey (2018)	Rationnement du crédit	Probit	Ghana

Source : Auteur

À la suite des auteurs tels que Diaz-Serrano et Sackey et en fonction de la nature des données dont nous disposons, nous adoptons la méthode d'analyse économétrique utilisée par ces auteurs. Certes, leurs travaux ont porté sur les PME, mais nous allons appliquer leur démarche dans le cas des microentreprises au Burundi.

Nous cherchons à déterminer les facteurs explicatifs du rationnement du microcrédit demandé par les ME dans les IMF burundaises. En effet lors de notre visite exploratoire, nous avons constaté que les IMF accordent soit la totalité du microcrédit sollicité à certains microentrepreneurs, soit une partie ou pas du tout du prêt demandé. Le montant du crédit reçu de l'IMF est alors notre variable dépendante dans notre étude. C'est une variable binaire qui prend la valeur « 1 » si l'IMF a accordé la totalité du crédit sollicité et la valeur « 0 » dans le cas contraire. L'analyse de données sur l'offre des microcrédits productifs dans les IMF révèlent des variables explicatives liées :

- a) aux secteurs d'activités dans lesquels évoluent ces microentreprises. Ils comprennent trois modalités à savoir : le secteur agropastoral, le secteur artisanal, le secteur commercial. La variable « secteur d'activité » prend la valeur « 1 » si la microentreprise évolue dans le secteur et « 0 » dans le cas contraire. La modalité « secteur commercial » est prise comme référence.
- b) au sexe du microentrepreneur. C'est une variable binaire qui prend la valeur « 1 » si le microentrepreneur est une femme et « 0 » sinon.
- c) au statut matrimonial. Il s'agit d'une variable binaire qui prend la valeur « 1 » si le bénéficiaire du microcrédit est marié et « 0 » dans le cas contraire.
- d) au profil socioprofessionnel du microentrepreneur. Cette variante compte cinq modalités : 1) emprunteur salarié, 2) agriculteurs en groupement, 3) agriculteurs individuels, 4) commerçants en association et 5) commerçants individuels. Elle prend la valeur « 1 » si le client appartient dans la catégorie socioprofessionnelle considérée et la valeur « 0 » dans le cas contraire. La modalité « emprunteur salarié » est prise comme référence afin de capter l'effet des autres types de garanties, en dehors du salaire dans l'obtention du crédit.
- e) aux garanties présentées lors de la demande d'un prêt. Celles-ci comprennent plusieurs modalités : caution solidaire, caution solidaire et aval, caution solidaire et warrant, titre foncier, aval, salaire et aval, salaire, etc. Elle prend la valeur « 1 » si le bénéficiaire du crédit a donné la garantie et la valeur « 0 » dans le cas contraire. La modalité « salaire » est prise comme référence.

f) Aux caractéristiques du microcrédit telles que la durée du prêt. En effet, la variable durée du prêt a été rendue catégorielle à trois modalités. [0-12 mois[, [12 mois-24 mois[et [24 mois et plus[. Elle prend la valeur « 1 » si l'échéance appartient à l'intervalle considéré et « 0 » dans le cas contraire. L'échéance de [0-12 mois[est prise comme référence.

Nous avons introduit des variables muettes représentant les subventions, le choc naturel ou crise ainsi que le milieu d'implantation afin de capter l'incidence de ces événements spécifiques sur la sélectivité du crédit.

- La variable *subvention* permet de capter l'effet de celles-ci, car les IMF ont bénéficié des subventions des PTF pour les périodes de 2012, 2013 et 2014, avant que les subventions soient suspendues à cause de la crise politique de 2015. En introduisant cette variable, nous voulons capter ses effets sur le rationnement du crédit. Cette variable prend la valeur « 1 » pour les périodes 2012 ; 2013 et 2014 et « 0 » pour les périodes de 2015 et 2016.
- En ce qui concerne la variable *choc naturel*, celle-ci prend en compte les périodes où il y a des incendies de marchés dans certaines villes ainsi que l'incendie des magasins des microentrepreneurs au Burundi. En détail, il s'agit du marché central de Bujumbura qui brûle en 2013, des marchés de Kinindo et de Gitega qui brûlent en 2015 et de l'incendie des boutiques des microentrepreneurs dans la ville de Bujumbura en 2016. La variable prend la valeur « 1 » pour les années de 2013, 2015 et 2016 et « 0 » pour les années de 2012 et 2014.
- La variable *milieu d'implantation* est une variable binaire qui prend « 1 » si l'IMF est implantée principalement en milieu urbain ou semi-urbain et « 0 » sinon.

Le tableau suivant donne la mesure des différentes variables retenues ainsi que leurs signes attendus.

Tableau 9: Les variables retenues pour le modèle, leur codification et les effets attendus

Type de variable	Nom de la variable	Codification	Nature de la variable	Signe attendu
Caractéristique de la microactivité	activités agropastorales	act_agr	Prend la valeur « 1 » si l'activité est dans le secteur et « 0 » sinon	+/-
	activités commerciales	référence		
	activités artisanales	act_artis	Prend la valeur « 1 » si l'activité est dans le secteur et « 0 » sinon	+/-
	lieu de l'activité	mil_urb	Prend la valeur « 1 » si l'activité est en milieu urbain ou périurbain et « 0 » sinon	+
Caractéristiques des garanties	caution solidaire	cat_sol	Prend la valeur « 1 » si client a donné la garantie et « 0 » sinon	+
	caution solidaire et titre	cat_soltt	Prend la valeur « 1 » si client a donné la garantie et « 0 » sinon	+
	caution solidaire et production	cat_solchap	Prend la valeur « 1 » si client a donné la garantie et « 0 » sinon	+
	titre	tt	Prend la valeur « 1 » si client a donné la garantie et « 0 » sinon	+
	fonds de garantie	fond_gar	Prend la valeur « 1 » si client a donné la garantie et « 0 » sinon	+
	salaire	référence		
Caractéristiques du microcrédit	durée de moins de 12 mois	référence		
	durée compris entre 12 mois et 24 mois	ec_12m24	Prend la valeur « 1 » si l'échéance est au moins égale à 12 mois et strictement inférieure à 24 mois et « 0 » sinon	+
	durée de 24 mois et plus	ec_24m	Prend la valeur « 1 » si l'échéance est au moins égale à 24 mois et « 0 » sinon	-
	montant du prêt demandé	md_usd	Variable binaire qui prend « 1 » si le prêt supérieur au RNB/hat (270USD) et « 0 » sinon	-

Type de variable	Nom de la variable	Codification	Nature de la variable	Signe attendu
Profil du microentrepreneur	emprunteur salarié	référence		
	agriculteur individuel	agr_ind	Prend la valeur « 1 » si le bénéficiaire du prêt est un agriculteur individuel et « 0 » sinon	-
	agriculteurs solidaires	agr_ass	Prend la valeur « 1 » si le bénéficiaire du prêt est en groupement solidaire et « 0 » sinon	+
	commerçant individuel	com_ind	Prend la valeur « 1 » si le bénéficiaire du prêt est un commerçant individuel et « 0 » sinon	+
	commerçants solidaires	com_ass	Prend la valeur « 1 » si le bénéficiaire du prêt est en groupement solidaire et « 0 » sinon	+
	statut	mar_e	Variable binaire qui prend « 1 » si le bénéficiaire est marié et « 0 » sinon	+
	sexe	fem	Variable binaire qui prend « 1 » si le bénéficiaire est femme et « 0 » sinon	-
Variables muettes	subvention	subv	Variable binaire qui prend « 1 » s'il y a des subventions dans le portefeuille de l'IMF et « 0 » sinon	+
	choc naturel	cris_nat	Variable binaire qui prend « 1 » s'il y a eu crise et « 0 » sinon	-
	milieu urbain	zon_urb	Variable binaire qui prend « 1 » si l'IMF est implantée principalement en zone urbaine et « 0 » sinon	+

Source : Auteur, à partir de la littérature

2.2. Présentation des données et spécification du modèle

Cette présentation vise à donner un aperçu sur la composition des données utilisées dans cette thèse. Cette étape est importante dans la mesure où elle permet d'éviter la collecte des données biaisées.

2.2.1. Critères d'échantillonnage

Dans cette section, nous exploitons les données secondaires issues du portefeuille des IMF burundaises plus importantes. La formation de notre échantillon s'est opérée en six étapes :

Premièrement : nous avons utilisé le critère d'ancienneté de l'IMF, c'est-à-dire, le nombre d'années que l'IMF fonctionne. Nous avons considéré les IMF qui offrent des crédits productifs au moins pendant 5 ans pour chaque IMF. Au lieu de collecter les données sur les 37 IMF agréées, ce critère fait tomber l'échantillon de base à 24 IMF.

Deuxièmement : nous utilisons le critère du poids de l'IMF pris individuellement dans le secteur de la microfinance. En effet, toutes les IMFs n'ont pas la même importance sur le marché microfinancier au Burundi, tant du point de vue de l'effectif de la clientèle que du nombre des emprunteurs desservis. Nous retenons les principales IMFs, c'est-à-dire celles qui comptent le plus d'emprunteurs, sur la période d'étude, selon le classement effectué en 2010 par la BRB. Ce critère nous conduit à réduire le nombre d'IMFs sur lesquelles nous tirons notre échantillon à 11 IMFs ¹.

Troisièmement : Nous excluons de notre échantillon les IMF corporatistes réservées uniquement aux fonctionnaires. Nous conservons dans l'échantillon des IMF toutes celles dont les clients bénéficiaires de microprêts sont issus de toutes les couches socioprofessionnelles de la population du pays. Par ce critère, notre échantillon est ramené à 9 IMFs.

Quatrièmement : nous tenons compte de la zone d'implantation des IMF. En effet, certaines IMFs comme la Fenacobu, Cospec, Ucode opèrent principalement en milieu rural et d'autres comme la CECM, Wise, Turame, Mutec, Twitezimbere interviennent principalement en milieu urbain. C'est à partir de ce critère que nous trouvons prendre en compte toutes les sensibilités des IMFs dans les deux milieux où se déroulent les activités de ME et d'avoir, par voie de conséquence, toutes les informations sur les caractéristiques des microentrepreneurs.

Cinquièmement : Nous avons collecté des données auprès de ces institutions. Leurs responsables nous ont autorisés à accéder à leur base de données. Nous n'avons pas pu obtenir les données de Ishaka Microfinance, car celle-ci déménageait à Rumonge à 77 km de Bujumbura vers le sud du pays lors de notre passage pour la collecte des données dans cette IMF entre avril et octobre 2017. Au total, nous avons collecté les données auprès de huit IMF au lieu de neuf initialement prévues. Cela représente en moyenne 88,89 % de notre échantillon initial.

¹ En rappel, selon le classement de 2010, ces IMF sont Fenacobu, CECAD, Wise, Cospec, FSTE, CECM, Mutec, Ucode, Turame, Twitezimbere et Ishaka. Elles desservent plus de 80 % des emprunteurs.

Sixièmement : Comme la taille de la population mère, c'est-à-dire le nombre total des emprunteurs, n'est pas connue, nous avons appliqué la formule proposée par Anderson, Sueeney et Williams (2007, p. 406) pour déterminer le nombre de microentrepreneurs à considérer dans chaque IMF. Cette formule permet d'indiquer le nombre d'emprunteurs à prendre en compte dans notre analyse sur l'obtention totale ou partielle du crédit. Elle est la suivante :

$$n = \frac{t^2 * p(1 - p)}{e^2}$$

avec

- n = taille de l'échantillon attendu.
- t = niveau de confiance déduit du taux de confiance ; t est traditionnellement égal à 1,96 pour un taux de confiance de 95 % ;
- p = proportion estimée de la population présentant la caractéristique étudiée dans l'analyse ; puisque cette proportion est ignorée, les auteurs cités recommandent de prendre la valeur « p » de 50 %.
- e = marge d'erreur.

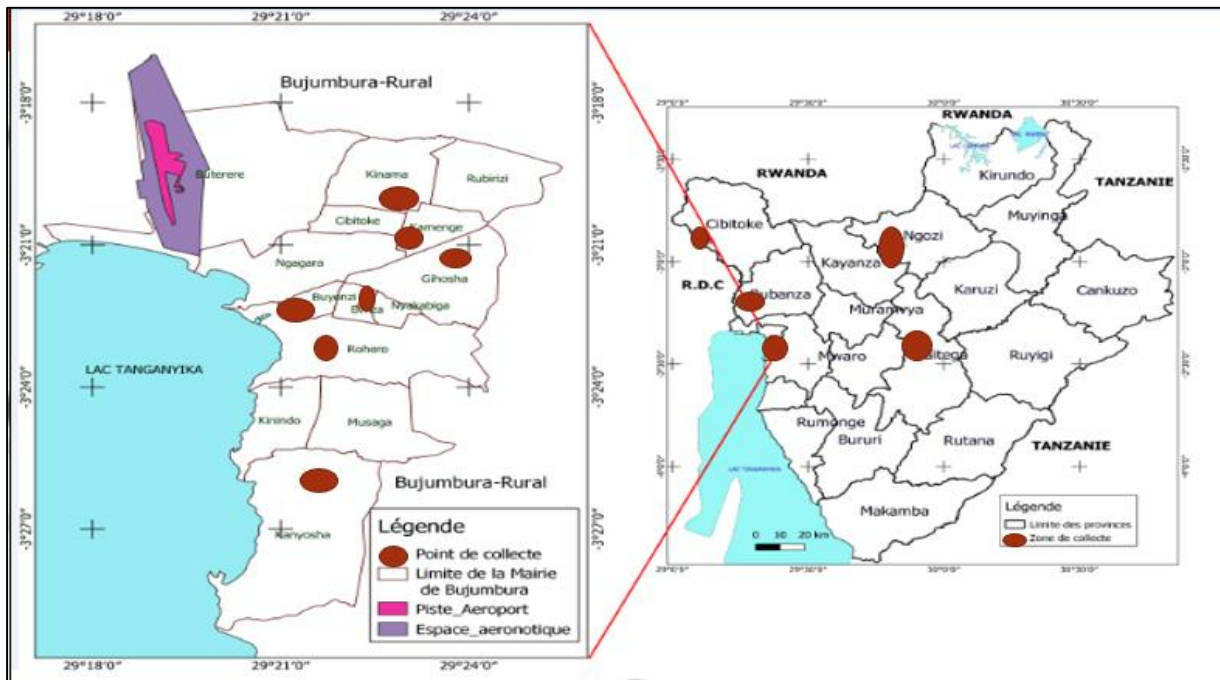
Mathématiquement, en prenant p = 50 % et e = 0,069¹, nous obtenons une taille minimale à considérer pour chaque IMF :

$$n = \frac{1,96^2 * \frac{1}{2} * \frac{1}{2}}{0,069^2} = \frac{1,96^2}{4 * 0,069^2} = 202$$

Ainsi la taille totale de l'échantillon sur les huit (08) IMF est égale à 202*8 = 1616 individus. Il s'agit de la taille minimale à considérer. Cependant, dans certaines IMF, nous avons trouvé moins de 202 microentrepreneurs qui ont demandé des prêts productifs et dans d'autres IMF, nous avons trouvé plus que 202 microentrepreneurs. Il aurait fallu prendre le même nombre d'individus dans toutes IMF, mais Pirotte (2011, p. 177) suggère de travailler avec l'échantillon non cylindré pour ne pas perdre la force de l'échantillon et éviter le biais de cylindrage. Après l'apurement de la base des données des variables manquantes, nous n'avons retenu que 3429 observations.

¹ Voir aussi <http://icp.ge.ch/sem/cms-spip/spip.php?article1641> consulté le 23/07/2018

Figure 10: Carte du Burundi : zone de collecte des données



Après avoir déterminé la taille de l'échantillon, la section suivante expose le modèle à estimer dans le cas de l'offre du microcrédit productif.

2.2.2. Spécification du modèle

La modélisation des variables qualitatives nécessite l'utilisation des modèles particuliers tels que les modèles logit et probit (Pirrotte, 2011, p. 197) qui ne peuvent prendre que deux modalités, par opposition au modèle des moindres carrés qui est beaucoup plus utilisé dans le cas des variables quantitatives (Hurlin, 2003, p. 16). Or, dans cette thèse, la variable explicative, à savoir « accorder le microcrédit » est une variable qualitative à deux options non observables. Il s'agit de la décision de l'IMF à accorder la totalité du microcrédit ou non. Pour le cadre théorique du modèle, il est question d'identifier les facteurs ou les variables explicatives susceptibles d'influencer la décision de l'IMF d'accorder le financement aux microentrepreneurs. Le financement d'une ME est alors la variable à expliquer. En partant des travaux que nous avons évoqués dans la première section de ce chapitre et au vu du caractère dichotomique de la variable à expliquer, à savoir l'offre d'un prêt à une ME, nous retenons le modèle probit qui donne la probabilité qu'une IMF accorde un crédit à un microentrepreneur.

Nous avons supposé que les IMF font face à deux options : soit accorder la totalité du crédit demandé, soit ne pas accorder la totalité du crédit demandé. Dans ces conditions, la variable à expliquer prend la valeur (1) si l'IMF a accordé la totalité du prêt et 0 dans le cas contraire. Cela revient alors au système d'équations suivant :

$$\begin{cases} Y_i = 1, \text{ si l'IMF accorde la totalité du crédit au microentrepreneur} \\ \text{et} \\ Y_i = 0, \text{ sinon} \end{cases} \quad (1)$$

Y_i est la variable représentant l'accord total du crédit par l'IMF, ce qui correspond à l'obtention totale du crédit demandé par le client

L'obtention de la totalité du financement auprès de l'IMF auquel le microentrepreneur aspire est une variable inobservable. Nous définissons alors une nouvelle variable Y_i^* qui, elle, est observable. Pour cela, nous supposons alors la relation suivante :

$$\begin{cases} \text{Si le micro entrepreneur a obtenu la totalité du microcrédit demandé à l'IMF} \\ \text{on aura } Y_i = 1; \text{ alors } Y_i^* > 0 \\ \text{et} \\ \text{Si le micro entrepreneur n'a pas obtenu la totalité du microcrédit demandé à l'IMF} \\ \text{on aura } Y_i = 0; \text{ alors } Y_i^* \leq 0 \end{cases} \quad (2)$$

Y_i^* est la variable latente

Pour cela, nous observons les valeurs que peut prendre la variable Y sur l'ensemble des microentrepreneurs à partir d'une variable latente Y sous-jacente au phénomène qui, elle, est observable (Pirotte, 2011, p. 199).

Cette variable latente Y est donnée par la relation :

$$Y_i = \sum_{i=1}^{3429} \beta_i X_i + u_i \quad (3)$$

Ovp X_{ij} est un vecteur de variables explicatives $X_i = \begin{pmatrix} X_{i1} \\ X_{i2} \\ \vdots \\ \vdots \\ X_{ik} \end{pmatrix}$

i est le microentrepreneur ($i = 1, \dots, n$).

β_i étant un vecteur de k paramètres ou coefficients inconnus à estimer.

u_i est le terme d'erreur associé à la $n^{\text{ième}}$ observation

Y_i est la variable à expliquer.

La matrice X_i des caractéristiques observables pourrait être soit des variables quantitatives telles que les garanties, soit des variables qualitatives telles que le sexe de l'emprunteur, l'état matrimonial, etc. Les variables retenues pour la modélisation sont les suivantes :

« act_agri » : activités agropastorales ; « act_artis » : activités artisanales ; « loc_ac » : lieu de l'activité de la microentreprise ; « com_ass » : commerçants en association solidaire ; « com_ind » : commerçants individuels ; « agr_ass » : agriculteurs en groupement solidaire ; « agri_ind » : agriculteurs individuels ; « fem » : emprunteur femme ; « mar_e » : emprunteur marié ; « cot_sol » : caution solidaire ; « cot_solt » : caution solidaire et titre foncier ; « tt » : titre foncier ; « fond_gar » : fonds de garantie ; « cot_solchap » : caution solidaire et warrant ; « ec_12m24 » : durée du crédit comprise entre 12 mois et 24 mois ; « ec_24m » : durée du crédit supérieur à 24 mois ; « md_usd » : montant du prêt exprimé en dollars ; « cris_nat » : crise ou choc naturel ; « subv » : subvention et « zon_urb » : milieu urbain

Dans cette thèse, à la suite de Hurlin (2003, p. 16), nous avons opté pour l'utilisation du modèle probit comme modèle le plus approprié pour analyser les choix opérés par les IMF lors de la demande d'un financement par le microentrepreneur (Nonga, Mbog et Bikomem, 2012, p. 60 ; Diaz-Serrano et Sackey, 2018, p. 12). Nous avons alors combiné l'approche descriptive et l'approche analytique.

L'approche descriptive nous a permis de diagnostiquer les relations entre la variable expliquée et les variables explicatives retenues.

Quant à l'approche analytique, elle nous a permis de déterminer le sens de l'influence de chaque variable explicative sur la variable expliquée d'une part, et de faire des prédictions des déterminants de financement des ME par les IMF d'autre part.

En somme, les deux approches nous ont permis d'identifier les déterminants de l'obtention des microcrédits productifs auprès des IMF burundaises nécessaires pour formuler des politiques économiques de financement du microentrepreneuriat.

Section 3 : Résultats, discussion et limites des résultats

Afin d'identifier les facteurs qui influencent l'obtention totale ou partielle du crédit, nous allons faire une estimation à l'aide d'un modèle *probit*. Il s'agit de déterminer quels sont les facteurs discriminants ou non de l'obtention totale ou partielle du crédit productif en fonction des caractéristiques d'une ME ou des caractéristiques socioéconomiques et démographiques inhérentes à chaque microentrepreneur.

Pour cela, nous avons d'abord généré la matrice de corrélation (voir annexe 24)¹ afin de sélectionner les variables qui sont utilisées dans l'estimation.

Nous présentons d'abord les caractéristiques des emprunteurs des microcrédits des IMF à travers une analyse descriptive avant de spécifier le modèle à estimer et de vérifier les conditions d'application.

3.1. Statistiques descriptives sur l'offre des microcrédits productifs

Dans cette partie, nous nous limitons aux caractéristiques nécessaires à l'obtention des microcrédits productifs. Celles-ci portent sur la garantie, le profil du microentrepreneur, les caractéristiques de la microentreprise ou celles du besoin financier exprimé par le microentrepreneur.

3.1.1. Caractéristiques des microentrepreneurs selon la nature de la garantie et leur profil

i) Répartition des microentrepreneurs selon la nature de la garantie

L'analyse du portefeuille des IMF burundaises montre qu'il existe une relation positive entre l'offre des crédits productifs et le profil du microentrepreneur et/ou les caractéristiques de la garantie. Globalement, les différentes garanties exigées pour l'obtention d'un prêt productif restent inaccessibles. En effet, les garanties les plus demandées par les IMF lors de l'octroi des crédits productifs sont la caution solidaire (cot_sol), les titres fonciers (tt), le fonds de garantie (fond_gar) et le salaire (sal). Certains groupes solidaires fournissent des garanties additionnelles comme des titres fonciers (cot_soltt) ou une partie de leur production ou le warrant

¹ Afin d'éviter la colinéarité entre les variables explicatives, nous avons enlevé dans la matrice de corrélation, toutes les variables explicatives qui ont des valeurs propres très faibles d'une part, et celles dont les valeurs propres avoisinent 100 % d'autre part. La matrice de corrélation comprend des variables dont le degré de corrélation est inférieur à (+75 %) et supérieur à (-75 %) (Greene, 2005, p. 282).

(cot_solchap). Aucun microentrepreneur dans notre échantillon n'a pu fournir trois garanties différentes ou plus lors de la demande d'un microcrédit (voir détail en annexe 20).

Tableau 10: Description des variables « caution solidaire » et « caution solidaire et titres fonciers »

	<i>Caution solidaire</i>		<i>Caution solidaire et titres fonciers</i>	
	Nombre	%	Nombre	%
0	1710	49,87	2945	85,89
1	1719	50,13	484	14,11
Total	3429	100	3429	100

Source : Auteur, à partir des données du portefeuille des IMF avec Stata 13

Ce tableau montre que 50,13 % des emprunteurs ont obtenu la totalité des microcrédits productifs sollicités grâce à la caution solidaire. De même, nous constatons que 14,11 % de microentrepreneurs seulement ont présenté des titres fonciers en plus de la caution solidaire. De ce point de vue, la caution solidaire et le titre foncier paraissent comme une contrainte d'accès au crédit dans les IMF pour les microentrepreneurs pour qui la « pauvreté économique est couplée avec la pauvreté sociale ».

Dans la prochaine analyse, notre intérêt ne portera pas sur la propriété du titre foncier.

Tableau 11: Description des variables « titres fonciers » et « fonds de garantie »

	<i>Titres fonciers</i>		<i>Fonds de garantie</i>	
	Nombre	%	Nombre	%
0	3100	90,41	3032	88,42
1	329	9,59	397	11,58
Total	3429	100	3429	100

Source : Auteur, à partir des données du portefeuille des IMF avec Stata 13

Ce tableau révèle qu'une faible proportion (9,59 %) des microentrepreneurs a pu mobiliser des titres fonciers lors de la demande du prêt. Il en est de même quant à l'usage de « fonds de garantie » comme gage. Seuls 11,58 % des microentrepreneurs ont bénéficié la

totalité du crédit demandé grâce au fonds de garantie. Cela montre que ces variables peuvent constituer un obstacle d'accès au crédit si les IMF en font une exigence.

Tableau 12: Description des variables « caution solidaire et warrant » et « salaire »

	<i>Caution solidaire et warrant</i>		<i>Salaire</i>	
	Nombre	%	Nombre	%
0	3302	96,3	3060	89,24
1	127	3,7	369	10,76
Total	3429	100	3429	100

Source : Auteur, à partir des données du portefeuille des IMF avec Stata 13

L'analyse de la répartition des microentrepreneurs selon la garantie « caution solidaire et warrant » révèle que dans très peu d'IMF, soit dans 3,70 % des cas observés, le crédit est accordé à des clients lorsque ceux-ci utilisent le warrant comme gage en plus de la caution solidaire. De même, 10,76 % ont obtenu la totalité du prêt demandé lorsque la première garantie exigée est le « salaire ». Cela montre par ricochet que les microentrepreneurs qui utilisent le warrant seulement comme garantie ou ne disposent pas de salaire régulier ont moins de chance d'obtenir le prêt souhaité.

ii) Répartition des microentrepreneurs selon le profil du microentrepreneur

L'analyse descriptive réalisée selon le profil des microentrepreneurs fait ressortir plusieurs profils socioprofessionnels. Certains sont des commerçants (com), d'autres sont des agriculteurs (agr) ou des fonctionnaires (emp_sal). Les clients peuvent être soit dans des groupes solidaires, soit mener leurs activités individuellement. Pour les microentrepreneurs en groupes solidaires, nous notons le cas des commerçants (com_ass) ou des agriculteurs (agr_ass). Quant à ceux qui évoluent individuellement, certains sont des commerçants (com_ind), d'autres sont des agriculteurs (agr_ind). Nous constatons aussi que les femmes (fem) comme les hommes peuvent obtenir des prêts productifs par les IMF, mais dans des proportions différentes. De même, les emprunteurs peuvent être mariés (mar_e) ou pas. Mais globalement, l'analyse des résultats montre un caractère dominant d'individualisme des microentrepreneurs. Ceux-ci sont soit des commerçants, soit des agriculteurs (voir détail en annexe 21).

Tableau 13: Description des variables « agr_ind » et « agr_ass »

	<i>agr_ind</i>		<i>agr_ass</i>	
	Nombre	%	Nombre	%
0	2382	69,47	2989	87,17
1	1047	30,53	440	12,83
Total	3429	100	3429	100

Source : Auteur, à partir des données du portefeuille des IMF avec Stata 13

Les agriculteurs individuels représentent 30,53 % seulement de ceux qui ont obtenu la totalité du prêt sollicité alors que 12,83 % des microentrepreneurs agricoles en groupement seulement ont obtenu la totalité du prêt qu'ils ont demandé. Cela montrerait par voie de conséquent que l'élément « solidaire » devient un facteur décisif dans l'octroi de prêt productif pour les microentrepreneurs. Elle constitue une contrainte pour l'obtention du préfinancement dans les IMF si ces dernières exigeaient d'autres garanties, outre le warrant.

Tableau 14: Description des variables « fem » et « emp_sal »

	<i>fem</i>		<i>emp_sal</i>	
	Nombre	%	Nombre	%
0	2054	59,9	3105	90,55
1	1375	40,1	324	9,45
Total	3429	100	3429	100

Source : Auteur, à partir des données du portefeuille des IMF avec Stata 13

Ce tableau révèle que les hommes (soit 59,9 %) obtiennent plus des crédits que les femmes (soit 40,1 %) dans les IMF burundaises. Le facteur genre semble donc être décisif dans l'obtention du prêt des IMF. Par ailleurs, nous constatons qu'il existe très peu (9,45 %) de salariés qui ont obtenu la totalité de crédit sollicité sur la base du salaire comme garantie. Nous pouvons dire que cette variable paraît aussi comme une contrainte pour les microentrepreneurs qui ne disposent pas de revenu régulier surtout lorsque les IMF en font une principale garantie dans l'octroi des crédits.

Tableau 15 : Description des variables « mar_e », « com_ass » et « com_ind »

	<i>mar_e</i>		<i>com_ass</i>		<i>com_ind</i>	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
0	261	7,61	2802	81,71	2495	72,76
1	3168	92,39	627	18,29	934	27,24
Total	3429	100	3429	100	3429	100

Source : Auteur, à partir des données du portefeuille des IMF avec Stata 13

L'analyse descriptive montre que seulement 7,61 % des microentrepreneurs célibataires ont obtenu la totalité du prêt demandé. De même, nous constatons que très peu, soit 18,29 % des commerçants en groupes solidaires ont obtenu l'intégralité du prêt qu'ils ont demandé alors que seulement 27,24 % des commerçants individuels dans notre échantillon ont vu leurs besoins financiers satisfaits totalement. Par conséquent, les variables pourraient être décisives dans l'obtention des microcrédits dans les IMF.

3.1.2. Caractéristiques des microentrepreneurs selon la nature du prêt et de la ME

i) Répartition des microentrepreneurs selon le type d'activité

L'analyse des caractéristiques de la microentreprise fait ressortir essentiellement trois secteurs dans lesquels celle-ci évolue. Il s'agit du secteur primaire (*act_agr*), du commerce (*act_com*) et des activités artisanales (*act_artis*). Les microentreprises peuvent s'implanter en milieu urbain comme en milieu rural (*loct_act*) (voir annexe 22 pour les détails).

Tableau 16: Description des variables « act_cce » ; « act_agr » et « act_artis »

	<i>act_cce</i>		<i>act_agr</i>		<i>act_artis</i>	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
0	1601	46,69	1833	53,46	3425	99,88
1	1828	53,31	1596	46,54	4	0,12
Total	3429	100	3429	100	3429	100

Source : Auteur, à partir des données du portefeuille des IMF avec Stata 13

Ce tableau révèle que les ME qui évoluent dans le commerce obtiennent l'entièreté du crédit sollicité à l'inverse de celles qui évoluent dans les autres secteurs d'activités. Cela signifie

que les ME évoluant dans le commerce ont plus de chance d’obtenir des financements dans les IMF que celles qui évoluent dans les autres secteurs d’activités.

Nous déduisons alors que le secteur d’activité de la ME est un facteur décisif dans l’obtention du financement auprès des IMF.

Tableau 17: Description des variables « loc_act » et « md_usd »

	<i>loc_act</i>		<i>md_usd</i>	
	Nombre	%	Nombre	%
0	1848	53,89	1222	35,64
1	1581	46,11	2207	64,36
Total	3429	100	3429	100

Source : Auteur, à partir des données du portefeuille des IMF avec Stata 13

Ce tableau montre que la majorité des ME évoluant en milieu rural, soit 53,89 %, accède difficilement à des financements par rapport à celles évoluant en milieu urbain ou semi-urbain. De même, 64,36 % des microentrepreneurs de notre échantillon qui ont demandé un crédit d’un montant supérieur à 270 USD l’ont obtenu. De ce point de vue, la présence d’une IMF dans le milieu devient un facteur d’accès au financement et son absence engendre l’exclusion des certaines ME. De plus, la taille du prêt constitue un facteur décisif dans l’octroi de ce dernier.

ii) Répartition des microentrepreneurs selon la durée du remboursement

Les caractéristiques des microcrédits offerts aux microentrepreneurs sont liées soit au volume du prêt (*md_usd*), soit aux échéanciers des remboursements. Certains crédits ont des échéances de remboursement de moins de douze mois (*ec_inf12*), d’autres ont des échéances comprises entre 12 et 24 mois (*ec_12m24*), d’autres encore ont des échéances qui dépassent vingt-quatre mois (*ec_24m*). Les besoins financiers des ME diffèrent d’un secteur à l’autre, mais généralement les IMF accordent des financements dont l’échéance de remboursement est de moins de vingt-quatre mensualités.

Tableau 18: Description des variables « ec_inf12 », « ec_12m24 » et « ec_24m »

	<i>ec_inf12</i>		<i>ec_12m24</i>		<i>ec_24m</i>	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
0	1701	49,61	2018	58,85	3147	91,78
1	1728	50,39	1411	41,15	282	8,22
Total	3429	100	3429	100	3429	100

Source : Auteur, à partir des données du portefeuille des IMF avec Stata 13

Les microcrédits dont les échéances de remboursement sont inférieures à 12 mois sont les plus sollicités. Ils représentent 50,39 % de notre échantillon. Les microcrédits dont la durée de remboursement est comprise entre 12 mois et 24 mois représentent 41,15 % de l'ensemble du volume du crédit octroyé par les IMF de notre échantillon. Pour la variable « ec_24m », 91,78 % des microentrepreneurs de notre échantillon ont une échéance qui ne dépasse pas 24 mois. Les microentrepreneurs qui expriment des besoins de financement de plus de 12 mois ont moins de chance de les obtenir. Dans cette situation, la durée du prêt sollicité devient un déterminant dans l'obtention de ce prêt.

Certes, les statistiques descriptives donnent un aperçu sur l'existence d'une relation entre l'obtention totale ou partielle d'un prêt dans une IMF selon les caractéristiques du microentrepreneur et/ou de sa ME, mais elles ne permettent pas de quantifier l'influence des variables explicatives retenues dans le modèle sur la variable à expliquer. Afin de répondre à ce questionnement, il importe de faire une estimation économétrique.

3.1.3. Estimation du modèle

Afin de mesurer la sensibilité réelle de chaque variable retenue sur le financement de ME par les IMF, nous avons procédé à une analyse économétrique. Le modèle, qui estime les déterminants de l'obtention totale ou partielle du crédit dans les IMF burundaises, montre que celui-ci prédit convenablement 80,81 % des bonnes réponses (annexe 25). Cela veut dire que les variables choisies expliquent correctement le phénomène étudié. Le modèle reclasse correctement 81,14 % de microacteurs qui ont reçu l'entièreté du montant demandé et 52,50 % de ceux qui n'ont pas eu la totalité du prêt sollicité.

Les résultats économétriques sur les déterminants du financement du microentrepreneuriat ainsi que les effets marginaux de ce modèle sont regroupés dans le tableau suivant :

Tableau 19: Déterminants de l'obtention totale des microcrédits dans les IMF burundaises

Probit regression							
Number of obs = 3429							
Wald chi2(20) = 247.96							
Prob > chi2 = 0.0000							
Log pseudolikelihood = -1561.421							
Pseudo R2 = 0.0703							
Robust							
imf	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[IC à 95 %]		dy/dx
<i>caractéristiques de la microentreprise</i>							
act_agr	0.66820 ***	0.11200	5.97	0.000	0.44867	0.88773	0.16746
act_artis	0.019136	0.69095	0.03	0.978	-1.3351	1.373368	0.00487
loc_act	0.188698***	0.06226	3.03	0.002	0.06667	.3107242	0.04807
act_com est référence							
<i>profil du microentrepreneur</i>							
com_ass	0.30265**	0.10672	2.84	0.005	0.09348	0.51182	0.07065
com_ind	0.15036	0.10630	1.41	0.157	-0.05798	0.35871	0.03734
agr_ass	-0.39491***	0.12986	-3.04	0.002	-0.64943	-0.14039	-0.11479
agr_ind	-0.10979	0.11478	-0.96	0.339	-0.33474	0.11517	-0.02873
fem	0.10420*	0.05779	1.80	0.071	-0.00906	0.21747	0.02648
mar_e	-0.00916	0.10270	-0.09	0.929	-0.21044	0.19212	-0.00234
emp_sal est référence							
<i>caractéristiques des garanties</i>							
cot_sol	-0.41116***	0.07729	-5.32	0.000	-0.56267	-0.25966	-0.10535
cot_soltt	0.01479	0.09246	0.16	0.873	-0.16642	0.19601	0.00378
tt	0.24844**	0.12221	2.03	0.042	0.0089	0.48796	0.0577
fond_gar	-0.48412***	0.09413	-5.14	0.000	-0.66860	-0.29964	-0.1448
cot_solchap	0.00874	0.16543	0.05	0.958	-0.3155	0.33297	0.00223
salaire est référence							
<i>caractéristiques du microcrédit</i>							
ec_12m24	-0.2932***	0.08127	-3.61	0.000	-0.4525	-0.1339	-0.07702
ec_24m	0.08876	0.1248	0.71	0.477	-0.15600	0.33314	0.0219
md_usd	-0.083789	0.05838	-1.44	0.151	-0.198214	0.03064	-0.0212
L'échéancier de moins de 12 mois est référence							
<i>Variables muettes</i>							
cris_nat	-0.01756	0.07180	-0.24	0.807	-0.15828	0.1232	-0.0045
subv	-0.3437***	0.06158	-5.58	0.000	-0.46438	-0.2229	-0.0858
zon_urb	-0.4548***	0.09376	-4.85	0.000	-0.63859	-0.27104	-0.11518
cons	1.3440***	0.18989	7.08	0.000	0.97183	1.7162	

Source : Auteur à l'aide du logiciel Stata 13

Notes : Les signes *, ** et *** donnent le niveau de significativité de toutes variables respectivement au seuil de 10 %, 5 % et 1 %.

Ce tableau fait ressortir l'influence des variables retenues pour le modèle *probit*. Les variables donnent leur robustesse sur la sélectivité des microcrédits entrepreneuriaux dans les IMF burundaises. Elles ont été obtenues à l'aide de logiciel Stata 13. Leur définition et leur codification sont consignées dans le tableau 10. Les effets marginaux de chaque variable du modèle sur la sensibilité de financement du microentrepreneuriat dans les IMF burundaises lorsqu'on fait varier la variable explicative dans le modèle sont indiqués dans la dernière colonne du tableau 20 (voir les détails à l'annexe 26).

3.2. Discussion des résultats économétriques

3.2.1. Influence du secteur et la nature de la garantie

La variable *act_agr* a un signe (+) et significative au seuil de 1 %. Il y a une relation positive (0,66820) entre les MEA et l'obtention du microfinancement dans les IMF. Le fait d'entreprendre des MEA augmente la probabilité d'être financée auprès des IMF de 16,7 %. De même, le fait de développer des ME artisanales (*act_artis*) influe positivement (0,019136) sur l'obtention du financement, mais de façon non significative. Cette influence est très faible (0,48 %) par rapport au financement des MEA. L'engouement dans le financement des MEA par rapport à celles artisanales, si on se réfère aux ME commerciales, pourrait s'expliquer notamment, par l'existence d'un fonds de garantie pour les MEA. Ce fonds supporte 50 % du prêt en cas de non-remboursement. Quant au faible octroi des prêts aux ME artisanales, cela peut être lié à la faible organisation des activités artisanales, à la faiblesse et /ou au manque des marchés d'écoulement des produits artisanaux, à l'absence de fonds de garantie dédiés à cette catégorie de ME, comme celui du FMCR. Cela rend les activités artisanales moins financièrement attractives. Le signe positif indique qu'une bonne organisation de ce type de ME pourrait créer un effet d'entraînement pour leur financement. Ce résultat montre enfin que le secteur d'activité influence d'une manière ou d'une autre son obtention du financement dans une IMF. Cela nous conduit à invalider l'hypothèse H_{1a} et à valider partiellement H_{1b} . Ces résultats sont corroborés par les travaux de Bouri (2021, p.85) qui montrent que le secteur d'activité de la ME influe sur sa productivité, et par conséquent, conditionne sa possibilité d'accès au financement externe. Dans ces conditions, l'organisation et la promotion des foires au niveau national pourraient ouvrir des marchés de commercialisation de ces produits et les rendre plus rentables. Cela pourrait inciter les IMF à financer les ME de ce secteur. À ce sujet, Wahidi et Paturol (2016, p. 41) dans leur étude sur le Liban montrent qu'un dispositif de

garantie associé à un outil de communication approprié permet de financer les microacteurs moins nantis matériellement (Ribier et Galas, 2016, p. 56).

De même, le lieu où se déroule l'activité influe positivement (+0,188698) dans le choix du financement microentrepreneurial par les IMF. En effet, la variable *loc_act* a un signe (+) correspondant à celui attendu. Les ME évoluant en milieu urbain ou semi-urbain ont plus de chance d'être financées (4,81 %) que celles évoluant en milieu rural. Cela nous permet de valider notre hypothèse H_{1c} . Cette situation pourrait résulter non seulement du niveau de rentabilité, mais aussi de celui du risque faible des ME qui évoluent en milieu urbain afin d'optimiser leur portefeuille. Pour Antanasova et Wilson (2004, p. 598) et Bédécarrats et Marconi (2009, p. 77), ce risque concerne le niveau d'incertitude en milieu rural et le coût à supporter par les IMF dans ce milieu. Il serait souhaitable que l'État burundais développe davantage de mécanismes incitatifs d'appui au financement du monde rural tel que la sécurisation du monde rural, la mise en place des services de soutien aux activités des IMF tout en coordonnant d'abord ceux existant, notamment les fonds de garantie gérés par les différents ministères, la mise en place des programmes de sensibilisation et d'éducation financière.

Quant aux garanties, les résultats économétriques montrent que leur nature influence la décision des IMF dans leur sélection des microactivités à financer. En effet, il existe une relation négative (-0,41116) entre la variable *cat_sol* et l'accès au financement entrepreneurial des IMF au Burundi. Le fait qu'un microentrepreneur sollicite un prêt sur la base de la *caution solidaire* comme garantie diminue sa probabilité de l'obtenir de 10,535 % avec une significativité au seuil de 1 %, mais avec un signe (-), contraire à celui attendu (+). Notre résultat semble aller à l'encontre de ceux véhiculés dans la littérature. En effet, plusieurs travaux sur la caution solidaire (Guttaman, 2006, p. 2 ; Haldar et Stiglitz, 2016, p. 461; Gan, Hernandez et Liu, 2017, p. 4) montrent un effet positif de la caution solidaire sur l'accès au microcrédit dans les IMF. Selon les auteurs, l'usage de la caution solidaire réduit le taux de défaut des emprunteurs, et par conséquent, permet aux microentrepreneurs d'accéder au financement. Mais, ces mêmes auteurs rappellent que certaines conditions doivent être réunies pour que la caution solidaire produise ses effets escomptés. En effet, lorsque le groupe tend à s'agrandir ou n'est pas homogène, l'agent du crédit peut en perdre le contrôle, alors que son action reste nécessaire pour la bonne réussite de prêt solidaire. Ainsi, le signe négatif associé à la variable *caution solidaire* pourrait renvoyer à l'étude détaillée des conditions préalables, notamment l'homogénéité des groupes solidaires, l'effet de taille du groupe solidaire, l'indépendance des

ME des membres d'un même groupe (Guérin, Palier et Prévost, 2009, p. 71). Par exemple lors de notre visite sur le terrain entre mai et septembre 2016 et entre avril et octobre 2017, nous avons constaté que certains groupes solidaires étaient constitués concomitamment des hommes et des femmes de tout âge. Noglo (2014, p. 18), en présence de conditions similaires, indique qu'il serait difficile, voire impossible de faire usage de la pression sociale pour certains emprunteurs qui afficheraient des retards dans leurs remboursements. Ces résultats nous conduisent à l'invalidation de notre hypothèse H_{2a} qui suppose qu'il y a une relation positive entre la caution solidaire et l'obtention du microcrédit. Nonobstant, lorsque cette garantie est associée à d'autres garanties (*cat_solchap* (0,00874) ou *cot_soltt* (0,01479), elle impacte positivement le financement de la ME ; tel est le cas de la double garantie de *caution solidaire et un warrant* qui augmente la probabilité d'obtenir du financement dans une IMF de 22,3 %, même si cet estimateur n'est pas significatif. Par ailleurs, le fait d'hypothéquer un titre, en plus de la caution solidaire, augmente la probabilité d'être financé de 37,8 %. Tout ceci confirme nos hypothèses H_{2b} et H_{2c} . Ces résultats peuvent être dus à l'existence d'un fonds de garantie pour les MEA bien structuré et fonctionnel. Comme le soulignent Ribier et Gabas (2016, p. 57) dans le cas de « l'Afrique de l'Ouest », cette pratique est à encourager par tous les acteurs actifs dans la promotion de l'entrepreneuriat au Burundi, dans la mesure où plus de 90 % des Burundais vivent de l'agriculture. En effet, très souvent, le nantissement d'un warrant constitue la seule garantie accessible pour les microacteurs surtout ceux du milieu rural. Cette pratique présente le double avantage de permettre non seulement de rehausser le pouvoir d'achat des exploitants agricoles, mais aussi de lutter contre la famine susceptible de se produire plus tard. Cela s'explique par le fait que les produits nantis sont vendus au moment où les prix des denrées ont commencé à remonter. Nonobstant, son usage effectif comme garantie révèle quand même un certain nombre des contraintes. Parmi elles, nous pouvons citer le manque d'organisation des marchés des produits agricoles au Burundi et le manque des infrastructures routières en milieu rural ou l'inadéquation des services financiers aux besoins financiers des MEA (Niyongabo, 2011, p. 96). Ces résultats sont confirmés par les travaux de Wampfler, Doligez et Lapenu (2003, p. 18) et Wamba et Nimpa (2014, p. 36) dans le cas nigérien. En effet, pour ces auteurs, il existe une réelle difficulté des IMF à adapter leurs services financiers aux caractéristiques des MEA. Nous pensons que ces contraintes expliquent même la raison pour laquelle plusieurs IMF burundaises n'ont pas initié ce type de garantie. Ces conclusions sont confirmées par les travaux de Messomo (2017, p. 9-10), dans le cas camerounais, qui montrent

que le manque d'un personnel bien informé et bien formé techniquement dans une IMF conditionne le choix de la technique de prêt dans l'IMF.

À partir de ces constats, nous pouvons valider partiellement les hypothèses H_{2b} et H_{2c} selon lesquelles, la caution solidaire et le warrant ou le titre foncier impactent positivement l'accès au financement. Mais, cela n'est vrai que s'il y a des mesures d'accompagnement. C'est ce que confirme le signe obtenu (+) de la variable tt par rapport à celui attendu (+). Cela signifie qu'il existe une relation positive (0,248) entre la présentation des *titres fonciers* comme garantie et l'obtention des microcrédits entrepreneuriaux auprès des IMF. En effet, le fait de nantir des *titres fonciers* pour un microentrepreneur augmente sa probabilité d'obtenir le microcrédit auprès des IMF de 5,77 %. Ces résultats confirment l'hypothèse selon laquelle les *titres fonciers* constituent des garanties privilégiées et crédibles auprès des IMF. Cela nous permet de valider notre hypothèse H_{2d} .

L'analyse descriptive montre que très peu des microacteurs ont pu mobiliser ce type de garantie dans l'une ou l'autre IMF de l'échantillon, puisque seuls 9,59 %¹ des microacteurs ont nanti un titre foncier. Cette situation pourrait se justifier, en partie, par la qualité des documents que doit fournir le microentrepreneur. Dans le cas du Burundi par exemple, la plus grande partie des terres en milieu urbain ne sont pas enregistrées au cadastre et elles le sont encore moins en milieu rural. Or, selon l'article 150 du code foncier du Burundi (2011, p. 50), « *nulle hypothèque n'existe si elle n'est inscrite sur le titre foncier ou certificat foncier [...]* ». Dans ce contexte, certains documents comme les documents de vente/achat de parcelle ne peuvent pas être acceptés administrativement pour faire servir de nantissement auprès des IMF, surtout lorsque le cadre institutionnel n'est pas bien règlementé, car cela empêche toute saisie possible en cas de non-remboursement (Ghatak, 1999, p. 1). L'estimateur *fond_gar* est négativement (-0.266) lié avec le financement du microentrepreneuriat au Burundi, au seuil de significativité de 1 %. L'usage d'un fonds de garantie comme garantie pour un microentrepreneur diminue sa probabilité d'être financé de 14,48 % en moyenne, si on se réfère au salaire comme garantie. Ce résultat semble être en contradiction avec la théorie économique qui prévoit que l'usage des fonds de garantie incite les institutions prêteuses à financer le microprojet, d'autant plus que le fonds de garantie peut être saisi en cas de non-paiement (Ashta, 2013, p. 4; Wahidi et Paturel, 2016, p. 44). Toutefois, nous pensons que cette situation peut s'expliquer, dans le cas spécifique du Burundi, par le fait que les divers fonds de garantie qui existent sont utilisés de façon disparate, c'est-à-dire qu'il y a une faible communication non

¹ Voir les résultats descriptifs

seulement sur l'existence de ces fonds de garantie pour les IMF, mais aussi pour les microentrepreneurs. Leur gestion disparate a comme corollaire, un faible effet sur le financement du microentrepreneuriat (Banerjee et Duflo, 2012, p. 384 ; Ribier et Gabas, 2016, p. 57). Par exemple, lors de la récolte des données, nous avons discuté avec les différents responsables des IMF sur le fonctionnement de ces fonds de garantie. Ils nous ont répondu qu'ils ne connaissaient pas l'existence de fonds de garantie mis en jeu pour la promotion du financement de l'entrepreneuriat dans les différents ministères à l'exception du FMCR. Seulement 11,57 % en moyenne des microentrepreneurs ont bénéficié de microcrédits grâce au fonds de garantie. Cela montre que l'existence de fonds de garantie ne suffit pas pour garantir le financement des ME. Ces résultats économétriques invalident notre hypothèse H_{2e} de l'étude selon laquelle, le fonds de garantie agit positivement sur l'accès au financement du microentrepreneuriat. Nous pensons que le travail en synergie entre les différents acteurs notamment l'État, les IMF, les PTF et les ME permettrait afin d'améliorer l'environnement socioéconomique, culturel et juridique dans lequel opèrent les IMF ou les ME. De même, la restructuration des fonds de garantie pour les ME non agricoles, voire leur décentralisation au niveau national, la coordination de différents projets et /ou fonds alloués au financement de ME au Burundi pourrait impacter positivement le financement microentrepreneurial (McPherson et Rous, 2010, p. 160 ; Behr, Entzian et Guttler, 2010, p. 1).

3.2.2. Influence des caractéristiques relatives au microcrédit et aux microentrepreneurs

La durée du microcrédit paraît comme un déterminant dans le choix du financement d'une microentreprise dans les IMF. En effet, plus le microcrédit demandé est de moins de 24 mois, moins (-0,2932) les IMF sont disposées à l'accorder, alors que si le prêt est de plus de 24 mois, plus (+0,08876) les IMF l'accordent. Ainsi, le signe obtenu (-) de l'estimateur ec_{12m24} est contraire à celui attendu (+). De même, le signe obtenu (+) de l'estimateur ec_{24m} est contraire à celui attendu (-). Ces résultats économétriques montrent que les microentrepreneurs qui sollicitent des prêts dont la durée de remboursement est comprise entre 12 mois et 24 mois ont moins de chance (-7,7 %) d'être financés, au seuil de significativité de 1 %. Par contre, ceux dont les durées sont supérieures à 24 mois, ont plus de chance (+2,19 %) d'être financés par les IMF, même si cet estimateur n'est pas significatif, si on se réfère aux prêts de moins de 12 mois. À partir de ces constats, nous pouvons rejeter notre hypothèse H_{3a} selon laquelle, des crédits de moins de 24 mois sont plus accordés que les autres. Ces résultats sont contraires à la théorie économique qui dit que les crédits de plus longue durée de remboursement sont plus risqués

que ceux ayant de courtes durées de remboursement (Stiglitz, 1990, p. 358). Ces résultats sont à nuancer, car le signe obtenu (-) de la variable *md_usd* qui est conforme à celui attendu (-), montre que plus le crédit sollicité est d'un montant important, moins les IMF l'accordent (- 0,083789). Le fait pour un microentrepreneur, d'emprunter un crédit de plus de 270 USD dans une IMF diminue la probabilité de voir son besoin financier satisfait totalement de 2,12 %. Ce résultat nous conduit à valider notre hypothèse H_{3b} qui prévoit que plus le crédit demandé est élevé, moins les IMF l'accordent. Cette situation pourrait s'expliquer par le fait que pour les prêts de moins de 24 mois, l'emprunteur potentiel à cette catégorie de prêt doit fournir des garanties physiques dont la valeur marchande couvre le crédit sollicité à 100 %. Ces prêts sont parfois, sollicités par des microentrepreneurs n'ayant pas assez de moyens pour obtenir un crédit plus important. Dans notre échantillon par exemple, ceux qui ont demandé un prêt de moins de 24 mois représentent 41,14 % de l'échantillon. Il s'agit alors des microentrepreneurs pour qui, la seule garantie plus accessible est la caution solidaire, alors qu'il n'est pas parfois facile de pouvoir mobiliser des garanties physiques nécessaires pour l'obtention du prêt dans l'IMF (Acclassato, 2010, p. 33). De même, cette situation peut résulter de la faiblesse de l'assise financière des IMF ou de la réglementation du secteur qui limite le risque encouru par l'IMF à 2,5 % par client (République du Burundi, 2006, art.54, p. 18)¹. De ce fait, l'IMF est alors dans l'obligation de rationner partiellement le microentrepreneur à partir d'un certain seuil. À cet effet, la coopération des IMF en union régionale ou en « consortium » leur permettant de disposer des ressources financières conséquentes pourrait constituer une alternative pour accorder des prêts plus importants. En revanche, tous les crédits dépassant un montant de 10 millions de BIF (soit environ 5700 USD) doivent être assurés. Or, ce ne sont pas tous les emprunteurs qui sont capables d'assurer leur prêt dans des compagnies d'assurance. Nous pensons que la mise en place des mesures assurantielles et la formation des chargés de crédit dans le traitement des risques afférents aux dossiers de crédits, non seulement solidaires, mais aussi de longue durée, permettraient de réduire le niveau de risque encouru par les IMF. Cela leur permettra alors d'accorder des prêts de plus long terme (CGAP, 2012a, p. 5-6). Cela se justifie par le fait que les IMF disposeront désormais des managers qualifiés pour desservir de façon idoine ce créneau de clients.

Concernant les caractéristiques du client, celles-ci paraissent aussi comme déterminants dans l'accès au financement. En effet, les résultats révèlent que les microentrepreneurs

¹ Décret sur la réglementation du secteur de la microfinance au Burundi

commerçants individuels sont faiblement (3,734 %) financés par les IMF que ceux en groupement (7,065 %). La variable *com_ind* a un signe positif (+) conforme à celui attendu. De même, la variable *com_ass* a aussi un signe positif (+) et est statistiquement significative au seuil de 5 %. Ce résultat montre que le regroupement des microentrepreneurs en groupe solidaire peut produire des effets positifs si toutes les conditions sont réunies. Cela permet aux fonds de garantie des microacteurs non agricoles ainsi que les divers projets d'appui à ces derniers, d'avoir des effets escomptés grâce au cadre de coordination de tous les fonds au niveau national. Quant à la variable *agri_ind*, celle-ci est négativement liée (-0,10979) à l'accès au financement, même si le résultat n'est pas significatif. De même, la variable *agri_ass*, influe négativement (-0,39491) la décision de financer la ME dans les IMF. Mais cette influence négative est plus prononcée pour les microentrepreneurs agricoles en groupe solidaire (11,497 %) que ceux individuels (-2,873 %). Ces résultats peuvent paraître contradictoires, non seulement à nos attentes, mais aussi à la théorie véhiculée dans la littérature, étant donné qu'il existe un fonds de garantie pour les MEA organisées en groupement solidaire au Burundi. Nous pensons que ces résultats peuvent être dus au fait que les IMF accordent les prêts aux MEA en les considérant individuellement. Cette hypothèse nous semble corroborée par les propos du responsable de la Fenacobu qui affirme qu'un agriculteur n'est financé que si celui-ci présente soit un titre foncier, soit un avaliseur de la fonction publique. C'est donc la capacité de remboursement de prêt du microentrepreneur qui compte aux yeux des IMF. Cette situation pourrait révéler aussi la dureté des conditions auxquelles les IMF se recapitalisent auprès des IF (ministère des Finances, 2011, p. 19-20). Cela veut dire que ces conditions créent des externalités négatives aux microentrepreneurs. Nous pensons que si les autorités publiques assouplissent les conditions d'emprunt des IMF, surtout au niveau du FMCR, cela pourrait favoriser le financement des ME. De même, il serait aussi judicieux d'introduire le système de la prévoyance pour amoindrir les risques des MEA (Behr, Entzian et Guttler, 2010, p. 1 ; Koné, Wampfler et Bélières, 2009, p. 268). Par ailleurs, cela montre que l'existence d'un fonds de garantie ne suffit pas pour inciter les IMF à s'intéresser au financement des MEA, mais qu'il faut des mesures d'accompagnement de la part de pouvoir public. Nous pensons que ces mesures peuvent porter sur la stabilité politique, la structuration des marchés des produits agricoles et surtout ceux qui font l'objet de warrantage (Messomo, 2017, p. 11). À partir de ces analyses, nous ne pouvons valider ou invalider nos hypothèses H_{4a} et H_{4b} .

Une étude plus détaillée est nécessaire afin de détecter d'autres paramètres pouvant influencer sur la décision de l'IMF dans le financement des MEA. La variable *fem* est liée

positivement (+0,1042) à l'obtention du financement auprès des IMF. Le fait qu'une entrepreneure féminine sollicite un prêt dans une IMF burundaise, augmente de 2,648 % la probabilité de l'obtenir, et ce résultat est significatif au seuil de 10 %. Par contre, la variable *mar_e* est négativement liée (-0,00916) à l'obtention du financement auprès des IMF. Ce résultat peut porter confusion avec la réticence des IMF face à la demande des crédits par des femmes mis en évidence précédemment. Nonobstant, cela peut se comprendre d'une part, par l'existence des fonds de garantie qui ciblent expressément les entrepreneurs féminins comme le fonds de garantie du MSNDPHG (p. 25) et d'autre part, par le fait que dans certaines situations, ce sont des conjoints qui avalisent leurs femmes auprès des IMF pour recevoir un prêt entrepreneurial. Cela montre qu'une fois les fonds de garantie bien calibrés, ils peuvent fortement favoriser le financement du microentrepreneuriat au Burundi. Certes, le crédit est endossé par la femme entrepreneure, pourtant elle l'a obtenu grâce à l'intervention de son conjoint (Wahidi et Paturel, 2016, p. 44). Le signe (+) porté par la variable « *fem* » montre qu'il n'y a pas de discrimination de sexe dans les IMF lorsque le client répond aux conditions exigées pour accéder au crédit. Ces résultats nous permettent d'infirmer nos hypothèses H_{4c} et H_{4d}.

De même, la variable *subv* impacte négativement (-0,3437) le financement microentrepreneurial et ce résultat est significatif au seuil de 1 %. Le fait de subventionner les IMF diminue leur probabilité d'accorder des microcrédits entrepreneuriaux de 8,58 %. Ce résultat, bien qu'il soit contradictoire à la théorie économique, pourrait être liée aux objectifs que ces subventions visent dans le portefeuille des IMF (Djefal, 2007, p. 47 ; Servet, 2009, p. 64-66). Par exemple, si une subvention a été accordée à une IMF pour renforcer les capacités professionnelles de son personnel, cette subvention ne peut pas être utilisée par cette IMF pour accorder un prêt à ses membres ou à ses clients (Moulin et Teuwa, 2011, p. 6). C'est le cas de certaines subventions accordées aux IMF burundaises par les PTF du Burundi qui étaient destinées essentiellement au renforcement des capacités du personnel des IMF (annexe 27). De là, nous rejetons notre hypothèse H_{5a}.

La variable *cris_nat* influence négativement (-0,091624) le financement du microentrepreneuriat. Le fait qu'il y ait une crise, telle que des incendies de marchés ou une crise politique majeure, diminue la probabilité d'accorder un microcrédit entrepreneurial de 0,45 %. Ce résultat est en conformité avec la théorie économique qui prévoit que la présence d'une crise augmente le niveau d'incertitude et du risque des actifs financiers (CGAP, 2002,

p. 3). Cela amène les IMF à n'accorder de crédits qu'aux microentrepreneurs les plus solvables. De ce constat, nous pouvons valider notre hypothèse H_{5b} .

Par ailleurs, le fait que les IMF soient en milieu urbain influence négativement (-0,4548) leur choix dans le financement du microentrepreneuriat. Nous pensons que ce qui intéresse les IMF est la réussite de l'activité du client qui permet à ce dernier de rembourser son prêt. Or, cette certitude est fortement corrélée avec le lieu où se déroule l'activité à financer. Cela nous conduit à infirmer aussi l'hypothèse H_{5c} .

3.2.3. Résultats saillants du modèle de l'obtention totale ou partielle des microcrédits

Les principaux résultats du modèle de l'obtention totale ou partielle sont traduits par les effets marginaux du modèle de l'obtention totale ou partielle du crédit que nous avons estimé. Ils montrent l'impact de la variation de l'obtention du crédit lorsque chaque variable prise dans le modèle varie d'une unité.

Tableau 20: Effets marginaux du modèle de l'obtention partielle du prêt

Modèle de l'obtention partielle du crédit			
ratio_crd	dy/dx	ratio_crd	dy/dx
act_agr	0.16746	cot_sol	-0.10535
act_artis	0.00487	cot_solt	0.00378
loc_act	0.04807	tt	0.0577
com_ass	0.07065	fond_gar	-0.1448
com_ind	0.03734	cot_solchap	0.00223
agr_ass	-0.11479	ec_12m24	-0.07702
agr_ind	-0.02873	ec_24m	0.0219
fem	0.02648	md_usd	-0.0212
mar_e	-0.00234		

Source : Auteur, à partir des données du portefeuille des IMF avec Stata 13

Le modèle de l'obtention partielle du prêt révèle que les IMF financent plus les MEA (act_agr) avec une probabilité de 0,167 % d'être financée que celles de l'artisanat (act_artis) avec une probabilité de 0,004 % d'être financée si l'on se réfère à celles qui évoluent dans le petit commerce. De même les microentrepreneurs qui ont un revenu régulier sont plus financés

que les autres microentrepreneurs. Les résultats montrent aussi que les commerçants recourent plus, non seulement au crédit ($dF/dx=23,86\%$) que les agriculteurs ($dF/dx=2,14\%$) et autres profils ($dF/dx=12,50\%$), mais aussi ont plus de chance d'être financés que les autres. Cette probabilité est plus élevée lorsqu'ils sont dans les groupes solidaires que lorsqu'ils demandent de crédit individuellement ($com_ass=7,06\% > com_ind=3,7\%$). En analysant les données du portefeuille des IMF, les résultats révèlent que les MEA sont moins financées par les IMF. Celles-ci financent moins les agriculteurs dans les associations ($dF/dx=-11,48\%$) que ceux qui sollicitent les prêts individuellement ($dF/dx=-2,87\%$). Les résultats économétriques révèlent aussi que les IMF sont encore réticentes dans l'usage des fonds de garantie ($fond_gar = -14,48\%$) ou de la caution solidaire ($cot_sol = -10,535$) comme gages uniques pour accorder des microcrédits productifs. De même, les IMF ont tendance à rationner les ME dont les besoins financiers sont plus importants ($md_usd = -2,12\%$). Ce rationnement de crédit par la taille peut être réduit par le développement des mécanismes de fonds de garantie ou des groupements solidaires, et cela avec la participation de tous les acteurs impliqués dans le financement des ME.

En définitive, nous pouvons conclure que cette analyse sur l'accès au crédit a permis de mettre en évidence les facteurs explicatifs de l'obtention totale ou partielle du crédit dans les IMF. Ces facteurs peuvent être classés en deux groupes. Le premier est constitué des facteurs liés au profil du microentrepreneur. A ce titre, les salariés sont plus financés que les commerçants et les agriculteurs ou les artisans. Pour ce qui est des commerçants, l'analyse a permis de constater que les demandes de crédit de ceux qui se constituent en groupes solidaires sont privilégiées par rapport à ceux qui font des demandes individuelles. Par contre, en ce qui concerne les agriculteurs, l'analyse économétrique a montré que les agriculteurs en groupement sont moins financés que les agriculteurs individuels.

Le second groupe est celui des facteurs liés aux ME. L'analyse économétrique a montré que l'obtention totale ou partielle du crédit est liée à la nature de la ME. En effet, cette obtention partielle du crédit est plus accentuée dans les ME artisanales et MEA que dans les autres. En l'absence des politiques de suivi dans l'octroi des prêts sur le terrain, les IMF ont tendance à rationner les MEA. Les résultats montrent que les IMF financent plus les ME qui font du commerce, et cela malgré l'appui du gouvernement visant à promouvoir le financement des MEA. Cela limite l'effet sur l'inclusion financière.

Les données exploitées jusqu'ici ne concernent que ceux qui ont obtenu soit la totalité, soit une portion du montant sollicité, ce qui constitue une lacune. Le manque des données sur les demandes de crédit nous a conduits à réaliser une enquête auprès des microentrepreneurs des IMF afin de combler cette omission.

Conclusion du chapitre III

Ce chapitre avait comme objectif d'identifier les déterminants de l'obtention totale ou partielle des crédits productifs dans les IMF. Pour parvenir à cette fin, nous avons analysé les données des portefeuilles des IMF sur un échantillon de 3429 observations. L'analyse économétrique de ces données nous a conduit à des résultats forts intéressants, non seulement pour les praticiens du secteur, les pouvoirs publics en charge de la mise en œuvre des politiques de développement économique, mais aussi pour les chercheurs et les études futures. En effet, en dépit de tous les efforts des politiques de soutien au financement des MEA entrepris par l'État, les principaux résultats montrent que les IMF sont encore réticentes quant au financement des activités agricoles. Cette réticence est plus forte lorsque les MEA sont en association que lorsqu'elles sollicitent individuellement de crédit. Cela peut être dû au fait que lorsqu'elles demandent individuellement un prêt, elles doivent fournir une garantie conséquente. De même, les IMF sont frileuses quant à l'usage de la caution solidaire comme gage dans l'octroi des crédits productifs. Cette frilosité diminue lorsque les microentrepreneurs en groupe solidaire apportent des garanties additionnelles. Celles-ci peuvent porter sur les titres fonciers (0,38 % d'avoir la chance d'obtenir un prêt) ou sur le warrant (0,22 % de chance d'avoir un prêt). Les résultats ont également montré que les IMF font un rationnement par la taille. Elles offrent essentiellement des crédits de moins de douze mois. Nous avons trouvé aussi des résultats contraires à nos attentes. C'est le cas de l'usage de fonds de garantie qui est négativement corrélé à l'offre de microcrédit productif. Cette situation trouve son explication dans le caractère non participatif et/ou non communicationnel entre les différents acteurs par rapport à l'existence et la gestion des différents fonds de garantie mis en jeu pour appuyer le financement des ME. Une autre information intéressante que nous avons trouvée est que la présence des subventions dans le portefeuille des IMF agit négativement sur l'offre des microcrédits. En effet, les IMF ne créant pas de monnaie et n'ayant pas non plus le droit d'utiliser les subventions aux fins autres que celles pour lesquelles elles ont été accordées par leurs PTF, elles ne peuvent accorder des prêts que sur la seule base de leur capacité à mobiliser l'épargne de leurs membres et/ou leurs clients.

Quelles peuvent alors être les perspectives de renforcement de l'action des IMF ? Afin de répondre à ce questionnement, nous allons analyser en premier lieu, les déterminants de la demande, en deuxième lieu ceux de l'accès et en dernier lieu, ceux du rationnement des microcrédits, à partir d'une enquête menée auprès des microentrepreneurs au Burundi afin de proposer une ossature d'amélioration du financement des ME.

CHAPITRE IV :

ANALYSE EMPIRIQUE DES DÉTERMINANTS DE LA DEMANDE, DE L'ACCÈS ET DU RATIONNEMENT AU MICROCRÉDIT PRODUCTIF

L'accès au crédit permet de développer une ME et le revenu généré par cette dernière permet avant tout de répondre aux besoins sociaux du microentrepreneur mais aussi de réinvestir dans l'activité. C'est pourquoi Labye (2009, p. 352) affirme que « *financer une microentreprise c'est donner une seconde chance aux populations qui étaient totalement marginales à se réintégrer dans la société par le travail* ». Selon le CGAP (2012, p. 1), la microfinance « *semble un outil d'assistance aux pauvres particulièrement efficace, dans la mesure où on considère qu'elle permet d'améliorer leurs moyens d'existence, de réduire leur vulnérabilité et de stimuler l'autonomie sociale aussi bien qu'économique* ». Cela signifie que la MF constitue un canal privilégié pour inclure socialement et économiquement les populations défavorisées.

Afin de tester empiriquement le rôle de la MF dans l'accès aux services financiers pour les ME, et ainsi, sa contribution à l'inclusion financière dans le cas du Burundi, nous allons nous appuyer essentiellement sur l'analyse des enquêtes qui ont été faites par la Banque centrale du Burundi sur l'offre des services financiers (section 1) avant de faire une application sur un échantillon des microentrepreneurs à partir d'une enquête que nous avons réalisée auprès des clients des IMF en 2018 (section 2) et d'identifier les déterminants de la demande et d'accès au microcrédits productifs des IMF (section 3).

Section 1. Analyse factuelle de l'inclusion financière au Burundi

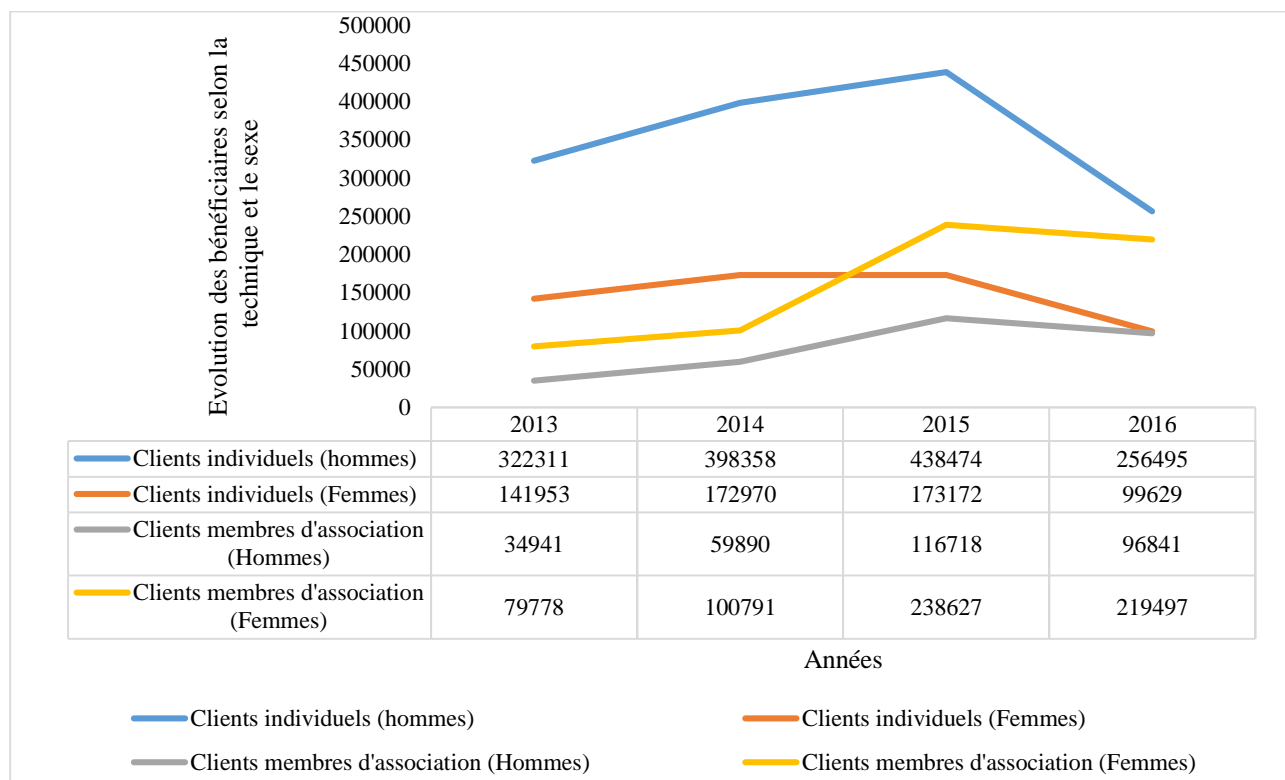
L'inclusion financière se caractérise non seulement par la disponibilité des services financiers et de leur accès, mais aussi par leur utilisation. Ces produits peuvent être offerts classiquement ou à l'aide des nouvelles technologies. Ce dernier dispositif permet dans le même temps de pouvoir offrir des services financiers dans les zones éloignées où les conditions d'accès physique sont difficiles. L'objectif est d'atteindre le maximum possible d'individus. Afin de donner les faits stylisés de l'inclusion financière induits par les IMF, nous allons parler d'abord de l'offre de services financiers (1.1) avant d'évoquer leur accès et leur utilisation (1.2) et finir par les dispositifs électroniques qui permettent d'offrir davantage ces services au plus large éventail des clients, surtout dans les zones les plus reculées (1.3).

3.1. L'offre des services financiers

3.1.1. Techniques d'octroi de prêt des IMF burundaises

La technique utilisée par l'institution financière dans l'octroi de prêt influe sur l'accès à ces services.

Figure 11: Évolution du nombre de bénéficiaires des services financiers selon la technique de prêt employée et le sexe



Source : BRB, 2017, p. 19

L'analyse de la figure 2 montre que les hommes accèdent plus au crédit des IMF lorsque la technique utilisée est celle du prêt individuel et que la technique du prêt solidaire produit l'effet inverse. Cette situation résulte de la capacité des clients masculins à pouvoir mobiliser une garantie significative individuellement, car selon Soulama (2005, p. 196), le prêt individuel fait appel à une garantie plus consistante que les prêts de groupes solidaires (Boyé, Hajdenberg et Poursat, 2006, p. 62 ; Wahidi et Paturel, 2016, p. 41). Bien que la technique d'un prêt solidaire permette à ceux qui n'ont pas des garanties physiques non seulement d'accéder aux microcrédits, mais aussi de rembourser leur prêt dans les délais, dans le cas du Burundi, elle est moins utilisée par les IMF burundaises. En effet, sur 37 IMF actives au Burundi, seulement 11 IMF¹, soit 29,73 % de l'effectif, ont intégré la technique du prêt solidaire comme mode d'octroi de microcrédits. Pourquoi donc cette faible pratique des IMF burundaises dans l'utilisation de prêts collectifs ? Les causes semblent liées aux autres motifs que leur statut juridique, car, selon Wamba, Bengono et Sahut (2014, p. 77), le statut de l'IMF ne constitue pas un frein pour la mise en place d'une technique quelconque visant l'amélioration du portefeuille de l'institution. Pour les auteurs, il suffit que cette technique soit adaptée au cas par cas. Selon Kevane et McNelly (2003, p. 7), cet état des faits serait lié à la non-maitrise de cette approche par les IMF. Nous pensons que cela est d'autant plus vrai que le socle qui fait la spécificité de la caution solidaire n'est pas monétairement évaluable. Pour Morduch (2000, p. 618) et Dugas-Iregui (2007, p. 7), un tel comportement provient probablement du double objectif que l'IMF poursuit, entre la visée sociale et commerciale. C'est ainsi que Djefal (2007, p. 27) précise qu'une IMF qui met en avant la mission sociale dans ses activités utilise davantage la caution solidaire (Yunus, 2007, p. 51- 55)². En abondant dans le même sens, Servet (1996, p. 42) affirme que la non-maitrise de cette technique ne fait que renforcer le niveau d'incertitude lié à l'asymétrie informationnelle entre l'IMF et son débiteur. En revanche, une IMF qui poursuit un but commercial utilise plus la technique individuelle de prêt que celle du prêt solidaire. Cela se justifie par le fait que le client doit fournir une garantie réelle proportionnelle au volume du crédit qu'il désire solliciter. Ces garanties peuvent porter sur des actifs réels, du salaire ou des garanties morales.

¹Ces IMF sont Ishaka-Microfinance, Ucode, Twitezimbere, Cospec, Hope Fund S.A, CECM, Wise S.A, CCI-ODAG, Turame Community Finance S.A. et la Fenacobu (MFPDE, 2014, p. 12).

² C'est ce que Yunus (2007) appelle le « social-business ». Dans ces cas-là, « les IMF ne sont plus animées par la recherche du profit maximal, mais à couvrir l'ensemble de leurs coûts tout en mettant en place des biens et services procurant des avantages sociaux. C'est-à-dire, des biens et services vendus à des prix sociaux en adéquation avec les conditions des populations visées par les IMF. Ici le client type des IMF reste, la personne pauvre sans collatéral pour bénéficier des services financiers dans une banque ».

Cette différenciation des garanties met en relief une diversité du profil des microentrepreneurs. Par exemple, si les salariés peuvent mobiliser leur salaire ou disposer d'un titre de leurs parcelles comme garantie lors de la demande d'un prêt, cela n'est pas le cas pour les commerçants ou les agriculteurs. Ce dernier profil peut sans doute disposer plus facilement d'un warrant, éventuellement d'un titre foncier simplifié, mais ne peut pas se prévaloir d'un salaire.

L'analyse du portefeuille des IMF montre que leurs clients évoluent majoritairement dans le commerce, suivi des activités agropastorales.

Tableau 21: Évolution de la répartition des emprunteurs dans les IMF burundaises selon leur profil, de 2012 à 2016

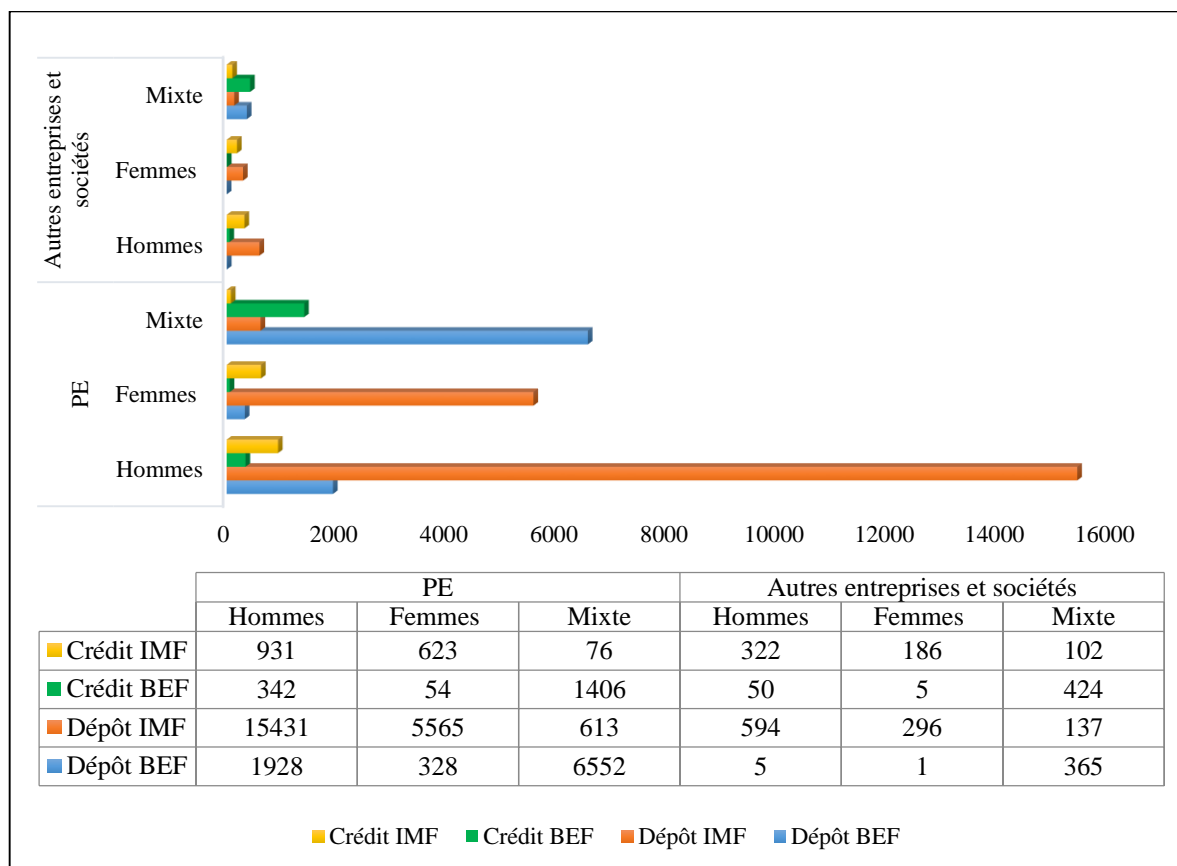
	Profil de l'emprunteur	2012	%	2013	%	2014	%	2015	%	2016	%
Commerce	Commerçants en association	131	21,7	138	27,82	248	27,52	193	27,89	132	17,96
	Commerçants individuels	138	22,8	85	17,14	147	16,32	129	18,64	282	38,37
	Salariés	50	8,26	18	3,63	60	6,66	39	5,64	34	4,63
Agriculture	Agriculteurs en groupement	148	24,5	48	9,68	318	35,29	130	18,79	157	21,36
	Agriculteurs individuels	72	11,9	161	32,46	96	10,65	122	17,63	80	10,88
	Salariés	39	6,45	37	7,46	10	1,11	26	3,76	17	2,31
Élevage	Salariés	17	2,81	4	0,81	12	1,33	26	3,76	17	2,31
Artisanat	Femmes commerçantes	10	2	5	1,01	10	1,11	27	3,9	16	2,18
	Total	605	100	496	100	901	100	692	100	735	100

Source : Auteur, à partir de la compilation des données de l'échantillon collectées, 2017

Les caractéristiques socioprofessionnelles de l'emprunteur ou celles de son activité influent sur l'obtention d'un financement dans les IMF. Nous pensons que cela est lié à la capacité de l'emprunteur donné de mobiliser une garantie de bonne qualité en fonction de son statut (Boyé, Hajdenberg et Poursat, 2006, p. 62). De même, l'octroi de microcrédits aux microentreprises agricoles peut être motivé par l'existence d'un fonds de garantie géré par le FMCR. Ceci dit, la pratique semble un peu différente de la théorie. En effet, selon le responsable de la Fenacobu avec lequel nous avons discuté lors de la collecte des données dans cette IMF : « *chaque agriculteur doit présenter un titre foncier et un avaliseur "de la fonction publique" pour obtenir un financement* ». Cette exigence est liée au niveau du risque des activités agricoles et permet à l'IMF de réduire ce niveau du risque. Ainsi, l'existence d'un fonds de garantie ne suffit pas pour encourager les IMF à financer ce type d'activités. Nous pensons qu'il faudrait probablement d'autres mesures d'accompagnement.

Le tableau précédent montre que les femmes sont moins représentées dans le portefeuille des IMF. L'analyse du statut matrimonial des emprunteurs des IMF nous montre que les femmes entrepreneures disposent moins des comptes que les hommes.

Figure 12: Répartition des comptes des dépôts et des crédits des petites entreprises et autres sociétés, par sexe, en 2015



Source : BRB, 2016, p. 45,52

L'analyse de ce graphique montre que les BEF et les IMF offrent des services financiers à toutes les couches sociales, mais que la proportion des femmes détentrices des comptes dans les BEF est faible par rapport à celle dans les IMF. Cela signifie que les femmes ne peuvent pas y prétendre à la demande d'un prêt, car l'une des conditions dans la demande des crédits est d'avoir un compte dans l'institution. Ainsi les IMF permettent à un nombre plus élevé de microentrepreneures d'accéder aux services financiers. Cet accès aux services financiers a comme corollaire la hausse du taux d'inclusion financière.

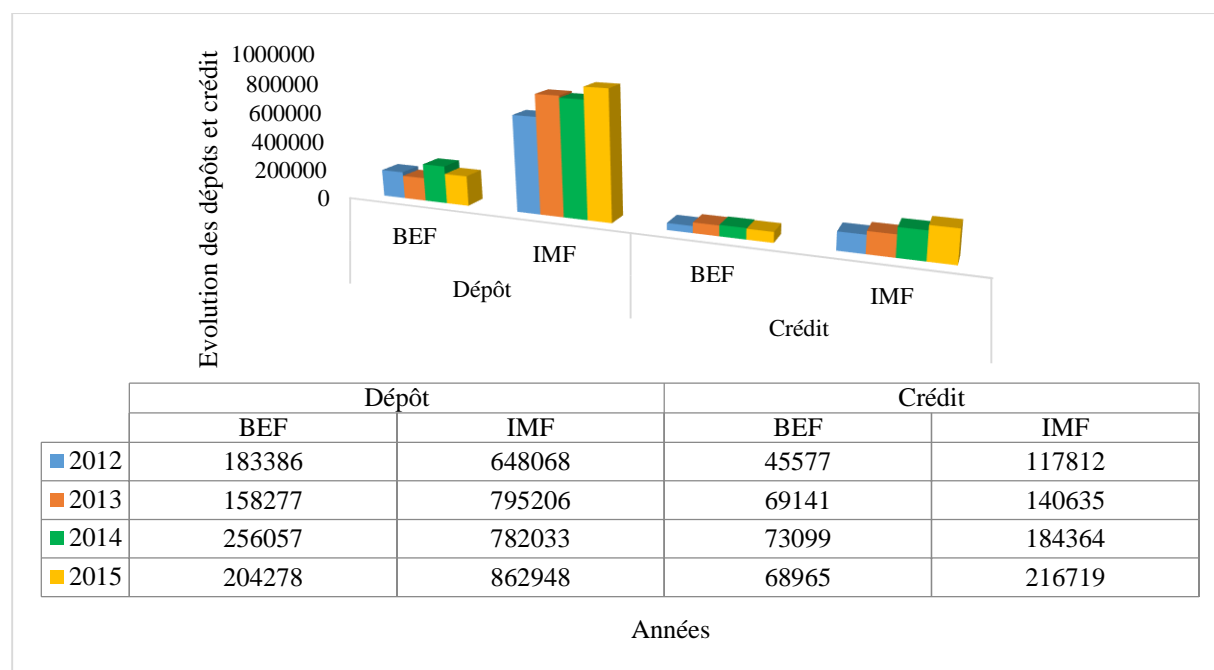
Cette situation peut être due au risque statutaire des femmes entrepreneures. En effet, par statut, les femmes disposent de moins d'actifs à nantir dans une IMF que les hommes. A ce titre Armendariz de Aghion et Morduch (2005, p. 160) affirment que les femmes ne parviennent

pas à remplir les conditions exigées pour accéder au financement qui portent essentiellement sur les garanties. Pourtant, Zidani et Jarboui (2011, p. 19 ; p. 21) ont trouvé des résultats plus mitigés sur ce sujet. Leurs résultats révèlent que le genre du microentrepreneur n'est pas un facteur discriminant dans l'octroi des microcrédits auprès des IMF. Cela peut être liée soit à la région d'implantation de l'IMF, soit au secteur d'activité dans lequel évolue la ME. Nous pensons que cela se justifie par le fait que le milieu où se déroule l'activité joue un rôle essentiel sur le degré de risque et influence dans le même temps, la probabilité de sa réussite.

3.1.2. Indicateurs d'accès aux services de crédits et d'épargne

Les conditions d'ouverture d'un compte, ainsi que celles de la demande d'un prêt, influencent la possibilité d'obtenir des services financiers dans une institution financière.

Figure 13: Évolution de nombre des bénéficiaires de services financiers dans les BEF et IMF de 2012 à 2015



Source : BRB, 2016, p. 24,33

Le graphique montre que le nombre de ceux qui ont un compte bancaire a évolué en dent de scie entre 2012 et 2015. Ce nombre est nettement inférieur à celui des titulaires des comptes de dépôt dans les IMF sur la même période. De même, ceux qui ont bénéficié des crédits ont connu une légère augmentation aussi bien dans les BEF et les IMF.

Il ressort de ce graphique que les bénéficiaires des services financiers tels que les dépôts et les crédits sont plus importants dans les IMF que dans les BEF. Nous pensons que cette

situation résulte soit de la souplesse des critères d'ouverture des comptes et/ou d'accès au préfinancement dans les IMF que dans les BEF, soit de la présence des IMF sur tout le territoire burundais contrairement aux banques qui ne sont présentes que dans les villes urbaines. Ces constats sont semblables aux résultats de l'enquête sur l'inclusion financière au Burundi réalisée en 2012 par la Banque de la République du Burundi.

3.2. Résultats de l'enquête nationale sur l'inclusion financière

L'enquête nationale sur l'inclusion financière a porté essentiellement sur l'accès et l'utilisation des services financiers par les microentrepreneurs.

3.2.1. L'accès aux services financiers

Pour qu'il y ait accès aux services financiers, certaines conditions doivent être remplies. Parmi celles-ci, nous pouvons mentionner la connaissance d'une IF ou celle de services financiers, la proximité de cette IF, l'accès à un compte non seulement d'épargne ou de crédit, mais aussi tout autre service financier offert. L'analyse des résultats d'un échantillon de 3220 individus interrogés dans le cadre de l'enquête sur l'inclusion financière au Burundi, en 2012, montre que ces conditions sont faiblement remplies.

Tableau 22: Proportion des individus connaissant une IF en 2012

BEF	%	IMF	%
Bancobu	24,9	Coopec	80,5
BCB	19,9	RNP	49
IBB	19,5	Ucode	15
Ecobank	9,3	Mutec	10,7
BGF	9	CECM	5,7
BBCI	7,5	Turame	3
BNDE	5,2	CECAD	2,2
Finbank	4,5	Solecs Coopers	2
DTBB	2,2	Cospec	2
FPHU	2	Wise	1,5
Aucune	37,4	FSTE	1,4
		Twitezimbere	1,2
		Coped Ishaka	1,1
		Hope Fund	1
		Autres	3,5
		Aucune	14,8

Source : BRB, 2012, p. 26-27

Les IMF sont plus connues par la population que les BEF. Cette méconnaissance varie en fonction du milieu de résidence et du genre. En effet, elle est plus accentuée en milieu rural qu'en milieu urbain. De même, les femmes connaissent moins les IF que les hommes.

Tableau 23: Proportion de ceux qui n'ont aucune connaissance d'une IF selon le sexe et le milieu de résidence en 2012

	BEF	IMF
Hommes	24 %	8 %
Femmes	50 %	21 %
Milieu urbain	7 %	8 %
Milieu rural	42 %	16 %

Source : BRB, 2012, p. 27

Parmi les répondants lors de cette enquête, 98 % ont affirmé qu'ils peuvent épargner et 83 % qu'ils peuvent s'endetter. 57 % pensent qu'ils transporteront encore leur argent sur eux et 43 % ont entendu parler des usuriers qui octroient des crédits. Cela peut traduire le recours important à des pratiques informelles comme les « Ikirimba¹ » dans le financement des activités productives de la population. Cela montre aussi que le niveau d'éducation financière est encore très faible au Burundi. Ce niveau faible d'éducation s'explique par le fait que les IF sont plus concentrés dans le milieu urbain qu'en milieu rural. Le taux de concentration² atteint 94 % des points de service à Bujumbura alors qu'il est de 11 % des points de service dans certaines provinces comme Karusi. Cet éloignement des IF est indiqué par la distance que doit parcourir par une personne pour arriver au point de service le plus proche. Seulement 40 % des personnes interrogées ont affirmé qu'elles doivent parcourir moins de 8 km pour arriver à un guichet de Coopec et moins de 20 % pour les autres IMF les plus proches. Ce pourcentage est encore plus faible dans le cas des banques qui enregistrent moins de 20 %. Les répondants ont aussi affirmé qu'ils mettent plus d'une heure (plus de 40 %) pour arriver à l'IF la plus proche (BRB, 2012, p. 35-37). Quant à l'indicateur lié à l'accès à un compte, 12,5 % des enquêtés ont un compte dans une IF. Cependant, ce taux varie selon le milieu de résidence et le sexe. En effet, il est de 41,0 % en milieu urbain (43,7 % dans la ville de Bujumbura) alors qu'il n'atteint que 8,5 % en milieu rural (et peut descendre à 2,7 % dans la province de Rutana). Seulement 7,9 % des femmes ont accès à un compte contre 17,6 % des hommes. De façon générale, la proportion d'accès à un compte dans une IF varie en fonction du niveau d'étude de la

¹ Il s'agit de tontines rotatives.

² Il s'agit du nombre des IF présentes en milieu urbain par rapport au nombre total des IF au Burundi

personne, de son âge et de son occupation principale. Elle est plus élevée pour ceux qui ont un niveau d'étude universitaire ou les salariés avec un âge compris entre 30 ans à 59 ans.

Tableau 24: Proportion de ceux qui ont accès à un compte selon l'âge, le niveau d'étude et l'occupation principale en 2012

Âge		Niveau d'études		Occupation principale	
[18-29ans[7,1 %	Jamais fréquenté	3,40%	Salariés publics	89,5 %
[30-39ans[19,3 %	Primaire (1 ^{ère} à 3 ^e année)	4,9 %	Salariés privés	52,1 %
[40-49ans [13,6 %	Primaire (4 ^e à 6 ^e année)	10,9 %	Commerce	30,1 %
[50-59ans [13,9 %	Collège (7 ^e à 10 ^e année)	17,8 %	Agriculture/élevage	5,3 %
[60 ans, plus[12,7 %	Lycée (11 ^e à 14 ^e année)	53,8 %	Journalier/Ouvrier	0 %
		Université	78,7 %	Retraités	36,4 %
				Chômeur /Aucune	25,5 %

Source : BRB, 2012, p. 40

Ce faible accès à un compte peut s'expliquer par les conditions exigées à l'ouverture d'un compte, comme le dépôt minimum à l'ouverture ou les frais d'entretien d'un compte (Banerjee et Duflo, 2012, p. 313).

Nous pensons que la tenue des journées portes ouvertes ou l'organisation des journées de sensibilisation, la conception des produits financiers répondant aux caractéristiques socioéconomiques des populations, surtout celles du milieu rural, permettraient d'améliorer la connaissance des services offerts par les IMF, et par là, faciliterait leur accès (BRB, 2012, p. 49). De même ce faible accès peut résulter de la faible connaissance des institutions financières notamment les BEF et les IMF. En effet, plus de 70 % des institutions financières sont concentrées dans la capitale burundaise. Cette faible présence des institutions financières impacte alors négativement l'accès aux services financiers, surtout pour ceux qui habitent en milieu rural.

La section suivante met l'accent sur l'usage des services financiers.

3.2.2. L'utilisation des services financiers

L'utilisation des services financiers sera analysée à partir des moyens de paiement, l'utilisation de l'épargne et du crédit, le transfert des fonds.

Tableau 25: Fréquence de moyen de paiement utilisé dans les transactions en 2012

	Souvent	Rarement	Jamais
Paielement au comptant	82 %	12 %	6 %
Paielement par nature	2 %	10 %	88 %
Paielement par chèque	2 %	9 %	89 %
Achat à crédit	16 %	64 %	20 %
Téléphone mobile	1 %	11 %	88 %

Source : BRB, 2012, p. 47

Ce tableau montre que 82 % de la population burundaise utilisent le paiement au comptant pour régler leurs factures alors que dans 64 % de cas, elle fait rarement appel à l'achat à crédit. Ceci peut s'expliquer par la faible culture sur l'inclusion financière et par le fait que certains produits, notamment ceux destinés aux MEA, ne sont jamais payés à crédit. Le microentrepreneur doit payer la totalité du prix exigé avant d'entrer en possession du bien. C'est le cas des semences, des fertilisants, etc. De même très peu d'individus (2 %) utilisent les chèques et 88 % n'ont jamais utilisé un téléphone mobile comme moyen de paiement. En effet, il y a environ dix ans, le téléphone était considéré comme un bien de luxe au Burundi. Quant à l'utilisation de l'épargne, 63 % des enquêtés ont affirmé qu'ils épargnent de façon régulière. Mais ce pourcentage varie selon le sexe et le milieu de résidence.

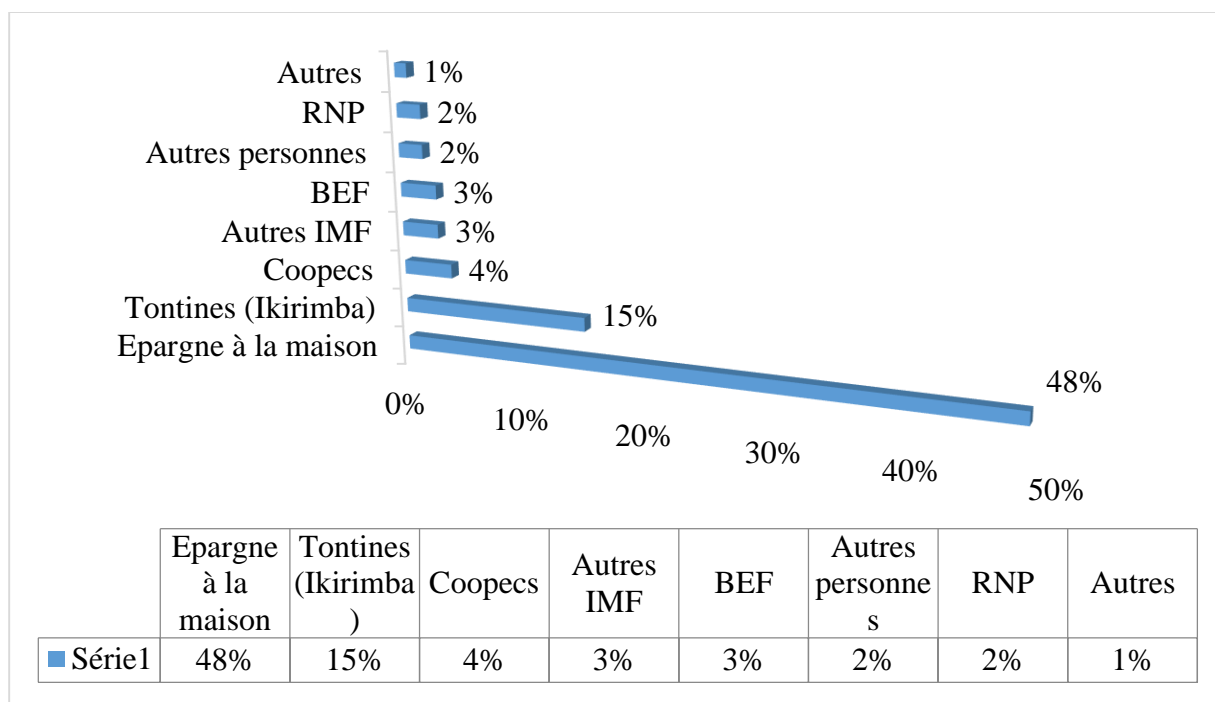
Tableau 26: Utilisation de l'épargne selon le sexe et le milieu de résidence en 2012

Sexe		Milieu de résidence	
Hommes	Femmes	Urbain	Rural
68 %	58 %	67 %	62 %

Source : BRB, 2012, p. 48

Le tableau précédent montre que les Burundais n'utilisent pas souvent les méthodes financières modernes. Cette situation peut révéler une forte existence des pratiques traditionnelles au Burundi puisque 48 % des enquêtés ont affirmé qu'ils épargnent à la maison et 15 % dans des tontines rotatives (Ikirimba) comme le montre le graphique suivant :

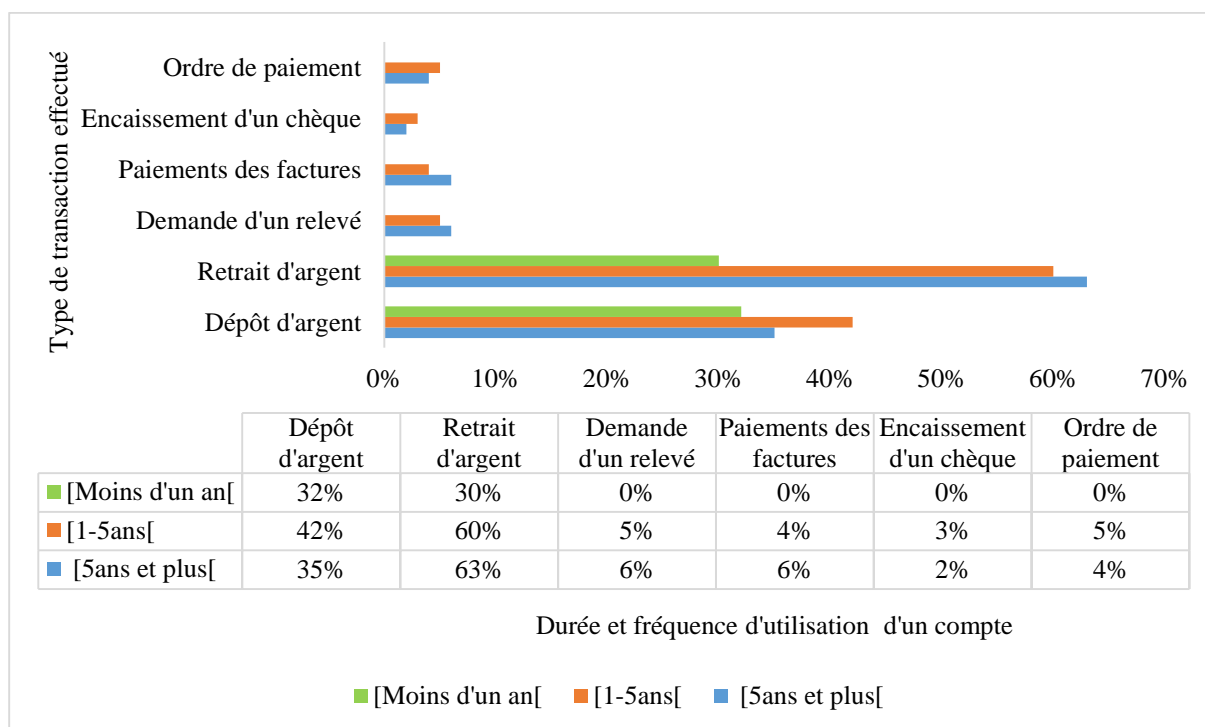
Figure 14: Mode d'épargne au Burundi en 2012



Source : BRB, 2012, p. 49

Ce graphique montre que plus de la moitié des personnes interviewées n'utilisent pas des comptes formels pour accumuler de l'épargne. Cela explique, par ricochet, le faible taux de fréquentation dans l'usage des comptes dans les IF formelles.

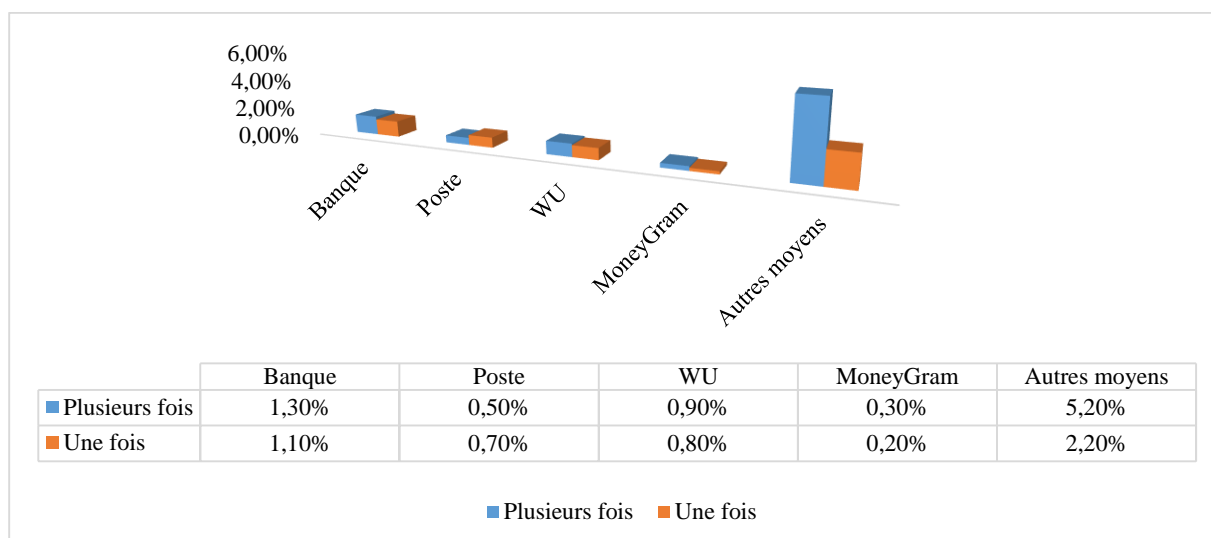
Figure 15: Fréquence d'utilisation des comptes, selon nature de l'opération et la durée de relation avec une IMF, en 2012



Source : BRB, 2012, p. 52

Ce tableau montre que le client se rend auprès d'une IF d'abord pour y retirer de l'argent et ensuite pour y déposer de l'argent.

Les clients des IF s'adressent à elle pour envoyer des fonds. Cela se traduit par la proportion des réponses données par les enquêtés. En effet 20 % des enquêtés pensent qu'ils auront recours aux IMF pour contracter un prêt, 40 % feront appel au financement auprès d'un parent ou du cercle d'amis, alors que 25 % iront chez les usagers pour le préfinancement (BRB, 2012, p. 55).

Figure 16: Intermédiaire financier utilisé et fréquence d'utilisation à l'occasion du transfert de fonds au Burundi en 2012

Source : BRB, 2012, p. 60

Dans leur quotidien, les populations utilisent faiblement les moyens modernes de transferts de fonds dans leurs opérations financières. Cela montre qu'ils recourent à d'autres moyens et surtout des moyens traditionnels pour faire leurs transferts de fonds. Cet état des faits témoigne aussi de la faible fréquentation des institutions financières.

De même, l'analyse de l'évolution des indicateurs sur l'inclusion financière en 2018 au Burundi révèle que la situation n'a pratiquement pas changé entre 2012 et 2018. En effet, selon les données de l'enquête de la BRB sur l'inclusion financière en 2018, les femmes sont moins détentrices des cartes électroniques que les hommes.

Tableau 27: Effectif de détenteurs des cartes électroniques bancaires par sexe de 2016 à 2017

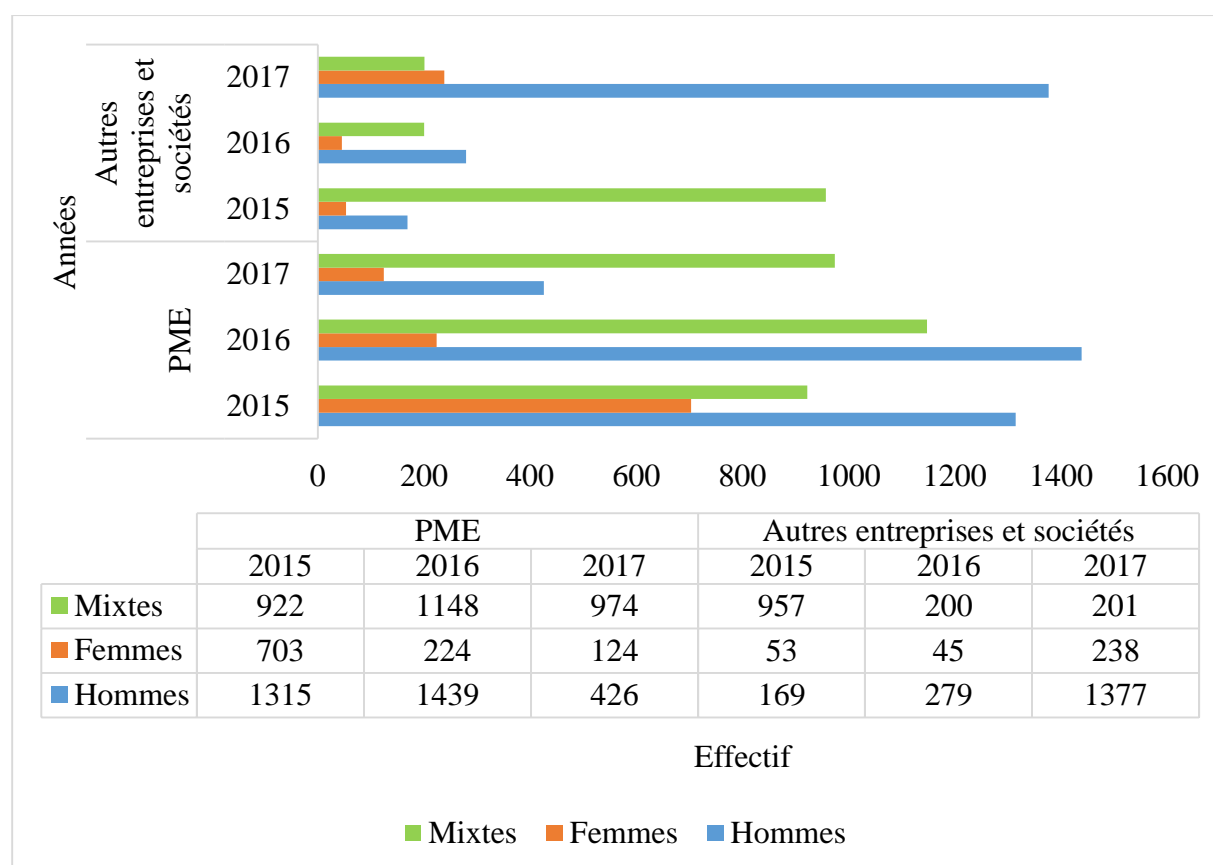
	Hommes		Femmes	
	2016	2017	2016	2017
Cartes de guichet bancaire	35 474	37 888	12 943	17 189
Cartes de débit/ cartes cash	13 311	12 305	3 253	1 489
Cartes de crédit Visa/Mastercard	4553	0	1346	0

Source : Données de l'enquête de la BRB, 2018, p. 78

Nous constatons que les femmes continuent à utiliser les services financiers moins que les hommes. Aussi, nous observons, qu'entre 2016 et 2017, elles augmentent considérablement l'usage des cartes de guichet bancaire. Réciproquement, l'utilisation des cartes de débit et les cartes de cash, sur cette période de deux ans, connaît une diminution. Ce sont les femmes qui connaissent une décroissance relative plus importante que celle des hommes.

Ces observations sont confirmées par le taux des femmes entrepreneures ayant bénéficié des crédits auprès d'une institution financière, lorsqu'on le compare à celui des entrepreneurs masculins. Nous pouvons dire que le « sexe » du microentrepreneur constitue un facteur déterminant dans l'obtention du crédit.

Figure 17: Évolution de l'effectif des entreprises ayant obtenu du crédit, par taille, selon le sexe, de 2015 à 2017



Source : Données de l'enquête de la BRB, 2018, p. 78

Comme précédemment, ce graphique montre que les PME et autres entreprises et sociétés dirigées par les femmes sont moins financées par les institutions financières par rapport

à celles dirigées par les hommes. Mais lorsque celles-ci sollicitent conjointement avec des hommes des crédits, la chance de l'obtenir augmente. Nous pouvons alors affirmer que le genre du microentrepreneur joue un rôle prépondérant dans l'obtention du prêt auprès des IF.

Nous pouvons conclure l'accès au crédit est difficile pour les femmes qui pilotent des PME ou d'autres entreprises, qui ont des entreprises identifiables ¹ et dont l'entreprise possède des actifs professionnels propres. Nous en tirons que la situation est encore plus difficile pour des femmes microentrepreneures dont les microentreprises ne sont pas enregistrées et dont les actifs professionnels sont le plus souvent, confondus à ceux de leur famille.

¹ Via le numéro d'identification fiscale (NIF) et registre du commerce (RC)

Section 2 : Pratique d'enquête sur un échantillon de microentrepreneur au Burundi

Cette partie a fait l'objet d'une présentation dans un colloque. Elle est organisée en trois points. Il s'agit d'abord de déterminer les facteurs influençant la demande d'un microcrédit (2.1). Ensuite, nous exposons la méthodologie utilisée pour la collecte de données (2.2) ; enfin nous analysons et interprétons les données de l'enquête (2.3).

2.1. Critère de demande de microcrédits productifs

2.1.1. Caractéristiques sociodémographiques et économiques des microentrepreneurs

Les caractéristiques du microentrepreneur ou celles liées à son activité sont déterminantes dans la décision de demander un financement. Elles constituent un élément moteur de motivation à cet effet. Pour Aterido, Beck et Iaconove (2013, p. 119), les microentrepreneurs sont les gestionnaires des petites entreprises. Certains ne peuvent pas présenter de garanties et sont assujettis à la difficulté de solvabilité. Cela les démotive et limite en même temps leur accès au financement. D'autres s'auto-excluent lorsque le microentrepreneur constate qu'il ne remplit pas les conditions minimales exigées par l'institution prêteuse. C'est le cas, par exemple, lorsqu'il est question d'ouvrir un compte ou de présenter un minimum de garantie à offrir.

Ces constats sont confirmés par les résultats de l'enquête de la BRB sur l'inclusion financière au Burundi, effectuée en 2012. En effet, le rapport d'enquête montre que 84 % des individus interrogés n'ont pas de compte dans une institution financière (IF) à cause du manque de ressource, et cela se voit notamment auprès des individus ayant de faibles revenus. Cela signifie que ceux-ci ne peuvent même pas prétendre à déposer un dossier de la demande d'un prêt. De même, selon ce rapport, plus l'individu a un niveau d'instruction élevé, plus il est susceptible d'ouvrir un compte auprès d'une IF. Selon cette même source, les femmes qui connaissent au moins une IMF apparaissent plus fréquemment (21 %) que les hommes (8 %). Par contre, certains individus ne demandent pas de microcrédit par manque de garanties (dans 11 % de cas), alors que dans 34 % de cas, les individus n'hésitent pas à évoquer une faible capacité de tenir leurs engagements. Dans 24 % de cas, les gens interrogés évoquent des facteurs anthropologiques ; ces derniers pensent que les crédits sont réservés aux plus nantis (BRB, 2012, p. 27-43). Tous ces facteurs ne font qu'impacter négativement la décision du microentrepreneur de solliciter un crédit auprès d'une IMF.

Selon ce même rapport, il existe d'autres caractéristiques du microentrepreneur qui limitent l'accès au financement.

C'est le cas par exemple du « sexe » du microentrepreneur. En effet, les femmes sont moins susceptibles d'accéder au financement que les hommes. C'est ce que les travaux du FinAccess (2016, p. 10) révèlent dans le cas kenyan. En effet, cette structure a mené une enquête auprès des ménages kenyans. Elle a trouvé que les hommes s'endettent plus (75,5 %) que les femmes (67,5 %). Ces différences en matière d'endettement entre les hommes et les femmes peuvent s'expliquer par plusieurs facteurs notamment, le fait que les activités des femmes seraient moins rentables que celles des hommes ou que les femmes disposeraient de moins de temps à consacrer à des travaux générateurs de revenus ; il faut aussi y ajouter la croyance, dans certaines sociétés africaines, que les femmes ne doivent pas s'endetter. Mais Soro (2014, p. 6 ;19) montre que ce n'est pas le « sexe » de l'individu qui cause le problème, mais d'autres facultés, telles que son niveau de connaissance. Cet auteur montre, dans le cas ivoirien, que la demande de microcrédit est plus faible chez les microentrepreneurs ayant au maximum un niveau d'étude primaire par rapport à la demande de microcrédit chez ceux qui ont un niveau d'étude plus élevé. L'auteur justifie cette observation par le fait que ceux qui ont un niveau d'étude plus élevé sont susceptibles de trouver d'autres moyens de financer leur ME, tel que leur salaire sans avoir recours à la dette. C'est pourquoi d'ailleurs Belin, Cavaco, Guille (2011, p. 139) trouvent une « *corrélation négative entre l'apport personnel de l'entrepreneur et le recours au financement extérieur* ». Ces auteurs concluent leur propos en disant qu'une entreprise qui dispose des ressources propres suffisantes fait rarement appel au financement extérieur. De même, ils affirment aussi que la structuration du système financier peut décourager l'individu de solliciter un financement (idem, 2011, p. 132). Parmi les facteurs qui empêchent un individu à solliciter un prêt se trouvent aussi les garanties dont il dispose. En effet, c'est la nature de ces garanties qui détermine le choix de demander un crédit auprès d'une IF ou non, comme le montrent Honlonkou, Acclassato et Quenum (2006, p. 69) partir d'une étude menée au Bénin, sur les microentrepreneurs ; ceux qui possèdent des titres fonciers ont plus tendance à solliciter de crédit (65 %) que ceux qui ont des équipements (9 %) ou ceux qui ne disposent que de collatéral moral (6 %). Cela veut dire que lorsqu'un microentrepreneur ne dispose pas des garanties en quantité et/ou en qualité suffisante, celui-ci ne prend même pas l'initiative de constituer un dossier de demande de prêt, parce qu'il sait qu'il n'en obtiendra pas.

C'est dans ce contexte que Claessens (2006, p. 211) distingue deux types de microentrepreneurs quant à l'exclusion des prêts :

- Il y a d'abord ceux qui s'auto-excluent, par ce qu'ils jugent soit qu'ils ne remplissent pas les conditions préalables exigées pour avoir accès au financement, soit qu'ils n'éprouvent pas de besoin de contracter un crédit. L'individu s'exclut lui-même et volontairement de toute possibilité de prêt.
- Il y a ensuite ceux qui sont exclus par les IF pour diverses raisons, telles que le niveau de risque, le manque de garantie, le niveau de productivité faible ou de la faiblesse de leurs actifs. L'individu est exclu du prêt de façon involontaire.

Figure 18: Différents motifs de la non-demande d'un crédit

Exclusion volontaire		Exclusion involontaire		
Pas nécessaire ; Absence d'estime de soi	Rejet présumé ; Incapacité de l'utiliser en raison du prix / revenu	Exclusion due : au risque élevé ; à un crédit inaccessible	Exclusion due à la discrimination	Exclusion due au : prix ; produit ; revenu ; caractéristiques du client.

Source : Claessens (2006, p. 211)

Nous pouvons conclure que les facteurs comme le revenu, la garantie ou le niveau de risque constituent des barrières (garde-fous) mises en place par l'IMF pour minimiser le risque de non-remboursement au cas où elle accordait le prêt. Mais Zerzour et Kertous (2015, p. 93) à partir d'une étude sur les « déterminants de la demande du crédit » justifient cette auto-exclusion dans l'IMF, non pas par ces barrières, mais par l'estime de soi et, dans une moindre mesure, par des facteurs religieux ou culturels du microentrepreneur. Pour Zerzour et Kertous, c'est parce que le microentrepreneur trouve que sa capacité économique lui permet de tenir ses promesses auprès de son institution prêteuse qu'il va demander un crédit. C'est aussi ce que révèle le *Rapport sur l'inclusion financière au Burundi* (BRB, 2012, p. 43) qui montre, par exemple, que 10 % des enquêtés estiment qu'ils n'ont pas besoin de solliciter un prêt, alors que 5 % se jugent non éligibles. Ce manque de confiance les conduit alors à l'abstention dans la demande de financement.

2.1.2. Caractéristiques du secteur de la microentreprise

Le secteur d'activité dans lequel évolue la microentreprise est aussi évoqué comme un déterminant dans la demande de financement. En effet, certains secteurs d'activités sont jugés moins incitatifs que d'autres pour le financement. C'est le cas, par exemple, du secteur du commerce qui paraît comme plus attractif pour le financement que celui de l'agriculture. À ce sujet, FinAccess (2015, p. 16) montre, dans le cas kenyan, qu'en 2015 les microentreprises qui évoluent dans le commerce étaient plus financées (61,70 %) que celles qui œuvraient dans les service¹ ou dans le monde agricoles (4,8 %). Cela montre que les microentrepreneurs qui évoluent dans ces différents secteurs d'activités n'ont pas la même motivation pour demander un financement ou la même chance de l'obtenir. Par exemple, ceux qui évoluent dans le secteur du commerce sont plus motivés que ceux des autres secteurs d'activités, puisqu'ils sont convaincus a priori qu'ils vont plus facilement obtenir du financement que les autres. Cela peut être lié au niveau différencié de la rentabilité de l'activité. Comme nous pouvons l'observer dans la pratique, les rendements dans le secteur du commerce semblent plus évidents ou immédiats que ceux du secteur agricole. Nous pouvons justifier ce propos par le fait que le rendement attendu dans le secteur primaire dépend de plusieurs facteurs exogènes, comme la pluviométrie, qui échappent au contrôle du microentrepreneur. De plus, dans le secteur agricole, il faut attendre au moins 4 mois pour pouvoir procéder à la récolte, et encaisser l'argent lié à cette production, alors que dans le commerce, il suffit seulement quelques heures pour commencer à constater des rentrées d'argent, ce qui peut s'assimiler à un début de retour aux investissements. En définitive, le secteur agricole est jugé plus risqué que celui du commerce (FinAccess, 2015, p. 23). Ce constat est identique à ceux de Honlonkou, Acclassato et Quenum (2006, p. 68) dans le cas du Bénin, où ces auteurs ont trouvé que les microentreprises du secteur du commerce étaient plus financées que celles de l'agriculture à cause du niveau élevé du risque dans ces dernières.

Cela montre que le secteur d'activité de la microentreprise conditionne son niveau de rentabilité, et par là, sa capacité de remboursement, donc son obtention de financement. Blancard, Boussemart et Kertens (2003, p. 72) justifient ces risques des microentreprises agricoles par « *leur taille relativement modeste par rapport aux autres entreprises des autres secteurs d'activités, à leur particularité forte d'avoir une liaison étroite entre le patrimoine*

¹ 12,8 % pour le transport ou communication ; 0,9 % pour celles de restaurant, hôtel ou tourisme

privé et le capital d'exploitation ». Cela conduit les institutions financières à rationner ce type d'entreprises afin de réduire les risques de non-remboursement auxquels elles sont confrontées.

En s'intéressant à la productivité des entreprises qui ont une contrainte financière par rapport à celles qui n'en ont pas, ces mêmes auteurs concluent que « *si la performance économique des exploitations dépend en premier lieu de la gestion des facteurs de production, la contrainte de financement exerce toutefois un effet significatif sur le niveau de profitabilité* ». Ici nous faisons l'hypothèse que le remboursement du prêt est assuré par les revenus générés par l'activité dans laquelle le crédit a été investi.

2.2. Méthodologie et collecte des données

Dans cette partie, nous parlons successivement la démarche méthodologique que nous avons utilisée lors de la préparation de l'enquête et de la collecte de données pendant l'enquête.

2.2.1. Méthodologie

La réalisation d'une enquête nécessite le respect d'un certain nombre d'étapes parmi lesquelles nous pouvons citer :

i) Zone d'administration de questionnaire

La collecte des données a été faite à l'aide d'un questionnaire (annexe 28). Du fait que les IMF sont inégalement réparties sur le territoire national et que plus de 60 % de celles-ci se trouvent à Bujumbura (voir annexe 9), nous avons choisi d'administrer ce questionnaire dans cette zone afin d'avoir plus de représentativité. Cela nous a permis de prendre en compte les différentes caractéristiques sociodémographiques et économiques susceptibles d'influer non seulement sur la demande des microcrédits, mais aussi de l'obtenir.

ii) Population cible

Notre enquête est basée sur un échantillon choisi dans une population mère. Cela signifie que cet échantillon doit présenter les mêmes caractéristiques que la population mère. Pour ce faire, nous avons choisi d'administrer le questionnaire aux membres et/ou clients des IMF lorsque ceux-ci se rendaient, soit à leurs IMF d'adhésion et qui avaient des microentreprises¹, soit lorsqu'ils se trouvaient à leur lieu de travail dans les quartiers de

¹ Tous ceux qui se rendaient à l'IMF n'étaient pas demandeurs non seulement d'un crédit, mais aussi n'avaient pas une activité génératrice de revenu. Seuls ceux qui des microentreprises étaient sélectionnés.

Bujumbura, et qu'ils étaient membres d'une IMF quelconque. Ces quartiers sont éloignés les uns des autres pour éviter le biais de sélection.

Dans la pratique, nous devons nous assurer que l'individu choisi pour enquête appartenait à une IMF. De même, l'individu à enquêter était différencié d'un autre par un numéro que nous lui avons attribué, car les enquêtés ont refusé de nous dire leur nom.

iii) Echantillonnage

Le seul critère qui nous a guidé est celui de l'appartenance, c'est-à-dire le fait d'être membre d'une IMF. Pour ce faire, nous avons supposé que toute personne qui se rendait dans une IMF était membre ou client de cette dernière, et que cet individu était susceptible de solliciter un microfinancement. Or, durant la période de la pré-enquête, nous avons observé que la fréquence des microentrepreneurs se rendant à leurs IMF était faible, nous avons alors opté de les rencontrer à leur lieu de travail, dans les différents marchés de Bujumbura, notamment aux marchés du Village Market, de Ruvumera, de Kamenge, de Kinama et de Gasenyi ainsi que dans certains quartiers périphériques de Bujumbura, comme Gihosha et Kanyosha. Afin d'identifier les microentrepreneurs, une question spécifique était posée au départ, consistant à savoir « **si le microentrepreneur était membre d'une IMF donnée et laquelle ?** ». Dans le cas d'une réponse affirmative à cette question par la personne, la personne était alors enquêtée.

iv) Variables collectées

Il s'agit à ce niveau de mettre en place les identifiants, les questionnaires quantitatifs ainsi que les indicateurs de vérification. Pour ce qui est des identifiants et des questionnaires quantitatifs, cela renvoie au nombre de questionnaire que nous avons apprêté pour chaque zone d'enquête. Quant aux indicateurs de vérifications, nous n'avons retenus que les questionnaires dûment remplis. Le questionnaire a été administré aux microentrepreneurs. Comme la population mère n'est pas connue, nous nous sommes servis de la formule proposée par Anderson, Sueeney et Williams (2007, p. 406) pour trouver la taille de l'échantillon, formule que nous avons déjà vue plus haut :

$$n = \frac{t^2 * p(1 - p)}{e^2}$$

qui nous permet de déterminer la taille minimale de l'échantillon à considérer, soit $n = 202$. Afin de tenir compte de l'éventualité de questionnaires incomplets, nous avons arrondi le

nombre de questionnaires à administrer à 250 microentrepreneurs. Mais après avoir administré le questionnaire et effectué le nettoyage des variables manquantes, nous n'avons retenu qu'un échantillon de 223 individus interrogés qui ont correctement rempli le questionnaire.

v) Formation des enquêteurs et la pré-enquête

Avant de faire l'enquête proprement dite, nous avons organisé une formation à l'endroit des enquêteurs pendant une semaine. Cette formation a eu lieu du 3 au 10 avril 2018 au sein de l'Université du Burundi, à la Faculté des Sciences Économiques et de Gestion dont nous faisons partie. Durant cette formation, nous avons réalisé des simulations entre enquêteurs avant de procéder à une pré-enquête. Dans l'expérience, certains enquêteurs ont été considérés comme des enquêtés, d'autres comme des enquêteurs. Cet exercice nous a conduits à ne retenir que des enquêteurs qui affichaient un certain dynamisme afin de minimiser les risques de biais liés à la faible performance de l'équipe. Cela nous a permis de connaître le temps moyen nécessaire pour administrer un questionnaire complet. Nous avons par la suite procédé à la pré-enquête afin de vérifier l'utilité de chaque élément contenu dans le questionnaire par rapport à l'objectif de notre thèse. La pré-enquête s'est déroulée du 12 au 17 avril 2018. Cette étape fait partie intégrante de la méthodologie d'enquête. Elle nous a permis d'éviter l'alourdissement du questionnaire en corrigeant le questionnaire initial, soit en retranchant certaines questions, soit en y ajoutant d'autres, en fonction de l'objectif poursuivi. Cette activité a nécessité un travail d'une journée.

vi) Composition des équipes

Pour la collecte des données sur le terrain, nous avons formé trois équipes de trois personnes chacune. Chaque équipe s'occupait de deux zones identifiées et avait un responsable. C'est ce dernier qui était chargé de conduire les travaux de collecte des données selon les règles de l'art. Quant à nous, nous étions chargés de la coordination et du contrôle avec l'aide de chefs des différentes équipes. L'objectif était de veiller à ce que le questionnaire ne soit administré qu'aux seules personnes concernées. Pour ce faire, le questionnaire était remis chaque matin lorsque nous nous rencontrions et, à la fin de la journée, nous notions le nombre de questionnaires administrés et celui restant. À la fin de chaque journée de collecte des données, les questionnaires administrés étaient saisis à l'aide du logiciel Excel. Nous avons alors procédé à la vérification des informations saisies par rapport à celles contenues sur chaque questionnaire. Ce dernier était identifié à partir du numéro d'enquêté qui lui avait été attribué

lors de la collecte des données. Les informations manquantes étaient complétées lorsque l'enquêteur pouvait s'en souvenir. Dans le cas contraire, le questionnaire était considéré comme invalide.

2.2.2. Collecte des données

L'enquête proprement dite auprès des clients des IMF s'est déroulée au mois de mai 2018, du 2 au 18. Celle-ci avait comme objectif de pallier au manque des données sur la demande de services financiers, car l'enquête qui avait été prévue en 2017 par la Banque centrale, sur la demande des services financiers n'a pas été réalisée (BRB, 2015, p. 1) et ne l'est toujours pas jusqu'à présent. Notre objectif, au cours de cette enquête, était d'interroger toutes les couches sociales, c'est-à-dire les hommes et les femmes, les célibataires et ceux qui sont mariés afin de :

- caractériser autant que possible les demandeurs de services financiers des IMF ;
- capter leurs opinions sur les difficultés qu'ils rencontrent dans l'utilisation des services financiers, et
- mettre en lumière les facteurs caractéristiques du demandeur susceptibles d'influer non seulement sur la décision de celui-ci à demander des MC, mais aussi d'en obtenir.

Le questionnaire administré a été élaboré par nous-mêmes et corrigé par deux statisticiens, l'un de la BCEAO qui a fait l'ENSEA (École Nationale Supérieure de Statistique et d'Économie Appliquée), l'autre de l'ISTEEBU (Institut de Statistiques et des Études Économiques du Burundi). Le questionnaire final comporte 32 questions réparties en 4 sous-sections (voir annexe 28).

Les principales idées du questionnaire sont les suivantes

- l'identification de l'enquêté,
- les caractéristiques du crédit,
- les caractéristiques de la ME financée, et
- les caractéristiques de l'évolution de la ME.

La partie sur l'identification de l'enquêté comporte les questions sur le sexe de celui-ci, son âge, son milieu de résidence, son statut matrimonial, le nombre de personnes à sa charge, son secteur d'activité, son profil, son niveau d'étude, son revenu, l'existence ou non d'une

activité parallèle. L'objectif de cette partie est de s'assurer que l'individu enquêté correspond à notre problématique. Il s'agit de capter les facteurs socioéconomiques du microentrepreneur qui l'empêchent d'utiliser plus efficacement les services financiers offerts par les IMF.

La partie sur les caractéristiques du crédit vise à saisir les contraintes d'accès au microcrédit des IMF. Cette partie comprend les questions susceptibles d'influer non seulement sur la demande d'un prêt, mais aussi sur la possibilité de l'obtenir. Parmi ces questions nous pouvons noter les caractéristiques du microentrepreneur comme le fait d'avoir demandé un prêt, de disposer une garantie, la nature de cette garantie qui a été déterminante dans l'obtention du crédit, la nature des actifs possédés par le microentrepreneur.

La partie sur les caractéristiques de la microentreprise financée a pour but de saisir à la fois l'utilisation de services financiers proposés par les IMF par les microentrepreneurs et leur adéquation avec leurs conditions socioéconomiques. Cette partie comporte des questions relatives aux activités dans lesquelles le microcrédit a été investi, sur les capacités du microentrepreneur à respecter ses engagements, sur l'existence d'autres usages possibles du microcrédit.

Les parties sur l'évolution de la microentreprise et les opinions des microentrepreneurs demandeurs des microcrédits productifs nous ont permis d'avoir une idée sur les effets induits par les microcrédits sur les bénéficiaires. Dans cette partie, nous trouvons essentiellement des questions sur la manière dont la microentreprise a été financée, sur la possibilité de recourir à un revenu extérieur pour le financement, sur la capacité de la microentreprise à s'autofinancer, sur l'utilisation des profits issus de la microentreprise. L'ensemble de ces informations nous permet d'avoir des informations relatives à l'usage des profits issus des microentreprises.

2.3. Exploitation des résultats de l'enquête : statistiques descriptives des données

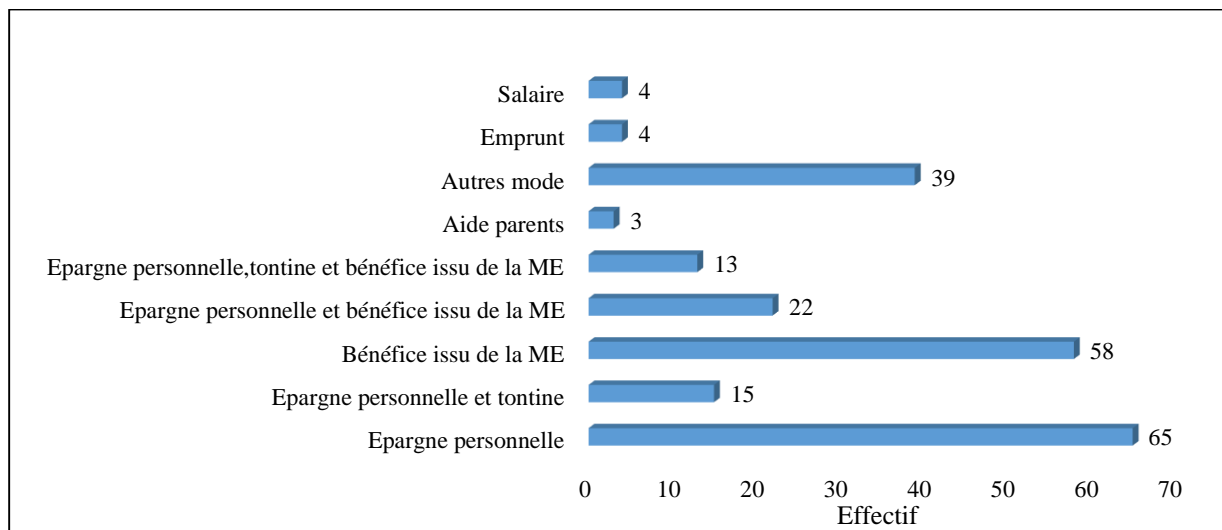
Cette partie vise à donner une vue synthétique de l'ensemble des données de l'enquête.

2.3.1. Répartition des microentrepreneurs selon le mode de financement de la ME

L'analyse du mode de financement des microentreprises (ME) montre qu'une large part de celles-ci sont financées par des ressources provenant de plusieurs sources. Sur 223 enquêtés, 65 répondants, soit 29,15 % de l'échantillon, financent leur ME à partir de l'épargne personnelle ou de leurs propres ressources. 58 répondants, correspondants à 26,01 % de l'échantillon, les financent sur la base des bénéfices générés par la ME. Certains autres combinent plusieurs sources pour financer leur ME. C'est le cas de ceux qui pratiquent des tontines et disposent

d'une épargne propre (15 répondants, soit 6,7 %), ou récupèrent de l'épargne propre et du bénéfice généré par l'activité de leur ME (22 répondants, soit 9,8 %), ou la combinaison de l'épargne propre, de la levée d'une tontine et de la récupération du bénéfice issu de l'activité (13 microentrepreneurs, soit 5,8 %). 39 enquêtés, soit 17,49 % de notre échantillon, affirment qu'ils utilisent plus de trois sources et en particulier les aides des parents, des amis, les tontines, l'épargne propre, etc. afin de financer leur ME. Très peu des microentrepreneurs utilisent seulement leur salaire ou l'emprunt (4 enquêtés respectivement soit 1,8 %). Mais Monne, Louche et Villa (2016, p. 3-4) affirment, dans le cas pakistanais, que le choix d'un mode donné de financement est guidé par la présence ou non d'une institution financière dans la localité. Sur la base d'une étude sur les facteurs explicatifs de la localisation des IMF au Pakistan et en exploitant les données sur les activités de deux IMF pakistanaises à savoir le *Pakistan Microfinance Network (PMN)* et le *Pakistan Poverty Alleviation Funds (PPAF)*, les auteurs concluent que le niveau d'incertitude et la possibilité de maximiser l'utilité conditionnent simultanément, le choix de localisation d'une IMF.

Figure 19: Distribution du mode de financement des ME selon la provenance des fonds des enquêtés



Source : Auteur, à partir des données d'enquête, 2018

Le recours à ces types très divers de financement pour les ME peut s'expliquer par leur facilité au départ (Su et Canipelle, 1997, p. 126). Pour les financements issus des tontines par exemple, la seule condition exigée est d'accepter d'être membre d'un groupe tontinier, alors que le recours à l'épargne personnelle du microentrepreneur n'exige aucune condition. Telle

est aussi l'opinion de Botzung (1996, p. 139) pour qui le microentrepreneur fait appel rarement au financement externe (Saint-Pierre et Fadil, 2011, p. 266). Les auteurs justifient cette réticence à demander un crédit bancaire par l'impossibilité où se trouvent les micros unités à répondre aux exigences des IF. Ce propos rejoint les résultats de Lootvoet et Oudin (1995, p. 553) dont l'analyse a porté sur une enquête menée dans la zone ouest-africaine. Ils ont trouvé que les petites activités productives sont financées « *au départ par l'épargne de leurs promoteurs (57 %) et par les apports familiaux et/ou cercles d'amis (64 %)* ». En revanche, le financement bancaire des microunités leur semble impensable. Telle est aussi l'opinion de Dupuy (1990, p. 32) qui montre que les méthodes ou mécanismes de financement bancaire et surtout celles liées à leurs pratiques procédurales sont inappropriés aux caractéristiques des MPE. Il affirme que les ME se financent généralement par la finance informelle, qui est « *une pratique à l'échelle locale et [qui] se compose d'activités financières accessibles à l'ensemble de la population* » (Seibel, 1996, p. 106).

Pour ce dernier, les petites entreprises (PE) ont un mode de fonctionnement qui diffère de celui des grandes entreprises (GE), ce qui nécessite un mode de financement particulier. Parmi les différenciations des PE par rapport à des GE, nous pouvons mentionner le besoin de crédit, le délai des échéanciers, l'analyse de leur risque, la nature du collatéral demandé pour l'obtention de prêt, le mode de fonctionnement de l'unité...

Si nous revenons à notre échantillon, 123 microentrepreneurs parmi les enquêtés (soit 55,16 %) ont affirmé que leur microentreprise constitue leur source principale de revenu, alors que 100 autres microentrepreneurs (soit 44,84 %) considèrent leur occupation dans la ME comme une activité annexe. Pour cette dernière catégorie de microentrepreneurs, il s'agit d'une activité qui génère un revenu complémentaire. Ce type d'entrepreneur est fondamentalement constitué de salariés, soit de la fonction publique soit du secteur privé.

Les données de l'enquête révèlent aussi que certains microentrepreneurs bénéficiaires de prêts (5,42 %) ont investi le montant emprunté dans d'autres activités que celles pour lesquelles ils ont sollicité le prêt, c'est-à-dire que celui-ci n'est utilisé ni dans leur activité principale, ni dans leurs activités secondaires. Le détournement de l'objet du prêt résulte de l'absence d'un mécanisme de suivi des clients après l'octroi du prêt de la part des IMF et s'explique en dernière analyse par un manque de professionnalisme de l'IMF dans ce domaine. Ce type d'usage non prévu des sommes empruntées conduit à un risque de non-remboursement du crédit dans la mesure où l'emprunteur a orienté les sommes dans une activité dont il n'a pas

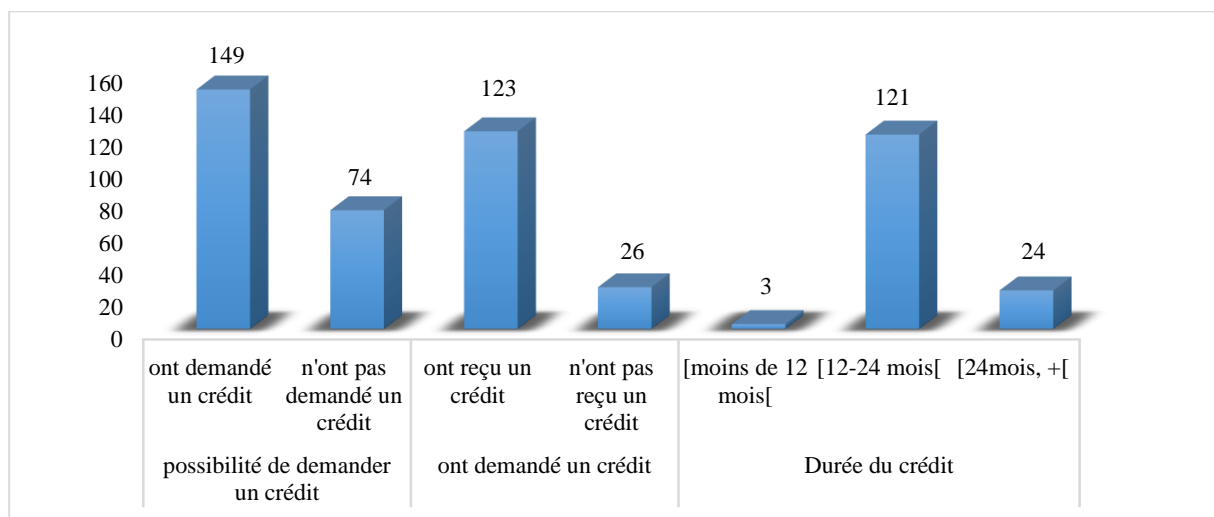
osé parler, car elle était soit hautement risquée, soit présentait l'éventualité forte d'être non rentable.

2.3.2. Répartition des microentrepreneurs selon la durée du microcrédit, sexe et secteur de la ME

L'analyse des données de l'enquête montre que certains microentrepreneurs s'auto-excluent. Par exemple sur 223 microentrepreneurs enquêtés, 75 répondants, soit 33,63 % de l'échantillon, se sont exclus eux-mêmes de la demande de prêt : ils n'ont même pas osé demander un microfinancement pour leurs ME, alors que 148 microentrepreneurs, soit 66,37 %, en ont fait la demande. Parmi ceux-ci, 123 microentrepreneurs, soit 83,11 % de nos observations, ont bénéficié effectivement d'un préfinancement dans une IMF. 26 autres microentrepreneurs, correspondant à 17,57 % de l'effectif sondé, ont vu leur demande de microcrédit rejetée.

Les prêts sont majoritairement d'une durée comprise entre 12 et 24 mois ; 3 prêts, soit 2,03 % de notre échantillon, ont une durée de moins de 12 mois ; 121 prêts, soit 81,76 % de l'échantillon, portent sur une durée comprise entre 12 et 24 mois ; enfin 24 microentrepreneurs, représentant 16,22 % de l'échantillon, bénéficient d'un prêt de plus de 24 mois.

Figure 20: Distribution des microentrepreneurs selon leurs modalités d'accès au microcrédit et durée du microcrédit obtenu

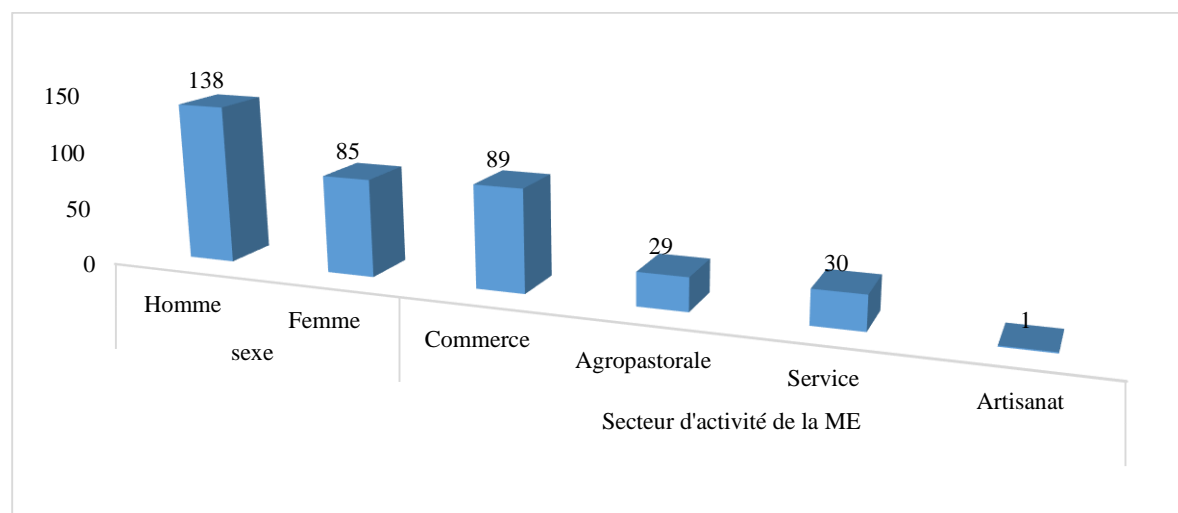


Source : Auteur, à partir des données d'enquête, 2018

Cette auto-exclusion s'explique par plusieurs facteurs. Pour certains microentrepreneurs, cela est lié au fait qu'ils disposent d'autres sources de financement et n'ont donc pas besoin d'un financement extérieur. Pour certains, leur ME ne nécessite pas un crédit. D'autres encore ont peur de solliciter un crédit dans une IMF et/ou sont nouveaux. Ces derniers, en particulier, ont peu de chances de remplir les conditions minimales d'obtention d'un prêt dans une IMF. Dans la pratique, un nouveau client doit répondre au moins à trois conditions à savoir « être membre d'une IMF pendant au moins 6 mois, disposer d'une activité pour espérer solliciter un microcrédit et avoir une garantie ».

138 répondants, soit 61,88 % des microentrepreneurs enquêtés, sont des hommes. Parmi ceux qui ont demandé un crédit, 89 répondants, soit 60,14 %, mènent des activités commerciales, d'autres évoluent dans le secteur de services¹. Ceux-ci représentent 30 répondants, soit 20,27 %. D'autres encore mènent des activités agropastorales (29 répondants soit 19,59 %). Un seul répondant, soit 0,68 %, parmi les enquêtés mène des activités artisanales.

Figure 21: Répartition des microentrepreneurs selon le sexe et selon le secteur d'activité de la ME



Source : Auteur, à partir des données d'enquête, 2018

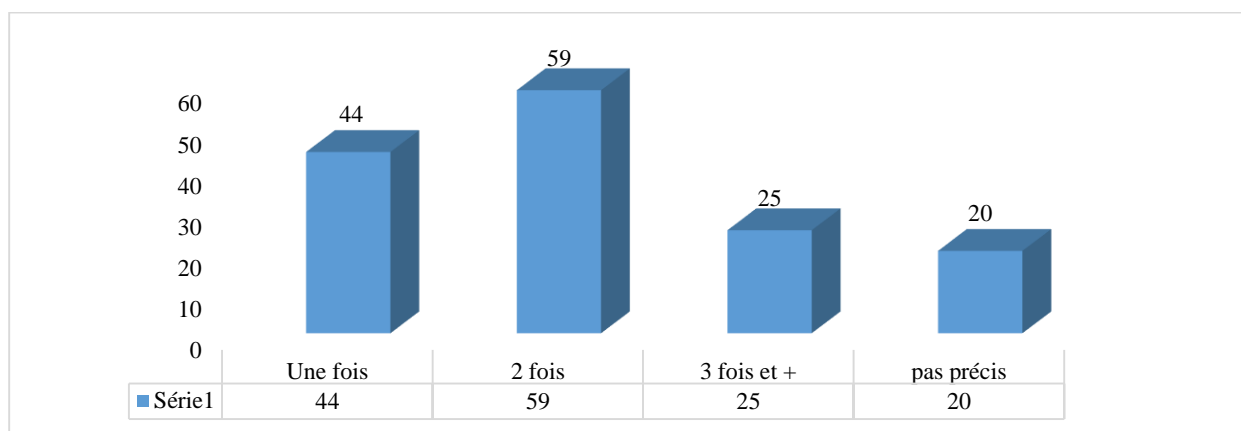
De même, parmi les 148 microentrepreneurs qui avaient sollicité un financement, 44 d'entre eux, soit 29,73 %, en étaient à leur premier crédit au moment de l'enquête. 84 autres, soit 56,76 %, avaient contracté un crédit plus d'une fois. Parmi les microentrepreneurs de cette

¹ Ces services concernent essentiellement les activités de restauration, des bars, des cordonneries, de transport de moto ou vélo

catégorie, 59 microentrepreneurs, représentant 70,24 % de ceux qui ont sollicité un financement, en étaient à leur second crédit et 25 autres, soit 29,76 %, en avaient bénéficié au moins de 3 fois d'un crédit.

Il est à signaler que 20 autres microentrepreneurs, soit 13,51 %, des enquêtés n'ont pas précisé le nombre de fois qu'ils avaient déjà bénéficié le crédit. Nous pensons que cette fidélité dans la sollicitation des services microfinanciers peut révéler, en partie, l'atteinte des attentes de demandeurs de ces crédits.

Figure 22: Répartition des microentrepreneurs selon le nombre de fois qu'ils ont obtenu un microcrédit



Source : Auteur, à partir des données d'enquête, 2018

À partir de cette analyse statistique, nous constatons que plusieurs facteurs influent non seulement sur la demande, mais aussi sur l'accès aux services financiers. Parmi ces facteurs, nous pouvons noter le secteur d'activité, la nature de la garantie présentée lors de la demande du prêt, le profil du microentrepreneur...

En réalité, cette description ne nous permet pas de capter l'incidence de chaque variable explicative ni sur la demande du prêt ni sur l'accès au prêt.

Afin de mettre en évidence cette incidence, nous avons procédé à une analyse économétrique devant nous permettre, dans un second temps, de formuler des recommandations de politique économique.

Section 3 : Facteurs explicatifs de la demande, de l'accès et du rationnement des crédits

L'objectif de cette section est d'analyser les variables influençant non seulement la demande d'un prêt, mais aussi l'accès et le rationnement du crédit. Pour cela, nous développons essentiellement deux éléments. D'un côté, nous présentons les variables qui seront utilisées dans le modèle de la demande, et d'un autre côté, celles qui seront exploitées dans le modèle de l'accès au crédit, afin d'en déduire les variables du rationnement du crédit dans les IMF.

3.1. Description des variables retenues pour la régression

Il s'agit principalement de mettre en relief les déterminants de la demande d'un financement pour un microentrepreneur donné d'une part, et ceux de l'accès au crédit d'autre part.

3.1.1. Variables de la demande

Certaines variables sont considérées comme stimulant la demande d'un prêt auprès d'une IF. C'est ce que Samba et Balamona (2015, p. 37) qui se sont intéressés aux déterminants de la demande des microcrédits dans les IMF pour les populations à faibles revenus dans le cas congolais, affirment. Dans leur étude, ils ont dégagé des facteurs explicatifs de la demande de financement pour les microentrepreneurs à partir d'un modèle probit. Il s'agit principalement des facteurs sociodémographiques et économiques du microentrepreneur. À la suite de leurs travaux, et dans le cas spécifique du Burundi, nous avons adopté leur méthodologie économétrique pour deux raisons essentielles.

Premièrement, c'est parce que le Burundi, comme le Congo-Brazzaville, a les mêmes caractéristiques socioéconomiques et démographiques que ce pays.

Deuxièmement, le microentrepreneuriat dans ces pays est développé par des individus qui ont le même type de caractéristiques.

Nous voulons étudier les facteurs qui influencent la décision des microentrepreneurs burundais à demander des microcrédits dans une IMF et ceux qui favorisent leur obtention. Pour ce qui concerne la demande, nous nous sommes intéressés aux variables relatives aux caractéristiques socioéconomiques de l'emprunteur. Nous avons alors considéré les variables suivantes : i) « avoir de la ME » : il s'agit d'une variable binaire qui prend la valeur « 1 », si le demandeur du prêt a une ME et la valeur « 0 » dans le cas contraire. ii) « nature de la ME » : c'est une variable discrète et qui a plusieurs modalités : agriculture, commerce, élevage, artisanat, etc. Elle prend la valeur « 1 » si le microentrepreneur évolue dans le secteur du petit

commerce qui sert de secteur de référence et « 0 » sinon. iii) « genre » est une variable binaire, qui prend la valeur « 1 » si le client est un homme et « 0 » sinon. iv) « statut matrimonial » a deux modalités, soit le microentrepreneur est marié et la variable prend la valeur « 1 », soit il ne l'est pas et la valeur est « 0 ». v) la « situation professionnelle » du client demandeur des MC peut prendre plusieurs modalités : 1) sans-emploi, 2) retraité, 3) ouvrier, 4) commerçants, 5) fonctionnaires. La modalité « fonctionnaire » a été prise comme référence et prend la valeur « 1 » si le client demandeur du microcrédit correspond à cette modalité et « 0 » dans les autres cas. vi) Le « niveau d'études du microentrepreneur ». Cette variable se décline en cinq modalités : 1) sans instruction, 2) primaire, 3) collège, 4) lycée et, 5) supérieur. Le niveau « sans instruction » a été pris comme référence et prend la valeur « 1 » si le niveau d'étude correspond à cette modalité et « 0 » sinon. vii) L'« âge du microentrepreneur » est une variable continue.

Nous pouvons synthétiser toutes ces variables dans le tableau suivant :

Tableau 28: Synthèse des variables retenues pour le modèle de la demande

Nom de la variable	Codification	Nature de la variable
Nature de la ME	natproj	C'est une variable catégorielle qui prend les modalités 1) agriculture, 2) commerce, 3) élevage. Prend la valeur « 1 » si petit commerce et « 0 » sinon
Revenu	proxy de richesse	Variable continue
Genre	sexe	Prend la valeur « 1 » si homme et « 0 » sinon
Statut matrimonial	simat	Prend la valeur « 1 » si marié et « 0 » sinon
Profession	prof	C'est une variable catégorielle qui prend les modalités 1) sans emploi, 2) retraité, 3) ouvrier, 4) commerçant, 5) fonctionnaire Prend la valeur « 1 » si fonctionnaire et « 0 » sinon
Niveau d'études du microentrepreneur	etu_i	C'est une variable catégorielle qui prend les modalités 1) aucun, 2) primaire, 3) collège, 4) lycée, 5) supérieur. Prend la valeur « 1 » si sans instruction/aucun et « 0 » sinon
Âge du microentrepreneur	age	Variable continue

Source : Auteur, à partir de la littérature

3.1.2. Variables de l'accès

Pour les variables d'accès au crédit, Kouty, Ongono et Ngo Ngueda (2015, p. 21-23), à partir d'une étude menée au Cameroun et à l'aide d'un modèle probit, montrent que certaines variables, bien qu'elles soient importantes dans la décision de demander un prêt, le sont aussi au niveau de la décision de l'accorder par la structure financière. Kevane et McNelly (2003, p. 1), à partir d'une étude menée au Burkina Faso sur la technique de prêt de groupe, montrent que les caractéristiques sociodémographiques de l'emprunteur sont déterminantes dans l'accès aux services financiers (Artis, 2012, p. 86 ; Taka, 2013, p. 37-38, Manwari, Ngare et Kipsang, 2017, p. 45). Ces variables forment le fondement sur lequel l'institution financière se base pour accorder ou non un financement. Parmi ces variables nous pouvons citer :

- i) La rentabilité de l'activité : celle-ci est observable à travers le chiffre d'affaires (CA) dégagé par l'activité ; elle est aussi fonction de la nature de l'activité (Warnier, 1993, pp. 19-20 ; Lootvoet et Oudin, 1995, pp. 552-553 ; Botzung, 1996, pp. 138-139, Kacem et Ghorbel, 2013, p. 8).
- ii) Les garanties présentées par le microentrepreneur qui constituent une forme de sûreté du client envers son financeur. L'obtention du crédit est fonction de la solidité du collatéral présenté par le client. Ce collatéral peut prendre plusieurs formes comme des garanties morales ou physiques (Camilleri, 2005, p. 12), de la proximité (Morduch, 1999, p. 1578 ; Botzung, 1996, p. 10 ; Mayoukou et Ruffini, 1998, p. 166). Il peut s'agir aussi d'une épargne obligatoire (Brau et Woller, 2004, p. 5). Une autre idée est qu'au départ, le microcrédit offert par l'IMF est faible. Le volume du crédit augmente au fur et à mesure que l'IMF tisse des relations avec son client et que ce dernier affiche une certaine performance dans son activité. Même dans ce cas, des garanties additionnelles peuvent être demandées en fonction du montant du crédit souhaité. Ces garanties sont justifiées par l'existence d'une asymétrie informationnelle résultant soit des caractéristiques de la PE (Sharma et Gounder, 2012, p. 55-56,66), soit de son promoteur (Aldaba, 2012, p. 18).
- iii) La solvabilité du client : il s'agit ici de la capacité du client à respecter ses engagements financiers (Schreiner et Leon, 2002, p. 3). S'il est vrai que les garanties permettent au prêteur de réduire le taux de défaut de remboursement (Zinman, 2013, p. 9 ; Wahidi et Paturel, 2016, p. 41), ces garanties peuvent être

discriminantes selon Soulama (2005, p. 195). Cet auteur justifie sa position en écrivant « qu'une *institution de microfinance qui a pour vocation de s'adresser à une population, tous niveaux de bien-être et de richesse confondus, a le plus souvent tendance à écarter les clients les plus démunis et donc à produire elle-même ses propres exclus* ». Par ailleurs, cette solvabilité du client peut aussi se référer à ses dettes antérieures ou présentes (Buckley, 1997, p. 1082), à ses actifs ou à sa notoriété (Honlonkou, Acclassato et Quenum, 2001, p. 8), ce qui montre en même temps sa capacité d'endettement.

- iv) L'accroissement de l'activité ou de la garantie. Cette variante fait référence à la prospérité de l'activité par le biais de la valeur marchande de ses actifs. Cela augmente d'une manière ou d'une autre, non seulement en quantité, mais aussi en qualité, la garantie présentée.

Nous pouvons résumer ces variables de la manière suivante :

Tableau 29: Synthèse de variables d'accès aux microcrédits

Nom de la variable	Codification	Nature de la variable
Sexe du microentrepreneur	sexe	Prend la valeur « 1 » si homme et « 0 » sinon
Garantie exigée par l'IMF	grt_i	Prend la valeur « 1 » si a donné la garantie et « 0 » sinon. « titre » est pris comme référence
Âge du client	age	Âge du microentrepreneur, prend la valeur « 1 » si âge est dans la tranche et « 0 » sinon. « âge de 59 ans et plus » est pris comme référence
Niveau d'éducation	etu_i	Le niveau d'éducation, prend la valeur « 1 » si le client a le niveau et « 0 » sinon. « sans formation » est pris comme référence
Échéance	echeance	Le nombre de mois de durée du prêt (en mois) ; échéance de « moins de 12 mois » est pris comme référence
Statut	statmat	Statut matrimonial qui prend « 1 » si le bénéficiaire est marié et « 0 » sinon
Revenu	proxy_rich	Variable continue. « 9 millions et plus » est pris comme référence
Secteur d'activité	tactivit	secteur d'activité de la ME et prend « 1 » si exerce dans le secteur et « 0 » sinon. Le secteur « service » est pris comme référence

Source : Auteur, à partir de la littérature

3.2. Spécification du modèle et hypothèses

Cette section s'articule autour de deux sous-points : la spécification du modèle retenu et les hypothèses du modèle à tester.

3.2.1. Spécification du modèle

Dans cette section il est question de déterminer pour chaque variable à expliquer, à savoir la demande d'un crédit et l'accès au crédit, les variables explicatives correspondantes qui permettent de faire une analyse de leurs influences sur ces deux variables à expliquer. De ce fait, deux approches méthodologiques ont été adoptées pour le traitement des données, l'approche descriptive et l'approche économétrique. L'approche descriptive a permis d'apprécier l'importance des garanties dans l'accès au crédit des IMF en fonction de caractéristiques socioéconomiques, culturelles et démographiques des microentrepreneurs. L'approche économétrique a servi à relever les facteurs qui expliquent la demande du crédit productif dans les IMF. Ces facteurs explicatifs de la demande de crédit ont été analysés à l'aide d'un modèle probit en utilisant comme variable dépendante demande de crédit (demcred). Il s'agit d'une variable binaire qui prend la valeur 1 si le promoteur a demandé du crédit et 0 sinon. L'expression du modèle met alors en relation demcred et un vecteur de caractéristiques sociodémographiques de chaque promoteur d'une microentreprise. Nous avons supposé que les microentrepreneurs font face à deux options, soit demander le crédit, soit ne pas le demander. Le modèle probit est préconisé, étant donné le caractère dichotomique de la variable à expliquer. Le modèle général se présente comme suit :

$$Y_{ij} = \theta_i X_{ij} + \varepsilon_{ij} \quad (1)$$

où la variable Y_{ij} qui représente la décision de demander ou ne pas demander le crédit est une variable inobservable définie en fonction d'une matrice X_{ij} des caractéristiques observables, c'est-à-dire les variables explicatives.

i est le microentrepreneur ($i = 1, \dots, n$). j est la modalité de la variable dépendante.

θ_i étant un vecteur de k paramètres ou coefficients inconnus.

ε_{ij} est le terme d'erreur associé à la $j^{\text{ième}}$ observation lorsque Y prend la valeur j .

Ces erreurs représentent des variables omises, mais qui influencent la demande du crédit. ε_{ij} est supposé normalement distribué avec une variance constante.

Si le microentrepreneur demande le crédit productif, $Y_i = 1$ et dans le cas contraire $Y_i = 0$.

Nous observerons le signe de Y_{i1} lequel détermine la valeur de la variable binaire observée Y_i par la relation suivante :

$$\begin{cases} Y = 1, \text{ si } Y_i^* > 0, \text{ si le microentrepreneur a demandé un prêt} \\ \text{et} \\ Y = 0, \text{ si } Y_i^* \leq 0 \text{ sinon} \end{cases} \quad (2)$$

Y_i^* étant la variable latente

Ce modèle permet aussi de calculer la probabilité que le microentrepreneur demande un crédit à son IMF d'adhésion étant donné un certain nombre de caractéristiques qui lui sont propres.

De (1) et (2), le modèle développé devient alors :

$$Y_i = \theta_0 + \theta_1 \text{natproj} + \theta_2 \text{proxy de richesse} + \theta_3 \text{sexe} + \theta_4 \text{simat} + \theta_5 \text{prof} + \theta_6 \text{etu}_i + \theta_7 \text{age} + \varepsilon_i$$

avec « natproj » : nature de la ME ; « proxy de richesse » : valeur marchande estimée des actifs du microentrepreneur ; « sexe » : sexe de l'emprunteur ; « simat » : statut matrimonial ; « prof » : profession principale ; « etu_i » : niveau d'étude.

De même, nous avons aussi procédé à l'analyse empirique des facteurs qui influencent la probabilité pour un promoteur donné d'une ME d'obtenir un crédit auprès des IMF s'il en exprime la demande. Cette analyse est faite aussi en utilisant un modèle probit avec comme variable dépendante accès au crédit (accesscred), une variable binaire prenant la valeur 1 si le promoteur a obtenu le crédit et 0 sinon. Le modèle met aussi en relation la variable accesscred et un vecteur de variables sociodémographiques susceptibles d'affecter la probabilité d'obtenir un crédit pour un promoteur donné. Le modèle général est donné par la relation suivante :

$$Y_{ij} = \beta_i X_{ij} + \varepsilon_{ij} \quad (1)$$

Comme dans le cas du modèle de la demande, la relation de décision d'accorder ou non le crédit à un microentrepreneur lorsqu'il en a fait la demande (Y_{ij}) n'est pas observable. Cette relation sera définie aussi en fonction des caractéristiques socioéconomiques du microentrepreneur X_{ij} qui, elles, sont observables. De cette manière, nous observons la relation suivante :

$$\begin{cases} Y = 1 \text{ si } Y_i^* > 0, \text{ si le microentrepreneur a bénéficié d'un prêt} \\ \text{et} \\ Y = 0 \text{ si } Y_i^* \leq 0, \text{ sinon} \end{cases} \quad (2)$$

Comme dans le cas précédent, le modèle développé devient alors :

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 \text{sexe} + \beta_2 \text{grt}_i + \beta_3 \text{age} + \beta_4 \text{etu}_i + \beta_5 \text{echeance} + \beta_6 \text{statmat} \\ + \beta_7 \text{proxy de richesse} + \beta_8 \text{tactivit} + \epsilon_i$$

avec « sexe » : sexe ; « grt_i » : type de garantie ; « age » : âge ; « etu_i » : niveau d'étude ; « echeance » : échéance du prêt ; « statmat » : statut matrimonial ; « proxy de richesse » : valeur marchande estimée des actifs du microentrepreneur ; « tactivit » : secteur d'activité de la ME

3.2.2. Hypothèses

Les hypothèses émises pour l'analyse sont centrées sur trois modèles. Les deux premières sont liées au modèle de la demande et celles du modèle d'accès, ce qui nous a permis d'en déduire un modèle de rationnement du crédit. Pour ce faire, nous allons décomposer les deux dernières hypothèses de départ (H3 et H4) en hypothèses secondaires afin de les appliquer à ces trois modèles.

i. Pour la demande d'un microcrédit

H₁ : Il existe une corrélation positive entre la nature de la ME et la demande d'un MC

H₂ : La profession du microentrepreneur influence positivement la demande d'un microcrédit

H₃ : La valeur des actifs du microentrepreneur influence positivement la demande d'un MC

H₄ : Le fait d'être homme influence positivement la demande d'un MC

H₅ : Il existe une corrélation positive entre le fait d'être marié et la demande d'un MC

H₆ : Le niveau d'étude du microentrepreneur influe positivement sur la demande d'un MC

H₇ : Plus l'âge du microentrepreneur augmente, plus celui-ci sollicite du crédit pour sa ME

ii. Pour l'accès au microcrédit

K₁ : La nature de l'activité influe positivement l'accès au microcrédit.

K₂ : Plus le microentrepreneur dispose d'actifs, plus il est susceptible d'obtenir un MC.

K₃ : L'usage de la caution solidaire comme garantie a une influence plus élevée d'accès au MC que celui d'un garant.

K₄ : Les hommes accèdent plus aux microcrédits que les femmes dans les IMF.

K_5 : Le fait qu'un microentrepreneur soit marié influe positivement l'accès au MC.

K_6 : Il existe une relation négative entre l'échéance des remboursements et l'accès au MC.

K_7 : L'âge du microentrepreneur influence positivement l'accès au MC.

iii. Pour le modèle du rationnement du crédit

T_1 : Les ME évoluant dans le commerce sont plus susceptibles d'être rationnées que les MEA.

T_2 : Il existe une relation positive entre l'âge du microentrepreneur et le fait d'être rationné.

T_3 : Plus un MC a une durée de remboursement de plus de 24 mois, plus il est susceptible d'être rationné.

3.3. Présentation et interprétation des résultats du modèle

3.3.1. Analyse descriptive des résultats

Avant de passer à l'analyse économétrique des données de l'enquête, nous avons d'abord testé le problème d'autocorrélation entre les différentes variables retenues pour les modèles. Nous n'avons retenu dans les modèles que des variables dont le degré de corrélation a été inférieur à +0,75 et supérieur à -0,75 (Greene, 2005, p. 282). Ainsi, les variables retenues pour le modèle de la demande de crédit, de l'accès ainsi que celui du rationnement du crédit, ont permis de construire la matrice de corrélation pour chaque modèle (voir annexe 29 ; 30 et 31). De manière générale, les modèles retenus expliquent vraisemblablement les phénomènes étudiés. Les facteurs explicatifs retenus dans le modèle de la demande de crédit expliquent à 70,59 % la demande de crédit par les microentrepreneurs, alors qu'ils expliquent à 83,89 % celui de l'accès et 84,35 % celui du rationnement du crédit (voir annexe 32). À l'aide de Stata 13, nous avons alors généré les statistiques descriptives d'abord et économétriques ensuite afin de mettre en lumière l'influence de chaque variable sur le financement de la ME.

Tableau 30: Résultats descriptifs des modèles de demande, de l'accès et du rationnement du crédit

Modèle de demande de crédit				Modèle d'accès au crédit				Modèle du rationnement du crédit			
Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Variable	Obs	Mean	Std. Dev.
Natproj_1	221	0.172	0.378	Tactivit_1	149	0.195	0.39	Tactivit_1	147	0.190	0.394
Natproj_2	221	0.561	0.497	Tactivit_2	149	0.597	0.492	Tactivit_2	147	0.592	0.493
Natproj_3	221	0.249	0.433	[12-24 mois[149	0.812	0.392	[12-24mois[147	0.810	0.394
agri_teur	221	0.072	0.259	[24 mois,+]	149	0.161	0.368	[24mois,+]	147	0.170	0.377
ccant	221	0.407	0.492	aval	149	0.309	0.464	aval	147	0.286	0.453
autre_profl	221	0.136	0.343	caut_sol	149	0.322	0.469	caut_sol	147	0.224	0.419
proxy_rich [3000001-9000000[221	0.032	0.176	proxy_rich moins 3000000	149	0.423	0.496	proxy_rich [3000001-9000000[147	0.082	0.275
Proxy_rich [9000001,+]	221	0.511	0.501	Proxy_rich [3000001-9000000[149	0.040	0.197	proxy de richesse [9000001,+]	147	0.544	0.499
hom_e	221	0.624	0.485	hom_e	149	0.604	0.491	hom_e	147	0.599	0.492
[19,39 ans[221	0.751	0.433	[19,39 ans[149	0.718	0.451	mar_ie	147	0.653	0.478
[39,59 ans[221	0.213	0.410	[39,59 ans[149	0.235	0.425	[19,39ans[147	0.714	0.453
etu_1	221	0.167	0.374	mar_ie	149	0.644	0.480	[39,59ans[147	0.238	0.427
etu_2	221	0.190	0.393					pers à charge [0;5[147	0.435	0.496
etu_3	221	0.344	0.476					pers à charge [5;+[147	0.599	0.492
etu_4	221	0.217	0.413								
mar_ie	221	0.606	0.489								

Source : Auteur, à partir de traitement avec Stata 13 des données de l'enquête, 2018

Les statistiques descriptives montrent que le modèle de la demande de crédit (demcred) porte sur 221 observations. Il s'agit de l'ensemble des microentrepreneurs enquêtés. Parmi eux, 16,74 % ont le niveau d'étude primaire (etu_1), 19,004 % le collège (etu_2), 34,38 % le niveau du lycée (etu_3) et 21,71 % le niveau universitaire (etu_4). Plus de 55 % des enquêtés mènent des activités de petit commerce (Natproj_2). 24,88 % des microentrepreneurs évoluent dans le secteur de service (restauration, taxi-moto, etc) (Natproj_3) alors que 17,19 % des microentrepreneurs sont dans le secteur agropastoral (Natproj_1). Plus de 60 % des microentrepreneurs enquêtés sont mariés. Et plus de 75 % des enquêtés ont un âge compris entre 19 ans et 39 ans avec un âge moyen de 43,33 ans. Une petite partie des microentrepreneurs soit 21,26 % ont un âge compris entre 39 ans et 59 ans avec un âge moyen de 41,01ans. 51,13 % des microentrepreneurs possèdent des actifs dont la valeur monétaire marchande estimée est supérieure à 9 millions de BIF. Seulement 3,16 % ont des actifs dont la valeur monétaire marchande est comprise entre 3 millions et 9 millions de BIF. Parmi les microentrepreneurs enquêtés, certains ont demandé effectivement un crédit, d'autres ne l'ont pas fait. Parmi ceux qui ont demandé un microfinancement, 84,62 % microentrepreneurs ont bénéficié d'un préfinancement dans l'une ou l'autre des IMF. 64,42 % de bénéficiaires des microcrédits sont mariés. Plus de 71 % ont un âge compris entre 19 ans et 39 ans. Seulement 23,48 % des bénéficiaires des microcrédits ont un âge compris entre 39 ans et 59 ans. Les bénéficiaires des microcrédits sont souvent des hommes soit 60,40 %. Généralement, les microentrepreneurs sont moins nantis. Le proxy de richesse de leurs actifs est de moins de 3 millions de BIF (42,48 %). Ceux-ci évoluent pour l'essentiel dans secteur du petit commerce à 59,73 % (Tactivit_2). Seulement 19,46 % d'entre eux mènent de petites activités agropastorales (Tactivit_1). 81,2 % des microentrepreneurs ont bénéficié d'un crédit de moins de 24 mois. Par ailleurs, la garantie la plus facile à mobiliser pour obtenir un prêt est la caution solidaire qui représente environ 32 %. Quel est alors l'influence de chaque variable retenue sur la demande du crédit, et/ou l'accès au crédit ?

3.3.2. Interprétation des résultats

Pour mettre en relief l'influence de chaque variable respectivement pour chaque modèle (sur la demande, sur l'accès et le rationnement du crédit), nous avons estimé le modèle probit à l'aide de Stata 13. Les signes *, ** et *** indiquent la significativité de ces variables respectivement aux seuils de 10 %, 5 % et 1 %. Le tableau suivant présente l'ensemble de variables pour les trois modèles. Certaines variables ont été utilisées exclusivement dans le modèle de la demande. C'est le cas du niveau d'étude du microentrepreneur ou de son profil,

tandis que d'autres ont été utilisées dans les trois modèles. Ce tableau donne aussi le niveau de variabilité de la variable à expliquer qui est consigné dans la quatrième colonne pour le modèle de la demande, la huitième colonne pour celui d'accès et la douzième colonne pour le rationnement du crédit (voir détails annexe 33 ; 34 et 35).

Tableau 31: Résultats de l'estimation

Probit regression Number of obs = 221				Probit regression Number of obs = 149				Probit regression Number of obs = 147			
Wald chi2(16) = 38.38				Wald chi2(12) = 780.94				Wald chi2(14) = 298.64			
Prob > chi2 = 0.0013				Prob > chi2 = 0.0000				Prob > chi2 = 0.0000			
Log pseudolikelihood = -125.00049 Pseudo R2 = 0.1171				Log pseudolikelihood = -55.557146 Pseudo R2 = 0.1946				Log pseudolikelihood = -52.08731 Pseudo R2 = 0.2570			
Robustesse du modèle de demande				Robustesse du modèle d'accès au crédit				Robustesse du modèle du rationnement du crédit			
demcred	Coef.	P> z	dF/dx	accrescred	Coef.	P> z	dF/dx	ratio_ment	Coef.	P> z	dF/dx
Natproj_1	2.123***	0.000	0.447	Tactivit_1	0.062	0.886	0.008	Tactivit_1	0.238	0.559	0.038
Natproj_3	1.318***	0.023	0.373	Tactivit_2	0.149	0.655	0.020	Tactivit_2	-0.101	0.749	-0.017
agri_teur	0.060	0.893	0.021	[12-24mois[-4.147***	0.000	-0.295	[12-24mois[-3.745***	0.000	-0.378
autre_profl	0.376	0.194	0.125	[24mois,+]	-4.488***	0.000	-0.989	[24mois,+]	-4.177***	0.000	-0.987
proxy_rich [3000001-9000000[1.116*	0.090	0.272	proxy_rich [3000001-9000000[-0.107	0.855	-0.015	proxy_rich [3000001-9000000[0.237	0.565	0.036
proxy_rich [9000001,+]	0.191	0.322	0.068	proxy_rich [9000001,+]	0.959**	0.004	0.140	proxy_rich [9000001,+]	1.122***	0.002	0.214
hom_e	0.0001	0.998	0.0001	aval	0.526	0.106	0.061	aval	0.770***	0.027	0.110
[19,39ans[-0.769	0.228	-0.243	caut_sol	0.742*	0.083	0.084	caut_sol	1.617**	0.006	0.173
[39,59ans[-0.388	0.561	-0.145	hom_e	0.075	0.827	0.010	hom_e	0.505	0.133	0.094
etu_1	0.367	0.389	0.123	[19,39ans[-4.482***	0.000	-0.531	[19,39ans[0.534	0.397	0.108
etu_2	0.355	0.404	0.119	[39,59ans[-4.267***	0.000	-0.992	[39,59ans[0.142	0.818	0.024
etu_3	0.382	0.362	0.132	mar_ie	0.292	0.314	0.042	pers à charge [0;5[-2.034**	0.004	-0.431
etu_4	0.875**	0.052	0.266	_cons	9.431***	0.000		pers à charge [5;+]	-1.369**	0.034	-0.213
mar_ie	0.320	0.153	0.116					mar_ie	-0.192	0.519	-0.032
_cons	-1.616*	0.088						_cons	4.914***	0.000	

Source : Auteur, à partir du traitement des données d'enquête, avec Stata 13, 2018

La nature de la ME semble être un déterminant de la demande d'un microfinancement et non sur son obtention. Mais les microentrepreneurs qui mènent des activités agropastorales (Natproj_1 avec 44,693 %) sollicitent plus de prêts que ceux évoluant dans les services (Natproj_3 avec 37,27 %) au seuil de 1 % respectivement si on se réfère aux activités du commerce (Natproj_2). Ces résultats nous permettent de valider notre première hypothèse (H_1) selon laquelle, la nature de la ME influe positivement sur la demande d'un crédit. Ainsi la nature de la ME a une influence positive sur l'accès au microcrédit de 0,062 pour l'agropastoral « Tactivit_1 » et 0,149 pour le commerce « Tactivit_2 », même si leur influence est faible et n'est pas significative. Une ME qui évolue dans le commerce est plus susceptible d'être rationnée (-0,101) que celle du secteur de l'agropastoral (0,283). Bien que les activités agricoles soient plus risquées que celles du commerce, cette situation peut résulter de l'existence des fonds de garantie pour les MEA. La mise en place des fonds de garantie pour les ME des autres secteurs réduirait alors leur niveau de rationnement. Ces résultats nous conduisent aussi à valider nos premières hypothèses (K_1) et (T_1) sur le modèle d'accès au crédit et celle du rationnement respectivement .

L'occupation principale du microentrepreneur paraît comme un déterminant de la demande d'un crédit. Le fait d'exercer dans le commerce augmente la probabilité de demander un prêt de 37,3 % avec un seuil de significativité de 1 %. Cette probabilité est de 12,49 % pour les autres profils et 2,14 % pour les agriculteurs si nous prenons référence aux salariés. Cette situation peut s'expliquer par la durée du retour aux investissements dans les activités commerciales. Cela nous permet de confirmer la seconde hypothèse (H_2) du modèle de la demande.

De même, *le proxy de richesse* est un déterminant aussi bien de la demande d'accès et du rationnement du crédit. Cette incidence est positive dans le cas de la demande et du rationnement et est mitigée dans le cas d'accès au crédit. En effet, dans le cas de la demande, le niveau de richesse de moins 9 millions BIF influence plus la sollicitation d'un crédit que celui de plus de 9 millions ($1.116 > 0.191$) avec une significativité de 10 %. De même, plus le niveau de richesse de l'emprunteur augmente, plus celui-ci a la chance d'obtenir la totalité du prêt demandé dans l'IMF si nous nous référons au proxy de richesse de moins de 3 millions. Il peut s'agir d'une capacité de remboursement pour le microentrepreneur. Ce résultat nous conduit à valider nos troisièmes hypothèses (H_3) du modèle de la demande et (K_2), car selon ces hypothèses, plus le niveau de richesse augmente, plus le microentrepreneur sollicite un préfinancement et l'obtient. C'est pourquoi d'ailleurs les résultats économétriques affichent une

incidence positive de la variable garantie dans l'accès au crédit. Cette incidence est plus élevée dans le cas de la caution solidaire que celui de l'aval ($0,742 > 0,525$) dans le modèle de l'accès ou ($1,617 > 0,770$) dans le modèle du rationnement du crédit. Le fait d'utiliser la caution solidaire comme garantie a une probabilité plus élevée d'accéder au crédit que l'utilisation d'aval comme collatéral ($8,361 \% > 6,115 \%$) au seuil de 10% , et réduit celle d'être rationné ($17,3 \% > 11,0 \%$) si nous nous référons au « titre » comme garantie. Cette situation peut s'expliquer par les difficultés des microentrepreneurs à mobiliser un garant par rapport à la méthode de cautionnement mutuel. Ces résultats permettent de corroborer notre seconde hypothèse (K_3) du modèle d'accès au crédit. Il serait alors souhaitable que les IMF développent davantage la technique de crédit solidaire. Cela permettrait aux microentrepreneurs d'utiliser plus intensément les services financiers proposés par les IMF.

Le sexe du microentrepreneur semble avoir une incidence à la fois sur les trois modèles. Le fait d'être homme influe aussi bien sur la demande d'un crédit ($0,01 > 0$) que sur l'accès crédit ($75\% > 0\%$) et le rationnement ($0,505 > 0$), même si cette influence n'est pas significative. Le fait qu'un microentrepreneur soit un homme augmente la probabilité de demander un crédit de $0,015 \%$ alors qu'elle est de $1,01 \%$ dans le cas d'accès au financement et celle d'être rationné de $9,4 \%$. Cette situation pourrait résulter de la capacité des hommes à disposer soit des actifs, soit d'autres collatéraux à nantir dans l'IMF. La non-significativité de cette variable pourrait révéler le caractère non discriminant entre les microentrepreneurs hommes et femmes, non seulement dans la demande ou l'accès au crédit, mais aussi dans le rationnement, s'ils remplissent le minimum des conditions préalables exigées par les IMF. A priori, ce n'est pas le fait d'être homme qui importe pour les IMF, mais plutôt de présenter des garanties requises pour être solvable.

À partir de ces résultats, nous ne pouvons valider que partiellement nos quatrièmes hypothèses (H_4 et K_4) dans les deux modèles. Le statut semble avoir aussi une incidence sur la demande du prêt et sur l'accès. Le fait qu'un microentrepreneur soit *marié* influence positivement la demande ($0,32 > 0$) et l'accès ($0,29 > 0$) au crédit même si cette influence n'est pas significative. La probabilité pour qu'un client marié demande un prêt est de $11,60 \%$, alors qu'elle est de $4,16 \%$ pour l'accès au crédit et réduit la probabilité d'être rationné de $0,032 \%$. Cette situation peut résulter de la stabilité des microentrepreneurs mariés par rapport aux célibataires. En effet, le fait d'avoir une adresse fixe serait un facteur rassurant les IMF, car en cas de non-remboursement constaté, il est plus facile de retrouver un client marié qu'un client célibataire afin de rétablir l'institution prêteuse dans ses droits. Cela conduit à valider les

hypothèses 5 (H_5 et K_5) dans les deux premiers modèles. Mais le troisième modèle révèle qu'il peut être rationné s'il ne répond pas aux conditions initiales d'obtention du prêt ($-0,192 < 0$). Le niveau d'étude semble aussi être un déterminant de la demande de crédit. Le fait qu'un microentrepreneur ait le niveau d'étude primaire augmente la probabilité de demander un crédit de 0,123 % alors qu'elle n'est que de 26,6 % au seuil de 5 % s'il a le niveau universitaire, lorsque nous considérons le niveau « sans formation » comme référence.

C'est dans ce contexte d'ailleurs que Guérin, Palier et Prévost (2009, p. 51) affirment que, quel que soit le type de ME, le niveau de formation permet d'acquérir des aptitudes et habiletés comme le « *niveau de négociation, d'accès à l'information, etc.* » indispensables pour sa réussite (Ouattara, 2009, p. 54). Cette situation pourrait s'expliquer par le niveau du rendement qui augmente avec le niveau d'étude du microentrepreneur. Or, plus le niveau de productivité augmente, plus l'individu éprouve de besoins financiers pour développer sa ME, car selon les résultats économétriques, celui qui a un niveau de formation collègue (*etu_2*) est moins incité à demander un crédit productif que celui du niveau lycée (*etu_3*) et l'est encore moins pour celui qui a un niveau de formation universitaire (*etu_4*). Ces résultats nous conduisent à confirmer notre sixième hypothèse (H_6) du modèle de demande, selon laquelle la demande d'un crédit est corrélée positivement avec le niveau d'étude du microentrepreneur.

L'âge de l'emprunteur ne semble pas être un déterminant, non seulement de la demande, mais aussi sur l'accès ou le rationnement du crédit. Mais elle a une incidence négative sur la demande et sur l'accès, mais positive sur le rationnement du crédit même si elle n'est pas significative. Elle est plus prononcée dans le modèle de l'accès que dans celui de la demande, et ce, quel que soit le niveau d'âge. Plus l'âge augmente, moins il est attractif auprès des MF et peut conduire au rationnement ($0,024 < 0,108$). Cette situation peut provenir à la fois des mesures prudentielles des IMF et du manque des services assurantiels, tels que l'assurance vie ou la prévoyance maladie pour couvrir les risques en cas de décès avant l'apurement de la dette.

Ces résultats nous permettent de valider notre deuxième hypothèse (T_2) sur le modèle de rationnement. Pour ce faire, l'offre des services d'assurance pourrait améliorer substantiellement l'usage de services financiers par les microentrepreneurs, et surtout, ceux qui ne peuvent pas les obtenir dans les sociétés privées. Ces résultats nous permettent d'infirmer les hypothèses 7 (H_7 et K_7) dans les deux modèles.

De même, la durée du prêt n'apparaît pas comme un déterminant d'accès au crédit. La variable « *echeance* » est liée négativement à l'accès au crédit indépendamment de la durée

du crédit. Mais plus le crédit a une durée de remboursement longue, moins celui est accordé en entièreseté (-0,987<-0,378). Ce phénomène est dit *rationnement du crédit par la taille*. Il peut être expliqué soit par des mesures précautionneuses dans les IMF, surtout lorsque le crédit n'est pas assuré, soit par leur incapacité à faire une analyse approfondie du niveau de risque du client, surtout sur le long terme. Ces résultats nous conduisent à la validation de notre troisième hypothèse (T_3) du modèle de rationnement du crédit.

3.3.3. Proposition d'une ossature en vue du renforcement du financement des microentreprises

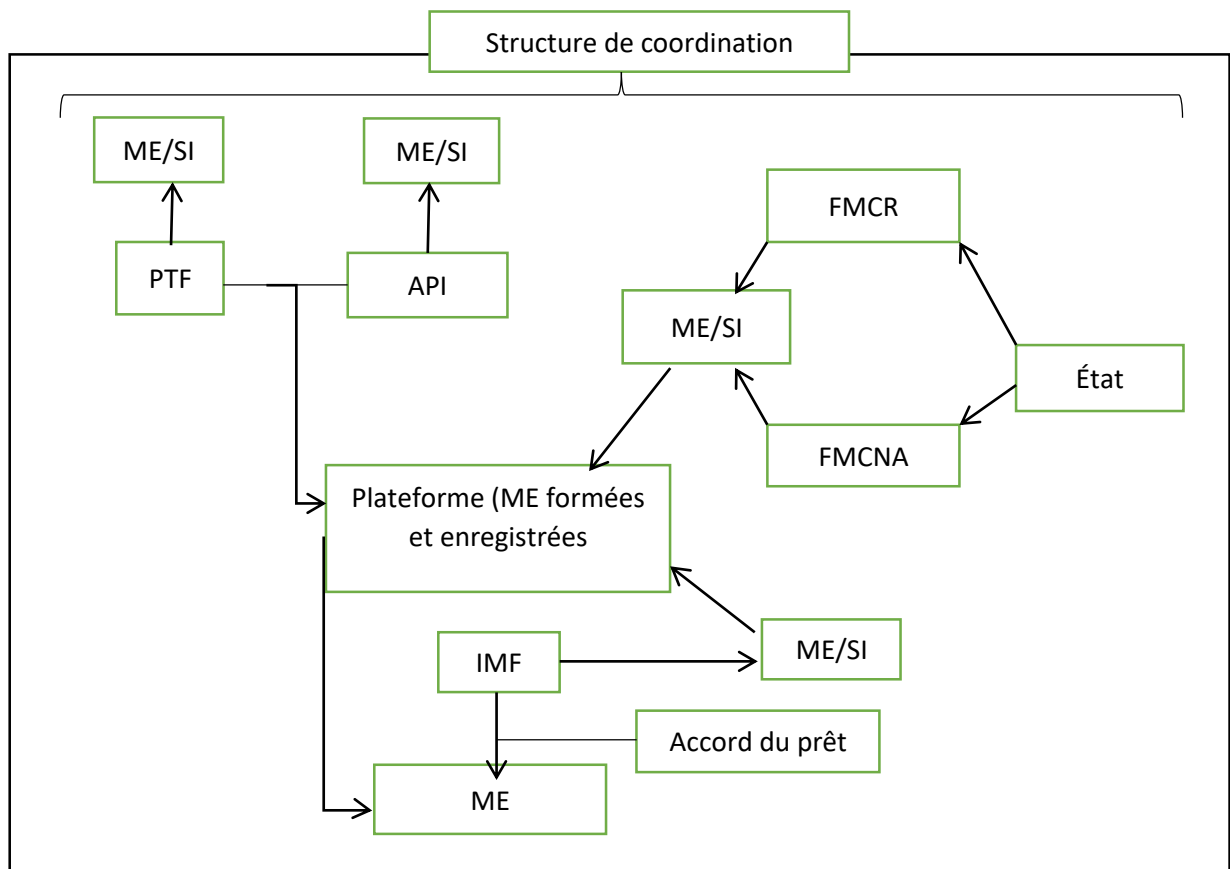
La différenciation des besoins financiers des microentreprises conduit les IMF à développer une politique de diversification de leurs produits financiers. Pour cela, elles doivent combiner les produits financiers et les services non financiers. Ceci se justifie par le fait que les services financiers permettent aux microentrepreneurs d'accéder au crédit afin d'investir dans leurs activités et générer des revenus. Ces derniers sont non seulement utilisés pour acquérir de nouveaux actifs pour l'entreprise, mais aussi contrôler ou lisser la consommation face à leurs revenus irréguliers. Les services non financiers quant à eux leur permettront d'adopter les comportements responsables et d'éviter aussi les détournements de crédit. De cette façon, nous pouvons dire que cette diversité des besoins des microentrepreneurs conduit les IMF aux questionnements tels que « *Quel type de services dont a besoin effectivement les ME ? Comment les leur offrir ? Quelles sont leurs aspirations ?* » L'ensemble de ces questionnements débouchent alors sur l'obligation de mener une enquête d'envergure nationale auprès des microentrepreneurs et d'adopter d'autres responsabilités afin d'identifier les besoins réels des microentreprises. Dans un pays comme le Burundi où le poids de la finance informelle est plus important, les IMF peuvent aussi combiner des stratégies de financement basées sur le crédit et l'épargne formels et informels. Il est à noter que l'offre des services financiers en fonction des besoins des microentrepreneurs renferme plusieurs risques que les IMF seules ne sauraient résoudre. Ainsi, ce type d'offre financière nécessite l'implication de tous les acteurs notamment l'État, les IMF, les ME, les PTF, etc. (Nkurikiye, 2005, p. 117). Par ailleurs, ce travail en synergie ne sera possible que s'il y a une mise en place d'un cadre de concertation entre tous ces acteurs afin d'améliorer la qualité d'information et de favoriser la proximité des IMF. Cela permettra aussi d'évaluer l'efficacité de ces services financiers du point de vue social, de la protection du client ou de la clarté de ce dispositif. De ce point de vue, les IMF pourraient proposer des services financiers répondant aux besoins des ME délaissées et

participer activement à la lutte contre la pauvreté par la création d'emplois (Banerjee et Duflo, 2012, p. 372-373).

Afin d'éviter les taux d'impayés élevés qui en résulteraient, les IMF peuvent aussi adopter le principe du modèle du « social business » qui consiste à combiner « l'utilité sociale et la viabilité financière » de l'IMF (Yunus, Sibieude et Lesueur, 2012, p. 68). Ce modèle permettra de créer « *des entreprises où chaque acteur accomplit sa vocation créatrice tout en accomplissant aussi sa mission sociale* » (Yunus, Moingeon et Lehmann-Orlega, 2010, p. 310). En somme, en utilisant le modèle de prêt solidaire comme celui du prêt individuel et en développant le crédit warrantage, les IMF pourraient satisfaire davantage les besoins financiers des microentrepreneurs exclus du système financier formel. Mais Mago et Toro (2013, p19) et Ledgerwood et al. (2013, p. 71) rappellent que l'action gouvernementale est incontournable surtout dans l'adoption des textes réglementaires et la mise en place des infrastructures indispensables dans la mise en œuvre des produits financiers répondant aux besoins des microentreprises.

De ce qui précède, nous proposons le dispositif inclusif suivant pour améliorer le financement des microentreprises au Burundi :

Figure 23: Proposition d'un dispositif d'amélioration du financement des ME



Source : Auteur, à partir des résultats de l'analyse théorique et empirique

Note :

FMCNA : Fonds de microcrédit pour les ME non agricoles (à créer)

ME/SI : Microentreprises du secteur informel à identifier

Plateforme et structure de coordination (à créer)

Conclusion du chapitre IV

Au terme de ce chapitre qui avait comme objectif d'identifier les déterminants de la demande, de l'accès et du rationnement du crédit, nous avons constaté que certaines populations avaient une faible connaissance des IMF et que d'autres n'en avaient pas du tout. Cette méconnaissance est plus prononcée en milieu rural (16 %) qu'en milieu urbain (8 %), mais aussi chez les femmes (21 %) plutôt que chez les hommes (8 %). L'analyse a révélé aussi que les hommes utilisaient plus les services financiers (68 %) que les femmes (58 %) et que 98 % des Burundais préféraient conserver leur argent sur eux que de le mettre dans une institution financière.

Cette situation, bien qu'elle traduise un faible niveau d'éducation financière et un recours à des pratiques informelles dans le financement des microentreprises, peut résulter aussi de la flexibilité de ces transactions informelles et de la complexité de procédures administratives dans les institutions financières.

De façon générale, l'usage des services financiers formels est lié fortement à la catégorie socioprofessionnelle de l'individu. Par exemple le niveau élevé de formation incite à la fois à l'accès et à l'utilisation d'un compte. De même, en dehors des salariés qui accèdent aux comptes dans les institutions financières formelles et les utilisent, les commerçants accèdent plus aux comptes que les autres profils notamment les agriculteurs, les ouvriers journaliers, etc. Ces constats ont été confirmés aussi par l'analyse économétrique des données de l'enquête que nous avons réalisée auprès de 223 microentrepreneurs en 2018. En effet, il ressort de la régression économétrique que les commerçants demandent plus du crédit dans les IMF (37,3 %) que les autres profils (12,49 %) tels que les ouvriers journaliers, les maçons, et les agriculteurs (2,14 %). Ces derniers ont une probabilité plus faible (0,8 %) d'obtenir un prêt que les premiers (0,02 %). Une autre implication des politiques économiques issue des résultats est l'impact du niveau de formation du microentrepreneur sur la demande du prêt et celle de l'usage de la caution solidaire comme gage d'accès au financement. Mais d'autres résultats montrent que le sexe du microentrepreneur n'a pas d'incidence ni sur la demande, ni sur l'accès au crédit ou sur le rationnement si l'emprunteur présente les garanties exigées pour solliciter un prêt. L'analyse a révélé aussi que les IMF jouent le rôle de levier d'inclusion financière comme dans les autres pays.

CONCLUSION GÉNÉRALE

Rappel de l'objet de l'étude

Les microentreprises jouent un rôle socioéconomique important aussi bien dans les pays en développement que dans les pays développés. Elles constituent des sources principales de la création d'emploi et génèrent des revenus aux microentrepreneurs. Leur contribution dans les économies de ces États est indéniable.

Comme les grandes entreprises, les microentreprises ont besoin de ressources financières pour développer leurs activités. Dans les faits plusieurs sources leur sont offertes : il s'agit notamment de financement bancaire, de financement des institutions de microfinance et de financement informel. La revue de littérature sur le financement des petites entreprises montre que celles-ci sont financées au départ par les ressources propres de microentrepreneurs et que l'accès au financement bancaire leur est difficile à cause de leurs caractéristiques et/ou celles de leurs promoteurs. Les microentreprises ont recours au financement des institutions de microfinance. Afin d'améliorer cet accès au financement externe, des politiques d'appui ont été mises en place par les États, parfois appuyés par leurs partenaires, comme c'est le cas du Burundi.

Il nous a semblé opportun alors de nous pencher sur cette question de financement des microentreprises dans le cas spécifique du Burundi. Cette thèse a comme objet d'identifier les contraintes de financement du microentrepreneuriat par les institutions de microfinance au Burundi. Pour cela, nous nous sommes fixé trois objectifs. D'abord, de comprendre les facteurs explicatifs du faible accès aux microcrédits productifs des IMF par les microentreprises ; ensuite, d'analyser la forme d'appui appropriée aux microentreprises et enfin d'identifier le rôle que peut jouer la microfinance dans l'appui au microentrepreneuriat.

Rappel de la problématique et les hypothèses de la recherche

Nous sommes partis du constat que l'État burundais a développé des politiques qui visent le renforcement de l'entrepreneuriat d'un côté, et de son financement par les institutions de microfinance d'un autre côté. L'analyse du portefeuille des institutions de microfinance laisse voir que les microentreprises n'obtiennent que faiblement un financement auprès d'elles. En effet, les microcrédits productifs ne représentent que 53 % du total du portefeuille des institutions de microfinance en 2012 et cette proportion tombe à 23 % en 2018. Ce constat nous

a conduits à étudier de façon approfondie la question du financement des ME en nous posant la question de savoir pourquoi, et en dépit de l'appui de l'État, les IMF, dont l'objectif était de soutenir les ME, ont aujourd'hui dans leur portefeuille moins de microcrédits destinés à celles-ci ; cela pose une interrogation sur la microfinance au Burundi en tant que solution financière pour le financement du microentrepreneuriat.

Plusieurs questions secondaires ont constitué un fil conducteur dans cette thèse : quelles sont les causes du faible financement des ME ? Quelles sont la structure et la dynamique des crédits octroyés par les IMF aux microentrepreneurs au Burundi ? Quels sont les facteurs pouvant favoriser l'adéquation entre les services microfinanciers et les besoins des ME ? Quels sont les facteurs qui déterminent l'accès aux crédits productifs dans les IMF burundaises ?

Pour atteindre les objectifs de cette thèse, nous nous sommes appuyés sur un certain nombre d'hypothèses concernant notamment les caractéristiques économiques du microentrepreneur, l'existence d'un lien entre l'accès au financement des ME et les caractéristiques sociodémographiques du microentrepreneur, l'idée qu'un partage de l'information impliquant toutes les parties prenantes pourrait améliorer l'offre des microcrédits aux ME et enfin que l'usage de la technique des microcrédits de proximité serait susceptible de faciliter l'accès au financement des ME.

Rappel de la méthodologie

Afin de parvenir à ces objectifs et de tenter de vérifier nos hypothèses, notre travail a été organisé en deux parties comprenant chacune deux chapitres. La première partie a exposé une revue de littérature sur les contraintes de financement des microentreprises en mettant en relief le rôle de leurs caractéristiques et/ou celles des microentrepreneurs. La seconde partie a réalisé une analyse empirique avec une application dans le cas du Burundi. Pour mener à terme notre travail de recherche, nous avons exploité les données des rapports du Réseau des institutions de microfinance (RIM) au Burundi sur les indicateurs de la performance des IMF, celles de la Banque centrale et celles de l'agence de l'ONU, Femmes Burundi.

Les informations exploitées concernaient essentiellement les différents secteurs d'activités qui sont financés par les IMF au Burundi, le volume de prêt alloué à chaque secteur d'activité, le statut juridique de chaque IMF, la technique d'octroi utilisée, les produits financiers et/ou non financiers, leur zone d'implantation, leur âge. Une analyse préalable de ces données a été opérée sur la base de cinq critères. Il s'agit de l'ancienneté de l'IMF, du poids de celle-ci sur le marché microfinancier, de celles qui offrent des microcrédits productifs à toutes

les catégories des microentrepreneurs, de leur zone d'implantation et de celles qui nous ont autorisés à accéder à leur base de données. Les données secondaires collectées dans le portefeuille de ces IMF ont porté sur les caractéristiques individuelles des microentrepreneurs, celles des ME ou celles des microcrédits productifs. Nous avons collecté les données portant sur 3429 observations qui ont demandé des financements pour leur ME. Pour identifier les déterminants de l'obtention totale ou partielle des microcrédits productifs, une étude empirique a été faite à l'aide du modèle *probit*. Afin de combler le manque des données sur la demande, l'accès et le rationnement de services financiers, nous avons aussi exploité les données des ME à l'aide d'un questionnaire qui a été administré aux microentrepreneurs clients des IMF en 2018. Le questionnaire comportait trente-deux questions réparties en cinq sous-sections. Ces questions comprenaient les informations sur le profil du microentrepreneur, l'accès ou non au crédit, le secteur d'activité de la ME, son mode de financement, l'usage du profit issu de l'activité et l'identification du microentrepreneur. L'enquête a porté sur 223 microentrepreneurs de la ville de Bujumbura ainsi que les zones périurbaines.

Rappel des principaux résultats

Le premier chapitre s'est focalisé sur les contraintes théoriques sur le financement de microentrepreneuriat. Nous avons présenté les fondements qui justifient les activités microfinancières et les contraintes et les risques liés au financement des microentreprises avant de revenir sur le lien entre la microfinance et le microentrepreneuriat. Nous nous sommes interrogés aussi sur les autres causes du faible financement du microentrepreneuriat, telles que le profil du microentrepreneur, les procédures administratives, les techniques d'octroi employées par les IMF. L'existence des phénomènes d'aléa moral et de sélection adverse sur le marché de crédit nous a amenés à nous interroger sur les moyens microfinanciers possibles qui pourraient permettre de les réduire.

Nous avons alors examiné quelques signaux qui peuvent aider les IMF à remédier à ces problèmes. Parmi ceux-ci, nous pouvons mentionner la nature des garanties notamment la garantie solidaire, les techniques d'octroi des microcrédits surtout le déblocage continu de fonds pour le groupe éligible, des échéanciers courts, l'action continue de l'agent de crédit tout au long du processus du déblocage des fonds jusqu'à leur remboursement en passant par la vérification de leur utilisation, des visites continues et régulières aux microentreprises financées.

Ces simples techniques permettraient de dissuader tout microentrepreneur qui aimerait se comporter en passager clandestin. Ces diverses approches sont susceptibles de permettre aux IMF de rehausser leur contribution au financement des microactivités entrepreneuriales au Burundi.

Le deuxième chapitre s'est focalisé sur l'émergence des IMF au Burundi et leur appui au microentrepreneuriat. C'est ainsi que nous sommes revenus sur l'état des lieux du microentrepreneuriat et l'industrie de la microfinance au Burundi afin de présenter les programmes volontaristes développés par le Burundi pour soutenir et/ou promouvoir l'entrepreneuriat. Ces politiques s'appuient soit sur les caractéristiques intrinsèques des microentreprises et/ou leurs microentrepreneurs, soit sur leur rôle socioéconomique. La microfinance a été placée au centre comme le canal approprié du financement des microentreprises. Nous nous sommes ensuite interrogés, sur les différents produits financiers proposés par les IMF afin de répondre aux différents besoins financiers des microentreprises. Nous avons noté la diversité des produits financiers qui leur est proposée. C'est le cas du crédit solidaire, du crédit warrantage ou du crédit individuel. Ainsi, chaque microentrepreneur peut, en fonction de sa capacité d'endettement ou de solvabilité, solliciter l'un ou l'autre type de crédit. Nous avons montré aussi que les IMF burundaises sont réparties en quatre catégories selon le règlement en vigueur. La première catégorie est celle des « *entreprises de microfinance, des sociétés coopératives financières et autres types d'institutions de microfinance. Celles-ci ont un statut soit de sociétés anonymes, soit de sociétés publiques ou de sociétés mixtes* ». Celles-ci sont les plus nombreuses et représentent 51,5 % de l'ensemble des IMF fonctionnelles au Burundi. Les IMF de cette catégorie sont autorisées à collecter l'épargne de leurs membres, à leur consentir des crédits et peuvent aussi leur offrir d'autres services financiers autorisés par la loi.

La seconde catégorie d'IMF est formée « *des fonds de financement et/ou de garantie exerçant les activités de microfinance, les programmes de microcrédit affiliés aux ONG et aux associations sans but lucratif* ». Celles-ci sont autorisées à consentir des crédits à leurs membres, mais ne peuvent pas collecter leur épargne.

La troisième catégorie d'IMF est celle « *des coopératives d'épargne et de crédit à statut coopératives* » qui sont autorisées non seulement à collecter l'épargne de leurs membres, mais aussi à leur consentir des crédits et peuvent aussi leur offrir d'autres services financiers autorisés par la loi. Les IMF de cette catégorie représentent 45,5 % des IMF agréées au Burundi.

La dernière catégorie d'IMF est celle des « *groupements financiers communautaires à caractère coopératif, les groupements pré-coopératifs et les associations d'épargne et de crédit* » qui peuvent collecter les cotisations de leurs membres et leur octroyer des crédits selon le mode convenu dans chaque groupe tontinier. Au même titre que les autres catégories d'IMF, ces groupes doivent s'enregistrer auprès de la Banque de la République du Burundi.

Dans leur fonction d'intermédiation financière, ces IMF proposent une gamme variée des produits financiers à leurs clients. Nous avons observé que seules dix IMF sur trente-sept existant au Burundi ont développé la technique de prêt solidaire. Quant au crédit warrantage, nous avons constaté que quatre IMF seulement offrent ce type de crédit. La technique d'octroi de microcrédits la plus répandue est celle du prêt individuel qui repose sur la présentation d'une garantie, technique plus exigeante pour l'emprunteur que le prêt solidaire. Nous avons enfin constaté que les IMF offraient moins des microcrédits productifs par rapport à ceux pour des fins sociales. Dans ce chapitre, nous avons montré que l'approche de la technique de crédit solidaire est le moyen à privilégier comme technique d'octroi des microcrédits entrepreneuriaux au Burundi. Mais cela nécessite une maîtrise de la technique en amont comme en aval. Cela se justifie par le fait que cette technique répond aux caractéristiques socioéconomiques des microentrepreneurs au Burundi. Une fois cette technique améliorée et/ou maîtrisée, elle peut servir de levier dans le financement du microentrepreneuriat au Burundi même si le marché du crédit est toujours caractérisé par les phénomènes d'asymétrie informationnelle entre le prêteur (IMF) et l'emprunteur (microacteur). C'est ainsi que le troisième chapitre s'est focalisé sur le modèle du rationnement appliqué à la politique d'octroi du crédit dans les IMF. Cela nous a permis d'identifier les déterminants de l'offre des microcrédits productifs. Afin de tester les deux premières hypothèses sur le modèle de l'obtention totale ou partielle du crédit à l'aide du modèle *probit*, la revue de la littérature nous a permis de la décomposer en nombreuses hypothèses secondaires portant sur le fait que les microentreprises du secteur agropastoral sont moins financées par les IMF, qu'à l'inverse celles évoluant dans le milieu urbain ou semi-urbain le sont plus ; que la présentation de garanties, notamment de la caution solidaires, de titres fonciers ou l'existence d'un fonds de garantie a une influence déterminante sur l'accès aux prêts ; que les microcrédits à courte durée de remboursement sont favorisés par les IMFs, de même que celles portant sur de petits montants de prêts ; d'autres hypothèses concernent le fait d'être membre d'un groupe solidaire ou, à l'inverse de solliciter un prêt individuel, ou d'être marié.

Le quatrième chapitre est consacré à l'analyse économétrique des déterminants de la demande, de l'accès et du rationnement des microcrédits entrepreneuriaux dans les IMF burundaises. Pour arriver à cet objectif, nous avons encore estimé un modèle *probit*. Et, pour ce faire, nous avons décomposé les hypothèses de départ en hypothèses secondaires facilement vérifiables. Ces conjectures portent sur la relation entre la nature de la ME, l'influence de profession du microentrepreneur, la valeur des garanties qu'il présente, son niveau d'étude, son âge, son sexe et son statut matrimonial, les garanties qu'il offre ainsi que la durée du prêt qu'il sollicite.

En revenant sur le lien entre le microfinancement entrepreneurial et l'inclusion financière dans le cas burundais, nous avons exposé dans un premier temps, l'état factuel de l'inclusion financière au Burundi en nous appuyant sur les données de l'enquête réalisée par la Banque centrale au Burundi, puis nous avons réalisé une étude cas sur un échantillon des microentrepreneurs à partir d'une enquête menée auprès de ceux qui sont clients des institutions de microfinance. L'ensemble des variables nous ont permis de saisir leur interaction sur le financement des ME au Burundi. En effet le premier groupe est formé de variables caractéristiques de la microactivité financée. À titre illustratif, nous pouvons mentionner le secteur d'activité dans lequel évoluent les microentreprises et son lieu d'installation. Selon les résultats économétriques, nous avons constaté que les IMF peuvent financer toutes sortes d'activité entrepreneuriales et cela, quel que soit son secteur d'évolution si les mesures encourageantes sont mises en place par les autorités publiques. Par exemple, les résultats empiriques ont révélé que même si les ME agricoles sont hautement risquées, les IMF les financent, cela pouvant être lié à l'existence d'un fonds de garantie dédié aux microentreprises agricoles. Le second groupe de variables est formé par des variables caractérisant la nature des garanties qu'un microentrepreneur a présentées dans son IMF pour solliciter un prêt, qu'il s'agisse de la caution solidaire, d'un warrant, d'un titre foncier ou du salaire. En prenant le salaire comme référence, les analyses économétriques ont révélé que l'usage de la caution solidaire comme seule garantie pour les microacteurs qui ne peuvent pas mobiliser d'autres garanties additionnelles est peu attractif auprès des IMF. Il en est de même de fonds de garantie. On en tire la nécessité d'asseoir la solidarité entrepreneuriale entre les microentrepreneurs, de former le personnel des IMFs à l'analyse accrue des risques liés aux autres types de garanties possibles en microfinance ¹, et la coordination de divers fonds de garantie disponibles au

¹

Voir

aussi

https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/publication_files/file_banque_de_donnes_microfinance_2001.pdf revisité le 23/12/2017

Burundi à l'image du FMCR, afin d'encourager les IMF à financer les petits acteurs. Cela est confirmé par le fait que l'usage conjoint de fonds et de la caution solidaire ou celui du warrant ou la caution solidaire et d'un titre foncier comme collatéral a un effet positif sur l'obtention du financement auprès des IMF. Cela demande l'accélération de l'enregistrement des terres qui ne sont pas encore enregistrées au cadastre pour permettre à leur propriétaire d'en jouir lors de la sollicitation d'un microcrédit. Le troisième groupe est celui des variables caractéristiques du microcrédit sollicité par le microentrepreneur. À ce niveau, nous pouvons évoquer le montant du prêt demandé et sa durée de remboursement. Seuls les estimateurs « montant » de prêt élevé et une durée de prêt de plus de 24 mois ont une incidence positive sur l'obtention de crédit. Bien que les résultats soient contraires à la littérature, nous avons montré que dans le cas du Burundi, cela peut être lié au fait que ces types de crédits doivent être assurés avant leur déboursement et que ce sont des microentrepreneurs plus aisés qui les sollicitent. Ces derniers disposent des garanties matériellement solides pour répondre aux exigences des IMF, tandis que les microacteurs ¹ qui sollicitent des microcrédits de moins de 12 mois doivent fournir une garantie réelle qui couvre la totalité du prêt sollicité. Or c'est dans cette catégorie de microentrepreneurs où nous trouvons ceux qui utilisent la caution solidaire ou le warrant pour bénéficier des microprêts. Le quatrième groupe de variables nous a permis d'introduire le profil du microentrepreneur dans le modèle. Parmi les profils possibles, nous avons identifié ceux qui font du commerce, de l'agropastoral ou de l'artisanat. Chacun d'entre eux peut demander individuellement le prêt ou le faire en appartenant à un groupe solidaire.

Nous avons aussi trouvé qu'il y a des microentrepreneurs salariés qui ont demandé des microcrédits entrepreneuriaux. En nous référant à cette dernière variante, certains profils semblent privilégiés par rapport à d'autres dans l'accès au financement. C'est le cas des commerçants individuels ou en groupement solidaire, des agriculteurs individuels, des entrepreneurs mariés, alors que d'autres comme les agriculteurs appartenant à un groupement solidaire, les entrepreneures féminines ont une incidence négative dans l'accès au financement. Nous avons constaté que cette situation est surtout liée à la capacité des microentrepreneurs à fournir une garantie assurant au moment de la demande du prêt dans l'IMF. Quant aux agriculteurs solidaires, ceux-ci ne sont pas attractifs pour le financement du fait que la spéculation des prix qui fonde la technique de warrantage se heurte à la contrainte de son application au Burundi où le marché des produits agricoles est rempli d'aléas.

¹ Ils sont les plus nombreux.

De même, bien qu'il y ait des IMF qui ciblent majoritairement les femmes entrepreneures comme clientèle, ces dernières ne sont pas majoritairement financées par les IMF, et cela malgré l'existence des fonds de garantie spécifique au soutien des femmes entrepreneures, comme celui du ministère de la Solidarité. Nous avons constaté que cela est lié aux facteurs socioculturels. Afin d'atténuer ces considérations, surtout dans la société burundaise, il est nécessaire de vulgariser des formations inclusives à l'endroit des femmes entrepreneures, afin de réveiller leur esprit entrepreneurial.

Le cinquième groupe de variable concerne les variables muettes pour prendre en compte la situation socioéconomique du Burundi, telles que « subvention » et « crise ». Contrairement à nos attentes, nous avons trouvé que la variable « subvention » dans le portefeuille des IMF avait une influence négative sur le financement du microentrepreneuriat. Nous avons montré que cette situation était due aux objectifs assignés à ces subventions. Dans le cas du Burundi, la plupart des subventions qui ont été accordées aux IMF visaient le renforcement des capacités opérationnelles du personnel, la restructuration et/ou l'équipement du secteur de la microfinance (voir annexe 28), et moins l'appui au financement des activités entrepreneuriales. Ces résultats ont mis en lumière la nécessité pour les IMF de développer et/ou renforcer d'autres mécanismes de mobilisations de ressources locales, d'innover avec d'autres produits financiers. Nous avons montré aussi que l'action gouvernementale est incontournable dans la mise en place des infrastructures nécessaires, l'accompagnement, la mise en place d'un cadre de concertation entre tous les acteurs qui interviennent dans le financement des microentreprises, le recentrage des fonds de garantie gérés par les différents ministères, etc. Cela permettra aux IMF d'assurer plus efficacement le financement des microentreprises. C'est d'ailleurs l'essentiel de la vision des IMF et le règlement sur les activités de microfinance au Burundi leur donne cette autorisation (règlement, 2018, p. 10). Nous sommes convaincus que les pratiques et les modalités qui ont obtenu de bons résultats dans les autres pays permettraient aux IMF burundaises non seulement de mettre en place des services financiers répondants plus efficacement aux besoins financiers des microentrepreneurs burundais, mais aussi qui correspondent à leurs conditions socioéconomiques tout en assurant leur viabilité financière (Abdelkader, Hathroubis et Jamaa, 2014, p. 180). Le modèle *probit* que nous avons estimé a fait paraître plusieurs facteurs décisionnels qui influent sur le financement du microentrepreneuriat par les IMF burundaises. C'est le cas par exemple du secteur dans lequel la ME évolue, du niveau de richesse du microentrepreneur exprimé par le « proxy de richesse »,

de son niveau d'étude, du volume du prêt qu'il sollicite et de son échéancier, de l'usage de fonds de garantie, de l'usage de la responsabilité conjointe entre les microentrepreneurs comme garantie. Certains de ces facteurs sont déterminants pour la demande de crédit, d'autres le sont à la fois pour la demande, pour l'accès et pour l'offre de crédit. C'est le cas du secteur d'activité de la ME qui est déterminant dans la demande du prêt et significatif, mais qui ne l'est pas ni pour l'accès ni pour l'obtention du prêt. C'est aussi le cas du niveau d'étude du microentrepreneur qui influence la demande de crédit. En effet, le recours au préfinancement augmente avec le niveau d'étude. Cette variable est significative au seul de 5 % lorsque le niveau de formation est universitaire. Mais elle n'influe pas l'accès au crédit. En nous appuyant sur les résultats trouvés dans les trois modèles de notre estimation, nous proposons les suggestions suivantes à trois niveaux.

Premier niveau pour les IMF burundaises

Au niveau des IMF, nous avons constaté que la plus grande partie microentrepreneurs n'est pas constituée de salariés. Cela contraint les demandeurs de crédit dans l'accès à des microcrédits et ne permet pas aux agents de crédits de s'habituer à l'analyse des autres garanties possibles en microfinance. Du fait que très peu d'IMFs ont développé jusqu'ici le crédit solidaire (10 IMF sur 37 IMF actives) et le crédit warrantage (soit 4 IMF sur plus d'une vingtaine qui offrent le crédit agricole), nous leur proposons ce qui suit :

1) Initier la formation des agents des crédits afin de rehausser leurs capacités à analyser les autres risques liés aux garanties solidaires et warrantages. Cela pourrait aider non seulement à ne pas se focaliser prioritairement sur la seule garantie « *salair*e » dans l'octroi des microcrédits entrepreneuriaux, mais aussi à disposer d'un personnel spécialisé dans l'étude de risques pour diversifier les garanties qui peuvent être exigées lors de la demande d'un prêt,

2) Introduire des services de recouvrement et de service d'accompagnement après crédit. Ces deux services permettront aux IMF d'être présentes au côté des microacteurs lors du déblocage des microcrédits, voire tout au long du processus.

Cette nouvelle pratique permettra en même temps de les alerter en cas de constatation des clients ayant un comportement de fraudeur potentiel ou de passager clandestin. Cela est important dans un pays comme le Burundi où l'éducation financière est encore faible.

Deuxième niveau pour les microentrepreneurs

Nous avons constaté que les microentrepreneurs solidaires ont plus de chance d'être financés que les microentrepreneurs individuels. À partir de ce constat, nous pouvons leur recommander d'abord d'organiser plus de groupements solidaires ; ensuite de chercher à s'investir dans des secteurs encore porteurs, autres que celui du commerce. Ces nouveaux secteurs peuvent être le secteur de service tel que la restauration, l'hôtellerie, etc. Cela leur permettra de bénéficier non seulement de l'appui des fonds de garantie mis en place par l'État, mais aussi de l'encadrement organisé à leur endroit.

Troisième niveau pour l'État burundais

1) Mettre en place une coordination au niveau national des fonds de garantie destinés à soutenir financièrement les microentreprises au Burundi, et ce, avec un dispositif de communication connu de tous les acteurs intervenant dans le financement entrepreneurial. Cela pourra avoir un impact significatif tant sur les IMF que sur les bénéficiaires. Ces fonds de garantie une fois coordonnés, inciteront les IMF à financer davantage les microentreprises,

2) Initier des politiques assurantielles pour les activités agricoles et/ou de promouvoir des journées portées ouvertes, des foires pour la promotion de produits entrepreneuriaux tels que les produits artisanaux, agricoles, etc.

3) Initier avec l'appui du service de supervision de la microfinance de la banque centrale, une base de données détaillée sur les profils des bénéficiaires des microcrédits des IMF ainsi que les caractéristiques des garanties exigées par les IMF. Cela pourrait aider à orienter les politiques en l'endroit des IMF afin de les inciter à développer des produits financiers répondants aux conditions socioéconomiques des microacteurs autre que les salariés. Nous sommes disposés à participer à ce type de travaux.

4) Mettre en place une législation pouvant aider à mieux organiser les marchés d'écoulement des produits agricoles, la maîtrise de leur prix et accompagner les producteurs dans la construction des hangars répondant aux conditions de stockage, ce qui pourrait aussi inciter les IMF à utiliser davantage de crédit warrantage aux côtés des microacteurs agricoles.

5) Participer à la construction et à la vulgarisation des entrepôts, à l'initiation de technique d'irrigation dans les zones à vocation rizicole comme dans la plaine de l'Imbo surtout

Gihanga. Cela réduirait le coût supplémentaire de cette technique et encouragerait dans le même temps les IMF qui offrent le crédit warrantage.

Limites de la thèse

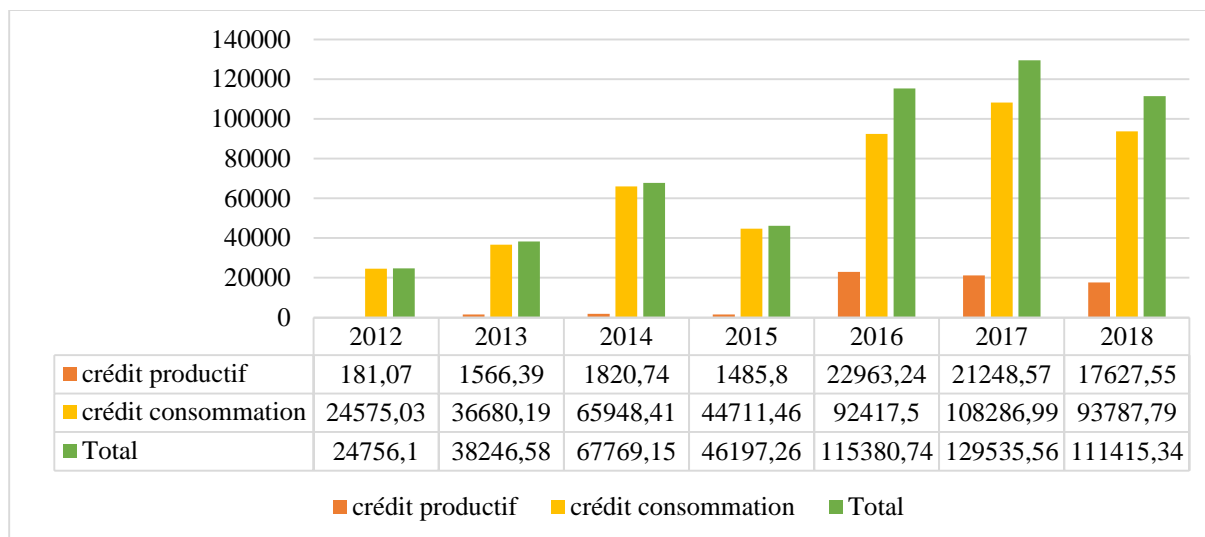
Nous reconnaissons que notre recherche comporte des limites. Nous pouvons souligner, par exemple, l'absence de variables sur les motivations des microentrepreneurs dans l'analyse économétrique. Il serait alors nécessaire d'introduire dans l'analyse économétrique les variables qui sont susceptibles d'influencer l'accès au financement. Ces variables influent sur la rentabilité du microprojet, et par ricochet, l'accès au financement auprès d'une institution prêteuse. L'autre limite que nous pouvons souligner tient au fait que l'enquête a porté seulement sur les microentrepreneurs de la ville de Bujumbura et centres environnants, faute des moyens financiers.

Perspectives et recherches futures

En analysant les conditions d'offre et d'accès au crédit pour les ME, nous constatons que les IMF peuvent jouer efficacement leur rôle dans le financement des ME. Pour y parvenir, les IMF usent les techniques souples d'octroi de crédits tels celles du crédit solidaire et du crédit warrantage. Dans le même temps, les ME doivent se constituer dans des groupes solidaires afin de faire jouer pleinement leur co-responsabilité. Afin de servir de façon pérenne les ME sans compromettre leur viabilité, chaque catégorie d'IMF doit se spécialiser dans l'offre de services financiers sur un segment précis des ME. Pour cela, toutes les parties prenantes, à savoir les IMFs, l'État, les ME et les PTF, devraient conjuguer ensemble leurs efforts, sans contraindre sur leurs actions respectives. Dans cette synergie, le rôle du gouvernement doit être déterminant dans la mise en œuvre des politiques de suivi des crédits sur le terrain, ainsi que d'autres services publics nécessaires pour faciliter les actions de chaque acteur. C'est le cas des infrastructures et autres services de soutien en milieu rural, qui constituent des conditions préalables. De même, nous avons constaté que les IMF exigent des microentrepreneurs des garanties additionnelles en plus du warrant et alors que les microentrepreneurs disposent d'actifs comme des terrains, des équipements ou le cheptel vivant, mais qui ne sont pas acceptés par les IMFs. À partir de ces constats, une question se pose : comment ces actifs peuvent servir des collatéraux ? Il serait intéressant d'approfondir les recherches sur ce questionnement dans le contexte burundais.

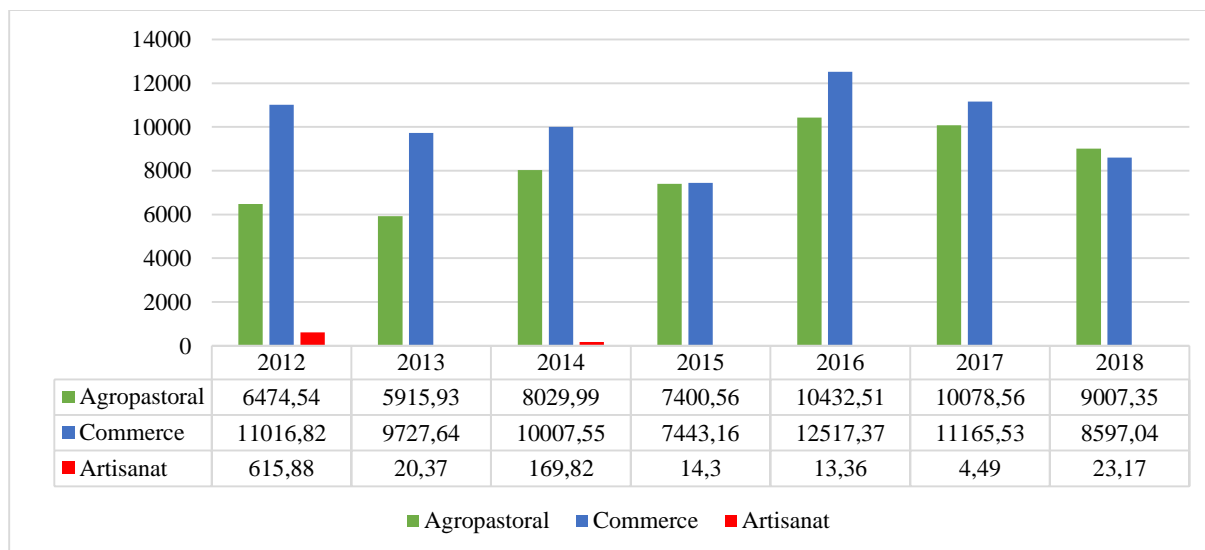
ANNEXES

Annexe 1: Évolution de la répartition du portefeuille des IMF mutualistes, par type de crédit, de 2012 à 2018 (en million de BIF)



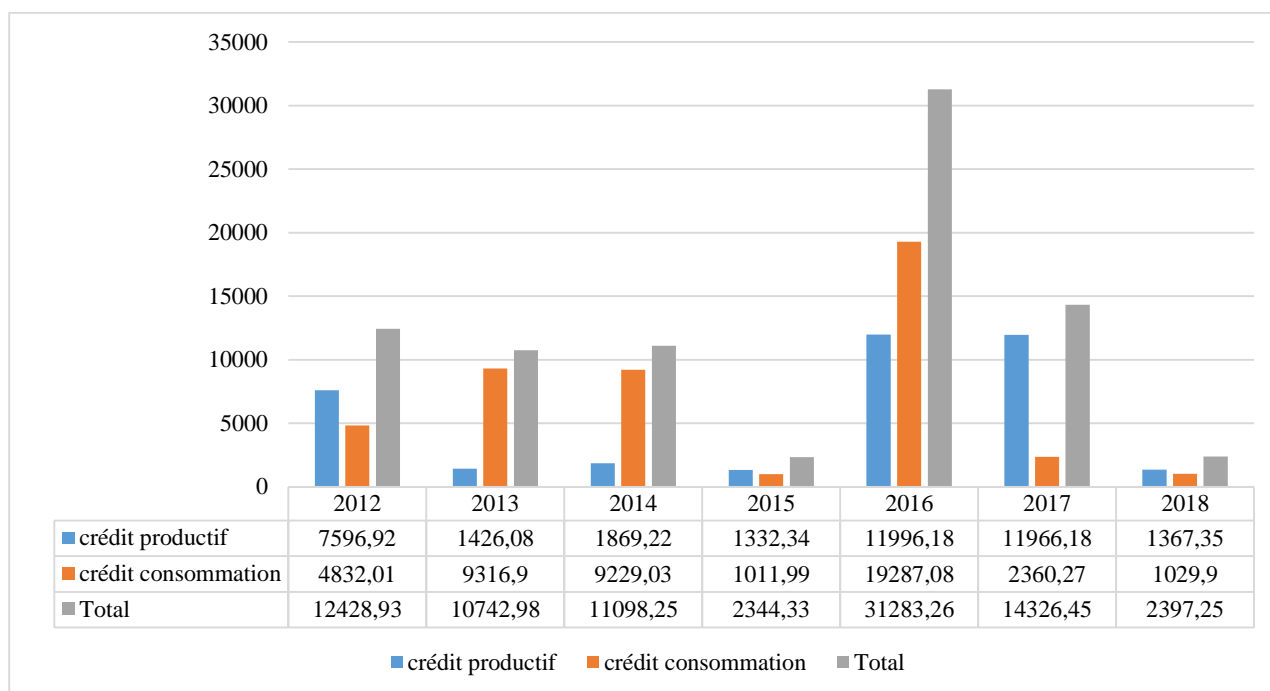
Source : Auteur, à partir des données de la BRB, 2018

Annexe 2: Évolution de la répartition du portefeuille des IMF mutualistes, selon le secteur de la ME, de 2012 à 2018 (en million de BIF)



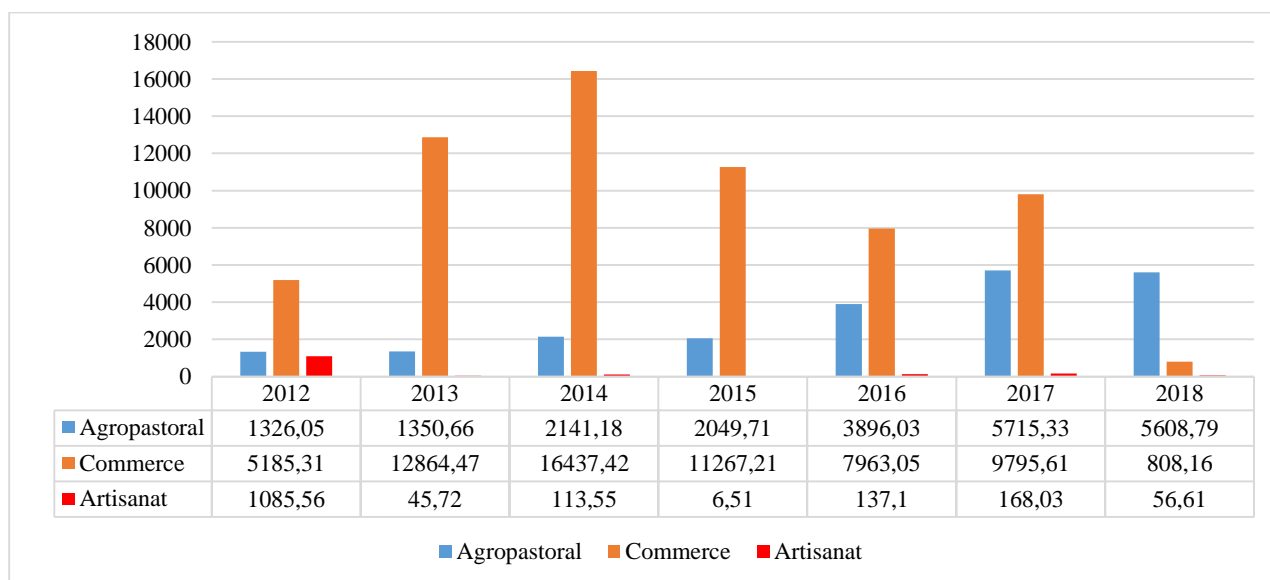
Source : Auteur, à partir des données de la BRB, 2018

Annexe 3: Évolution de la répartition du portefeuille des IMF société anonyme, par type de crédit, de 2012 à 2018 (en million de BIF)



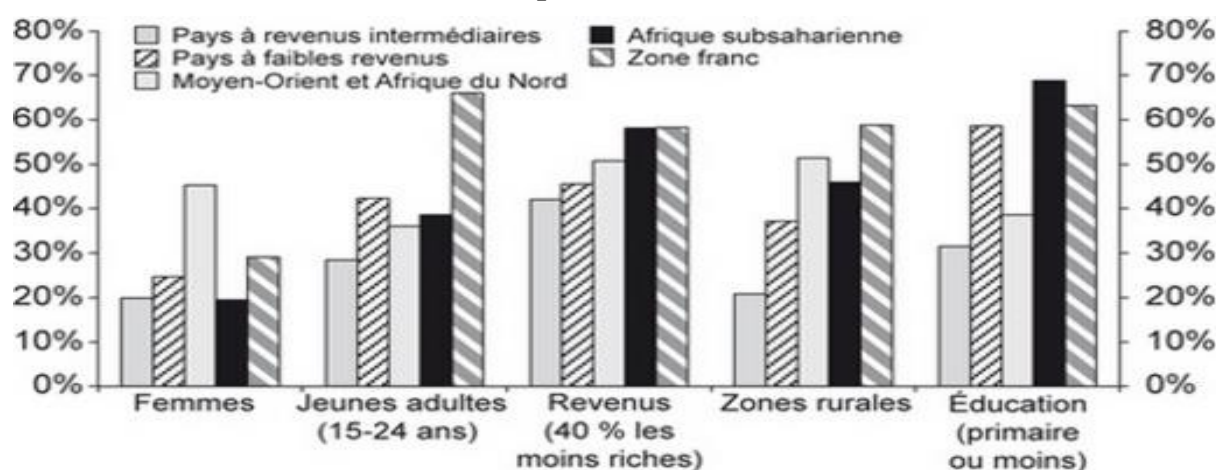
Source : Auteur, à partir des données de la BRB, 2018

Annexe 4: Évolution de la répartition du portefeuille des IMF société anonyme, selon le secteur de la ME ,de 2012 à 2018 (en million de BIF)



Source : Auteur, à partir des données de la BRB, 2018

Annexe 5: Écart de bancarisation par catégorie de populations (en % de la population de plus de 15 ans)



Source : Guérineau et Jacolin, 2014, p. 60

Annexe 6: Raisons de non-demande d'un crédit

Pays	Découragé (Moyenne)	Taux d'intérêt (%)	Procédures administratives (%)	Exigence des garanties (%)	Retard de décaissement du crédit (%)	Autres raisons (%)	Nombre
Chypre	3,6667	4,76	4,76	23,81	52,38	14,29	42
Pologne	3,0468	10,53	25,73	21,05	33,92	8,77	171
Lituanie	3	9,09	21,21	36,36	27,27	6,06	33
République Tchèque	2,7857	19,39	24,49	21,43	27,55	7,14	98
Royaume-Uni	2,7742	24,52	16,13	16,77	42,58	0	155
Malta	2,75	27,5	12,5	25	27,5	7,5	40
Latvian	2,7143	24,29	21,43	17,14	32,86	4,29	70
Allemagne	2,71	22	19	26	32	1	200
Slovaquie	2,6522	39,13	11,59	8,7	26,09	14,49	69
Hongrie	2,4095	34,29	20,95	18,1	22,86	3,81	105
Slovénie	2,3108	40,54	16,22	16,22	25,68	1,35	74
Estonie	2,3019	41,51	15,09	18,87	20,75	3,77	53
Luxembourg	2,0448	44,78	22,39	16,42	16,42	0	67
Belgique	1,8051	55,08	18,64	16,95	9,32	0	118
France	1,6019	60,66	25,59	6,64	7,11	0	211
Italie	1,5182	69,55	16,82	5,91	7,73	0	220
Autriche	1,4583	68,75	20,83	6,25	4,17	0	96
Finlande	1,3846	84,62	2,56	2,56	10,26	0	39
Grèce	1,3333	75	20,83	0	4,17	0	72
Irlande	1,2642	90,57	0	1,89	7,55	0	53
Portugal	1,25	86,36	6,82	2,27	4,55	0	44
Suède	1,2326	84,5	10,85	1,55	3,1	0	129
Pays-Bas	1,2269	84,87	10,92	0,84	3,36	0	119
Danemark	1,22	82	15	2	1	0	100
Espagne	1,1275	92,65	4,41	0,49	2,45	0	204

Source : Mol-Gómez-Vázquez et al., 2018, p. 218

Annexe 7: Variété des besoins de financement d'une entreprise à long terme

« Les besoins de financement à long terme dans une entreprise peuvent être classés en quatre types : le premier est celui du « **financement de l'amorçage** (seed financing). Ce type de financement est consacré au développement initial de l'entreprise. Il correspond à un niveau de risque élevé dans le cycle de développement de l'entreprise. Le second est celui du **démarrage** (start up financing). Celui-ci concerne les entreprises jeunes sans antécédents financiers leur permettant d'accéder au financement bancaire traditionnel. Le troisième est le **financement d'expansion** (expension financing). Il vise à soutenir les moyens de production, d'exploitation des nouveaux marchés ou de mis en place d'un nouveau produit. Le quatrième est le **financement de reprise de l'entreprise** (leveraged buy-out financing). Celui-ci concerne surtout l'achat des actions soit d'une autre entreprise, soit de la même entreprise. Ce dernier cas vise à éviter l'entrée des nouveaux preneurs externes ». Nsabimana (2007, p. 211-112).

Annexe 8: IMF opérationnelles au Burundi au 31/12/2018 ¹

N° d'ordre	Nom de l'établissement	Forme juridique	Date de création	Date d'agrément	Nombre d'épargnants (en 2016)	%	Nombre d'emprunteurs (en 2016)	%
1	Caisse Coopérative d'Épargne et de Crédit Mutuel " CECM "	Coopérative	01/10/1995	29/12/2006	82 657	9,16	21 286	6,9
2	Coopérative Solidarité avec les Paysans pour l'Épargne et le Crédit " Cospec "	Coopérative	12/01/2001	29/12/2006	13 800	1,53	3116	1,01
3	Mutec S.A	Entreprise de microfinance	01/05/2004	29/12/2006	138 981	15,41	92 654	30,02
4	Fédération Nationale des Coopératives d'Épargne et de Crédit du Burundi " Fenacobu "	Structure faitière (107 coopératives en réseau) ²	14/05/1985	01/03/2007	369 820	41	65 600	21,25
5	Fonds de Solidarité des Travailleurs de la Santé " FSTS "	Coopérative	01/09/1988	08/01/2007	6586	0,73	1142	0,37
6	Fonds de Solidarité des Travailleurs de l'Enseignement " FSTE "	Coopérative	22/09/1986	19/01/2007	36 963	4,1	21 014	6,81
7	Fonds de Solidarité des Cadres Judiciaires " FSCJ "	Coopérative	03/12/1987	19/01/2007	2600	0,29	1400	0,45
8	Union pour la Coopération et le Développement " Ucode "	Coopérative	06/10/2006	22/01/2007	64 276	7,13	10 281	3,33
9	Coopérative d'Épargne et de Crédit pour l'Auto-Développement " CECAD "	Coopérative	07/05/2007	24/10/2007	38 590	4,28	25 617	8,3
10	Hope Fund Burundi " HFB " S.A	Entreprise de microfinance	30/10/2006	24/01/2007	10 430	1,16	791	0,26

Suite

¹ Voir aussi [https://www.brb.bi/fr/content/emf-en-activit %C3 %A9](https://www.brb.bi/fr/content/emf-en-activit%C3%A9), consulté le 14/09/2019 à 22h06mn² Idem

N° d'ordre	Nom de l'établissement	Forme juridique	Date de création	Date d'agrément	Nombre d'épargnants (en 2016)	%	Nombre d'emprunteurs (en 2016)	%
11	Turame COMMUNITY FINANCE S.A	Entreprise de microfinance	31/10/2006	30/01/2007	12 109	1,34	10 786	3,49
12	Solidarité de l'Épargne, Crédit et Service " SOLECS-COOPERS " S.A	Entreprise de microfinance	07/09/2005	24/05/2007	11 830	1,31	746	0,24
13	Women's Initiative for Self Empowerment " Wise " S.A	Entreprise de microfinance	30/01/2007	17/08/2007	22 523	2,5	1788	0,58
14	Réseau Communautaire d'Épargne et de Crédit pour l'Auto-développement-Inkingi Y'Iterambere " RECECA-INKINGI " S.A	Entreprise de microfinance	05/08/2004	10/01/2008	5896	0,65	814	0,26
15	Development Interpeople Finance Operations " DIFO " s.a	Entreprise de microfinance	17/04/2009	10/05/2010	10 629	1,18	2477	0,8
16	CORILAC Microfinance S.A	Entreprise de microfinance	25/04/2008	24/08/2010	1666	0,18	5404	1,75
17	ISHAKA -Microfinance S.A	Entreprise de microfinance	13/08/2010	16/03/2011	27 239	3,02	2425	0,79
18	KAZOZA FINANCE S.A	Entreprise de microfinance	23/04/2012	30/05/2012	12 632	1,4	677	0,22
19	Twitezimbere S.A	Entreprise de microfinance	25/02/1993	16/07/2013	10 005	1,11	9696	3,14
20	Solidarité Féminine d'Épargne et de Crédit " SOFEPA C" S.A	Entreprise de microfinance	02/12/2012	19/08/2013	2081	0,23	227	0,07

N° d'ordre	Nom de l'établissement	Forme juridique	Date de création	Date d'agrément	Nombre d'épargnants (en 2016)	%	Nombre d'emprunteurs (en 2016)	%
21	Caisse Coopérative pour l'Auto-Développement Economique et Communautaire "CADEC-MF"	Coopérative	16/11/2012	23/08/2013	nd		nd	
22	Solidarité Citoyenne pour l'Auto-Développement "SOCADE"	Coopérative	07/02/2013	06/11/2013	12 489	1,38	465	0,15
23	Hauge Family Microfinance, UMURYANGO S.A	Entreprise de microfinance	06/03/2013	26/05/2014	2440	0,27	928	0,3
24	DUKUSEmicrofinance S.A.	Entreprise de microfinance	22/12/2013	23/07/2014	2472	0,27	28 352	9,19
25	INYISHU MICROFINANCE S.A.	Entreprise de microfinance	26/04/2014	16/02/2015	1558	0,17	622	0,2
26	Centre des Initiatives pour le Développement Intégré "CIDI-Microfinance"	Coopérative	18/05/2014	24/04/2015	428	0,05	16	0,01
27	La Mutualité des Professionnels Adventistes pour le Développement "MUPAD"	Coopérative	04/02/2015	01/10/2015	900	0,1	300	0,1
28	La Coopérative d'Épargne et de Crédit des Caféculteurs du Burundi "CECABU"	Coopérative	14/01/2016	15/09/2016	373	0,04	46	0,01
29	Fonds d'Appui au Développement Communautaire, "FADECO" S.A.	Entreprise de microfinance	03/10/2017	03/10/2017	nd		nd	
30	La Mutualité d'Épargne et de Crédit Itongo "MECI"	Coopérative	12/12/2017	12/12/2017	nd		nd	

Suite (et fin)

N° d'ordre	Nom de l'établissement	Forme juridique	Date de création	Date d'agrément	Nombre d'épargnants (en 2016)	%	Nombre d'emprunteurs (en 2016)	%
31	Coopérative pour le Développement Économique Communautaire "CDEC-Microfinance"	Coopérative	08/02/2018	08/02/2018	nd		nd	
32	Coopérative d'Actions du Peuple pour le Développement au Burundi "CAPEDEBU"	Coopérative	04/09/2018	04/09/2018	nd		nd	
33	Coopérative d'Épargne et de Crédit Communautaire "CECCO-MICROFINANCE"	Coopérative	10/09/2018	10/09/2018	nd		nd	
34	UMUCO Microfinance S.A	Entreprise de microfinance	29/01/2018	29/01/2018	nd		nd	
35	UMUBANO Microfinance S.A	Entreprise de microfinance	20/03/2018	20/03/2018	nd		nd	
36	TUJANE Microfinance S.A	Entreprise de microfinance	12/06/2018	12/06/2018	nd		nd	
37	Burundi Lend and Lease S.A	Entreprise de microfinance	13/07/2018	13/07/2018	nd		nd	
	Total général				901 973		308 670	

Source : Calculs de l'Auteur, à partir de la compilation des données de la BRB sur les IMF burundaises, 2018

Annexe 10: Structure du marché de la microfinance au Burundi en 2015

Nom de l'IMF	Volume des crédits (en millions de USD)	Dépôts (en millions de USD)	Nombre d'emprunteurs actifs (en milliers)	Nombre d'épargnants (en milliers)
CECAD	20,78	14,57	32,38	37,68
Cospec	nd	nd	1,65	15,74
DIFO	0,81	0,83	1,5	nd
DUKUZE	0,9	1,38	29,93	2,68
Fenacobu	23,07	28,94	60,55	329,06
FSCJ	nd	nd	1,98	2,47
CERILAC	nd	nd	3,16	3,16
HOPE FUND BURUNDI	0,28	0,37	0,91	9,87
ISHAKA	0,57	0,45	3,94	19,93
Wise	1,09	1,33	2,03	19,99
Ucode	1,1	2,41	12,34	60,44
Twitezimbere	nd	nd	8,15	1,99
Turame	nd	nd	14,46	15,7
SOLECS	nd	nd	5,28	11,19
RECECA	0,91	0,62	3	5,64
KAZOZA	nd	nd	1,53	9,49

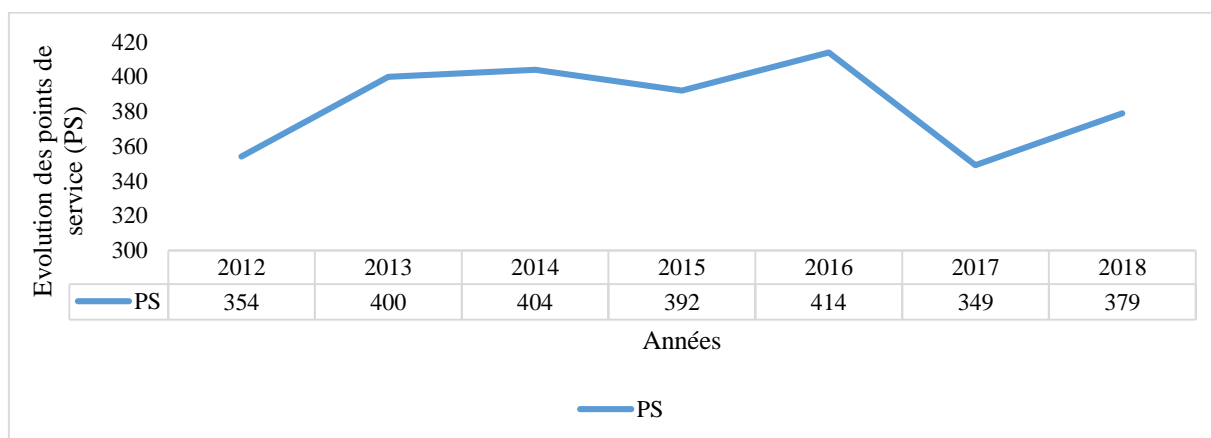
Source : Mix market, 2015

Annexe 11: Principes du marché d'oligopole

La hausse des prix en marchés d'oligopoles résulte du fait que les entreprises (ici les IMF) peuvent « limiter les quantités soit individuellement en essayant d'anticiper la quantité de l'autre, soit collectivement en les limitant en cartel à la quantité de monopole. Elles peuvent aussi se livrer à la guerre des prix, si par exemple deux entreprises occupent seulement le marché, elles peuvent finir par baisser le prix jusqu'à égaliser $P=C_m$, ce qui rapproche le marché des prix et quantités de concurrence parfaite. Elles peuvent également différencier leurs produits pour créer une situation de concurrence monopolistique où les substituts sont nombreux, mais où chaque firme garde la courbe de demande propre à sa variété du produit. Dans ce dernier cas, on a $P(Q) = CM(Q) > C_m(Q)$. Dans ces types de marchés, les produits peuvent être différents ou non. Mais les décisions de tarification, de production, de publicité et d'investissement doivent prendre en compte les considérations stratégiques importantes [...] et chaque firme doit prendre en compte les interactions stratégiques liées aux comportements de ses concurrentes pour fixer son prix ou sa production. Dans les deux cas, le prix reste élevé et $P(Q) > C_m(Q)$ »

De Crombrughe A., 2016 ; Pindyck R. et Rubinfeld D., 2017

Annexe 12: Évolution du nombre des points de services des IMF burundaises de 2012 à 2018



Source : BRB, Service supervision de la MF 2018

Annexe 13: Évolution des caractéristiques des ME présentées par les IMF au FMCR pour refinancement, par secteur, de 2012 à 2016

Année	IMF	Montants sollicités (en BIF)	Agropastoral	Artisanat	Commerce	Transformatio	Total des ME
2012	Wise SA	700 000 000	441	0	0	0	441
	Dukuse MF	100 000 000	0	0	965	0	965
	CECAD	1 000 000 000	442	255	0	0	697
	Solecs Coopers	120 000 000	14	2	51	0	67
	Solidek	15 000 000	24	10	10	0	44
	Twitezimbere	100 000 000	1606	0	0	0	1606
	CFCAM	40 000 000	18	3	186	3	210
2013	Wise SA	800 000 000	456	0	65	0	521
	Dukuse MF	300 000 000	0	0	965	0	965
	CECAD	1 200 000 000	884	510	0	0	1394
	Mutec SA	350 000 000	109	179	86	0	372
	Corilac MF	100 000 000	31	0	14	0	45
	CFCAM	60 000 000	12	12	25	13	62
2014	CECAD	1 000 000 000	755	0	0	0	755
	Mutec SA	400 000 000	498	7	0	0	505
	Ishaka	300 000 000	1109	0	0	0	1109
	Iteka	300 000 000	0	1	175	1	177
	Difo SA	31 000 000	372	0	0	0	372
	Twitezimbere	180 000 000	1566	0	0	0	1566
	Wise SA	900 000 000	471	0	0	0	471
	Corilac MF	200 000 000	120	0	0	0	120
2015	CFCAM	60 000 000	119	0	0	0	119
	Corilac MF	400 000 000	120	0	0	0	120
	Kazoza MF	150 000 000	148	0	0	0	148
	TPO UMVA	150 000 000	421	0	0	0	421
	DukuseMF	300 000 000	2168	0	1	0	2169
2016	Corilac	300000000	50	0	0	0	50
	Mutec SA	200 000 000	700	0	0	0	700
	Kazoza MF	300 000 000	149	3	0	0	152
	Wise SA	300 000 000	228	0	0	0	228
	Twitezimbere	410 845000	2749	0	0	0	2749
	Ucode MF	500 000 000	177	0	194	13	384
	Dukuse MF	300 000 000	6200	0	0	0	6200
Total des ME, par secteur			22 157	982	2737	30	25 906

Source : Rapport des activités du FMCR de 2012 à 2015

Annexe 14 : Brève présentation du « Micro Crédit aux Pauvres Économiquement Actifs » (MCPEA)

Le MCPEA a été inspiré par le fait que, parmi les pauvres, il y en a certains qui sont en mesure de développer une ME, mais qui ne sont pas éligibles aux conditions des IMF. Dans sa formule opérationnelle, le MCPEA s'appuie sur la formation de groupes de solidarité choisis en collaboration avec les Coopecs. Sa mise en oeuvre s'articule autour des points suivants :

1. Organiser les exploitants agricoles en groupement de 5 à 10 personnes ;
2. Sensibiliser ceux-ci sur les notions essentielles de solidarité, de culture de l'épargne, sur le développement d'une ME et la gestion de crédit. Il s'agit essentiellement de promouvoir l'éducation financière ;
3. Mettre en place des microcrédits, encadrer et suivre l'exécution des activités des groupements pour réduire le défaut de remboursement ;
4. Constituer en faveur du bénéficiaire, une épargne obligatoire sur chaque remboursement.

Dans la pratique, la gestion du MCPEA se fait en trois phases :

1. Le montant du crédit est de 50 000 BIF (soit 28 USD) par personne sur une période de 6 mois, pour la première fois au taux de 9 %, dont 2 % pour l'épargne de sécurité à restituer au bénéficiaire en cas d'un bon remboursement. Le microacteur ne peut renouveler qu'une fois seulement ce montant dans les mêmes conditions.
2. Pour la seconde phase, le montant du crédit s'élève à 100 000 BIF (soit 56 USD) remboursable aussi en 6 mois. Le même montant est renouvelé une fois dans les mêmes conditions en cas du respect des engagements par le microentrepreneur. Une fois que celui-ci ait montré sa capacité dans la gestion de crédit, intervient alors la troisième et dernière phase.
3. Cette phase est consacrée au transfert du microentrepreneur ayant bien terminé les deux premières phases dans la catégorie des clients classiques des IMF.

Selon la directrice du FMCR, que nous avons rencontrée le 25 février 2019, l'expérience de MCPEA au Burundi montre que plus de 85 % des bénéficiaires pauvres des microcrédits remboursaient bien leurs dettes, sans retard. Cependant, ce produit n'est expérimenté que dans 13 communes seulement sur les 129 que compte le pays.

**Annexe 15: Répartition des bénéficiaires des fonds de garantie (FG) du MINEAGRIE
par province de 2014 à 2016**

Année	2014	%	2015	%	2016	%
Bubanza	325	0,33	1217	1,57	2077	1,47
Rumonge	0	0,00	0	0,00	2340	1,66
Bujumbura Rural	1606	1,62	2850	3,67	3186	2,26
Ruyigi	2799	2,83	5762	7,42	9217	6,54
Bururi	3023	3,05	2933	3,78	4389	3,12
Cankuzo	43	0,04	748	0,96	1657	1,18
Cibitoke	1466	1,48	898	1,16	1682	1,19
Gitega	47005	47,47	898	1,16	36596	25,98
Karuzi	12517	12,64	13031	16,78	13633	7,84
Kayanza	3582	3,62	8025	10,33	11039	7,84
Kirundo	81	0,08	720	0,93	1335	0,95
Makamba	1626	1,64	3116	4,01	4644	3,30
Muramvya	5970	6,03	10915	14,05	10428	7,40
Muyinga	991	1,00	4147	5,34	4746	3,37
Mwaro	11774	11,89	10102	13,01	13823	8,48
Ngozi	3937	3,98	6677	8,60	11951	8,48
Rutana	2266	2,29	5621	7,24	8126	5,77
Total	99011	100	77660	100	140869	100

Source : Données recueillies au service de Suivi-Evaluation du MINAGRIE en 2017

Annexe 16: Quelques ME appuyées par le FIDA dans la province de Cibitoke

Colline	Nature de la ME	Coût de l'activité (en BIF)
Rugendo	Élevage de bovins et de caprins	350 000
Ruziba	Élevage de bovins et culture des bananeraies	150 000
Marumpa	Élevage de bovins et de caprins	1 250 000
Buterama	Élevage de bovins et riziculture	350 000
Rubirizi	Riziculture et métayage	120 000
Rushima	Commerce du riz paddy	5 890 000
Gitebe	Culture de bananeraie et élevage de caprins	120 000
Muyaga	Location marais et culture de manioc	450 000
Bwayi	Élevage de caprins et riziculture	190 000
Buganda	Achat de moulins	3 500 000
	Élevage en poulaillers	40 000

Source : Extrait du rapport d'activités du FIDA/Cibitoke, 2019

Annexe 17: Produits d'épargne offerts par les IMF burundaises

Type d'épargne	Objectif visé et/ou explication
Dépôt à vue	Il s'agit d'un compte libre où le client met sa liquidité selon sa capacité économique ; le dépôt à vue peut être individuel ou constitué en groupe ; ce compte ne génère pas d'intérêt.
Dépôt à terme	Le dépôt à terme est générateur d'un intérêt variant entre 4 % à 8 % selon l'IMF ; le dépôt minimum est de 50 000 BIF.
Épargne scolaire	L'épargne scolaire est destinée à la scolarisation des enfants. Sa durée est de 10 mois. Elle peut se faire en groupe ou individuellement. Lorsque l'épargne scolaire est individuelle, le montant de l'épargne mensuelle est de 12 000 BIF. En cas de constitution en groupe, la cotisation est hebdomadaire et s'élève à 250 BIF par individu. Le taux d'intérêt est de 4 %.
Épargne santé	L'épargne santé est constituée pour la prévoyance maladie pendant une période minimale de 12 mois. Elle peut se faire individuellement ou en groupe. En cas d'épargne individuelle, la contribution est de 2000 BIF. Si elle est faite en groupe, la contribution est de 500 BIF.
Épargne retraite	C'est une épargne proposée par les IMF à leurs clients pour préparer leur retraite. Elle vient en complément de la pension de retraite.
Épargne complémentaire	L'épargne complémentaire est proposée pour compléter la pension retraite. La cotisation est de 15 000 BIF. Le taux d'intérêt varie entre 7 % et 8 %.
Épargne jeune entrepreneur	L'épargne jeune entrepreneur est constituée en vue de réaliser des activités productives futures. Elle est destinée surtout aux jeunes qui souhaitent réaliser des ME dans l'avenir.
Épargne logement	L'épargne logement est constituée au fur et à mesure dans l'objectif de solliciter un crédit futur pour l'acquisition d'un logement. La contribution minimale est de 50 000 BIF. Elle est rémunérée au taux de 8 %.
Épargne nantissement	C'est le montant constitué par le client et qui n'est pas utilisé pendant un certain temps. L'épargne nantissement est appelée aussi "épargne bloquée ou épargne nantie ou épargne obligatoire ou épargne forcée". Selon le décret sur la MF au Burundi dans son article 22, il s'agit de "la somme d'argent mobilisée auprès des membres pour servir de collatéral vis-à-vis d'un crédit" (art. 22, p. 10). Elle représente 10 % à 20 % du montant du prêt sollicité. Le taux d'intérêt varie entre 0 à 6 %.

Source : Auteur, à partir de la compilation des données sur les politiques de crédit des IMF

Annexe 18: Lettres de demande d'accès à la documentation

NSENGIYUMVA THEOGENE
Doctorant
Université de Rouen
.....
Université du Burundi
71406207
.....

Accord pour cette demande
de documentation dans
ces COOPEC
Gitega, le 15/09/2016
15/09
1379
15 SEP. 2016



A monsieur
le Directeur Général de la FENACOBU

Objet : Demande d'accès à la documentation
Au Coopec de Bwiza ; Gihosha et Gihanga

Monsieur le Directeur Général

J'ai l'honneur de m'adresser auprès de votre haute autorité pour solliciter l'accès à la documentation.

En effet ; je suis doctorant à l'Université de Rouen/France et ma thématique de recherche est « **Rôle de microfinance dans le financement de micro et petites entreprises ; expérience du Burundi** ».

Au cas où ma demande ait exaucé ; j'aimerais faire cette documentation dans les Coopec de **Bwiza ; Gihosha et Gihanga** pour les crédits agricole ; commercial et artisanal.

Recevez d'ores et déjà Monsieur le Directeur Général ; mes salutations les plus distinguées.

L'intéressé
NSENGIYUMVA Théogène

Annexe 19: Lettres de réponses d'accès à la documentation

REPUBLIQUE DU BURUNDI



F.M.C.R.

FONDS DE MICRO-CREDIT RURAL
B.P. 180 Bujumbura Tél : (257) 24 55 88 E-mail: fmcrbu@yahoo.fr

Bujumbura, le 23/05/2016

N° Réf. 40/FMCR/A17/2016

A Monsieur NSENGIYUMVA Théogène
Université de Rouen- France
C/O 71 406207

Objet : Réponse à votre lettre de
demande de documentation

Monsieur,

Faisant suite à votre lettre dont l'objet est repris en marge, nous avons l'honneur de vous informer que nous marquons notre accord.

A ce titre et pour raisons de service, il vous est demandé de commencer votre travail au début du mois de juin 2016.

Les chefs de Service qui me lisent en copie sont priés de vous faciliter la tâche.

Vous en souhaitant plein succès dans votre travail, veuillez agréer, **Monsieur**, l'expression de notre considération distinguée.

CPIA

Madame/Monsieur le Chef de Service (Tous)

Le Directeur du FMCR
Madame Perpétue BAMPANZE.-
B. P. 180
BUJUMBURA
IKIGEGA C'IMIGAMI



CRDB BANK BURUNDI SA, SIEGE SOCIAL
ROHERO I, Chaussée - Prince Louis RWAGASORE No 490/A
RC:83608, NIF:4000108524
Tél: +257 22 277770
Fax: +257 22 277769
BP: 254 Bujumbura-Burundi
Suift code : CORUBIBU
Site web: <http://www.crdbbank.com>
Capital Social: 19.625.000.000.Fbu

Bujumbura, le 16/06/2016

Mr NSENGIYUMVA THEOGENE
à
Bujumbura

Réf: CRDB/HOC/06/24/2016

Concerne : Réponse à la lettre du 20/05/2016

Monsieur,

Nous nous referons au point repris en concerne pour vous informer que nous accusons réception de la lettre susmentionnée et vous en remercions.

Par la présente, nous vous confirmons notre bonne volonté de collaborer dans la recherche que vous menez sur le financement de petites entreprises et vous invitons à nous fournir la nature des informations que vous souhaitez recevoir sur notre institution pour comprendre dans quelle mesure nous pouvons vous aider.

Tout en vous souhaitant bonne chance, Veuillez agréer Monsieur, les sentiments de notre franche collaboration.

CRDB BANK BURUNDI SA

Ménard BUCUMI
Directeur des Opérations



Deusedit Lucas MCHOMBA
Directeur des crédits



Office Burundais des Recettes

"Je suis fier de contribuer à la construction du Burundi"

COMMISSARIAT GENERAL
Réf. : 540/92/CG/01/...../L.S/2016

Bujumbura, le 19/8/2016

A Monsieur le Doyen de la Faculté des
Sciences Economiques et de Gestion
à
BUJUMBURA

OBJET: Votre demande d'accès
à la documentation

Monsieur le Doyen,

Faisant suite à votre lettre du 26/07/2016 par laquelle vous demandez l'extension du champ de recherche sur les Petits et Micro contribuables en faveur de l'étudiant **NSENGIYUMVA Théogène**, j'ai l'honneur de vous informer que je marque mon accord.

En effet, étant donné que l'étudiant avait été autorisé à effectuer des recherches sur les Moyens Contribuables, il a désormais la possibilité d'étendre ses recherches sur les Petits et Micro Contribuables. Toutefois, il devra envoyer aux services concernés un questionnaire clair et concis qui indique les informations souhaitées avant le début effectif des travaux de recherche.

En outre, je tiens à vous préciser que les données à caractère confidentiel ne lui seront pas fournies.

Veillez agréer, **Monsieur le Doyen**, l'assurance de ma considération distinguée.

LE COMMISSAIRE GENERAL

Léonard SENTORE

CPI à :

- Monsieur le Commissaire Général Adjoint
- Madame le Commissaire des Taxes Internes et RNF
- Monsieur le Directeur des Petits, Micro contribuables et RNF
- Monsieur le Directeur des Ressources Humaines

Office Burundais des Recettes B.P. 3465 Bujumbura II Tél. 257 22282132 Web: www.obr.bi



KCB Bank Burundi LTD

Head Office
Avenue Pierre Ngendandumwe
P.O. Box 6119, Bujumbura, Burundi
Tel: +257 22 27 75 80/81/83/84
Fax: +257 22 27 75 82
Email: Kcbbankburundi@bi.kcbbankgroup.
NIF: 4000054025
RC: 82218
Capital social: 15.692.000.000 BIF
Website: kcbbankgroup.com

Réf: 0109/KCB/HR/05/2016

Bujumbura, le 30/05/2016

A Monsieur NSENGIYUMVA THEOGENE
Doctorant à l'Université de Rouen
Mobile : 71 406 207

Objet: Votre Demande d'accès à la documentation
sur le Financement des Petites Entreprises

Monsieur,

Nous accusons bonne réception de votre correspondance datant du 23 mai 2016 ayant comme objet ci-haut mentionnée, et nous vous en remercions.

En effet, nous vous recommandons de bien vouloir consulter notre site Internet www.kcbbankgroup.com toutes les informations nécessaires concernant nos produits s'y trouvent.

Veillez agréer Monsieur, notre considération bien distinguée.

CPIA:

Monsieur Le Doyen de la FSEG

Dr Leonidas NDAYIZEYE

Ines Mucowintore
HR Advisor
KCB BANK BURUNDI LIMITED
Signature

Directors: Mrs. Catherine A. Kola (Chairman); Mrs. Gladia A. Nyambok (Managing Director); Mr. Julius Mufuz; Mrs. Consolata Ndayishimiye; Mr. Adrien Sibomana; Mr. Godfrey Ndadahwa

-> tabulation of cot_sol				-> tabulation of fond_gar			
cot_sol	Freq.	Percent	Cum.	fond_gar	Freq.	Percent	Cum.
0	1,710	49.87	49.87	0	3,032	88.42	88.42
1	1,719	50.13	100.00	1	397	11.58	100.00
Total	3,429	100.00		Total	3,429	100.00	
-> tabulation of cot_soltt				-> tabulation of cot_solchap			
cot_soltt	Freq.	Percent	Cum.	cot_solchap	Freq.	Percent	Cum.
0	2,945	85.89	85.89	0	3,302	96.30	96.30
1	484	14.11	100.00	1	127	3.70	100.00
Total	3,429	100.00		Total	3,429	100.00	
-> tabulation of tt				-> tabulation of sal			
tt	Freq.	Percent	Cum.	sal	Freq.	Percent	Cum.
0	3,100	90.41	90.41	0	3,060	89.24	89.24
1	329	9.59	100.00	1	369	10.76	100.00
Total	3,429	100.00		Total	3,429	100.00	

Source : Auteur, avec Stata 13, à partir des données des IMFs

Annexe 21: Répartition des microentrepreneurs selon leur profil

-> tabulation of com_ass				-> tabulation of agr_ind			
com_ass	Freq.	Percent	Cum.	agr_ind	Freq.	Percent	Cum.
0	2,802	81.71	81.71	0	2,382	69.47	69.47
1	627	18.29	100.00	1	1,047	30.53	100.00
Total	3,429	100.00		Total	3,429	100.00	
-> tabulation of com_ind				-> tabulation of emp_sal			
com_ind	Freq.	Percent	Cum.	emp_sal	Freq.	Percent	Cum.
0	2,495	72.76	72.76	0	3,105	90.55	90.55
1	934	27.24	100.00	1	324	9.45	100.00
Total	3,429	100.00		Total	3,429	100.00	
-> tabulation of agr_ass				-> tabulation of fem			
agr_ass	Freq.	Percent	Cum.	fem	Freq.	Percent	Cum.
0	2,989	87.17	87.17	0	2,054	59.90	59.90
1	440	12.83	100.00	1	1,375	40.10	100.00
Total	3,429	100.00		Total	3,429	100.00	
-> tabulation of mar_e				-> tabulation of mar_e			
mar_e	Freq.	Percent	Cum.	mar_e	Freq.	Percent	Cum.
0	261	7.61	7.61	0	261	7.61	7.61
1	3,168	92.39	100.00	1	3,168	92.39	100.00
Total	3,429	100.00		Total	3,429	100.00	

Source : Auteur, avec Stata 13, à partir des données des IMFs

Annexe 22: Répartition des microentrepreneurs selon les caractéristiques de la ME

-> tabulation of act_cce				-> tabulation of act_artis			
act_cce	Freq.	Percent	Cum.	act_artis	Freq.	Percent	Cum.
0	1,601	46.69	46.69	0	3,425	99.88	99.88
1	1,828	53.31	100.00	1	4	0.12	100.00
Total	3,429	100.00		Total	3,429	100.00	

-> tabulation of act_agr				-> tabulation of loc_act			
act_agr	Freq.	Percent	Cum.	loc_act	Freq.	Percent	Cum.
0	1,833	53.46	53.46	0	1,848	53.89	53.89
1	1,596	46.54	100.00	1	1,581	46.11	100.00
Total	3,429	100.00		Total	3,429	100.00	

Source : Auteur, avec Stata 13, à partir des données des IMF

Annexe 23: Répartition des microentrepreneurs selon les besoins financiers exprimés

-> tabulation of ec_inf12				-> tabulation of ec_24m			
ec_inf12	Freq.	Percent	Cum.	ec_24m	Freq.	Percent	Cum.
0	1,701	49.61	49.61	0	3,147	91.78	91.78
1	1,728	50.39	100.00	1	282	8.22	100.00
Total	3,429	100.00		Total	3,429	100.00	

-> tabulation of ec_12m24				-> tabulation of md_usd			
ec_12m24	Freq.	Percent	Cum.	md_usd	Freq.	Percent	Cum.
0	2,018	58.85	58.85	0	1,222	35.64	35.64
1	1,411	41.15	100.00	1	2,207	64.36	100.00
Total	3,429	100.00		Total	3,429	100.00	

Source : Auteur, avec Stata 13, à partir des données des IMF

Annexe 24: Matrice de corrélation de l'obtention totale ou partielle du crédit

	act_agr	act_ar~s	com_ass	com_ind	agr_ass	agr_ind	fem	mar_e	cot_sol	cot_so~t	tt	fond_gar	cot_so~p	ec_12m24
act_agr	1.0000													
act_artis	-0.0319	1.0000												
com_ass	-0.4414	-0.0162	1.0000											
com_ind	-0.5709	-0.0209	-0.2894	1.0000										
agr_ass	0.3378	-0.0131	-0.1792	-0.2347	1.0000									
agr_ind	0.6724	-0.0227	-0.3136	-0.4056	-0.2544	1.0000								
fem	-0.0465	0.0418	0.0040	0.0220	-0.0986	-0.0347	1.0000							
mar_e	-0.0695	0.0098	0.0049	0.0398	-0.1135	0.0017	0.0329	1.0000						
cot_sol	0.1238	-0.0343	-0.1272	-0.0134	-0.0917	0.1952	0.0175	0.0194	1.0000					
cot_soltt	-0.0794	0.0843	0.0856	-0.1295	-0.0804	-0.0505	0.1366	0.0721	-0.4065	1.0000				
tt	-0.0300	-0.0111	0.0380	0.0142	0.0586	-0.0698	-0.0180	-0.0222	-0.3187	0.0983	1.0000			
fond_gar	-0.1823	-0.0124	0.1920	-0.0248	0.0274	-0.1944	-0.0822	0.0282	-0.3628	0.2800	-0.0993	1.0000		
cot_solchap	0.0863	-0.0067	-0.0568	-0.0298	0.1556	-0.0227	-0.1006	-0.0311	-0.1966	-0.0795	-0.0639	-0.0710	1.0000	
ec_12m24	0.1678	-0.0286	-0.0920	-0.0457	0.1789	0.1044	-0.2271	-0.0684	0.2627	-0.2675	0.1501	-0.0562	-0.1044	1.0000
ec_24m	0.0378	-0.0102	0.0122	-0.0210	0.0438	0.0182	-0.0890	-0.1142	-0.1685	-0.1183	-0.0074	-0.0851	-0.0081	-0.2503
md_usd	0.0864	-0.0459	0.0149	-0.1165	0.0761	0.0332	-0.2149	-0.0368	-0.1905	-0.0796	0.2217	0.1360	0.0621	0.0988
loc_act	-0.0960	-0.0316	0.1845	-0.0705	0.1996	-0.2817	0.0382	-0.0875	-0.2792	-0.0288	0.3284	0.1553	0.0447	-0.1778
cris_nat	-0.0201	-0.0176	0.0296	-0.0348	-0.0335	-0.0162	0.0547	0.0403	-0.0715	0.1111	-0.0930	-0.0907	0.0881	-0.2167
subv	0.0405	0.0289	0.0596	-0.1413	-0.0883	0.0562	0.0558	0.0499	-0.1688	0.1401	0.0922	-0.0162	0.0246	-0.1068
zon_urb	-0.3799	0.0323	0.1189	0.2486	-0.3503	-0.2198	0.3152	0.1056	-0.3521	0.3242	0.0776	0.1775	-0.1241	-0.6026

	ec_24m	md_usd	loc_act	cris_nat	subv	zon_urb
ec_24m	1.0000					
md_usd	0.1385	1.0000				
loc_act	0.1043	0.1862	1.0000			
cris_nat	0.0016	-0.0249	-0.0041	1.0000		
subv	0.0955	0.1117	0.0189	0.4360	1.0000	
zon_urb	-0.0745	-0.0820	0.2093	0.1855	0.1814	1.0000

Source : Auteur à l'aide du logiciel Stata 13

Annexe 25: Qualité du modèle sur les déterminants d'obtention partielle des crédits dans les IMF burundaises

Modèle de financement			
Valeurs classées	D	~D	Total
+	2750	639	3389
-	19	21	40
Total	2769	660	3429
Sensibilité		Pr(+ D)	99,31 %
Sensibilité		Pr(- ~D)	3,18 %
Valeurs positives prédites		Pr(D +)	81,14 %
Valeurs négatives prédites		Pr(~D -)	52,50 %
Taux de prédiction des valeurs fausses		Pr(+ ~D)	96,82 %
Taux de prédiction des valeurs vraies		Pr(- D)	0,69 %
Taux des valeurs + dans le total +		Pr(~D +)	18,86 %
Taux de valeurs - dans le total -		Pr(D -)	47,50 %
Qualité du modèle			80,81 %

Source : Auteur, à partir du traitement des données recueillies auprès des IMF, avec Stata 13

Annexe 26: Effets marginaux du modèle d'obtention partielle du crédit

imf	dF/dx	Std. Err.	z	P> z	x-bar	[95 % C.I.]	
act_agr	0.167	0.027	5.97	0.000	0.465	0.114	0.221
act_artis	0.005	0.174	0.03	0.978	0.001	-0.336	0.346
loc_act	0.048	0.016	3.03	0.002	0.461	0.017	0.078
com_ass	0.071	0.0226	2.84	0.005	0.183	0.026	0.115
com_ind	0.037	0.025	1.41	0.157	0.272	-0.012	0.087
agr_ass	-0.115	0.042	-3.04	0.002	0.128	-0.196	-0.033
agr_ind	-0.029	0.031	-0.96	0.339	0.305	-0.088	0.031
fem	0.0265	0.015	1.80	0.071	0.401	-0.002	0.055
mar_e	-0.002	0.026	-0.09	0.929	0.924	-0.053	0.048
cot_sol	-0.105	0.019	-5.32	0.000	0.501	-0.144	-0.067
cot_sott	0.004	0.023	0.16	0.873	0.141	-0.042	0.049
tt	0.058	0.0255	2.03	0.042	0.096	0.008	0.107
fond_gar	-0.145	0.032	-5.14	0.000	0.116	-0.20	-0.082
cot_solchap	0.002	0.042	0.05	0.958	0.037	-0.080	0.085
ec_12m24	-0.077	0.022	-3.61	0.000	0.411	-0.119	-0.034
ec_24m	0.022	0.0295	0.71	0.477	0.082	-0.036	0.080
md_usd	-0.021	0.015	-1.44	0.151	0.644	-0.049	0.007
cris_nat	-0.004	0.019	-0.24	0.807	0.210	-0.041	0.032
subv	-0.086	0.015	-5.58	0.000	0.584	-0.115	-0.056
zon_urb	-0.115	0.023	-4.85	0.000	0.528	-0.161	-0.069

Source : Auteur, avec Stata 13, à partir des données des IMFs

Annexe 27: Nature de quelques subventions accordées aux IMF burundaises de 2006 à 2015

Acteurs	Période concernée	Nature de l'appui fourni
Pays-Bas	2006 à 2009	6,2 millions d'Euros (1,0382675 e ¹⁰ BIF)
	2009 à 2013	3,5 millions d'Euros (5 861 187 500 BIF) (formation du personnel du secteur de la MF)
BRB	Depuis l'agrément de l'IMF	Appui institutionnel et supervision du secteur
FORCE	Depuis 2011	Appui à la structuration et à la promotion du secteur
ONG TERRAFINA	De 2007 à 2009 puis de 2011 à 2015	Mise en place du crédit solidaire, accompagnement du RIM
Belgique		Appui technique à l'Ucode
World Relief		Appui technique à Turame
GTZ		Encadrement des microentrepreneurs
FIDA	De 2008 à 2015	3 430 973 245 BIF pour l'encadrement des microentrepreneurs en milieu rural
	2016	2 621 500 000 BIF pour le développement du crédit solidaire et le crédit commercialisation des coopératives
AFD	2013	3 millions d'Euros pour le renforcement des capacités du personnel des IMF
RIM	Depuis sa création en 2002	Plaidoyer du secteur auprès du gouvernement
UNIFEM		Financement des petits équipements pour le bénéfice des clients des IMF
UNICEF		Financement des petits équipements pour le bénéfice des clients des IMF
BINUB et le HCR		Informatisation des IMF

Source : Compilation des données du ministère des Finances, 2011, p. 33 et celles du FIDA, service de suivi-évaluation des microprojets, 2016

Annexe 28: Questionnaire administré, utilisé au quatrième chapitre

Enquête réalisée auprès des microentrepreneurs des IMF.

Nom & Prénom de l'Enquêté

Nom & Prénom de l'Enquêteur

Principe : Cocher les bonnes réponses

A. Identification de l'enquêté

SAQ00 : Etes-vous membre d'une IMF ? Oui /..../ non/..../ Si oui, laquelle ?.....

SAQ01 : Quel est votre secteur d'activité ?

- 1= primaire
- 2= secondaire
- 3= tertiaire

SAQ03 : Pouvez-vous m'indiquer quel type des biens vous possédez :

- 1= terrain cadastré /..../ combien (en ares)/..../
- 2= télévision /..../
- 3= voiture /..../ combien /..../
- 4=terrain non cadastré /..../ combien (en ares)/..../
- 5= salaire /..../ deà..... BIF 6=Cheptel/..../ lequel.....combien /..../

SAQ02 : Quelle est votre Occupation principale ?

- 1. Agriculture /..../
- 2. Élevage /..../
- 3. Petit commerce /..../
- 4. Artisanat /..../
- 5. Pêche /..../
- 6. Salarié Administration public/..../ /
- 7. Salarié Administration privée /..../
- 8. retraité /..../
- 9. Commerçant /..../
- 10. Travail journalier /..../
- 11. Travaux ménagers /..../
- 12. Autres /..../ (à préciser).....

SAQ04 : Avez-vous une activité secondaire ? oui /..../ non /..../ (si non, on passe à la Q.6)

B. Par rapport à l'accès au crédit

SAQ5 :Quelle est votre activité secondaire ? 1. Agriculture /...../ 6. retraité /..../ 2. Élevage /...../ 7. Pêche /.../ 3. Petit commerce /...../ 8. Commerçant /..../ 4. Artisanat /...../ 9. Travaux ménagers /..../ 5. Travail journalier /..../ 10. Autres /..../ (à préciser).....

SBQ6 : Avez-vous déjà demandé un microcrédit ? oui /...../ non /...../. Si oui, continuez avec SBQ7 Si non allez à la SBQ13

SBQ8 : Avez-vous eu la totalité du crédit demandé ? Oui /..../ non /..../ Si non, continuez avec SBQ 12

SBQ7 : L'avez-vous obtenu ? oui /...../ non /...../ Si oui, continuez avec SBQ8, Si non, continuez avec SBQ14

SBQ10 : Si oui, on vous a demandé de garantie ? Oui /...../ non /...../. Si oui laquelle ?

SBQ9 : Combien de fois avez-vous bénéficié de microcrédit ?.....

1.Immobilier (titre), oui /..../ non /..../ 2. Partie du salaire, oui /..../ non /..../ 3.gage (voiture), oui /..../ non /..../ 4. Partie de la production, oui /..../ non /..../ 5.Caution solidaire, oui /..../ non /..../ 6. Fonds de garantie, oui /..../ non /..../ 7. Avaliseur, oui /..../ non /..../ 8. Autres, oui /..../ non /..../ (à préciser) NB : Plusieurs réponses sont possibles

SBQ11 :Si oui, quelle est l'échéance de remboursement ? 1. de moins de 12mois /...../ 2. de 24mois /...../ 3. de 36mois /...../ 4.de plus de 36mois..... NB : Une seule réponse est possible

SBQ12 : Si non, quelle garantie vous a semblé difficile à mobiliser ?

1.Immobilier (titre), oui /...../ non /...../ 6. La production, oui /...../ non /...../ 2.gage (voiture), oui /..../ non /..../ 7.Fonds de garantie, oui /..../ non /..../ 3. Caution solidaire, oui /...../ non /...../ 8. Microprojet mal formulé (donc risqué) : oui /...../ non /..../ 4.Avaliseur, oui /..../ non /..../ 9. Autres, oui /..../ non /..../ (à préciser) 5. Salaire, oui /..../ non /..../ NB : Plusieurs réponses sont possibles

SBQ13 : Motifs de la non demande du crédit dans l'IMF

1. Pas besoin, oui /...../ non /...../ 2. Peur de ne pas pouvoir rembourser, oui /...../ non /...../ 3. Dispose d'une autre ressource : oui /...../ non /...../ 4. Pas de garantie exigée 4. Autres (précisez).....

SBQ14 : Lesquelles de ces conditions vous a semblé difficile à mobiliser ? (NB : Cette question concerne ceux qui ont demandé un prêt mais qui ne l'ont pas eu)

1. titre, oui /...../ non /...../ 2. La production (warrantage), oui /...../ non /...../ 3. gage voiture, oui /...../ non /...../ 4. Fonds de garantie, oui /...../ non /...../ 5. Caution solidaire, oui /...../ non /...../ 6. Taux d'intérêt élevé, oui /...../ non /...../ 7. Avaliseur, oui /...../ non /...../ 8. Procédures longues, oui /...../ non /...../ 9. Salaire, oui /...../ non /...../ 10. Autres, oui /...../ non /...../ (à préciser) NB : Plusieurs réponses sont possibles

C. Par rapport à l'activité financée (NB : la suite des questions concerne tous ceux qui ont demandé des microcrédits entrepreneuriaux)

SCQ15 : Dans quelle activité avez-vous investi votre microcrédit ?

1. Petit commerce oui /...../ non /...../ 2. Maraichage oui /...../ non /...../ 3. Agriculture oui /...../ non /...../ 4. Élevage oui /...../ non /...../ 5. Transformation des produits agricoles oui /...../ non /...../ 6. Autres (précisez) oui /...../ non /...../

SCQ16 : Exercez-vous cette activité en groupement ?

oui /...../ non /...../

SCQ17 : Quel est le lieu de votre activité ?

1. Local commercial fixe hors domicile, oui /...../ non /...../ 2. Kiosque à domicile, oui /...../ non /...../ 3. Local commercial au marché, oui /...../ non /...../ 4. milieu rural, oui /...../ non /...../ 5. milieu urbain oui /...../ non /...../ 6. Autre (à préciser), oui /...../ non /...../

SCQ18 : Rencontrez-vous des difficultés pour rembourser votre microcrédit ?

oui /...../ non /...../

SCQ20 : Avez-vous utilisé une partie de votre dernier crédit pour :

1. Acheter de la nourriture, oui /...../ non /...../ 2. Prêter à un membre de la famille oui /...../ non /...../ 3. Acheter des vêtements, oui /...../ non /...../ 4. Payer les dépenses médicales oui /...../ non /...../ 5. Autre (à préciser).....

SCQ19. si non à la SCQ18, quels sont les motifs ?

1. Rendement de l'activité faible, oui /...../ non /...../ 2. Echéanciers rapprochés, oui /...../ non /...../ 3. Tombé en faillite, oui /...../ non /...../ 4. Autres difficultés (à préciser), oui /...../ non /...../

D. Par rapport au niveau de l'activité (NB : La suite des questions concerne tout le monde)

SDQ21 : Durant ces derniers mois, avez-vous travaillé pour quelqu'un qui vous a payé ?

oui /...../ non /...../

SDQ22 : Si oui, la rémunération est en numéraire ou en nature ?

.....

SDQ23 : Comment l'avez-vous financée ces 12 derniers mois ?

1. Par épargne personnelle, oui /...../ non /...../ 2. Par les tontines, oui /...../ non /...../ 3. Par l'aide des parents, oui /...../ non /...../ 4. Par revenu généré par l'activité, oui /...../ non /...../ 5. Par emprunt d'IMF, oui /...../ non /...../, laquelle..... 6. Autre (à préciser),

SDQ24 : Cette activité est pour :

1. vous, oui /...../ non /...../ 2. un membre de la famille, oui /...../ non /...../ 3. Activité en association, oui /...../ non /...../

SDQ25 : Votre activité vous permet de couvrir les frais de production ?

oui /...../ non /...../

SDQ27 : Durant ces 12 derniers mois, avez-vous investi ou acheté les biens suivant pour votre activité ?

1. Petit matériel, oui /...../ non /...../
2. Machines, oui /...../ non /...../
3. moyen de transport pour vente, oui /...../ non /...../
4. Investi dans un stock, oui /...../ non /...../
5. Mobilier pour site de vente (magasin, kiosque), oui /...../ non /...../
6. Autre, oui /...../ non /...../ (précisez).....

SDQ26 : Durant ces 12 derniers mois, de quelle manière avez-vous utilisé le bénéfice de votre activité ?

1. Achat de nourriture, oui /...../ non /...../
2. Aménagement maison, oui /...../ non /...../
3. Achat de vêtement, oui /...../ non /...../
4. Réinvestissement dans l'AGR, oui /...../ non /...../
5. Frais de scolarité, oui /...../ non /...../
6. Épargne, oui /...../ non /...../
7. Frais médicaux, oui /...../ non /...../
8. Autres, oui /...../ non /...../ (précisez).....

E: Autres informations sur l'enquêté

SEQ28 : Sexe 1. Homme /...../ 2. Femme /...../ Age /...../ **SEQ29 :** Milieu de résidence : 1. Urbain /...../ 2. Rural /...../ **SEQ30 :** Statut matrimonial : 1= Célibataire /...../ 2= Marié polygame /...../ 3= Marié monogame /...../ 4= Divorcé :..... : 5= veuf /...../ **SEQ31 :** Nombre de personne dans le ménage : En nombre /...../

SEQ32 : Quel est votre niveau d'instruction ?
1= Sans instruction /...../
2= Primaire /...../
3= collège, /...../
4= lycée /...../
5= Supérieur /...../

Merci pour votre participation à cette enquête.

NB : Les informations données dans le cadre de cette enquête resteront confidentielles et seront utilisées uniquement pour des fins académiques.

Théogène NSENGIYUMVA

Université de Rouen

Doctorant

Annexe 29: Matrice de corrélation pour le modèle de la demande

	agricu~e	coce	service	agri_t~r	commerçant	autr_~profil	proxy richesse moins 3000000	proxy richesse [3000001- 9000000[hom_e	[19,39ans[[39,59ans[etu_1	etu_2	etu_3
agriculture	1.0000													
cce	-0.5152	1.0000												
service	-0.2623	-0.6508	1.0000											
agri_teur	0.3817	-0.1751	-0.1204	1.0000										
commerçant	-0.2801	0.1392	0.0980	-0.2316	1.0000									
autre_profl	-0.0406	-0.0222	0.0469	-0.1107	-0.3285	1.0000								
proxy de richesse moins 3000000	0.0545	0.0038	-0.1041	0.0492	-0.0973	-0.0717	1.0000							
proxy de richesse [3000001- 9000000[0.0856	0.0656	-0.1282	0.0286	0.0365	-0.1940	-0.1850	1.0000						
hom_e	0.0067	-0.1211	0.1222	-0.0357	-0.2320	0.0618	0.0336	-0.1226	1.0000					
[19,39ans[0.0681	-0.1295	0.1377	-0.0411	-0.0767	0.1365	-0.1349	-0.1649	0.0290	1.0000				
[39,59ans[-0.0610	0.1031	-0.1201	0.0682	0.0869	-0.1091	0.1586	0.0878	-0.0308	-0.9029	1.0000			
etu_1	0.0526	-0.1163	0.0222	0.1553	0.1463	-0.0716	-0.0119	0.0505	0.0224	-0.0502	0.0335	1.0000		
etu_2	-0.0985	0.0101	0.0946	-0.0908	0.2323	-0.0573	-0.0218	-0.0571	-0.1007	0.0654	-0.0263	-0.2172	1.0000	
etu_3	-0.1027	0.0836	0.0239	-0.1287	-0.0960	0.0190	-0.0222	-0.0164	0.0107	0.1303	-0.1435	-0.3246	-0.3507	1.0000
etu_4	0.0799	0.0236	-0.0748	-0.1048	-0.2803	0.1437	0.0301	-0.0339	0.0686	0.0494	-0.0860	-0.2362	-0.2552	-0.3813
mar_ie	-0.0010	-0.0408	0.0140	0.2251	0.3097	-0.2755	0.0400	0.1201	-0.1659	-0.2924	0.3509	0.1381	0.1306	-0.1771
	etu_4	mar_ie												
	etu_4													
	mar_ie													

Source : Auteur, à partir de Stata 13, sur les données de l'enquête, 2018

Annexe 30: Matrice de corrélation pour le modèle d'accès

	agriculture	commerce	proxy_rich [3000001-9000000[proxy_rich [3000001,+[[12-24 mois[[24 mois,+[aval	caut_sol	hom_e	[19,39ans[[39,59ans[mar_ie
agriculture	1.0000											
commerce	-0.5987	1.0000										
proxy_rich [3000001-9000000[0.0718	0.0290	1.0000									
proxy_rich [9000001, +[-0.0194	0.1431	-0.2206	1.0000								
[12-24 mois[-0.1107	0.1655	0.0111	-0.0333	1.0000							
[24 mois,+[0.1074	-0.1614	0.0031	0.0408	-0.9109	1.0000						
aval	-0.0350	-0.1030	-0.0630	-0.1369	-0.0132	0.0629	1.0000					
caut_sol	-0.2663	0.2146	-0.0682	0.0642	0.0743	-0.1849	-0.4607	1.0000				
hom_e	0.0514	-0.1052	0.0262	-0.1465	0.0321	-0.0185	0.1846	-0.3816	1.0000			
[19,39ans[0.0819	-0.2103	-0.1752	-0.2827	0.0423	-0.0501	0.1604	-0.0469	0.0723	1.0000		
[39,59ans[-0.0725	0.1967	0.2086	0.1971	-0.0171	0.0156	-0.0961	0.0584	-0.1017	-0.8844	1.0000	
mar_ie	-0.0951	0.0474	0.0809	0.0972	0.0373	-0.0939	-0.1407	0.2122	-0.1716	-0.2474	0.3125	1.0000

Source : Auteur, à partir de Stata 13, sur les données de l'enquête, 2018

Annexe 31: Matrice de corrélation pour le modèle du rationnement du crédit

	agricul	cce	proxy_rich [3000001-9000000[proxy_rich [3000001,+[[12-24 mois[[24 mois,+[aval	caut_sol	mar_i	pers à charg [0-5[pers à charg [5-+[hom_e	[19,39ans[[39,59ans[
agricul	1,0000													
cce	-0,5841	1,0000												
proxy_rich [3000001-9000000[0,1085	-0,2074	1,0000											
proxy_rich [9000001, +[-0,0083	0,1571	-0,3258	1,0000										
[12-24 mois[-0,1176	0,1611	0,0181	-0,0265	1,0000									
[24 mois,+[0,1493	-0,1767	-0,0027	0,0143	-0,9332	1,0000								
aval	0,0000	-0,1182	-0,0236	-0,1469	0,0000	0,0344	1,0000							
caut_sol	-0,2195	0,2146	-0,1009	0,0341	0,0949	-0,2002	-0,3403	1,0000						
mar_i	-0,0832	0,0344	-0,0959	0,0791	0,0468	-0,0885	-0,1085	0,1866	1,0000					
pers à charg [0-5[0,0283	0,0593	0,0890	-0,1882	0,0416	-0,0688	0,1736	0,0208	-0,340	1,0000				
pers à charg [5-+[-0,0269	-0,0305	-0,1107	0,1702	-0,0084	0,0382	-0,1887	-0,0251	0,248	-0,9325	1,0000			
hom_e	-0,0438	-0,087	0,1427	-0,1363	0,0269	0,0013	0,1799	-0,3245	-0,159	0,0472	0,0091	1,000		
[19,39ans[0,0767	-0,1882	0,1886	-0,2764	0,0383	-0,0344	0,1667	-0,0206	-0,239	0,4035	-0,3643	0,068	1,0000	
[39,59ans[-0,0678	0,1718	-0,1667	0,1909	-0,0136	0,0020	-0,1061	0,0437	0,306	-0,3298	0,2948	-0,096	-0,0839	1,0000

Source : Auteur, à partir de Stata 13, sur les données de l'enquête, 2018

Annexe 32: Qualité des modèle de la demande, de l'accès et du rationnement

Probit model for demcred				Probit model for accescred				Probit model for ratio_ment			
Valeurs classées	D	~D	Total	Classified	D	~D	Total	Classified	D	~D	Total
+	130	49	179	+	121	22	143	+	116	19	135
-	16	26	42	-	2	4	6	-	4	8	12
Total	146	75	221	Total	123	26	149	Total	120	27	147
Sensibilité		Pr(+ D)	89.04 %	Sensibilité		Pr(+ D)	98.37 %	Sensibilité		Pr(+ D)	96,67 %
Sensibilité		Pr(- ~D)	34.67 %	Sensibilité		Pr(- ~D)	15.38 %	Sensibilité		Pr(- ~D)	29,63 %
Valeurs positives prédites		Pr(D +)	72.63 %	Valeurs positives prédites		Pr(D +)	84.62 %	Valeurs positives prédites		Pr(D +)	85,93 %
Valeurs négatives prédites		Pr(~D -)	61.90 %	Valeurs négatives prédites		Pr(~D -)	66.67 %	Valeurs négatives prédites		Pr(~D -)	66,67 %
Taux de prédiction de valeurs vraies		Pr(+ ~D)	65.33 %	Taux de prédiction de valeurs vraies		Pr(+ ~D)	84.62 %	Taux de prédiction de valeurs vraies		Pr(+ ~D)	70,37 %
Taux de prédiction de valeurs fausses		Pr(- D)	Pr(+ ~D)	Taux de prédiction de valeurs fausses		Pr(- D)	1.63 %	Taux de prédiction de valeurs fausses		Pr(- D)	3,33 %
Taux des valeurs + dans le total +		Pr(~D +)	27.37 %	Taux des valeurs + dans le total +		Pr(~D +)	15.38 %	Taux des valeurs + dans le total +		Pr(~D +)	14,07 %
Taux des valeurs – dans le total -		Pr(D -)	38.10 %	Taux des valeurs – dans le total -		Pr(D -)	33.33 %	Taux des valeurs – dans le total -		Pr(D -)	33,33 %
Qualité du modèle			70.59 %	Qualité du modèle			83.89 %	Qualité du modèle			84,35 %

Source : Auteur, à partir de Stata 13, sur les données de l'enquête, 2018

Annexe 33: Effets marginaux du modèle de demande de crédit

ddecrdit	dF/dx	Std. Err.	x-bar	[95 % C.I.]	
agricu_ture	0.446	0.063	0.172	0.324	0.569
commerce	0.563	0.159	0.561	0.249	0.876
service	0.373	0.117	0.248	0.143	0.603
agri_teur	0.021	0.157	0.072	-0.286	0.328
commerçant	0.239	0.079	0.407	0.083	0.394
autre_profil	0.125	0.087	0.136	-0.047	0.296
proxy_rich [3000001-9000000[0.272	0.085	0.032	0.105	0.439
proxy_rich [9000001,+[0.068	0.069	0.511	-0.067	0.204
hom_e	0.0001	0.071	0.624	-0.138	0.138
[19,39ans[-0.244	0.171	0.751	-0.579	0.092
[39,59ans[-0.145	0.255	0.213	-0.645	0.355
etu_1	0.123	0.131	0.167	-0.134	0.379
etu_2	0.119	0.133	0.190	-0.142	0.381
etu_3	0.132	0.139	0.344	-0.140	0.405
etu_4	0.266	0.110	0.217	0.050	0.483
mar_ie	0.116	0.082	0.606	-0.044	0.276

Source : Auteur, à partir de Stata 13, sur les données de l'enquête, 2018

Annexe 34: Effets marginaux du modèle d'accès au crédit

acces	dF/dx	Std. Err.	x-bar	[95 % C.I.]	
agricu_ture	0.008	0.055	0.195	-0.098	0.115
commerce	0.020	0.046	0.597	-0.069	0.111
proxy_rich [3000001-9000000[-0.147	0.051	0.423	-0.248	-0.047
proxy_rich [9000001,+[-0.260	0.199	0.040	-0.651	0.130
[12-24 mois[-0.296	0.056	0.812	-0.406	-0.185
[24 mois,+[-0.989	0.004	0.161	-0.997	-0.981
aval	0.061	0.032	0.309	-0.002	0.124
caut_sol	0.084	0.039	0.322	0.008	0.159
hom_e	0.010	0.047	0.604	-0.081	0.102
[19, 39ans[-0.532	0.065	0.718	-0.658	-0.404
[39, 59ans[-0.992	0.004	0.235	-1.001	-0.983
mar_ie	0.042	0.043	0.644	-0.043	0.126

Source : Auteur, à partir de Stata 13, sur les données de l'enquête, 2018

Annexe 35: Effets marginaux du modèle du rationnement du crédit

ratio_ment	dF/dx	Std. Err.	x-bar	[95 % C.I.]	
agricu_ture	0,038	0,057	0,191	-0,075	0,151
commerce	-0,017	0,054	0,592	-0,124	0,089
proxy_rich [3000001-9000000[0,036	0,056	0,082	-0,073	0,146
proxy_rich [9000001,+[0,214	0,063	0,544	0,091	0,336
[12-24 mois[-0,378	0,07	0,809	-0,514	-0,241
[24 mois,+[-0,987	0,007	0,171	-0,999	-0,974
aval	0,11	0,042	0,286	0,027	0,193
caut_sol	0,173	0,041	0,224	0,091	0,254
hom_e	0,094	0,064	0,599	-0,031	0,219
[19, 39ans[0,108	0,143	0,714	-0,172	0,387
[39, 59ans[0,024	0,097	0,238	-0,166	0,213
mar_ie	-0,032	0,049	0,653	-0,129	0,064
pers à charge [0;5[-0,431	0,172	0,435	-0,768	-0,093
pers à charge [5;+[-0,213	0,098	0,598	-0,405	-0,021

Source : Auteur, à partir de Stata 13, sur les données de l'enquête, 2018

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1: Catégories des familles et d'entreprises qui peuvent accéder au crédit bancaire... 39	39
Tableau 1. Évolution du nombre des emprunteurs et des épargnants, de 2012 à 2018..... 73	73
Tableau 2: Nombre des transactions des produits électroniques effectués au 31/12/2014 94	94
Tableau 3: Partage des microcrédits par quelques groupes tontiniers au nord du Burundi en 2015 102	102
Tableau 4: Évolution du nombre de ME et des emplois créés dans ces ME enregistrées à l'API, selon le secteur d'activité entre 2013 et 2016 107	107
Tableau 5: Évolution des microentreprises financées par la BNDE de 2012 à 2017..... 109	109
Tableau 1: Synthèse de la démarche pour la collecte des données dans les IMF 141	141
Tableau 2: Synthèse des quelques travaux sur le financement des ME 143	143
Tableau 3: Les variables retenues pour le modèle, leur codification et les effets attendus... 146	146
Tableau 4: Description des variables « caution solidaire » et « caution solidaire et titres fonciers » 155	155
Tableau 5: Description des variables « titres fonciers » et « fonds de garantie » 155	155
Tableau 6: Description des variables « caution solidaire et warrant » et « salaire »..... 156	156
Tableau 7: Description des variables « agr_ind » et « agr_ass » 157	157
Tableau 8: Description des variables « fem » et « emp_sal » 157	157
Tableau 9 : Description des variables « mar_e », « com_ass » et « com_ind » 158	158
Tableau 10: Description des variables « act_cce » ; « act_agr » et « act_artis » 158	158
Tableau 11: Description des variables « loc_act » et « md_usd » 159	159
Tableau 12: Description des variables « ec_inf12 », « ec_12m24 » et « ec_24m » 160	160
Tableau 13: Déterminants de l'obtention totale des microcrédits dans les IMF burundaises 161	161
Tableau 14: Effets marginaux du modèle de l'obtention partielle du prêt..... 170	170
Tableau 15: Évolution de la répartition des emprunteurs dans les IMF burundaises selon leur profil, de 2012 à 2016 178	178
Tableau 16: Proportion des individus connaissant une IF en 2012..... 181	181

Tableau 17: Proportion de ceux qui n'ont aucune connaissance d'une IF selon le sexe et le milieu de résidence en 2012	182
Tableau 18: Proportion de ceux qui ont accès à un compte selon l'âge, le niveau d'étude et l'occupation principale en 2012	183
Tableau 19: Fréquence de moyen de paiement utilisé dans les transactions en 2012.....	184
Tableau 20: Utilisation de l'épargne selon le sexe et le milieu de résidence en 2012	184
Tableau 21: Effectif de détenteurs des cartes électroniques bancaires par sexe de 2016 à 2017	187
Tableau 22: Synthèse des variables retenues pour le modèle de la demande	205
Tableau 23: Synthèse de variables d'accès aux microcrédits.....	208
Tableau 24: Résultats descriptifs des modèles de demande, de l'accès et du rationnement du crédit.....	213
Tableau 25: Résultats de l'estimation	217

LISTE DES FIGURES

Figure 1: Évolution de crédits et des dépôts, de 2012 à 2018 (en millions de BIF)	73
Figure 2: Évolution de l’effectif des clients bénéficiaires des services financiers par sexe	74
Figure 3: Analyse comparative du portefeuille des IMF entre le crédit productif et le crédit consommation, selon le statut juridique des IMF, de 2012 à 2018 (en millions de BIF)	75
Figure 4: Évolution des crédits productifs par secteur d’activité, de 2012 à 2018, selon le statut juridique des IMF	76
Figure 5: Mécanisme indicatif de la technique de warrantage.....	91
Figure 6: Dispositif des produits électroniques des IMF burundaises : cas de ‘Point of service’ (POS).....	94
Figure 7: Évolution de quelques indicateurs concernant les microentreprises au Burundi ...	112
Figure 8: Évolution de CA déclaré et impôts payés par les microentreprises au Burundi.....	113
Figure 9: Caractéristiques et choix de financement des entreprises appartenant à des femmes	130
Figure 10: Carte du Burundi : zone de collecte des données	150
Figure 11: Évolution du nombre de bénéficiaires des services financiers selon la technique de prêt employée et le sexe	176
Figure 12: Répartition des comptes des dépôts et des crédits des petites entreprises et autres sociétés, par sexe, en 2015	179
Figure 13: Évolution de nombre des bénéficiaires de services financiers dans les BEF et IMF de 2012 à 2015	180
Figure 14: Mode d’épargne au Burundi en 2012	185
Figure 15: Fréquence d’utilisation des comptes, selon nature de l’opération et la durée de relation avec une IMF, en 2012.....	186
Figure 16: Intermédiaire financier utilisé et fréquence d’utilisation à l’occasion du transfert de fonds au Burundi en 2012	187
Figure 17: Évolution de l’effectif des entreprises ayant obtenu du crédit, par taille, selon le sexe, de 2015 à 2017	188

Figure 18: Différents motifs de la non-demande d'un crédit	192
Figure 19: Distribution du mode de financement des ME selon la provenance des fonds des enquêtés	199
Figure 20: Distribution des microentrepreneurs selon leurs modalités d'accès au microcrédit et durée du microcrédit obtenu.....	201
Figure 21: Répartition des microentrepreneurs selon le sexe et selon le secteur d'activité de la ME.....	202
Figure 22: Répartition des microentrepreneurs selon le nombre de fois qu'ils ont obtenu un microcrédit	203
Figure 23: Proposition d'un dispositif d'amélioration du financement des ME	224

LISTE DES ANNEXES

Annexe 1: Répartition chiffrée du portefeuille des IMF mutualistes de 2012 à 2018 (en million de BIF).....	238
Annexe 2: Répartition chiffrée du portefeuille des IMF mutualistes selon le secteur de la ME de 2012 à 2018 (en million de BIF)	238
Annexe 3: Répartition chiffrée du portefeuille des IMF à société anonyme de 2012 à 2018 (en million de BIF)	239
Annexe 4: Répartition chiffrée du portefeuille des IMF à société anonyme selon le secteur de la ME de 2012 à 2018 (en million de BIF)	239
Annexe 5: Ecart de bancarisation par catégorie de populations (en % de la population de plus de 15ans)	240
Annexe 6: Raisons de non demande d'un crédit	240
Annexe 7: Différents types de besoins de financement d'une entreprise à long terme.....	241
Annexe 8: Les IMF opérationnelles au Burundi au 31/12/2018	242
Annexe 9: Cartographie des principales IMF au Burundi en 2016.....	246
Annexe 10: Structure du marché de la microfinance au Burundi en 2015.....	247
Annexe 11: Principes du marché d'oligopole	248
Annexe 12: Evolution des points de services des IMF burundaises de 2012 à 2018.....	248
Annexe 13: ME présentées par les IMF au FMCR pour refinancement de 2012 à 2016	249
Annexe 14 : Brève présentation du « Micro Crédit aux Pauvres Economiquement Actifs » (MCPEA)	250
Annexe 15: Répartition des bénéficiaires des fonds de garantie (FG) du MINEAGRIE par province de 2014 à 2016	251
Annexe 16: Quelques ME appuyées par le FIDA dans la province de Cibitoke	252
Annexe 17: Produits d'épargne offerts par les IMF burundaises.....	253
Annexe 18: Lettres de demande d'accès à la documentation.....	254
Annexe 19: Lettres de réponses d'accès à la documentation	255
Annexe 20: Répartition des microentrepreneurs selon la nature de la garantie de la ME	258

Annexe 21: Répartition des microentrepreneurs selon leur profil	260
Annexe 22: Répartition des microentrepreneurs selon les caractéristiques de la ME.....	261
Annexe 23: Répartition des microentrepreneurs selon les besoins financiers exprimés.....	261
Annexe 24: Matrice de corrélation de l'obtention totale ou partielle du crédit	262
Annexe 25: Qualité du modèle sur les déterminants d'obtention partielle des crédits dans les IMF burundaises.....	264
Annexe 26: Effets marginaux du modèle d'obtention partielle du crédit	265
Annexe 27: Nature de quelques subventions accordées aux IMF burundaises de 2006 à 2015	266
Annexe 28: Questionnaire administré et qui a été utilisé au quatrième chapitre	267
Annexe 29: Matrice de corrélation pour le modèle de la demande.....	270
Annexe 30: Matrice de corrélation pour le modèle d'accès.....	271
Annexe 31: Matrice de corrélation pour le modèle du rationnement du crédit.....	272
Annexe 32: Qualité des modèle de la demande, de l'accès et du rationnement.....	273
Annexe 33: Effets marginaux du modèle de demande de crédit.....	274
Annexe 34: Effets marginaux du modèle d'accès au crédit	275
Annexe 35: Effets marginaux du modèle du rationnement du crédit.....	275

LISTE DES ENCADRÉS

Encadré 1: Quelques projets de la promotion de l'entrepreneuriat au Burundi	105
---	-----

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Abalo K., (2007), « Importance de la microfinance dans le financement des microentreprises au Togo ». *Contribution. Conférence Économique Africaine*. <https://www.findevgateway.org/fr/library/importance-de-la-microfinance-dans-le-financement-des-microentreprises-au-togo>. Revisité le 08/09/2019 à 13h10mn

Abdelkader I.B., Hathroubi S. Et Jamaa M.B., (2014), « Microfinance Institutions' Efficiency in the MENA Region: A Bootstrap-DEA Approach » *Research Journal of Finance and Accounting*. Vol. 5. n°6, 2014. <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.885.8212&rep=rep1&type=pdf> Consulté le 09/12/2017 à 14h30mn

Acclassato D.H., (2010), « Le microcrédit entre shopping institutionnel et ciblage des plus pauvres », *Mondes en développement*. 2010. n°152, pp. 31-44. www.cairn.info/revue-mondes-en-developpement-2010-4-page-31.htm. Visité le 23/12/2017 à 14h24mn

Adam M., (2009), *Réinventer l'entrepreneuriat pour soi, pour nous, pour eux*. L'Harmattan. Paris. 186 p.

AFD, (2016), « Comment mettre en œuvre une activité génératrice de revenu dans le cadre d'un microprojet de solidarité internationale : Guide 104 ». *Agence Microprojets. Incubateur d'initiatives sociales*. 28 p. <http://www.resacoop.org/sites/default/files/guide04-agr-agence-microprojets.pdf>. Consulté le 08/11/2019 à 17h

Agarwal S., Rahman S., et Errington A.(2009), « Measuring the Determinants of Relative Economic Performance of Rural Areas ». *Journal of Rural Studies*. Vol. 25. n°3, pp. 309-21. https://www.academia.edu/25647440/Measuring_the_determinants_of_relative_economic_performance_of_rural_areas. Consulté le 31/10/2019 à 12h20mn

Agbarevo M.N.B. et Meregini D. C. (2019), « Effect of Non-Farm Income-Generating Activities on Poverty Reduction among Rural Households in Abia State, Nigeria ». *International Journal of Agriculture and Research*. Vol. 2. n°1, pp. 15-25. <http://ijournal.com/index.php/ar/article/view/82/17>. Consulté le 08/11/2019 à 15h09mn

API, (2013 ; 2017), « Rapport d'activité », *Rapport final*

Ahmed H., (2002), « Financing Microenterprises: An Analytical Study of Islamic Microfinance Institutions ». *Islamic Economic Studies*. Vol. 9. n°2, March 2002. <http://www.irti.org/English/Research/Documents/IES/110.pdf>. Consulté le 22/09/2019 à 7h10mn

Ahlin C., (2016), « Group Lending, Matching Patterns and the Mystery of Microcredit: Evidence from Thailand » *University of Michigan*. <https://pdfs.semanticscholar.org/e412/b151ac69d87bef58f93359325d6fe96f0955.pdf> Consulté le 31/01/2017 à 14h35mn.

Akerlof G. A. (1970), « The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism » *The Quarterly Journal of Economics*. Vol. 84. n°3. pp. 488-500. <http://links.jstor.org/sici?sici=0033-5533%28197008%2984%3A3%3C488%3ATMF%22QU%3E2.0.CO%3B2-6>. Consulté le 02/10/2017

Akinboade O.A., (2005), « Les femmes, la pauvreté et le commerce informel en Afrique orientale et australe » *Revue Internationales des Sciences Sociales*, 2005/2. n°184, pp. 277-300. <https://www.cairn.info/revue-internationale-des-sciences-sociales-2005-2-page-277.htm>. Consulté le 08/01/2018 à 12h55mn

Al Mamun A., Ali Fazal S. et Muniady R., (2019), « Entrepreneurial Knowledge, Skills, Competencies and Performance: A Study of Microenterprises in Kelantan, Malaysia ». *Asia Pacific Journal of Innovation and Entrepreneurship*. Vol. 13. n°1, pp. 29-48.

Aldaba R.M., (2012), « Small and Medium Enterprises' (SMEs) Access to Finance : Philippines », *Discussion Paper Series* n°2012-05. 48 p. <http://www.pids.gov.ph>. Consulté le 15/01/2018 à 13h35mn

Amann B. (2011), « La gouvernance des entreprises familiales : atouts, risques et vulnérabilités ». In Actes du colloque du 17 juin 2010 à l'Université Paris-Dauphine (Colloques ; LexisNexis, ed.).

Anderson D.R., Sweeney D. J. et Williams A.T. (2007), *Statistiques pour l'économie et la gestion*. Traduction de la première édition américaine. 2^{ème} édition. Coll. Nouveaux Horizons. De Boek. Paris.

Anderson, A. R., et Gaddefors, J. (2016), « Entrepreneurship as a Community Phenomenon. Reconnecting Meanings and Place ». *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 28(4), 504-518. [doi:10.1504/ijesb.2016.077576](https://doi.org/10.1504/ijesb.2016.077576). Consulté le 06/05/2021 à 19h18mn

Anis O. et Mohamed F. (2012), « How Entrepreneurs Identify Opportunities and Access to External Financing in Tunisian's Micro-Enterprises? » *African Journal of Business Management*, 6(12), pp. 4635-4647. [doi:10.5897/ajbm11.1849](https://doi.org/10.5897/ajbm11.1849). Consulté le 07/05/2021 à 8h30mn

Araar A. et al.L, (2019) « Impact of Credit and Training on Enterprise Performance: Evidence from Urban Ethiopia ». *SSRN Electronic Journal*, (June). <https://doi.org/10.2139/ssrn.3410577>. Consulté le 10/10/2019 à 14h

Arellano R. (1994), « Une classification des entreprises du secteur informel ». In Arellano R., Gasse Y. et Verna G. sous la direction de, *Les entreprises informelles dans le monde*, Presses de l'Université Laval, Québec. 484 p.

Arellano R., Gasse Y. et Verna G, (1994), « Le monde de l'entreprise informelle : économie souterraine ou parallèle » In Ponson B. et Scaan J.L. *L'esprit d'entreprise : Aspects managériaux dans le monde francophone*, AUPELF, John Libley Eurotext. Paris-Londres. 484 p.

Armendariz de Aghion B. et Gollier C., (2000), « Peer Group Formation in an Adverse Selection Model ». *The Economic Journal*. Vol. 110, N°465 (Jul. 2000), pp. 632-643. <http://www.jstor.org/stable/2565918>. Visité le 31/01/2017 à 14h 55mn

Armendariz de Aghion B. et Morduch J., (2005), *The Economics of Microfinance*, Library of Congress Cataloging-in-Publication Data, 346 p.

Artis A., (2012), *La finance solidaire. Analyse socio-économique d'un système de financement*. Michel Houdiard Ed. 198 p.

Ashta A., (2013), « Microfinance and Microentrepreneurship: Case Studies in Social Innovation » *Working Paper*. n° 13/046, 2013. *Université Libre de Bruxelles-Solvay Brussels School of Economics and Management*. Consulté le 15/12/2017 à 14h29mn

Ashcroft M., Djoï D. et Ndikumana L, (2007), « Microfinance au Burundi : diagnostic et recommandations stratégiques » *Women's World Banking, Rapport d'activités*. <https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-fr-etudes-de-cas-microfinance-au-burundi-06-2007.pdf>. Visité le 10/12/2017 à 14h30mn

Assadi D., et Cudi A., (2011), « Le potentiel d'inclusion financière du "mobile banking". Une étude exploratoire ». *Management et Avenir*. Vol. 6. n°46, pp. 227-243. <https://www.cairn.info/revue-management-et-avenir-2011-6-page-227.htm>. Consulté le 26/09/2019 à 21h14mn.

Atanasova C.V. et Wilson N., (2004), « Disequilibrium in the UK Corporate Loan Market ». *Journal of Banking & Finance* 28 (2004), pp. 595–614. www.elsevier.com/locate/econbase. Consulté le 10/10/2019 à 10h00mn

Attali J. et Arthus-Bertrand Y., (2007), *Voyage au cœur d'une révolution. La microfinance contre la pauvreté*. J-C Lattès. Paris. 273 p.

Aterido R., Beck T. et Iacovone L. (2013), « Access to Finance in Sub-Saharan Africa: Is There a Gender Gap? » *World Development*, 47, pp. 102-120. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2013.02.013>. Consulté le 04/12/2019 à 21h

Balaji Ravi Gopal R., Chengaiah Chetty K. et Kalpana Kumari V., (2019), « Impact of Microfinance on the Financial Performance of Microenterprises », *Indian Journal of Research*. Vol. 3. n°3, pp. 242-244. <http://worldwidejournals.co.in/index.php/pijr/article/viewFile/5864/5843> Consulté le 20/09/2019 à 22h39mn

Banerjee A.V et Duflo E. (2012), *Repenser la pauvreté*. Editions du Soleil. Paris. 453 p.

Banerjee A., Karlan D et Zinman J., (2015), « Six Randomized Evaluations of Microcredit : Introduction and Further Steps » *American Economic Journal: Applied Economics* 2015, 7(1): 1-21. <http://dx.doi.org/10.1257/app.20140287> Consulté le 07/12/2017 à 14h34mn

Bangasser P.E., (2000), « The ILO and the Informal Sector: An Institutional History ». *International Labour Organisation. Employment Sector*. http://www.ilo.int/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/publication/wcms_142295.pdf. Consulté le 15/02/2018 à 15h48mn

BAD. (2012). « Environnement de l'investissement privé dans les pays de la Communauté Économique des États de l'Afrique Centrale. Contraintes et Perspectives » *Rapport régional*. 68 p. <https://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Project-and-Operations/Afrique%20Centrale%20-%20Environnement%20de%20l%27E2%80%99investissement%20priv%20-%20Rapport%20-%20Régional.pdf>. Consulté le 13/10/2019 à 17h30mn

Banque de la République du Burundi, (2012), « Enquête nationale sur l'inclusion financière au Burundi ». *Rapport final*. 100 p. <https://www.brb.bi/fr/content/enqu%C3%AAtre-sur-l%27E2%80%99inclusion-financi%C3%A8re-1>. Consulté le 23/12/2017 à 14h36mn

....., (2017), « Rapport d'enquête sur l'offre des produits et services financiers formels au Burundi au 31 décembre 2016 ». *Rapport final*. 96 p. <https://www.brb.bi/fr/content/rapport-denquete-nationale-inclusion-financiere-edition-2017-0#overlay-context=fr/content/rapport-de-stabilite%20-%20Financi%C3%A8re> . Consulté le 15/09/2019

....., (2015), « Offre des services financiers formels au Burundi au 31 décembre 2014 », *Rapport final*. 41 p. <https://www.brb.bi/sites/default/files/RAPPORT%20D%27ENQUETE%20NATIONALE%20INCLUSION%20FINANCIERE-%20EDITION%202015.pdf> f. Consulté le 05/03/2018 à 14h38mn

....., (2016), « Offre des services financiers formels au Burundi au 31 décembre 2015 », *Rapport final*. 76 p. [https://www.brb.bi/sites/default/files/RAPPORT %20ENQUETE %20INCLUSION %20FINANCIERE %202017.pdf](https://www.brb.bi/sites/default/files/RAPPORT%20ENQUETE%20INCLUSION%20FINANCIERE%202017.pdf). Consulté le 05/03/2018 à 14h 39mn

....., (2018), « Règlement n°001/2018 relatif aux activités de microfinance ». 45 p. Bujumbura, Burundi. [https://www.brb.bi/sites/default/files/circulaires/R %C3 %A8glement](https://www.brb.bi/sites/default/files/circulaires/R%C3%A8glement) . Revisité le 14/09/2019 à 13h24mn

BNDE, (2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017), « Rapport annuel d'activité » *Rapport final*.

Barber B. M. et Odean T., (2001), « Boys will be Boys: Gender, Overconfidence and Common Stock Investment ». *The Quarterly Journal of Economic*. pp. 261-292. [http://faculty.haas.berkeley.edu/odean/papers %20current %20versions/boyswillbeboys.pdf](http://faculty.haas.berkeley.edu/odean/papers%20current%20versions/boyswillbeboys.pdf). Consulté le 12/03/2018 à 14h41mn

Bauchet J. et Morduch J., (2013), « Is Micro too Small? Microcredit vs. SME Finance ». *World Development*. Vol. 43, pp. 288-297. www.elsevier.com/locate/worlddev. Consulté le 10/01/2018 à 14h43mn

Becker P.M., (2010), « Integrating New Asset Classes into an Asset Allocation Framework: Using Scenario Methodologies in the Case of Microfinance ». *Research, University of St. Gallen*. [http://verdi.unisg.ch/www/edis.nsf/SysLkpByIdentifiant/3758/\\$FILE/dis3758.pdf](http://verdi.unisg.ch/www/edis.nsf/SysLkpByIdentifiant/3758/$FILE/dis3758.pdf) Consulté le 11/03/2018 à 14h47mn

Beck T., et al. (2012), « La finance en Afrique : au-delà de la crise ». *The World Bank. Rapport final*. 332 p.

Beck T., Demirgüç-Kunt A. et Honohan (2009), « Access to Financial Services: Measurements, Impact and Policies ». *The World Bank Research Observer* (2009). Vol. 24. n° 1 (February 2009). <http://documents.worldbank.org/curated/en/547661468161359586/pdf/767870JRN0WBRO00Box374387B00PUBLIC0.pdf>. Consulté le 31/10/2019 à 21h

Bedecarrats F. et Marconi R., (2009), « L'influence de la régulation sur la contribution de la microfinance au développement : le cas de la Bolivie ». *Revue Tiers Monde*. 2009/1. n°197. pp. 71-90. <https://www.cairn.info/revue-tiers-monde-2009-1-page-71.htm>. Consulté le 03/06/2018 à 22h31mn

Behr P., Entzian A. et Güttler A., (2010), « How do Lending Relationships Affect Access to Credit and Loan Conditions in Microlending? ». *Journal of Banking & Finance*. Volume 35, Issue 8. pp. 2169-2178. <https://www.researchgate.net/publication/222828782> Consulté le 08/12/2017 à 21h37mn

Bekolo C et Beyina E, (2009), « Le financement par capital risque dans les PME innovantes : le cas spécifique des PME innovantes camerounaises », *Innovations*. Vol. 1. n°29, pp. 169-195. <https://www.cairn.info/revue-innovations-2009-1-page-169.htm>. Consulté le 28/10/2019 à 13h

Belin J., Cavaco S. et Guille M., (2011), « Structure financière et dépenses de R&D », *Économie & prévision*. n°1. Vol. 197, pp. 129-143. <https://www.cairn.info/revue-economie-et-prevision-2011-1-page-129.htm>. Revisité le 26/11/2017 à 21h42mn

Benassy-Quere A., Boone L. et Coudert V. (2015), « L'impact des taux d'intérêt sur les comportements de demande ». In « *Les taux d'intérêt* ». pp. 11-32. <https://www.cairn.info/les-taux-d-interet--9782707185860-page-11.htm>. Consulté le 18/07/2021 à 13h50mn

Bennis L., (2016), « Les Institutions de la Microfinance entre la responsabilité sociale et la performance financière : Cas des Associations de microcrédits » *European Scientific*

Journal. January 2016. 7431. <http://dx.doi.org/10.19044/esj.2016.v12n1p372>. Revisité le 25/11/2017 à 21h 42mn

Bester H., (1985), « Screening vs. Rationing in Credit Markets with Imperfect Information », *American Economic Review*. Vol. 75. n°45. 4 (Sept. 1985), pp. 850-855. <http://www.jstor.org/stable/1821362>. Consulté le 31/05/2018 à 21h44mn

Boot A. W. A., (2000), « Relationship Banking: What do we Know? » *Journal of Financial Intermediation*. Vol. 9, pp. 7-25 <http://www.idealibrary.com>. Consulté le 22/09/2019 à 19h12mn

Boukar H., (2009), « Les facteurs de contingence de la croissance des micros et petites entreprises camerounaises », *La Revue des Sciences de Gestion*, 2009/3. n°237-238. pp. 75 à 83. <https://www.cairn.info/revue-des-sciences-de-gestion-2009-3-page-75.htm>. Consulté le 15/01/2017 à 21h52mn

Botzung M., (1996), « Dispositifs d'appui et financement de la petite entreprise ». *Tiers-Monde*, tome 37. n°145, 1996. pp.135-151. http://www.persee.fr/doc/tiers_0040-7356_1996_num_37_145_5034. Consulté le 27/03/2018 à 21h50mn

Bouri N. (2021), Performance et secteur d'activité des PME de la wilaya d'Oran : une analyse statistique par l'ACP. *Economie et développement*, Vol.9, n°01 (2021). pp.74-86. <https://www.asjp.cerist.dz/en/PresentationRevue/299>. Consulté le 06/10/2021 à 18h58

Boyé S., Hajdenberg J. et Poursat C., (2006). *Le Guide de la Microfinance*, Microcrédit et épargne pour le développement. Editions d'Organisation. Paris. 368 p.

Buckley G., (1997), « Microfinance in Africa : Is it Either the Problem or the Solution? » *World Development*, 1997. Vol. 25. n°7. pp. 1081-1093. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0305750X97000223>. Consulté le 09/12/2016 à 15h50mn

Blancard S., Boussemart J.-P. et Kerstens K., (2003), « L'influence des contraintes de financement de court terme sur le profit des exploitations agricoles : une approche non paramétrique ». *Économie & prévision*. 2003/3. n°159. pp. 71-81. <https://www.cairn.info/revue-economie-et-prevision-2003-3-page-71.htm>. Consulté le 14/10/2019 à 19h09mn

Bloy E. et Mayoukou C. (1994), « Analyse du risque et réintermédiation de l'épargne en Afrique subsaharienne ». *African Review of Money, Finance and Banking*, 2(1), 73-95. https://www.jstor.org/stable/23027486?seq=1#metadata_info_tab_contents. Consulté le 02/12/2019 à 13h10mn

Brana S. et Jégourel Y., (2001), « La réalité de la microfinance à l'échelle régionale : l'exemple de l'Aquitaine », *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*. Vol. 2. pp. 245-268. <http://www.cairn.info/revue-d-economie-regionale-et-urbaine-2011-2-page-245.htm>. Consulté le 09/12/2016 à 13h25mn

Brau J.C. et Woller G.M., (2004), « Microfinance: A Comprehensive Review of the Existing Literature ». *Journal of Entrepreneurial Finance and Business Ventures*. Vol. 9. n°5. pp. 1-26. <http://digitalcommons.pepperdine.edu/jef/vol9/iss1/2>. Consulté le 28/03/2018 à 14h36mn

Braune E., Sahut J.M et Hikkerova L. (2020), « External Financing Perceptions by Sub-Saharan Entrepreneurs: A Qualitative Approach ». *International Journal of Entrepreneurship and Small Business (IJESB)*. Vol. 41. n°1. pp. 58-73. <https://doi.org/10.1111/0447-2778.00009>. Consulté le 07/05/2021 à 10h00

Brihaye T. et al., (2018), « Positive versus Negative Incentives for Loan Repayment in Microfinance: A Game Theory Approach ». *Review of Development Economics*. 2019. 23: 577-597. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/rode.12563>. Consulté le 04/11/2019 à 12h33mn

Calomiris et al. (2017), « How Collateral Laws Shape Lending and Sectoral Activity ». *Journal of Financial Economics*, 123(1), 163–188. [doi:10.1016/j.jfineco.2016.09.005](https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2016.09.005). Consulté le 06/05/2021 à 10h35mn

Camilleri J.-L. (2007), *La microentreprise rurale en Afrique : de la survie à la croissance. Cas rwandais*. L'Harmattan. Paris. 163 p.

Civelek M. et al., (2019), « Barriers in Financing Microenterprises from the Perspective of Czech and Slovak Microentrepreneurs ». *Journal of Business Economics and Management*. Vol. 20. n°2. pp. 244-267. <https://doi.org/10.3846/jbem.2019.8114> Consulté le 28/09/2019 à 10h32mn

Coase R., H., (1937), « The Nature of the Firm » *Economica*. Wiley. N.S., 4, November. pp. 386-405. <http://links.jstor.org/sici?sici=00130427%28193711%292%3A4%3A16%3C386%3ATNOTF%3E2.0.CO%3B2-B>. Revisité le 10/12/2017 à 22h10mn

Condor R. et Hachard V., (2014), « Apprendre à entreprendre par l'accompagnement d'entrepreneurs en phase de réinsertion : une réflexion à partir des cordées de l'entrepreneuriat », *Revue de l'Entrepreneuriat*. Vol. 13. n°2. pp. 89-114. <https://www.cairn.inforevue-de-l-entrepreneuriat-2014-2-page-89.htm>. Consulté le 25/09/2019 à 14h46mn

Conférence Internationale du Travail, (2015) ; « Les petites et moyennes entreprises et la création d'emplois décents et productifs » *Rapport IV*, 104^{ème} session, 2015. 85 p. www.ilo.org/publns. Consulté le 28/01/2017 à 15h50mn

Constantinidis C., Cornet A. et Asandei S. (2006), « Financing of Women-Owned Ventures: The Impact of Gender and other Owner-and Firm-Related Variables ». *Venture Capital : An International Journal of Entrepreneurial Finance*, 8(2), 133-157. [doi:10.1080/13691060600572557](https://doi.org/10.1080/13691060600572557). Consulté le 05/05/2021 à 13h05mn

Commission Economique pour l'Afrique et Union Africaine (2012), « Rapport économique sur l'Afrique : libérer le potentiel de l'Afrique en tant que pôle de croissance mondiale ». *Nations Unies. Rapport final*. 212 p. <https://www.uneca.org/fr/publications/rapport-%C3%A9conomique-sur-l%E2%80%99afrique-2012>. Consulté le 25/10/2019 à 12h12mn

CGAP, (2012a), « Le financement des petites entreprises : quel rôle pour les institutions de microfinance ? », *Note d'information* n°81. <http://www.cgap.org/gm/document-1.9.57219>. Consulté le 11/01/2018 à 15h50mn

....., (2012b), « A Guide to Regulation and Supervision of Microfinance: Consensus Guidelines ». *World Bank*. 128 p. www.cgap.org. Visité le 03/02/2018 à 17h55mn

....., (2012c), « Promouvoir le double objectif de résultat : une participation active des investisseurs à la gouvernance de la microfinance ». <https://www.findevgateway.org/sites/default/files/mfg-fr-outils-participation-investisseurs-gouvernance-microfinance-05-2012-note-focus.pdf>. Consulté le 12/08/2019

....., (2006), « Guide des bonnes pratiques pour les Organisations qui financent la microfinance ». www.cgap.org. 63 p. 2^{ème} édition. Consulté le 11/03/2018 à 16h00mn

....., (2014), « Le warrantage, un système au service du financement des producteurs agricoles ». [https://www.findevgateway.org/fr/library/le-warrantage-un-syst %C3 %A8me-au-service-du-financement-des-producteurs-agricoles](https://www.findevgateway.org/fr/library/le-warrantage-un-syst%C3%A8me-au-service-du-financement-des-producteurs-agricoles). Consulté le 8/11/2019 à 14h25mn

....., (2002), « Microfinance, subventions et instruments non financiers dans le cadre de la réduction de la pauvreté : quel est le rôle du microcrédit ? ». *Note focus du CGAP*. n°20. <https://www.cgap.org/sites/default/files/researches/documents/CGAP-Focus-Note-microfinance-Grants-and-Non-Financial-Responses-to-Poverty-Reduction-Where-Does-Microcredit-Fit-Dec-2002-French.pdf>. Consulté le 13/10/2019 à 22h32mn

Couchoro M. K. (2019) "La place des mecanismes d'épargne-credit et de prêt progressif dans la selection des clients des IMF en milieu urbain : le cas de WAGES en 2010". *European Journal of Development Research*, 31(2), 314–331. <https://doi.org/10.1057/s41287-018-0156-1>. Consulté le 18/02/2020 à 14h13mn

CNUCED, (2013), « Le développement économique en Afrique. Le commerce intra-africain : libérer le dynamisme du secteur privé ». *Nations Unies. Rapport 2013*. 172 p. https://unctad.org/fr/PublicationsLibrary/aldcafrica2013_fr.pdf. Consulté le 25/10/2019 à 9h20mn

Chakraborty, A. et Hu C. X. (2006), « Lending Relationships in Line-of-Credit and Nonline-of-Credit Loans: Evidence from Collateral Use in Small Business ». *Journal of Financial Intermediation*, 15(1), 86–107. [doi:10.1016/j.jfi.2005.07.002](https://doi.org/10.1016/j.jfi.2005.07.002). Consulté le 06/05/2021 à 9h40mn

Chataille A. et al., (2011), « Gestion des risques agricoles par les petits producteurs : focus sur l'assurance récolte indicielle et le warrantage ». *Document de travail*. n°113. 86 p. <https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-fr-etudes-de-cas-gestion-des-risques-agricoles-par-les-petits-producteurs-05-2011.pdf>. Consulté le 11/11/2017 à 15h51mn

Chaze C. et Traoré F., (2000), « Le défi de la petite entreprise », 128 p. http://docs.eclm.fr/pdf_livre/180LesDefisDeLaPetiteEntrepriseEnAfrique.pdf. Consulté le 02/12/2017 à 22h00

Chowdbury A., (2009), « Microfinance as a Poverty Reduction Tool: A Critical Assessment ». *Working Paper* n°89. <http://www.un.org/esa/desa/papers>. Consulté le 05/02/2018 à 09h30mn

Christen R.P., Lyman T.R. et Rosenberg R., (2003), « Microfinance Consensus Guidelines : Guiding Principles on Regulation and Supervision of Microfinance ». *Rapport final*. 38 p. <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/16958/831500WP0ENGLI00Box379886B00PUBLIC0.pdf?sequence=1>. Consulté le 13/12/2019 à 21h10mn

Claessens S., (2006), « Access to Financial Services: A Review of the Issues and Public Policy Objectives », *The World Bank Research Observer*. Vol. 21. n°2. <https://www.fsa.go.jp/frtc/20061205/07-04.pdf> Consulté le 21/03/2018 à 15h51mn

Claessens S., Demirgüç-Kunt A., et Huizinga H., (2001), « How Does Foreign Entry Affect Domestic Banking Markets? ». *Journal of Banking & Finance*. Vol. 25. pp. 891-911 www.elsevier.com/locate/econbase. Consulté le 06/10/2019 à 22h50mn

Clot A., (2019), « L'économie numérique à l'assaut de la finance ». *Annales des Mines - Réalités industrielles*. 2019/1. Février 2019. pp. 41-44. <https://www.cairn.info/realites-industrielles-2019-1-page-41.htm>. Consulté le 17/10/2019 à 16h02mn

Cravo Tulio A. et Ciao Piza, (2016), « The Impact of Business Support Services for Small and Medium Enterprises on Firm Performance in Low and Middle-Income Countries: A Meta-Analysis », *Policy Research Working Paper 7664. World Bank Group*. 57 p. <http://documents.banquemondiale.org/curated/fr/521211467989461591/pdf/WPS7664.pdf>. Consulté le 24/09/2019 à 22h09mn

Dahou K., Omar H. I., et Pfister M., (2009), « Afrique : développer les marchés financiers pour la croissance et l'investissement ». NEPAD-OCDE. Rapport final. 23 p. <https://www.oecd.org/fr/developpement/investissementpourledeveloppement/44007420.pdf>. Consulté le 26/10/2019 à 18h02mn

Datar S.M., Epstein M.J. et Yuthas K.J., (2009), « Management Accounting and Control: Lessons for and from the World's Tiniest Businesses ». *Journal of Strategic Finance*. pp. 27-34. https://pdxscholar.library.pdx.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1012&context=busadmin_fac. Consulté le 12/09/2019 à 20h33mn

Deininger K., Savastano S. et Xia F., (2017), « Smallholders' Land Access in Sub-Saharan Africa: A New Landscape? ». *Food Policy*, 67 (2017) 78-92. <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/igo/>. Consulté le 02/11/2019 à 19h55mn

De Crombrughe A., (2016), *Introduction aux principes de l'économie : choix et décisions économiques*. 2^{ème} édition. De Boeck. Paris. 684 p.

De Lima P., (2012), *Économie bancaire et croissance économique : vers une macroéconomie renouvelée*. Dunod, Paris, 221 p.

De Mel S., McKenzie D., et Woodruff C. (2011), « Getting Credit to High Return Microentrepreneurs: The results of an Information Intervention ». *World Bank Economic Review*, 25(3), 456-485. <https://doi.org/10.1093/wber/lhr023>. Consulté le 03/12/2019 à 16h

Diaz-Serrano L. et Sackey F. G., (2018), « Microfinance and Credit Rationing: Does the Microfinance Type Matter? ». *Journal of Sustainable Finance & Investment*, 2018. Vol. 8. n°2. pp. 114-131. <https://doi.org/10.1080/20430795.2017.1403181>. Consulté le 12/11/2019 à 17h28mn

Diop S., (2015), « L'évolution du système bancaire en zone Franc », *Techniques Financières et Développement*, 2015/4. n°121. pp. 59-69. <https://www.cairn.info/revue-techniques-financieres-etdeveloppement-2015-4-page-59.htm>. Consulté le 08/01/2018 à 23h00

Diop A.N., (2019), « Taux d'intérêt et risque de crédit : analyse du comportement des banques en relation avec les petites et moyennes entreprises sénégalaises », *Revue Interventions économiques*. <http://journals.openedition.org/interventionseconomiques/5198>. Consulté le 13/08/2020

Doumbia S., (2011), « Surliquidité bancaire et « sous-financement de l'économie ». Une analyse du paradoxe de l'UEMOA ». *Tiers-Monde*. 2011/1. n°205. pp. 151-170. <https://www.cairn.inforevue-tiers-monde-2011-1-page-151.htm>. Consulté le 30/10/2019 à 11h01mn

Doing Business (2019), « Données clés : Afrique subsaharienne ». *World Bank Group*. https://français.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Fact-Sheets/DB19/FactSheet_DoingBusiness2019_SSA_Fr.pdf. Consulté le 28/10/2019 à 20h00mn

Dufourcq N., (2014), « Le financement des PME : un enjeu de compétitivité ». *Revue d'économie financière*. Vol. 2. n°114. pp. 39-54. <https://www.cairn.inforevue-d-economie-financiere-2014-2-page-39.htm>. Consulté le 06/10/2019 à 23h23mn

Dugas-Iregui S., (2007), « Le débat entre institutionnalistes et welfaristes en microfinance ». *Collaboration spéciale*. www.poisant.uqam.ca. Revisité le 16/01/2017 à 14h23mn

Dupuy C., (1990), « Les comportements d'épargne dans la société africaine : études sénégalaises », p. 31-51 ; In : Lelart M. *La tontine. Pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement*. J. Libbey ; Aupelf. 378 p. Consulté le 18/04/2018 à 16h01mn

Durlauf S.N. et Blume L.E., (2008), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Second Edition. Volume 2.

Djaowe J. et Maiday B., (2017), « Accès des individus aux services des institutions financières camerounaises : une analyse dans la région de l'Adamaoua ». *International Journal of Innovation and Applied Studies*. Vol. 19. n°4, Mar. 2017. pp. 870-885 <https://pdfs.semanticscholar.org/6276/a2a6f7aea1f8b49ef064a7225ada2ce5cfe1.pdf>. Consulté le 30/10/2019 à 14h25mn

Djefal S., (2007), *La microfinance entre le marché et la solidarité : l'exemple de l'Afrique de l'Ouest*. Editions des archives contemporaines-AUF. Paris. 116 p.

El Koraichi M., (2014), « La gestion de la relation client dans la banque : cas du marché marocain ». *La Revue Gestion et Organisation*. Vol. 6. pp. 20-27. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2214423414000088>. Consulté le 06/01/2018 à 16h02mn

Eniola A.A et Entebang H., (2015), « SME Performance-Financial Innovations and Challenges », *Procedia-Social and Behavioral Sciences*. Vol. 195. pp. 334-342. www.sciencedirect.com. Consulté le 19/01/2018 à 19h45mn

Fatoki O. (2014), « Enhancing Access to External Finance for New Micro-enterprises in South Africa ». *Journal of Economics*, 5(1), 1-6. [doi:10.1080/09765239.2014.11884978](https://doi.org/10.1080/09765239.2014.11884978). Consulté le 06/05/2021 à 13h45mn

Ferrary M., (2010), « Les femmes influencent-elles la performance des entreprises ? Une étude des entreprises du CAC 40 sur la période 2002-2006 », « *Travail, genre et sociétés* ». Vol. 1. n°23. pp. 181 à 190. <https://www.cairn.info/revue-travail-genre-et-societes-2010-1-page-181.htm>. Revisité le 16/01/2018 à 21h10mn

Fao, (2019), « Women's Access to Rural Finance: Challenges and Opportunities », *Food and Agriculture Organization of the United Nations*, Rome, 2019. <http://www.fao.org/3/ca5167en/CA5167EN.pdf>. Consulté le 30/10/2019 à 14h03mn

Filion L.J., (2001), *Réaliser son projet d'entreprise*. 3^{ème} édition. Collection Entreprendre. Transcontinental. Paris. 566 p.

Finaccess (2009a) « Financial Inclusion in Kenya: Survey Results and Analysis from FinAccess 2009 ». *Central Bank of Kenya*. 195 p. https://s3-eu-central-1.amazonaws.com/fsd-circle/wp-content/uploads/2015/08/30095804/11-06-27_finaccess_09_results_analysis.pdf. Consulté le 30/10/2019 à 9h30mn

....., (2009b), « National Survey 2009 Dynamics of Kenya's Changing Financial Landscape ». *Central Bank of Kenya*. https://www.centralbank.go.ke/uploads/financial_inclusion/2025116444_FinAccess%20%20Household%202009%20Key%20Results%20Report.pdf. Consulté le 29/10/2019 à 14h03mn

....., (2015), « Finaccess Business-Supply: Bank Financing of SMEs in Kenya », *Survey Report*. 44 p. <https://www.centralbank.go.ke/images/docs/Bank%20SupervisionBankFinancingsSMEsKenya.pdf>. Consulté le 21/03/2018 à 16h03mn

-, (2016), « Household Survey », *Rapport final*. 36 p.
[https://www.centralbank.go.ke/uploads/financial_inclusion/736331048_FinAccess %20 %20 Household %202016 %20Key %20Results %20Report.pdf](https://www.centralbank.go.ke/uploads/financial_inclusion/736331048_FinAccess%20%20Household%202016%20Key%20Results%20Report.pdf). Consulté le 21/03/2018 à 16h04mn
- Fouillet C., et al. (2016), « De gré ou de force : le microcrédit comme dispositif néolibéral ». *Revue Tiers Monde*. 2016/1. n°225. pp. 21-48. <https://www.cairn.info/revue-tiers-monde-2016-1-page-21.htm>. Consulté le 25/10/2018 à 14h
- Fotsa Lieno L., (2015), « Mésofinance : l'extension des activités des institutions de microfinance au segment des petites et moyennes entreprises ». *Thèse de doctorat, Université de Rouen*.
- Gabas J.-J., Ribier V. et Vernières M., (2017), « Présentation. Financement ou financiarisation du développement ? Une question en débat ». *Mondes en développement*, 2017/2. n°178. pp. 7-22. <https://www.cairn.info/revue-mondes-en-developpement-2017-2-page-7.htm>. Consulté le 24/09/2019 à 19h49mn
- Gahungu D., et al., (2013), « La contribution des institutions de microfinance au financement des petites et moyennes entreprises et l'autonomisation des femmes au Burundi », *Rapport final de recherche du FR-CIEA*. n°75/13. Bujumbura-Burundi. *Rapport final*. 74 p. www.trustafrica.org/icbe Revisité le 28/12/2017 à 22h45mn
- Galarionis E. C., Villa C. et Yusupov N., (2012), « Recent Advances in Lending to the Poor with Asymmetric Information » *Journal of Development Studies*. <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-00722838>. Consulté le 30/01/2017 à 22h47mn
- Gan L., Hernandez M. et Liu Y., (2017), « Group Lending with Peer Selection and Moral Hazard ». *Contribution*. <https://ssrn.com/abstract=2998801>. Consulté le 12/03/2018 à 22h48mn
- Godquin M., (2004), « Microfinance Repayment Performance in Bangladesh: How to Improve the Allocation of Loans by MFIs » *World Development*. Vol. 32. n°11. pp. 1909–1926. www.elsevier.com/locate/worlddev. Visité le 21/12/2017 à 22h53mn
- Gomez G.M.(2008), « Do Micro Enterprises Promote Equality or Growth? » *World Daad. Institute of Social Studies*. <https://www.researchgate.net/publication/239543392>. Consulté le 27/10/2019 à 10h20mn
- Gonzalez-Vega C. et al., (1996), « Bancosol: The Challenge of Growth for Microfinance Organizations » *Economy and Sociology. Occasional Paper*. n°2332. http://www.microfinance.com/English/Papers/Bolivia_BancoSol_Growth.pdf. Revisité le 05/12/2017 à 16h04mn
- Gopalan S. et Rajan R.S., (2018), « Foreign Banks and Financial Inclusion in Emerging and Developing Economies: An Empirical Investigation », *Journal of International Development*. Consulté le 16/12/2018 à 8h46mn
- Gotteland D., et Haon C., (2007), « Nouveaux produits : les clefs de la réussite ». *L'Expansion Management Review*, Vol.3. n°126. pp. 26-32. <https://www.cairn.info/revue-l-expansion-management-review-2007-3-page-26.htm>. Consulté le 26/09/2019 à 21h10mn
- Ghatak M. (1999). Group Lending, Local Information and Peer Selection. *Journal of Development Economics*, 60(1). pp. 27–50. [https://doi.org/10.1016/S0304-3878\(99\)00035-8](https://doi.org/10.1016/S0304-3878(99)00035-8). Consulté le 18/12/2019 à 16h20mn
- Guérin I., (2000), « Aléa moral et asymétrie d'information : le prêt collectif à responsabilité conjointe ». *Centre Auguste et Léon Walras, Université Lyon 2*.

<https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-fr-publications-diverses-pret-collectif-responsabilite-conjointe-05-2000.pdf>. Consulté le 01/02/2017 à 16h05mn

....., (2002), « Les pratiques financières des femmes entrepreneurs. Exemples sénégalais ». In: *Tiers-Monde*, tome 43. n°172, 2002. Microfinance : petites sommes, grands effets ? pp. 809-828. http://www.persee.fr/doc/tiers_1293-8882_2002_num_43_172_1653. Consulté le 29/04/2018 à 22h59mn

Guérin I., Palier J. et Prévost B., (2009), « Femmes et microfinance : Espoirs et désillusions de l'expérience indienne ». *Savoirs francophones*. 102 p.

Guérineau S. et Jacolin L., (2014), « L'inclusion financière en Afrique subsaharienne : faits stylisés et déterminants » *Revue d'économie financière*. 2014/4. n°116. pp. 57- 80. <https://www.cairn.info/revue-d-economie-financiere-2014-4-page-57.htm>. Consulté le 31/10/2019 à 22h18mn

Guttman J., M., (2006), « Assortative Matching, Adverse Selection, and Group Lending » *Working Paper*. www.networksfinancialinstitute.org. Consulté le 31/01/2017 à 22h58mn

Ghassibe M., Appendino M. et Mahmoudi S. E., (2019), « SME Financial Inclusion for Sustained Growth in Middle East and Central Asia ». *Working Paper WP/19/209. International Monetary Fund*. <https://www.google.com/search?client=firefox-b-d&q=ME+Financial+Inclusion+for+Sustained+Growth+in+the+Middle+East+and+Central+Asia>. Visité le 01/10/2019 à 13h13mn

Ghimire B. et Abo R. (2013), « An Empirical Investigation of Ivorian SMEs Access to Bank Finance: Constraining Factors at Demand-Level ». *Journal of Finance and Investment Analysis*. Vol. 2. n°4. pp. 29-55. <https://pdfs.semanticscholar.org/f2b8/69d953976ef171bbcf9b7000fdd45fd176b.pdf>. Consulté le 03/10/2019 à 20h

Greene W. (2005), « Reconsidering Heterogeneity in Panel Data Estimators of the Stochastic Frontier Model ». *Journal of Econometrics*. Vol. 126. pp. 269-303. www.elsevier.com/locate/econbase. Revisité le 05/01/2018 à 23h04mn

Groupe de la Banque mondiale (2015), « État des lieux : Inclusion financière en Tunisie. Populations à bas revenus et microentreprises », Sept. 2015, *Rapport final*. 22 p. <http://documents.worldbank.org/curated/en/519931467991909092/pdf/96222-REVISED-Box393219B-PUBLIC-FRENCH-2015-Snapshot-Inclusion-Financiere-Tunisie-FR-10-06.pdf>. Consulté le 03/11/2019 à 9h10mn

Harraou K., (2019), « Analyse du Pass-Through du taux d'intérêt au Maroc ». *Global Journal of Management and Business Research : B Economics and Commerce*. Vol. 19. n°5. pp. 12-38. <https://journalofbusiness.org/index.php/GJMBR/article/view/2836>. Consulté le 18/07/2021 à 12h07mn

Hernandez E.M., (1997), « L'État et l'entrepreneur informel en Afrique ». *Revue internationale P.M.E.*, 10 (1), 103-122. <https://doi.org/10.7202/1009019ar>. Consulté le 02/04/2021 à 10h

Honohan P., (2004), « Financial Sector Policy and the Poor: Selected Findings and Issues », *Working Paper n°43*. Washington, D.C. : *The World Bank*., 90 p. Consulté le 23/02/2018 à 23h12mn

Honlonkou A.N., Acclasto 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 2006. pp. 53-81. <https://www.microfinancegateway.org>.

[org/sites/default/files/mfg-fr-etudes-de-cas-determinants-performance-remboursement-dans-imf-au-benin-04-2005_0.pdf](#). Consulté le 20/01/2018 à 16h05mn.

Hosseini S. S. et al., (2012), « An Analysis of Transaction Costs of Obtaining Credits in Rural Iran » *Journal of Agriculture and Science Technology*. (2012) Vol. 14. pp. 243-256. <https://pdfs.semanticscholar.org/815f/68b8f946f584f91a6c94fc51b93fb9483ab9.pdf>. Consulté le 10/10/2019 à 9h23mn

Hurlin C., (2003), Econométrie des variables qualitatives : Modèles à variables endogènes qualitatives, *Econométrie des variables qualitatives*, Université d'Orléans. http://frederik.ducrozet.free.fr/econometrics/qualitatives/Qualitatif_Chapitre1.pdf. Consulté le 31/05/2018 à 23h16mn

Institute African Research (2013), « Pour l'État et le citoyen : la réforme de l'administration fiscale au Burundi », *Rapport final*. 39 p. www.africaresearchinstitute.org. Consulté le 24/12/2017 à 23h16mn

ISTEEBU, (2017), « Annuaire statistique du Burundi 2017 ». *Rapport final*, 306 p. <http://www.isteebu.bi/images/annuaire/annuaire%20statistique%20du%20burundi%202017.pdf>. Consulté le 22/09/2019 à 16h34mn

....., (2015), « Burundi : profil et déterminants de la pauvreté », *Rapport de l'enquête modulaire sur les conditions de vie des ménages 2013/2014. Rapport final*. 91 p. <http://www.isteebu.bi/images/isteebu/burundi%20%20profil%20et%20determinants%20de%20la%20pauvret%20-%20%20rapport%20final-%20isteebu%20df.pdf>. Consulté le 20/09/2019 à 23h39mn

Jacquet P. et Pollin J.-P., (2012), « Systèmes financiers et croissance ». *Revue d'économie financière*. 2012/2. n°106. pp. 77-110. <https://www.cairn.info/revue-d-economie-financiere-2012-2-page-77.htm>. Consulté le 30/10/2019 à 14h20mn

Jaunaux L., (2007), « Crédit individuel et informalité sont-ils compatibles ? Une expérience brésilienne » *Economie internationale*. 2007/4. n°112. pp. 99-131. <https://www.cairn.info/revue-economie-internationale-2007-4-page-99.htm>. Consulté le 01/02/2017 à 23h25mn

Kablan S., (2012), « Efficacité des institutions de microfinance en UEMOA : une approche Outreach-intermédiation financière ». <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00710206>. Consulté le 08/12/2017 à 23h28mn

Kacem S. et Ghorbel Z. S., (2013) ; « Analyse des déterminants d'accès aux services financiers des associations de microcrédit dans la Tunisie rurale », *Communication. Université de Sfax*. http://www.erudite.univ-paris-est.fr/evenements/colloques-et-conferences/atm-2013communications-full-apers/?eID=dam_frontend_push&docID=25239. Consulté le 15/01/2017 à 16h12mn

Kacem S. et Zouaril S. G., (2013), « Analyse des déterminants d'accès aux services financiers des associations de microcrédit dans la Tunisie rurale ». Université Sfax. 15 p.

Kambale Paluku R. et Lenfant F., (2016), « Cartographie des institutions et des programmes de microfinance dans les villes frontalières de Goma-Gasenyi, Bukavu-Kamembe et Uvira-Gatumba en RDC, au Rwanda et au Burundi ». *Rapport final*. 44 p. https://www.international-alert.org/sites/default/files/DRC_MicrofinanceInstitutions_FR_2016.pdf. Consulté le 15/09/2019 à 14h30mn

Kauffmann C., (2005), « Le financement des PME en Afrique » *Repères n°7, Perspectives économiques en Afrique 2004/2005*. Coédition de la Banque africaine de

développement et du Centre de développement de l'OCDE. www.oecd.org/dev/reperes
Revisité le 13/06/2017 à 23h31mn

Kersten R. et al. (2017), « Small Firms, Large Impacts? A Systematic Review of the SME Finance Literature ». *World Development*. Vol. 97. pp. 330-348. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2017.04.012>. Consulté le 15/01/2018 à 16h13mn

Kevane M. et McNelly B., (2003), « Improving Design and Performance of Group Lending: Suggestions from Burkina Faso » *World Development* Vol. 30, N°11, 2003. <http://scholarcommons.scu.edu/econ>. Revisité le 20/01/2017 à 8h30mn

Kodjo K.Z.M, Abiassi E.H. et Allegbe M.C., (2003), « Le financement de l'agriculture béninoise dans un contexte de libéralisation : contribution de la microfinance ». *Cahier de Recherche ELIFID 03-5. Organisation internationale du travail 2003*. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/--ed_emp/documents/publication/wcm_041867.pdf. Revisité le 27/11/2017 à 9h

Kone Y., Wampfler B. et Bélières J.F., (2009), « Contribution des institutions de microfinancement à l'agriculture familiale dans la zone de l'Office du Niger au Mali » *In : Bulletin de l'Association de géographes français, 86^e année, 2009-2 (juin). Regards croisés sur l'Éthiopie / Systèmes de production et durabilité dans les pays du Sud*. pp. 258-270. https://www.persee.fr/doc/bagf_0004-5322_2009_num_86_2_2670. consulté le 24/09/2019 à 14h22mn

Koutoing S., Wambe T.M.D et Hourenatou, (2017), « La croissance des micro et très petites entreprises au Cameroun : une analyse par les modes de financement ». *Management et Avenir*. 2017/1. n°91. pp. 65-85. <https://www.cairn.info/revue-management-et-avenir-2017-1-p-65.htm>. Consulté le 11/03/2018 à 16h14mn

Kouty M., Ongono P. et Ngo Nguenda D., (2015), « L'accès des femmes au microcrédit au Cameroun ». In « *la microfinance en Afrique Centrale : le défi des exclus* » sous la dir. de Ayouk E.T. *Centre de recherche pour le développement international*. 438 p. <https://idl-bnc-idrc.dspacedirect.org/bitstream/handle/10625/54092/IDL-54092.pdf> Consulté le 15/03/2018 à 23h39mn

Labye A., (2009), « Microfinance professionnelle et banques universelles : la singularité du cas de l'Allemagne ». *Revue d'économie financière*. pp. 351-365. http://www.persee.fr/doc/ecofi_0987-3368_2009_num_95_2_5362. Consulté le 20/09/2019 à 17h13mn

Laffont J.J., (2002), « Collusion and Group Lending with Adverse Selection » *Journal of Development Economics*. Vol. 70. pp. 329-348. www.elsevier.com/locate/econbase. Consulté le 06/12/2017

Lanha M., (2002), « Résolution des problèmes d'information en microfinance : analyse à partir de la stratégie de Vital-Finance au Bénin », *Mondes en développement*. Vol. 3. n°119. pp. 49-62. <https://www.cairn.info/revue-mondes-en-developpement-2002-3-page-47.htm>. Consulté le 06/01/2018 à 23h45mn

....., (2011), « Le prêt de groupe de caution solidaire : Efficacité et enjeux », *Revue d'Économie Théorique et Appliquée*. Vol. 1. n°2. pp. 41-52. <http://retanet.org/Volume1/Numero2/FullText/Vol1N2-Art4.pdf>. Consulté le 05/01/2018 à 16h14mn

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*. Vol. 2. n°126. pp. 51-68. <https://www.cairn.inforevue-mondes-en-developpement-2004-2-page-51.htm>. Consulté le 24/09/2019 à 19h10mn

Laroussi H. (2009), « Femme et microcrédit en Tunisie. Le microcrédit, outil de valorisation de la femme au sein de la famille ? », *Revue Tiers Monde*. Vol. 3. n° 199. pp. 501-516. <https://www.cairn.info/revue-tiers-monde-2009-3-page-501.htm>. Consulté le 29/04/2018 à 23h46mn

Lauro G. et al., (2016), « Protocol for a Systematic Review: The Impacts of Business Support Services for Small and Medium Enterprises on Firm Performance in Low-and Middle-Income Countries: A Systematic Review ». <https://www.researchgate.net/publication/272814112>. Consulté le 24/09/2019 à 22h09mn

Lefilleur J., (2008), « Comment améliorer l'accès au financement pour les PME d'Afrique subsaharienne ? » *Afrique contemporaine*. Vol. 3. n°227. pp. 153-174. <https://www.cairn.info/revue-afrique-contemporaine-2008-3-page-153.htm>. Revisité le 27/12/2017 à 23h48mn

....., (2009), « Financer les PME dans un contexte de forte asymétrie d'information » *2009 Secteur Privé & Développement. Revue de PROPARCO, 2009*. <https://www.proparco.fr/fr/le-financement-des-pme-en-afrique-subaharienne>. Consulté le 29/10/2019 à 13h40mn

Legrand C., Stervinou S. et Noël Lemaitre C.(2012), « Vers une meilleure compréhension des bénéficiaires du microcrédit entrepreneurial en France : proposition d'une typologie des parcours des porteurs de projet ». *Management international*. Vol. 16. n° 2, 2012. pp. 161-182. <http://id.erudit.org/iderudit/1008714ar>. Consulté le 08/11/2019 à 15h19mn

Ledgerwood J. et al., (2013), « The New Microfinance Handbook : A Financial Markets System Perspective ». *Washington DC : The World Bank*. 533p. <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/12272/9780821389270.pdf;jsessionid=AB4733A72336611E5F293E1FAF40E3A7?sequence=6>. Consulté le 06/10/2019 à 23h45mn

Leland H. E. et Pyle D. H., (1977), « Informational Asymmetries, Financial Structure, and Financial Intermediation ». *The Journal of Finance*. Vol. 32. n°2. pp. 371-387. <http://www.jstor.org/stable/2326770>. Consulté le 04/12/2017 à 23h53mn

Lelart M. (1989), "L'épargne informelle en Afrique : les tontines béninoises". *Tiers-Monde*, Tome 30. n°118. pp. 271-298. http://www.persee.fr/doc/tiers_0040-7356_1989_num_30_118_3836. Consulté le 19/12/2017 à 23h54mn

....., (2006), « De la finance informelle à la microfinance ». *AUF et Editions des Archives Contemporaines*, 2006. halshs-00009833. <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00009833>. Consulté le 28/03/2021 à 13h

Lee P. M. et James E. H., (2007), « She'-E-Os: Gender Effects and Investor Reactions to the Announcements of Top Executive Appointments», *Strategic Management Journal*. Vol. 28. pp. 227-241. www.interscience.wiley.com. Consulté le 26/12/2017 à 16h14mn

Levretto N., (1990), « Le financement des PME par les banques : contraintes des firmes et limites », *Revue internationale P.M.E. Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*. Vol. 3. n°2, 1990. pp. 193-213. www.id.erudit.org/iderudit/1007977ar. Revisité le 25/11/2017 à 23h 56mn

Lin J. Y., et Sun X. (2006), « Information, Informal Finance, and SME Financing ». *Frontiers of Economics in China*, 1(1), 69–82. [doi:10.1007/s11459-005-0010-1](https://doi.org/10.1007/s11459-005-0010-1). Consulté le 02/04/2021 à 10h40.

Lin L. et al., (2019), « Rural Credit Constraint and Informal Rural Credit Accessibility in China » *Sustainability*. 2019, 11. pp. 1-20. <https://ideas.repec.org/a/gam/jsusta/v11y2019i7p1935-d219001.html>. Consulté le 11/11/2019 à 18h

Lin C. et He L. (2020). « Targeted Monetary Policy and Agriculture Business Loans ». *The North American Journal of Economics and Finance*, 101290. doi:10.1016/j.najef.2020.101290. Consulté le 06/05/2021 à 15h07mn

Lobez F. et Vilanova L., (2006), *Microéconomie bancaire*. PUF. Paris. 331 p.

Lootvoet B. et Oudin X., (1995), « L'accumulation dans les petites entreprises : mécanismes, échelle et nature » In Ellis S. (ed) Faure Y-A, *Entreprises et entrepreneurs africains*. Karthala. Paris. http://horizon.documentation.ird.fr/exl-doc/pleins_textes/pleins_textes_7/b_fdi_0302/41046.pdf. Consulté le 27/03/2018 à 16h15mn

Lhériaux L., (2009), *Précis de réglementation de la microfinance*. Agence Française de Développement. Département de la Recherche. Paris. 360 p. <https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-fr-outils-precis-reglementation-microfinance-05-2009.pdf>. Consulté le 14/10/2019 à 13h39mn

Madestam A. (2014), « Informal Finance: A Theory of Moneylenders ». *Journal of Development Economics*. Vol. 107. pp. 157–174. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2013.11.001>. Consulté le 03/04/2021 à 12h01

Mago S., et Toro B. (2013), « South African Government's Support to Small, Medium Micro-Enterprise (SMMEs): The Case of King William's Town Area ». *Journal of Economics*, 4(1), 19–28. <https://doi.org/10.1080/09765239.2013.11884961>. Consulté le 25/15/2019 à 20h

Mahajan K. (2019), « Back to the Plough: Women Managers and Farm Productivity in India ». *World Development*. pp. 124-140. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2019.104633>. Consulté le 20/11/2019 à 17h

Mano Y. et al., (2012), « How can Micro and Small Enterprises in Sub-Saharan Africa Become more Productive? The Impacts of Experimental Basic Managerial Training ». *World Development*. Vol. 40. n°3. pp. 458-468. www.elsevier.com/locate/worlddev. Consulté le 02/03/2018

Manove M., Padilla A.J. et Pagano M., (2001), « Collateral versus Project Screening: A Model of Lazy Banks », *The Rand Journal of Economics*. Vol. 32. n°4. pp. 726-744. <http://www.jstor.org/stable/2696390>. Consulté le 12/09/2019 à 21h02mn

Manwari L., Ngare P. et Kipsang R., (2017), « Access to Finance for Women Entrepreneurs in Kenya : Challenges and Opportunities », *Journal of Emerging Trends in Economics and Management Sciences*. Vol. 8. n°1. pp. 37-47. <http://jetems.scholarlinkresearch.com/articles/Access%20to%20Finance%20for%20Women%20NEW.pdf>. Consulté le 15/01/2018 à 15h16mn

Marchesnay M., (2016), « Types, taxonomies et typologies : une approche pragmatique du microentrepreneuriat ». *Revue de l'Entrepreneuriat*. 2016/3 Vol. 15. pp. 15-38. <https://www.cairn.info/revue-de-l-entrepreneuriat-2016-3-page-15.htm> Consulté le 20/09/2019 à 21h14mn

Mayoukou C., (2007), « Innovation financière solidaire. Application à la microfinance ». In Mayoukou C. et Ratsimbazafy C. *Entrepreneuriat et innovation*. L'Harmattan. Paris. 413p.

Mayoukou C. et Kertous M., (2015) ; « L'accès au crédit individuel par les clients des institutions de microfinance du Congo : une analyse des déterminants de l'auto-exclusion et de l'obtention du prêt », *Mondes en Développement*. Vol. 1. n°169. pp. 121-138. <https://www.cairn.info/revue-mondes-en-developpement-2015-1-page-121.htm>. Consulté le 05/19/2019 à 8h23mn

Mayoukou C. et Ruffini P.-B., (1998), « Services bancaires de proximité : les banques locales sont-elles spéciales ? *Revue d'Economie Financière*. n°47. pp.165-185. http://www.persee.fr/doc/ecofi_0987-3368_1998_num_47_3_2675. Revisité le 10/12/2017 à 8h39mn

Mesquita D., (2009), « Les institutions de finance solidaire et le financement de l'inclusion sociale : application au cas de la région Haute Normandie ». *Thèse de doctorat, Université de Rouen*.

Messomo Elle S., (2013), « Le profil des microentrepreneurs bénéficiaires du microcrédit des établissements de microfinance : le cas du Cameroun ». *Thèse de doctorat, Université de Douala*.

....., (2017), « Microcrédits et performances financière et sociale des institutions de microfinance au Cameroun » *La revue Gestion et Organisation*. Vol. 9. pp. 79-91 www.sciencedirect.com. Consulté le 12/09/2017 à 20h45mn

Mijid N. et Bernasek A. (2013), « Gender and the Credit Rationing of Small Businesses ». *Social Science Journal*, 50(1), 55-65. <https://doi.org/10.1016/j.soscij.2012.09.002>. Consulté le 15/10/2019 à 14h23mn

Ministère des Finances et de la Planification du Développement Économique (2014), « Stratégie nationale d'inclusion financière (SNIF) 2015-2020 ». 85 p. *Rapport final*. [https://www.brb.bi/sites/default/files/SNIF %20Version %20Fran %C3 %A7aise %20 %20finale.pdf](https://www.brb.bi/sites/default/files/SNIF%20Version%20Fran%C3%A7aise%20%20finale.pdf). Consulté le 08/10/2019 à 10h20mn

Mol-Gomez-Vazquez A., Hernandez-Canovas G. et Koëter-Kant J., (2018), « Bank Market Power and the Intensity of Borrower Discouragement: Analysis of SMEs across Developed and Developing European Countries ». *Small Bus. Econ.* (2019) 53:211–225. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0056-y>. Consulté le 28/10/2019 à 13h45mn

Montalieu T., (2002), « Les institutions de microcrédit : entre promesses et doutes. Quelles pratiques bancaires pour quels effets ? » *Mondes en développement* Vol. 3. n°119. <https://www.cairn.info/revue-mondes-en-developpement-2002-3-page-21.htm>. Revisité le 12/09/2019 à 21h16mn

Morduch J., (1999), « The Microfinance Promise ». *Journal of Economic Literature*. Vol. XXXVII (December 1999). pp. 1569-1614. https://wagner.nyu.edu/files/faculty/publications/1999-12-Microfinance_Promise.pdf Consulté le 27/03/2018 à 16h49mn

.....(2000), « The Microfinance Schism ». *World Development*. Vol. 28. n°4. pp. 617- 629. www.elsevier.com/locate/worlddev. Revisité le 10/01/2018 à 8h48mn

Mosley P. et Hulme D., (1998), « Microentreprise Finance: Is there a Conflict between Growth and Poverty Alleviation? ». *World Development*. Vol. 26. n°5. pp. 783-790. [https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(98\)00021-7](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(98)00021-7). Revisité le 20/12/2017 à 16h25mn

Moulin B. et Teuwa H.M.N., (2011), « Articulations between Commercial Banks and Microfinance Institutions in Sub-Saharan Africa: The Case of Cameroon ». *Munich Personal RePEc Archive. Paper n°33015*. <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/33015/>. Consulté le 10/01/2018 à 16h25mn

Mura L. et Buleca J., (2012), « Evaluation of Financing Possibilities of Small and Medium Industrial Enterprises ». *Procedia Economics and Finance* 3 (2012). pp. 217 -222. www.sciencedirect.com. Consulté le 03/12/2019 à 17h

McCord J.M., (2002), « Améliorer la réactivité des IMF aux besoins de la clientèle » *MicroSave Africa*. <http://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-fr-outils->

[ameliorer-reactivite-des-imf-aux-besoins-de-la-clientele-09-2003.pdf](#). Consulté le 10/01/2018 à 16h54mn

McPherson M. A. et Rous J.J (2010), « Access to Finance and Small Enterprise Growth: Evidence from East Java ». *The Journal of Developing Areas*. Vol. 43. n° 2, Spring 2010. pp. 159-172. <https://doi.org/10.1353/jda.0.0066>. Consulté le 02/12/2017 à 16h45mn

Muturi Mwangi W. et Waari D.N., (2015), «Factors Influencing Access to Finance by Micro, Small and Medium Enterprises in Meru County, Kenya ». *International Journal of Economics, Commerce and Management*. Vol. III, Issue 4, April 2015. <http://ijecm.co.uk/wp-content/uploads/2015/04/3423.pdf>. Consulté le 30/10/2019 à 12h01mn

Narem B K. J., (2012), *Microfinance et réduction de la pauvreté de la femme rurale en Afrique : Comprendre la dérive vers le monde urbain*. L'Harmattan. Paris. 121 p.

Ngongang D., (2015), « Asymétrie d'information et rationnement du crédit bancaire dans les P.M.E. camerounaises ». *Revue Congolaise de Gestion*. 2015/1. n°20. pp. 11-54. <https://www.cairn.info/revue-congolaise-de-gestion-2015-1-page-11.htm>. Consulté le 01/05/2021 à 15h11mn

Niyongabo E, (2011), *Articulation entre la microfinance et les politiques publiques dans le financement du développement agricole et rural en Afrique subsaharienne : cas du Burundi*. Thèse de doctorat, Université de Mons, Belgique.

Niyongabo E. et Nyobewumusi A., (2018), « Défis du financement des MPME au Burundi : implications pour les politiques publiques ». In *Revue Economique et Monétaire, Banque de la République du Burundi*. Vol. 2. n°2. 153 p. https://www.brb.bi/sites/default/files/REVUE_2_%20Eco_%20%26_%20Mon_%C3%A9t_%202018_%20mise_%20en_%20page_%20A5_%20du_%2025-02-2019.pdf. Consulté le 18/08/2020 à 9h06

Noglo Y. A., (2013), « La microfinance est-elle une solution efficace aux causes du rationnement bancaire ? Une analyse économétrique à travers les modèles probit et binomial négatif. Le cas du Togo ». pp. 1-26. *Université Paris Ouest-Nanterre La Défense* <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-01016185>. Consulté le 31/01/2017 à 9h45mn

Nonga F.N., Mbog T.N. et Bikomem M.L, (2012), « Demande de financement des exploitations agricoles dans le grand Sud du Cameroun » In : *La microfinance en Afrique Centrale : Le défi des exclus*. Sous la dir. de Ayuk E.T. *Centre de recherche pour le développement international*. <https://idl-bnc-idrc.dspacedirect.org/bitstream/handle/10625/54092/IDL-54092.pdf>. Consulté le 06/06/2018 à 9h38mn

Nowak M., (2010), *L'espoir économique. De la microfinance à l'entrepreneuriat social : les ferments d'un monde nouveau*. Lattès. Paris. 297 p.

Nugroho T., Rusydiana A. S., Tubastuvi N., (2018), « Micro and Small Enterprises Financing Model through the Revolving Fund Management Institution in Indonesia : AHP Approach ». *International Journal of Islamic Business Ethics (IJIBE)* Vol. 3. n°2, September 2018. pp. 496-504. <https://www.researchgate.net/publication/333219328>. Consulté le 19/08/2019 à 14h

Ndombele J.D. M., (2014), « Les mamans et les microcrédits du Fonds de développement de Mbanza-Ngungu en RDC », In « *Microfinance contemporaine : Défis et perspectives* ». Defoundoux-File H., Dirat J.R. et Mayoukou C. Edition PURH. Rouen. 326 p.

Ndimubandi J., (2010), « Evaluation du projet de facilitation sur le warrantage ». *Rapport final*. 29 p. Bujumbura, Février 2010. <http://www.capad.info/IMG/pdf/RAPPORT-FINAL-WARRANTAGE-1-2.pdf>. Consulté le 27/03/2017 à 18h20mn

Nkakleu R., et al. (2018), « Chapitre 5. Accompagnement des entrepreneurs camerounais : regard des entrepreneurs ». In Nkakleu R., *Accompagnement des petites entreprises au Cameroun et au Sénégal*. Vol. 2018. pp. 93-101. <https://www.cairn.info/accompagnement-des-petites-entreprises-aucameroun---page-93.htm>. Consulté le 24/09/2019 à 15h01mn

Nkurikiye F., (2005), « Peut-on financer les pauvres ? Les défis de la microfinance ». *Finance & Bien Commun*. Vol. 3. n°23. pp. 116-119. <https://www.cairn.info/revue-finance-et-bien-commun-2005-3-page-116.htm>. Consulté le 10/10/2019 à 13h

Nsabimana A., (2007), « Capital à risque : financement des entreprises innovantes ». In Mayoukou C. *Entrepreneuriat et innovation* ». L'Harmattan. Paris. 413 p.

Nzongang J., Wamba L. D et Nimpa A.T., (2013), « Les déterminants des impayés dans les Institutions de Microfinance en zone urbaine : le cas du réseau MUFFA (Mutuelle Financière des Femmes Africaines) au Cameroun ». *Communication*. http://www.erudite.univ-paris-est.fr/evenements/colloques-et-conferences/atm-2013-communications-full-papers/?eID=dam_frontend_push&docID=25272. Consulté 23/03/2017 à 19h00

OBR, (2013), « Fiscalité des PME en Afrique, bonnes pratiques et leçons tirées : étude de cas sur le programme de formation spécialisée au Burundi ». *Rapport final*. 32 p.

OCDE, (2004a), « Chapitre 2 : Renforcer la compétitivité des PME des pays en transition et en développement » Editions de l'OCDE, *Revue de l'OCDE sur le développement*, 2004/2 n°5 pp. 47-76. <https://www.cairn.info/revue-de-l-ocde-sur-le-developpement-2004-2-page-47.htm>. Consulté le 30/11/2017 à 8h17mn

....., (2004b), « Chapitre 1 : Caractéristiques et importance des PME », *Revue de l'OCDE sur le développement* Vol. 2. n°5. pp. 37-46. <https://www.cairn.info/revue-de-l-ocde-sur-le-developpement-2004-2-page-37.htm>. Consulté le 30/11/2017 à 8h19mn

....., (2018), « Le financement des PME et des entrepreneurs 2018. Tableau de bord de l'OCDE ». *Rapport final*. 15 p. <https://www.oecd.org/cfe/smes/FR-Highlights-Financing-SMEs-and-Entrepreneurs-2018.pdf>. Consulté le 13/10/2019 à 21h29mn

Oluwasola O. et Alimi T., (2008), « Determinants of Agricultural Credit Demand and Supply among Small-Scale Farmers in Nigeria ». *Outlook on Agriculture*, 37(3), 185–193. doi:10.5367/000000008785915421. Consulté le 06/05/2021 à 13h56mn

Omri W. et Ghorbel-Zouari S., (2010), « Une évaluation de la performance sociale des entreprises tunisiennes : cas de ENDA inter-arabe » *Revue Libanaise de Gestion et d'Economie*. n°4, 2010. https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1999762010_700215. Consulté le 04/02/2018 à 19h47mn

Orhan M. (2001), « Women Business Owners in France: The Issue of Financing Discrimination ». *Journal of Small Business Management*, 39(1), 95-102. doi:10.1111/0447-2778.00009. Consulté le 06/05/2021 à 18h54mn

Orio L. et Quiles J.J., (1993), *L'économie keynésienne, un projet radical*. Nathan. Paris, 208 p.

Osano H.M. et Languitane H., (2015), « Factors Influencing Access to Finance by SMEs in Mozambique: Case of SMEs in Maputo Central Business District ». *Journal of Innovation and Entrepreneurship* (2016) 5:13. <https://link.springer.com/article/10.1186/s13731-016-0041-0>. Consulté le 18/05/2019

Ouattara A., (2009), « Formation continue et performances des entreprises en Côte d'Ivoire ». *Management International*. Vol. 13, numéro 2. pp. 53-65. <https://id.erudit.org/iderudit/029779ar>. Consulté le 03/06/2018 à 17h50mn

Pal D. et Mitra S.K., (2017), « Does the Number of the Borrowers per Loan Officer Influence Microfinance Institution Asset Quality? A Stochastic Frontier Analysis ». *Investigacion Economica*. Vol. LXXVI. n°300. pp. 81-103. <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>. Consulté 12/12/2017 à 9h49mn

Pinkovetskaia, I., Pustynnikova, E., & Sverdlikova, E. (2019), « Turnover of Russian Small Enterprises: Results of Modeling ». *Amazonia Investiga*. Vol. 8. n°19. pp. 24-33. https://scholar.google.fr/scholar?hl=fr&as_sdt=0%2C5&q=Turnover+of+Russian+small+enterprises%3A+results+of+modeling&btnG=. Consulté le 10/10/2019 à 13h45mn

Poncet P. et Portait R., (2009), « La théorie moderne du portefeuille : théorie et applications » 4986. *Book Page 795* Vendredi, 11. décembre 2009 3:46 15. <http://www.bm.com.tn/ckeditor/files/showdeclfileres.pdf>. Consulté le 22/01/2017 à 9h11mn

Pindyck R. et Rubinfeld D., (2017), *Microéconomie*. 7^{ème} édition. Edition française. Pearson Education. Paris. 998 p.

Pirotte A., (2011), *Économétrie des données de panel : théorie et applications*. Economica. Paris. 278 p.

Philippart P., (2017), « L'accompagnement de l'entrepreneur en difficulté : questions autour d'un phénomène complexe ». *Projectics* Vol. 2017/1. n°16. pp. 11-29. <https://www.cairn.info/revue-projectique-2017-1-page-11.htm>. Consulté le 12/12/2019 à 8h10mn

Psillaki M., (1995), « Rationnement du crédit et PME : une tentative de mise en relation ». *Revue internationale PME*. 8(3-4), 67-90. <https://doi.org/10.7202/1008359ar>. Consulté le 11/08/2019 à 13h15mn

Ramboarison-Lalao L., (2015), « Quels financements pour l'entrepreneuriat féminin à Madagascar ? » *Entreprendre & Innover*. 2015/2. n°25. pp. 35-48. <https://www.cairn.inforevue-entreprendre-et-innover-2015-2-page-35.htm>. Consulté le 23/10/2019 à 10h51mn

Ravi Gopal B., Chetty C. et Kumari K. (2019), « Impact of Microfinance on the Financial Performance of Microenterprises ». *Paripex - Indian Journal of Research*. Vol. 8. n°3. pp. 242-244. Consulté le 10/11/2019 à 20h30mn

République du Burundi (2014), « Rapport du pôle de qualité inter pays pour le développement des compétences techniques et professionnelles (PQIP/DCTP) sur l'emploi des jeunes en Afrique : cas du Burundi », lors de la *Formation, l'insertion et l'emploi des jeunes en Afrique : Conférence des ministres 2014* du PQIP/DCTP, Abidjan, 21-23, Juillet, 2014. *Rapport final*. 28 p. http://www.adeanet.org/pqip-dctp/sites/default/files/documents/drapport_pays_burundi.pdf consulté le 22/09/2017 à 12h30mn

....., (2001), « Banque de données sur les systèmes financiers décentralisés ». Projet PNUD/BIT BDI 01/011 Appui à l'élaboration et au suivi d'une politique nationale en microfinance. 122 p. https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/publicationfiles/file_banque_de_donnes_microfinance_2001.pdf. Consulté le 23/02/2018 à 10h14mn

....., (2006), « Décret n° 100/203 du 22 juillet 2006 portant règlementation des activités de microfinance au Burundi ». 24p. *Bujumbura, Burundi*. https://www.brb.bi/sites/default/files/decret_micro_fin_0.pdf. Revisité le 05/01/2018 à 10h10mn

....., (2011), « Loi n°1/13 du 09 août 2011 portant révision du code foncier du Burundi ». *Bujumbura, Burundi*. 189 p. <https://miparec.files.wordpress.com/2013/04/code-foncier-tr-kir-fr.pdf>. Revisité le 05/01/2018 à 10h15mn

....., (2016), « Loi de Finances n°1/20 du 31 décembre 2016 portant fixation du budget général de la République du Burundi pour l'exercice 2017 ». Bujumbura, Burundi. 101 p.

....., (2011), « Diagnostic du secteur de la microfinance au Burundi ». *Rapport final*. 48 p. [http://www.rimburundi.org/sites/default/files/Diagnostic %20du %20secteur %20de %20la %20microfinance %20au %20Burundi.pdf](http://www.rimburundi.org/sites/default/files/Diagnostic%20du%20secteur%20de%20la%20microfinance%20au%20Burundi.pdf). Revisité le 05/01/2018 à 10h47mn

....., (2012), « Politique et stratégie du secteur de la microfinance de la République du Burundi 2012-2016 ». *Rapport final*. 45 p. [http://www.rimburundi.org/sites/default/files/Politique %20et %20strat %C3 %A9gie %20du %20secteur %20de %20la %20microfinance. pdf](http://www.rimburundi.org/sites/default/files/Politique%20et%20strat%C3%A9gie%20du%20secteur%20de%20la%20microfinance.pdf). Revisité le 20/01/2017 à 10h18mn

....., (2014), « Document de politique nationale de l'emploi ». *Rapport final*. Consulté le 27/01/2017 à 14h01mn

....., (2014), « Stratégie nationale de l'inclusion financière 2015-2020 ». 85 p. *Rapport final*. [https://www.brb.bi/sites/default/files/SNIF %20Version%20Fran %C3 %A 7aise %20 %20finale.pdf](https://www.brb.bi/sites/default/files/SNIF%20Version%20Fran%C3%A7aise%20%20finale.pdf). Consulté le 03/10/2019 à 15h07mn

....., (2003), « Les indicateurs de performances des Institutions de microfinance au Burundi ». *Rapport final*. 17 p. [ttp://www.rimburundi.org/sites/default/files/rapports/hRap port 2003.pdf](http://www.rimburundi.org/sites/default/files/rapports/hRapport%202003.pdf). Consulté le 30/01/2016

....., (2004), « Rapport sur les indicateurs de performance financière et sociale des institutions de microfinance membre du RIM », *Rapport final*. 25 p. [http://www.rimburundi.org/sites/ default/files/Rapport %202004.pdf](http://www.rimburundi.org/sites/default/files/Rapport%202004.pdf). Consulté le 01/06/2018 à 10h27mn

....., (2005), « Rapport sur les performances des institutions de microfinance membre du RIM », *Rapport final*. 26 p. [http://www.rimburundi.org/sites/default/files/Rapport % 202005.pdf](http://www.rimburundi.org/sites/default/files/Rapport%202005.pdf). Consulté le 01/06/2018 à 10h29mn

....., (2006), « Rapport sur les performances des institutions de microfinance membre du RIM », *Rapport final*. 24 p. [http://www.rimburundi.org/sites/default/files/ Rapport % 202006.pdf](http://www.rimburundi.org/sites/default/files/Rapport%202006.pdf). Consulté le 01/06/2018 à 10h31mn

....., (2010), « Les indicateurs de performances des établissements de microfinance membres du RIM ». *Rapport final*. 39 p. [http://www.rimburundi.org/sites/default/files/ Rapport % 202010.pdf](http://www.rimburundi.org/sites/default/files/Rapport%202010.pdf). Consulté le 01/06/2018 à 10h32mn

....., (2011), « Les indicateurs de performances des établissements de microfinance membres du RIM ». *Rapport final*. 49 p. [http://www.rimburundi.org/sites/default/files/ Rapport % 202011.pdf](http://www.rimburundi.org/sites/default/files/Rapport%202011.pdf). Consulté le 20/08/2016 à 10h33mn

....., (2012), « Les indicateurs de performances des établissements de microfinance membres du RIM ». *Rapport final*. 52 p. [http://www.rimburundi.org/sites/default/files/ Rapport %20des](http://www.rimburundi.org/sites/default/files/Rapport%20des) . Consulté le 10/07/2016 à 10h34mn

....., (2013), « Les indicateurs de performances des établissements de microfinance membres du RIM ». *Rapport final*. 53 p. [http://www.rimburundi.org/sites/default/files/ Rapport %20des %20indicateurs %20de %20performances %202013.pdf](http://www.rimburundi.org/sites/default/files/Rapport%20des%20indicateurs%20de%20performances%202013.pdf). Consulté le 01/09/2016 à 10h35mn

Ribier V. et Gabas J.J., (2016), « Des nouveaux instruments financiers pour le développement agricole en Afrique de l'Ouest ? ». *Techniques financières et développement*. Vol. 3. n°124. pp. 53-65. <https://www.cairn.info/revue-techniques-financieres-et-developpement-2016-3-p-53.htm>. Consulté le 11/03/2018 à 8h50mn

Rita M. R. et Huruta A. D., (2020), « Financing Access and SME Performance: A Case Study from Batik SME in Indonesia ». *International Journal of Innovation, Creativity and Change*. Vol. 12, Issue 12, 2020. p. 203-224. <https://www.researchgate.net/publication/341232526>. Consulté le 02/05/2021

Robleh I., (2017), *Microfinance et réduction de la pauvreté : le cas de Djibouti*. Thèse de doctorat. Université de Picardie Jules-Verne.

Rosenberg R., Gonzalez A. et Narain S., (2009), « The New Moneylenders: Are the Poor being Exploited by high Microcredit Interest Rates? », Watkins, T.A. and Hicks, K. (Ed.) *Moving Beyond Storytelling: Emerging Research in Microfinance (Contemporary Studies in Economic and Financial Analysis)*. Vol. 92, Emerald Group Publishing Limited, Bingley. pp. 145-181. [http://dx.doi.org/10.1108/S1569-3759\(2009\)0000092008](http://dx.doi.org/10.1108/S1569-3759(2009)0000092008). Consulté le 02/04/2021 à 11h31

Sahut J.M., Peris-Ortiz M. et Teulon F., (2019), « Les start-up et PME à forte ou hyper croissance : comprendre les enjeux et les raisons de leur performance ». *Revue de l'Entrepreneuriat*. Vol. 18. n°2. pp. 7-19. <https://www.cairn.info/revue-de-l-entrepreneuriat-2019-2-page-7.htm>. Consulté le 25/09/2019 à 16h03mn

Samba R. et Balamona E., (2015), « Les déterminants de la demande des microcrédits par les ménages pauvres en République du Congo ». In Sous la dir. de Ayouk E.T. *La microfinance en Afrique Centrale : le défi des exclus*. Centre de recherche pour le développement international. 438 p. <https://www.idrc.ca/sites/default/files/openbooks/585-4/index.html> Consulté le 15/03/2018 à 10h00mn

Sangare M., (2011), « Le financement des institutions de microfinance (IMF) : contraintes et liens avec la qualité des services aux clients, une étude de cas au Mali ». *Revue des Sciences de Gestion*. Vol. 3. n°249-250. pp. 157-162. <https://www.cairn.info/revue-des-sciences-de-gestion-2011-3-page-157.htm>. Consulté le 02/03/2018 à 10h06mn

Seibel H.D., (1996), « Finance formelle et informelle : stratégies de développement des systèmes locaux de financement ». *Tiers-Monde*, Tome 37. n°145. Le financement décentralisé. Pratiques et théories. pp. 97-114. https://www.persee.fr/doc/tiers_0040-7356_1996_num_37_145_5032. Consulté le 20/12/2017 à 10h41mn

Senior A., (2012), « Financing the Micro, Small and Medium Enterprises (MSME) Sector in Jamaica: Constraints and Prospects for Leasing Factoring and Microfinance ». *Bank of Jamaica*. http://boj.org.jm/uploads/pdf/papers_pamphlets/papers_pamphlets_Financing_the_MSME_Sector_in_Jamaicaconstraints_and_Prospects_for_Leasing_Factoring_and_Microfinance.pdf. Consulté le 15/01/2019 à 8h44mn

Severino J.M. et Hajdenberg J., (2016), *Entreprenante Afrique*. Odile Jacob. Paris. 284 p.

Servet J. M., (1996), « Risque, incertitude et financement de proximité en Afrique. Une approche socio-économique ». *Tiers-Monde*, Tome 37. n°145, 1996. Le financement décentralisé. Pratiques et théories. pp. 41-57. http://www.persee.fr/doc/tiers_0040-7356_1996_num_37_145_5027. Consulté le 04/02/2017 à 10h45mn

Simpha F., (2012), « Le warrantage dans le sud-ouest du Burkina Faso. Une pratique adaptée aux besoins des petits producteurs et productrices ». <http://www.fao.org/docrep/018/aq215f/aq215f.pdf>. Revisité le 19/06/2017 à 10h48mn

Soro G.A., (2014), « Analyse des déterminants de l'accès à la microfinance : le cas des coopératives d'épargne et de crédit en Côte d'Ivoire ». *Communication au XIV^{ème} Rencontre du*

RIUESS, mai 2014, Lille. <https://riuess2014.sciencesconf.org/31639/document>. Consulté le 21/03/2018 à 11h21mn

Soulama S., (2005), « Transformation et ou échec des institutions de microfinance dans l'espace de l'Union Economique Monétaire Ouest-Africaine » *Économie et Solidarités*. Vol. 35. n°1-2, 2004. www.ciriec.uqam.ca/pdf/numeros_parus_articles/3501-02/ES-350102-12.pdf. Consulté le 10/01/2018 à 11h26mn

Subhanij T. (2016), « Commercial Bank Innovations in Small and Medium-Sized Enterprise Financ : Global Models and Implications for Thailand » *ADB Working Paper series n° 583*. www.adbi.org. Consulté le 10/01/2018 à 11h27mn

Su Z. et Canipelle E., (1997), « Les particularités et le fonctionnement des microentreprises informelles à Cuba ». *Revue Internationale des PME*. Vol. 10. n°1. pp. 123-141. <http://id.erudit.org/iderudit/1009020ar>. Consulté le 03/06/2018 à 18h04mn

Schreiner M. et Leon J., (2002), « Microfinance for Microenterprise: A Source Book for Donors ». *Savings and Development*. Vol. 26. n°1. pp. 329-354. 76 p. <http://www.microfinance.com/English/Papers/Source Book for Donors.pdf>. Consulté le 28/03/2018 à 11h43mn

Shaw J., (2004), « Microenterprise Occupation and Poverty Reduction in Microfinance Programs: Evidence from Sri Lanka ». *World Development*. Vol. 32. n°7. pp. 1247–1264. [http://www.cepa.lk/content_images/publications/documents/232-S-Shaw-World %20Deve.-Micro %20enterprise %20and %20poverty %20reduction %20 %20not %20for %20pub. %20 circulation.pdf](http://www.cepa.lk/content_images/publications/documents/232-S-Shaw-World%20Deve.-Micro%20enterprise%20and%20poverty%20reduction%20%20not%20for%20pub.%20circulation.pdf). Consulté le 16/10/2019 à 11h28mn

Sharma P. et Gounder N., (2012), “ Obstacles to Bank Financing of Micro and Small Enterprise: Empirical Evidence from the Pacific with Some Policy Implications”, *Asia-Pacific Development Journal*. Vol. 19. n°2. pp. 49-75. www.unescap.org/sites/default/files/chap-3-Sharma.pdf. Consulté le 10/01/2018 à 11h30mn

Shibia A. G. et Barako D. G. (2017), « Determinants of Micro and Small Enterprises Growth in Kenya ». *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 24(1), 105–118. doi:10.1108/jsbed-07-2016-0118. Consulté le 08/05/2021 à 12h02mn

Smith H. E. et al., (2019), « Urban Energy Transitions and Rural Income Generation: Sustainable Opportunities for Rural Development through Charcoal Production ». *World Development*. 113 (2019) 237-245. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0305750X18303243>. Consulté le 08/11/2019 à 14h30mn

Spence M., (1973), « Job Market Signaling » *The Quarterly Journal of Economics*. Vol. 87. n°3. (Aug. 1973). pp. 355-374. [http://links.jstor.org/sici?sici=0033-5533 %28197308 %2987 %3A3 %3C355 %3AJMS %3E2.0.CO %3B2-3](http://links.jstor.org/sici?sici=0033-5533%28197308%2987%3A3%3C355%3AJMS%3E2.0.CO%3B2-3). Revisité le 04/12/2017 à 11h44mn

Stein J.C., (2002), « Information Production and Capital Allocation: Decentralized versus Hierarchical Firms » *The Journal of Finance*. Vol. LVII. n°5. pp. 1891-1921. https://onlinelibrary.wiley.com/doi/pdf/10.1111/0022-1082.00483?casa_token=GwpdLmi5NoYAAAAA:qFHmaMz3kTHigKlbaLNPIO5L5cjikgU3ScsUWJzHMoMrkKULF0DlzvLbakCiqZ-cJinlbW-okpVCsA. Consulté le 12/11/2019 à 14h55mn

Stein P., Ardic O.P. et Hommes M., (2013), « Closing the Credit Gap for Formal and Informal Micro, Small and Medium Enterprises ». *World Bank*. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/21728>. Consulté le 25/10/2019 à 21h10mn.

Steijvers, T. et Voordeckers W. (2009), « Collateral and Credit Rationing: A Review of Recent Empirical Studies as a Guide for Future Research ». *Journal of Economic Surveys*, 23(5), 924–946. doi:10.1111/j.1467-6419.2009.00587.x. Consulté le 06/05/2021 à 9h12mn

Stiglitz J. E., (1990), « Peer Monitoring and Credit Markets », *The World Bank Economic Review*. Vol. 4. n°3. A Symposium Issue on Imperfect Information and Rural Credit Markets (Sep. 1990). pp. 351-366. <http://www.jstor.org/stable/3989881> Revisité le 10/01/2018 à 11h45mn

Stiglitz J. et Weiss A. (1981), “Credit Rationing in Markets with Imperfect Information”, *American Economic Review*. Vol. 71. n°3. pp. 393-410. <http://links.jstor.org/sici?sici=00028282%28198106%2971%3A3%3C393.%3ACRIMWI.%3E2.0.CO%3B2-0>. Consulté le 12/03/2018 à 12h47mn

Saint-Pierre J. et Fadil N., (2011), « La recherche en finance entrepreneuriale : critique sur l'état actuel des connaissances et proposition d'un nouveau cadre de réflexion ». *Revue Internationale PME*. Vol. 24. n°3-4. pp. 255-300. id.erudit.org/iderudit/1013669ar. Visité le 01/08/2018 à 15h19mn

Saint-Pierre J. et Mathieu C., (2007), « Le rôle de l'entrepreneur et de l'environnement interne sur l'innovation des produits dans les PME ». In : Mayoukou C. *Entrepreneuriat et innovation* ». L'Harmattan. Paris. 413 p.

Sylla K., (2013), « Les déterminants de la stagnation des micro et petites entreprises béninoises ». *Revue Africaine de Gestion*. <http://www.rag.sn/wp-content/uploads/2017/10/LES-DETERMINANTS-DE-LA-STAGNATION-DES-MICRO-ET-PETITES-ENTREPRISES-BENINOISES.pdf>. Consulté le 10/10/2019 à 11h10mn

Tadesse A., (2009), « Quelles perspectives de financement pour les PME en Afrique ? » In Secteur privé et développement, *Revue de PROPARCO*. n°1, mai 2009. <https://www.proparco.fr/fr/le-financement-des-pme-en-afrique-subsaaharienne>. Consulté le 15/02/2017 à 12h51mn

Taka D., (2013), « L'entrepreneur et la décision d'octroi de crédit bancaire aux PME : une analyse empirique », cité dans *Revue camerounaise de management. Revue Semestrielle Bilingue*. n°26, Juillet-décembre, 2013.

Takoudjou Nimpa A., (2016), « Le microentrepreneur, un input irremplaçable dans la survie et la croissance de son entreprise ». *Revue Africaine de Management*. Vol. 1. n°1. pp. 13-26. <https://www.researchgate.net/publication/312529632> Consulté le 08/03/2018 à 12h57mn

Tallon J.M., (1998), « Taux d'intérêt, rationnement du crédit et déséquilibres macroéconomiques ». In « Observations et diagnostics économiques ». *Revue de l'OFCE*. n°24. pp. 125-161. www.persee.fr/doc/ofce_0751-6614_1988_num_24_1_1147. Consulté le 12/03/2018 à 13h02mn

Torres O., (2001), « Les divers types d'entrepreneuriat et de PME dans le monde ». *Equipe de recherche sur la firme et l'industrie (ERFI). Université Paul Valéry, Montpellier*. Consulté le 10/02/2018 à 13h02mn

Townsend R.M. (1994), « Risk and Insurance in Village India ». *Econometrica*. Vol. 62. n°3. pp. 539-591. <http://www.robertmtownsend.net/sites/default/files/files/papers/published/RiskandInsurance1994.pdf>. Consulté le 26/10/2019 à 12h23mn

Tchamyou V. S. (2019) « The Role of Information Sharing in Modulating the Effect of Financial Access on Inequality ». *Working paper. WP/18/027*. <https://www.researchgate.net/publication/329842481> The Role of Information Sharing in

[Modulating the Effect of Financial Access on Inequality/link/5c1d14c292851c22a33d295d/download](#). Consulté le 21/11/2019 à 17h25mn

Trabelsi W.B.A. et Fridhi B., (2015), « L'asymétrie d'information et le rationnement des crédits : une étude empirique sur les PME tunisiennes ». *Global Journal of Management and Business Research : C Finance*. Vol. 15. n°5. Consulté le 09/06/2018 à 09h08mn

Vallat D., (2003), « Finances solidaires : quelle dimension politique ? » C.N.R.S. Editions « Hermès, La Revue » Vol. 2. n° 36. pp. 73 - 82. <https://www.cairn.info/revue-hermes-la-revue-2003-2-page-73.htm>. Consulté le 03/01/2018 à 13h13mn

Vanacker, T. R. et al. (2019), « Signal Strength, Media Attention, and Resource Mobilization: Evidence from New Private Equity Firms ». *Academy of Management Journal*. pp. 1-52. <https://doi.org/10.5465/amj.2018.0356>. Consulté le 13/11/2019 à 13h10mn

Venard N., (2001), « Economie bancaire » *Amphi Economie*. 189 p.
Varian H.R., (1989), « Monitoring agents with other agents », *Center for Research on Economic and Social Theory CREST, Working Paper*. University of Michigan. <https://deepblue.lib.umich.edu/bitstream/handle/2027.42/101029/ECON467.pdf?sequence=1&isAllowed=y>. Revisité le 20/01/2017 à 14h02mn

Venard N., (2001), « Economie bancaire » *Amphi Economie*. 189 p.

Verstraete T., (2001), « Entrepreneuriat : modélisation du phénomène ». *Revue de l'entrepreneuriat*. Vol. 1. n°1, 95 p.

Verstraete T. et Fayolle A., (2005), « Paradigmes et entrepreneuriat » *Revue de l'entrepreneuriat*. Vol. 4. n°1. pp. 33-52. [http://thierry-verstraete.com/pdf/Revue %20Entrepreneuriat %202005 %20Verstraete %20et %20al.pdf](http://thierry-verstraete.com/pdf/Revue%20Entrepreneuriat%202005%20Verstraete%20et%20al.pdf). Consulté le 21/09/2019 à 23h26mn

Wahidi I. et Paturel R., (2016), « L'octroi de crédit aux femmes entrepreneuses libanaises par les banquiers : le cas du dispositif Kafalat » *La revue Gestion et organisation* 8(2016). pp. 40- 52. www.sciencedirect.com. Consulté le 16/12/2017 à 13h19mn

Wamba H., (2013), « Capital social et accès des PME africaines au crédit bancaire : le cas du Cameroun » *La Revue des Sciences de Gestion*. Vol. 1. n°259-260. pp. 53-68. <https://www.cairn.info/revue-des-sciences-de-gestion-2013-1-page-53.htm>. Consulté le en 2018 à 13h15mn

Wamba L.D., et Nimpa A. T., (2014), « Les MPE et les institutions de microfinance en zone urbaine au Cameroun : un mariage de confiance ou de méfiance ? ». *Gestion 2000*. 2014/1 vol. 31. pp. 35-51. <https://www.cairn.info/revue-gestion-2000-2014-1-page-33.htm>. Consulté le 11/03/2018 à 13h28mn

Wamba L.D., Bengono I.B. et Sahut J.M., (2014), « Impact du statut légal et des mécanismes de gouvernance sur la performance des firmes à utilité sociale : le cas des institutions de microfinance au Cameroun », *RIMHE : Revue Interdisciplinaire Management, Homme &Entreprise*. 2014/3. n°12. pp. 62-82. <https://www.cairn.info/revue-rimhe-2014-3-page-62.htm>. Consulté le 26/12/2017 à 13h23mn

Wampfler B., Doligez F. et Lapenu C., (2003), « Organisations professionnelles agricoles et institutions financières Rurales : construire une nouvelle alliance au service de agriculture familiale ». *Guide opérationnel*. 146 p. [https://www.fondation-farm.org/IMG/pdf/Manuel OP-IF Cerise.pdf](https://www.fondation-farm.org/IMG/pdf/Manuel_OP-IF_Cerise.pdf) Consulté le 12/03/2018 à 13h33mn

Warnier J.-P., (1993), *L'esprit d'entreprise au Cameroun*. Karthala. Paris. <http://excerpts.numilog.com/books/9782865370689.pdf>. Consulté le 27/03/2018 à 15h57mn
Wooldridge J., M., (2015), *Introduction à l'économétrie: une approche moderne. Ouvertures économiques*. Traduction de la 5^{ème} édition américaine. De Boeck Supérieur. Paris. 1207 p.

Williams, C.C.; Round J. et Rodgers P. (2009). « Evaluating the Motives of Informal Entrepreneurs: Some Lessons from Ukraine », *Journal of Developmental Entrepreneurship*. Vol. 14. n°1. pp. 59-71. <https://doi.org/10.1142/S1084946709001144>. Consulté le 20/09/2019 à 15h51mn

Williams C. C., Shahid, M. S., et Martinez, A. (2016), « Determinants of the Level of Informality of Informal Micro-Enterprises: Some Evidence from the City of Lahore, Pakistan ». *World Development*, 84, 312–325. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2015.09.003>. Consulté le 15/12/2019 à 14h04mn

Williamson S. D., (1987), « Costly Monitoring, Loan Contracts, and Equilibrium Credit Rationing » *The Quarterly Journal of Economics*. Vol. 102. n°1 (Feb. 1987). pp. 135-146. <http://www.jstor.org/stable/1884684>. Consulté le 08/05/2021 à 11h01mn

Yan Y. (1997), « Credit rationing, Bankruptcy Cost and the Optimal Debt Contracts for the Small Business ». *Working Paper*. n°9702. https://fraser.stlouisfed.org/files/docs/historical/frbclv/wp/frbclv_wp1997-02.pdf. Consulté le 01/05/2021 à 14h13mn

Yunus M., (2007), *Vers un nouveau capitalisme*. J.-C. Lattès., Paris, 372 p.

Yunus M., Moingeon B. et Lehmann-Ortega L., (2010), « Building Social Business Models : Lessons from the Grameen Experience ». *Long Range Planning*, 43 (2010). pp. 308-325. <https://www.researchgate.net/publication/262002643>. Consulté le 12/10/2019 à 13h15mn

Yunus M., Sibieude T. et Lesueur E., (2012), « Social Business et grandes entreprises : des solutions innovantes et prometteuses pour vaincre la pauvreté ? » *The Journal of Field Actions*, 4(2012). pp. 67-74. <http://journals.openedition.org/factsreports/1268>. Consulté le 12/10/2019 à 13h20mn

Zapalska A.M., Brozik D. et Rudd D., (2007), « The Success of Micro-Financing ». *Journal of Problems and Perspectives in Management*. Vol. 5. n°4. https://businessperspectives.org/images/pdf/applications/publishing/templates/article/assets/1995/PPM_EN_2007_04_Zapalska.pdf. Consulté le 10/02/2018 à 16h26mn

Zerzour S. et Kertous M., (2015), « Déterminants de la demande de crédits des auto-entrepreneurs camerounais : le cas des AGR de Yaoundé ». *Ethique et économique*. Vol. 12. n°2. https://papyrus.bib.umontreal.ca/xmlui/bitstream/handle/1866/12145/2015v12n2_Kertousetal.pdf;sequence=1 Consulté le 21/03/2018 à 13h52mn

Zidani H. et Jarboui A., (2011), « L'impact des facteurs socio-économiques sur le financement des microprojets par la Banque Tunisienne de Solidarité : cas de la Tunisie » *Revue Libanaise de Gestion et d'Économie*. n°6, 2011. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1999762011700386>. Revisité le 19/03/2017 à 13h57mn

Zinman J., (2014), « Consumer Credit: Too Much or Too Little (or Just Right)? » *Working Paper*. <http://www.nber.org/papers/w19682>. Consulté le 16/02/2018 à 13h50mn

TABLE DES MATIÈRES

DÉDICACE.....	I
REMERCIEMENTS	II
SIGLES ET ABRÉVIATIONS	IV
SOMMAIRE	VII
RÉSUMÉ.....	IX
ABSTRACT	X
INTRODUCTION GÉNÉRALE.....	1
PREMIÈRE PARTIE	16
ANALYSE THÉORIQUE DU FINANCEMENT DES MICROENTREPRISES	16
CHAPITRE I : CONTRAINTES DE FINANCEMENT DES MICROENTREPRISES : REVUE DE LA LITTÉRATURE.....	17
<i>Section 1 : Contraintes relatives à l’offre des services financiers aux microentreprises</i>	<i>18</i>
1.1 : Contraintes à la décision d’octroi de crédit aux microentreprises	18
1.1.1. Information cachée comme frein à l’offre des services financiers aux ME.....	18
1) Manque d’information sur la ME	18
2) Illustration par les modèles de signaux	21
3) Anticipation des actions cachées	23
1.1.2. Les risques liés aux activités des microentreprises	25
<i>1.2. Les facteurs macroéconomiques</i>	<i>30</i>
1.2.1. La faiblesse de l’intermédiation financière	30
1.2.2. Le niveau du taux d’intérêt.....	32
<i>Section 2 : Facteurs susceptibles de limiter la demande des services financiers</i>	<i>34</i>
2.1. Caractéristiques des microentreprises et /ou celles des microentrepreneurs.....	34
2.1.1. La taille des microentreprises comme facteur éliminatoire d’accès aux services financiers	34
2.1.2. L’insuffisance des garanties des ME comme facteur de non-demande de services financiers	37
2.1.3. Le sexe du microentrepreneur comme facteur d’exclusion à l’accès au financement ...	39
2.2. Autres facteurs limitant la demande des services financiers.....	43
2.2.1. Le coût élevé du crédit comme frein d’accès au crédit	43
2.2.2. L’auto-exclusion de l’accès aux services financiers	46

<i>Section 3 : La microfinance : une solution aux problèmes d'accès aux services financiers pour les microentreprises.....</i>	<i>51</i>
2.1. Profils des microentrepreneurs et limites de ressources informelle et bancaire	51
2.1.1. Profils des microentrepreneurs	51
2.1.2. Limite de ressources informelle et bancaire	53
2.2. Stratégies microfinancières de l'offre de crédit aux des microentreprises.....	56
2.2.1. Mécanisme d'octroi des microcrédits	56
2.2.2. Souplesse des procédures administratives dans l'accès au crédit pour les ME	58
2.2.3. Forme des garanties adaptées aux besoins de financement des ME	59
2.2.4. La proximité en microfinance comme solution au financement des ME.....	61
2.2.5. Prêt solidaire : conséquence de la proximité.....	62
2.2.6. Offre des crédits individuels et/ou des mésocrédits en microfinance	64
<i>Conclusion du chapitre I.....</i>	<i>67</i>
CHAPITRE II : <u>L'ÉMERGENCE DES IMF AU BURUNDI ET LEUR APPUI AU MICROENTREPRENEURIAT</u>	68
<i>Section 1 : Présentation du secteur de la microfinance au Burundi.....</i>	<i>69</i>
1.1. Évolution et acteurs d'appui des IMF	69
1.1.1. Naissance et évolution des IMF	69
1.1.2. Indicateurs clés des IMF au Burundi.....	72
i) Les indicateurs financiers	72
ii) Les indicateurs non financiers	73
1.2.3. Cadre institutionnel du secteur de la microfinance	76
1.2. Appuis au secteur de la microfinance au Burundi.....	79
1.2.1. Les appuis publics	79
1.2.2. Les interventions des bailleurs de fonds externes	82
<i>Section 2 : Produits microfinanciers offerts par les IMF's burundaises</i>	<i>86</i>
2.1. Les produits microfinanciers classiques.....	86
2.1.1. Crédits solidaires et crédits individuels.....	86
i) Les crédits solidaires.....	86
ii) Le prêt individuel.....	87
2.1.2. Crédit warrantage	88
<i>2.2. Limites des produits financiers et programmes volontaristes d'appui au microentrepreneuriat</i>	<i>95</i>

2.2.1. Limites des produits offerts par les IMF.....	95
i) Limites de la caution solidaire comme gage de financement des ME.....	95
ii) Limites du prêt individuel.....	97
iii) Limites du warrantage comme gage d’obtention du microcrédit.....	98
2.2.2. Limites des politiques volontaristes à l’appui aux microentreprises.....	99
2.2.3. Obstacles au mobile banking.....	100
<i>Section 3 : État des lieux du microentrepreneuriat au Burundi</i>	<i>104</i>
3.1. Microentrepreneuriat.....	104
3.1.1. Rappel du cadre institutionnel pour la promotion de l’entrepreneuriat	104
3.1.2. Quelques chiffres des microentreprises.....	106
3.2. Facteurs favorables au soutien des microentreprises burundaises	112
3.2.1. Contribution socioéconomique des microentreprises	112
3.2.2. L’importance des microentreprises	114
3.3. Facteurs limitant l’accès au financement des microentreprises	116
3.3.1. Facteurs liés aux microentreprises	116
3.3.2. Les facteurs liés aux promoteurs des microentreprises	119
CONCLUSION DU CHAPITRE II.....	121
DEUXIÈME PARTIE: ANALYSE EMPIRIQUE DU FINANCEMENT DES	
MICROENTREPRISES.....	122
CHAPITRE III :DÉTERMINANTS DE L’OBTENTION TOTALE OU PARTIELLE DU	
CRÉDIT	123
<i>Section 1. Revue de la littérature et hypothèses concernant le rationnement et la sélectivité du</i>	
<i>crédit.....</i>	<i>124</i>
1.1. Revue de la littérature	124
1.1.1. Rationnement du crédit	124
1.1.2. Sélectivité du crédit.....	133
1.2. Vérification des conditions d’application du modèle et hypothèses	135
1.2.1. Les conditions du modèle.....	135
1.2.2. Hypothèses du modèle de l’obtention partielle du crédit.....	137
<i>Section 2. Méthodologie et modélisation</i>	<i>139</i>
2.1. Motivation de la démarche adoptée	139
2.1.1. Choix de la démarche.....	139
2.1.2. Choix de la variable à expliquer.....	141

2.2. Présentation des données et spécification du modèle.....	147
2.2.1. Critères d'échantillonnage.....	147
2.2.2. Spécification du modèle	151
<i>Section 3 : Résultats, discussion et limites des résultats.....</i>	<i>154</i>
3.1. Statistiques descriptives sur l'offre des microcrédits productifs.....	154
3.1.1. Caractéristiques des microentrepreneurs selon la nature de la garantie et leur profil..	154
3.1.2. Caractéristiques des microentrepreneurs selon la nature du prêt et de la ME.....	158
i) Répartition des microentrepreneurs selon le type d'activité.....	158
ii) Répartition des microentrepreneurs selon la durée du remboursement.....	159
3.1.3. Estimation du modèle.....	160
3.2. Discussion des résultats économétriques	162
3.2.1. Influence du secteur et la nature de la garantie	162
3.2.2. Influence des caractéristiques relatives au microcrédit et aux microentrepreneurs	166
3.2.3. Résultats saillants du modèle de l'obtention totale ou partielle des microcrédits.....	170
<i>Conclusion du chapitre III</i>	<i>173</i>
CHAPITRE IV :	175
ANALYSE EMPIRIQUE DES DÉTERMINANTS DE LA DEMANDE, DE L'ACCÈS ET DU RATIONNEMENT AU MICROCRÉDIT PRODUCTIF	175
<i>Section 1. Analyse factuelle de l'inclusion financière au Burundi</i>	<i>176</i>
3.1. L'offre des services financiers	176
3.1.1. Techniques d'octroi de prêt des IMF burundaises	176
3.1.2. Indicateurs d'accès aux services de crédits et d'épargne	180
3.2. Résultats de l'enquête nationale sur l'inclusion financière	181
3.2.1. L'accès aux services financiers	181
3.2.2. L'utilisation des services financiers	183
<i>Section 2 : Pratique d'enquête sur un échantillon de microentrepreneur au Burundi.....</i>	<i>190</i>
2.1. Critère de demande de microcrédits productifs.....	190
2.1.1. Caractéristiques sociodémographiques et économiques des microentrepreneurs.....	190
2.1.2. Caractéristiques du secteur de la microentreprise	193
2.2. Méthodologie et collecte des données.....	194
2.2.1. Méthodologie	194
i) Zone d'administration de questionnaire	194
ii) Population cible	194

iii) Echantillonnage	195
iv) Variables collectées	195
v) Formation des enquêteurs et la pré-enquête.....	196
vi) Composition des équipes	196
2.2.2. Collecte des données	197
2.3. Exploitation des résultats de l'enquête : statistiques descriptives des données	198
2.3.1. Répartition des microentrepreneurs selon le mode de financement de la ME.....	198
2.3.2. Répartition des microentrepreneurs selon la durée du microcrédit, sexe et secteur de la ME.....	201
<i>Section 3 : Facteurs explicatifs de la demande, de l'accès et du rationnement des crédits ..</i>	
3.1. Description des variables retenues pour la régression	204
3.1.1. Variables de la demande	204
3.1.2. Variables de l'accès.....	206
3.2. Spécification du modèle et hypothèses	208
3.2.1. Spécification du modèle	209
3.2.2. Hypothèses	211
i. Pour la demande d'un microcrédit	211
ii. Pour l'accès au microcrédit.....	211
iii. Pour le modèle du rationnement du crédit	212
3.3. Présentation et interprétation des résultats du modèle	212
3.3.1. Analyse descriptive des résultats.....	212
3.3.2. Interprétation des résultats	215
3.3.3. Proposition d'une ossature en vue du renforcement du financement des microentreprises	222
<i>Conclusion du chapitre IV.....</i>	225
CONCLUSION GÉNÉRALE	227
<i>Rappel de l'objet de l'étude</i>	227
Rappel de la problématique et les hypothèses de la recherche	227
Rappel de la méthodologie	228
Rappel des principaux résultats.....	229
Premier niveau pour les IMF burundaises.....	235
Deuxième niveau pour les microentrepreneurs	236
Troisième niveau pour l'État burundais	236

<i>Limites de la thèse</i>	237
<i>Perspectives et recherches futures</i>	237
ANNEXES	238
LISTE DES TABLEAUX	276
LISTE DES FIGURES	278
LISTE DES ANNEXES	280
LISTE DES ENCADRÉS	282
RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES	283
TABLE DES MATIÈRES	309