



Centre des Etudes Doctorales : Sciences Economiques et Gestion

Laboratoire de Recherche : Laboratoire de coordination des études et des recherches en analyse et prévisions économiques (CERAPE)

Thèse pour l'obtention du Doctorat

En Sciences Economiques et Gestion

Sous le thème :

La viabilité financière et l'impact social des institutions de micro-crédit au Maroc

Présentée et soutenue par :

Lamyae EL Hassouni

Sous la direction du professeur :

Mounir Benboubker

Membres de Jury :

Pr. EL Azzaoui Aicha, Professeur de l'Enseignement Supérieur à la FSJES de Fès,.....Présidente

Pr. Benboubker Mounir, Professeur de l'Enseignement Supérieur Habilité à la FSJES de Fès,.....Directeur de thèse

Pr. EL Hafidi Mouloud, Ex-Professeur de l'Enseignement Supérieur à la FSJES de Fès,.....Suffragant

Pr. Maghnouj Sellam, Professeur de l'Enseignement Supérieur à l'EST de Meknès,.....Rapporteur

Pr. Ben Elhaj Fouad, Professeur de l'Enseignement Supérieur Habilité à la FSJES de Fès,.....Rapporteur

Année universitaire : 2020/2021

Dédicace

En tout premier lieu, après Dieu, je voudrais manifester toute ma reconnaissance à mes chers parents pour ces longues années de soutien inconditionnel, pour votre confiance en moi, pour tous les sacrifices et encouragements que vous m'avez prodigué pour que je puisse arriver à achever ce travail et atteindre mon objectif.

A mes sœurs, Atimad, Meriem, Houda, Sakina et mon petit frère Mehdi, vous avez poursuivi avec moi mon objectif avec amour et encouragements, vous y teniez comme moi, cette réussite est aussi la vôtre, vous pouvez en être fiers.

A mon cher mari Hatim, mon fils Mamoun, vous êtes un don de Dieu, merci pour votre amour inconditionnel, votre soutien et surtout votre patience.

A mes chers amis, je vous remercie pour votre soutien, vos encouragements, conseils et critiques que vous m'avez toujours apporté pour l'élaboration de la présente thèse.

A la mémoire de ma belle mère

Remerciements

Mes vifs remerciements et ma reconnaissance s'adressent à mon cher professeur Mr. Mouloud El Hafidi, pour sa disponibilité, ses précieux conseils et pour ses critiques constructifs. Je le remercie aussi pour ses encouragements ainsi que la confiance et l'autonomie qu'il m'a accordée durant ma recherche.

Mes vifs remerciements s'adressent également à mon encadrant, professeur Mr. Mounir Benboubker qui m'a honoré par son encadrement. Ses orientations et ses conseils m'ont été d'un précieux soutien.

Je remercie aussi les membres de jury qui ont accepté d'évaluer mon travail et ont bien voulu m'honorer par leur présence et pour leurs critiques et leurs remarques pertinentes.

Mes vifs remerciements s'adressent aussi au corps professoral de la faculté des sciences juridiques, économiques et sociales de Fès, je remercie en particulier professeur Mr Abderrazak El Hiri pour ses encouragements et ses conseils constitutifs.

Mes remerciements vont aussi aux membres de l'administration de la faculté des sciences juridiques, économiques et sociales de Fès, je remercie en particulier Mme Hakima Laghrim pour sa disponibilité, son aide, ses encouragements et son soutien inconditionnel.

Je remercie également mes collègues et collaborateurs pour les échanges qu'ils ont su susciter et qui ont constitué autant d'occasions d'apprentissage et d'enrichissement et partage d'informations.

Je ne saurais m'abstenir de mentionner quelques noms. Aussi, je remercie Mr. Redouane Jaoui, docteur en économétrie et cadre à la Trésorerie générale du Royaume, Mme. Safia Laglaoui cadre à l'association INMAA Kenitra et Mr. Hammoun Moustain directeur général délégué AL Karama pour leur accueil et leur collaboration.

Liste des Sigles et Abréviations

AFD : Agence française de développement

AMC : Association de microcrédit

AMSED : Association marocaine de solidarité sans frontière

APR : Taux annuel en pourcentage

BAM : Bank Al-Maghreb

BEI : Banque européenne d'investissement

CGAP : Le groupe consultatif d'assistance aux pauvres

ECR : Essai contrôlé randomisé

EIR : Taux d'intérêt en vigueur

FMI : Fonds Monétaire International

FNAM : Fédération nationale des associations de microcrédit

FSS : Ration d'autosuffisance financière

GDP : Gross domestic product

HCP : Haut-commissariat au plan

IDH : Indice de développement humain

IFC : La coopération internationale de finance

IFD : Institutions financière de développement

IMF : Institution de microfinance

KFW : La banque allemande

MCA : Multiple correspondance analysis

MDRC: Manpower Demonstration Research Corporation

MENA: Middle East and North Africa

MIS : Management information system

MIX : Microfinance information Exchange

NLR : Ratio des emprunts à échelle national

OCDE : Organisation de coopération et de développement économique

ONG : Organisation non gouvernementale

OSS : Autonomie opérationnelle

PAR : Portefeuille à risque

PAS : Programme d'ajustement structurel

PF : Performance financière

PNB : Produit net brut

PNUD : Programme Des Nations Unies pour le Développement

ROA: Return on assets

ROE: Return on equity

RSE : Responsabilité social des entreprises

SIG : Solde intermédiaire de gestion

SPI : Système de partage d'information

SPTF : Social performance task force

USAID : Agence américaine du développement international

USD : Dollar américain

Liste des Tableaux

Table 1:Nombre de clients par région en pourcentage des totaux mondiaux.	47
Table 2:Classement des pays leaders en microfinance par emprunteurs et par encours.	51
Table 3:Bilan sur l'évolution du secteur de la microfinance au Maroc entre 2007-2017.....	80
Table 4:Bilan sur l'évolution de la production de JAIDA entre 2007-2017	81
Table 5:Données financières des institutions de microfinance au Maroc	134
Table 6:Test d'homogénéité.....	143
Table 7:description des variables	146
Table 8: Statistique descriptive. Calculs fait par nous même à partir des données collectées. (Eviews 9)	149
Table 9:Matrice des coefficients de corrélation. Calculs fait par nous même à partir des données collectées. (Eviews 9)	152
Table 10:Résultats économétriques, 2007-2017.....	160
Table 11: Indicateurs macroéconomiques au Maroc.....	165
Table 12:Répartition des bénéficiaires par milieu de résidence	167
Table 13:Répartition des bénéficiaires selon le genre	167
Table 14:Répartition des bénéficiaires selon la situation matrimoniale	167
Table 15:Répartition des bénéficiaires selon les tranches d'âge	167
Table 16:Répartition des bénéficiaires selon le niveau d'instruction.....	168
Table 17:Répartition du nombre des personnes prit en charge par bénéficiaire.....	168
Table 18:Répartition des bénéficiaires selon le statut d'occupation de logement	169
Table 19:Répartition des bénéficiaires selon la source de leur revenu	170
Table 20:Répartition des bénéficiaires selon l'ancienneté dans l'IMF	170
Table 21:Répartition des bénéficiaires selon le cycle de crédit.....	171
Table 22:Tableau croisé entre le genre et la situation familiale du bénéficiaire	171
Table 23:Tableau croisé du genre et qui joue le rôle de chef de ménage	172
Table 24:Tableau croisé de la situation familiale et le remboursement du prêt	172
Table 25:Tableau croisé du milieu de résidence et le revenu du bénéficiaire	173
Table 26:Tableau croisé du milieu de résidence et la destination du prêt	173
Table 27:Tableau croisé genre et l'ancienneté du bénéficiaire dans IMF	174
Table 28:Tableau croisé genre et le cycle du prêt	175
Table 29:Tableau croisé genre et l'amélioration de la situation familiale.....	175
Table 30:Tableau croisé entre le prêt et sa finalité.....	175
Table 31:Tableau croisé entre le type prêt et le montant de prêt.....	176
Table 32:Tableau croisé entre le type prêt et le remboursement du prêt.....	177
Table 33: Tableau croisé entre le montant des échéances et la difficulté de remboursement du prêt	177
Table 34:Test Khi-Deux.....	178
Table 35:Test de la moyenne de la variable quantitative (Revenu du bénéficiaire).	180
Table 36:Test de la moyenne de la variable quantitative (L'impact concret du microcrédit).	181
Table 37:Test de la moyenne de la variable quantitative (Caractéristiques du montant du prêt).	182
Table 38:Tableau récapitulatif du test de Levene.....	182
Table 39:Test de l'ANOVA.	183
Table 40:Tests d'égalité des moyennes	184
Table 41:Test post-hoc (Finalité du prêt).	185
Table 42:Test post-hoc (Revenu quotidien).	186

Liste des Figures

Figure 1 : Microfinance Borrowers, 1997-2013 (Millions).....	46
Figure 2: Carte de pauvreté monétaire provinciale en 2014 au Maroc.....	56
Figure 3: Décomposition de la pauvreté multidimensionnelle par source de privation (en %).....	57
Figure 4: Évolution de l'incidence de la pauvreté entre 2004 et 2014	58
Figure 5: Décomposition de la pauvreté multidimensionnelle par région et par source de privation	59
Figure 6: Évolution du taux de pauvreté multidimensionnelle entre 2004 et 2014 par province	60
Figure 7: Changement du taux de pauvreté multidimensionnelle (en %) entre 2004 et 2014 selon les communes cibles ou non de l'INDH	61
Figure 8: Distribution des formes de pauvreté au Maroc et de leur cumul.	62
Figure 9: Procédure séquentielle des tests .Hsiao (1986).....	141

Résumé

La performance des institutions de microfinance a deux composantes : une composante sociale et une composante financière. Cette thèse a pour objectif d'analyser l'étendu de l'impact social et financier des institutions de microfinance au Maroc.

La première analyse qualitative repose sur les principaux indicateurs déterminants la performance financière qui est l'un des facteurs utilisés pour mesurer le succès d'une institution de microfinance (IMF) en termes de rendement financier. Il est souvent considéré comme un critère utilisé par les investisseurs pour faire preuve de diligence raisonnable et évaluer l'état d'un investissement ; il est également utilisé comme outil par les autorités de surveillance gouvernementales pour évaluer la conformité aux mesures réglementaires et surveiller la santé globale du secteur financier.

Cette analyse cherche à étudier les déterminants de la performance financière des institutions de microcrédit au Maroc sur la période 2007-2017. En utilisant deux mesures différentes de la performance financière (rendement du portefeuille et la marge bénéficiaire).

Par ailleurs, la deuxième analyse porte sur l'impact social du microcrédit sur les bénéficiaires. Cette analyse repose sur un questionnaire inspiré de l'outil SPI-Cerise mobilisant des informations internes à l'IMF et aussi des données d'enquête recueillies auprès des bénéficiaires qui est construit autour de quatre grandes dimensions des performances sociales et permis d'obtenir un diagnostic rapide et complet de la performance sociale des institutions de microcrédit afin de détecter les lacunes des IMF en matière de performance sociale et de prendre des mesures pour y remédier.

L'objectif principal de cette analyse est de surtout mesurer et évaluer et connaître les effets et les retombées directes ou indirectes du microcrédit sur les bénéficiaires qui leurs permettent plus au moins de développer des activités économiques afin d'évoluer leur situation économique et sociale.

Mots clés : Microfinance, institutions de microfinance, mesure de l'impact, performance financière, impact social.

Jel-classication: D63, G01, G15, G21 G23, G32, L25

Abstract

The performance of microfinance institutions has two components: a financial component and a social component. This thesis aims to analyse the extent of the social and financial impact of microfinance institutions in Morocco.

The first analysis is based on the main indicators determining financial performance, which is one of the factors used to measure the success of a microfinance institution (MFI) in terms of financial performance. It is often viewed as a yardstick used by investors to conduct due diligence and assess the condition of an investment; it is also used as a tool by government supervisors to assess compliance with regulatory measures and monitor the overall health of the financial sector.

This analysis seeks to study the determinants of FP of MFIs in Morocco over the period 2007-2017, using two different measures of financial performance (portfolio yield and profit margin).

Moreover, the second quantitative analysis focuses on the social impact of microcredit on beneficiaries. This analysis is based on a questionnaire of the SPI-Cerise tool mobilizing information internal to the MFI as well as survey data collected from beneficiaries, which is built around four main dimensions of social performance and provides a quick and comprehensive diagnosis of the social performance of microcredit institutions in order to detect the shortcomings of MFIs in terms of social performance and take action to remedy them.

The main objective of this analysis is above all to measure and assess and know the direct or indirect effects and spin-offs of microcredit on the beneficiaries, which at least enable them to develop economic activities in order to change their economic and social situation.

Key words: Microfinance, microfinance institution, impact measurement, financial performance, social impact.

Jel-classication: D63, G01, G15, G21 G23, G32, L25

Sommaire

Introduction générale.....	1
PARTIE 1. Evolution de la microfinance : Cadres théoriques et méthodologique	7
Chapitre 1. Evolution et performance du secteur de la microfinance dans le monde	8
<i>Section 1. La microfinance dans le contexte de développement.....</i>	<i>9</i>
<i>Section 2. Etat des lieux et principaux résultats de la microfinance dans le monde.....</i>	<i>43</i>
Chapitre 2: Etat des lieux du secteur de microcrédit au Maroc.....	54
<i>Section 1. Situation de la pauvreté au Maroc</i>	<i>54</i>
<i>Section 2. Présentation du paysage de la microfinance au Maroc</i>	<i>66</i>
Conclusion de la première partie	82
Partie 2 : Evaluation de la performance des institutions de microfinance : Cas du Maroc	84
Chapitre 1 : Evaluation d'impact et mesure de la performance des institutions de microfinance : cadre théorique et pratique	86
<i>Section 1. L'évaluation à base de théorie :.....</i>	<i>86</i>
<i>Section 2. Mesure de la performance des institutions de microcrédit.....</i>	<i>102</i>
Chapitre 2. Analyse de la performance social et financière de la microfinance au Maroc	125
<i>Section 1. Analyse des facteurs déterminants de la performance financière des IMF au Maroc</i>	<i>126</i>
<i>S e c t i o n 2 . A social du microcrédit sur les bénéficiaires t Etude de terrain...</i>	<i>163</i>
Conclusion de la deuxième partie.....	190
Conclusion générale	192
Annexes.....	197
Bibliographie	235
Table des matières.	250

Introduction générale

La microfinance a été longtemps reconnue comme un levier de développement qui contribue à la lutte contre la pauvreté et favorise l'autonomisation des individus socialement défavorisés. Elle a toujours été présentée comme un moyen d'inclusion des populations exclues du système bancaire classique, en leur offrant l'accès aux services financiers. Toutefois, de nombreux gouvernements et donateurs, investissant dans la microfinance, sont convaincus, que si celle-ci est incapable d'améliorer les conditions de vie des clients, la priorité pourrait être accordée à d'autres champs d'activités jugés plus importants comme l'éducation, la santé ou l'agriculture par exemple.

La microfinance s'est étendue à travers le monde et toucherait aujourd'hui quelque 139 millions de clients (source : Baromètre de la microfinance 2018, 9ème Edition) grâce aux expériences pionnières de la Grameen Bank au Bangladesh et de la Banco Sol en Bolivie, le développement très rapide de la microfinance a été ainsi fortement encouragé et soutenu par les organisations internationales et les agences de coopération multi et bilatérales.

La première expérience du microcrédit est apparue pour la première fois au Bangladesh, lorsque l'économiste bengalais Muhammad Yunus a fondé la Grameen Bank. Cette initiative a été appuyée par la Banque mondiale et le gouvernement des États-Unis notamment, et très rapidement, les microcrédits se sont répandus à travers le monde, en particulier dans les pays du Sud où les revenus sont faibles et la pauvreté élevée. Dès ses débuts, la microfinance a joui d'un large soutien universel de la part des institutions financières internationales et des experts du développement économique qui soutiennent le modèle de développement néolibéral. Elle a été considérée comme un véhicule parfait pour aider les pauvres à surmonter l'état de pauvreté à partir de leur propre initiative et à devenir des entrepreneurs actifs contribuant au développement économique de leurs pays.

En plus du souci de l'impact social des institutions de microfinance et sa capacité à lutter contre la pauvreté, la question de la pérennité financière des institutions de microfinance (IMF) a suscité aussi plusieurs intérêts ; elle consiste en la capacité des institutions de microcrédit d'atteindre l'équilibre financier et de dégager les ressources nécessaires pour financer la croissance et assurer la continuité de leurs activités.

Au Maroc, le secteur de la microfinance est confronté, comme dans le reste du monde, à plusieurs défis dont les plus importants tournent autour de l'efficacité de ce type de crédits

dans la lutte contre la pauvreté et dans l'autonomisation des pauvres grâce à des ressources financières qui leur permettrait de développer des activités génératrices de revenus et aussi la viabilité financière de ces institutions de microcrédit et leurs capacité de couvrir par leurs produits les coûts financiers et opérationnels tout en dégagant une marge pour assurer leur croissance.

Aujourd'hui, sous le parapluie de la lutte contre la pauvreté, quelques analyses ont montrées que les investisseurs utilisent les microcrédits afin de convertir une partie des ressources des pauvres en profits qu'ils obtiennent en imposant des taux d'intérêt très élevés. Ce qui nous emmène à croire que nous sommes donc face à une activité très rentable.

En effet, ce type de crédits cible pour une grande part les femmes, les plus démunies en termes de ressources et les plus touchées par la privatisation des services publics d'une part, et parce qu'elles travaillent fréquemment dans de petites activités productives à faible rentabilité. De surcroît, habituées à répondre aux besoins de la famille, elles sont réputées meilleures gestionnaires de leurs fonds et mieux respecter leurs engagements à rembourser les montants empruntés.

Cependant et malgré une période d'activité assez courte, des études ont montrées que les institutions de microcrédit ont causé des dommages sociaux et économiques importants à leurs clients au niveau mondial. Au lieu d'aider les pauvres, leurs conditions de vie se sont en règle générale détériorées, en raison de leur endettement excessif ou encore de leur incapacité à rembourser leurs dettes. Et en raison de l'expansion rapide des IMFs dans les pays en développement à travers le monde, et au Maroc en particulier, les informations mises à jour doivent être collectées et analysées pour aider à répondre à plusieurs questions de recherche.

La microfinance a été conçue comme un outil de réduction de la pauvreté pour les plus pauvres. Cependant, la preuve a montré que la microfinance ne réponds pas toujours à cette mission (Bateman & Chang, 2012).

Nous partons de l'hypothèse que l'objectif des institutions de microcrédit est d'atteindre la meilleure performance possible, ce qui peut être réalisé lorsqu'elles parviennent à concilier deux exigences : la performance sociale (PS) en réduisant la pauvreté et la performance financière (PF) en assurant une rentabilité pérenne. Cependant, ces deux exigences suscitent un débat entre deux courants de pensée opposés : les welfaristes font valoir l'exigence sociale de ciblage des plus pauvres et d'amélioration de leurs conditions de vie, les institutionnalistes défendent l'exigence économique de la rentabilité et de la viabilité de l'institution.

Au vu de cette analyse, les IMF au Maroc fournissent une illustration pertinente de ce débat et l'analyse de leur activité couplée aux besoins d'efficacité opérationnelle et managériale permet de répondre à la question des principaux indicateurs déterminants de la viabilité financière et de l'impact social des institutions de microfinance marocaines.

Ainsi, notre recherche s'articule autour de la problématique suivante : « ***Quelles sont les facteurs déterminants de la viabilité financière des institutions de microfinance au Maroc et quel est l'impact du microcrédit sur la situation économique et sociale des bénéficiaires?*** »

L'objectif de cette étude est d'analyser les facteurs déterminants de la viabilité financière des institutions de microcrédit au Maroc et de mesurer l'impact économique et social du microcrédit sur les bénéficiaires. Ce choix était motivé d'un côté par l'insuffisance des recherches dans ce domaine au Maroc et d'un autre côté par l'intérêt d'étudier les facteurs internes spécifiques indépendamment des variables macroéconomiques, non que ces dernières ne soient pas significatives, mais elles ont plus d'intérêt dans le cadre de comparaisons internationales.

C'est dans ce cadre que nous avons fait le choix de mener cette étude portant sur un travail académique qui porte sur l'analyse de la viabilité financière des institutions de microfinance marocaines en analysant les facteurs déterminants de la performance financière des IMF marocaines actives sur le marché et aussi en menant une enquête sur le terrain auprès des bénéficiaires afin de mesurer l'impact social du microcrédit sur leur situation économique et sociale. Nous cherchons donc à évaluer les performances de ces institutions et à déterminer les facteurs qui contribuent à la réalisation de ces performances.

La première approche à laquelle nous nous sommes intéressés, et celle de la performance financière des institutions de microfinance au Maroc. Pour le besoin de cette analyse, la détermination des indicateurs les plus pertinents de la performance économique et financière des IMF a été le principal objectif, pour cela nous avons d'abord fait une revue de littérature qui nous a permis d'identifier les indicateurs de la performance financière susceptibles de s'appliquer aux données empiriques. Nous tenons à préciser que nous n'avons pas pu élargir notre analyse sur le total des 13 IMF faute de caractère limité des données recueillies et du manque d'accès à l'information pour certaines institutions, ainsi les dernières données empiriques ont été collectionnées sur le site de Mix Market avec la constitution d'un échantillon de base de 8 IMF marocaines sur une période de 11 ans (2007-2017).

Le traitement et l'analyse des données ainsi recueillies, nous ont permis de tester notre modèle pour mettre en évidence les déterminants de la rentabilité des actifs des IMF ainsi que la rentabilité des capitaux propres.

Par ailleurs, le deuxième axe vise à faire une contribution empirique dans l'identification des variables incitant à l'amélioration de la performance financière des institutions de microfinance au Maroc.

La deuxième approche a pour objectif de mener une étude d'évaluation portée sur la satisfaction des bénéficiaires pour la réalisation et l'accomplissement du besoin poursuivi. L'analyse intègre ainsi la diversité des impacts, positifs ou négatifs, observés y compris lorsqu'ils n'étaient pas directement attendus (comme ceux sur la situation budgétaire ou bancaire des emprunteurs, leur estime de soi, etc.).

Il s'agit aussi d'analyser en amont les modalités de prescription du microcrédit, d'évaluation de décision de prêter ou non en s'intéressant notamment à la situation familiale de l'emprunteur, son activité et ses revenus.

Plusieurs facteurs peuvent contribuer à cette analyse sont examinées à l'aide des données recueillies à partir d'une enquête menée auprès des bénéficiaires du microcrédit dans la région de Rabat-Salé-Kenitra. Cette étude se penche sur plusieurs aspects des programmes de microfinance dans la région de Rabat-Salé-Kenitra, à partir des données d'enquête recueillies auprès des emprunteurs de prêts. Cette étude tente donc de saisir les différentes expériences et opinions des participants au programme de microfinance.

En utilisant une approche d'étude de cas, les données de l'enquête ont été recueillies et analysées afin de déterminer les points de vue et opinions des participants au programme de microfinance sur plusieurs questions clés auxquels ils sont confrontés comme emprunteurs de microcrédit. Ces questions comprennent les impacts financiers perçus des institutions de microfinance (IMF) sur les participants au programme, ainsi que, la satisfaction des participants avec les produits de microfinance qu'ils utilisent. De plus, les données sur les caractéristiques spécifiques des pratiques d'emprunt, et la façon dont les prêts sont utilisés et examinés pour déterminer comment ces variables concernent l'impact global sur la situation financière des emprunteurs perçus et les niveaux de satisfaction. Par la suite, la recherche porte sur les opinions et réactions aux taux d'intérêt des IMF, les effets perçus du microcrédit, et les préoccupations que les clients des IMF ont avec le remboursement du prêt. De plus, il est important de déterminer si les clients des IMF sont satisfaits des services qu'ils reçoivent et si ces institutions livrent une ressource précieuse pour les emprunteurs de prêt.

Cette étude a six objectifs principaux :

1. Identifier les caractéristiques démographiques des emprunteurs typiques de la région: l'âge, la taille des ménages, l'état matrimonial, et le niveau d'éducation.
2. Examiner l'utilisation des prêts de microfinance pour les dépenses de consommation par les clients des IMF pour déterminer l'utilité du recours au microcrédit.
3. Déterminer si les clients des IMF dans la zone d'étude ont des difficultés à rembourser leur prêt et s'ils croient que ces microcrédits sont utiles et effectifs.
4. Explorez les niveaux de satisfaction des emprunteurs et évaluer leurs préoccupations avec le processus d'emprunt et des taux d'intérêt excessifs.
5. Évaluer les réponses approfondies des emprunteurs qui décrivent les aspects positifs et négatifs d'emprunter auprès des institutions de microfinance, afin de déterminer leur opinion sur les IMF spécifiques ainsi que leur opinion générale sur les programmes de microfinance qui opèrent dans leurs domaines.
6. Utiliser l'analyse statistique, y compris test d'homogénéité, test de Levene et test Post Hoc et l'ANOVA, pour déterminer les modèles et les relations dans les réponses de l'emprunteur IMF.

La première partie de cette thèse esquisse une revue de la littérature de l'essor et l'évolution la microfinance dans le monde et au Maroc au regard des approches contrastées des welfaristes et des institutionnalistes. Dans le premier chapitre de cette partie, nous présentant un aperçu historique et les principes fondamentaux de la microfinance ainsi que les controverses théoriques sur l'impact du microcrédit. Par ailleurs, le deuxième chapitre nous donne une vision globale sur les états des lieux et les principaux résultats réalisés par la microfinance dans le monde et en Maroc.

La deuxième partie présente le cadre théorique et pratique de la mesure de la performance financière et l'évaluation d'impact social des institutions de microcrédit et décrit les caractéristiques d'un échantillon de 8 IMF au Maroc et définit les variables identifiant chaque type de performance ainsi que la méthodologie utilisée dans cette étude. Le premier chapitre de cette deuxième partie présente les principes fondamentaux de la décision de l'évaluation de la performance et de la mesure d'impact ; il nous donne aussi un aperçu sur les principaux indicateurs de performance des institutions de microfinance. D'autre part, le deuxième chapitre est consacré à l'analyse empirique pour analyser les facteurs déterminant

de la viabilité financière des institutions de microfinance marocaines en présentant la démarche méthodologique de notre analyse et spécifiant le modèle et effectuant les tests nécessaires et présentant les données ainsi que les résultats et les interprétations relevées.

Une deuxième analyse dans ce chapitre concerne les résultats de l'étude de terrain menée auprès un échantillon de 209 bénéficiaires des institutions de microfinance implantées sur la région de Rabat-Salé-Kenitra pour mesurer l'impact social du microcrédit sur ces emprunteurs.

Nous avons donc décliné la problématique de la recherche en un ensemble de questions. Alors on s'interroge sur :

- Quels sont les facteurs financiers et comptables qui déterminent la viabilité financière des institutions de microcrédit au Maroc ?
- Quel effet exerce la viabilité financière des IMF sur la lutte contre la pauvreté?
- Quel est l'impact du microcrédit sur la situation économique et sociale des bénéficiaires ?
- Est ce que les IMF au Maroc parviennent-elles à concilier les deux exigences de performance financière et de performance sociale ?

Les questions de recherche sont présentées sous la forme des hypothèses suivantes :

Hypothèse 1 : La performance financière des institutions de microcrédit est influencée par les capitaux propres.

Hypothèse 2 : La performance financière des institutions de microcrédit est influencée par les capitaux propres.

Hypothèse 3 : L'âge des IMF; le volume de crédit; le nombre de clients ; le pourcentage des femmes devraient tous avoir un impact positif sur la performance financière des IMF.

La construction de notre démarche est précédée par une esquisse théorique et des études empiriques menées auprès des IMF qui ont montrés qu'il a deux types d'IMF : l'approche institutionnaliste et l'approche Welfariste que nous allons détailler dans ce qui suit.

PARTIE 1. Evolution de la microfinance :

Cadres théoriques et méthodologique

Par ces temps de crise économique et financière, l'intérêt pour la contribution de la microfinance à une économie plus humaine et soutenable ne se dément pas.

Le secteur de la microfinance ne saurait échapper pour autant aux révisions profondes des modèles économiques et des ajustements des politiques publiques que la crise financière que nous traversons depuis 2008 requiert de la part des pouvoirs publics et de l'ensemble des acteurs économiques.

Dans ce contexte, le secteur de la microfinance fait face à une demande croissante d'interventions pour soutenir l'emploi et l'activité économique. Il rencontre aussi un comportement nouveau de bon nombre d'agents économiques soucieux de donner du sens à leur épargne.

Les institutions de microfinance doivent permettre aux populations de subvenir elles-mêmes à leurs besoins fondamentaux (objectifs de dignité via l'auto-organisation) en mettant en œuvre leurs capacités de production (lutte contre la pauvreté). Dans l'approche économique, la microfinance est un support en soi à l'économie nationale en créant des richesses et en développant l'emploi (développement économique). D'où l'importance accordée, dans cette optique, à la rentabilité de l'institution elle-même.

Chapitre 1. Evolution et performance du secteur de la microfinance dans le monde

L'exclusion des plus démunis du système bancaire classique a conduit à la création et au développement des institutions de microfinance, sous l'impulsion des organisations non gouvernementales. Ces institutions de microfinance ont pour fonction de proposer des services financiers à des personnes du secteur informel et à des personnes exclues du secteur bancaire, en raison de la faiblesse de leurs revenus et de l'absence de garanties de paiement. L'activité des institutions de microfinance dépasse la simple attribution de microcrédit. Celui-ci consiste en l'octroi de prêts d'un très faible montant, notamment à des entrepreneurs ou à des artisans qui ne peuvent accéder aux prêts bancaires classiques. Les prêts octroyés ne servent pas uniquement à des projets de création d'entreprise, ils peuvent être utilisés pour la consommation, pour faire face à la maladie ou pour l'éducation des enfants.

Entendu comme moyen de financement à petite échelle d'activités informelles, l'on peut dire que la microfinance existe depuis très longtemps. Entendue comme institution, c'est-à-dire, un système financier décentralisé en essor considérable dans les pays du sud, après la fermeture des banques de développement, la microfinance est apparue dans les années 1980 et son essor est consécutif à la crise financière des années 1970.

Dans la sous-région, la restructuration des systèmes financiers formels a eu pour conséquences la disparition des banques de développement, à l'exception de quelques-unes qui se sont transformées pour devenir des institutions de microfinance. La microfinance tire alors son existence de la vitalité de la finance informelle et s'est enracinée à travers trois évolutions.

Section 1. La microfinance dans le contexte de développement

Au cours des dernières décennies, la microfinance, c'est-à-dire le microcrédit ciblant les petits entrepreneurs, les activités des pauvres qui, autrement, n'auraient peut-être pas accès au financement - est devenu un pilier des politiques de développement économique. Au cours des dernières années, des efforts concertés ont été déployés pour élargir ces programmes dans le but de réduire la pauvreté et de promouvoir le développement.

Entre 2015 et 2017, l'accès au micro-financement a augmenté de 15.6% par an du portefeuille de crédit et 5.6% du nombre total d'emprunteur, atteignant ainsi une échelle à laquelle les considérations macroéconomiques deviennent pertinentes. Le Sommet du microcrédit rapporte que 981 institutions sont au service de 139 millions d'emprunteurs, ce qui inclut les emprunteurs et leurs ménages (Baromètre de la microfinance 2018).

Pour différents pays, les prêts de microfinance représentent une part significative de leurs PIB. Malgré la croissance et la prévalence de la microfinance et son importance dans les milieux universitaires et politiques, les analyses quantitatives de ces programmes se limitent presque exclusivement à des micro-évaluations. Les effets macroéconomiques de la microfinance à l'échelle de l'économie ont été largement explorés.

I. Aperçu historique sur la microfinance

Afin de mieux comprendre la naissance de ce nouveau concept, il est essentiel de dresser un historique sur les traces récurrentes de ce qui fonde la philosophie de la microfinance, qui a pris son essor sous l'impulsion de la Grameen Bank en 1976 en Bangladesh.

Toutefois, jusqu'au les années 1950, et face aux dysfonctionnements du système officiel de nombreux pays en développement, l'alternative répandue était pour les microentrepreneurs de se tourner vers des sources de financement informelles. Ceci dit, que le concept de finance informelle est caractérisé par l'absence de forme, c'est-à-dire que c'est une pratique d'épargne et de crédit qui n'est pas soumise à respecter les règles d'un schéma fixe. Autrement dit, ce secteur regroupe « toutes les transactions financières (emprunts et dépôts) qui ne sont pas réglementés par une autorité monétaire centrale ou par un marché financier centrale. » Adams et al (1994). Une définition de la finance informelle est donnée comme suit : « La finance informelle est un processus macro et micro qui conduit en dehors des circuits et des intermédiaires financiers institutionnels à la constitution d'une épargne (stock), monétaire réelle et sa mobilisation (flux de créances et de dettes) sous des formes monétaires

ou réelles ». Il s'agit donc d'opérations financières légales mais qui ne sont pas officiellement enregistrées et réglementées et qui échappent à l'orbite des institutions officielles, tout en se caractérisant par un phénomène de proximité entre les pourvoyeurs de financement et les emprunteurs.

Face aux difficultés du secteur bancaire dans les années 1970, le secteur financier informel a connu un véritable essor. En effet, les politiques menées par les pays en développement au cours des années 1970, ont conduit à un fort endettement du trésor auprès de la Banque Centrale, creusé par un déficit budgétaire tant au niveau de l'État qu'à celui des entreprises publiques. Les banques ont de leur côté, accumulé des créances douteuses. Difficile d'obtenir un crédit dans les banques classiques quand on n'a pas les garanties nécessaires, un revenu régulier, ou quand on habite un pays où l'accès aux services bancaires est limité à une part relativement faible de la population. Si l'on suppose que la finance soit un instrument au service du développement et de l'essor économique, il apparaît alors comme une évidence que l'indisponibilité des services financiers pour les populations exclues est un frein à leur développement. Ce lien étroit plus ou moins évident entre la finance et la richesse des nations est à l'origine de l'expansion de la microfinance dans le monde.

Née dans les années 1970, la microfinance consiste à fournir des services financiers aux exclus du circuit traditionnel, notamment des services de crédit, d'épargne, d'assurance, de transferts d'argent. Son expansion commence avec des figures aussi emblématiques que le Professeur Yunus, fondateur de la Grameen Bank au Bangladesh. Son projet a commencé par l'octroi de crédits, mais le label microfinance renferme aujourd'hui tous les services financiers, même si le microcrédit reste l'activité la plus évoquée.

La microfinance apparaît comme une innovation financière majeure, en raison des techniques employées par ses praticiens pour répondre aux besoins des plus pauvres et des plus vulnérables (souvent les femmes). La technique des crédits solidaires, initiée par la Grameen Bank, a été importée dans tous les pays du globe, y compris les plus développés. L'essor de la microfinance est aussi le résultat d'un consensus mondial sur le rôle de cette pratique dans la lutte contre la pauvreté. Ce consensus s'est renforcé avec la reconnaissance de la microfinance par les Nations Unies comme un moyen d'éradication de la pauvreté, un des objectifs du Millénaire. La répétition des expériences et la médiatisation autour du phénomène ne doit pas pour autant faire oublier les échecs de certains programmes, et les défis auxquels doivent faire face les institutions les plus performantes en la matière. Le message véhiculé par la microfinance est cependant porteur d'espoir. C'est aussi la raison de son utilisation souvent abusive, aussi bien par les pouvoirs publics que par les organisations

non gouvernementales. Des programmes ont ainsi été conduits en reproduisant des expériences supposées réussies ailleurs, et sans véritablement se soucier des mécanismes à l'origine de ces réussites et des besoins réels des populations bénéficiaires (Blondeau N., 2006).

Dans la décennie suivante des années 1980, les politiques d'assainissement conduites dans le cadre d'une libéralisation financière n'ont pu résorber l'ensemble des déséquilibres financiers (Schreiner M., 2002). Dès le début des années 1990, le système bancaire se trouvait affaibli dans la majorité des pays en développement. C'est dans un tel contexte qu'une grande partie de la population urbaine et rurale s'est tournée vers l'informel car elle était exclue des réseaux financiers classiques. Le secteur financier informel a pris de l'ampleur et a commencé à concurrencer le secteur financier formel. Pour les tenants de la répression financière, la finance informelle s'est développée à cause de nombreuses contraintes (réserves obligatoires, plafonnement des taux d'intérêts, encadrement du crédit) auxquelles sont soumises les banques, et qui limitent l'accès au crédit des populations. Pour sortir de ces difficultés, il faut libéraliser les activités bancaires, dans le cadre d'une réforme financière, visant à améliorer les performances du secteur formel. Par contre, pour les tenants du dualisme financier, la finance informelle fait partie du secteur informel, dont elle finance les activités. Partout où le secteur informel s'est développé, il s'est accompagné de l'émergence et de l'essor du secteur financier informel, qui joue un rôle d'accueil des agents économiques exclus du secteur financier officiel.

Il semble donc que la défaillance du système financier formel ait contribué au renforcement du système financier informel. Les deux sont, du reste, intimement liés, ne serait-ce que par la monnaie dont ils font un usage commun.

En définitive, c'est l'inadéquation des systèmes financiers formels à l'accès des populations pauvres à des services financiers adaptés à leurs besoins et à une échelle plus large, l'incapacité de l'État à répondre aux besoins fondamentaux de la population en termes de services financiers de base, qui sont à l'origine du développement du secteur financier informel. Très hétérogène et variant d'un pays à l'autre, le secteur financier informel dans sa forme la plus répandue est qualifiée « d'Association Rotative d'Épargne et de Crédit », plus connue sous le nom de « tontine ». Ces tontines pratiquées depuis des décennies, constituent un réservoir d'épargne et de crédit important pour les populations des pays de la sous-région. C'est la raison pour laquelle la mobilisation de l'épargne à travers différentes sortes de tontines fait partie de préoccupations des institutions internationales, des hommes politiques, des banques et des chercheurs etc. Elle est pour tous un élément important à intégrer dans les

stratégies de développement qui doivent être conduites dans les pays en développement. C'est sous l'empire de la déréglementation que le secteur financier informel a pris de l'importance. Plusieurs définitions du concept sont apparues, parmi lesquelles, deux paraissent pertinentes. Il peut s'agir d'un ensemble d'activités financières qui se réalisent en marge de toute législation pénale, sociale et fiscale ou qui échappe à la comptabilité nationale; mais il renvoie aussi à un ensemble d'activités financières qui échappe à la politique économique et financière et donc à toute régulation de l'état.

De ces définitions, on retient que la finance informelle renvoie à tout mécanisme non officiel qui permet de faire circuler temporairement des créances et des dettes. Elle regroupe l'ensemble des transactions financières effectuées en marge des règles établies, par des intermédiaires non agréés et/ou non enregistrés. Ces transactions sont par leur originalité, soustraites du contrôle direct de l'état et fonctionnent plutôt bien, dans le sens où elles répondent pour une bonne partie aux besoins des populations.

Le binôme microfinance et pauvreté a été, ces dernières années, au cœur des préoccupations de la communauté internationale et des politiques publiques d'aide au développement.

En effet, depuis les années 1980 déjà, s'appuyant sur les faibles résultats des anciennes politiques d'aide, la nécessité de redéfinir les rapports entre les acteurs de développement du Nord et du Sud est apparue. En d'autres termes, le concept de pauvreté lui-même et les programmes de lutte contre la pauvreté, ont fait l'objet de nouvelles réflexions et donné lieu à des approches renouvelées. C'est ainsi que la Banque Mondiale et d'autres Organismes Internationaux, dont le programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD), ont intégré dans leurs démarches, modèles et recommandations, l'esprit et souvent l'analyse d'Armatya Kumar-Sen pour la détermination des indicateurs de pauvreté et des politiques de réduction de celle-ci. Ainsi, les mesures de la pauvreté ont considérablement progressé en trente ans, notamment depuis que le PNUD, sous l'impulsion de Sen, a introduit « l'indicateur du développement humain » (IDH), qui prend en compte, aux côtés du revenu par habitant, les questions d'éducation, de santé, de liberté d'entreprendre. On obtient ainsi une photographie plus élaborée du niveau de développement. Au nombre des outils pour combattre la pauvreté, figure l'accès durable des populations pauvres à des services financiers de base, susceptibles d'affecter positivement leurs conditions d'existence. Il s'agit de mettre la finance au service de la lutte contre la pauvreté. Depuis, le monde s'est intéressé à cette activité financière, principalement tournée vers les populations les moins nanties, celles qui sont exclues des services bancaires traditionnels (Rahman A., 1999).

La lutte contre la pauvreté prend alors de nouvelles tournures, celles de faire des « pauvres » non pas des « éternels assistés », mais plutôt des éléments actifs, contribuant à l'amélioration de leurs propres conditions de vie. Dès 1995, naît auprès de la Banque Mondiale, sous l'initiative des bailleurs de fonds multilatéraux et bilatéraux, le Groupe Consultatif d'Assistance aux Pauvres (CGAP) avec la mission d'améliorer les capacités des institutions de microfinance, afin qu'elles puissent offrir des services financiers durables. Le CGAP reconnaît ainsi l'importance de la microfinance comme outil approprié de lutte contre la pauvreté. Il évalue qu'à la même période, entre 2 à 3 milliards de personnes, à travers le monde, n'ont pas encore accès aux services financiers. Cette situation était particulièrement alarmante pour les pays en développements au sein desquels les exclus du système financier formel peuvent atteindre plus de 90% de la population.

Le premier sommet mondial sur la micro crédit en 1997, à Washington, reconnaît à la microfinance une approche fonctionnelle de financement du développement en faveur des micro- entrepreneurs et des femmes, à travers des crédits et d'autres services financiers. Faisant écho à l'action de la Banque Mondiale et à diverses initiatives développées çà et là, les Nations Unies, après la rencontre sur le micro crédit de New-York en 2002, décident de faire de l'année 2005, l'Année Internationale du microcrédit. Les Autorités françaises, à l'issue du sommet consacré au même sujet à Paris (2005), expriment leur volonté de soutenir le développement de la micro finance à la fois à travers des réformes institutionnelles (cadres légal, fiscal) et une mobilisation de ressources privées. Sur la même thématique, la Conférence des Nations Unies de juin 2006 à Dakar, dresse le constat suivant : « *la réalité reste que la plupart des populations les plus pauvres à travers le monde, n'ont pas accès à des services financiers pérennes et viables, qui leur permettent d'améliorer leurs conditions de vie. Elles sont donc contraintes de vivre dans la précarité et l'exclusion. Elles ne peuvent donc pas participer pleinement au développement économique et social de leur pays. Ensemble, nous devons nous efforcer de construire des secteurs financiers inclusifs qui aident les populations à améliorer leurs conditions de vie.* ».

Toujours en 2006, au cours du second sommet mondial du microcrédit à Halifax (Canada), le Prix Nobel de la Paix fut décerné à Mohammed Yunus, un chercheur et un grand praticien du microcrédit, qui par sa persévérance et sa proximité des populations pauvres, réussit dans la durée, à améliorer dans une certaine mesure et sous certains aspects, les conditions de vie de celles-ci, notamment, les femmes, grâce à de petits crédits. Cette expérience s'est déroulée au Bangladesh, l'un des pays les plus pauvres de la planète.

De cette succession d'événements, marquant son émergence et sa prise en considération par la communauté internationale, la microfinance (comprise au sens large : microcrédit, micro assurance, micro transfert, formation), en particulier, le microcrédit, acquit droit de cité, au point que gouvernements, organisations non gouvernementales et populations en attente d'aide, lui consacrent un regard nouveau. C'est même un véritable engouement qui s'est emparé des différents intervenants, pouvant être qualifié aussi de phénomène de mode comme le dit Isabelle Guérin (2004). Mais, pour atteindre ce niveau de reconnaissance, il a fallu de nombreuses années.

1) Microcrédit

Des millions de personnes dans le monde sont actuellement concernées par les microcrédits, notamment dans le monde en développement. La microfinance a ainsi apporté des pratiques novatrices en termes de crédit bancaire, remettant en question toute la théorie économique sur le crédit. En effet ces techniques, dont le crédit solidaire, ont prouvé qu'il était possible de prêter à des populations considérées par les banques traditionnelles comme trop risquées et dépourvues de garanties nécessaires pour être solvables. Ce système fonctionne sur la caution solidaire apportée par un groupe d'emprunteurs (de 3 à 20 personnes), tout le groupe étant responsable du remboursement des prêts accordés à un des membres. Les relations sociales sont utilisées pour pallier les problèmes liés à l'asymétrie informationnelle. Ce principe représente l'innovation majeure apportée par la microfinance ; il est étudié avec plus de détails ci-dessous. La pratique des crédits par les institutions se fait également, et même de plus en plus, sous forme de crédit individuel. Le crédit est accordé à une seule personne liée à une institution, moyennant une garantie matérielle ou la caution d'une autre personne. Ces institutions servent en général les plus riches parmi les pauvres, avec des montants plus élevés que dans le cas des crédits solidaires. Certaines banques comme la Grameen, pratiquent aussi bien les crédits individuels que les crédits solidaires. Selon Morduch et al. (2007), les crédits individuels sont en effet plus rentables à cause de leur octroi aux moins pauvres et les montants plus conséquents permettant de profiter des économies d'échelle sur les coûts. Cependant les institutions pratiquant cette méthode risquent de changer leur objectif initial de service aux plus pauvres, en recherchant le profit plutôt que l'assistance aux plus démunis (question de l' « outreach »). Pourtant, selon ces mêmes auteurs, les institutions les plus pérennes se trouvent néanmoins parmi celles qui pratiquent les crédits individuels.

Le système des banques ou caisses villageoises est une troisième méthode d'octroi de crédits dans les milieux ruraux. Une banque villageoise est un système d'épargne crédit, géré

par ses membres avec l'aide d'une ONG ou une institution de microfinance (IMF). Le groupe bénéficie de formations et d'apport de fonds par cette institution. Ce système est sans doute le plus coûteux et à ce titre le plus subventionnées par les autorités publiques.

Le microcrédit est largement pratiqué dans le monde, ce qui ne doit pas faire oublier les autres services financiers proposés par les micro-banquiers, dont l'épargne.

2) L'épargne

Les pauvres sont hautement vulnérables aux fluctuations du marché et aux caprices de la nature. Pour se protéger contre une telle imprévisibilité et également pour doucement constituer de l'actif qu'ils pourront utiliser pour améliorer leurs conditions de vie, ils épargnent de diverses manières, y compris par le biais de la création de stocks de grains et de céréales, en mettant de petites sommes d'argent dans des boîtes en fer, en convertissant du liquide en bétail ou en bijoux et en prêtant à d'autres (Collins et al. 2009). Bien que ces approches avérées soient généralement efficaces, elles échouent parfois, par exemple, quand une inondation inattendue emporte les stocks, qu'un incendie fait partir les boîtes de fer en fumée, qu'un virus décime le bétail d'une région toute entière ou qu'un voisin qui a emprunté de l'argent meurt par malchance.

L'idée d'étendre la diversité des mécanismes d'épargne disponibles aux très pauvres en facilitant leur accès à des services d'épargne pérennes et volontaires qui ne s'envoleront pas fait de plus en plus d'adeptes chez les praticiens du développement en général et chez les prestataires de services financiers qui desservent les pauvres en, particulier (encadré 1). En outre, avec de plus en plus de pauvres incorporés dans les écosystèmes financiers en tant qu'emprunteurs de microcrédits ou utilisateurs de plates-formes de paiement mobiles, la plupart d'entre eux exigent davantage de produits financiers, particulièrement des services d'épargne abordables.

Lors de la première partie du développement de la microfinance, l'épargne des pauvres a été largement oubliée au profit des micro-emprunts, pour lesquels les techniques étaient mieux connues. Bien que les prêts puissent offrir aux micro-entrepreneurs un accès à un capital dont ils ont grandement besoin, l'épargne a le potentiel d'aider les pauvres quelle que soit leur profession, capacités d'entrepreneurs, âge ou besoins en capitaux. L'épargne marche dans tous les pays du monde : de nouvelles interventions en matière d'épargne ont fait l'objet d'un projet pilote, ont été testées et sont passées à l'échelle supérieure en Inde, au Kenya, au Mexique, en Indonésie et ailleurs.

L'épargne pour les personnes à faibles revenus n'est désormais plus ignorée par les travaux théoriques sur le rôle de la finance dans le développement, elle reste cependant mal comprise en pratique. Malgré un ensemble croissant d'études universitaires, de rapports de praticiens et de notes politiques des institutions, la définition précise de l'épargne reste contestée. Beaucoup de définition décrivent des variations de l'épargne en termes de ses méthodes, par exemple, les groupes d'épargne par rapport aux comptes individuels ou les opérations électroniques sur mobiles par rapport aux banques de dépôts et de retraits classiques, ou de ses impacts potentiels, tels que la planification pour faire face à de mauvais jours (éviter la ruine en temps durs), l'indépendance financière par rapport aux autres ou même la base de l'autonomisation sociale. Les prêts peuvent aider à court terme mais uniquement si l'emprunteur a la capacité d'être plus productif au fil du temps afin de pouvoir s'acquitter des dettes encourues par des taux d'intérêts élevés. L'épargne peut être plus facilement utile que le crédit dans la prévention de la ruine quand un membre de famille tombe malade, un incendie décime le quartier ou quand des frais de scolarité doivent être payés.

Il existe trois approches générales qui définissent l'épargne. Tout d'abord, l'épargne peut être considérée comme la création de l'actif, sous toutes ses formes. Dans cette approche, l'épargne peut être semblable au crédit qui offre un financement pour l'achat d'actif. La conception qui est peut-être la plus fréquente est celle de l'épargne comme outil de gestion des rentrées de fonds, qui aide l'épargnant à combler les lacunes de consommation et de revenus avec une liquidité supplémentaire. Dernièrement, l'épargne peut être vue comme un tampon contre le risque, une ressource, comme une réclamation d'assurance, qui peut contribuer à atténuer les effets de crises imprévisibles (Rutherford 2003).

En microfinance, les données sur la prestation de services d'épargne par les IMF restent limitées, bien que le reporting sur ces services s'améliore lentement alors que la prise de dépôts régulée entre de plus en plus dans les pratiques courantes de la microfinance. En 2000, par exemple, seules 8 IMF sur plus de 200 (soit environ 4 %) de la base de données Microfinance Information Exchange (MIX) signalaient des données sur l'épargne. Sur ces huit, seules 3 ont signalé avoir reçu des dépôts. En 2005, 580 des quelques 1 200 IMF (soit 48 %) ont signalé des activités d'épargne, la majorité du groupe (soit 350 IMF) faisant référence à des passif-dépôts. En 2010, 1 316 des 1 375 IMF (soit 96 %) ont soumis un reporting, dont 739 signalaient une activité d'épargne active. Malgré la croissance des portefeuilles d'épargne des IMF, le crédit continu à prendre plus de place que l'épargne et la plupart des institutions luttent pour améliorer l'équilibre entre l'épargne et le crédit dans leur gamme de produits.

II. Les principes de la microfinance

Il est établi qu'en matière de microfinance, les coûts de gestion de la multitude de petits prêts se révèlent très importants, ce qui oblige les IMF à appliquer un taux d'intérêt généralement plus élevé que celui du secteur bancaire. En effet, en proportion des montants des transactions concernées, les coûts unitaires de traitement des dossiers apparaissent relativement élevés. En pratique, les agents de l'IMF doivent rendre une ou plusieurs visites au client à son domicile ou sur son lieu de travail, évaluer sa solvabilité sur la base d'entretiens avec la famille, le voisinage, et une fois le prêt accordé, effectuer un suivi rapproché et fréquent par le biais de visites complémentaires pour renforcer la culture de remboursement.

Cependant, l'expérience a montré que les clients sont prêts à payer des taux d'intérêt assez élevés pour s'assurer un accès permanent au crédit. En effet, en règle générale, le retour sur les investissements réalisés grâce au financement obtenu peut s'avérer bien supérieur au taux d'intérêt du crédit. De toute façon, ces bénéficiaires considèrent que les éventuelles solutions de rechange (recours aux prêteurs sur gages, usuriers du secteur informel...) sont encore plus pénalisantes pour eux, en raison de taux d'intérêt débiteurs encore plus élevés et pouvant parfois atteindre 20% par jour.

Pour prévenir néanmoins d'éventuels cas de surendettement consécutifs à des taux d'intérêt excessifs et plus généralement de pratiques de crédit abusives, des initiatives de protection des clients des IMF se sont multipliées. Elles visent, pour l'essentiel, à sensibiliser les acteurs de la micro finance et à établir des principes de bonnes pratiques en matière de protection des clients : transparence des conditions de prêt, interdictions de certaines pratiques, mécanismes de recours en cas de litiges, éducation des consommateurs/usagers des IMF, etc.

De même, ces initiatives promeuvent la mesure et la publication régulière des performances sociales des IMF, notamment leur engagement à fournir des services financiers de qualité et adaptés à la situation de leurs clients.

En 1997, dans le cadre d'une grande qualité de programme pour une organisation, des praticiens CRS de la microfinance se sont rencontrés pour se mettre d'accord sur six principes directeurs.

Ces principes décrivent les valeurs communes qui sous-tendent notre programmation actuelle et constituent la fondation de notre programmation future. En 1999, nous avons mis à jour ces principes en vue de refléter de nouveaux enseignements tirés de notre secteur de la microfinance en expansion. Les six principes sont :

- **Servir les clients les plus pauvres.**

L'objectif est de promouvoir la justice sociale et économique en proposant des services destinés aux plus démunis et venir en aide aux communautés les plus pauvres dont spécialement les femmes qui doivent constituer la majorité de la cible des clients.

- **L i e r l e s p r ê t s à l ' é p a r g n e .**

Le crédit et l'épargne sont tous les deux des moyens importants pour le financement de la croissance des activités économiques. Le rapprochement entre le montant prêté et le montant épargné doit être pris en compte afin d'aider les clients à prospérer au fur et à mesure qu'ils empruntent.

Il est paradoxalement vrai que les pauvres épargnent en permanence, même si cette épargne prend des formes moins « courantes » que le numéraire : bijoux en or, animaux domestiques, matériaux de construction, etc. Il s'agit assez souvent d'une épargne de précaution destinée à faire face aux événements imprévus ou récurrents qui nécessitent une somme d'argent urgente : maladie, frais de scolarité, travaux d'agrandissement de l'habitat, funérailles, etc.

Cette épargne étant rarement conservée dans des instruments financiers, il est indispensable que les IMF leur proposent à ces catégories sociales fragiles, des produits d'épargne souples et liquides et adaptés à leur cycle de trésorerie, en raison même du caractère irrégulier de leurs revenus.

- **Utiliser les garanties solidaires.**

Les garanties solidaires remplacent le nantissement comme moyen de sécurisation du remboursement des prêts. La caution solidaire lie les nouveaux prêts au remboursement des anciens prêts. Un groupement de clients avalise les prêts demandés par leurs camarades membres du groupement tout en sachant qu'aucun membre du groupe ne bénéficiera pas d'un nouveau prêt si les anciens prêts ne sont pas remboursés. Cette stratégie permet de maintenir le niveau des remboursements élevé.

- **Pratiquer la gestion participative.**

Les procédures démocratiques sont essentielles pour donner les moyens aux plus pauvres de la communauté. Les clients sont directement associés à la conception, à la gestion et à la prestation des services qu'ils reçoivent, depuis l'élaboration des statuts en passant par le vote sur les demandes de prêts jusqu'au choix des calendriers de remboursement.

○ **Faire un investissement d'échelle et pour**

L'investissement qu'un programme réalise dans la recherche, la conception, le recrutement de personnel et la formation est fondamental pour son succès. Réaliser un investissement d'échelle (atteindre au moins 5.000 clients par partenaire) fait avancer la mission de servir les pauvres. On parvient à réaliser l'autonomie à travers des exploitations efficaces et en faisant payer des taux de marché intéressants.

L'expérience montre que la microfinance peut aider les pauvres à augmenter leur revenu, créer des entreprises viables et sortir ainsi de la pauvreté. Elle peut également constituer un puissant instrument d'émancipation en permettant aux pauvres, en particulier aux femmes, de devenir des agents économiques du changement.

En effet, en donnant accès à des services financiers diversifiés, adaptés et accessibles en termes de coût, la microfinance joue un rôle important dans la lutte contre les nombreuses dimensions de la pauvreté. Par exemple, les revenus générés par une activité, non seulement permettent à cette activité de se développer mais ils contribuent également au revenu du ménage, et par là même à la sécurité alimentaire, à l'éducation des enfants, à la prise en charge des soins de santé etc.

○ **Planifier pour la pérennité.**

Préalablement au lancement d'un nouveau programme, la planification de la façon dont le programme se développera pour devenir une ressource durable en faveur des pauvres. La pérennité peut comporter la création d'une institution financière formelle, l'aide aux partenaires pour la transformation des programmes en organisations spécialisées de la microfinance, ou le renforcement, d'activités pilotes et leur intégration à des entités locales plus larges.

En effet, la pérennité fait référence à la capacité d'inscrire les activités initiées par les groupes sociaux fragiles dans le long terme en leur assurant une offre durable de services financiers adaptés à leurs besoins et moyens.

Par ailleurs, la pérennité, en particulier financière, n'est pas une fin en soi, mais un moyen pour atteindre le maximum de clients. Si les IMF sont dépendantes des fonds publics ou de bailleurs internationaux, limités par définition, elles risquent de ne pas pouvoir garantir un accès continu à leurs services et d'être réduites à ne pouvoir servir qu'un nombre limité de clients.

Il s'y ajoute que souvent, les gouvernements et les agences de coopération souhaitent utiliser la microfinance comme un outil de résolution de divers problèmes sociaux. C'est en particulier le cas par exemple pour les victimes d'inondations ou d'autres catastrophes

naturelles, les réfugiés fuyant les conflits, les nouveaux diplômés issus de formations professionnelles, les chômeurs, etc.

Cependant, l'expérience montre que les programmes de microcrédit conçus pour ce type de situation fonctionnent assez rarement. Ils enregistrent le plus souvent des taux d'impayés ou de non remboursement très élevés. En effet, l'utilisation dirigée de la microfinance pour résoudre des défis de développement dans des situations où la base de la subsistance des populations est détruite ou très précaire, a rarement été un succès.

Seulement, l'expérience a aussi montré qu'il n'y avait pas d'incompatibilité entre l'atteinte de la rentabilité financière et le ciblage de clients pauvres. A cet égard, le microcrédit se révèle utile pour ceux qui ont identifié une opportunité économique et sont en situation de la faire fructifier, pour peu qu'ils aient la possibilité de se procurer une petite somme d'argent au moment opportun.

Il apparaît ainsi que les gouvernements ont un rôle important à jouer dans le développement du secteur de la micro finance au plan national. Pour être efficace, cet appui devrait principalement passer par l'établissement d'un environnement légal et réglementaire favorable. Une telle action devrait être conçue et réalisée en concertation avec l'ensemble des autres acteurs, et aboutir à la définition et à l'adoption d'une politique sectorielle (ou stratégie nationale) de micro finance.

III. L'évolution de la microfinance

Dans un monde financier en plein développement à la recherche de nouvelles perspectives, la microfinance, par le caractère très local du lien qu'elle établit entre les institutions qui l'exercent et les populations cibles, a de quoi séduire. En plein essor, couronnée par un Prix Nobel de la paix, elle connaît toutefois une crise de croissance et malgré le climat de morosité économique et une crise financière mondiale, le secteur de la microfinance a continué de se développer dans la plupart des pays, tant au niveau de son infrastructure (ouverture de nouvelles agences et recrutement de personnel) que de ses opérations (croissance des portefeuilles de prêts et conception de nouveaux produits). Sur le plan de la maturité et des performances, le marché de la microfinance présente toutefois de très grandes disparités entre les différents marchés financiers.

La microfinance a connu un développement rapide au cours des dernières années et permet à des millions de personnes, dans le monde entier, de bénéficier d'un accès aux services financiers. Pour les personnes ayant de faibles revenus, elle constitue un outil puissant les aidant à saisir des opportunités et à résoudre certains problèmes de leurs vies. Comme pour tous les autres marchés en voie de développement, la réussite enregistrée par la

microfinance a attiré de nouveaux clients. Dans de nombreux pays, les clients du secteur de la microfinance ont donc accès au crédit en s'adressant non pas à une seule institution, mais peuvent choisir parmi plusieurs institutions de crédit. De nombreux clients ont aussi accès à des dépôts et services de paiement généraux. La construction d'un système financier inclusif a toujours été l'un des objectifs centraux de l'initiative de la microfinance. À ce jour, les déboursements liés au microcrédit constituent néanmoins l'élément le plus important de la microfinance. En effet, le secteur de la microfinance s'est développé suivant deux pistes correspondant à deux catégories d'acteurs : les non professionnels et les professionnels :

La première est constituée d'institutions d'essence locale, de la forme de mutuelles diverses d'épargne et de crédit fondées suivant les principes de solidarité et d'entraide mutuelle. Ces institutions sont créées par et entre les différents membres de groupes socio-économiques et elles existent généralement, à l'échelle du hameau ou du village. Elles reposent en grande partie sur les ressources générées en interne, dans un espace géographique déterminé, et cadrent leurs opérations de crédit aux capacités des ressources locales. Ces structures ne prétendent ni à un professionnalisme bancaire, ni à l'institution de systèmes ou d'organisations pérennes. Elles apparaissent comme des simples outils ponctuels pour le développement villageois. La liberté d'intervention dans le domaine de l'épargne et du crédit présente le risque de voir le « mauvais crédit » ou la subvention facile chasser le « bon crédit » qui se rembourse.

La deuxième catégorie est constituée par les institutions de microfinance montées avec l'appui des bailleurs de fonds suivant un long processus, de la naissance à la maturation. Les enjeux de ces institutions sont à la fois de concilier un professionnalisme bancaire et une décentralisation de la gestion, réussir la relève de l'assistance technique, diversifier les services de crédit et/ou s'articuler avec des systèmes financiers plus importants en amont (banques par exemple) et des services financiers moins importants en aval (secteur informel, caisses villageoises).

La seconde forme de microfinance, celle qui fait l'objet d'un agrément ou d'autorisation par les pouvoirs publics pour exercer légalement les activités. Il s'agit donc des institutions de microfinance à vision plus institutionnelle, généralement montées avec l'appui des bailleurs de fonds et qui suivent un long processus, de leur naissance à leur institutionnalisation.

L'un des facteurs essentiels de la réussite du microcrédit est une évaluation soigneuse et approfondie de la volonté et de la capacité de remboursement des emprunteurs ayant recours au microcrédit, qui se traduit par des taux de remboursement élevés. Mais certains

marchés de la microfinance sont néanmoins entrés dans une phase de surchauffe. Les emprunteurs ont parfois souscrit des crédits trop importants qu'ils n'arrivent finalement pas à rembourser. Ces emprunteurs peuvent à terme se retrouver «surendettés». Les moteurs potentiels du surendettement pour un marché de microfinance sont le fait que les sources informelles de financement et de prêts à la consommation sont largement dispersées, que des bureaux de crédit ne soient pas en place ou ne fonctionnent pas bien et que certaines institutions de microfinance (IMF) suivent la voie d'une croissance agressive ou n'adaptent pas leurs produits à la demande réelle.

La microfinance et plus particulièrement le microcrédit, tels que pratiqués depuis les années 1970, ont révolutionné notre façon de concevoir les pauvres, les causes de leur état et les remèdes à appliquer afin de les en extraire. Ceux qui étaient autrefois non éligibles au crédit bancaire ont démontré la capacité à rembourser des prêts à intérêt malgré leurs très faibles revenus et à les utiliser de façon productive afin de dépasser l'impuissance chronique dans laquelle ils sont souvent enfermés et à laquelle la mécanique du microcrédit s'attaque. Malgré les innombrables difficultés méthodologiques qu'implique toute d'étude d'impact, il existe aujourd'hui un consensus plus ou moins établi sur le potentiel ou l'efficacité générale du microcrédit en terme de réduction de la pauvreté et de la vulnérabilité des populations participantes, mais aussi de profonds désaccords sur la façon de faire évoluer le mouvement.

La microfinance a existé sous différentes formes depuis bien longtemps. On estime même que des mécanismes informels de prêt et d'emprunt ont existé en Asie depuis plusieurs millénaires. En 1849, F.W. Raiffeisen créa en Suisse la première société coopérative d'épargne et crédit. En France, les frères Pereire sont à l'origine des premières expériences de mutualisme bancaire créant les Sociétés de Crédit Mutuel. Plus tard dans les années 1960 et 1970 d'autres tentatives de banques publiques de crédit voient le jour dans les pays en voie de développement.

Cependant, on considère généralement que la microfinance « moderne » est apparue au milieu des années 1970 en Asie et en Amérique latine. On retient en priorité l'exemple du Bangladesh et de la Grameen Bank fondée en 1978 par le Dr Muhammad Yunus, professeur d'économie à l'université de Chittagong.

Le Dr Mohamed Yunus cherchait une réponse concrète à la crise famine que traversait son pays. Déterminé à expérimenter des solutions pratiques, le professeur Yunus commença à visiter des villages bangladais. Lors d'une de ces visites à Jorba, il trouva un groupe de 42 femmes qui fabriquaient des tabourets en bambou. Parce qu'elles n'avaient pas

de fonds propres pour acheter la matière première, elles avaient conclu un marché avec des commerçants locaux qui leur prêtaient de quoi acheter la matière première en échange de quoi elles devaient leur vendre les tabourets à un prix déterminé, à peine supérieur au prix de cette matière première.

Le professeur Yunus fut surpris de découvrir que le montant total des besoins de ces 42 femmes pour développer leur activité de manière indépendante était de 27 \$. Il leur prêta l'argent de sa propre poche, sans intérêt, permettant ainsi au groupe de vendre leurs tabourets à de meilleurs prix et sortir de ce cycle d'endettement qui les liait aux marchés locaux.

C'est ainsi que la Grameen Bank « la banque de village » est née et popularise le crédit solidaire, un crédit alloué à un groupe dont chacun de ses membre est solidaire des autres, pour le mettre à profit et le rembourser. Désormais des bureaux de la Grameen Bank sont présents dans plus de 80 000 villages, et compte plus de 6 millions d'emprunteurs. En 2006, le professeur Yunus a reçu le prix Nobel de la Paix.

Inspirées par les succès de la Grameen Bank, de nombreuses IMF sont apparues dans les années 1970 et 1980. La plupart d'entre elles ont démarré leurs activités en tant qu'organisations non gouvernementales et ont été financées par des subventions provenant de fonds publics et privés, elles sont devenues rentables et ont augmenté rapidement le nombre de leurs clients. Elles ont permis de démontrer que les pauvres étaient solvables bien qu'ils ne puissent offrir de garanties financières. Ainsi, la microfinance s'est avérée un business viable, et les pauvres constituent aujourd'hui un véritable marché.

Plus tard, dans les années 1990, on s'est rendu compte que l'industrie de la microfinance ne pouvait pas compter que sur le financement par subventions. En conséquence, certaines institutions se sont restructurées afin d'attirer des investissements commerciaux publics ou privés. Des structures spécialisées dans le financement des institutions de microfinance apparaissent. Elles proposent des prêts aux institutions de microfinance qui prêtent ensuite à leurs clients.

Au fur et à mesure que l'intérêt pour la microfinance grandit, d'autres modèles en dehors des organismes non gouvernementaux, sont encouragés, afin de créer une industrie économiquement viable, capable d'offrir aux populations défavorisées des services financiers complets à des prix justes, tout en garantissant un retour raisonnable aux investisseurs commerciaux. En plus des nombreuses entreprises de microfinance qui existent aujourd'hui, plusieurs grandes institutions bancaires sont également entrées sur le marché de la microfinance, telles que le Crédit Suisse, la Deutsche Bank et Citigroup. Petit à petit, la microfinance s'intègre au système financier classique.

Fin 2008, presque 15 milliards de dollars avaient été investis dans la microfinance à travers les institutions de microfinance, la majorité provenant d'organisations en faveur du développement telles que la banque mondiale, mais avec une part non négligeable provenant d'une variété de sources privées et à but commercial. Egalement, d'autres services financiers tels que la « micro épargne » et « micro assurance » sont venus enrichir l'offre de services de la microfinance.

IV. C o n t r o v e r s e s t h ° o r i q u e s u r

La raison d'être des IMF est de contribuer à l'amélioration du bien-être des ménages pauvres à travers un meilleur accès au capital. Dans la catégorie des ménages pauvres, deux sous catégories sont identifiables : les ménages modérément pauvres et les ménages entrés dans le dénuement (pauvreté extrême).

Le premier type se retrouve juste en dessous de la ligne de pauvreté et le second représente la frange de la population dont le revenu est 50% inférieur au seuil de pauvreté (Montgomery et Weiss, 2005). La littérature présente un non consensus entre les auteurs à propos de la cible principale des IMF. Au-delà de savoir si les IMF touchent effectivement les pauvres, l'interrogation porte également sur le « type » de pauvres à qui les services de microcrédit doivent s'adresser. A ce sujet, trois voix se font entendre.

Trois courants de pensée sur la question des services financiers pour les pauvres se dégagent de la littérature (Fernando, 2004 ; Mees, 2004). Le premier estime que la microfinance ne peut pas toucher les plus pauvres des pauvres de manière durable. Le deuxième avance que cela est possible et même à grande échelle. Au milieu de ces deux courants, une troisième voix émerge ; elle reconnaît la complémentarité des deux approches et soutient que les innovations destinées à permettre d'étendre les services financiers aux plus pauvres doivent être encouragées.

Le but de la microfinance est de lutter contre la pauvreté. Comme tous les domaines, la microfinance présente des accords et des conflits internes. Les accords concernent ses pratiques d'insertion des pauvres afin d'améliorer leurs conditions de vie, alors que les conflits tournent autour de la performance de ses institutions. L'objectif commun dévoile une profonde division sur la façon d'aider au mieux ces personnes à travers l'accès à des services financiers. Les débats qui se présentent quant à la manière de servir les pauvres donnent lieu à deux approches contradictoires présentées par les institutionnalistes et les welfaristes. Les idées de ces deux courants s'opposent en ce qui concerne le principe de solidarité et celui de la rentabilité des IMF. Ces deux écoles présentent deux principales visions théoriques opposées, concernant les moyens à adopter pour réduire la pauvreté. Il s'agit de l'opposition

entre la vision institutionnaliste et celle du bien-être social, qui constitue d'après Morduch (2000) le « schisme de la microfinance », où ces deux courants se heurtent concernant les actes prioritaires des IMF. Les deux courants présentent des pensées conflictuelles sur les enjeux de la microfinance, qui représentent le débat construit sur la fameuse question de la viabilité financière des IMF et la portée sociale de leur intervention.

1) L'approche institutionnaliste

L'approche institutionnaliste se focalise essentiellement sur la création d'institutions financières viables qui permettront aux clients qui ne sont pas desservis ou qui sont mal desservis par le système financier formel d'avoir accès à un ensemble de services financiers adaptés. L'objectif poursuivi par les tenants de cette approche est de permettre aux IMF d'atteindre leur autosuffisance financière, ce qui leur permettra d'avoir une plus grande étendue de la portée de leur activité. Le degré de la portée n'est pas l'objectif recherché. Autrement, les IMF doivent chercher à atteindre le plus grand nombre de pauvres et non pas le ciblage des populations les plus pauvres. C'est cette étendue des opérations qui permettra aux IMF de réaliser certaines économies d'échelles et par suite d'aspirer à atteindre la viabilité financière. Le point central de cette approche est l'institution, le succès institutionnel est généralement mesuré par les progrès réalisés par l'institution vers l'atteinte de son autosuffisance financière.

Les institutionnalistes affirment que l'objectif principal de la microfinance est de mettre en place un système d'intermédiation financière durable dédié spécialement aux pauvres. Dans une telle approche l'avenir de la microfinance sera dominé par de nombreuses grandes institutions à but lucratif qui fournissent des services financiers de haute qualité à un grand nombre de clients pauvres. En insistant sur l'autosuffisance financière, les institutionnalistes déconseillent le recours à n'importe quelle forme de subventions (Woller et al. 1999).

Pour atteindre leurs objectifs, les IMF ont besoin de beaucoup de ressources financières. Si ces ressources dépendent des donateurs, les IMF risquent de mettre en péril l'atteinte de leurs objectifs. En effet, le capital nécessaire dépasse largement ce que peuvent apporter les donateurs internationaux. En outre ces derniers sont de nature imprévisible ce qui rend leurs apports instables (Gonzalez-Vega, 1993). Les exemples les plus connus de l'approche institutionnaliste sont la Bank Rakyat Indonesia (BRI), Banco Solidaron (BancoSol) en Bolivie.

L'école institutionnaliste mesure la performance des institutions de microfinance du point de vue de l'institution et de son efficacité en utilisant des indicateurs de performance financière ou des indicateurs portant sur le nombre de clients servis ou de leur taux de remboursement (Adair et Berguiga, 2010). Les institutionnalistes considèrent qu'il n'est pas nécessaire de mesurer la performance en termes d'impact. En effet, les performances financières vont engendrer indirectement des impacts positifs sur les conditions de vie des populations concernées (Woller et al. 1999).

Les tenants de la thèse institutionnaliste arguent que le microcrédit est avant tout un crédit et en tant que tel, il doit être remboursé. En cas d'incapacité pour le bénéficiaire de le rembourser, le crédit devient un poids et peut avoir des effets pervers sur son budget. A ce titre, il ne peut donc pas être orienté vers une population très pauvre puisque celle-ci serait incapable de rembourser le principal et les intérêts y attachés. De ce fait, le cas des plus pauvres ne doit pas relever du secteur financier, mais plutôt de l'action des politiques publiques (Robinson, 2001 ; Hashemi et Rosenberg, 2006).

La demande des plus pauvres pour les services financiers est par ailleurs loin d'être importante. L'une des raisons tiendrait à leur auto-exclusion. Plusieurs bénéficiaires potentiels choisissent de s'exclure du marché, estimant qu'un crédit contribuerait plutôt à accroître leur vulnérabilité (Hashemi et Rosenberg, 2006; Amin et al., 2003). En outre, il est très souvent donné à entendre que prêter aux pauvres coûte cher. Les prêts de très faibles montants impliquent de coûts de transaction élevés en termes d'analyse, de suivi et d'administration (Hulme et Mosley, 1996 Conning, 1999 ; Paxton et Cuevas, 2002 ; Lapenu et Zeller, 2002 ; Hermes et Lensink, 2011 ; Hermes et al. 2011). Si les IMF entreprenaient de reporter ces coûts dans le prix de leurs services, les plus pauvres ne pourraient pas en payer le prix.

L'approche « institutionnaliste » souligne par ailleurs la limite des bailleurs de fonds en tant que pourvoyeurs de subsides et milite en faveur de l'autosuffisance et la viabilité financière des IMF. Cette viabilité financière est le meilleur moyen d'assurer le développement à long terme d'une activité de crédit efficace (Zeller et Meyer, 2002 ; Littlefield et Rosenberd, 2005 ; Labie et Mees, 2005). Elle inscrit ainsi la microfinance dans une logique de marché, logique qui implique des prix coûtants auxquels peuvent difficilement faire face certains ménages pauvres.

2) L'approche welfariste

Les tenants de la thèse du « bien-être » ont un point de vue en complète opposition avec le premier camp. Ils soutiennent que les plus pauvres, autant que les pauvres, ont besoin

des services financiers, notamment du microcrédit, à en juger par l'importance du secteur informel qui préfigure d'une forte demande potentielle (Fernendo, 2004). Par ailleurs, au lieu de rechercher à atteindre un équilibre économique en excluant une partie de la population jugée non solvable (Labie et Mees, 2005), les IMF gagneraient à s'allier à des programmes de protection sociale (Hashemi et Rosenberg, 2006) et à s'appuyer davantage sur les bailleurs de fonds pour accroître leur activité et être pérennes.

L'approche « welfariste » est donc basée sur une logique de don, ce qui exclut pour les IMF la recherche d'une autonomie financière. La performance financière est perçue ici comme un frein à l'innovation et à la réduction de la pauvreté (Roy, 2006). Celle-ci n'est de toute façon pas nécessaire puisque les investisseurs sociaux qui financent les IMF ne sont pas mus par la recherche personnelle du profit financier, mais par la volonté d'œuvrer pour le bien être public. « Dès lors, la recherche de nouvelles sources de financement ne s'imposerait pas car les investisseurs des IMF seraient avant tout motivés par une forme d'altruisme qui garantirait leur engagement à long terme dans le financement de ces institutions. Au contraire, la commercialisation de la microfinance, découlant de la pression de nouveaux investisseurs induirait des effets pervers tels qu'une marginalisation des plus pauvres au profit des clients représentant un risque de non-paiement moindre » (Ayayi, et Noel, 2007 :15).

L'approche welfariste est une approche qui se focalise sur la réduction de la pauvreté à travers la fourniture de services financiers aux pauvres, notamment les très pauvres (appelé aussi les plus pauvres des pauvres), pour les aider à surmonter la pauvreté et à gagner leur autonomie et ainsi améliorer leur bien-être. L'objectif poursuivi est l'octroi de crédit, généralement, à des taux inférieurs à ceux appliqués sur le marché. Ces crédits sont souvent accompagnés de d'autres services non-financiers comme la formation professionnelle et l'enseignement, la planification familiale, la nutrition, la santé, etc. Woller et al. (1999) soulignent que les welfaristes mettent plus l'accent sur le degré de la portée de l'activité des IMF. Ils sont assez clairs sur leur désir d'améliorer le plus vite possible le bien-être des clients. Ils sont moins intéressés par la banque en soi que par l'utilisation des services financiers comme un moyen de soulager directement les pires effets de la pauvreté profonde entre les participants et la communauté, même si la fourniture de certains de ces services nécessite le recours à des subventions. L'objectif des welfaristes est de permettre l'auto-emploi des plus pauvres parmi les pauvres qui sont économiquement actifs. L'accent est mis particulièrement sur les femmes. En effet, il est admis que des augmentations, même modestes, dans les revenus et dans l'épargne des femmes donnent à celles-ci les moyens d'améliorer leurs conditions de vie ainsi que ceux de leurs enfants. Le centre d'attention est

focalisé sur la famille. Les auteurs soulignent que, comme les institutionnalistes, les welfaristes assurent avoir un plus grand impact sur la réduction de la pauvreté, même s'ils ne sont pas réellement en mesure de le documenter. Les exemples les plus éminents des institutions welfaristes sont la Grameen Bank au Bangladesh et ses répliques dans d'autres régions du monde.

Par ailleurs, Adair et Berguiga (2010) soulignent que l'école welfariste évalue la performance des institutions de microfinance par les critères basés sur la portée des activités et sur leur impact sur les conditions de vie des participants.

Cependant, s'il est vrai que la recherche d'une bonne performance financière peut contribuer à une dérive de la cible principale, il n'en demeure pas moins vrai que les bailleurs de fonds peuvent arrêter de financer les IMF, leur privant ainsi de leur source de financement principale. C'est ainsi qu'entre ces deux écoles, émerge un troisième courant. Celui-ci plaide en faveur d'une complémentarité entre ces deux approches.

3) Vision intermédiaire : le microcrédit pour tous et de façon durable

L'hypothèse soutenue ici est que tous les pauvres, quel que soit leur degré de pauvreté, peuvent accéder aux services de microfinance. Les IMF, afin de mieux servir cette population gagnait à atteindre une certaine autosuffisance financière. Ainsi, approche « *welfariste* » et approche « institutionnaliste », loin d'être antagonistes, seraient complémentaires (Lapenu, 2007). La première déclencherait le processus en s'intéressant aux plus pauvres. Pour cela elle s'appuierait sur les bailleurs de fonds et compterait sur les innovations financières en termes d'atteinte d'une population entrée dans le dénuement. La seconde permettrait la pérennisation des IMF. En remplissant la condition de viabilité, les IMF pourraient offrir aux personnes exclues un accès durable aux services financiers. Elles pourront ainsi améliorer leur bien être sur le long terme (Graves, Samuel.B.et Waddock Sandra A., 1994).

Une complémentarité entre subsides et viabilité financière serait donc indispensable aux IMF dans l'atteinte de leur mission sociale. Cette idée est relayée par beaucoup d'auteurs. Morduch (2005) par exemple souligne que les subventions doivent être transparentes, régies par des règles et limitées dans le temps. Ce concept de « *smart subsidies* » suggère que les subventions ne doivent être versées que pendant une courte durée, notamment au moment du démarrage de l'IMF. Durant cette phase, elles viendront combler les déficits et empêcher que le coût total de l'opération soit répercuté sur les clients sous forme de frais et de taux d'intérêt plus élevés. Cette impulsion permettra à l'institution d'être autosuffisante par la suite.

La nécessité d'intervenir dans la phase de démarrage n'empêche pas les donneurs d'être présents lors de l'expansion si l'IMF en a besoin. Armendáriz *et al.* (2011) mettent toutefois en garde : le fait que les subventions doivent intervenir sur une période limitée de temps ne doit en aucun cas les rendre incertaines. Les auteurs montrent en effet que dans un contexte où les subventions sont incertaines, la recherche d'une viabilité financière peut conduire à une dérive de la mission et vaincre les efforts de réduction de la pauvreté. En effet, dans la crainte de ne plus bénéficier de subventions, les IMF n'auraient pas d'autres choix que de servir principalement les clients les plus riches afin de garantir un niveau acceptable de performance financière. Ce faisant, elles s'écarteront de leur mission de lutte contre la pauvreté. Cette intuition théorique est confirmée par une analyse empirique où les auteurs trouvent qu'un volume important de subventions est positivement associé à des prêts de faible taille, donc aux personnes les plus pauvres (Nicolas Blondeau, 2006). Par contre, l'incertitude sur les subventions est positivement corrélée à des taux d'intérêt élevés et négativement corrélée à l'*outreach*. Ce résultat souligne davantage la nécessité d'une complémentarité, et non d'une substitution, entre l'approche du « bien-être » et l'approche institutionnaliste. Guérin (2000) indique dans le même ordre d'idée que l'évolution du secteur exige des IMF de trouver un équilibre entre portée sociale et performance financière. Cet équilibre est nécessaire à deux titres : d'une part, il leur permettra de ne pas dévier de leur public cible afin de satisfaire aux exigences de rentabilité de leurs investisseurs ; d'autre part, il leur permettra de répondre à la condition importante de pérennisation qu'est la viabilité financière. Cependant, l'approche institutionnaliste semble aujourd'hui avoir pris le pas sur l'approche *welfariste* (Woller *et al.*, 1999 ; Morduch, 2000 ; Woller, 2002 ; Labie, 2005) ce qui laisse supposer que les IMF n'atteindraient que les ménages modérément pauvres, voire ceux se situant juste au-dessus de la ligne de pauvreté.

L'étude de Navajas *et al.* (2000-2003) est l'une des études les plus largement diffusées sur la question. Basée sur 5 IMF boliviennes, l'étude entend répondre à trois principales préoccupations : i) les IMF atteignent-elles les plus pauvres des pauvres ? ii) les prêts de groupe ont-ils une meilleure portée sociale que les prêts individuels ? iii) les prêteurs ruraux atteignent-ils mieux les plus pauvres que les prêteurs urbains ? Afin d'y répondre, les auteurs adoptent une approche quasi-expérimentale et utilisent comme indicateur de comparaison entre le groupe client et le groupe non client (reste de la population), « *the Index of Fulfillment of Basic Needs* » (IFBN), un indice de pauvreté multidimensionnel défini au niveau national. Il est construit sur la base d'indicateurs relatifs au logement, à l'accès aux services publics, à l'éducation et aux soins médicaux. Le seuil de pauvreté conformément à

cet indice est établi à 0,9. Tous les ménages en dessous de ce seuil sont qualifiés de pauvres (modérément ou extrêmement) et ceux se trouvant au-dessus sont considérés comme non pauvres. L'échantillon final est composé de 588 ménages clients.

Les premiers résultats montrent que la population réellement touchée par les IMF est celle proche du seuil de pauvreté. Il s'agit donc des ménages modérément pauvres. Il est cependant difficile de mettre en cause la stratégie de ciblage des IMF car, se sachant peu solvables, les ménages les plus pauvres sont en effet moins susceptibles de demander un crédit. Il ressort ensuite que le prêt de groupe atteint davantage les plus pauvres que le prêt individuel. Ce constat tient principalement au fait que les garanties physiques sont remplacées par la responsabilité conjointe des emprunteurs. Les auteurs trouvent enfin que les prêteurs ruraux servent plus les ménages extrêmement pauvres que les prêteurs urbains. Compte tenu du fait que la pauvreté est davantage rurale qu'urbaine, ce résultat est quelque peu logique.

Amin *et al.* (2003) pour leur part évaluent la capacité des programmes de microcrédit à atteindre les ménages pauvres et vulnérables. Les auteurs étudient l'activité des 3 plus grandes IMF au Bangladesh à savoir la Grameen Bank, la BRAC et l'ASA. Via une approche quasi-expérimentale, ils testent si les membres de ces programmes sont plus pauvres et plus vulnérables que les non-membres. Ils définissent un ménage pauvre comme celui ayant un niveau de consommation faible et un ménage vulnérable comme celui faisant face à une fluctuation de revenu. Ils utilisent les données sur la consommation et le revenu mensuels de 229 ménages afin d'identifier les ménages pauvres et vulnérables. Ils trouvent ainsi que les participants aux programmes de microcrédit sont plus pauvres que les non participants. Il ressort par contre que les ménages vulnérables sont plus susceptibles de participer aux programmes uniquement dans un des trois villages étudiés. De plus, pour les ménages vulnérables se situant en dessous de la ligne de pauvreté, dans un des villages, rien n'indique qu'ils soient tentés de participer aux programmes et dans l'autre village, soit ils choisissent de ne pas participer soit ils y sont exclus. Ainsi, si les programmes de microcrédit atteignent effectivement les pauvres, leur capacité à toucher les ménages vulnérables est très variable.

Barnes *et al.* (2001) quant à eux combinent méthodes qualitative et quantitative afin d'apprécier l'impact de trois IMF ougandaises. L'échantillon est composé de 1 332 ménages dont 730 sont clients et 602 ne le sont pas. Les auteurs montrent que les IMF ont tendance à atteindre les microentrepreneurs qui appartiennent à des ménages modérément pauvres. Les ménages clients ont ainsi tendance à posséder des actifs (terres cultivables par exemple) et à avoir plusieurs sources de revenu. La comparaison clients – non-clients montre que les clients sont en moyenne légèrement mieux lotis que les non-clients. Ce constat peut en fait être

justifié par le phénomène d'auto-sélection des demandeurs. Les personnes présentant certaines caractéristiques individuelles sont en effet plus susceptibles d'être motivés à participer aux programmes de microfinance. En outre, parce que les programmes fonctionnent sur la base de prêts de groupe, les membres sont tentés de choisir les personnes qu'ils considèrent comme étant les plus susceptibles de s'acquitter de leurs remboursements à temps. Coleman (2004, 2006) lui aussi s'interroge sur l'identité des bénéficiaires de la microfinance et s'intéresse particulièrement aux conséquences de la politique de sélection des IMF. Il étudie deux banques villageoises thaïlandaises : la Rural Friends Association (RFA), et la Foundation for Integrated Agricultural Management (FIAM). L'auteur utilise la méthode des doubles différences et effectue une comparaison entre d'une part participants et non participants au programme de microfinance, et d'autre part villages où les programmes sont introduits et villages non encore pourvus en services micro financiers. L'échantillon final est composé de 444 ménages répartis dans 14 villages. L'auteur fait valoir que la méthodologie des banques villageoises, qui repose sur l'auto-sélection par la taille du prêt et le suivi par des réunions fréquentes, conduit à l'exclusion des plus pauvres. Les t-test pondérés indiquent en effet qu'avant l'intervention du programme, les ménages sélectionnés pour participer au programme sont nettement plus riches que les non-participants. La probabilité que la personne sélectionnée soit un riche villageois est presque deux fois plus élevée. La richesse se définissant ici par la possession de terres. Les estimations Logit pondérés confirment que la possession d'une terre est bien un facteur déterminant de la sélection des membres. Par ailleurs, les membres les plus riches sont ceux qui le plus souvent deviennent membres du comité (président, vice-président...). Ils utilisent alors cette position afin d'emprunter davantage auprès de l'organisation. L'enseignement de cette étude est que les programmes de microfinance n'atteignent pas les pauvres autant qu'ils atteignent les personnes relativement aisées. Adjei *et al.* (2009) posent en premier le postulat que la catégorie des personnes pauvres est loin d'être homogène. On y retrouve des très pauvres, des modérément pauvres et des moins pauvres. Partant de là, les auteurs examinent le type de personnes pauvres que la SAT (Sinapi Aba Trust), IMF œuvrant au Ghana, sert. Les auteurs comparent le niveau de vie des clients de l'IMF à celui d'un groupe contrôle constitué de non-clients vivant dans la même région. L'étude porte sur un échantillon composé de 536 personnes, constitué aléatoirement, dont 231 sont clientes et 305 non-clientes. Afin de déterminer les niveaux de pauvreté relative des deux groupes, ils utilisent différents indicateurs de niveau de vie illustrant la nature multidimensionnelle de la pauvreté. Les indicateurs qu'ils choisissent sont liés aux ressources

humaines, à la sécurité et la vulnérabilité alimentaire, au logement et indicateurs connexes, ainsi qu'à la détention d'actifs.

L'analyse en composante principale est utilisée pour générer les indices de pauvreté pour chaque ménage constituant les deux groupes. Les résultats montrent que, d'une manière générale, l'IMF atteint une faible fraction de ménages véritablement pauvres. En effet, seulement 15% de ses clients appartiennent à la catégorie des plus pauvres contre 33% pour le groupe des non-clients. À l'inverse, dans la catégorie des ménages les moins pauvres, l'on compte 46% de clients contre 33% de non-clients. Ce résultat montre une fois de plus une préférence des IMF pour une population moins risquée. Pourquoi les IMF atteignent-elles rarement les plus nécessiteux ? Datta (2004), s'intéressant aux zones rurales du Bangladesh, apporte un éclairage sur la question. L'auteur adopte une approche compréhensive et utilise des données issues d'une part, d'une enquête de la Banque Mondiale menée en 1999 et d'autre part, d'une étude menée par Concern Bangladesh entre 1999 et 2000. Il trouve que parmi les 1100 ménages participants aux programmes mis en place par les organisations de développement non gouvernementales, 12% sont extrêmement pauvres et peu d'entre eux reçoivent un crédit. La majeure partie du portefeuille de ces institutions est constitué des ménages se situant juste au dessus de la ligne de pauvreté (environ 59%).

Le premier argument avancé pouvant expliquer l'exclusion des ménages extrêmement pauvres. Le premier est relatif à l'offre. Certaines IMF ne mènent pas des stratégies de ciblage stricts et proposent des services généralistes. Pareille offre n'est pas toujours adaptée à la particularité des ménages les plus pauvres qui ne peuvent de ce fait pas participer aux programmes. D'autres utilisent des critères de sélection (âge, zone de résidence, santé physique...) qui excluent *de facto* les ménages extrêmement pauvres. Le deuxième argument tient à la demande. La majorité des « très pauvres » a peur de prendre un crédit parce qu'elle pense ne pas pouvoir le rembourser. De plus, elle trouve difficile de rembourser le prêt de manière hebdomadaire avec des taux d'intérêt élevés. Le troisième argument tient aux exigences des IMF et aux questions sociales. Très souvent les ménages extrêmement pauvres n'arrivent pas à répondre aux exigences des IMF, telles que l'épargne obligatoire ou encore le remboursement hebdomadaire. Les exigences religieuses, les réticences des emprunteurs à introduire au sein de leur groupe des personnes très pauvres susceptibles de faire défaut, expliquent également des plus pauvres. Les abandons volontaires et involontaires constituent le quatrième argument avancé par l'auteur. Ces abandons sont la résultante soit de l'incapacité à rembourser l'emprunt, soit de l'incapacité à se conformer aux exigences du groupe. Le dernier argument est relatif à la viabilité des IMF. Atteindre l'autonomie financière demande

à l'IMF d'accroître son niveau d'activité en termes de nombre d'emprunteurs, de montant alloué et de taux d'intérêt.

Puisque les taux d'intérêt sont parfois plafonnés, l'un des moyens des IMF est d'augmenter les montants accordés. Les ménages les plus pauvres n'ayant pas les capacités suffisantes pour gérer de pareils montants, l'IMF est obligée de sélectionner les personnes les mieux à même de rembourser l'emprunt.

Contrairement aux PED où un vaste champ littéraire s'est développé sur la question, dans les pays industrialisés, peu d'études sont dénombrées. On compte parmi ces études l'enquête 2008-2009 du réseau européen de la microfinance (REM). Dans cette enquête, ce sont 170 IMF opérant dans 21 pays de l'union européenne qui sont examinées. Parmi eux, 13 appartiennent à l'Europe de l'Ouest et on y retrouve 102 IMF enquêtées. Les résultats révèlent une augmentation de l'activité de prêt depuis 2005 dans la plupart de ces pays, notamment en France. Le montant moyen du prêt y a baissé de plus de 2 000 euros entre 2007 et 2009, suggérant une augmentation de la population pauvre au sein de la clientèle des IMF. Ces dernières déclarent par ailleurs que la grande majorité de leur clientèle est constituée d'exclus bancaires (plus de 60%) et on y retrouve aussi bien des jeunes, des immigrés, des handicapés, des personnes vivant en zone rurale que des femmes. La population féminine reste cependant sous représentée dans l'ensemble mais quelques pays tels que la Suisse et le Portugal se démarquent et affichent de forts taux d'emprunteurs féminins. Le ratio de portée social calculé pour apprécier le degré de pauvreté des bénéficiaires, indique en outre que les IMF en Norvège, suivies de celles opérant en France et en Italie atteignent le plus de personnes pauvres. Cette analyse a cependant des limites qui tiennent au caractère déclaratif des informations recueillies. Brana et Jégourel (2011) eux étudient la microfinance à l'échelle régionale et utilisent des informations provenant de 33 IMF ayant délivrées des prêts en Aquitaine entre 2000 et 2006.

Environ 4 000 dossiers de crédit sont étudiés. Le but de l'étude est d'apprécier la portée du secteur en identifiant les acteurs, les bénéficiaires, les produits et services offerts, l'adéquation entre le profil des bénéficiaires et la vocation sociale des IMF. Concernant ce dernier point, les auteurs trouvent que le microcrédit délivré par ces institutions a clairement un impact social puisqu'il est délivré principalement à des personnes dont le profil socio-économique les place en risque d'exclusion. Il s'agit des bénéficiaires des minima sociaux, des chômeurs, des travailleurs pauvres et des femmes qui ne représentent cependant que 34,6% du portefeuille. On peut cependant s'interroger sur la capacité des programmes à servir les plus pauvres quand on voit que 41,3% des emprunteurs ont un apport personnel, la

caractéristique des plus pauvres étant justement leur incapacité à fournir des garanties et/ou à justifier d'un apport personnel. Il serait cependant hasardeux d'en conclure que les IMF en Aquitaine n'atteignent pas les plus pauvres compte tenu de l'hétérogénéité des acteurs recensés (filiales de banque, ONG, institutions non bancaires....), ce qui a pour corolaire une hétérogénéité des pratiques notamment dans la stratégie de ciblage. Les auteurs trouvent cependant que les IMF ont un comportement sélectif semblable à celui des établissements classiques. Elles privilégieraient les personnes les plus solvables dans le but de limiter les risques de défaillance. C'est ainsi que les femmes, les moins qualifiées, les bénéficiaires de revenus sociaux et les jeunes auront plus de chance d'obtenir de prêts de faibles montants. Brana (2013) prolonge l'étude, en essayant d'isoler l'effet genre dans l'offre de microcrédit. Sa préoccupation est de voir si les IMF arrivent à réduire les inégalités hommes /femmes dans le processus de création d'entreprise. Contrairement au pays de l'Europe de l'Est ou de l'Amérique du Nord où le pourcentage des femmes bénéficiaires du microcrédit est relativement élevé (respectivement 62% et 59%), en France il n'est que de 34,6%. Ce taux reste toutefois supérieur à la part de femmes créatrices d'entreprises au niveau national. En analysant l'offre de microcrédit faite aux femmes et aux hommes, il ressort que les femmes apparaissent plus défavorisées que les hommes pour ce qui est de l'accès au microcrédit. En effet, une analyse multi variée par la méthode des MCO avec effets fixes, révèle qu'être de sexe masculin permet d'obtenir un prêt d'un montant plus élevé. Ce gap n'est pas expliquée par les différences personnelles (situation familiale ou professionnelle) ni par les différences portant sur le projet.

Pour un projet identique, les femmes obtiendront un microcrédit d'un montant moins élevé que les hommes. Le microcrédit tend en cela à reproduire les inégalités de genre observées dans les relations prêteur-emprunteur traditionnelles.

Cet état de l'art montre que la capacité des IMF à toucher les pauvres et les plus pauvres est extrêmement variable. Nombre d'entre-elles échouent dans l'atteinte des plus pauvres. Ce fait ne tiendrait-il pas à la nécessité d'atteindre un équilibre financier comme le préconise l'approche institutionnaliste ? Si oui, alors il y aurait conflit entre performance financière et *outreach*.

La vision intermédiaire soutien que toucher les plus pauvres et atteindre une viabilité financière ne sont pas deux aspirations contradictoires, mais complémentaires. Pour servir efficacement les pauvres, les IMF se doivent d'être autosuffisantes sur le long terme. Compte tenu du fait que servir les plus pauvres est particulièrement coûteux et que cette catégorie de la population ne peut en théorie pas supporter des taux d'intérêt élevés, les IMF à vocation

sociale peuvent-elles atteindre un équilibre financier ? N'y-a-t-il pas véritablement conflit entre portée sociale et performance financière ? Les études menées sur le sujet arrivent à des conclusions mitigées. Selon Hermes et Lensik (2011), l'une des rares études académiques solides sur la question est celle de Cull *et al.* (2007). L'étude examine si il existe un *trade-off* entre le degré de la portée des IMF et leur rentabilité. Utilisant les informations du MIX, les auteurs étudient 124 IMF opérant dans 49 pays sur la période allant de 1999 à 2002. La principale variable financière utilisée est le ratio d'autosuffisance financière (FSS). Dans un souci de robustesse, les auteurs utilisent également comme indicateur de performance financière le ratio d'autonomie opérationnelle (OSS) et la rentabilité des actifs (ROA). Comme indicateurs d'*outreach*, ils retiennent trois mesures couramment utilisées : la taille moyenne du prêt rapportée au produit intérieur brut par tête, la taille moyenne du prêt rapportée au produit intérieur brut par tête des 20% de la population la plus pauvre et la part des prêts accordés aux femmes. Une simple analyse de corrélation ne montre pas de lien significatif entre indicateurs de performance financière et d'*outreach*. Une analyse par types de prêt fait par contre apparaître ce lien. Il ressort en effet que les IMF qui offrent principalement des prêts individuels obtiennent de meilleurs résultats en termes de rentabilité, mais la fraction d'emprunteurs pauvres et les emprunteurs féminins dans le portefeuille de prêts est inférieure à celui des institutions qui fournissent principalement des prêts de groupe. Par ailleurs, contrairement aux IMF offrant principalement des prêts de groupe, les IMF fonctionnant sur le principe de prêts individuels se concentrent de plus en plus sur une clientèle riche. Il y aurait donc conflit entre performance financière et *outreach*, puisque lorsque la rentabilité est meilleure, le niveau de pauvreté diminue. Ce constat est confirmé par Hermes *et al.* (2011). Les auteurs analysent la relation entre la viabilité des IMF et leur portée sociale. Comme indicateur de viabilité, les auteurs utilisent le niveau de rentabilité et comme indicateurs de portée sociale, ils retiennent le solde moyen des prêts et le pourcentage des femmes emprunteuses. La rentabilité d'une IMF est mesurée en utilisant une analyse de frontière stochastique. Les auteurs utilisent les informations du MixMarket et retiennent 435 IMF sur la période de 1997 à 2007. Les résultats montrent un lien négatif entre indicateurs d'*outreach* et indicateurs de performance sociale. Plus précisément, les IMF qui ont des soldes de prêts moyens inférieurs et qui ont une forte fraction de femmes emprunteuses sont celles qui sont les moins performantes financièrement. Les résultats restent significatifs, même après la prise en compte d'une longue liste de variables de contrôle.

Pour Gonzalez et Rosenberg (2006), la question pratique, n'est pas de savoir si il ya *tradeoff*, mais si un tel conflit est significativement important dans les circonstances dans

lesquelles la plupart des IMF fonctionnent réellement. S'appuyant sur les données du MixMarket et utilisant les informations de près de 2 600 IMF à travers le monde en 2004, ils explorent la question. Dans un premier temps ils retiennent comme proxy de mesure du niveau de pauvreté la taille moyenne du prêt et comme proxy de mesure de la performance sociale le ROA. Les résultats du lien montrent que la corrélation entre les deux variables est très faible ($R^2 = 0,5\%$). La pente de la courbe est en outre, faible. Lorsque la taille moyenne des prêts passe de 50 % du revenu national par habitant à 40 %, le ROA a tendance à baisser légèrement, de -1,55 % à -1,62 %. Dans un second temps ils évaluent le lien entre le pourcentage des pauvres et l'OSS. Le pauvre est ici défini comme une personne vivant avec 1 dollar au moins par jour ou celui tombant dans la moitié inférieure de la population vivant en dessous du seuil de pauvreté. Ici aussi, les auteurs trouvent une absence de corrélation entre les deux variables ($R^2 = 1,2\%$). La pente de la relation est également assez faible : en déplaçant le pourcentage d'emprunteurs pauvres de 80% à 90% l'OSS diminue légèrement et passe de 69,5% à 68%. Pris ensemble, ces résultats suggèrent que le conflit entre performance financière et *outreach* certes existe, mais il est relativement faible. C'est à ce même constat qu'arrivent Zerai et Rani (2012). Zerai et Rani (2012) analysent 85 IMF indiennes et utilisent les informations de l'année 2009 issues du MixMarket. Basée sur la matrice de corrélation, ils trouvent une faible corrélation entre la taille moyenne des prêts - indicateur de portée sociale - et l'autosuffisance opérationnelle – indicateur de performance sociale. En outre, la corrélation entre le nombre de femmes parmi les emprunteurs – proxy alternatif d'*outreach* - et l'autosuffisance opérationnelle est également très faible. L'étude révèle toutefois qu'il existe une forte corrélation positive entre le nombre d'emprunteurs actifs (l'indicateur de la largeur de la portée) et l'autosuffisance opérationnelle. Ainsi, si l'autosuffisance financière n'est pas indispensable pour toucher une population pauvre, elle l'est si l'IMF veut toucher une fraction importante de personne. Lapenu (2007) montre pour sa part que l'atteinte d'une performance financière ne compromet pas forcément la capacité des IMF à servir efficacement une population pauvre. L'auteur présente des cas d'IMF qui ont fait la preuve d'une compatibilité entre objectifs sociaux et objectifs économiques. Ces institutions présentent de bons résultats en termes de ciblage des pauvres de qualité des services tout en étant financièrement saine. L'enseignement général à tirer des études menées dans les pays en développement est que la clientèle servie par les IMF est globalement celle se situant juste en dessous de la ligne de pauvreté, voire celle se situant juste au-dessus. La recherche d'un équilibre économique ne serait dans certain cas pas étrangère à ce constat. Cette viabilité financière est cependant nécessaire si l'IMF veut être pérenne et si elle veut servir un nombre croissant de personnes.

Le faible nombre d'études concernant les pays développés indique que dans ces pays, la question reste entière.

V. La stratégie de promotion de la microfinance

Le soutien du développement de systèmes financiers nationaux solides qui fonctionnent pour les pauvres nécessite le renforcement des capacités des acteurs à différents niveaux des systèmes financiers afin d'améliorer leur portée, leur efficacité et leur pérennité. Allant des prestataires locaux de services financiers pour les populations pauvres IMF, à des réseaux de prestataires, l'infrastructure du secteur financier, et aux cadres réglementaires appropriés.

Le manque de capacités institutionnelles et techniques, particulièrement au niveau des IMF de détail, est considéré comme l'un des principaux obstacles au développement des systèmes financiers nationaux qui servent les pauvres. Les bailleurs de fonds sont appelés à appuyer le développement des capacités institutionnelles des acteurs de la microfinance. En concentrant leur aide sur le renforcement des capacités institutionnelles et en travaillant avec des partenaires qui ont obtenu d'excellents résultats dans la microfinance et qui disposent des capacités de suivi nécessaires pour garantir la qualité de leurs actions, ils peuvent répondre au mieux aux besoins du secteur, en lui permettant de pousser plus loin la frontière de la pauvreté et d'élargir l'offre des services financiers à davantage de personnes ou aux personnes vivant dans les régions plus reculées.

Toutefois la microfinance est un domaine en rapide évolution qui offre un énorme potentiel comme moyen d'aider les pauvres. Mais comme tous les autres programmes de développement, ce n'est pas une panacée. Les projets de microfinance doivent être bien conçus et bien s'intégrer au contexte des collectivités qu'ils doivent servir. Le processus est souvent complexe et parsemé d'embûches. L'enthousiasme pour le potentiel de la microfinance doit être tempéré par les réalités du terrain.

Le domaine de la microfinance englobe un large éventail d'activités et d'interventions. Celles-ci vont du soutien à la réforme du secteur financier à l'aide aux institutions individuelles. Certaines initiatives sont liées au développement de micro-entreprises, d'autres ne le sont pas. Compte tenu de cette multitude de possibilités, il est d'autant plus important les institutions de microfinance d'être claires et réalistes quant aux résultats visés par une intervention particulière. L'enthousiasme que suscitent les initiatives de microfinance vient de la possibilité qu'elles offrent d'atteindre deux objectifs : combattre la pauvreté; et renforcer la capacité des systèmes financiers de livrer de manière optimale des services aux ménages pauvres. Au sommet sur le microcrédit de 1997, plusieurs observations relatives aux

initiatives de microfinance ont été présentées et mettent en lumière certaines des leçons clés apprises à ce jour :

- ***Les programmes aident les emprunteurs à se sortir de la pauvreté :*** Des analyses d'impact sur les initiatives de microfinance commencent à peine à être effectuées. Certaines des évaluations préliminaires ont montré qu'il y a eu augmentation des revenus des ménages participants grâce à une vaste gamme de facteurs.
- ***Les très pauvres sont un bon risque pour les prêteurs, notamment dans le contexte de systèmes de responsabilité mutuelle :*** Toute une variété de méthodologies différentes ont été mises au point pour la livraison de services de microfinance. Ces approches varient souvent selon les pays et les agents de livraison. Un point commun apparaît, toutefois : les pauvres peuvent rembourser leurs prêts et le font effectivement. Des taux de remboursement de 95 % ou plus sont observés dans de nombreuses initiatives de microfinance.
- ***Les programmes peuvent être viables :*** Une tendance croissante vers une plus grande autosuffisance des IMF se fait jour. De nombreux groupes sont en mesure d'atteindre l'autosuffisance opérationnelle. Certaines IMF s'approchent aussi de l'autosuffisance financière – bien que leur nombre soit encore limité.
- ***Les modèles de microfinance peuvent très facilement être reproduits :*** Divers modèles ont été mis au point et reproduits dans différents contextes partout dans le monde. Certes, ces modèles doivent être adaptés aux situations locales, mais les principes de base – qui vont des prêts à des groupes de solidarité aux coopératives d'épargne et de crédit – s'appliquent partout.
- ***Les programmes peuvent être bonifiés afin de répondre aux besoins d'un nombre élevé de personnes très pauvres :*** Bon nombre des IMF les plus anciennes et les mieux connues ont plus d'un million d'emprunteurs.

L'expansion de la microfinance et de la micro entreprise est considérée comme un instrument majeur de réduction de la pauvreté. L'accès aux services financiers est perçu comme un outil qui « offre aux pauvres, grâce à l'entrepreneuriat, des occasions de devenir autonomes, et d'avoir un gagne-pain stable pendant des périodes difficiles ». La microfinance offre la possibilité de bâtir des structures viables par lesquelles les groupes désavantagés peuvent avoir accès aux ressources. L'atteinte de ces objectifs exige que les projets de microfinance réussissent bel et bien à rejoindre les pauvres. La combinaison de diverses stratégies pour cibler efficacement les pauvres est un aspect important du processus de

planification, mais c'est une démarche qui, dans les faits, s'avère complexe. Il n'y a pas de piste unique conduisant au succès, mais plutôt une grande variété d'interventions mises au point par différents groupes.

Les stratégies de ciblage de vingt-cinq institutions actives dans vingt pays sont analysées ; il est apparu que toutes les stratégies, pour être efficaces, se fondaient sur une combinaison de plusieurs éléments. L'importance de chacun de ces éléments variait d'un groupe à l'autre, mais ils étaient tous présents dans les stratégies de ciblage. Dans le cadre de chaque stratégie, il fallait mettre au point des méthodes pour identifier efficacement les pauvres, les rejoindre, susciter leur intérêt pour les services offerts et dissuader les non-pauvres d'accéder aux services (Coady International Institute, 1998)

p Combiner les stratégies pour cibler les pauvres:

-Comment identifier les pauvres : Tous les groupes ciblèrent, à l'intérieur d'une région particulière, des collectivités ayant des caractéristiques de revenu bien définies. Diverses techniques, par exemple enquêtes ou recensements, étaient utilisées pour identifier les collectivités répondant aux critères. Une fois cela fait, on tentait de classer les niveaux de richesse des membres de la collectivité et de trouver comment à la fois inclure les pauvres et exclure les personnes non ciblées. Des critères tantôt fondés sur des moyennes de revenu, tantôt que les caractéristiques du logement, ont été employés à cette fin. Souvent, les programmes ont ciblé particulièrement les femmes, car les recherches indiquent que celles-ci sont plus susceptibles de canaliser les ressources au profit de la famille et qu'elles se situent dans les plus basses catégories de revenus.

-Comment rejoindre les pauvres : La plupart des programmes avaient des personnes sur le terrain chargées de faire la promotion des services de microfinance dans la région cible, notamment par des visites de foyer en foyer, des rencontres communautaires et une promotion auprès de groupes existants.

-Comment susciter l'intérêt des pauvres : Les techniques utilisées pour livrer les programmes d'épargne et de crédit doivent tenir compte des contraintes et besoins particuliers des pauvres. Les pauvres ont un accès limité aux services financiers formels en raison notamment de la manière dont ces services sont offerts. Les IMF ont recours à un éventail de techniques qui évitent ces écueils, donc: l'élaboration de méthodes innovatrices de prestation des services; le remplacement des garanties traditionnelles par une responsabilité de groupe; un processus de demande simplifié; des limites peu élevées pour l'épargne et les prêts.

-Comment exclure ou dissuader les non-pauvres : Deux principaux moyens sont utilisés pour exclure les non pauvres des collectivités cibles ou les dissuader de participer. Le premier

est l'auto-exclusion. De nombreux aspects des programmes des IMF sont sans attrait pour les non-pauvres. Par exemple, les taux d'intérêt élevés, le faible niveau des prêts et la fréquence des réunions du groupe contribuent à repousser les non-pauvres, qui voient dans ces exigences un coût trop élevé pour les services. Le deuxième consiste à établir des critères d'admissibilité fondés, par exemple, sur les niveaux de revenus, la qualité observable du logement ou la possession d'autres biens.

Les méthodes employées pour un ciblage efficace reposaient également sur la connaissance des concurrents non formels dans le marché et sur l'élaboration de services efficaces capables d'attirer les pauvres. Certains programmes présument que le simple fait d'offrir des possibilités de crédit ou d'épargne suffit à attirer la clientèle pauvre. En réalité, les pauvres fondent leurs décisions sur des facteurs comme le choix des solutions qui s'offrent, les coûts d'option du crédit, les conditions des prêts, les garanties exigées et la facilité d'accès.

Plusieurs études ont démontré qu'en utilisant la microfinance, les emprunteurs peuvent réaliser une économie sensible par rapport à ce qu'il en coûte normalement pour emprunter ou épargner.

p Atteindre l'autosuffisance financière :

Une importance croissante est accordée à la performance financière des IMF. Nombre de publications récentes cherchent à déterminer comment et pourquoi certaines IMF ont pu améliorer leur performance financière et s'affranchir graduellement du soutien des bailleurs de fonds. Il existe toute une gamme de méthodologies de prêts qui peuvent être efficaces. Celles-ci comprennent :

-les prêts à des groupes de solidarité, qu'il s'agisse de prêts effectués au groupe, ou de prêts effectués à des particuliers mais garantis par un groupe (p. ex. Grameen Bank);

-les activités communautaires comme les *banques villageoises*, dans lesquelles des groupes plus grands sont formés pour regrouper les épargnes et établir des programmes de crédit (p. ex. programmes promus par FINCA International); et

-les prêts consentis directement à des particuliers (p. ex. les membres de coopératives d'épargne et de crédit).

La viabilité financière est liée à plusieurs facteurs clés. Ces facteurs sont décrits ci-après :

1) Taux de remboursement des prêts

Une clé du succès des IMF a été leur capacité d'élaborer des mécanismes assurant des *taux élevés de remboursement des prêts*. Un arriéré de remboursements inférieur à 10 % du capital courant, et des pertes sur prêts inférieures à 4 %, sont recommandés à titre de critères

minimums par le GCAP. La plupart des groupes visent des arriérés inférieurs à 5 % et sont capables d'atteindre cet objectif.

2) Échelle des activités

Il est important, pour réduire les coûts et accroître la portée tout comme la viabilité financière, de réaliser des économies d'échelle. La Grameen Bank, par exemple, compte plus de deux millions d'emprunteurs. Bien que peu d'institutions opèrent à cette échelle, celles qui accroissent régulièrement leur couverture améliorent également leur performance financière. C'est le cas des organisations qui gèrent efficacement leur croissance en combinant un élargissement de leur rayonnement à un excellent rendement du portefeuille. Des exemples de groupes qui connaissent une progression rapide, mais en même temps une croissance des arriérés, ont également été observés. Pour certains de ces groupes, les résultats ont été désastreux.

3) Taux d'intérêt

Le taux d'intérêt réel effectif doit être suffisamment élevé pour couvrir tous les coûts, y compris le coût du capital et la croissance du capital. Les taux d'intérêt subventionnés, notamment ceux fixés à des seuils largement inférieurs à l'inflation, ont miné le fonds de base de certaines IMF, réduisant ainsi leurs chances d'atteindre la viabilité et d'accroître leur rayonnement en l'absence de subventions de bailleurs de fonds. L'expérience a démontré que les taux d'intérêt réels effectifs doivent être sensiblement plus élevés que les taux commerciaux pour que les activités des IMF soient viables.

4) Existence de programmes d'épargne

L'inclusion d'un programme d'épargne dans la gamme des services offerts s'est révélée bénéfique à certaines IMF. Cet avantage tient à divers facteurs, notamment les suivants : l'épargne constitue pour les pauvres un important véhicule financier qui accroît leur sécurité personnelle; l'épargne peut offrir aux IMF une source de financement durable qui ne soit pas tributaire de bailleurs de fonds; et l'épargne peut offrir une « assurance » ou un recours si un emprunteur éprouve des difficultés financières. L'accès à des programmes d'épargne volontaire (par opposition à l'épargne forcée) est critique même en l'absence d'activité de crédit. Notons cependant qu'il peut être très coûteux pour une IMF d'offrir des services d'épargne et qu'il importe de bien mesurer, cas par cas, les avantages stratégiques que procurent de tels services en comparaison des coûts qu'ils occasionnent.

5) Charges salariales

Les charges salariales sont importantes, car les méthodes de prestation des services aux pauvres ont souvent une forte composante main-d'œuvre. Les programmes ayant fait

appel à du personnel local pour leurs activités avaient des charges salariales moins élevées et disposaient d'un net avantage sur le plan de la livraison des services. Un nombre croissant d'IMF offrent des bonis ou d'autres incitatifs financiers, fondés sur le rendement pour motiver leurs agents de prêts. Les programmes caractérisés par des charges salariales sensiblement plus élevées avaient souvent un personnel très scolarisé qui remplissait plusieurs rôles, notamment le développement communautaire, souvent dans le cadre de projets financés par des bailleurs de fonds. Autrement dit, la livraison des services financiers en tant que telle était plus coûteuse.

6) *Priorité aux besoins des clients*

L'élaboration de produits (p. ex. variété de conditions ou de types de prêts) répondant expressément aux besoins des groupes de clients a été un facteur important de croissance pour de nombreuses IMF. Aux yeux de plusieurs groupes, cela signifiait que le programme ne ciblait plus des « bénéficiaires », mais des « clients ».

7) *Coûts de développement et coûts financiers*

Il importe que les groupes fassent la distinction entre les coûts associés à la prestation de services de développement et les coûts des services financiers. Certains groupes offrent, outre des services financiers, un soutien dans des domaines comme l'éducation fonctionnelle, le développement organisationnel de base (p. ex. l'organisation de prêts de groupes) et la sensibilisation à l'égalité des sexes. Tandis que les services financiers peuvent arriver à s'autofinancer, ces autres services de développement dépendent du financement de bailleurs de fonds. C'est pourquoi il importe de considérer à part les coûts d'exploitation des services financiers et leur situation de rentabilité. Ces coûts comprennent toutes les dépenses liées à la livraison, au suivi ou à l'amélioration de la qualité de gestion des programmes de prêts ou d'épargne. Cette distinction assurera à la fois une planification réaliste et un suivi judicieux.

Ces facteurs montrent qu'il faut bien comprendre les approches adoptées en vue d'atteindre la viabilité financière. Bien sûr, il faut souvent au moins cinq ans, parfois 15 ans, pour atteindre la viabilité financière, mais la façon dont cet objectif est approché est importante.

Bien que la viabilité et l'atteinte des pauvres soient l'une et l'autre considérées comme cruciales, un débat a cours quant à savoir si un compromis entre ces deux objectifs est inévitable.

D'un côté, on retrouve dans une grande partie des publications sur les meilleures pratiques une position selon laquelle un compromis n'est pas inévitable. Une institution peut suivre de bonnes pratiques financières tout en contribuant à réduire la pauvreté. Ce qu'il faut,

c'est mettre de plus en plus l'accent sur l'efficacité des mécanismes de livraison des services, fixer des taux d'intérêt appropriés (non subventionnés au profit des clients) et maximiser la portée du programme pour réaliser des économies d'échelle. L'accroissement de l'échelle d'activité permet de livrer les services de manière plus rentable. Une fois qu'elle est autosuffisante financièrement, l'IMF a la capacité d'étendre son rayonnement auprès des pauvres sans dépendre de subventions externes. La portée peut ainsi être accrue autant en profondeur (vers les clients les plus pauvres) qu'en étendue (nombre de clients). La viabilité est un moyen d'accroître le rayonnement auprès des pauvres. Pour les plus pauvres, c'est l'accès au crédit qui compte, et non pas l'obtention de crédit à bon marché.

L'argumentation opposée est centrée sur les problèmes de la pauvreté. Ses défenseurs font valoir que les plus pauvres ne peuvent se permettre de payer des taux d'intérêt élevés. Pour que le programme s'adresse aux plus pauvres, les IMF doivent continuer de prendre appui sur le financement de bailleurs de fonds. Ce groupe exprime des critiques à l'égard de nombreuses IMF qui tendent vers l'autosuffisance en soulignant que ces institutions s'adressent à une vaste représentation de clients ayant un accès insuffisant aux services financiers – depuis les pauvres jusqu'aux plus pauvres. Bien sûr, ces IMF ont une proportion de leurs clients parmi les plus pauvres, mais elles comptent aussi des clients qui se sont hissés dans la moitié supérieure de la catégorie des « pauvres », voire dans la catégorie des non-pauvres, grâce à des prêts antérieurs. L'argument défendu est généralement que les programmes de petite taille, à vocation exclusive, sont préférables aux programmes de vaste envergure, financièrement viables.

Section 2. Etat des lieux et principaux résultats de la microfinance dans le monde

Le secteur de la microfinance continue sur sa voie d'évolution à deux chiffres. En effet, les chiffres globaux témoignent d'un développement significatif avec un portefeuille de 114 milliards de dollars et 139 millions de clients en 2017 ainsi qu'une croissance estimée pour 2017 de 15.6% d'encours et 5.6 % d'emprunteurs.

Considéré comme un facteur d'inclusion financière, la microfinance est aussi un levier de poids dans la mise en œuvre de l'Agenda 2030. En favorisant l'accès aux services dans les domaines de la santé, de la sécurité alimentaire, de l'éducation, de l'énergie et de l'habitat, le secteur confirme aussi son rôle catalyseur pour un développement global et inclusif. Les acteurs de la microfinance à travers le monde favorisent l'accès aux services essentiels en

élaborant des dispositifs innovants, des produits diversifiés et en adoptant une approche intégrée. Éducation budgétaire, financement de l'agroécologie, développement des énergies renouvelables, autant d'indicateurs du rôle et potentiel croissant du secteur. Face à cette croissance du secteur, il importera de poursuivre les initiatives pour construire une microfinance responsable et réactive qui place les clients au cœur des stratégies et actions du secteur.

I. Microfinance et développement économique

La microfinance a d'abord été présentée comme un moyen de libérer les capacités productives des pauvres et dépend du travail autonome (p. ex., Hulme et Mosley 1996). L'idée était simple : la microfinance transformerait les entreprises des clients en leur fournissant des capitaux, ce qui augmenterait la valeur ajoutée et, en fin de compte, éliminer la pauvreté (Yunus 2016).

L'accent a été mis sur une théorie économique influente qui liait les inefficacités productives à l'échec du marché du crédit attribuait la responsabilité de la vulnérabilité des contrats de prêt standard aux asymétries d'information. (P. ex. Stiglitz et Weiss 1981).

La microfinance a été fêtée pour avoir introduit des innovations dans les contrats de crédit, en particulier les prêts de groupe et prêts à tempérament (Ghatak et Guinnane 1999, Armendáriz et Morduch 2000). Plus généralement, la microfinance démontre un nouveau mode d'intervention pour le développement, qui déplace les gouvernements en tant qu'acteurs centraux et se tourne vers les mécanismes du marché pour fournir des services par le biais d'une série d'institutions qui intègrent des objectifs sociaux et financiers (Conning et Morduch 2011). Cependant, la plupart des observateurs considèrent la microfinance comme un service financier utile mais pas comme une intervention sociale et économique transformatrice (Mossman 2015). D'autres, réagissant contre des attentes élevées, rejettent la microfinance comme une mode ratée, un artifice néolibéral qui a captivé les bailleurs de fonds mais n'a pas réussi à fournir des services qui ont vraiment aidé les communautés pauvres (Bateman et Chang 2012). Même les observateurs sympathiques s'inquiètent du fait que la microfinance a «perdu sa boussole morale» en se concentrant davantage sur la rentabilité des prêteurs que sur la pauvreté des clients (Hulme et Maitrot 2014). La date de début du mouvement mondial de la microfinance est débattue. Certains se tournent vers les antécédents des coopératives de crédit du 19^e siècle (p. ex. Banerjee et coll. 1994). D'autres soulignent l'existence de semences dans les mécanismes financiers du secteur informel comme la rotation des institutions d'épargne et de crédit (p. ex., Rutherford 2009). Mais le mouvement moderne de la

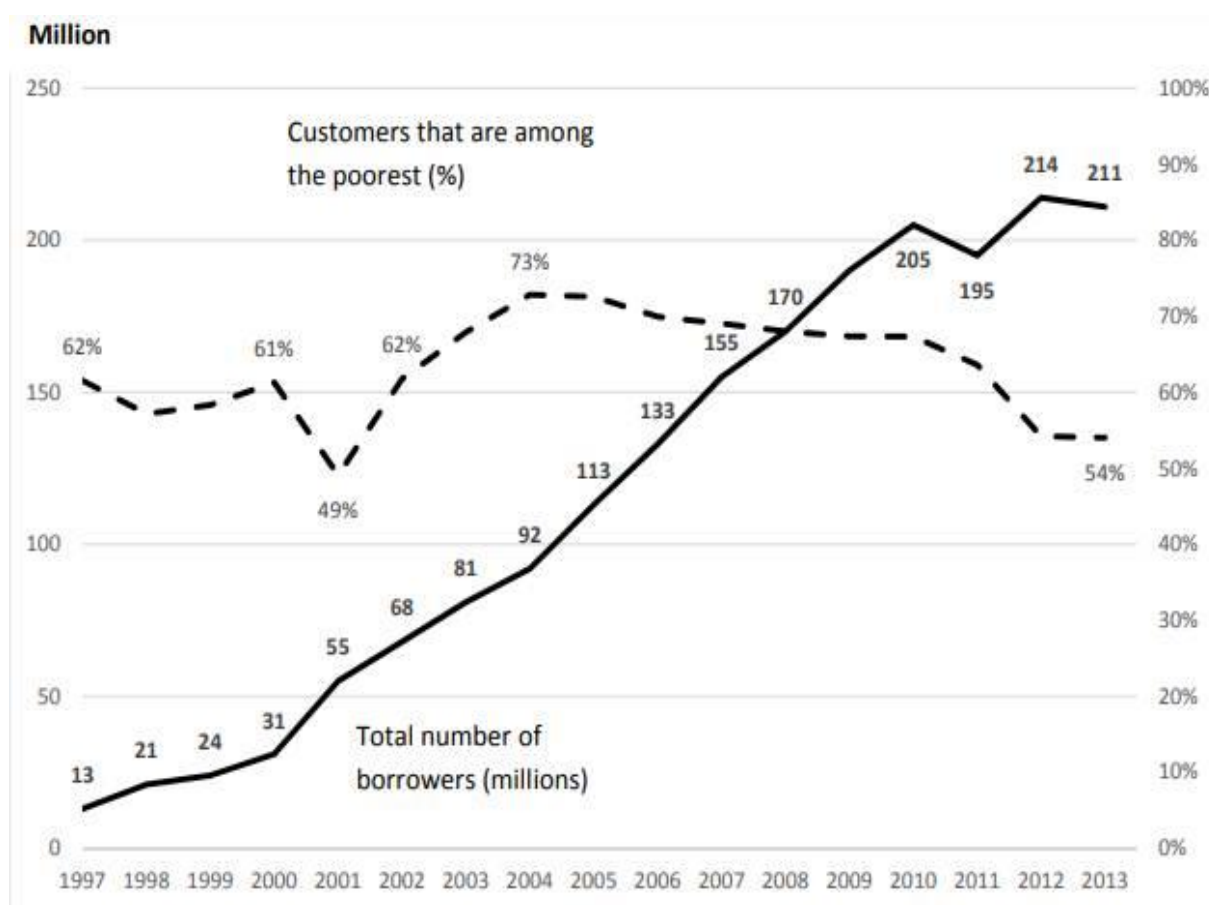
microfinance remonte aux premières expériences de microcrédit de Muhammad Yunus en 1976, il y a 40 ans.

Ces expériences ont conduit à la création de la Grameen Bank au Bangladesh en vertu d'une ordonnance officielle en 1983, qui à son tour a inspiré la première campagne mondiale du Sommet du microcrédit, lancée en février 1997 lors d'un sommet à Washington, DC, auquel ont participé plus de 2 900 délégués de 137 pays. A l'époque, seuls 13 millions de clients de la microfinance étaient recensés dans le monde. Le sommet a marqué le début d'une campagne de neuf ans visant à atteindre «100 millions de familles les plus pauvres du monde» d'ici 2005. Conformément aux priorités de Yunus, l'accent a été mis sur les femmes en particulier, et explicitement sur le «crédit pour le travail indépendant et d'autres services financiers et commerciaux». Le sommet de 1997 a été suivi de 17 sommets annuels.

La microfinance a connu une croissance rapide. La figure 1 est adaptée du Rapport sur l'état des lieux du Sommet 2015 de la Campagne du Sommet du microcrédit (le plus récent au moment où nous écrivons). Il montre le succès impressionnant du microcrédit à l'échelle mondiale. En 1997, sur les 13 millions de clients recensés dans le monde, 8 millions étaient parmi les plus pauvres au moment de leur entrée (soit en dessous des seuils de pauvreté internationaux, soit en vivant d'un revenu qui les place dans la moitié inférieure de la population pauvre de leur pays).

En 2013, le total s'élevait à 211 millions, dont 114 millions de personnes parmi les «le plus pauvre.» Ces chiffres sont impressionnants en termes absolus, mais en termes relatifs, la proportion des plus pauvres est tombée de 62 % en 1997 à 54 % dans les données de 2013. La diversité au sein de la «grande tente» du mouvement se manifeste dans la divergence des trajectoires des emprunteurs totaux et des emprunteurs «les plus pauvres» à partir de 2010. Le Sommet du microcrédit a commencé à constater une baisse relative et absolue de l'orientation vers les clients pauvres.

Figure 1 : Microfinance Borrowers, 1997-2013 (Millions)



Source: Microcredit Summit Campaign. State of the Summit Report 2015

La tableau N° 1 montre que les chiffres du sommet du microcrédit sont déterminés par les grands prêteurs en Asie et dans le Pacifique, et que la plupart d'entre eux se trouvent en Inde et au Bangladesh. Sur l'ensemble de la clientèle mondiale à la fin de 2015, 79 % des clients vivaient en Asie et dans le Pacifique, dont 86 % de l'ensemble sont des femmes et 89 % d'entre eux sont considérés comme étant les plus pauvres. Étant donné le chevauchement dans les deux groupes (The Summit Report 2015).

Il n'est pas surprenant que 91% des « femmes les plus pauvres » soient également originaires d'Asie et du Pacifique. En revanche, 16 % de tous les emprunteurs sont originaires d'Afrique subsaharienne ou d'Amérique latine et des Caraïbes, et seulement 8 % des femmes les plus pauvres.

Table 1: Nombre de clients par région en pourcentage des totaux mondiaux.

	<i>Total</i>	<i>Pauvres</i>	<i>Femmes</i>	<i>Femmes Pauvres</i>
<i>Afrique Subsaharienne</i>	7.6%	5.4%	7.6%	6.2%
<i>Asie et Pacifique</i>	79.1%	85.5%	88.7%	90.6%
<i>Amérique latine et Caraïbes</i>	8.2%	6.8%	2.4%	2.1%
<i>Moyen Orient et Afrique du Nord</i>	2.5%	1.8%	1.1%	1.0%
<i>Pays en développement</i>	97.4%	99.8%	99.9%	99.9%

Source: Microcredit Summit Campaign, State of the Summit Report 2015

L'interrelation entre le développement financier et développement économique est vaste sur la littérature théorique et empirique. Le semblable aspect impératif du lien entre le développement financier et la réduction de la pauvreté ne peut pas être trouvé dans la littérature antérieure. L'impact du financement sur la pauvreté a été peu concluant et pas clair du front empirique en raison de la variation du niveau de revenu qui résulte des réformes du secteur financier et conduit vraiment à la réduction de la pauvreté dans les pays en développement. La stratégie de réduction de la pauvreté prendra plus d'importance par rapport au modèle de croissance pour le développement des pays. Cela est dû au fait que le progrès économique a conduit à l'évolution de la croissance qui n'améliore pas nécessairement la vie des pauvres (Todaro, 1997).

La littérature empirique sur l'interaction entre le développement financier et la réduction de la pauvreté fournit des résultats qui sont pour la plupart peu concluants. Certaines des études antérieures ont montré que le développement financier peut contribuer à la réduction de la pauvreté de plusieurs façons (Odhiambo, 2009).

Premièrement, le développement financier peut améliorer les opportunités des pauvres à accéder à des financements formels en s'attaquant aux causes de défaillances du marché telles que l'asymétrie de l'information et le coût des prêts aux petits emprunteurs (Jalilian et Kirkpatrick, 2001; Stiglitz, 1998). Deuxièmement, le développement financier permet aux pauvres de réduire les économies accumulées ou emprunter de l'argent pour lancer des micro-entreprises, qui conduit finalement à un accès plus large aux services financiers, génère plus d'emplois et de revenus plus élevés et réduit ainsi la pauvreté (Département du développement international (DFID), 2004). Troisièmement, le développement financier peut se répercuter sur les pauvres et influence sur la croissance économique et c'est à cause de la positive

De nombreuses études ont examiné les interactions entre le développement financier et la croissance économique, y compris la direction de la causalité entre les deux. Certaines

recherches ont également pris en compte la pauvreté et le développement financier. Ces études comprennent Honohan (2004), Beck et al. (2007), Odhiambo (2010) et Jeanneney et Kpodar (2011). Des études comme Jalilian et Kirkpatrick (2002) envisagent une approche «par ruissellement». S'appuyant sur le cadre de Beck et al. (2000) et Dollar et Kraay (2002), Jalilian et Kirkpatrick (2002) examinent d'abord comment le développement financier affecte la croissance économique et examinent ensuite dans quelle mesure la croissance réduit la pauvreté. Un élément commun de ces études est qu'elles ont pris en compte des mesures de développement financier à l'échelle de l'économie, telles que l'argent et la quasi-monnaie, la capitalisation boursière ou le crédit privé dans leur travail empirique. Ces indicateurs ne parviennent pas à saisir comment différentes institutions du secteur financier influencent la pauvreté. Cette omission pourrait être particulièrement importante lors de l'examen des institutions de microfinance (IMF) puisqu'elles ont été promues dans le but spécifique de fournir des services financiers aux pauvres, en particulier le crédit, afin de réduire la pauvreté. La microfinance s'est d'abord imposée au cours des années 1970 avec des organisations telles que la banque Grameen au Bangladesh et le travail de militants comme Mohammad Yunus. Le champ d'action des IMF s'est depuis élargi. De 2002 à 2011, le portefeuille de prêts bruts des IMF dans les pays en développement a augmenté de plus de 1700% et le nombre d'emprunteurs actifs a augmenté de 400%.

Les IMF sont les plus répandues en Asie du Sud, notamment par rapport aux autres régions pauvres et l'Amérique latine, bien qu'ils aient également augmenté dans ces régions. Ils desservent aussi souvent les communautés rurales où les banques sont souvent introuvables. Bien que les IMF effectuent également des prêts à partir de leurs dépôts comme le font les banques, leur financement peut également provenir des emprunts des investisseurs, des fonds propres et des subventions. Puisqu'ils desservent souvent les communautés pauvres, les prêts aux particuliers sont généralement beaucoup plus petits que les prêts bancaires typiques et souvent non garantis. Par conséquent, étant donné que les banques et les IMF servent différentes clientèles, accordent différents types de prêts et sont financées par des sources différentes, elles saisissent des aspects distincts du développement financier et pourraient donc avoir des impacts différents sur la réduction de la pauvreté.

Le lien entre le développement des marchés financiers et le développement économique a toujours été un sujet important en économie. Depuis le début de la crise financière de 2007, la relation entre le développement financier et la croissance économique a suscité plus d'intérêt.

Bien que cette crise ait eu son plus grand impact sur le monde développé, le rôle de l'intermédiation financière sur la croissance économique et le développement n'est pas bien compris et fait encore l'objet d'un large débat parmi les économistes. D'une part, l'orientation de la causalité n'est pas claire : le développement mène-t-il au développement financier ou le développement financier mène-t-il au développement économique ? Il est probable que la causalité va dans les deux sens et qu'il n'est pas anodin de démêler ces effets. Les premiers travaux d'un Schumpeter (1912) et Hicks (1969) ont montré que le développement financier impact la croissance économique.

Toutefois, Robinson (1952) et Levine (1997) affirment que la croissance économique favorise le développement financier. D'après les études de Robinson (1952) et Levine (1997), la croissance économique crée la demande et la réponse automatique de cette demande entraîne un développement du système financier. Bien que le lien entre le développement économique et le développement financier ne sera jamais clairement résolue, une question relativement inexplorée concerne la question de savoir si le développement financier implique l'inclusion financière reste importante dans l'économie.

En tant qu'objectif politique, l'inclusion financière peut contribuer au développement financier global à la croissance économique et la réduction de la pauvreté ; c'est le consensus actuel d'un débat de longue date. Amélioré l'accès aux services financiers a un impact positif sur le niveau de vie des pauvres (Hannig et Hannig et Jansen, 2010). La majorité des pauvres dans le monde n'ont pas recours aux services financiers formels. Ainsi, l'absence de services financiers pour les pauvres rend difficile pour eux de prendre des décisions pour l'avenir et conduit à une utilisation inefficace des ressources.

Les institutions de microfinance, les coopératives de crédit et les coopératives d'épargne de certains pays ont fait des progrès considérables dans l'amélioration du niveau de vie, comme la Malaisie, l'Indonésie et l'Inde (Hannig et Jansen, 2010). Un système financier inclusif offre plusieurs avantages, il favorise une allocation efficace des ressources productives et une utilisation plus efficace des ressources, permet de réduire le coût du capital et facilite la tâche des particuliers pour l'accès aux services financiers, ce qui améliore la gestion quotidienne des finances. Si le système financier inclusif a un coût relativement élevé, le système peut réduire les inefficacités des marchés du crédit des secteurs informels du crédit. Il est donc possible que les pays puissent améliorer l'efficacité et le bien-être en mettant en place un système financier ouvert à tous, en fournissant des moyens de garantir des pratiques d'épargne sûres et sûres et en promouvant des services financiers efficaces (Sarma, 2008).

II. Chiffres clés de l'inclusi

Ces dernières années, l'importance d'un système financier inclusif est devenue un objectif politique important dans de nombreux pays. Les gouvernements, les banques et les régulateurs financiers ont mis en place de nouvelles initiatives pour l'inclusion financière et de nouvelles réglementations législatives ont été initiées dans les économies. Aux États-Unis, par exemple, « The Community Reinvestment Act (1997) », exige des banques qu'elles offrent du crédit dans toute leur région et leur interdit de ciblage seulement les quartiers riches des États-Unis « (Financial Access 2010). Bien que cela ait pu permettre à l'accès accru aux marchés du crédit, certains économistes soutiennent que cela a contribué à la crise financière en 2007-2008 (Financial Access 2010). Il peut donc y avoir des coûts associés à l'inclusion financière et il est important de tenir compte de ces effets. En France, la loi sur l'exclusion souligne la liberté d'un peuple d'avoir un compte bancaire en 1998. Au Royaume-Uni, afin de suivre l'évolution de l'inclusion financière, un groupe de travail sur l'inclusion financière a été créé par le gouvernement en 2005. En 2015, la Conférence d'Addis- Abeba sur le financement du développement, l'adoption des 17 Objectifs de développement durable (ODD) par diplomatie exceptionnelle, qui fixe pour les quinze prochaines années le cap d'un développement responsable, solidaire et inclusif. Convergences résume ce cap en une formule mobilisatrice : Zéro exclusion, Zéro carbone, Zéro pauvreté.

La microfinance n'est guère mentionnée dans les textes solennellement adoptés par la communauté internationale. Elle est pourtant un outil essentiel pour l'atteinte des objectifs fixés. Malgré les controverses, la microfinance reste fidèle à l'ambition de ses pionniers : contribuer à l'éradication de la pauvreté (ODD 1), en permettant aux plus démunis de développer des activités génératrices de revenus, et en les accompagnants par des actions de formation et de conseil. L'accès des 450 à 500 millions de petits agriculteurs dans le monde à des services financiers adaptés est une condition essentielle pour l'atteinte de l'ODD 2 : éliminer la faim et assurer la sécurité alimentaire. Si le microcrédit, pris isolément, a montré ses limites dans le financement de l'agriculture, la micro-assurance agricole des récoltes et du bétail est appelée à jouer un rôle croissant de protection des exploitations familiales contre les risques naturels, et d'incitation à produire davantage. Un meilleur accès aux services de santé (ODD 3) et d'éducation (ODD 4), à un habitat de qualité, sûr et abordable, et à une énergie propre (ODD 7), dans le contexte des pays en développement, mais aussi dans ceux des pays développés. Enfin, faut-il rappeler le rôle essentiel joué par la microfinance dans la promotion et l'autonomisation des femmes, contribuant ainsi directement à l'atteinte de l'ODD 5 ? Si les IMF peuvent jouer ce rôle économique et social, c'est en raison de leur proximité vis-à-vis de

leurs clients et de la confiance de ces derniers. Cette confiance exige en retour que les IMF se conforment à des standards élevés de transparence, de qualité et de responsabilité dans la fourniture de leurs services et de leurs financements, et de reporting de leur performance sociale. À cet égard, l'action de la Social Performance Task Force (SPTF) pour l'adoption de standards universels et celle de CERISE pour la diffusion de l'outil SPI4 sont essentielles.

En 2017 et au niveau mondial, 62% des emprunteurs étaient issus du milieu rural, avec en première position la région Asie de l'Est et Pacifique (77%) et l'Amérique latine en dernière position (33%). Par ailleurs, 83% étaient des femmes et si la région Europe de l'Est et Asie centrale faisait exception (46%), cette tendance s'observe distinctement en Asie du Sud où les femmes représentaient 92% des emprunteurs (baromètre de la microfinance, 2016). Les Top 10 des pays par emprunteurs et par encours sont présentés comme suit :

Table 2: Classement des pays leaders en microfinance par emprunteurs et par encours.

Rang	Pays	Emprunteurs 2017	Croissance Emprunteurs	Encours 2017	Croissance Encours
1	Inde	50.9m	5.8%	17.1md	26.3%
2	Viêt Nam	7.4m	2.8%	7.9md	18.9%
3	Bangladesh	25.6m	3.5%	4.6md	22.8%
4	Mexique	6.8m	-3.8%	4.4md	5.5%
5	Philippines	5.8m	16.3%	1.3md	17.5%
6	Pakistan	5.7m	25.9%	1.8md	39.6%
7	Pérou	5.1m	9.5%	12.6md	17%
8	Brésil	3.5m	1.1%	2.6md	2.7%
9	Colombie	2.8m	-0.7%	6.3md	5.6%
10	Cambodge	2.4m	-4.7%	8.1md	21.6%

Source : Les calculs se basent sur des données fournies par les prestataires de services financiers du réseau MIX Market (<http://www.themix.org/mixmarket>).

Le classement des 10 premiers pays est basé sur la taille du portefeuille de prêts et sur le nombre de clients servis au cours de l'exercice 2017. Les pays sont classés en fonction de la moyenne de leur rang centile pour chacun de ces indicateurs. En 2017, les institutions de microfinance (IMF) ont atteint 139 millions de clients pour un montant total de prêts estimé à 114 milliards de dollars. Cela constitue, au niveau mondial, une croissance annuelle de 15,6% du portefeuille de crédit et de 5,6% du nombre total d'emprunteurs. Bien que l'augmentation du portefeuille de crédit ait été plus importante que celle de 2016 (plus 6,2 points), le taux de croissance du nombre d'emprunteurs a fortement ralenti, diminuant de moitié en 2017.

Les 100 plus grandes institutions continuent de concentrer la majorité du portefeuille de crédit. Fin 2017, celles-ci représentaient en effet 76% du marché global (identique à 2016)

avec un portefeuille de crédit s'élevant à 114 milliards de dollars et 139 millions d'emprunteurs.

Malgré le ralentissement de la hausse du nombre de clients, certaines IMF se positionnent rapidement sur le marché grandissant de la fintech et du mobile banking. Une enquête du MIX réalisée en 2017 indique que 61% des IMF interrogées déploient déjà des canaux de distribution alternatifs pour atteindre les clients, que ce soit par l'utilisation de distributeurs automatiques de billets, de personnel itinérant ou encore de services de paiement par téléphone. Sur l'ensemble des IMF, 40% développent déjà des services de mobile banking et 20% en sont à la phase d'expérimentation. Par ailleurs, le rapport de GSMA, State of the Industry Report on Mobile Money, montre que l'accès et l'utilisation du mobile banking enregistrent une croissance à deux chiffres.

Cette année encore, l'Asie du Sud est chef de file au niveau mondial en termes de nombre d'emprunteurs, avec près des deux tiers des emprunteurs mondiaux (60%). La croissance régionale a cependant fortement ralenti pour la deuxième année consécutive, passant de 13,4% en 2016 à 6,6% en 2017. Cette tendance est en partie due au ralentissement du plus grand marché de la région, l'Inde, où les IMF ont subi les conséquences du décret de démonétisation de novembre 2016. Ainsi, la croissance du nombre d'emprunteurs est passée de près de 20% en 2016 à 5,8% en 2017.

Malgré un ralentissement au Cambodge, l'Asie de l'Est et le Pacifique ont tiré vers le haut la croissance régionale avec une croissance du nombre d'emprunteur de 10,6% et du portefeuille de crédit de 18,1%.

Les pays d'Europe de l'Est et d'Asie centrale ont quant à eux subi une nouvelle année compliquée. Après un repli en 2016, le portefeuille de crédit a augmenté, passant de -11,3% à 6,5%, tandis que le nombre d'emprunteurs a diminué de 2,3%. En 2016-2017, le nombre d'emprunteurs des IMF africaines est resté pratiquement inchangé (+0,4%) et leur portefeuille de crédit a connu l'évolution la plus faible, toutes régions confondues (+3,5%). Plusieurs pays d'Afrique de l'Ouest tels que le Bénin, le Sénégal et le Mali ont fait face à une croissance faible du nombre d'emprunteurs. Les IMF du Kenya ont par ailleurs été durement affectées par des élections prolongées qui ont créé une incertitude économique, et par l'annonce d'un plafonnement des taux d'intérêt : ces facteurs ont entraîné une baisse de la base d'emprunteurs de plus de 18% au cours de l'année 2017.

Enfin, l'Amérique latine et les Caraïbes concentrent à elles seules 44% de l'encours total du secteur. En revanche, et contrairement aux années précédentes, le taux de croissance du nombre de clients a considérablement diminué, passant de 8,1% à 1,1% entre 2016 et

2017. La situation diffère cependant selon les pays. Ainsi, les deux plus grands marchés de la région, le Mexique et le Pérou, ont connu des tendances opposées : le nombre total d'emprunteurs mexicains a diminué de 3,8% alors que celui des IMF péruviennes a augmenté de 9,5%.

Conclusion du chapitre 1

C'est avec la création de la Grameen Bank par Muhammad Yunus surnommé le «banquier des pauvres» au Bangladesh dans les années 1970, que le microcrédit va se développer, pour la première fois au monde, à l'échelle industrielle. Cette initiative ouvre la voie à de nombreuses autres expériences menées dans les pays du Tiers-monde, en particulier en Afrique, en Asie et en Amérique Latine.

Aujourd'hui encore, la microfinance est assimilée à l'ensemble des dispositifs permettant d'offrir des crédits de faible montant (les microcrédits) aux personnes les plus diminuées en vue de les aider à conduire des activités productives et génératrices de revenus. Mais avec le développement rapide de ce secteur d'activité noté partout dans le monde, y compris dans les pays développés, la microfinance a progressivement élargi sa sphère d'intervention pour embrasser désormais une gamme variée de services allant du microcrédit proprement dit à l'épargne, en passant par l'assurance, le transfert d'argent etc. Il s'en est automatiquement suivi une extension simultanée de la clientèle. Dans ce sens, la microfinance se définit désormais comme l'ensemble des dispositifs permettant de fournir une gamme variée de produits ou services financiers divers de proximité (épargne, microcrédit, assurance, transfert d'argent...) à tous les exclus du système financier classique ou formel, en vue d'assurer l'autopromotion économique et sociale de ceux-ci.

Chapitre 2: Etat des lieux du secteur de microcrédit au Maroc

Le secteur du microcrédit au Maroc a été considéré comme un leader au Moyen-Orient et en Afrique du Nord (MENA) et une réussite reconnue dans le secteur de la microfinance à l'échelle mondiale. Ce succès était largement attribué au soutien du gouvernement marocain ayant mis en place une loi sur le microcrédit en 1999 et a créé des fonds pour soutenir la croissance du secteur, ainsi que des bailleurs de fonds étrangers et les donateurs qui ont soutenu la croissance du secteur et les talents locaux au Maroc. Cette croissance a été alimentée par une forte demande de services financiers aux non-bancarisés, insatisfaction de systèmes financiers conventionnels et l'existence d'activités informelles génératrices de besoin élevé de financement et d'assistance technique.

Treize institutions de microcrédit ont été créées au Maroc, qui se sont rapidement développées de manière durable et ont atteint plus de 1,3 million de clients (la plus grande portée dans la région), desservant 44% des clients atteints dans le monde arabe. Les 4 plus grandes IMF; Zakoura, Al Amana, Fondation Banques Populaire et FONDEP représentent près de 90% du portefeuille en cours au Maroc. Ces institutions ont été parmi les plus performantes au monde et la croissance du secteur était unique dans son genre qui est devenu rapidement acclamé.

Section 1. Situation de la pauvreté au Maroc

La pauvreté au Maroc a été traditionnellement mesurée à l'aide de l'approche monétaire (Banque mondiale, 1993; Banque mondiale 2000; Haute Commission de planification, 2006). Pourtant, la mesure de la pauvreté par une approche «unidimensionnelle» ne capte pas les multiples aspects qui impliquent la question de la pauvreté. Une telle approche définit la «pauvreté» comme étant inférieure au niveau minimal nécessaire pour atteindre le revenu de base. Néanmoins, le modèle de consommation varie d'une personne à l'autre; dépassant donc le seuil de pauvreté des revenus ne garantit pas nécessairement la satisfaction de ses besoins minimaux. En outre, diverses études notent qu'une grande proportion des pauvres mesurés par l'approche multidimensionnelle ne sont pas considérés comme pauvres en numéraire et inversement (Alkire & Kumar, 2012; Ruggeri-Laderchi, Saith & Stewart, 2003). «La pauvreté peut signifier une mauvaise santé, une éducation insuffisante, un faible revenu, un logement précaire, un travail difficile ou précaire, un manque d'autonomisation politique, l'insécurité alimentaire et le mépris des meilleurs» (Alkire, 2011).

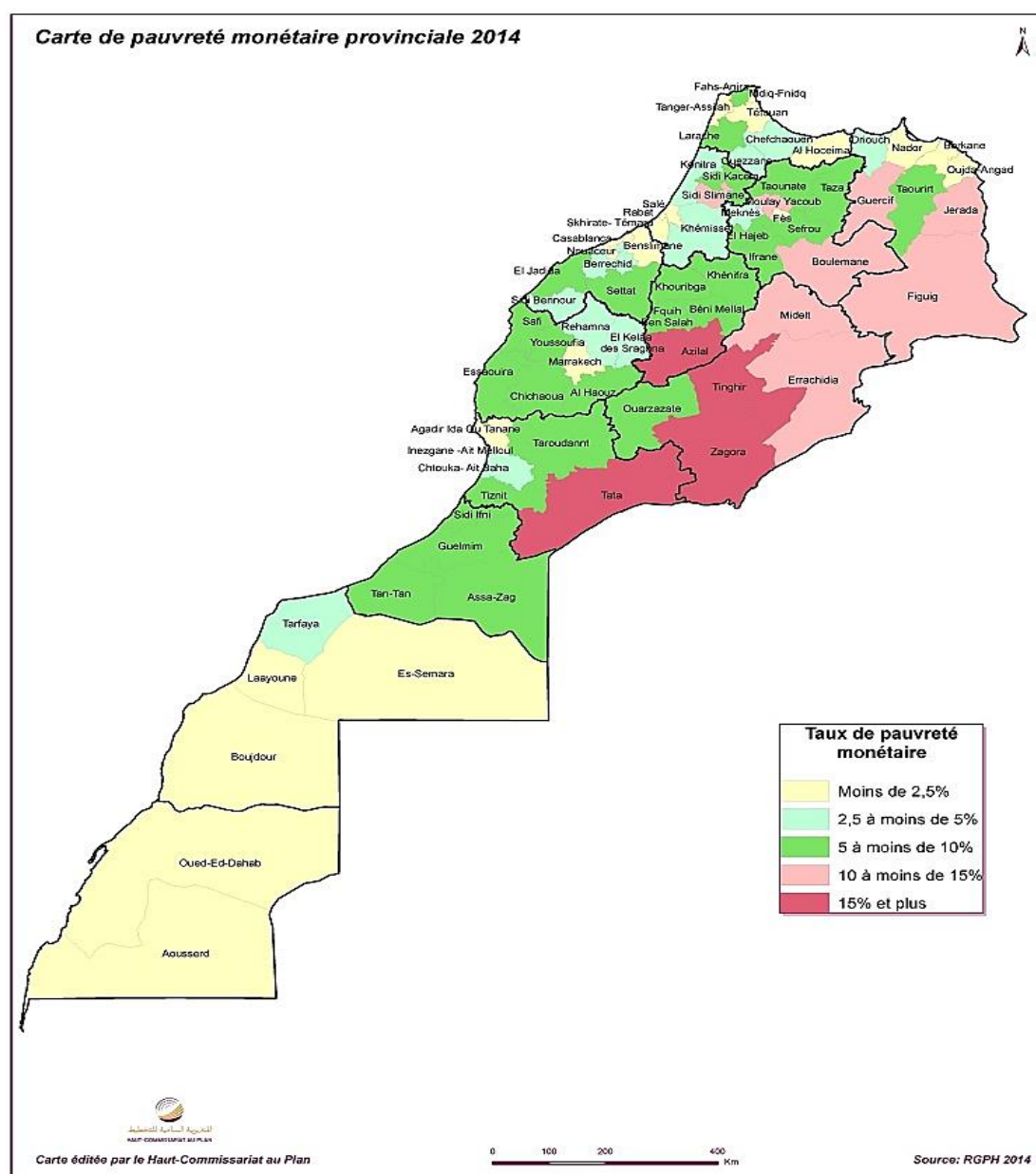
Contrairement à la pauvreté monétaire, il existe très peu d'études qui traitent la pauvreté multidimensionnelle au Maroc. À titre d'exemple, nous aimerions prendre note des travaux intitulés «l'approche multidimensionnelle de la mesure de la pauvreté: cas du Maroc» (Bouhadi et coll., 2012) qui a adopté l'approche d'Alkire et de Foster pour la mesure de la pauvreté (2007) et la méthodologie statistique de étape par étape pour l'analyse de correspondance multiple (MCA).

I. L'analyse de la répartition spatiale de la pauvreté au Maroc

L'analyse de la répartition spatiale de la pauvreté au Maroc montre que celle-ci est dominante en milieu rural et dans les quartiers périurbains. Avec plus de 1.300 points de vente (52,7% en milieu urbain et 47,3% en milieu rural) et un effectif total de 5.577 personnes (dont 86,6% agents de terrains) à fin septembre 2011, les IMF sont implantées pratiquement dans toutes les régions du pays et notamment là où le taux de pauvreté est élevé, tel qu'on peut le relever dans la cartographie ci-après de la microfinance par rapport à la Carte de Pauvreté du Maroc.

Avec une baisse de 9,4% par an, l'effectif global de la population en situation de pauvreté multidimensionnelle est passé de 7,5 million individus en 2004 à 2,8 million d'individus en 2014. L'incidence de la pauvreté multidimensionnelle est ainsi passée de 25,0% à 8,2% entre les deux périodes au niveau national, de 9,1% à 2,0% en milieu urbain, et de 44,6% à 17,7% en milieu rural. La pauvreté multidimensionnelle demeure principalement un phénomène rural. En 2014, 85,4% des personnes multi-dimensionnellement pauvres vivent dans le milieu rural contre 80,0% en 2004

Figure 2: Carte de pauvreté monétaire provinciale en 2014 au Maroc.

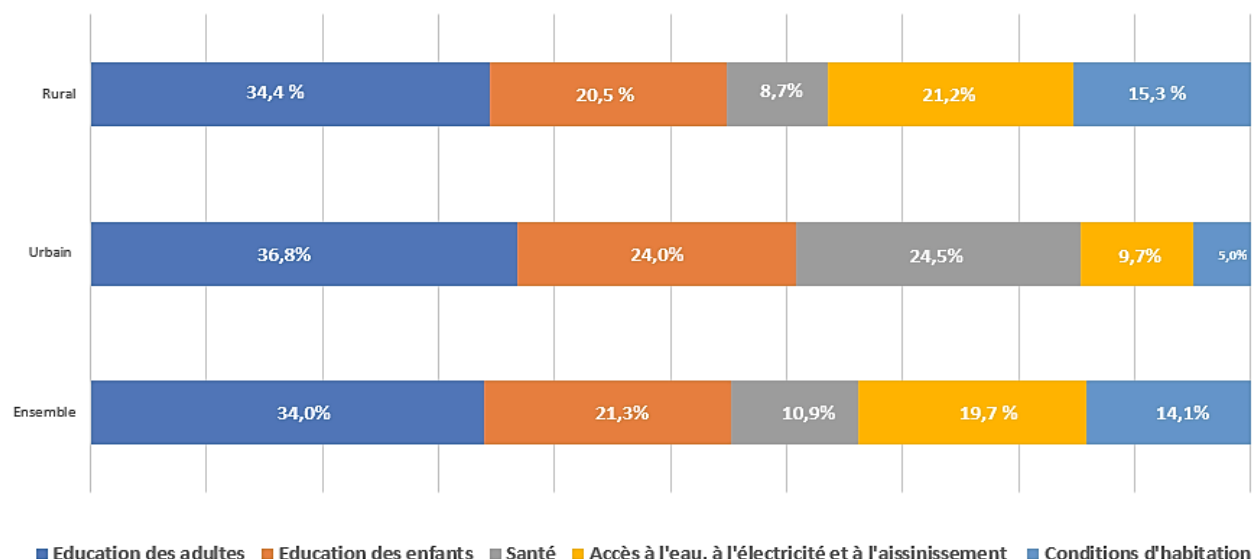


Source : HCP, RGPH 2004 & 2014

La décomposition de la pauvreté multidimensionnelle par domaine de privation renseigne sur les sources à l'origine de ce phénomène. La privation en termes de scolarisation des adultes explique à elle seule 34% de la pauvreté au niveau national. La non-scolarisation des enfants contribue à hauteur de 21,3% à l'IPM. Dans l'ensemble les déficits en termes d'éducation expliquent un peu plus de la moitié de la pauvreté multidimensionnelle (55,3%). Quant aux privations en termes d'accès aux infrastructures sociales de base, elles expliquent

19,7% de la pauvreté multidimensionnelle. Cette contribution s'élève à 14,1% pour les privations en termes de conditions d'habitat et à 10,9% en termes de santé.

Figure 3: Décomposition de la pauvreté multidimensionnelle par source de privation (en %)



Source : HCP, RGPH 2004 & 2014

De 2001 à 2014, il y a eu une réduction importante de la pauvreté. La consommation par habitant a augmenté à un taux annuel de 3,3% (3,9% pour les 20% inférieurs), la pauvreté monétaire et la vulnérabilité ont chuté à 4,8 et 12,5% respectivement. L'amélioration du niveau de vie est également visible dans les changements de modes de consommation, avec une réduction de la part des aliments et de la diversification vers des denrées alimentaires d'une valeur nutritive supérieure¹.

En milieu urbain, 60,8% de la pauvreté multidimensionnelle est due aux déficiences en termes d'éducation des adultes (36,8%) et des enfants (24,0%). Les privations en termes de santé contribuent à hauteur de 24,5% à la pauvreté urbaine. Quant à la pauvreté rurale, elle s'explique principalement par les privations en termes de d'éducation (54,5%), d'accès aux infrastructures sociales de base (21,2%) et de conditions d'habitation (15,3%).

L'écart de pauvreté et l'écart de pauvreté au carré ont également diminué. En 2014, l'écart de pauvreté, qui mesure la profondeur de la pauvreté, a baissé à 0,94, passant de 3,5 en 2001. La baisse de la profondeur de la pauvreté était plus significative dans les zones rurales,

¹ La pauvreté multidimensionnelle a également diminué sensiblement, passant de 25,1% en 2001 à 6,1% en 2014. En ce qui concerne l'accès aux services d'infrastructure, près de 98 pour cent des ménages ont maintenant accès au réseau électrique, et 93 pour cent à l'eau potable propre (jusqu'à 61% en 2004).

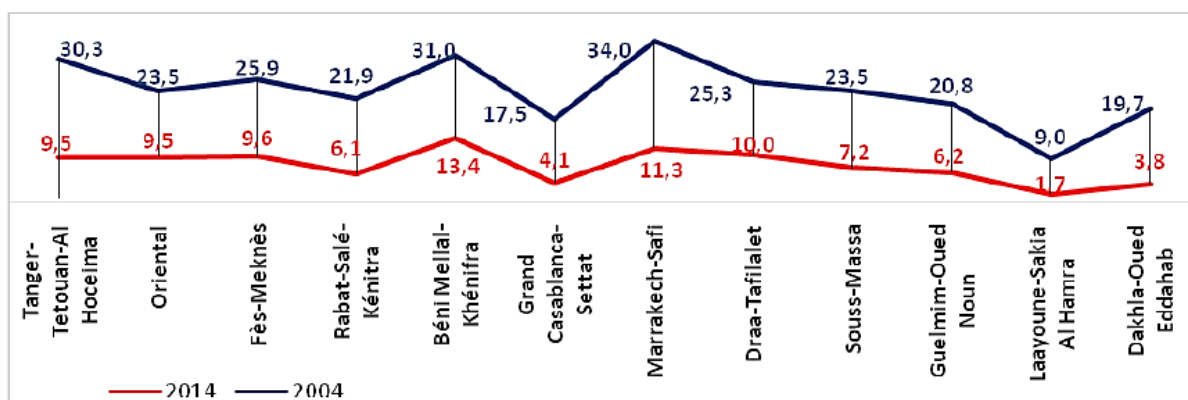
où l'indice est passé de 6 à 1,86. Étant donné que cet indice est fortement influencé par l'incidence de la pauvreté, les zones rurales, qui représentent 40% de la population marocaine, les comptes pour 80% du déficit de pauvreté. L'écart de pauvreté au carré, qui identifie la sévérité de la pauvreté, a sensiblement baissé entre 2001 et 2014.

, Niveau régional

Entre 2004 et 2014, l'incidence de la pauvreté multidimensionnelle a baissé dans toutes les régions du royaume. En termes de variation absolue, ce sont les régions les plus pauvres en 2004 qui ont connu le recul le plus important de la pauvreté, à savoir les régions de Marrakech-Safi, de 34,0% à 11,3%, Tanger-Tétouan-Al Hoceima, de 30,3% à 9,5% et Béni Mellal-Khénifra, de 31,0% à 13,4%.

En 2014, le classement des régions selon l'incidence de la pauvreté multidimensionnelle indique que la moitié des régions enregistrent un taux de pauvreté supérieur à la moyenne nationale (8,2%). La région la plus pauvre est Béni Mellal-Khénifra (13,4%), suivie de Marrakech-Safi (11,3%), Drâa-Tafilalet (10%), Fès-Meknès (9,6%), L'oriental (9,5%) et Tanger-Tétouan-Al Hoceima (9,5%). Inversement, les régions les moins pauvres, marquées par une incidence inférieure à la moyenne nationale, sont Laâyoune-Sakia Al Hamra (1,7%), Dakhla-Oued Eddahab (3,8%), Casablanca-Settat (4,1%), Rabat-Salé-Kénitra (6,1%), Guelmim-Oued-Noun (6,2%) et Souss-Massa (7,2%).

Figure 4 : ~~é~~ v o l u t i d e n c e d e la p a u v r e t é e n t r e 2004 et 2014

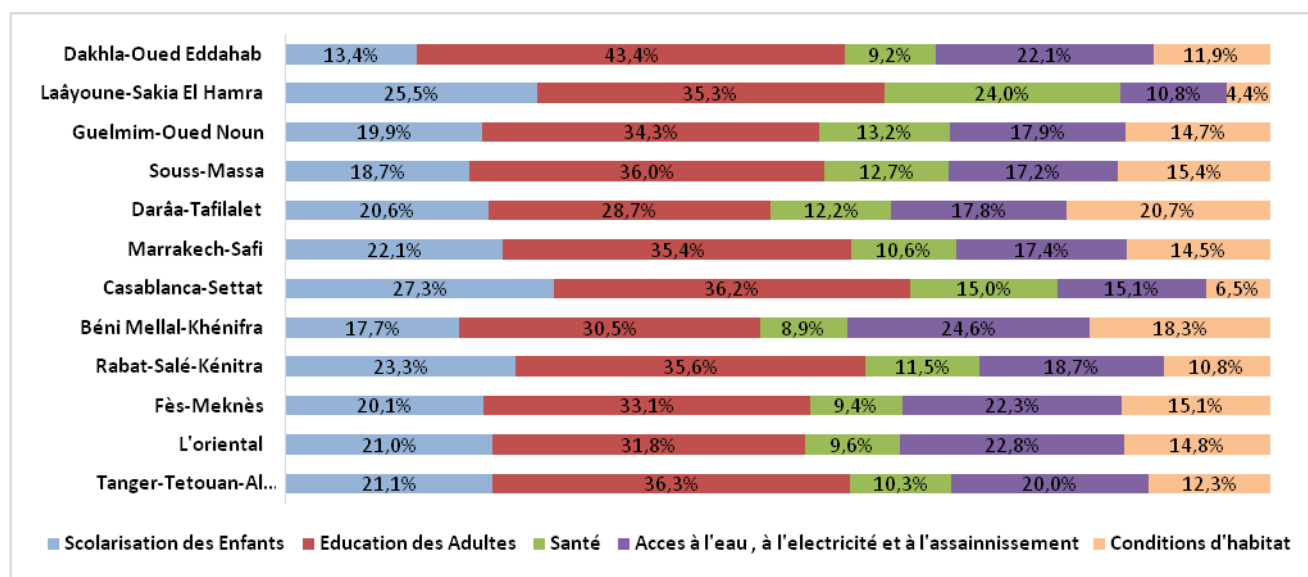


Source : HCP, RGPH 2004 & 2014

Si le taux de pauvreté classe la région Béni Mellal-Khénifra comme la plus pauvre, c'est la région Marrakech-Safi qui abrite le plus grand nombre des pauvres au Maroc. Sa contribution relative à la pauvreté multidimensionnelle à l'échelle nationale atteint 18,5% en 2014, suivie par les régions Fès-Meknès (14,7%), Béni Mellal-Khénifra (12,3%) et Tanger-

Tétouan-Al Hoceima (12,3%). Ces quatre régions regroupent 57,8% de la population multidimensionnellement pauvre. L'étude décompose aussi la pauvreté multidimensionnelle des régions par source de privation. Ainsi la contribution des privations en termes d'éducation oscille entre 28,7% à Darâa-Tafilalet et 43,4% à Dakhla-Oued Ed-Dahab. Les déficiences en termes de scolarisation des enfants contribuent à la pauvreté multidimensionnelle à hauteur de 13,4% à Dakhla-Oued Ed-Dahab contre 27,3% à Casablanca-Settat. Les privations en termes d'accès à l'eau, à l'électricité et à l'assainissement expliquent 10,8% de la pauvreté à Laâyoune-Sakia Al Hamra, contre 24,6% à Béni Mellal-Khénifra. Quant aux privations en termes de conditions d'habitat, elles expliquent 4,4% de la pauvreté à Laâyoune-Sakia AL Hamra, contre 20,7% à Darâa-Tafilalet.

Figure 5: Décomposition de la pauvreté multidimensionnelle par région et par source de privation

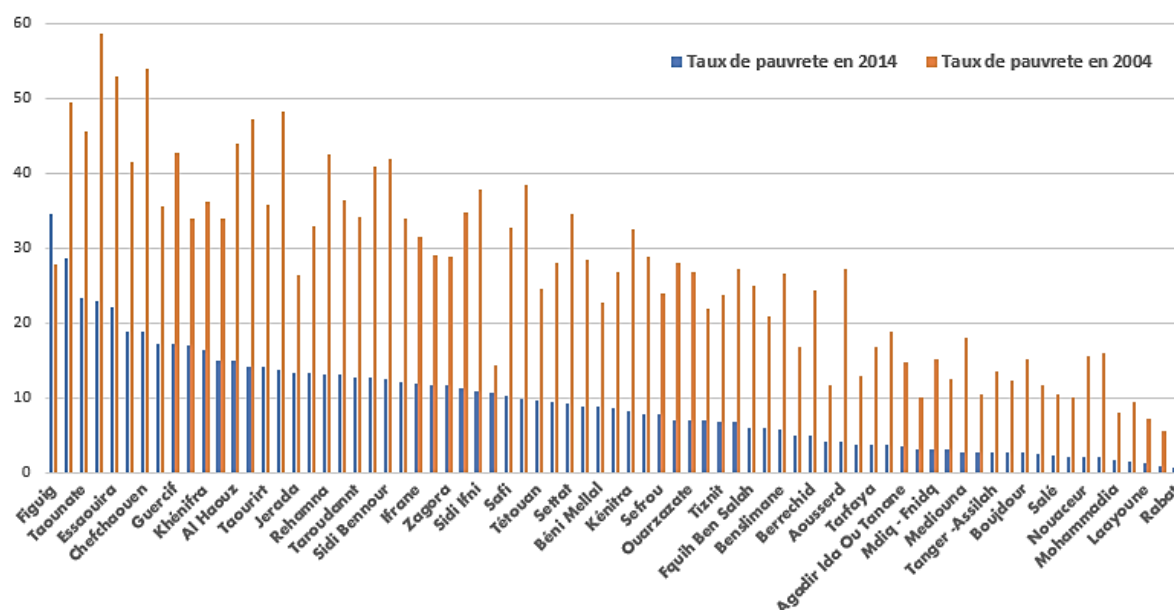


Source : HCP, RGPH 2004 & 2014

, Niveau provincial

Entre 2004 et 2014, l'incidence de la pauvreté multidimensionnelle a été réduite dans toutes les provinces à l'exception de la province de Figuig où l'incidence de pauvreté est passée de 28% en 2004 à 34,5% en 2014, soit une hausse relative de 23,5%. Cette hausse est due principalement à la montée du poids démographique des zones rurales de cette province, passant de 35% en 2004 à 51% en 2014. Avec ce poids, le taux de pauvreté dans les zones rurales du Figuig est passé de 57,7% à 63,9%. En revanche, dans les zones urbaines, ce taux est passé de 11,6% à 4,0%.

Figure 6:Évolution du taux de pauvreté multidimensionnelle entre 2004 et 2014 par province



Source : RGPH, 2004 & 2014

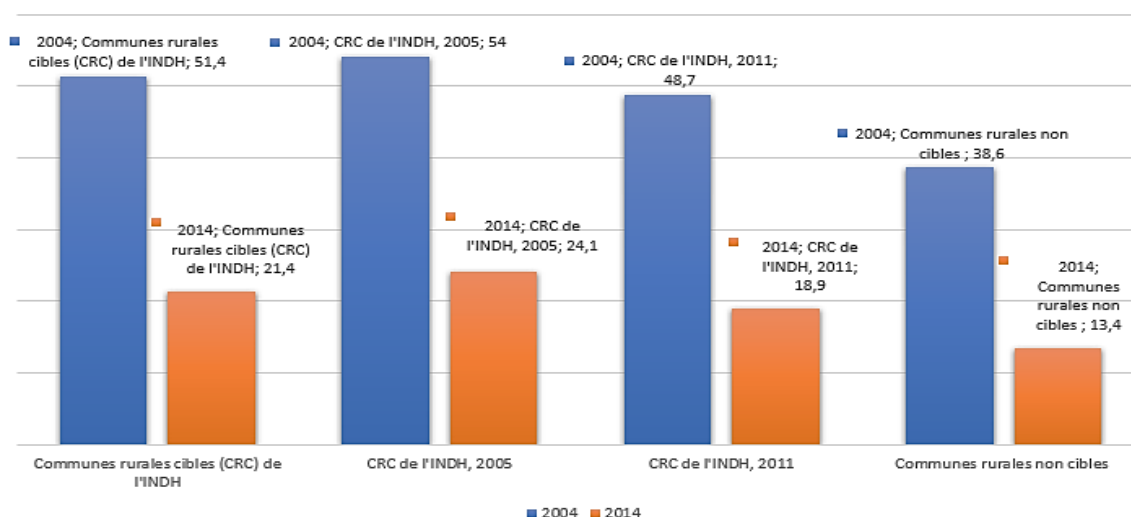
La baisse tendancielle de la pauvreté provinciale entre 2004 et 2014 est fortement variable selon les provinces. En termes de variation relative, cette baisse est supérieure à 80% dans les provinces de Skhirate-Témara, Nouaceur, Aousserd, Mediouna, Casablanca, Essemara, Rabat, Boujdour, Laâyoune et Oued-Ed-Dahab. Elle se situe entre 50% et 80% dans 59 provinces, et entre 26% et 49,7% dans le reste des provinces, à savoir Boulemane, Jerada, Taounate, Azilal et Assa-Zaga.

, Niveau communal

A ce niveau, sur un total de 1683 communes et centres urbains, 438 ont un taux de pauvreté multidimensionnelle inférieur à 5%, 300 un taux entre 5% et 10%, 447 un taux entre 10% et 20%, 274 entre 20% et 30%, 113 entre 30% et 40% et 111 un taux supérieur à 40%. En milieu rural, sur les 1279 communes, le taux de pauvreté multidimensionnelle est inférieur à 10% dans 337 communes, et se situe entre 10% et 20% dans 444 communes. Il oscille dans une fourchette comprise entre 20% et 30% dans 274 communes, entre 30% et 40% dans 113 communes, entre 40% et 50% dans 55 communes, et est supérieur à 50% dans 56 communes. A l'échelle urbaine, sur les 404 communes et centres urbains, 363 ont un taux de pauvreté inférieur à 5%. Parmi les 41 communes restantes, 38 ont un taux entre 5% et 10% et 3 communes ont un taux compris entre 10% et 15%. Entre 2004 et 2014, sur les 1683 communes et centres urbains, la pauvreté a enregistré une baisse dans 1662 communes et centres urbains (98,8%) et une hausse dans 21 communes (1,2%). En termes relatifs, cette

baisse a été supérieure à 70% dans 43,4% des communes, entre 50% et 70% dans 38,6% des communes, de moins de 50% dans 16,8% des communes. Au cours de cette période, le taux de pauvreté des communes rurales cibles de l'INDH est passé de 51,4% en 2004 à 21,4% en 2014. Par période de ciblage, ce taux est passé de 54,0% à 24,1% pour les communes ciblées en 2005, et de 48,7% à 18,9% pour les communes ciblées à partir de 2011. Dans le reste des communes rurales, le taux de pauvreté multidimensionnelle est passé de 38,6% en 2004 à 13,4% en 2014. Au total, la pauvreté multidimensionnelle a été réduite, en termes de variation absolue, de 30 points de pourcentage dans les communes rurales cibles de l'INDH contre 25,2 points dans les communes rurales non cibles.

Figure 7: Changement du taux de pauvreté multidimensionnelle (en %) entre 2004 et 2014 selon les communes cibles ou non de l'INDH



Source : HCP, RGPH 2004 & 2014

La sévérité de la pauvreté a baissé de 75% au niveau national, 80% dans les zones urbaines et 73% dans les zones rurales. L'évolution de cet indice montre une amélioration de la répartition de la consommation entre les pauvres et une réduction de l'écart entre leurs dépenses de consommation et le seuil de pauvreté.

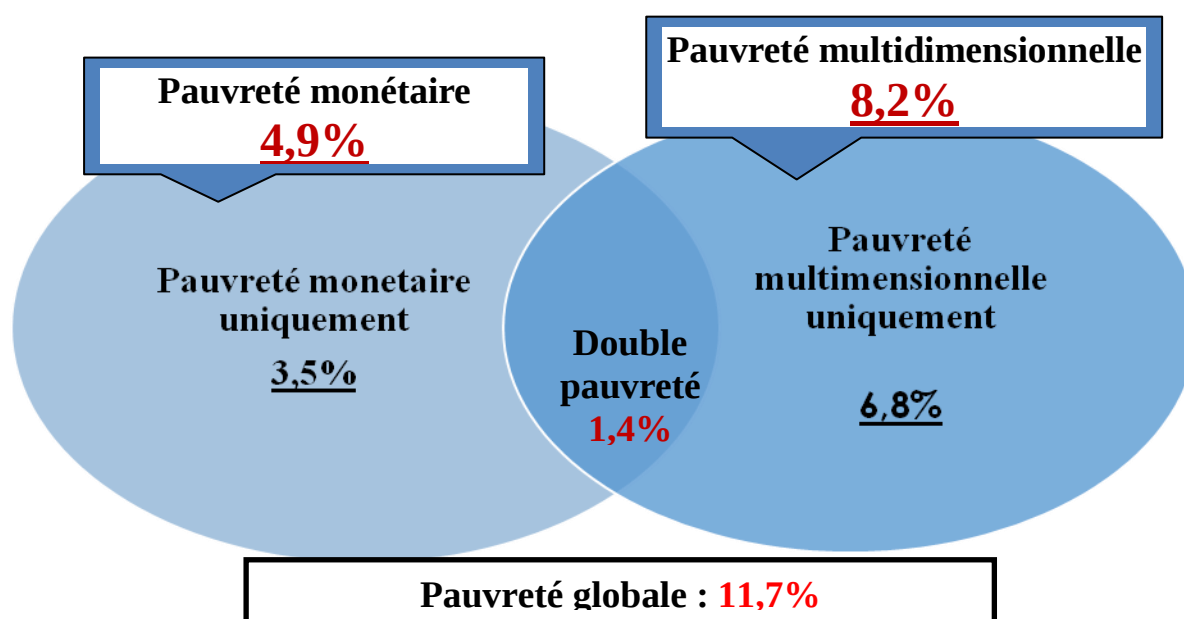
II. Typologie des ménages pauvres: noyau dur de la pauvreté

Sur la base des résultats des cartographies de la pauvreté multidimensionnelle et de la pauvreté monétaire, le HCP a réalisé une typologie des ménages selon ces deux formes de pauvreté. Elle consiste à déterminer le noyau dur de la pauvreté, représenté par la catégorie des ménages qui cumulent les deux formes de la sources de pauvreté, la catégorie des

ménages qui sont pauvres selon l'approche multidimensionnelle et non pauvres selon l'approche monétaire, et vice-versa la catégorie des ménages pauvres selon l'approche monétaire et non pauvres selon l'approche multidimensionnelle. Le poids démographique de ces trois groupes détermine le taux de pauvreté globale.

En somme, la distribution des pauvretés et de leur cumul montre que 3,5 million de personnes connaissent une seule pauvreté (10,3 % de la population): 2,3 million la pauvreté multidimensionnelle (6,8%) et 1,2 million la pauvreté monétaire (3,5%). Le noyau dur de la pauvreté est constitué de 463 mille personnes (1,4% de la population), frappées à la fois par la pauvreté multidimensionnelle et la pauvreté monétaire. Avec ces trois indices, le volume de la pauvreté sous ses formes monétaire et multidimensionnelle est de 3,9 millions de personnes, soit un taux de pauvreté globale de 11,7% à l'échelle nationale, 3,9% dans les villes et 23,7% dans la campagne.

Figure 8: Distribution des formes de pauvreté au Maroc et de leur cumul.



Source :HCP, RGPH 2004 & 2014

Le noyau dur de la pauvreté est de 3,2% en milieu rural contre 0,2% en milieu urbain. Il est plus répandu dans les régions de Darâa-Tafilalet (3,7%) et de Béni Mellal-Khénifra (3,5%). A l'échelle provinciale, cette double pauvreté est plus prononcée à Azilal (10,4%), suivie par Figuig (8,6%), Mindel (6,2%) et Tingi (5,7%). Au niveau communal, la double pauvreté est supérieure à 20% dans 16 communes, entre 10% et 20% dans 69 communes, et entre 5% et 10% dans 181 communes. S'agissant du taux de pauvreté globale, il marque des

disparités importantes aux échelles territoriales : Alors que les différences spatiales dans la pauvreté ont également diminué, il reste de larges différences entre les communes. Les régions les plus pauvres ont connu une réduction de la pauvreté et une croissance des revenus plus élevées: Drâa-Tafilalet, la région taux de pauvreté le plus élevé, est passé de 40% au taux de pauvreté de 2001 à 14,6% en 2014. Au niveau régional, l'évolution du niveau de vie entre 2001 et 2014 a montré la l'existence d'un processus de convergence entre les 12 régions, bien que le taux de réduction des différences n'était pas la même. Le coefficient de convergence indique que le niveau de vie des moins plus rapides que celles des régions les plus riches. La convergence a été forte à Fès-Mekhnès et Oriental alors qu'il a été plus lent dans Draa-Tafilalt et Benimalal-Khenifra. Le processus de convergence est mais achevé. Avec un taux de convergence annuel de 4 pour cent, il faudrait 24 ans pour la convergence réduire de moitié les disparités régionales initiales.

L'inégalité globale a légèrement diminué, mais pas dans toutes les régions. Le coefficient de Gini a légèrement baissé entre 2001 et 2014, passant de 40,6 à 39,5. La réduction du coefficient global de Gini a été le résultat de deux tendances de contre-équilibre: convergence du développement entre les régions et augmentation dans la région inégalités dans certaines régions. En effet, l'inégalité a augmenté dans certaines régions (p. ex. rabat-sale-Kenitra 39,9 à 44,2 et les régions du sud de 35 à 40,2) alors qu'elle diminuait dans d'autres (Casablanca et Marrakech) et Souss-Massa.

La croissance a contribué à la réduction de la pauvreté dans toutes les régions, alors que l'effet des inégalités différait entre les régions. La croissance de la consommation moyenne explique 93% de la réduction de 10% de la pauvreté entre 2007 et 2014. Cependant, la contribution de l'inégalité variait d'une région à une autre: à Souss-Massa et à Grand Casablanca, plus de 30% de la réduction de la pauvreté était due à la réduction des inégalités, dans plusieurs régions, les changements d'inégalité compensaient l'effet de la croissance. En termes d'indice de développement humain (IDH), le Maroc a réalisé des progrès significatifs au cours décennies, bien qu'il existe des marges d'amélioration significatives. Entre 1980 et 2015, la valeur de L'IDH du Maroc est passée de 0,4 à 0,65, soit une augmentation de 60% et une augmentation annuelle moyenne de 1,3%.

Du 2007 au 2014 La croissance de la consommation des ménages dans les quintiles inférieurs était positive et supérieure à la moyenne. De plus, la croissance de la consommation dans les zones urbaines était plus élevée que dans les zones rurales. Ainsi, le taux de pauvreté urbaine a diminué plus rapide que le taux national: en 2001 la pauvreté urbaine était la moitié du niveau national, en 2014 est ramené à un tiers. Cela était vrai dans la plupart des régions, à

l'exception de Casablanca-Settat et de la région du Sud, où la pauvreté urbaine était plus élevée en 2014 qu'en 2001 par rapport à la moyenne nationale. Les taux de pauvreté dans les zones rurales sont presque deux fois plus élevés au niveau national. En 2014, 40% de la population vivait dans les zones rurales et représentait 79,4% des 1,6 million pauvres et 62,1% des 5,4 millions vulnérables.

III. P o l i t i q u e d ö a c c o m p a g n e m e n t Maroc

Le contexte économique marocain n'est pas très différent de ceux observés dans les autres pays en voie de développement qui ont intégré le système du microcrédit. En fait, l'exclusion sociale et la pauvreté, ainsi que l'existence d'un secteur informel important, constituent, en quelque sorte, les principaux débouchés du secteur marocain du microcrédit.

Les activités de microcrédit ont débuté au Maroc au milieu des années 90 sous l'impulsion de l'AMSED (Association Marocaine de Solidarité et de Développement) une ONG marocaine qui a décidé d'en faire l'expérience en milieu rural dans le Moyen Atlas en octroyant un premier crédit à un groupe de 8 femmes. Cette expérience fut suivie d'autres initiatives qui ont permis de confirmer l'efficacité du système, adapté à la tradition solidaire marocaine. Les années suivantes ont ainsi vu le développement du secteur au Maroc avec notamment l'extension du programme de l'AMSSF (Association Marocaine Solidarité Sans Frontière) au microcrédit en 1994, la création de la Fondation Zakoura en 1995, la création de l'ACAET (Association des Cadres et anciens élèves de Tanderara) devenue en 1996 l'association Al Karama, la création de la Fondep et d'Al Amana en 1997, suivie par la création d'autres associations de microcrédit. Le microcrédit connaît depuis un développement remarquable, favorisé par la mise en place d'un dispositif légal et réglementaire adéquat, par le professionnalisme croissant de ses promoteurs et par l'importance des ressources financières mises à sa disposition par le biais de contributions publiques et de concours d'organismes internationaux et bilatéraux. La contribution du Gouvernement au lancement du secteur a été importante. Il continue son soutien : en décembre 2005, il s'est engagé à pourvoir une enveloppe de 200 millions de DH sur 5 ans, soit 40 millions de DH par an pour les 12 Associations. A cette aide publique nationale s'ajoute une aide publique internationale, que ce soit celle de l'Agence Française de Développement (AFD), de la Banque Européenne d'Investissements (BEI), de la Commission européenne, de la Coopération espagnole, ou encore de la Millenium Challenge Corporation (administration étasunienne.) Ces aides prennent la forme de prêts accordés directement aux

institutions de microfinance marocaines à des taux préférentiels, de garanties, ou encore d'assistance technique pour l'amélioration de leur performance financière. Aujourd'hui, le secteur du microcrédit est dominé par trois grandes IMF, il s'agit de l'association Al Amana, la Fondation Zakoura-MC et la Fondation Banque Populaire pour le Microcrédit qui occupent plus de 80% du marché en termes de nombre de clients servis.

A l'instar d'autres pays en développement, le Maroc est confronté à un double défi. D'une part, concevoir et mettre en œuvre une politique économique et sociale nationale capable d'assurer une croissance forte et durable et un développement soutenu et, d'autre part, mettre en place les voies et moyens qui permettent d'intégrer les populations économiquement faibles dans le processus de croissance et de développement. Convaincu que la lutte contre l'exclusion doit s'inscrire dans une vision à long terme de la société et de l'économie marocaine, sa Majesté le Roi du Maroc a annoncé sa volonté de faire de la lutte contre la pauvreté une priorité. La Banque Européenne d'Investissement (BEI), soutien actif du secteur de la microfinance au Maroc, a publié en 2005 plusieurs statistiques illustrant le déficit d'inclusion financière dans le Royaume et, de fait, le marché potentiel de la microfinance. Parmi les 31 millions d'habitants du Maroc, 40 % vivent au dessous du niveau de pauvreté. Par ailleurs, force est de constater que la pauvreté n'est pas un phénomène homogène dans le Royaume du Maroc. Ainsi, le taux de pauvreté des zones rurales est de 20, soit deux fois supérieur au taux de pauvreté urbain. Il en va de même pour le taux de vulnérabilité, de 51% dans les campagnes, alors qu'il est de seulement 28% dans les zones urbaines. Dans ce cadre, le microcrédit constitue un instrument privilégié de la politique de lutte contre la pauvreté et l'exclusion sociale. Le principe de base du microcrédit, premier produit mis en place par la microfinance, est de proposer à un individu une somme modeste, correspondant à son besoin immédiat, et remboursable par petites traites sur une période courte, pour lui permettre de commencer une activité professionnelle indépendante. Ainsi, le microcrédit agit comme un catalyseur de développement économique qui permet à des personnes économiquement faibles de créer ou de développer des activités génératrices de revenus stables et d'emploi, ce qui leur permet d'améliorer leur situation ainsi que celle de leur famille. La BEI estime ainsi à plus de 900.000 le nombre de ménages ayant besoin d'un accès au crédit, alors que le marché actuel de la finance n'en sert qu'environ 630.000. Avec 270.000 ménages sans accès aux services financiers de base, l'intermédiation financière marocaine a une croissance potentielle de 30%.

Section 2. Présentation du paysage de la microfinance au Maroc

Le contexte économique marocain n'est pas très différent de ceux observés dans les autres pays en voie de développement qui ont intégré le système du microcrédit. En fait, dès le début, la microfinance a été perçue comme une forme de solidarité entre les pauvres exclus du système bancaire traditionnel, puis s'est transformé en une part cruciale du financement et du développement. La microfinance au Maroc constitue une source de financement pour 1 million d'activités génératrices de revenus (AGR) et pourrait jouer un rôle central en matière d'accompagnement et d'inclusion des populations souffrant de la précarité.

Dans ce sens, l'activité de microcrédit devra nécessairement évoluer en activité de microfinance, et la mission d'accompagnement centrée sur l'éducation financière devra s'étendre vers des solutions adaptées à des problématiques d'inclusion économique et sociale. Cette évolution s'inscrit, certes, dans le prolongement naturel du rôle des opérateurs qui ont, aujourd'hui, des capacités opérationnelles et financières éprouvées. Néanmoins l'adaptation du cadre réglementaire et la digitalisation des services constituent les principaux défis d'avenir pour le secteur.

I. Evolution de la microfinance au Maroc

De nombreux auteurs (théoriciens, praticiens, et divers réseaux internationaux, organisations internationales) ont apporté leurs contributions théoriques et pratiques sur le fonctionnement de la microfinance. Ainsi, l'existence d'un secteur informel important, constituant, en quelque sorte, les principaux débouchés du secteur marocain du microcrédit.

Au Maroc, le secteur de la microfinance a reconnu son développement dans les années 1996 comme les pays du reste du monde. En 1997, cinq institutions de microfinance étaient présentes sur le terrain. Le gouvernement du Maroc et le Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD) lancèrent le programme Micro Start en 1998 avec l'objectif d'améliorer l'accès aux services financiers des micro-entrepreneurs à bas revenus pour les aider à développer leurs activités professionnelles génératrice de revenus et créer de nouveaux emplois.

Ce programme a fourni une assistance financière et technique à 6 IMF entre 1998 et 2001 contribuant significativement au renforcement du secteur de la micro finance au Maroc au même titre que le Fonds Hassan II, créé en 2000, qui octroya une subvention au secteur d'un montant de 100 millions d'euros. L'industrie de la microfinance au Maroc a ainsi connue

un fort développement qui s'est accéléré entre 2005 et 2007 et s'est avéré être le facteur déclencheur de la crise qui a touché le secteur depuis fin 2007.

L'acte de naissance de la microfinance au Maroc a été donné en 1993 par l'Association Marocaine de Solidarité et de Développement (AMSED), qui a octroyé le premier micro-prêt à une femme. Largement inspirés du modèle de la Grameen Bank, des associations spécialisées en microfinance sont créées. Des acteurs de la société civile s'engagent sur ce chemin. Nouredine Ayouch créera par exemple l'association Zakoura en 1995. Al Karama suivra en 1996; Al Amana et la Fondep verront le jour en 1998. Le programme MicroStart du PNUD s'implique à partir de 1998 dans le développement de ces associations, et leur offre de l'assistance technique et financière. L'USAID s'implique également, et octroie une aide de 16 Millions USD aux ONG, dont profitera essentiellement Al Amana. La loi de 1999 régissant la microfinance, impose aux ONG généralistes d'isoler leurs activités de microfinance, afin de mieux maîtriser les risques, et d'assurer leur viabilité financière. En 2000, l'Etat réalise l'impact de l'activité des associations de microfinance sur la réduction de la pauvreté, et décide, via le fonds Hassan II, de subventionner le secteur à hauteur de 100 Millions de DH (10 Millions €), permettant ainsi aux associations d'accroître le nombre de bénéficiaires et des montants des prêts accordés.

Le microcrédit a été introduit très tardivement dans le monde arabe et plus précisément dans les pays du Maghreb. L'histoire du microcrédit au Maroc a commencé dès le début des années 90, période durant laquelle le pays subissait encore des conséquences du programme d'ajustement structurel (PAS) des années 1980.

Le secteur marocain du microcrédit a connu l'une des plus formidables croissances jamais observées en microfinance. En moins de quatre ans, de 2003 à 2007, le portefeuille de prêts des IMF a été multiplié par onze, et la clientèle par quatre, selon les données du MIX. Cette croissance exceptionnelle a été portée par quatre IMF leaders : Zakoura, Al Amana, Fondation des Banques Populaires et Fondep. Ces institutions affichent des résultats remarquables selon tous les critères de performance appliqués en microfinance, notamment l'échelle, le degré de pauvreté de la clientèle, la qualité des actifs et la rentabilité. Ces résultats impressionnants ne sont pas passés inaperçus : Al Amana et Zakoura ont reçu plusieurs prix internationaux (dont le prix du MIX récompensant les IMF les plus performantes et le Prix européen de la microfinance). En 2007, le Maroc a eu l'un des plus dynamiques secteurs de la microfinance performants dans le monde. Ce succès n'aurait pas pu se produire sans le soutien continu du gouvernement marocain. La loi de 1999 sur la microfinance a clairement été pour le développement de l'industrie, et le gouvernement

marocain a fourni des soutiens par un fonds gouvernemental « Le Fonds Hassan II » qui a aidé à capitaliser les premières IMF.

Le ministère des Finances a assuré une surveillance étroite supervisé par Bank Al-Maghrib (BAM). Le secteur a également bénéficié du soutien de donateurs internationaux notamment ; l'USAID et les institutions financières IFD désormais relayée par le financement du développement telles que IFC et KfW. Cependant et malgré les efforts et les ressources octroyées, certains signes de stress, notamment le prêt, la délinquance et les prêts multiples (clients avec prêts de deux à cinq IMF différentes) - commencé à émerger.

Une étude de « Planet Finance » en 2007 a mis en évidence la concentration des prêts de microfinance en grande villes, telles que Casablanca, Fès et Marrakech, et le développement de prêts multiples dans les zones urbaines. Les prêts non performants ont commencé à augmenter de manière significative de l'un des plus bas niveaux au monde, 0,42 % en 2003 à 1,9% en 2007.

Près de six ans se sont écoulés depuis l'apparition du terme « crise de la microfinance » dans le contexte marocain. Jusqu'à à l'époque, le secteur de la microfinance dans le pays avait été considéré comme un phare du mouvement mondial de la microfinance, dans les rangs de la Bolivie et du Bangladesh - un exemple pour tous, et pour la région MENA en particulier. Depuis lors, nous avons vu une inversion complète du terme. A ce jour, la microfinance marocaine est le plus souvent regroupée sous la rubrique «crise de la microfinance», avec la Bosnie, le Nicaragua et l'Andhra Pradesh et l'Inde (Xavier Reille,2006).

La délinquance était importante pour les prêts accordés début 2007, mais la majeure partie du portefeuille était originaire au cours des six derniers mois et non exposée aux arriérés encore. Le portefeuille à risque supérieur à 30 jours (PAR 30) à 1,9% était encore loin en dessous la moyenne mondiale de 2,7% signalée par MIX. Les gestionnaires des MFI, bailleurs de fonds et même les agences de notation étaient complaisants et n'ont pas vu la crise de la délinquance imminente à venir. La forte hausse dans les prêts non performants a eu lieu en 2008 et affecté toutes les IMF. Le PAR 30 a augmenté de manière significative à 5% en décembre 2008 et a atteint un niveau alarmant de 10% en juin 2009. Les causes et les radiations de la crise sont bien connues et peuvent être résumé en deux mots: croissance insoutenable.

La crise financière mondiale n'est pas à blâmer ; elle est principalement une crise des IMF elles-mêmes. Une croissance sans précédent a débordé la capacité des IMF, se traduisant par des politiques de crédit clémentes, des systèmes d'information de gestion obsolètes (MIS),

manque de contrôles internes et qualité inférieure de la gouvernance. Au début de 2007, la fondation Zakoura a entrepris une croissance agressive pour rattraper son principal concurrent « Al Amana » même si elle n'a pas un SIG fonctionnel. Certaines grandes IMF ont diversifié leurs produits de prêt et ont offert des prêts plus importants avec une souscription médiocre. Une étude de 2008 a conclu que 40% de la dette impayée pourrait être attribué aux changements de la méthodologie de crédit (passage à prêts individuels, augmentation de la taille des prêts et de la fréquence des versements hebdomadaires à mensuels). Les prêts multiples aux mêmes clients sont également facteur aggravant, mais pas l'origine de la crise.

Bien sûr, le Maroc a connu une crise en 2009. Mais c'était très différent des exemples à laquelle elle est souvent comparée. Les chiffres les plus souvent cités dans ces comparaisons sont dominés par l'effondrement de Zakoura, une institution mal gérée qui aurait implosé avec ou sans un ralentissement plus large du secteur de la microfinance dans le pays. L'expérience des autres institutions de microfinance (IMF) du pays a été tout à fait différente.

Une étude BAM 2008 a estimé que 40% des bénéficiaires du microcrédit ont plus d'un prêt. Le problème est particulièrement aigu en milieu urbain. La part des clients ayant plusieurs prêts est passé de 39% en octobre 2008 à 29% en septembre 2009. Enfin, les IMF de taille moyenne prévoient réduire les coûts et partager des ressources en fusionnant ou en partageant les systèmes de back-office. Ces efforts sont lentement payants et la reprise a été attendue au premier semestre 2010. Alors que certaines IMF sont sévèrement touchées et devront être restructurées, d'autres émergent plus fort et sont bien positionnées pour une autre phase de croissance.

Le Maroc est un champion reconnu du microcrédit, avec 40% dans le monde arabe et accueillant certaines des institutions de microfinance (IMF) les plus performantes dans le monde. Mais depuis 2007, le secteur du microcrédit est confronté à une crise. Il y avait 12 IMF agréées au Maroc, desservant près de 1 million de clients avec des actifs combinés de 5,7 milliards de dirhams (705 millions de dollars EU) en décembre 2008. L'industrie est fortement concentrée, et les quatre plus grandes IMF représentent 90% des activités de sensibilisation des clients. Le secteur marocain du microcrédit en a bénéficié des croissances les plus extraordinaires vu dans le l'industrie de la microfinance. En seulement quatre ans, à partir de 2003 jusqu'en 2007, les portefeuilles de prêts des IMF ont été multipliés par 11 et la sensibilisation des clients par quatre, selon MIX. Cette croissance exubérante a été conduite par quatre principaux IMF-Zakoura, Al-Amana, Fondation des Banques Populaires, et Fondep. Ces institutions ont marqué remarquablement bien sur toutes les performances de la microfinance métriques, y compris l'échelle, la profondeur de la sensibilisation, la qualité des

actifs et la rentabilité. Ces impressionnants résultats ne sont pas passés inaperçus, et Al-Amana et Zakoura ont reçu plusieurs prix internationaux.

Un an après la crise, les autres grandes IMF marocaines avaient déjà commencé à enregistrer des améliorations importantes dans leurs portefeuilles, dont une grande partie enregistrait des performances identiques à celles que l'on observe encore aujourd'hui, près de cinq ans après. En 2011, la crise était effectivement terminée. Cette expérience peut être attribuée à deux facteurs clés : Premièrement, contrairement à d'autres marchés en crise, les IMF marocaines, le gouvernement et leurs soutiens extérieurs ont réagi rapidement : Ils ont mis sur pied une bourse de crédit, un prêteur de gros qui pourrait agir à titre de prêteur de dernier recours, et ils ont mené des enquêtes sobres et efficaces. Une surveillance réglementaire qui a tracé une voie claire pour sortir de la crise tout en évitant le type d'ingérence qui a considérablement aggravé la situation dans d'autres pays. Deuxièmement, même à son apogée, la saturation du marché marocain n'a jamais atteint le seuil de 1 milliard d'euros sur d'autres marchés en crise. Certes, il y a eu des dommages à réparer, mais c'était beaucoup plus facile à gérer.

La situation au Maroc continue aujourd'hui de refléter un marché encore sous l'influence du choc post-crise. La croissance a repris, mais seulement au cours des derniers trimestres. Depuis trois ans, les IMF et leurs régulateurs ont été guidés par une prudence excessive, dont certaines sont toujours en place aujourd'hui. Pendant trois ans, le nombre de clients servis est demeuré inchangé. Et avec même les plus grandes IMF encore organisées en organisations non gouvernementales (ONG), incapable de se transformer en institutions détenues par des actionnaires, le secteur marocain de la microfinance reste une anomalie mondiale, limitée dans sa capacité à étendre sa portée ou à élargir son offre de produits.

Il est temps pour le secteur marocain de sortir de son sommeil d'après-crise, de saisir les nombreuses opportunités qui s'offrent à lui et d'être à nouveau ce phare de la microfinance qui ouvre la voie aux autres pays du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord (MENA) et le monde en général.

II. Environnement réglementaire du secteur de la microfinance au Maroc

Les activités de microfinance au Maroc sont régies par la loi relative au Microcrédit N ° 18-97 (Shabbir MS, 2016) du 1er avril 1999 et sa modification du 6 mai 2004, la loi n ° 58-03. Les IMF opèrent au Maroc en tant qu'ONG sous la loi sur les sociétés du Dahir N ° 1-58-376 du 3 Joumada 1378 (15 novembre 1958) accrédité par le ministère des finances. Outre le Maroc, il n'y a que la Tunisie dans la région MENA qui dispose de lois et de règlements

spéciaux sur la microfinance. La loi définit le microcrédit comme tout prêt octroyé pour aider des personnes disposant de ressources économiques limitées à créer et à développer leur propre activité de production ou de service, dans le but d'assurer leur viabilité économique. La modification de l'article 2 de 2004 ajoute que ces microcrédits pourraient être utilisés pour acheter, construire ou rénover des logements et pour réaliser des installations électriques ou pour assurer l'approvisionnement en eau potable des maisons. En ce qui concerne le montant du crédit, une limite de 50 000 MDH (environ 4 500 euros) est fixée. En outre, le Maroc a réglementé le fait que les IMF peuvent appliquer des taux d'intérêt sur leurs crédits. Actuellement, le taux d'intérêt est de 14,19% au Maroc (à titre de comparaison, le taux d'intérêt du Bangladesh est d'environ 40%). L'article 3 définit la gamme de produits et services de microfinance, car il interdit aux IMF de prendre des dépôts. Le développement micro-épargne - comme observé dans d'autres pays - est donc toujours manquant au Maroc. En outre, la loi stipule que les projections financières de toutes les IMF marocaines doivent être viables et viables après une période ne dépassant pas cinq ans à compter de la date d'autorisation. L'article 6 précise également l'orientation sociale et financière des IMF, pour autant qu'elles ne s'opposent pas aux programmes nationaux d'intégration économique.

Considérant que le microcrédit constitue une opportunité de développement pour le Maroc, les pouvoirs publics ont jugé nécessaire de mettre en place un cadre légal approprié devant servir de support pour l'exercice de l'activité de microcrédit par les organismes à but non lucratif. Pour atteindre ces objectifs, les pouvoirs publics ont élaboré la loi n° 18-97 relative au microcrédit, qui repose sur les axes suivants :

- ، Le microcrédit est défini comme un crédit accordé à toute personne économiquement faible pour lui permettre de créer ou de développer sa propre activité de production ou de service en vue d'assurer son insertion économique.
- ، Un plafond de 50.000 DH est fixé pour tout crédit accordé.
- ، Les associations de microcrédit sont habilitées à effectuer toutes opérations connexes liées à l'octroi de microcrédit au profit de leurs clients, notamment la formation, le conseil et l'assistance technique.
- ، Seules les associations constituées conformément aux dispositions du dahir de 1958 relatif au droit d'association peuvent être autorisées à exercer l'activité du microcrédit.
- ، Les associations de microcrédit doivent devenir viables au terme de cinq ans à compter de la date de leur autorisation.

, Les conditions d'accès au statut d'association de microcrédit sont fixées, et prévoient notamment :

- L'obtention d'un agrément préalable du Ministre chargé des Finances;
- Le respect par les fondateurs et les dirigeants des associations de microcrédit de conditions relatives à l'honorabilité.

, Sur le plan réglementaire, les conditions d'exercice de l'activité de microcrédit sont régies par les décrets suivants:

- Le décret en date du 20 mars 2000 chargeant le Ministre des Finances de fixer les modèles des états comptables des associations de microcrédit ;
- Le décret du 4 mai 2000 fixant la composition et les modalités de fonctionnement du Conseil Consultatif du Microcrédit.

Les activités de microfinance sont par ailleurs soumises à la loi bancaire 34/03, promulguée le 14 février 2006, et à la Loi n° 18-97 Relative au Microcrédit de 2004. La loi interdit clairement toute activité syndicale ou politique des IMF. Le gouvernement marocain joue un rôle important dans le secteur du microcrédit, tant par la loi que par un soutien financier important. Le fonds gouvernemental Hassan II facilite le financement de nombreuses IMF en plus du soutien de donateurs internationaux tels que l'USAID, la Commission européenne ou le KfW. Les IMF et leurs activités sont contrôlées par le ministère des Finances, responsable de la promulgation des décrets nécessaires. La banque centrale Bank Al-Maghrib (BAM) supervise le secteur depuis 2007 «L'engagement des banques locales est une caractéristique unique du secteur du microcrédit marocain: les banques commerciales sont d'importants bailleurs de fonds du secteur. Les plus grandes IMF et finançant 85% des actifs du secteur en 2008 ».

Les IMF sont obligées de se conformer à la comptabilité régulière pratique et de procéder à un audit externe annuel, rendant compte de ses résultats au ministère des finances. De plus, il est obligatoire d'avoir également un comité interne de suivi des activités et responsable du rapport annuel de l'IMF. Cela devrait augmenter la transparence du secteur. En outre, depuis 2006, les IMF sont autorisées à octroyer des crédits, mais contrairement aux institutions financières traditionnelles, celles-ci excluent la TVA (article 17 de la loi sur le microcrédit) afin de soutenir le développement du secteur et de créer de nouveaux emplois. Un autre élément important du secteur de la microfinance au Maroc est le Conseil consultatif du microcrédit, créé en vertu de la loi n ° 18-97, articles 19 et 20, qui doit être consulté sur toutes les questions liées à la fourniture et au développement de microcrédits. La loi a été adaptée en fonction de l'évolution du secteur de la microfinance. Les modifications les plus

importantes de la loi ont été apportées en 2003 concernant l'objet du prêt (par exemple, pour le logement), en 2007 avec l'introduction de produits de micro assurance et en 2011 en raison de modifications supplémentaires apportées à la forme juridique des IMF qui leur permettaient de se transformer en sociétés responsabilité limitée.

Depuis 2012, les IMF peuvent également opérer comme des institutions financières non à but non lucratif et depuis 2001, la Fédération nationale des associations de microcrédit (FNAM) joue un rôle majeur dans le secteur de la microfinance au Maroc. Les IMF sont obligées de rejoindre la FNAM, qui est responsable de la coordination du secteur de la microfinance. L'article 5 de la constitution de la FNAM vise également :

- , Établir des règles de conduite relatives à toute activité de microcrédit et les soumettre à l'approbation du ministre des Finances.
- , Veiller au respect de la loi sur le microcrédit et des règles de conduite par ses membres et informer le ministère des Finances de tout manquement.
- , Proposer au ministère des Finances toute action visant à promouvoir le développement du microcrédit
- , Créer et gérer tout service commun propice au développement du microcrédit.

La FNAM a toutefois été confrontée à des problèmes internes et à des ressources limitées surtout pendant la crise, ils n'ont pas réussi à représenter le marché de la microfinance et ses IMF.

i. Le taux d'intérêt

La loi relative au microcrédit ne stipule pas de taux d'intérêt maxima. L'article 8 stipule en effet (Ilham El Attar et Moutem Said, 2008):

« Le taux d'intérêt maximum applicable aux opérations de microcrédit est fixé par arrêté du Ministre chargé des finances après avis du conseil consultatif du microcrédit » et l'Article 20 « Le conseil consultatif du microcrédit est consulté sur toutes les questions liées à l'octroi et au développement du microcrédit et donne son avis au Ministre chargé des Finances sur le taux d'intérêt maximum applicable aux opérations de microcrédit. »

Pour l'heure, le Conseil n'a pas traité la question du taux d'intérêt, donc les AMC restent libres de leur choix. Il est à noter que le marché joue son rôle, car les taux sont en baisse au cours de ces dernières années.

En outre, L'article 9 oblige les établissements de crédit à « porter à la connaissance du public, notamment par affichage dans leurs locaux, les conditions appliquées à leurs opérations de microcrédit, particulièrement en matière de taux d'intérêt ... ».

ii. Le choix du modèle statutaire

La forme statutaire d'une institution de microcrédit n'est pas indifférente. Le statut d'ACM présente un certain nombre de désavantages et de limitations :

- Une des principales limites à la croissance du secteur de la microfinance au Maroc vient de ses besoins en fond propre : les besoins financiers du secteur sont estimés à DH 6 milliards.
- l'accès des AMC aux ressources financières commerciales est rendu difficile en raison de leur statut d'association à but non lucratif ;
- Le cadre légal et réglementaire est devenu étroit pour certaines AMC dont la gestion connaît une forte croissance et qui sont devenues des micro-banques gérées de manière professionnelle (l'interdiction de faire appel à l'épargne, l'impossibilité d'offrir d'autres services financiers comme la microassurance, les chèques, la contrainte relative au plafond du microcrédit, soit DH 30.000...) ;
- L'incapacité des AMC à offrir une intermédiation financière complète au profit de toutes les activités solvables et donc à accompagner leur clientèle.

Si les AMC veulent collecter l'épargne et offrir une intermédiation complète, le statut le plus adéquat reste celui d'un établissement de crédit, mais ce statut est contraignant à d'autres égards.

Un autre désavantage notable des AMC concerne le problème de la liquidation du patrimoine : en effet, l'article 26 de la loi n° 18-97 relative au microcrédit stipule que « Par dérogation aux dispositions de l'article 37 du dahir n° 1-58-376 du 3 Joumada I 1378 (15 novembre 1958) précité, en cas de dissolution d'une association de microcrédit pour quelque cause que ce soit, le produit net de liquidation est attribué à l'Etat pour être consacré à des organismes ayant le même objet après avis du conseil consultatif du microcrédit. La nomination du liquidateur et la détermination des modalités de liquidation sont fixées par arrêté du Ministre chargé des finances ». Ce qui signifie qu'en cas de liquidation, l'AMC ne peut disposer de son patrimoine qui sera affecté par l'Etat à des organismes similaires. Voilà une limite significative à l'accroissement du capital ou à l'accès au capital commercial, que permet d'éviter l'adoption du statut d'établissement de crédit.

En revanche, le problème qui se posera sera celui du TEG (Taux effectif global). Le TEG des établissements de crédit est en effet très faible par rapport à celui concédé aux AMC. Avant d'adopter le statut d'établissement de crédit, il faut donc s'assurer d'avoir un business model qui reste rentable en appliquant le taux de crédit défini par la loi.

Enfin, la loi bancaire impose aux établissements de crédit les limitations suivantes :

- Un plafond des fonds propres de 900 MDH ;
- Un effet de levier moyen du secteur inférieur à 3 ;
- Un plafond du portefeuille de prêts à DH 2,7 milliards ;

Les institutions de microfinance, pour évoluer, formuleront manifestement des exigences nouvelles, comme une élévation du plafond des fonds propres exigé, un effet de levier supérieur (pour pouvoir capter d'avantage d'emprunt), un plafond de portefeuille de prêt supérieur.

iii. Cadre institutionnel

La loi relative au microcrédit a institué un conseil consultatif de microcrédit, composé des représentants des administrations, de ceux des associations de microcrédit et d'organisations professionnelles. Il est consulté sur toutes les questions se rapportant à l'exercice et au développement du microcrédit. Ce conseil donne son avis au Ministre chargé des Finances notamment sur l'octroi et le retrait de l'autorisation d'exercer les activités de microcrédit et les règles comptables et prudentielles desdites associations. Selon la loi bancaire, le secteur de la microfinance se développe sous la double supervision de la Bank Al-Maghrib (BAM) et du Ministère des finances. D'après la loi Bancaire, la BAM a la responsabilité de superviser le secteur. Elle a reçu les premiers états financiers à ce sujet à partir du 3ème trimestre de 2006 et procédé aux premiers contrôles sur place au cours du 4ème trimestre de 2006. Le Trésor compte sur ces contrôles pour avoir une vision plus claire de l'état financier de tout le secteur. Il croit que la supervision constituera le point de départ pour toute discussion sur la transformation. La transformation des Associations en Institutions Financières Non Bancaires ou en banque de Microfinance, serait faite sous contrôle de la BAM. Avant la mise en place de la loi bancaire, qui a institué l'indépendance de la BAM pour la gestion de la politique monétaire, le Ministère des Finances instruisait les demandes d'agrément pour devenir une Association de microcrédit et exécutait un contrôle sur documents financiers et comptables des Associations. Depuis 2006, le Ministère garde la seule responsabilité d'instruire les demandes d'agrément.

Les institutions du microcrédit déclinent sous la forme d'associations sans but lucratif conformément aux dispositions du dahir N° 1-58-376 du Joumada 1378 le 15 Novembre 1958 qui régleme le droit d'association. En plus, les statuts des associations du microcrédit doivent prévoir la non-discrimination à l'octroi du microcrédit ainsi qu'elles doivent s'interdire toute activité politique ou syndicale. Leurs actions doivent s'avérer viable humainement et financièrement et s'aligner avec les stratégies et objectifs des programmes nationaux d'insertion économique et du développement durable.

Les AMC doivent appliquer un taux d'intérêt fixé par décret après avis du conseil consultatif du microcrédit comme elles ont une obligation quant aux conditions appliquées à l'octroi de prêts. Les ressources autorisées sont très diverses mais en aucun cas les AMC ne peuvent distribuer leurs bénéfices. Ces bénéfices peuvent seulement être utilisés dans l'octroi de microcrédit. Le contrôle et la supervision des AMC sont assurés par Bank Al Maghrib. Aussi, elles doivent tenir une comptabilité régulière, effectuer un audit externe chaque année et transmettre des rapports réguliers à Bank Al Maghreb. Les conditions réglementaires accompagnant l'évolution de la microfinance au Maroc doivent être rediscutées dans le cadre de la nouvelle loi sur le microcrédit au Maroc. Le texte juridique reste incomplet.

L'adaptation du cadre réglementaire dans le sens de l'élargissement du périmètre et du rôle des opérateurs ne pouvait se concevoir durant les deux premières phases où le Maroc comptait parmi les seuls pays à disposer d'une réglementation spécifique à l'exercice et au contrôle de l'activité.

Les études menées dernièrement sous l'égide du ministère de l'Economie et des Finances ont pour objectif de statuer sur les mesures réglementaires à adopter et sur le potentiel du marché en termes d'offre et de demande. C'est une démarche objective qui dénote d'une volonté réelle de booster le secteur dans sa mission désormais incontestable.

Dans ce sens, l'activité de microcrédit devra nécessairement évoluer en activité de microfinance, et la mission d'accompagnement centrée sur l'éducation financière devra s'étendre vers des solutions adaptées à des problématiques d'inclusion économique et sociale.

Cette évolution s'inscrit, certes, dans le prolongement naturel du rôle des opérateurs qui ont, aujourd'hui, des capacités opérationnelles et financières éprouvées. Néanmoins l'adaptation du cadre réglementaire et la digitalisation des services constituent les principaux défis d'avenir pour le secteur.

iv. Dispositif comptable et prudentiel

Les associations de microcrédit doivent tenir une comptabilité régulière faisant ressortir l'ensemble de leurs ressources, de leurs emplois, de leurs produits et de leurs charges selon des modèles fixés par voie réglementaire.

Les pièces et documents ayant servi de base aux écritures comptables doivent être conservés par l'association pendant au moins dix ans. L'arrêté relatif au plan comptable des associations de microcrédit a été publié en septembre 2007.

Ce plan comptable permettra d'uniformiser l'information financière des associations de microcrédit et d'assurer la transparence des opérations effectuées qui seront contrôlées par des commissaires aux comptes.

La loi met à la charge des associations un ensemble d'obligations de gestion, d'information et de contrôle, dans un objectif de transparence. Les associations de microcrédit sont tenues d'effectuer des audits annuels de leurs comptes. Elles sont également tenues de réintégrer leurs excédents d'exploitation et de les affecter, ainsi que toutes subventions publiques ou ressources concessionnelles que l'Etat leur aura concédées, à l'octroi de microcrédits.

v. Régime fiscal

Pour encourager le développement de ce secteur, la loi a prévu des exonérations fiscales tant au profit des donateurs qu'au profit des associations.

Les avantages fiscaux se présentent comme suit :

- , Les dons octroyés par des personnes physiques ou morales aux AMC sont déductibles de la base imposable à l'IS (Impôt sur les Sociétés) ou à l'IGR (Impôt Général sur les Revenus).
- , Les équipements et matériels destinés au fonctionnement des AMC bénéficient de l'importation en franchise des droits de douanes.
- , Les opérations de crédit effectuées par les AMC sont exonérées de la taxe sur la valeur ajoutée.
- , Ces exonérations sont accordées pour une durée de 5 ans à compter de la date de la publication au bulletin officiel de l'arrêté d'agrément de l'association de microcrédit.
- , La loi de finances pour l'année 2006 a prorogé l'exonération de la TVA jusqu'au 31 décembre 2010.

L'objectif de ces incitations est d'aider les associations de microcrédit à développer leur activité et atteindre une autosuffisance financière.

III. Les acteurs de la microfinance au Maroc

A l'instar d'autres pays en développement, le Maroc est toujours confronté à un double défi : D'une part, concevoir et mettre en œuvre une politique économique et sociale nationale capable d'assurer une croissance forte et durable et un développement soutenu et, d'autre part, mettre en place les voies et moyens qui permettent d'intégrer les populations économiquement faibles dans le processus de croissance et de développement. Convaincu que la lutte contre l'exclusion doit s'inscrire dans une vision à long terme de la société et de l'économie marocaine, sa Majesté le Roi du Maroc a annoncé sa volonté de faire de la lutte contre la pauvreté une priorité. Dans cette perspective, le secteur de la microfinance au Maroc a été lancé il y a une vingtaine d'années.

La microfinance est pratiquée au Maroc par des institutions aux statuts variés pour répondre aux différents besoins des pauvres afin de gérer les problèmes de croissance économique, de développement, de lutte contre la pauvreté et de création d'emplois qui représentent les défis majeurs pour notre pays.

Dans ce contexte spécifique, l'accès aux services financiers, y compris au crédit, est considéré comme l'un des satisfaire. C'est pour cette raison que la promotion ultérieure d'activités génératrices de revenus et d'emplois productifs toutes ces décennies ont reposé en grande partie sur l'élargissement de l'accès aux services financiers pour les populations à faible revenu.

Aujourd'hui, il touche presque un million de bénéficiaires, avec une croissance en progression nette, malgré la crise de maturité qu'il a connu en 2008 en raison d'une croissance incontrôlée entraînant des politiques de crédit souples, des informations et une gestion obsolètes systèmes, les déficiences du contrôle interne et la faiblesse de la gouvernance. Facteurs connus grâce aux différentes études et recherche conduit à analyser ce secteur et qui sera présenté dans cet article. Cette crise a été surmontée quelques années plus tard grâce à le dynamisme du secteur à travers la réalisation de projets de restructuration et de renforcement des capacités faisant du Maroc le premier marché de la microfinance dans la région MENA (Moyen-Orient et Afrique du Nord).

La Banque Européenne d'Investissement (BEI), soutien actif du secteur de la microfinance au Maroc, a publié en 2005 plusieurs statistiques illustrant le déficit d'inclusion financière dans le Royaume et, de fait, le marché potentiel de la microfinance. Parmi les 31 millions d'habitants du Maroc, 40 % vivent au-dessous du niveau de pauvreté. Par ailleurs, force est de constater que la pauvreté n'est pas un phénomène homogène dans le Royaume du Maroc. Ainsi, le taux de pauvreté des zones rurales est de 20%, soit deux fois supérieur au taux de pauvreté urbain. Il en va de même pour le taux de vulnérabilité, de 51% dans les campagnes, alors qu'il est de seulement 28% dans les zones urbaines.

Dans ce cadre, le microcrédit constitue un instrument privilégié de la politique de lutte contre la pauvreté et l'exclusion sociale. Le principe de base du microcrédit, premier produit mis en place par la microfinance, est de proposer à un individu une somme modeste, correspondant à son besoin immédiat, et remboursable par petites traites sur une période courte, pour lui permettre de commencer une activité professionnelle indépendante. Ainsi, le microcrédit agit comme un catalyseur de développement économique qui permet à des personnes économiquement faibles de créer ou de développer des activités génératrices de revenus stables et d'emploi, ce qui leur permet d'améliorer leur situation ainsi que celle de

leur famille. La BEI estime ainsi à plus de 900.000 le nombre de ménages ayant besoin d'un accès au crédit, alors que le marché actuel de la finance n'en sert qu'environ 630.000. Avec 270.000 ménages sans accès aux services financiers de base, l'intermédiation financière marocaine a une croissance potentielle de 30%.

Le secteur marocain du microcrédit avait connu l'une des plus importantes croissances jamais observées en Microfinance dans le monde. En moins de quatre ans, de 2003 à 2007, le portefeuille des prêts des AMC a été multiplié par onze, et la clientèle par quatre (d'après Microfinance Information Exchange, « MIX »). Quelques institutions affichaient des résultats remarquables selon tous les critères de performance appliqués en microfinance, notamment l'échelle, le degré de pauvreté de la clientèle, la qualité des actifs et du suivi des bénéficiaires. Ces résultats impressionnants ne sont pas passés inaperçus, puisque les AMC marocaines ont reçu plusieurs prix internationaux (dont le prix du MIX récompensant les IMF les plus performantes et le Prix Européen de la microfinance). En 2007, le secteur de la microfinance au Maroc était l'un des plus actifs et des plus performants au monde. Pendant très longtemps, le Maroc a été considéré comme l'un des meilleurs secteurs du microcrédit dans la région MENA en comptant 13 institutions de microfinance parmi les plus actives et les plus performantes. Cela s'explique par le nombre de bénéficiaires qui représente 40% des personnes servies dans la région arabe et des institutions de Microfinance (IMF) classées parmi les plus performantes dans le monde.

Au sein de la région Arabe, le Maroc et l'Egypte dominent le secteur de la microfinance en regroupant 85% de tous les emprunteurs et 73% du portefeuille total des prêts de la région. Le Maroc se distingue par la taille de son réseau d'agences (83% du nombre total des bureaux de la région) et le nombre de son personnel (54% de l'effectif total de la région). En moins de vingt ans, le microcrédit est devenu un instrument essentiel de la lutte contre la pauvreté au Maroc et a répondu à un véritable besoin, en raison de l'existence d'un secteur informel très important, ce qui a contribué fortement à sa réussite. Lors de l'Année Internationale du Microcrédit « AIM », le Maroc a été récompensé par l'ONU, le 7 novembre 2005, qui lui a décerné le trophée de mérite pour ses réalisations, ce qui a incité Barid Al Maghrib à émettre un timbre dédié au secteur portant le logo de l'AIM.

Le secteur de la microfinance au Maroc a également bénéficié de l'appui de la communauté internationale des bailleurs de fonds (USAID, AFD, PNUD FADES). Cependant l'engagement du secteur financier marocain (banques commerciales et Fonds JAIDA) aux côtés des acteurs demeure plus important, couvrant 80% des besoins de financement du secteur, à noter que ce niveau d'engagement est spécifique au secteur marocain du

microcrédit dans la région MENA. Sans pour autant chercher à minimiser les appuis financiers (dons et subventions) des bailleurs de fonds nationaux et internationaux au développement du secteur, ces appuis restent insignifiants par rapport au montant de prêts cumulés injectés dans l'économie (38,9 milliards de DHS) et aux diverses radiations de créances douteuses estimées à 703,26 millions de DHS.

Table 3 : Bilan sur l'évolution du secteur de la microfinance 2007-2017

Secteur	2007	2017
% Femmes financés	64%	51%
% Hommes financés	36%	49%
% Financement dans le rural	43%	40%
% Financement	57%	60%
Encours (DH)	5 488 000 000	6 571 000 000
Total Bilan (DH)	6 118 000 000	7 535 000 000
Effectif	6319	7230

Source rapport annuel.2017 de Jaïda

Le secteur marocain du microcrédit comptait 930.716 clients actifs pour un encours des prêts d'environ 6,5 milliards de dirhams en 2017, servis par treize institutions dont certaines sont classées parmi les plus importantes et les plus performantes au niveau mondial.

Ainsi, La microfinance au Maroc constitue une source de financement pour plus d'un million d'activités génératrices de revenus (AGR) et pourrait jouer un rôle central en matière d'accompagnement et d'inclusion des populations souffrant de la précarité.

Parmi les acteurs principaux du secteur de la microfinance au Maroc, on trouve JAIDA dont sa principale mission consiste à refinancer les institutions de microcrédit en vue de promouvoir le financement des activités génératrices de revenu de manière à lutter activement contre la pauvreté. Depuis sa création en 2007, cet organisme remplit cette mission en apportant les concours financiers et techniques aux institutions de microfinance qui développent en offrant des microcrédits adaptés au profil et aux besoins de ses clients.

En outre, JAIDA met toute son expertise au service de ses partenaires à travers la mise en œuvre de programmes d'assistance technique pour appuyer le développement des IMF et améliorer leur efficacité opérationnelle. Convaincu que la microfinance est un outil puissant de développement social et de réduction de la pauvreté, JAIDA contribue également au développement structurel du secteur par la coordination et l'harmonisation des activités des bailleurs de fonds internationaux.

Table 4 : B i l a n s u r l ö ° v o l u m e d e J A I D A e n t r e 2 0 0 7 - 2 0 1 7 p r o d u c t i o n

JAIDA	2007	2017
Encours (DH)	11 000 000	1 038 000 000
Production cumulée (DH)	11 000 000	2 571 000 000
Total Bilan	365 236 587	1 539 017 398

Source rapport annuel.2017 de JAIDA

En 2017, JAIDA a pu consolider davantage son rôle de partenaire de référence du financement du secteur de micro crédit à travers des réalisations exceptionnelles. La mobilisation des ressources a été singulière. Pour une moyenne annuelle de 250 MDH, JAIDA a mobilisé durant 2017, 681 MDH soit 51% des financements du secteur microcrédit. La production de 2017 a permis de franchir le seuil du premier milliard en portant l'encours des prêts à 1 038 MDH. La production durant la décennie 2007-2017, a ainsi culminé à 2.571 MDH soit 18% des dettes levées par le secteur du microcrédit.

Conclusion du chapitre 2

Le secteur du microcrédit marocain a connu une des plus extraordinaires croissances observées dans l'industrie de la microfinance. Depuis son adaptation au cas Marocain, le microcrédit a été considéré comme « l'alternative » à la pauvreté. L'entrée en vigueur, en 1993, de la loi 18-97 sur le microcrédit a permis à plusieurs organisations non gouvernementales à intégrer le microcrédit sous l'impulsion de l'USAID, le PNUD et d'autres bailleurs de fonds.

Le leadership du Maroc dans la région MENA est chose acquise. Depuis ses débuts dans les années 90, la microfinance n'a cessé de croître et même d'une façon vertigineuse jusqu'aux années 2007-2008 où une crise a secoué le secteur. Les répercussions se sont senties plus fortes tout au long de l'année 2009.

Aujourd'hui, elles sont 13 institutions de microcrédit dont les 4 principales Al Amana, Al Baraka, Attawfiq et Ardi détiennent plus de 80% de ce marché. Le Maroc arborait l'un des secteurs de la microfinance les plus dynamiques et prospères au monde en permettant à une tranche de la population marocaine non bancarisée d'accéder à un financement rapide et de bénéficier d'un soutien à ses microprojets.

Conclusion de la première partie

Le Maroc, tout comme le reste des pays les plus pauvres du monde, a vu l'idée de microcrédit se répandre au milieu des années 1990, et c'est ainsi que se sont multipliées les institutions de microfinance. Il y a aujourd'hui 13 institutions qui coordonnent leurs travaux dans le cadre de la fédération nationale des associations de microcrédits.

Ce secteur a connu, à ses débuts, un soutien financier sous forme de dons et de subventions provenant d'organismes financiers nationaux ou étrangers, tels que le Fonds Hassan II pour le développement, le programme des Nations Unies pour le développement ou encore l'Agence Américaine de développement.

La contribution financière de l'État à ce secteur montre à quel point il a misé sur lui pour contribuer à la réduction des taux de pauvreté. Après la période de croissance qu'a connue ce secteur, que ce soit au niveau de l'Afrique du Nord et du Moyen Orient ou au niveau mondial au début des années 2000, en termes de nombre de clients et de montants des prêts décaissés, la microfinance est entrée en crise du fait des défaillances de remboursement des crédits entre 2008 et 2011, liées en particulier à la multiplication des crédits, l'un servant à rembourser l'autre. Suite à cette crise des microcrédits et afin de rétablir la confiance, L'État a déployé des efforts pour développer ce secteur en modifiant le cadre réglementaire et juridique, qui permet aux fournisseurs de microcrédits de diversifier les services financiers à l'égard des emprunteurs. Ainsi, il est devenu possible d'inclure autres produits qui répondent aux besoins des bénéficiaires et d'intégrer de plus en plus les activités financières classiques des banques.

Lutter contre la pauvreté est la mission de la microfinance. L'analyse des résultats de cette mission permet d'évaluer les performances sociales des IMF. Deux approches d'évaluation qui sont complémentaires peuvent être adoptées : une approche centrée sur l'institution à travers la portée sociale et une approche centrée sur les clients à travers l'analyse de l'impact et pour développer le secteur de la microfinance, l'accent a été porté d'avantage sur la performance financière. Afin d'évaluer cette performance, un grand nombre d'indicateurs sont apparus, et la plupart d'entre eux sont devenus standards mais il n'y a pas un consensus sur leurs définitions et sur leurs façons d'être calculés. Ils ont été institutionnalisés au sens où ils correspondent à des règles durables acceptées par la communauté de la microfinance (Copestake, 2003).

Toutefois, la rentabilité était la dimension la plus importante et adoptée pour mesurer la performance financière à travers différents ratios. L'analyse des déterminants de cette

rentabilité ainsi que l'atteinte de l'équilibre financier et l'impact direct du microcrédit sur les bénéficiaires feront l'objectif dans ce qui suit.

Partie 2 : Evaluation de la performance des institutions de microfinance : Cas du Maroc

La microfinance suscite actuellement des débats quant à sa capacité à lutter contre la pauvreté. Définie comme la fourniture de services financiers à la frange de la population exclue du système bancaire classique, elle a la particularité de chercher à accomplir une mission sociale tout en fonctionnant comme une institution financière classique. La conséquence de ce dualisme est qu'un succès financier a tendance à conduire à un échec social et vice-versa. Ceci suscite un débat quant à la détermination de l'aspect qui devrait être prioritaire. La divergence des points de vue est accentuée par le fait que les intervenants du secteur de la microfinance ont des objectifs différents. Les donateurs s'intéressent à l'impact social des institutions qu'ils financent, alors que les investisseurs se soucient de la pérennité financière. Ce dualisme est soutenu dans la littérature par deux courants de pensée : l'approche *welfariste*, qui porte son attention sur l'exigence sociale de ciblage des pauvres et d'amélioration de leurs conditions de vie et l'approche *institutionnaliste*, qui défend l'exigence de rentabilité et de viabilité de l'institution. Cependant, quelle que soit la position retenue, certaines interrogations demeurent. Les ressources mises à la disposition de l'institution de microfinance (IMF) ont-elles été utilisées de façon optimale ? L'institution poursuit-elle un double objectif, en cherchant à maximiser à la fois l'impact financier et l'impact social de son activité ?

L'évaluation de l'impact des programmes de microfinance est particulièrement critique dans des pays en développement où les ressources sont rares et chaque dollar dépensé doit aspirer à maximiser son impact sur la réduction de la pauvreté. Si les programmes sont mal conçus, n'atteignent pas les populations cibles ou sont peu rentables, avec l'information juste ils peuvent être reformulés, améliorés, ou le cas échéant abandonnés. La connaissance acquise à partir des études d'évaluation d'impact fournira aussi la ressource décisive pour la conception appropriée de programmes et de projets futurs.

A ce stade, la deuxième partie de la thèse présente une vue d'ensemble des concepts et des méthodologies d'évaluation d'impact, le premier chapitre traite des démarches clés et des questions connexes à considérer dans la mise en œuvre de l'évaluation d'impact, le deuxième chapitre illustre les diverses techniques d'évaluation de la performance financière. Afin d'évaluer cette performance, un grand nombre d'indicateurs sont apparus, et la plupart d'entre eux sont devenus standards mais il n'y a pas un consensus sur leurs définitions et sur leurs

façons d'être calculés. Ils ont été institutionnalisés au sens où ils correspondent à des règles durables acceptées par la communauté de la microfinance (Copestake, 2003).

Toutefois, la rentabilité était la dimension la plus importante et adoptée pour mesurer la performance financière à travers différents ratios. L'analyse des déterminants de cette rentabilité ainsi que l'atteinte de l'équilibre financier fera l'objectif de cette partie.

L'accent a été porté d'avantage sur la performance sociale en se basant sur une étude de cas qui est une analyse de l'impact social des institutions de microfinance sur les bénéficiaires, l'analyse des résultats de cette étude permet d'évaluer les performances sociales des IMF en se basant sur une approche centrée sur les clients.

Chapitre 1 : Evaluation d'impact et mesure de la performance des institutions de microfinance : cadre théorique et pratique

Depuis ses débuts à la fin des années 70, la microfinance a connu un très grand succès et s'est rapidement répandu dans le monde entier. Cependant, la question de sa performance et de son impact est le sujet de débat le plus intense au niveau de l'industrie de la microfinance. Cela pose alors la problématique de l'évaluation de son impact c'est-à-dire de l'étendue avec laquelle les revenus et le bien-être des populations ciblées par la microfinance augmentent. De plus, les contradictions constatées au niveau des résultats des études d'impact qui ont déjà été menées ont entraîné beaucoup de controverses et semer la confusion dans le domaine. Mieux, des réflexions très critiques émergent pour contester les appréciations positives faites sur la microfinance en considérant qu'elle engendre plutôt de nouvelles pressions sociales (surendettement, pression morale et suicide), au lieu de contribuer à l'amélioration des conditions de vie des populations démunies. De ce fait, la légitimité de voir le secteur bénéficier de l'appui des pouvoirs publics et des bailleurs nationaux et internationaux est contestée.

Pour toutes ces raisons, l'analyse des retombées économiques et sociales de la microfinance et la détermination des indicateurs clés de la performance financière de ses institutions ont un rôle important à jouer dans le développement du secteur et demeure un champ important pour les chercheurs, les décideurs politiques, les praticiens du développement, les gestionnaires des institutions de microfinance et les bailleurs qui veulent s'assurer que les ressources sont bien utilisées et que la rentabilité est assurée.

Section 1. L'évaluation à base de théorie :

Les théories dirigent l'attention de l'évaluateur sur des types d'impacts probables à court et à long terme. Parmi les avantages, il y a, d'abord que l'évaluation fournit des indications rapides de l'efficacité du programme pendant la mise en œuvre du projet. S'il y a des défaillances pendant la mise en œuvre, il est possible de les situer le long du parcours.

La prémisse des évaluations à base de théorie est que les programmes et projets sont basés sur une théorie explicite ou implicite sur comment et pourquoi un programme va réussir. L'évaluation serait alors basée sur l'évaluation de chaque théorie et hypothèse d'un programme pendant la mise en œuvre plutôt qu'à mi-parcours ou après que le projet a été achevé.

L'approche de l'évaluation en théorie met l'accent sur les réponses des participants aux activités du programme. En effet ; dans la conception de l'évaluation, la théorie sous-jacente est présentée en plusieurs micro-étapes avec les méthodes ensuite élaborées pour la collecte des données et l'analyse pour le déroulement des hypothèses. Si les événements ne se passent pas comme prévu l'évaluation peut indiquer avec une certaine confiance où, pourquoi et comment la défaillance est arrivée. L'approche met l'accent sur les réponses des participants aux activités du programme.

I. L a d ° c i s i o n e t l ö a n a l y s e d e

Une évaluation d'impact crédible et appropriée peut rendre le développement plus efficace. L'importance accordée à l'évaluation d'impact dans le développement a soulevé de nombreuses questions. Qu'est-ce qui caractérise une évaluation d'impact crédible et appropriée ? Comment les évaluations d'impact devraient-elles être gérées ? Quelles mesures et sources de données sont adaptées ? Que faudrait-il faire pour promouvoir une bonne utilisation des évaluations d'impact ? Quelles sont les implications de l'intérêt croissant porté à l'évaluation d'impact pour d'autres types de suivi-évaluation ?

Les évaluations d'impact fournissent des informations sur les effets induits par une intervention. Il est possible de réaliser l'évaluation d'impact d'un programme, d'une politique ou d'un travail en amont, par exemple le renforcement des capacités, le plaidoyer politique et la mise en place d'un environnement favorable. Cela va au-delà d'une simple étude des buts et objectifs pour examiner également les impacts inattendus.

Une évaluation d'impact peut être formative (pour améliorer ou réorienter une politique ou un programme) ou sommative (pour éclairer les décisions quant à l'intérêt de poursuivre, interrompre, reproduire, étendre ou non un programme ou une politique).

1) Qu'est-ce qu'une évaluation d'impact

Les évaluations d'impact sont considérées comme une mesure de changement dans un effet de développement qui est attribuable à une intervention définie ; elles sont basées sur des modèles de cause et d'effet et demandent un scénario contrefactuel crédible et rigoureusement défini pour contrôler les facteurs autres que l'intervention qui pourraient expliquer les changements observés. Cette définition est importante quand on décide quelles méthodes ou types de recherche seront considérés comme crédibles par les utilisateurs prévus de l'évaluation ou par les partenaires ou les bailleurs de fonds. En résumé, l'évaluation d'impact fait partie d'une large gamme de méthodes complémentaires contribuant à l'élaboration de politiques fondée sur des preuves ; elle peut être n'importe quelle évaluation qui étudie de

manière systématique et empirique les impacts produits par une intervention (Patricia J. Rogers, 2012).

Certaines personnes et certaines organisations utilisent une définition plus restreinte de l'évaluation d'impact et ne considèrent que les évaluations contenant un scénario contrefactuel ; une estimation de ce qui se serait passé si l'intervention n'avait pas eu lieu ; ou un élément contrefactuel d'un type particulier ; par exemple une comparaison avec un groupe qui n'a pas bénéficié de l'intervention. En effet, l'évaluation d'impact n'est évidemment pas le seul type d'évaluation qui permette un développement effectif et il demeure important de s'assurer que l'on n'investit pas dans l'évaluation d'impact en termes de temps et d'argent au détriment du suivi ou d'autres types d'évaluation, comme l'évaluation des besoins, l'évaluation du processus et l'évaluation coûts-bénéfice, qui sont aussi nécessaires pour fournir des informations permettant de prendre des décisions pratiques et politiques. L'évaluation d'impact vise ainsi à déterminer quels changements peuvent être attribués directement et exclusivement au programme et s'inscrive dans la vaste tendance de l'élaboration de politiques fondée sur les preuves. Cette tendance internationale croissante accorde une attention particulière aux extrants et aux résultats au-delà des seuls intrants.

Dans ce cadre, la mise en œuvre de politiques publiques est en train de se transformer, comme l'illustrent les objectifs de développement pour le millénaire ou les initiatives de paiement à la performance des prestataires de services. Une attention particulière sur les résultats est utile pour fixer des objectifs nationaux et internationaux et en garantir le suivi. Elle est également de plus en plus requise des responsables de programme pour davantage les responsabiliser, justifier les allocations budgétaires et orienter les décisions de politique publique.

Dans un contexte où les décideurs et la société civile demandent des résultats et exigent que les responsables de programme rendent compte de la performance de leurs interventions, l'évaluation d'impact fournit des données solides et fiables qui indiquent si un programme donné a effectivement atteint les objectifs espérés.

Sur le plan international, les évaluations d'impact jouent également un rôle crucial dans la mesure où elles permettent de mieux cerner l'efficacité des programmes de développement en mettant en évidence ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas en matière de réduction de la pauvreté et d'amélioration du bien-être des populations.

Cependant, le suivi (Maurice Pillet, 2006) reste un processus continu qui consiste à surveiller le déroulement d'un programme et qui s'appuie sur les données collectées pour améliorer la mise en œuvre du programme, sa gestion et les décisions quotidiennes le

concernant. Au fait, le processus du suivi s'appuie essentiellement sur les données administratives pour comparer la performance du programme aux résultats espérés ; comparer les programmes entre eux et analyser des tendances à travers le temps. Le suivi se concentre généralement sur les intrants, les activités et les extrants, ainsi qu'occasionnellement les résultats, comme les progrès vers les objectifs de développement nationaux.

Ceci-dit, le suivi et l'évaluation sont au cœur de l'élaboration de politiques fondée sur les preuves. Ils constituent en effet les outils élémentaires que les diverses parties prenantes peuvent utiliser pour vérifier et améliorer la qualité, l'efficacité et l'efficacité des programmes à différents stades de mise en œuvre. Autrement dit, le suivi et l'évaluation permettent de se focaliser sur les résultats. Tant les officiels des gouvernements que les acteurs extérieurs peuvent bénéficier de l'usage du suivi et de l'évaluation. Dans un ministère ou un organisme public, les fonctionnaires ont souvent besoin de prouver à leurs supérieurs que les programmes produisent des résultats afin d'obtenir les allocations budgétaires nécessaires à la poursuite ou l'amplification desdits programmes.

Au plan national, les ministères sectoriels sont parfois en concurrence directe pour obtenir des fonds du ministère des Finances. Les gouvernements eux-mêmes doivent convaincre leurs électeurs que les investissements qu'ils ont choisis portent leurs fruits. En ce sens, les informations et des preuves solides constituent un moyen de sensibiliser le public et d'encourager la responsabilisation du gouvernement.

L'information (Burt Perin, 2012) produite par les systèmes de suivi et d'évaluation peut être régulièrement mise à la disposition des citoyens pour les informer des résultats des programmes publics, renforçant ainsi les pratiques de transparence et de responsabilisation des gouvernements.

L'évaluation est une appréciation périodique et objective de projets, programmes ou politiques prévus, en cours de réalisation ou achevés. Les évaluations permettent de répondre à des questions précises liées à la conception, la mise en œuvre ou les résultats des programmes. Contrairement au suivi, qui est continu, les évaluations sont périodiques et effectuées à un moment donné, généralement par des spécialistes extérieurs au programme. La conception, la méthodologie et le coût des évaluations varient fortement en fonction du type de question à laquelle elles répondent (Paul J. Gertler et al. 2010).

D'une manière générale, les évaluations s'attèlent à trois types de questions :

- Les questions descriptives : à ce niveau, l'évaluation vise à montrer ce qui se passe, décrire les processus, les conditions qui prévalent, les relations organisationnelles et les points de vue des diverses parties prenantes au programme.

- Les questions normatives : l'évaluation compare ce qui se passe à ce qui devrait se passer ; elle consiste à étudier les activités et à estimer si les objectifs ont été atteints ou non. Les questions normatives peuvent concerner les intrants, les activités et les extrants.
- Les questions de cause à effet : l'évaluation se concentre sur les résultats et cherche à déterminer dans quelle mesure l'intervention entraîne des changements des résultats.

Les évaluations d'impact sont un type particulier d'évaluation qui porte sur les questions de cause à effet. Contrairement aux évaluations générales qui peuvent répondre à plusieurs types de questions, les évaluations d'impact sont structurées autour d'un type particulier de question : quel est l'impact (ou l'effet causal) d'un programme sur un résultat donné ? La dimension causale est primordiale.

i. Décider quand évaluer

Il est important que l'évaluation d'impact soit abordée dans le cadre d'un Plan intégré de suivi, évaluation et recherche conçu pour générer des données probantes en vue d'éclairer la prise de décisions. Ceci garantira que les données issues d'autres composants de suivi et d'évaluation, tels que le suivi des performances et l'évaluation de processus, puissent être utilisées en fonction des besoins. Ceci garantira en outre la prise en compte précoce de la planification d'une évaluation d'impact, permettant de ce fait la collecte de données de référence et, le cas échéant, la création d'un groupe de contrôle ou groupe témoin, ou le recours à d'autres stratégies pour l'étude des liens de causalité.

Une évaluation d'impact doit être effectuée uniquement lorsqu'il est possible de déterminer clairement son utilisation prévue et lorsqu'elle permet vraisemblablement d'aboutir à des conclusions utiles, en tenant compte de la disponibilité des ressources et du calendrier des décisions concernant le programme ou la politique en question. Il peut s'avérer nécessaire de réaliser en premier lieu une étude d'évaluabilité formelle afin d'apprécier ces aspects.

On effectue des évaluations d'impact formatives pour éclairer les décisions relatives à la modification d'un programme ou d'une politique. Bien que de nombreuses évaluations formatives soient axées sur les processus, les évaluations d'impact peuvent être utilisées à des fins de formation dans le cadre d'intervention en cours. Les conclusions d'une évaluation d'impact peuvent par exemple servir à améliorer la mise en œuvre d'un programme pour le prochain groupe de participants.

On effectue des évaluations d'impact sommatives pour éclairer les décisions quant à l'intérêt de poursuivre, d'interrompre, de reproduire, d'étendre ou non un programme ou une politique. Idéalement, une évaluation d'impact sommative permet non seulement de constater

« ce qui fonctionne », mais elle fournit aussi des informations sur ce qui est nécessaire pour que l'intervention soit efficace pour différents groupes dans différents contextes, informations qui peuvent par la suite être utilisées pour éclairer les décisions.

Avant d'entamer une évaluation d'impact il est nécessaire de s'assurer de sa nécessité pour pouvoir trancher sur son lancement. En effet, tous les programmes ne nécessitent pas une évaluation d'impact. Il faut savoir que les évaluations sont coûteuses et le budget prévu pour les évaluations doit être utilisé de manière stratégique.

La première question à se poser est la suivante : quels sont les enjeux de ce programme ? La réponse dépend à la fois des montants engagés et du nombre de personnes qui sont ou seront touchées par le programme. D'où les questions suivantes : Le programme nécessite-t-il ou nécessitera-t-il une grande partie du budget disponible ? Et Le programme touche-t-il ou touchera-t-il un nombre important de personnes ? S'il se trouve que le programme ne consommera pas un budget important ou qu'il ne concernera qu'un nombre limité de personnes, une évaluation n'est pas forcément utile. Par exemple, pour un programme d'aide et de soutien délivrés par des volontaires à des filles scolarisées, le budget et le nombre de bénéficiaires peuvent être tels qu'une évaluation d'impact ne se justifie pas. À l'inverse, pour une réforme financière du système financier d'un pays, les enjeux sont nettement plus importants.

Il est important de connaître les enjeux du programme qui dépend à la fois des montants engagés et du nombre de personnes qui sont ou seront touchées par le programme. Si les enjeux considérés sont de taille, la question qui se pose alors est de savoir s'il existe des données permettant de montrer que le programme donne des résultats. En particulier, il est indispensable d'avoir une idée de l'ampleur de l'impact du programme et l'existence des données concernant un pays et un contexte similaires ; s'il n'existe aucune information sur l'impact potentiel du programme envisagé, une évaluation d'impact est alors recommandée . En revanche, s'il existe déjà de données sur une situation similaire, l'évaluation d'impact ne se justifiera probablement que si elle permet de répondre à une nouvelle question de politique importante. Ce sera par exemple le cas si le programme contient des innovations importantes qui n'ont encore jamais été éprouvées.

Pour justifier la mobilisation des ressources techniques et financières nécessaires à la réalisation d'une évaluation d'impact de qualité, le programme à évaluer doit être:

- ↳ Novateur : Il permet de tester une nouvelle approche prometteuse.
- ↳ Reproductible : Le programme peut être élargi et reproduit dans un autre contexte.

- ↳ Stratégiquement pertinent : Le programme est une initiative phare ; il nécessite des ressources importantes ; il couvre ou couvrira un grand nombre de bénéficiaires ; ou encore il permettrait de faire des économies importantes.
- ↳ Non testé auparavant : L'efficacité du programme est méconnue soit au niveau international, soit dans un contexte particulier.
- ↳ Influent : Les résultats du programme permettront d'orienter des décisions de politique clés.

Lorsque les résultats de l'évaluation d'impact sont disponibles, ils peuvent être combinés aux données sur les coûts du programme pour traiter deux autres types de questions. Tout d'abord, pour les évaluations d'impact les plus élémentaires, le fait de prendre en compte les coûts permettra de réaliser une analyse coût-bénéfice et de répondre à la question suivante : quel est le rapport coût-bénéfice d'un programme donné ? L'analyse coût-bénéfice permet d'estimer les bénéfices totaux espérés du programme par rapport à ses coûts totaux. L'objectif est de déterminer l'ensemble des coûts et des bénéfices monétaires d'un programme et de voir ainsi si les bénéfices sont supérieurs aux coûts.

ii. Analyse du rapport coût-efficacité

Tandis que ce type d'analyse n'est pas strictement concerné par des mesures d'impact, il permet aux décideurs de mesurer l'efficacité d'un programme en comparant des interventions alternatives sur la base du coût de production d'un résultat donné. Il peut énormément accroître les implications de la politique de l'évaluation de l'impact et doit donc aussi être inclus dans la conception de n'importe quelle évaluation d'impact (Pour une discussion plus complète sur l'analyse du coût bénéfice et de rentabilité (Banque Mondiale 1990).

L'analyse du coût bénéfice essaie de mesurer l'efficacité économique des dépenses d'un programme par rapport aux bénéfices du programme, en termes monétaires. Pour beaucoup de projets, particulièrement, dans les secteurs sociaux, il n'est pas possible de mesurer tous les bénéfices en termes monétaires. Par exemple, les bénéfices d'un programme de fournitures scolaires (livres, matériels didactiques) devraient être une éducation accrue. Au lieu de mesurer les résultats monétaires, les résultats de réalisation de l'éducation pourraient être exploités pour évaluer quantitativement les bénéfices, ce qui exigerait l'analyse de la rentabilité. Les concepts pour les deux types d'analyse sont les mêmes. Les principales étapes de l'analyse du coût bénéfice ou de rentabilité doivent identifier toutes les dépenses et tous les bénéfices d'un projet et calculer ensuite une proportion du coût par rapport à l'efficacité. Dans le calcul des dépenses, la valeur de l'intervention doit être incluse aussi bien que toutes les autres dépenses, comme l'administration, la prestation de services, les dépenses

d'investissement (escomptées à la valeur présente nette), la valeur monétaire des marchandises ou services gratuitement fournis, les dépenses sociales comme la détérioration environnementale et les risques pour la santé. Les bénéfices peuvent être monétaires comme le gain ou le nombre d'unités livrées, des résultats de test ou des améliorations de santé. Quand les bénéfices ne peuvent être évalués quantitativement, il est possible d'employer des indicateurs subjectifs comme les systèmes d'indemnité ou de classement. Cette approche cependant peut être biaisée dans l'interprétation des résultats subjectifs.

Une fois que les dépenses et bénéfices ont été arrêtés, le ratio de rentabilité (R) est donc $R = \text{coût/unité (ou bénéfice)}$. Ce ratio peut ensuite être comparé à travers des interventions pour mesurer l'efficacité. En théorie, cette technique est tout à fait directe. En pratique, cependant, beaucoup de risques impliqués dans l'identification et la quantification des coûts et bénéfices. Il est important de s'assurer que des indicateurs appropriés soient choisis, que les méthodologies et les hypothèses économiques employées soient cohérentes à travers les ratios, et que les ratios soient effectivement comparables. Et comme dans d'autres techniques employées dans l'analyse de l'impact, l'évaluation de la rentabilité peut être mieux faite quand on l'inclut dans la conception de l'évaluation dès les toutes premières étapes. Cela permet de collecter l'information sur le coût et bénéfice nécessaire et d'assurer la cohérence.

Dans un monde parfait, une analyse coût-bénéfice fondée sur les résultats concrets de l'évaluation d'impact pourrait être réalisée non seulement pour un programme donné, mais aussi pour toute une série de programmes ou d'alternatives de conception d'un même programme. Les décideurs politiques seraient ainsi en mesure de choisir en toute certitude le programme ou l'approche présentant le meilleur rapport coût bénéfice pour atteindre un objectif donné. Lorsqu'une évaluation d'impact porte sur des alternatives de mise en œuvre d'un même programme, la prise en compte des informations de coûts permet de répondre à une seconde question : quels sont les rapports coût-efficacité des diverses approches ? L'analyse coût-efficacité compare la performance relative de deux ou plusieurs programmes ou alternatives de conception d'un programme à atteindre un même résultat.

Qu'il s'agisse d'analyse coût-bénéfice ou de rapport coût-efficacité, l'évaluation d'impact permet d'estimer les bénéfices et l'efficacité, tandis que les informations de coûts sont fournies par l'analyse des coûts. Il est toutefois primordial de disposer des informations relatives aux coûts du projet, du programme ou de la politique qui fait l'objet de l'évaluation. Lorsque des informations sur l'impact et les coûts de divers programmes sont disponibles, le rapport coût-efficacité permet de déterminer les investissements les plus rentables et d'orienter ainsi les décisions des responsables.

Dans de nombreux cas, les organisations peuvent utiliser différentes stratégies pour faire face au même problème. Par exemple (Bamberger, M, Rugh, J & Mabry, L. 2006), pour accroître les perspectives d'emploi on peut tenter d'améliorer les services d'orientation professionnelle ou la formation. Même si l'on ne choisit qu'une seule stratégie, il est possible de mettre en œuvre le programme selon différentes approches, notamment en ayant recours à des prestataires de formation publics ou privés. Si ces diverses stratégies de programmation et de mise en œuvre garantissaient le même impact, à savoir, si les deux permettaient d'accroître les perspectives d'emploi de 50 % trois mois après l'intervention, serions-nous également satisfaits si l'on choisissait une approche plutôt que l'autre ? Probablement pas, car il ne suffit pas de savoir qu'une intervention est viable, ni pour qui, ni dans quel contexte elle l'est ; il faut aussi en connaître les coûts.

En effet, une estimation réaliste des coûts permettra de répondre aux questions suivantes:

- , Comment choisir une alternative ? Quel programme offre le meilleur rapport coût/efficacité pour un niveau d'impact donné ?
- , Serions-nous capables d'étendre l'impact de l'intervention ? Si les coûts sont élevés, il est peu probable que nous soyons en mesure d'atteindre un grand nombre de bénéficiaires.
- , Une intervention vaut-elle mieux que pas d'intervention du tout ? Si l'ensemble des avantages générés par le programme est en deçà de son coût total, peut-être vaudra-t-il mieux dépenser ces ressources autrement.

Lorsque les résultats de l'évaluation d'impact sont disponibles, ils peuvent être combinés aux données sur les coûts du programme pour traiter deux autres types de questions. Tout d'abord, pour les évaluations d'impact les plus élémentaires, le fait de prendre en compte les coûts permettra de réaliser une analyse coût-bénéfice et de répondre à la question suivante : quel est le rapport coût-bénéfice d'un programme donné ? L'analyse coût-bénéfice permet d'estimer les bénéfices totaux espérés du programme par rapport à ses coûts totaux. L'objectif est de déterminer l'ensemble des coûts et des bénéfices monétaires d'un programme et de voir ainsi si les bénéfices sont supérieurs aux coûts.

II. Evaluation prospective et évaluation rétrospective

Les méthodes d'évaluation sont aujourd'hui très fréquemment utilisées pour estimer les effets des interventions publiques en matière de santé, d'éducation ou d'emploi. Elles ont également donné lieu ces dernières années à de nombreuses avancées méthodologiques. Les

techniques disponibles sont certes multiples, mais il est important de rappeler que leurs spécificités et leurs hypothèses conditionnent fortement les résultats.

Pour l'essentiel, ces méthodes sont fondées sur une comparaison entre des individus, ménages ou entreprises bénéficiant de la réforme ou de l'intervention publique que l'on souhaite évaluer et des individus, ménages ou entreprises n'en bénéficiant pas. Au cœur de la démarche statistique d'évaluation, est de ce fait souvent posée la question des biais de sélectivité : le recours à une subvention, à un crédit d'impôt ou à un dispositif public d'aide ou d'accompagnement est une décision qui met en œuvre un choix individuel, relevant au moins en partie du domaine de la rationalité. En particulier, cette décision ne peut être indépendante de la façon dont l'agent évalue par lui-même les conséquences de son choix. Si l'on ne tient pas compte de cette évaluation individuelle, qui s'apparente à une auto-sélection, l'on risque de produire des estimations biaisées des effets de l'intervention publique en comparant directement les situations des deux groupes, bénéficiaires et non bénéficiaires de cette intervention. Pour limiter les conséquences des biais de sélectivité, les statisticiens et les économètres construisent généralement un groupe de contrôle dont les caractéristiques observables se rapprochent le plus possible de celles des agents bénéficiaires de l'intervention publique. Cette démarche n'est valide que dans le cas où la sélectivité opère seulement sur la base de caractéristiques observables. Elle est toutefois jugée trop restrictive par les statisticiens et économètres, qui lui préfèrent l'hypothèse d'une sélectivité provenant à la fois des caractéristiques individuelles observables et inobservables. Il est important à ce stade de bien comprendre la différence entre l'évaluation ex-ante, reposant sur la simulation des réformes possibles à partir d'un modèle économétrique structurel estimé avant la mise en place des réformes, et l'évaluation ex-post, proposant une évaluation réalisée à l'aide de données expérimentales ou non, mais collectées après mise en place des réformes. Ces deux approches sont toutefois complémentaires en utilisant les résultats de méthodes économétriques d'évaluation ex-post pour élaborer et calibrer des exercices d'évaluation ex-ante. Les évaluations d'impact peuvent alors être regroupées en deux catégories: les évaluations prospectives et les évaluations rétrospectives.

1) Les évaluations prospectives

Les évaluations prospectives sont prévues dès la conception du programme et font partie intégrante de sa mise en œuvre. Les données de l'enquête de base ou enquête de référence sont collectées avant la mise en place du programme tant pour le groupe de traitement que pour le groupe de comparaison.

En premier lieu, la collecte préalable de données de base ou enquête de référence permet d'assurer la mesure des résultats à l'étude. Les données de base fournissent des informations sur les bénéficiaires et les groupes de comparaison avant la mise en œuvre du programme et sont donc primordiales pour connaître la situation avant le programme. Une enquête de référence couvrant le groupe de traitement et le groupe de comparaison peut être analysée pour vérifier que ces groupes sont bien similaires. Elle peut par ailleurs permettre d'évaluer l'efficacité du ciblage, autrement dit d'établir si le programme touche effectivement les bénéficiaires visés.

En deuxième lieu, la définition de mesures pour juger du succès d'un programme dès sa conception permet d'axer non seulement l'évaluation, mais aussi le programme sur les résultats espérés. Comme nous le verrons, les évaluations d'impact découlent d'une théorie du changement ou chaîne de résultats. La conception d'une évaluation d'impact contribue à mieux définir les objectifs du programme, en particulier parce qu'elle exige d'établir des mesures pour juger de l'efficacité du programme.

Les décideurs doivent définir des questions et des objectifs d'évaluation clairs de manière à ce que les résultats soient des plus pertinents. Le soutien total des décideurs est en effet une condition préalable de la réalisation d'une évaluation ; une évaluation d'impact ne doit pas être engagée si les décideurs ne sont pas convaincus de sa légitimité et de son importance pour éclairer les décisions futures.

La troisième raison est la plus importante : dans une évaluation prospective, les groupes de traitement et de comparaison sont définis avant l'entrée en vigueur du programme. Comme nous l'expliquerons plus en détail dans les chapitres suivants, de nombreuses options existent pour réaliser des évaluations valides si celles-ci sont prévues dès le départ et informées par la mise en œuvre du projet. Comme nous le montrons dans la deuxième partie, si l'évaluation prospective est bien conçue, une estimation valide du contrefactuel est possible pour tout programme suivant des règles d'assignation claires et transparentes. En bref, l'évaluation prospective a de meilleures chances de générer une estimation valide du contrefactuel.

Différentes manières d'élaborer un contrefactuel valide peuvent être considérées dès la conception du programme, et la méthodologie d'évaluation d'impact peut ainsi être totalement alignée sur les règles opérationnelles du programme, son déroulement ou son élargissement.

2) Les évaluations rétrospectives

Les évaluations rétrospectives portent, quant à elles, sur l'impact du programme après la mise en œuvre de celui-ci, les groupes de traitement et de comparaison étant définis ex-post. En général, les évaluations d'impact prospectives donnent des résultats plus solides et plus fiables, et ce pour trois raisons.

À l'inverse des évaluations prospectives, dans les évaluations rétrospectives, l'évaluateur dispose souvent de si peu d'informations qu'il lui est difficile de déterminer si le programme a été mis en œuvre avec succès et si les participants y ont effectivement pris part. En effet, pour de nombreux programmes, il n'existe pas de données de base lorsque l'évaluation n'est pas intégrée au projet dès le départ. Une fois le programme lancé, il est trop tard pour collecter les données de base nécessaires.

L'évaluation de programmes mis en œuvre par le passé ne peut se faire que par une évaluation rétrospective se fondant sur des données existantes. Dans ce cas, il est généralement beaucoup plus difficile de définir un contrefactuel valide. L'évaluation dépend de l'application des règles opérationnelles précises de distribution des bénéfices. Elle est également tributaire de la disponibilité des données pour les groupes de traitement et de comparaison tant avant qu'après l'entrée en vigueur du programme. Par conséquent, la faisabilité d'une évaluation rétrospective dépend du contexte et n'est jamais garantie. Même lorsqu'elle est faisable, l'évaluation rétrospective repose souvent sur des méthodes quasi-expérimentales et des hypothèses plus fortes ; les résultats sont donc plus discutables.

III. a t u d e s d ö e f f i c a c i t °

Le principal rôle d'une évaluation d'impact est de produire des preuves quant à l'efficacité d'un programme à l'usage des décideurs politiques, des responsables de programme, de la société civile ainsi que de toute autre partie prenante. Les résultats d'une évaluation d'impact sont particulièrement utiles lorsque les conclusions peuvent être appliquées à une population plus large. La question de la généralisation des conclusions ou « validité externe » dans le jargon des méthodes de recherche est centrale pour les décideurs, car elle permet d'établir si les résultats obtenus par l'évaluation peuvent s'appliquer à des groupes autres que ceux qui ont été étudiés, ce qui est primordial si un élargissement du programme est envisagé.

Disposer de données sur la fréquentation liées au processus de suivi du programme peut s'avérer extrêmement utile. En effet, on est non seulement informé sur le nombre de personnes inscrits au programme, mais aussi sur le fait de savoir quels services parmi ceux

proposés ont été utilisés. Cela permet de distinguer entre les participants réguliers des irréguliers, et d'identifier les abandons en cours de programme éventuellement remplacés. Si cette information n'est pas recueillie et analysée, il est probable que l'évaluation d'impact sous-estime l'efficacité du programme. Ces informations permettent aussi d'appréhender l'importance du dosage dans l'évaluation, par exemple, d'estimer la différence dans les résultats, entre quelqu'un qui a reçu 100 heures de formation et quelqu'un qui en a reçu seulement 50. Les premières évaluations d'impact de programmes de développement constituaient souvent des études d'efficacité pilotes menées dans des conditions très particulières. Malheureusement, les résultats de ces études ne pouvaient que rarement être généralisés au-delà du contexte de l'évaluation.

1) Les études d'efficacité pilotes

Les études d'efficacité pilotes (Gertler, Paul, 2006) sont généralement réalisées dans des conditions très particulières et avec une assistance technique importante tout au long de la mise en œuvre du programme. Ces études sont souvent mises en œuvre pour valider un concept ou tester la viabilité d'un nouveau programme. Si le programme ne génère pas l'impact prévu dans les conditions de l'étude, qui sont souvent bien maîtrisées, il a peu de chances de donner des résultats s'il est appliqué dans des conditions normales. Les études pilotes sont généralement de petite envergure et mises en œuvre dans des conditions étroitement contrôlées ; l'impact qu'elles permettent de mettre en évidence risque de ne pas être représentatif de l'impact d'un projet similaire réalisé à plus grande échelle et dans des conditions normales. Par exemple, un projet pilote de mise en vigueur de nouveaux protocoles médicaux peut donner de bons résultats dans un hôpital doté d'excellents gestionnaires et d'un bon personnel médical, mais se révéler totalement inefficace dans un hôpital moyen, si les gestionnaires sont moins attentifs et les membres du personnel moins nombreux. En outre, le rapport coût-bénéfice sera différent, car les coûts fixes et les économies d'échelle risquent de ne pas être pris en compte dans l'étude pilote vu l'envergure limitée du projet. Les études pilotes peuvent certes être utiles pour tester une approche novatrice, mais leurs résultats ont généralement une validité externe limitée et ne reflètent pas toujours les conditions réelles auxquelles les décideurs sont habituellement confrontés.

2) Les études d'efficacité à l'échelle

À l'inverse des études d'efficacité pilotes, les études d'efficacité à l'échelle caractérisent les interventions qui ont lieu dans des conditions normales et sont mises en œuvre par des voies habituelles.

Lorsque les études d'efficacité à l'échelle sont bien conçues et bien réalisées, les résultats peuvent être considérés comme valides aussi bien pour l'échantillon d'évaluation que pour d'autres bénéficiaires potentiels hors de l'échantillon. La validité externe est primordiale pour les décideurs, car c'est elle qui définit s'il sera possible ou non d'utiliser les résultats de l'évaluation pour juger de l'opportunité d'étendre le programme au-delà de l'échantillon d'évaluation.

Il faut souligner que les évaluations d'impact réalisées sans tenir compte de diverses sources d'informations sont vulnérables tant sur le plan technique que sur le plan de leur efficacité potentielle. Sans informations sur la nature et le contenu du programme permettant de replacer les résultats de l'évaluation dans leur contexte, les décideurs ne pourront pas déterminer les raisons pour lesquelles un résultat a été atteint et non un autre. Si les évaluations d'impact donnent des estimations relativement fiables des effets causaux pour un programme, elles ne sont généralement pas conçues pour permettre d'analyser les aspects relatifs à l'efficacité de la mise en œuvre du programme. De plus, elles doivent être en adéquation avec la réalisation du programme et doivent, en conséquence, tenir compte de la manière, du moment et du lieu où le programme évalué est exécuté.

Des données qualitatives, des données de suivi ainsi que des évaluations de processus sont nécessaires pour documenter la mise en œuvre d'un programme de façon à éclairer et interpréter les résultats des évaluations d'impact. À cet égard, les évaluations d'impact et les autres outils d'évaluation sont complémentaires les uns des autres plutôt que concurrents.

Les données qualitatives constituent un complément important aux évaluations d'impact quantitatives, car elles peuvent donner des indications additionnelles sur la performance d'un programme. Les évaluations qui combinent l'analyse quantitative et l'analyse qualitative sont dites à « méthodes mixtes » (Bamberger, Rao & Woolcock, 2010). Les études qualitatives ont recours à des groupes focaux et à des entrevues avec certains bénéficiaires et d'autres personnes susceptibles de fournir des informations². Bien que les points de vue et opinions issus de ces entretiens et des groupes focaux ne puissent être considérés comme représentatifs de l'opinion de l'ensemble des bénéficiaires du programme, ils sont particulièrement utiles au cours des trois phases de l'évaluation d'impact :

À Lors de la conception de l'évaluation d'impact, les évaluateurs peuvent avoir recours à des groupes focaux et interroger des personnes clés pour élaborer des hypothèses sur

la manière et les raisons de la réussite du programme, le cas échéant, et clarifier les questions de recherche auxquelles il s'agira de répondre lors de l'évaluation d'impact quantitative.

Ã Au stade intermédiaire, soit avant que les résultats de l'évaluation quantitative ne soient connus, l'analyse qualitative peut permettre de fournir aux décideurs un aperçu de l'évolution du programme.

Ã Au stade de l'analyse, les évaluateurs peuvent recourir aux méthodes qualitatives pour replacer les données quantitatives dans leur contexte et trouver des explications, pour mieux étudier les cas particuliers de réussite ou d'échec, et pour formuler des explications systématiques de la performance du programme établie par les résultats quantitatifs. En ce sens, l'analyse qualitative peut contribuer à expliquer certains résultats observés au terme de l'analyse quantitative et permettre de mieux comprendre ce qui s'est passé dans le cadre du programme.

Les données de suivi sont également particulièrement précieuses pour l'évaluation d'impact. Elles permettent en effet de recenser les participants au programme, de déterminer la chronologie de développement du programme ou la manière dont les ressources sont dépensées, ainsi que d'une manière plus générale de vérifier si les activités sont mises en œuvre comme prévu. Ces informations sont très importantes pour la réalisation de l'évaluation, pour s'assurer par exemple que les données de l'enquête de référence sont bien collectées avant l'entrée en vigueur du programme ou encore pour vérifier l'adhérence à l'assignation aux groupes de traitement et de comparaison. En outre, le système de suivi peut fournir des informations sur le coût de la mise en œuvre du programme, particulièrement utiles pour l'analyse coût-bénéfice.

Pour leur part, les évaluations de processus mettent l'accent sur l'exécution et le déroulement du programme et visent à vérifier que le processus est conforme aux prévisions initiales ; elles fournissent des informations sur son développement et son déroulement. Ces évaluations peuvent généralement être effectuées assez rapidement et à un coût raisonnable. Dans le cadre des projets pilotes et des phases initiales de programmes, elles peuvent constituer des sources d'informations intéressantes pour améliorer l'exécution du programme. En résumé, les évaluations d'impact devraient être faites quand il y a un vrai besoin et une vraie intention d'utiliser les constatations. Si l'on exigeait une évaluation d'impact pour toutes les interventions, les évaluateurs risqueraient, soit d'avoir besoin de trop de ressources, soit de les disperser tellement que les évaluations seraient superficielles. Une stratégie plus efficace

est de diriger les ressources destinées aux évaluations d'impact vers les interventions où elles ont plus de chances d'être utiles :

- Des interventions novatrices et des programmes pilotes qui, s'ils s'avèrent réussis, peuvent être étendus ou répliqués.
- Des interventions dont on ne comprend pas bien l'impact et où on a besoin de meilleures informations pour décider s'il faut continuer à les financer ou s'il vaut mieux utiliser leur financement pour d'autres interventions.
- Des évaluations périodiques de l'impact d'un portefeuille d'interventions dans un secteur ou une région pour guider la politique, la conception d'interventions futures et les décisions de financement.
- Des interventions avec un profil plus risqué, comme un investissement important (actuellement et à l'avenir), un fort potentiel d'impacts négatifs significatifs ou des questions politiques sensibles.

En microfinance, l'analyse d'impact des interventions se justifie par le fait que les opérateurs en microfinance ont presque toujours pour objectif final la réduction de la pauvreté. Si ceux-ci ne font pas l'effort d'identifier les personnes qu'ils cherchent à cibler par le biais des services de microfinance, et de déterminer l'influence de ces services sur la vie de ces personnes, il devient difficile de justifier la microfinance en tant qu'outil favorisant la réduction de la pauvreté.

L'analyse d'impact désigne au sens large, tout processus visant à déterminer si une intervention a abouti au résultat recherché. En microfinance, l'analyse d'impact est le processus de détermination des effets de la microfinance en tant qu'intervention. Les effets étudiés dépendent des résultats recherchés (les objectifs de l'institution de microfinance). D'une manière générale, plus les objectifs sont restreints et moins l'analyse d'impact apparaît problématique.

Aujourd'hui, malgré une grande variabilité des objectifs des études d'impact (en fonction du commanditaire, de l'évaluateur, du moment où est réalisée l'étude...), il est possible de distinguer deux types de finalités :

- Production d'informations sur les interactions entre l'institution de microfinance (IMF) et son milieu, pour mieux comprendre, informer et innover.
- Evaluation et mesure d'indicateurs de changements dans un objectif de pilotage de l'IMF (adapter l'offre à la demande, prévenir ou comprendre les crises, ajuster les besoins d'accompagnement des IMF...) ;

Les niveaux d'interactions IMF-milieus abordés par ces études varient aussi selon les préoccupations du commanditaire :

- ↳ interactions IMF/clients et non clients (pris dans le cadre du ménage, de réseaux et d'organisations);
- ↳ interactions IMF/économie locale, filière de production, structure sociale villageoise ;
- ↳ interactions IMF/marché financier rural et économie régionale.

Malgré les évolutions récentes dans les méthodes d'impact des programmes de développement et notamment celui de la microfinance, il est largement admis que l'évaluation des impacts pose des problèmes particuliers. Certains estiment qu'une telle évaluation n'est même pas réalisable ou souhaitable au motif qu'elle porte sur des échéances « trop lointaines » et qu'elle « place la barre trop haut ». Des publications ainsi que des personnes entendues à ce sujet ont fait état de nettes divergences d'opinion sur le sens même du terme « impact ». La plupart conviennent que les impacts ne se limitent pas aux résultats immédiats des programmes, mais qu'ils se situent « à un niveau plus élevé » et renvoient à des effets à plus long terme et non à des résultats à court terme. La plupart estiment aussi qu'il est difficile d'imputer des impacts à des activités spécifiques.

Dans certains cas, l'opinion selon laquelle les impacts doivent se situer à des niveaux élevés et être clairement imputables à une intervention donnée peut avoir son origine dans une interprétation stricte de la notion d'évaluation de l'impact, assimilée à une évaluation reposant sur des expérimentations aléatoires ou sur d'autres techniques d'évaluation expérimentales ou quasi-expérimentales, destinées à mesurer la différence entre des résultats obtenus avec et sans l'intervention (analyse hypothétique). Une telle interprétation n'est pas défendable étant donné que le champ des expérimentations aléatoires est très restreint et qu'il existe d'autres méthodes permettant de recueillir des données d'évaluation valables.

Pour ces raisons, promouvoir une démarche pluridisciplinaire d'évaluation de l'impact, qui soit à la fois scientifiquement valide et opérationnellement pertinente, implique de réfléchir sur leur volet technique, mais également sur les processus et la participation des acteurs qu'elle doit susciter ; ainsi que sur les cadres institutionnels qui doivent en assurer la pérennité.

Section 2. Mesure de la performance des institutions de microcrédit

La microfinance est aujourd'hui un secteur croissant et diversifié. Des milliers d'institutions de microfinance (IMF) existent de par le monde, depuis les groupes d'entraide

communautaires jusqu'aux banques commerciales fournissant des services financiers à des millions de micro-entreprises et de ménages à faibles revenus. Ces IMF reçoivent un appui et des services non seulement des agences de bailleurs, mais aussi de la part d'investisseurs, de prêteurs, de réseaux, d'agences de notation, de sociétés de conseil en management et d'un ensemble d'autres prestataires spécialisés. Toutes ces organisations forment le secteur florissant de la microfinance au sens large.

Comme tout secteur d'envergure mondiale, la microfinance a besoin de se doter de normes reconnues à partir desquelles les IMF peuvent être évaluées. Les normes communes permettent aux dirigeants et aux administrateurs d'institutions d'évaluer de manière plus précise les performances de leur organisation. Les IMF qui appliquent les normes du secteur sont plus transparentes, autrement dit ces normes rendent plus difficile la dissimulation de mauvaises performances et facilitent l'établissement de références en matière de bonnes pratiques. Pour les IMF, l'existence de normes sectorielles peut faciliter la publication de l'information à destination des bailleurs, des prêteurs et des investisseurs à condition que les destinataires des rapports reconnaissent ces normes. Les références communes permettent aux IMF de parler la même langue que les autres acteurs de la microfinance, qu'ils soient voisins ou de l'autre côté de l'océan.

Les normes en microfinance font l'objet d'une reconnaissance croissante depuis le début des années 1990. En 1995, le SEEP Network a produit une monographie intitulée *Financial Ratio Analysis of Microfinance Institutions* qui s'est imposée comme un ensemble standard de 16 ratios suivis par les institutions de microfinance. En 2002, un effort conjoint associant des institutions de microfinance, le SEEP Network, des agences de notation et des bailleurs de fonds a abouti à la publication de règles sous le titre *Directives concertées pour la microfinance : Définitions de certains termes, ratios et retraitements financiers dans le domaine de la microfinance*. Ces directives ont été le résultat de discussions, négociations et compromis ardues visant à établir des définitions généralement acceptées pour le secteur. L'objectif premier était de fixer des définitions standard pour un certain nombre de termes financiers et de proposer une méthode standard pour le calcul de certains ratios financiers.

Pour donner une notion à la performance, il est intéressant de se focaliser sur le contenu et le contexte auquel elle est applicable. Sa mesure est construite par des indicateurs liés au type de l'activité menée et de ses objectifs. La microfinance figure parmi les moyens de lutte contre la pauvreté, en accordant des microcrédits aux personnes défavorisées, pour financer des activités génératrices de revenus. Elle est caractérisée, comme tous les domaines, par un consensus sur l'objectif général et par des conflits internes. La meilleure manière

d'aider les pauvres à avoir accès aux services financiers réside dans l'équilibre entre les deux missions de l'IMF. La microfinance présente des débats conflictuels entre deux écoles ayant des pensées contradictoires : l'approche institutionnaliste et l'approche welfariste. Les idées de ces deux approches varient entre deux caractéristiques du secteur, qui sont l'aspect solidaire et la viabilité financière des IMF. Pour réaliser leur double objectif ces institutions accordent de l'importance à la fois à la rentabilité et l'impact social de leur activité. Cela permet de dépasser le problème de l'arbitrage entre la réduction de la pauvreté et la viabilité de l'institution. Il vaut mieux comprendre comment les deux objectifs se complètent, afin de pouvoir améliorer, au fur et à mesure, l'un et l'autre. Le développement rapide de ce secteur a incité les responsables des IMF à adopter des mécanismes de gestion permettant de mieux saisir les performances de leurs institutions.

I. Performance des institutions de microfinance

L'objectif de cette section est de passer en revue différents indicateurs de performance des institutions de microcrédit. Mais d'abord, nous définissons les notions de microcrédit et de performance constituent le point central de nos analyses.

1) Microfinance et microcrédit

Depuis longtemps, on a fait valoir que les banques commerciales n'ont pas de crédit pour les personnes relativement pauvres qui ont besoin d'un crédit, ne sont pas en mesure d'offrir des garanties d'emprunt, mais qui avoir des idées d'investissement réalisables et prometteuses qui peuvent se concrétiser dans des entreprises rentables. Répondre à ce besoin intéresse les gouvernements, aux institutions caritatives et les investisseurs socialement responsables. De nouvelles institutions financières sont apparues qui sont en contact avec la communauté locale, qui peuvent obtenir des informations sur l'emprunteur à faible coût, et qui s'intéressent souvent non seulement au profit, mais aussi à la création d'emplois, à l'emploi des femmes, au développement et aux questions écologiques.

Ces nouveaux intermédiaires financiers, les IMF, accordent de petits prêts aux pauvres qui ne peuvent offrir que peu ou pas d'actifs collatéraux. Mais l'offre d'un tel microcrédit n'est pas limitée aux organisations à but non lucratif. Les institutions financières traditionnelles peuvent, et c'est souvent le cas, accorder des prêts aux personnes démunies dans le cadre d'une politique d'investissement socialement responsable. L'innovation la plus connue qui découle des programmes de microfinance est la méthodologie des prêts de groupe de pairs, dans laquelle les membres acceptent une responsabilité conjointe pour les prêts individuels accordés. Cette approche de responsabilité conjointe se traduit par de faibles niveaux de

défaut, mais il y a d'autres raisons pour le succès des taux de remboursement : des incitations dynamiques, des calendriers de remboursement réguliers et des substituts de garantie.

La microfinance se donne pour mission de briser le cercle de la pauvreté en proposant des outils de développement à la fois sociaux et financiers visant à améliorer la vie des bénéficiaires. C'est Muhammad Yunus qui a popularisé le microcrédit, en créant une "banque des pauvres" au Bangladesh (la Grameen Bank). Il a démontré qu'en prêtant de toutes petites sommes on peut changer durablement la vie des populations les plus pauvres.

Le microcrédit est l'octroi de petits prêts à des personnes très pauvres pour financer des projets d'auto-emploi qui génèrent des revenus.

Il s'agit d'une nouvelle approche pour lutter contre la pauvreté. Dans son cœur, il y a la nouveauté des institutions financières, souvent des organisations à but non lucratif, dont le but est de servir les personnes qui n'auraient pas accès à un prêt d'une banque commerciale traditionnelle. Le fait que les institutions de microfinance (IMF) ont tendance à ne pas fonctionner de la même manière que les banques traditionnelles ne signifie pas qu'elles ne s'intéressent pas à la rentabilité et à l'efficacité. Cependant, les outils existants pour évaluer la performance des institutions bancaires traditionnelles peuvent ne pas être appropriés dans ce nouveau contexte.

Le microcrédit a un fort impact en termes d'augmentation du pouvoir économique des bénéficiaires, de réduction de l'exclusion et de la vulnérabilité aux chocs économiques, mais il doit se comprendre avant tout comme un outil d'émancipation et d'autonomisation des populations.

2) Notion de la performance des IMF

De nos jours, un rôle de plus en plus écrasant compte tenu de la concurrence intense à tous les niveaux du marché revient à la performance. La Loi sur la concurrence régit toute activité menée, donc la plus faible, sans capacité d'adaptation étant supprimée de la concurrence, aussi économique, sociale ou environnementale, ont conduit à changer la réflexion et la conduite des institutions au niveau mondiale. À l'heure actuelle, la performance joue un rôle fondamental dans la survie des entités trouvées dans un l'adaptation aux exigences du marché par la mise en œuvre de nouveaux stratégies de gestion.

Ces stratégies doivent faire face aux éléments spécifiques de l'économie contemporaine, ce qui signifie un environnement compétitif, instable et turbulent et, dans ces circonstances, la viabilité des agents économiques ne peut pas être atteinte sans parler de la performance. Les entités économiques modernes doivent faire face aux exigences de la nouvelle économie mondiale, telles que les crises économiques mondiales, la libéralisation,

un rythme de croissance élevé de la concurrence, afin qu'ils puissent atteindre le objectifs prédéterminés, ayant le maximum d'effets avec le minimum d'effort, mais en même temps, il ne faut pas négliger les facteurs sociaux et environnementaux liés directement ou indirectement à la conduite de l'activité.

L'une des grandes discussions de la stratégie du marché contemporain se réfère aux déterminants des performances des institutions. Chercheurs et praticiens de divers domaines se sont focalisé d'expliquer le rendement de l'institution et d'identifier les sources de différents niveaux de performance interinstitutionnelle. (McGahan et porter 1997). Nicoletta Barbuta-misu (2008) affirme que la performance dans une institution moderne peut être comme un état de compétitivité atteint grâce à un niveau élevé d'efficience et de la productivité, ayant pour objectif d'assurer une position durable sur le marché.

Nadia si Cătălin Albu (2005) considère le concept de performance comme n'étant pas facile à définir, car il s'agit d'un concept ambigu et intégrateur. Les moyens de la performance sont le succès, la compétitivité, la réalisation, l'action, l'effort constant, elle optimise le présent et protège l'avenir. La performance est créée par une société par le biais de rapports environnementaux, suivant la façon de créer de la valeur.

Le concept de performance est analysé dans le temps, étant directement influencé par les critères d'évaluation de celui-ci, ainsi nous pouvons trouver les périodes suivantes:

- entre 1957-1979, période où l'évaluation de la performance n'a pas connu une convergence, celle-ci étant définie sur la base d'une gamme de critères d'évaluation, tels que: rentabilité, productivité, créativité, flexibilité, adaptabilité, croissance, développement, pénétration du marché, planification, qualité des personnel
- entre 1981 et 1994, période où le rendement est défini comme étant une norme du niveau de réalisation des objectifs organisationnels et stratégiques; Ainsi, il est considéré qu'une activité est réussie si elle atteint les objectifs. Sous ces circonstances, le rendement dépend de multiples objectifs établis;
- entre 1995-2000, lorsque la performance est définie en fonction de la productivité et l'efficacité de l'entité économique, donc, par le biais de la productivité, les résultats obtenus aux moyens concernés sont signalés, et au moyen de efficacité, les résultats obtenus aux résultats escomptés;
- de 2000 jusqu'à présent, lorsque la performance est définie en fonction de la valeur de création. Le succès d'une activité d'entreprise réside dans sa capacité à identifier les sources de création de valeur et de les exploiter correctement. La valeur est jugée tant du point de vue des produits que de l'organisation dans son ensemble.

Tout au long de ces périodes, une transition progressive est faite à partir de la performance économique à la performance organisationnelle et sociale, puis à l'échelle mondiale.

La performance a évolué au même titre que le développement de la société, l'adaptation aux conditions sociales et environnementales de la période à laquelle la référence de performance est faite. Iulia Jian (2007) dans le livre « Evaluarea, prezentarea si performantei întreprinderii », fait une présentation détaillée de la notion de performance, tout au long de son évolution, dont elle a été jugée pertinente de point de vue des auteurs suivants:

- Georgopoulos et Tannenbaum (1957) considèrent qu'il s'agit de l'équivalent de l'efficacité organisationnelle, qui représente le degré avec lequel une organisation, en tant que système social et en gardant à l'esprit quelques ressources et moyens limités, réalise ses objectifs sans un effort excessif de ses membres. Les critères utilisés pour évaluer les performances sont: productivité, souplesse, tensions inter organisationnelles;
- Yacht et rivage (1967) définir la performance comme étant l'entreprise capacité d'exploiter l'environnement afin d'obtenir des ressources rares et essentielles pour sa fonction;
- Price (1968) considère que la performance est synonyme d'organisation l'efficacité, et il utilise les éléments suivants comme critères d'évaluation des performances: productivité, conformité, institutionnalisation;
- Labrousse (1971) caractérise la performance de l'entreprise, pendant cette période, être une chaîne d'attributs spécifiques à elle: une entreprise capable de faire face à la concurrence, une entreprise bien gérée qui parvient à quantifier ses efforts productifs et les coûts minimaux, une entreprise capable d'exploiter une niche et d'établir un élargissement important;
- Moh (1972) identifie comme critères d'évaluation du rendement: productivité, souplesse, adaptabilité; productivité, efficience, satisfaction, souplesse, développement, survie;
- Harrison (1974) définit la performance comme le résultat final de l'évaluation effort.
- Shashua et Goldschmidt (1974) sont les premiers chercheurs qui ont réussi à définir le concept de performance financière, selon les critères suivants: bénéfice marge, rentabilité des actions, rentabilité du capital, taux de capital de fonctionnement, taux

d'activité. Ces critères représentent simplement des indicateurs pour mesurer la rentabilité et situation financière, indiquant la performance de l'entreprise ;

- ، Klein (1976) soutient que le rendement est une notion subjective et relative, mentionnant six indicateurs qui mettent en évidence la performance de l'entreprise: la croissance de la valeur ajoutée, le rendement des capitaux engagés, la croissance des actifs fixes, main-d'œuvre, couvrant les besoins opérationnels du Fonds de roulement, la responsabilité par rapport à la capacité d'autofinancement;
- ، Dubois (1979) ne définit pas la performance, mais il l'évalue en utilisant cinq indicateurs de cotation: croissance, rentabilité, productivité, responsabilité, solvabilité;
- ، Bourguignon (1995) définit la performance comme déterminée par la réalisation des objectifs organisationnels;
- ، Burlaud et Langlois (1999) estiment que le rendement n'est pas mauvais ou bon lui-même. C'est la même performance qui peut être évaluée aussi bien si l'objectif est modeste, ou aussi mauvais si l'objectif est ambitieux;
- ، Cohen (1995) fait une comparaison entre performance et efficience et il soutient que l'évaluation du rendement consiste à comparer un indicateur indiquant le résultat de l'entreprise et un indicateur monétaire lié aux moyens employés;
- ، Lorino (1995) considère que la performance pour une entreprise signifie tout ce qui contribue à l'amélioration du couple valeur-coût et non seulement ce qui contribue à la diminution des coûts ou à l'augmentation de la valeur;
- ، Porter (1986) estime que la performance de l'entreprise dépend de la capacité pour créer de la valeur pour ses clients;
- ، Marmuse (2000) définit la performance comme étant celle qui permet de maintenir une distance de la concurrence à long terme en étant très motivé (basée sur les systèmes gratifiants) s'appliquant à tous les membres de l'organisation;
- ، Waterman (1995) assimile la performance au concept d'excellence, qui repose sur quatre facteurs: l'efficacité de l'organisation, l'identité sociale, la réalisation des objectifs et la réputation des organisations.

La performance continue est l'objectif ultime qui est destiné à être atteint par toute organisation, car ce n'est qu'en atteignant qu'il peut croître et développer de nouveaux progrès. Cela représente la clé de quantification la plus importante du succès d'une entité.

À l'heure actuelle, l'objectif est de réaliser une performance globale qui est déterminée et conditionnée par un mélange de paramètres internes et externes, techniques et humains, qualitatives et quantitatives.

Dans les conditions d'un environnement qui dénote moins de stabilité, les entités doivent être capables de prendre des décisions stratégiques nécessaires pour maintenir un équilibre et pour être en mesure d'aborder et de mettre en œuvre des stratégies pour l'avenir, des stratégies qui permettent de maintenir les institutions en santé inaltérée. Ainsi, nous ne pouvons pas mettre en discussion la compétitivité d'une entité dans les conditions d'un mouvement turbulent, fluctuant et un environnement particulièrement compétitif sans parler de performance. Cette approche a commencé par la prémisse que toute entité économique a pour objectif d'obtenir des performances dans la conduite de l'activité.

Ainsi, les chercheurs et les praticiens ont essayé d'entrer dans les problèmes de la définition du concept de performance, à partir de ses débuts jusqu'à présent, en suivant la voie prise par ce concept de la définir selon une série de critères tels que: la rentabilité, la productivité, souplesse, adaptabilité, croissance, pour la définir comme le niveau d'atteinte des objectifs organisationnels; à l'évaluer en fonction de la productivité et de l'efficacité de l'entité économique; à son approche contemporaine comme la création de valeur.

Le concept de performance relatif aux IMF est une question vitale et cruciale pour de nombreuses raisons telles que : pour assurer une utilisation efficace et efficiente des milliards de dollars injectés dans les programmes de microfinance, aider également les régulateurs dans le contrôle et le suivi des IMF.

L'inefficacité des IMF représente une contrainte majeure sur le développement de l'industrie de la microfinance. Par conséquent, la mesure de la performance est un outil de gestion des IMF et une exigence de durabilité. Évaluer ce qu'est une IMF en examinant son développement en vue d'atteindre ses objectifs. Toutefois, la littérature n'a pas montré qu'il existe un instrument généralement accepté ou une définition relative à la signification de la performance des IMF. Les IMF sont des institutions financières uniques de nature sociale et à but non lucratif dont la performance a été conventionnellement évaluée par les moyens suivants des ratios financiers. Les mesures quantifiables habituelles du succès (chiffres des bénéfices rapportés dans les états financiers) ne sont pas utiles pour mesurer la durabilité d'une IMF et le degré de son rayonnement. Cependant, il existe un consensus général sur le fait que la durabilité et l'impact sont des concepts centraux et que les deux sont des objectifs fondamentaux de la microfinance tels qu'énoncés par le CGAP, le SEEP.

La plupart des IMF tentent d'atteindre les objectifs financiers et sociaux corrélés, en gérant un double résultat net où une bonne performance financière permet la réalisation de la mission sociale.

La performance sociale est l'interprétation efficace de la mission sociale d'une IMF dans la pratique. L'évaluation d'impact est promue par les parrains et les praticiens des programmes afin qu'ils puissent comprendre ce qui est atteint et améliorer l'efficacité et l'efficacité de leurs activités. D'autres mains, les outils et les techniques actuellement disponibles pour évaluer l'efficacité de la performance de l'institution bancaire traditionnelle peut ne pas convenir dans ce nouveau contexte.

II. Indicateurs de performance des institutions de microfinance

La récente tendance émergente de l'industrie de la microfinance au Maroc a conduit à une plus grande transparence et viabilité financière des institutions de microfinance (IMF). Cette tendance n'est pas rare pour toute industrie naissante et en pleine croissance. Un aspect important de cette tendance a été de concentrer davantage indicateurs financiers et institutionnels pour mesurer l'impact et le rendement des IMF. Cependant, il est difficile pour atteindre la transparence et la viabilité sans normes (uniformes) des mesures pour évaluer la situation financière, l'impact et la performance. Il est également reconnu que l'élaboration de normes contribue également à bâtir des mesures pour amener le secteur vers l'autorégulation.

Une variété de mesures a été utilisée globalement pour mesurer la performance des IMF, dont beaucoup ont été reconnues comme des indicateurs standards. Un examen plus approfondi de ces mesures révèle que ces indicateurs sont calculés et appliqués de différentes façons. Pour surmonter ce problème, des institutions de financement des institutions de microfinance ont initié le processus d'élaboration de normes sectorielles pour l'industrie de la microfinance.

L'établissement d'indicateurs et de procédures normalisés est tout à fait complexe et ardu, surtout lorsqu'il s'agit de parvenir à des normes par le biais du mode consensuel. Compte tenu de la diversité des modèles, les caractéristiques géographiques, l'économie locale et l'infrastructure et sur le dessus-l 'idéologue, tous les ces facteurs combinés, fournir une raison encore plus forte, de développer des indicateurs communs entre les différents partenaires par le biais du processus de consolidation du consensus.

Bien que l'établissement de normes minimales de performance financière, est un chemin de rupture pour promouvoir la transparence dans les rapports des IMF et de faire des comparaisons entre les IMF plus significatives,

Toutefois, les compétences appropriées et l'écart d'information entre les praticiens de la microfinance restent un obstacle majeur à l'utilisation à grande échelle des normes par les IMF.

1) La performance financière des IMF

La performance financière d'une IMF peut être définie comme sa capacité à couvrir par ses produits, l'ensemble de ses charges et dégager une marge pour financer sa croissance. En d'autres termes, c'est la capacité qu'a une IMF de mener ses activités, en se passant des subventions sous forme de prêts concessionnels ou subventionnés. Pour Adair. P. et al. (2010) La performance financière (PF) est mesurée essentiellement par l'autosuffisance financière et opérationnelle ainsi que par la réalisation d'une rentabilité maximisant l'efficacité et la productivité du personnel.

Pour être un levier efficace du développement, la microfinance doit changer d'échelle et s'engager sur la voie de la pérennité financière. Depuis plus de dix ans, la plupart des acteurs du secteur ont soutenu ces priorités et leurs efforts portent des fruits : un nombre croissant d'IMF a atteint le seuil de viabilité, banques commerciales et investisseurs privés s'associent au secteur. Mais ce processus de maturation a parfois créé une tension pour les IMF entre leur mission sociale (toucher les exclus, renforcer leurs capacités, etc.) et leurs objectifs financiers (couvrir les coûts de l'offre de services). Certains observateurs pointent même des dérives liées à la banalisation de pratiques financières qui s'inscrivent dans une démarche purement commerciale sans se soucier des risques sur les bénéficiaires et des limites, voire des effets négatifs, de leur impact social.

i. Qualité du portefeuille

La source de risque la plus importante pour une institution financière réside dans son portefeuille de crédits. Non seulement le portefeuille de crédits est – et de loin - l'actif le plus important pour une IMF, mais en outre, la qualité de cet actif et donc le risque qu'il pose pour l'institution, est assez difficile à mesurer. Pour les institutions de microfinance, dont les crédits, typiquement, ne sont pas couverts par des garanties facilement réalisables, la qualité du portefeuille est absolument cruciale. Heureusement, beaucoup d'institutions de microfinance ont appris à gérer un portefeuille avec une très bonne qualité. Typiquement, dans beaucoup de pays, les meilleures institutions de microfinance surpassent leurs consœurs, à savoir les banques commerciales. La mesure la plus couramment utilisée pour la qualité du

portefeuille dans l'industrie de la microfinance est le portefeuille à risque (PaR), qui mesure en fait la partie du portefeuille qui est « contaminée » par les impayés, en pourcentage du portefeuille total. Bien que d'autres mesures soient régulièrement utilisées, le PaR s'est imposé comme l'indicateur de choix. Il est facilement compréhensible, ne sous-estime pas le risque, et est comparable entre institutions. Un microcrédit est généralement considéré comme étant en situation de risque, s'il présente un retard de paiement de plus de 30 jours. Cette règle est bien plus sévère que les pratiques des banques commerciales, mais ceci est justifié par le manque, en microfinance, de garanties facilement réalisables. En plus de l'indicateur Portefeuille à Risque, trois autres indicateurs relatifs à la qualité du portefeuille et les risques qui y sont associés : le ratio Perte sur Créances, le ratio Dotation aux Provisions et le ratio Couverture de Risque.

Les prêts de groupe avec des garanties conjointes et multiples sont souvent utilisés comme un mécanisme pour minimiser le risque d'échec, améliorer la performance des portefeuilles des IMF, et atteindre la viabilité financière (Pitt et Khandker, 1998; Ghatak, 1999; Armendariz de Aghion et Morduch, 2000; Laffont et Nguessam, 2000). Cull et al. (2007) notent que les prêts de groupe ont un impact positif sur la qualité du portefeuille de prêts des IMF. En effet, ils montrent que le risque du portefeuille augmente le taux d'intérêt appliqué à la plupart des IMF utilisant des prêts individuels, et qu'au-delà du seuil de 60%, une augmentation de ces taux n'est pas associée avec des bénéfices à long terme pour ce dernier, ce qui n'est pas le cas pour les IMF qui sur la méthodologie de prêt aux groupes de solidarité.

ii. Efficacité et productivité

Les indicateurs d'efficacité et de productivité sont des mesures de performance qui montrent la manière dont les institutions rationalisent le traitement de leurs opérations. Les indicateurs de productivité reflètent la quantité d'output par unité d'input, alors que les indicateurs d'efficacité prennent en compte en plus le coût des inputs et/ou le prix des outputs. Etant donné que ces indicateurs ne sont pas facilement manipulables par le management, ils sont plus facilement comparables entre les institutions que par exemple les indicateurs de rentabilité comme la rentabilité sur fonds propres et la rentabilité sur actifs. D'un autre côté, les indicateurs de productivité et d'efficacité sont des indicateurs de performance moins complets et détaillés que ne le sont ceux du groupe de rentabilité. Les institutions de microfinance ont des taux d'efficacité bien plus bas que ceux des banques commerciales parce que ramené par dollar, l'activité de microcrédit nécessite beaucoup de main-d'œuvre : un prêt de cent dollars exige autant de travail administratif qu'un prêt mille fois plus élevé. Dans une

IMF, les coûts administratifs peuvent être de 15, 20 ou même 30\$ par tranche de 100\$ du portefeuille de crédits, ce qui donne un ratio d'efficacité de 15, 20 ou 30%, alors que dans une banque commerciale, des ratios d'efficacité de 1.5, 2 ou 3% sont monnaie courante. Ainsi, les économies d'échelle ont nettement moins d'impact qu'on ne le croit sur l'efficacité des IMF à cause des coûts variables élevés qui sont liés au traitement des microcrédits. Si le portefeuille de crédits d'une IMF excède \$2 à 3 millions, la croissance n'apportera pas nécessairement de gain significatif sur l'efficacité et des petites IMF peuvent parfois être plus efficaces que leurs grandes consœurs. Le guide présente quatre indicateurs pour mesurer la productivité et l'efficacité: le ratio Charges d'Exploitation, le ratio Coût par Emprunteur, le ratio Productivité du Personnel, et le ratio Productivité des Agents de Crédit.

Les IMF qui affectent une partie du salaire à la performance financière mènent aux résultats de satisfaction positifs exprimés (CGAP, 2006). Staffs a prouvé que l'expertise technique dans le domaine de la microfinance est également une condition préalable pour la sélection et le suivi des projets à financer. De plus, les IMF devraient adopter des pratiques en se concentrant davantage sur la relation client afin d'augmenter leur gestion du rendement (Churchill, 2000; Schreiner, 2003; Norell, 2001).

iii. Gestion financière

La gestion financière s'emploie à garantir un niveau de liquidités suffisant afin de couvrir les obligations d'une IMF en termes de décaissement des crédits à ses emprunteurs et de remboursement des emprunts à ses créanciers. Même si la gestion financière est une fonction de back-office, les décisions dans ce domaine peuvent directement influencer le résultat financier d'une institution. Des erreurs dans la gestion des liquidités ou du change peuvent aisément compromettre une institution qui possède un traitement opérationnel efficace et une gestion saine. L'importance de l'adéquation des liquidités, et donc de la gestion financière, devient plus importante encore lorsque l'institution effectue aussi la collecte d'épargne. La gestion financière peut aussi avoir un impact non-négligeable sur la rentabilité de l'institution suivant l'habileté avec laquelle les liquidités sont gérées. Enfin, la gestion du risque de change et des maturités des actifs et des emprunts est du ressort de la gestion financière. Ces deux activités sont des domaines à risques potentiels importants pour une IMF et soulignent l'importance d'une gestion qualifiée des finances. Il existe trois indicateurs pour évaluer la gestion financière d'une institution de microfinance : le ratio Charges de financement, le ratio Coûts des Ressources, et le ratio Dettes/Fonds Propres.

Contrairement aux banques commerciales, la structure de compensation des prêts aux IMF devrait inclure le taux d'intérêt comme le coût de l'argent, le conseil de l'éducation, le

comité de suivi et le comité consultatif de recouvrement. Comme le part des fonds propres des IMF, les IMF peuvent également augmenter leurs prêts, soit dette ou d'accepter des dépôts plus importants de leurs clients. Ce résultat laisse une augmentation supplémentaire de la portée de leur travail et de leur viabilité financière.

Par conséquent, pour atteindre la viabilité financière, les IMF devraient fixer taux d'intérêt élevés pour couvrir ses dépenses.

iv. Rentabilité

Les indicateurs de rentabilité, tel que, la rentabilité sur fonds propres et la rentabilité sur actifs reflètent la performance de l'ensemble des domaines de l'institution. Si la qualité du portefeuille ou l'efficacité des opérations est faible, cela sera reflété dans la rentabilité. De par leur nature d'être un agrégat impliquant beaucoup de facteurs, l'interprétation des indicateurs de qualité peut être très difficile. Le fait qu'une IMF ait une rentabilité sur fonds propres élevée en dit très peu pourquoi il en est ainsi. Tous les indicateurs de performance peuvent être d'une utilité limitée (en fait, ils peuvent être aussi trompeurs) s'ils sont vus de manière isolée et ceci est généralement le cas pour les indicateurs de rentabilité. Afin de comprendre comment une institution réalise ses profits (ou pertes), l'analyse doit également prendre en compte d'autres indicateurs qui éclaireront sur la performance opérationnelle de l'institution, tel l'efficacité opérationnelle ou la qualité du portefeuille. L'analyse de rentabilité est d'autant plus compliquée qu'un nombre significatif d'institutions de microfinance reçoit encore des dons et des prêts subventionnés. « Comparer des pommes avec des pommes » a toujours été un problème en microfinance, parce que les subventions sont toujours très répandues et les pratiques comptables varient largement. La créativité en comptabilité peut avoir un impact étonnant sur les profits. Normalement, les auditeurs externes, l'administration fiscale, et les autorités de contrôle bancaire essayent de limiter ce type de créativité, mais la microfinance n'est pas encore une industrie normée. Les auditeurs externes ont été, en général, lents à s'adapter à la microfinance, peu d'IMF sont sujettes à la taxation, et encore un plus petit nombre d'entre elles sont soumises aux autorités de contrôle bancaire. Cela signifie qu'il faut une attention plus particulière lors de l'analyse d'une institution de microfinance. Un simple exemple pourra illustrer ceci. Les Banques n'ont généralement pas beaucoup de latitude pour fixer leurs réserves pour pertes sur créances. Les autorités de contrôle et l'administration fiscale leur donnent des instructions et les auditeurs externes en contrôlent leur application. Cependant à ce jour, peu d'IMF sont devenues des institutions financières agréées et, pour celles qui ne le sont pas, il leur est facile de changer spectaculairement leur rentabilité

simplement en ajustant le niveau de leur réserve pour pertes sur créances. Un analyste qui se focaliserait exclusivement sur la rentabilité ne pourra absolument rien détecter.

La performance financière d'une IMF peut être définie comme sa capacité à couvrir ses coûts opérationnels et financiers. L'indicateur commun de la situation financière la performance est le rendement des actifs (ROA), qui reflète la marge bénéficiaire ainsi que l'efficacité de l'institution (Bruett, 2005, Cull et al. 2007; Hartarska, 2005; Lafourcade et al. 2006; Mersland et Strom, 2009). Offre des IMF prêts à des taux subventionnés (inférieurs au taux du marché) qui réduisent les fardeaux et donc augmenter le revenu net. Ces IMF sont fortement subventionné puis réaliser en même temps une forte rentabilité.

2) La performance sociale des IMF

Les IMF s'inscrivent dans une vision qui prend en compte une multiplicité d'objectifs (pérennité financière, impact économique et social sur les clients, voire protection de l'environnement). Il apparaît alors indispensable de s'intéresser à la façon dont ses institutions définissent leur mission et la mettent en pratique dans leur mode de gouvernance (définition d'une stratégie, prise de décision et responsabilités des acteurs, traduction en actions spécifiques, contrôle interne, système d'information et de gestion, etc.). En effet, le contexte général suscite de nombreuses interrogations sur l'évolution du secteur de la microfinance : développement des approches « commerciales » avec une exigence plus forte de rentabilité, nouveaux acteurs bancaires et investisseurs privés, recul des appuis directs des bailleurs publics aux IMF. En parallèle, sa contribution à un ensemble d'objectifs sociétaux tels que la lutte contre la pauvreté, le développement local ou la réduction des inégalités sociales fait toujours débat.

Le secteur de la microfinance est à la croisée des chemins. Les IMF ont montré leur capacité à offrir de façon durable aux exclus des systèmes bancaires classiques des services financiers diversifiés et adaptés (petites sommes, remboursements réguliers, ciblage des activités des ménages pauvres, contacts directs avec des agents de crédits locaux, etc.). Elles ont imaginé des garanties non traditionnelles et ont développé des systèmes basés sur la solidarité, la proximité et la participation pour accroître la confiance et pour atténuer les barrières sociales et informationnelles entre les clients et l'institution. Les bénéficiaires apprécient ces services et remboursent généralement bien les prêts.

Aujourd'hui, divers acteurs du secteur s'interrogent pourtant sur les performances sociales et la responsabilité sociale de la microfinance. Ces réflexions s'inscrivent en particulier dans une recherche plus générale de sens dans le secteur de l'économie, et la progression des approches autour de la responsabilité sociale des entreprises (RSE). En

microfinance, différentes initiatives sur la mesure et la gestion des performances sociales se sont constituées autour d'un certain nombre de réseaux de praticiens qui ont échangé sur leurs expériences et leur vision des performances pour aboutir à des outils de suivi. On voit ainsi progresser dans le secteur de la microfinance, et en lien avec lui, dans le secteur financier en général, les concepts de finance responsable comme en témoignent diverses rencontres et propositions internationales récentes.

Les IMF déploient des efforts afin de servir ceux ou celles qui sont constamment exclus des systèmes financiers. En effet, ces IMF peuvent sélectionner, surveiller les microprojets de sa clientèle, réduire les coûts de transactions et résoudre les obstacles socioéconomiques et culturels. Leur fonctionnement repose sur les liens sociaux et la proximité avec les bénéficiaires en s'installant dans les zones rurales, en les contactant et en leur offrant des séances de formation. En outre, elles se basent sur le travail de groupe et elles répondent aux attentes des populations pauvres en leur offrant des prêts de petites sommes et des remboursements réguliers. Ces efforts, visant à étendre les services de microfinance aux populations non desservies par les institutions financières, définissent la portée sociale «*Outreach* ». Toutefois, les IMF doivent déterminer quel groupe cible doit-elle satisfaire en terme de services de microfinance.

La pauvreté est par nature multidimensionnelle, comprend différents aspects du statut économique et social des ménages. Capturer ces dimensions nécessite des indicateurs à la fois quantitatifs et qualitatifs. En effet, elle est définie quantitativement comme étant un certain revenu par personne par jour ou par an, sans la disposition d'un patrimoine, mais elle est aussi qualitative où elle tient compte des conditions de vie. Elle peut intégrer des données telles que les besoins de la nourriture et d'habillement, la disponibilité d'un logement, le niveau d'instruction, les soins de santé, l'émancipation des femmes, le degré d'intégration dans le milieu social, etc.

Selon le sommet du microcrédit de 2015, les plus pauvres sont ceux qui se situent dans la moitié inférieure du groupe des personnes qui vivent en dessous du seuil national de pauvreté. Le CGAP définit aussi ce seuil à l'aide d'un ratio « *le solde moyen des crédits / PNB par habitant* » ; si ce ratio est inférieur à 20%, alors il s'agit d'une population très pauvre. Pour la banque mondiale aussi, les pauvres sont ceux dont le niveau de consommation est de moins de 2 dollars par jour et les plus pauvres sont ceux dont le niveau de consommation est de moins d'un dollar par jour. Dans ce cadre, l'accessibilité élargie de ces pauvres aux services financiers apparaît comme l'objectif le plus important des IMF au sein

de la communauté. Mais la question qui se pose est de savoir si ces IMF arrivent à atteindre les plus pauvres ?

Afin de mesurer cette portée sociale, certains indicateurs « *outreach indicator* » peuvent être utilisés en termes d'étendue ou en termes de degré. L'étendue « *scale of outreach* » correspond aux nombres de clients servis et aux volumes des services comme le total de l'épargne en dépôt et l'encours total du portefeuille. Le degré de la portée « *depth of outreach* » permet de savoir le niveau socioéconomique de la clientèle servie par les IMF, c'est-à-dire le niveau de pauvreté de ces clients (les populations à très faible revenu, les populations rurales, les femmes et/ou les chômeurs.). Schreiner (2002) compose ces indicateurs de la portée sociale en proposant six dimensions dont chacune peut également soutenir une composante de la valeur sociale. Ces six dimensions sont la valeur de la portée « *worth of outreach* », le coût de la portée « *cost of outreach* », l'étendue de la portée « *scope of outreach* », la longueur de la portée « *length of outreach* », le degré de la portée « *depth of outreach* » et la largeur de la portée « *breadth of outreach* ».

Quelques études se sont attachées à étudier les résultats de cette portée sociale. Celles consacrées à l'analyse des caractéristiques des clients des IMF montrent que certaines institutions de microfinance ont tendance à être exclusives et ne sont pas accessibles à toutes les catégories de la population. Bien que les clients ne sont pas nécessairement parmi les plus pauvres, l'analyse de leurs caractéristiques montre qu'il s'agit d'une clientèle composée de la population pauvre ou vulnérable, des individus pratiquant des activités productives de survie, qui n'ont pas accès aux banques et qu'il s'agit majoritairement d'une clientèle féminine. Ce dernier point est particulièrement significatif dans plusieurs programmes tels que le cas de Bancosol-Bolivie (74% des femmes), de BRAC Bangladesh (75%), de la Grameen Bank (95%) et de nombreux programmes d'Afrique de l'Est et Australe (Kenya, Malawi, Cameroun...). Certes, la portée varie selon le type de l'IMF et les régions mais le taux de couverture reste faible. Cela peut être expliqué de plusieurs façons. D'abord, les IMF atteignent le plus grand nombre d'épargnants donc elles préfèrent n'emprunter qu'aux membres qui ont pu gagner qui ne sont pas les plus pauvres. Ensuite, les institutions essaient de prêter à une population moins risquée et gèrent des micro-entreprises et que leur affaires marchent de mieux en mieux.

Enfin, il n'est pas impossible que ces clients aient emprunté quelques années plus tôt, que les crédits antérieurs leur aient permis d'améliorer leur situation, qu'ils continuent tout naturellement d'utiliser les services de cette institution en renouvelant leurs lignes de crédits.

Ceci encourage les IMF à se contenter de leur portefeuille « clients » actuel et d'éviter de prendre le risque supplémentaire qu'ils auraient pu courir s'ils avaient choisi de cibler une nouvelle clientèle ; de ce fait la gestion de ces crédits est moins coûteuse. Toutefois, en retournant aux mesures de la performance sociale, elles ne se mesurent pas seulement par le pourcentage de leurs clients pauvres ou par le degré de pauvreté de leurs clients. Mais plutôt ce sont surtout les changements qui comptent.

Les systèmes d'évaluation utilisés jusqu'à présent dans le secteur de la microfinance se focalisent essentiellement sur la mesure des performances financières. Les informations sur les performances sociales des IMF ont été jusqu'à récemment plutôt rares ou sujettes à discussion, comme le montrent les débats autour des études d'impact (Hulme et Mosley, 1996; Morduch, 2000; Pitt et Khanker, 1999; Cerise, 2003). L'idée selon laquelle les actions de la microfinance ne pouvaient plus simplement être guidées et évaluées à l'aune de la performance financière a petit à petit fait son chemin dans le secteur de la microfinance, suite à l'observation de dérives et de crises telles que le surendettement de clients ou les effets négatifs sur les liens sociaux des fonctionnements de certains groupes dits « solidaires ». Dans ce contexte, diverses initiatives ont vu le jour depuis le début des années 2000 pour faire valoir l'importance, pour le développement comme pour la pérennité des institutions de microfinance, des objectifs sociaux et de leur valorisation. Encore faut-il en faire la démonstration avec des outils de pilotage et des démarches d'évaluation adéquats. Des réticences se manifestent également, en particulier sur la complexité et la subjectivité de ce type de mesure.

A ce jour, les résultats de différentes initiatives sont particulièrement novateurs, avec des éléments concrets de mesure des performances sociales et des démarches pour s'articuler avec la gestion quotidienne et les questions stratégiques des IMF.

L'intérêt porté à la performance sociale par l'industrie de la microfinance dans le monde reflète tout naturellement la philosophie originelle du microcrédit laquelle, plus qu'offrir des services financiers, visait d'abord à aider les couches de la population les plus démunies à accéder à des ressources financières et à des prestations non financières de nature à leur permettre d'accroître leurs revenus et améliorer leurs conditions de vie. Après les décennies où les bailleurs de fonds et les investisseurs mirent l'accent sur le nécessaire arrimage des institutions de microfinance (IMF) au secteur financier, exigeant de ces dernières la présentation d'états et d'indicateurs qui reflètent une saine situation financière, au détriment de toute considération sociale, nous assistons ces dernières années à un juste retour du balancier vers les préoccupations qui avaient animé les pionniers du microcrédit,

entièrement dédiées à l'époque à l'amélioration des conditions des populations cibles. Et c'est ainsi que l'on a observé ces dernières années les acteurs de la Microfinance (bailleurs de fonds, fonds d'investissements, institutions de microfinance, agences de notation...) déployer des efforts soutenus vers l'émergence et le développement d'institutions de microfinance socialement plus responsables envers leurs clients. Cet objectif est devenu aujourd'hui une nécessité pour les institutions de microfinance qui intègrent désormais la satisfaction des besoins de leurs clients dans leur mission sociale. Être socialement responsable envers ses clients consiste pour une IMF à évaluer l'accomplissement des objectifs sociaux qu'elle s'est fixés. Ceux-ci varient naturellement d'une IMF à une autre. Ils concernent aussi bien la réduction de la pauvreté que la création d'emploi, la protection des clients que le développement d'entreprises. Une telle évaluation s'effectue aujourd'hui grâce à des outils à la fois faciles d'usage et efficaces, dont principalement la sociale performance indicators SPI4, MIMOSA, Factsheet. Ces outils sont mis à la disposition des institutions de Microfinance soucieuses afin qu'elles soient en phase avec les attentes des populations qu'elles desservent, de jouer le rôle social attendu d'elles, d'évaluer objectivement la manière dont elles mènent leur mission. Les éléments révélés par l'évaluation de leur performance sociale leur permettent d'une part de pratiquer une finance éthique, équitable, sans risque, et d'autre part d'offrir à leurs clients des services financiers et non financiers à forte teneur sociale. La conjugaison de la performance sociale avec les exigences d'équilibre financier augure d'une nouvelle ère pour les institutions de microfinance où, intégrées au paysage socio-économique et financier, elles pourront revendiquer une contribution réelle à l'inclusion financière des couches démunies de la population et à l'amélioration de leurs conditions de vie.

La demande de transparence en matière de performance sociale des IMF a été croissante. Cependant, les indicateurs chargés de mesurer les résultats sociaux n'ont pas été acceptés à échelle universelle, malgré des objectifs doublement nets – des retours financiers et sociaux. Récemment, des controverses allant d'une rentabilité excessive et de taux d'intérêts usuraires, à l'accroissement du surendettement des clients et de cas d'abus de ces derniers, sont devenus un fléau pour le secteur et ont remis sa réputation sociale en question.

Les affirmations aux termes desquelles l'impact social en matière de développement de la micro finance pourrait être exagéré, ou portant réellement atteinte à ceux qu'ils cherchaient à aider, ont fait surface, forçant l'industrie à se réévaluer, ainsi qu'à réévaluer sa responsabilité sociale envers plusieurs parties prenantes. Des initiatives telles que le Social Performance Task Force (SPTF) (Groupe de Travail en matière de Performance Sociale), MF-

Transparency (Transparence de la Micro Finance), le Center for Financial Inclusion's Smart Campaign on Client Protection Principles (Centre pour l'Inclusion Financière de Campagnes Intelligentes en matière de Principes de Protection des Clients), de pair avec les ratings sociaux, ont tous contribué à accroître la transparence et la prise de conscience en matière des meilleures pratiques. Il existe de nombreux défis lorsqu'il s'agit d'évaluer la performance sociale d'une IMF. Les IMF possèdent non seulement un vaste éventail de missions sociales et d'objectifs stratégiques, leurs perspectives quant à ce qui doit être « social » varient également de manière considérable. Certaines IMF se centrent sur les femmes, la pauvreté rurale, ou la jeunesse, tandis que d'autres souhaitent accroître leur accès aux services financiers ou offrir des services non financiers. Il existe des situations où les IMF qui ne déclarent pas de mission sociale ouvertement peuvent atteindre des résultats sociaux beaucoup plus solides que celles dont les missions sociales sont puissantes. Les nuances contextuelles sont essentielles étant donné la nature hautement subjective de cette facette de la micro finance. La mesure de la performance sociale en est à ses tout premiers débuts, avec peu d'indicateurs quantitatifs largement acceptés, afin de stocker les résultats sociaux des opérations d'une IMF.

Ce chapitre relatif à la performance sociale introduit trois métriques quantitatives universelles afin de commencer à mesurer la dimension sociale. Le quatrième indicateur n'est pas aussi largement utilisé, mais il s'agit d'une bonne manière de mesurer l'utilisation efficace des ressources. Malgré la grande attention portée aux taux d'intérêts appliqués par les IMF, une analyse des taux annuels en pourcentage (APR) ou des taux d'intérêt en vigueur (EIR) est impossible de mener à bien en raison de la limitation des données (les statistiques à l'échelle des IMF, des pays et des régions ne sont pas disponibles à grande échelle). Étant donné la nature qualitative de l'analyse sur la performance sociale, les indicateurs suivants représentent des valeurs de substitution en matière de performance sociale. Ces indicateurs doivent être évalués de manière conjointe avec d'autres métriques sociales et attributs qualitatifs provenant de l'institution afin de fournir une interprétation complète de la performance sociale d'ensemble des IMF.

i. *Ratio de la taille de crédit au niveau national*

Le ratio des emprunts à échelle nationale (NLR) se calcule en divisant le montant moyen du crédit emprunté par l'IMF par le PIB (GDP) per capita du pays au sein duquel l'IMF intervient.

Ce ratio fournit une métrique de base afin de comparer la taille d'un emprunt d'une IMF par rapport à diverses géographies. Plus le pourcentage est bas, et mieux la petite taille

de l'emprunt peut être comparée à la richesse moyenne d'un pays donné. Il n'est pas suffisant de simplement comparer les montants moyens empruntés par les IMF en Inde, Bosnie et Pérou, et de faire des suppositions quant à la portée de l'IMF. La conceptualisation de l'emprunt de taille moyenne par rapport au PIB per capita est essentielle afin d'ajuster les niveaux de revenus entre les pays, lesquels varient toujours. La taille des emprunts a servi de méthode d'évaluation afin d'estimer la niche du micro crédit des IMF. Bien que cette méthode d'évaluation possède de nombreuses limitations, elle continue d'être largement utilisée. Plus la taille de l'emprunt est petite et plus la niche démographique est pauvre et « bas-de-gamme ». De manière générale, un NLR inférieur à un indique que le point de mire est une niche de micro financement peu élevée. Si le NLR s'approche de deux, il est plus près d'une petite niche d'activité.

Depuis que le PIB ne fluctue plus radicalement d'une année sur l'autre, une modification significative des ratios impliquerait un changement au niveau des emprunts de taille moyenne, qui mériterait un examen plus approfondi. Souvent, les changements de la taille moyenne du crédit sont affectés par des transformations dans la distribution du produit au sein du portefeuille. Par exemple, un changement d'approche des micros prêts aux prêts SME. Lors de l'évaluation du montant moyen du crédit octroyé par une IMF, il est plus correct d'exclusivement considérer la partie du portefeuille centrée sur le micro crédit, en excluant les petits consommateurs et/ou les emprunts mis en gage. Ces emprunts largement nantis peuvent aisément dénaturer la cible démographique et sociale de l'IMF. Par exemple, si une IMF décide d'offrir tout d'abord un prêt à la consommation, ceci réduit le ratio car le prêt à la consommation tend à être peu important, mais n'indique pas nécessairement une niche démographique inférieure – pas nécessairement un “marché bas de gamme”. La réévaluation et la dévaluation des devises locales doivent également être prises en compte. Dans les pays où la devise a été réévaluée, l'emprunt de taille moyenne s'accroîtra ou chutera rapidement.

ii. *Ratio de rétention de l'emprunteur*

Le ratio de rétention de l'emprunteur est le nombre d'emprunteurs actifs en fin de période, divisé par le nombre d'emprunteurs en début de période, plus le nombre de nouveaux emprunteurs au cours de la période. Tenez compte du fait que cet indicateur ne différencie pas les nouveaux emprunteurs de ceux qui empruntent de manière renouvelée. Une autre formule concernant ce ratio, qui n'est pas aussi largement utilisée, mais peut amener à des calculs plus précis, est la suivante : $\frac{\text{emprunteurs en fin de période} - \text{nouveaux emprunteurs en fin de période}}{\text{emprunteurs actifs en début de période}}$.

Puisque les clients doivent être le cœur de toute activité en matière de micro finance, il est important de connaître le degré de satisfaction du client et de lui présenter une évaluation de la responsabilité sociale corporative de l'IMF. Les institutions doivent servir les clients de manière appropriée en tenant compte de leurs besoins, en désignant les produits adéquats et de livrer de manière orientée client. Une célèbre méthode d'évaluation afin d'estimer la satisfaction du client est de mesurer la Rétention de l'Emprunteur. Un ratio de rétention plus élevé représente généralement un haut niveau de satisfaction du client.

Une distinction mérite d'être faite entre les clients et les emprunteurs. Celle-ci mesure les taux de rétention des destinataires des produits de crédit (emprunteurs) et non ceux de tous les clients de l'institution (épargnants compris). La prise en compte de tous les clients dénaturerait le ratio qui serait alors utilisé en tant que méthode d'évaluation de la satisfaction, étant donné la difficulté que pose de mesurer les clients actifs tirant profit de produits qui ne sont pas d'emprunt. Sur les marchés dont les niveaux de concurrence sont peu élevés, le Ratio de Rétention de l'Emprunteur peut demeurer élevé même si les besoins du client ne sont pas satisfaits de manière appropriée. Les emprunteurs peuvent ne pas avoir la possibilité de choisir l'institution et sont obligés de demeurer avec une IMF en particulier malgré leur insatisfaction. Ceci peut dénaturer l'efficacité de l'aptitude de l'indicateur à évaluer la satisfaction du client, raison pour laquelle il est également nécessaire de prendre en compte d'autres indicateurs et métriques. Les Ratios de Rétention Peu Élevés des Emprunteurs sont habituels sur les marchés hautement compétitifs car l'IMF cherche à attirer de nouveaux clients avec des produits d'emprunts et des conditions plus compétitifs. Les tactiques agressives peuvent mener les emprunteurs à changer d'institution. La Rétention de l'Emprunteur affecte à la fois les dépenses opérationnelles et la qualité du portefeuille. Attirer de nouveaux clients coûte plus que de retenir les clients existants avec le temps et conserver de bons clients expose l'IMF à de moindres risques. Même dans les cas où le ratio des dépenses opérationnelles est élevé, en matière de micros crédits, par exemple, les nouveaux clients requièrent une formation additionnelle, tandis que les clients les plus anciens sont familiers avec l'institution, donc ils coûtent moins cher à fidéliser. Ce ratio peut être dénaturé si une IMF passe par pertes et profits. C'est-à-dire, lorsqu'une IMF renonce aux emprunteurs qui ne peuvent plus payer dans les délais, ceci ne reflète nécessairement pas l'insatisfaction du client, mais tout simplement l'incapacité de régler dans les délais.

iii. Ratio de rétention du personnel

Le Ratio de Rétention du Personnel se calcule en soustrayant le ratio de rotation du personnel de un (personnel étant parti au cours de la période au numérateur, divisé par le

personnel en moyenne en fin de période, plus le personnel étant demeuré plus d'un an dans l'institution). S'il existe des employés à temps partiel, ceux-ci doivent être traités comme le nombre équivalent d'employés. Par exemple, deux employés à temps partiel doivent être comptabilisés comme un personnel à plein temps à cet effet. Le personnel rémunéré par des donateurs doit également être pris en compte s'il réalise des fonctions similaires aux employés permanents ou est responsable d'un poste permanent. En particulier, le Ratio de Rotation du Personnel est l'inverse de cet indicateur et doit être calculé par le personnel étant parti au cours de la période au numérateur et divisé par le personnel en moyenne en fin de période, plus le personnel étant demeuré plus d'un an dans l'institution.

La responsabilité d'une institution envers son personnel est une autre facette clé de la performance sociale et de la Responsabilité Sociale Corporative. Au lieu d'interroger ou de sonder les clients, le Ratio de Rétention du Personnel fournit une mesure quantitative de la satisfaction du personnel au sein de l'IMF. Plus le ratio est bas et plus le personnel est satisfait de son poste.

La rotation en elle-même du personnel ne fournira pas un tableau complet sur le niveau de satisfaction du personnel eu égard à son travail. Dans les cas où l'IMF est touchée par une crise et doit congédier son personnel, ce ratio n'est pas applicable. Le ratio de rotation du personnel sera plus élevé sur les marchés compétitifs où les IMF cherchent à engager du personnel formé d'autres IMF. Il est important de savoir que la plupart de IMF vivent les rotations les plus importantes au cours de la première année de travail – ce qui est tout particulièrement valable pour les responsables des prêts. Au cours de la période d'initiation à la formation du personnel, qui prend généralement de un à trois mois, les responsables des prêts réalisent souvent que ce travail n'est pas fait pour eux. Une analyse plus sophistiquée de ce ratio élimine la période de formation et incorpore l'employé à son poste une fois l'initiation achevée. Le personnel promu au sein de l'organisation ne doit pas être compris dans la rotation, seul le personnel ayant quitté l'IMF.

Une rotation peu élevée n'indique pas toujours la satisfaction du personnel, ni de bonnes politiques en matière de RH. L'analyse doit prendre en compte le taux d'emploi au sein de la région. Dans des zones où le chômage est élevé, le personnel conserve souvent son poste de peur de ne pas retrouver un nouvel emploi. Cependant, grâce aux opportunités croissantes d'emploi, la rotation des IMF s'accroît si les salaires et la gestion des RH ne sont pas adéquates et si elle a manqué de développer la loyauté du personnel. Outre les salaires compétitifs, les IMF offrent souvent d'autres avantages, tels que formation initiale et en cours, des systèmes de motivation, des compensations variables, des avantages en matière de santé

ou autres avantages au-delà de ce qui est localement obligatoire, ainsi qu'un parcours professionnel clair, entre autres. Les motivations non monétaires jouent un rôle important au sein du pack de compensation. De manière générale, les IMF utilisent les salaires variables afin d'encourager le recouvrement des prêts et la bonne qualité des actifs. Cependant, l'expérience des IMF leaders suggère que les motivations doivent jouer un rôle important, sans toutefois être excessif. Le maintien de salaires fixes raisonnables fournit une sécurité et, lorsque le salaire variable est extrêmement élevé (dans certains cas, plus de 100%), des pratiques agressives peuvent mener aux abus et à une rotation plus élevée.

iv. Indice d'efficacité sociale

L'indice d'efficacité sociale se calcule en multipliant le ratio des dépenses opérationnelles par le coût par Emprunteur. Le ratio des dépenses opérationnelles se calcule en divisant toutes les dépenses associées au fonctionnement de l'institution par le portefeuille d'emprunts nets annuel en moyenne (cf. page 22). Le coût par ratio d'emprunteur se calcule en divisant toutes les dépenses associées au fonctionnement de l'institution par le nombre en moyenne d'emprunteurs actifs au cours de la période. Veuillez noter que cette métrique est un indice – il s'agit d'un chiffre et non d'un pourcentage, taux ou ratio.

Cet indice est une méthode d'évaluation de l'efficacité avec laquelle l'institution octroie des prêts tout en neutralisant les effets des emprunts de taille moyenne sur l'efficacité (à la fois le ratio des dépenses opérationnelles et le coût par emprunteur sont chacun extrêmement influencés par la taille de l'emprunt). Le ratio des dépenses opérationnelles bénéficie aux IMF avec des emprunts plus importants, tandis que le coût par emprunteur bénéficie aux IMF avec des emprunts plus petits. L'Indice d'Efficacité Sociale permet une comparaison plus directe entre les différents types d'IMF dont les méthodologies de crédit sont diverses.

Les IMF devraient prendre garde aux facteurs qui affectent le coût des emprunts, mais qui ne sont pas directement associés à l'argent prêté. Par exemple, les IMF qui fournissent des services complémentaires tels que la santé ou la formation accroîtront leurs dépenses opérationnelles mais celles-ci ne sont pas directement associées aux coûts d'octroi du prêt. Ces coûts doivent être indépendants afin de pouvoir comparer les IMF qui ne fournissent pas ce genre de services. De même, les IMF fournissent d'autres services financiers tels que les dépôts ou les assurances, lesquels peuvent accroître les dépenses opérationnelles mais ne sont pas directement associés aux services d'emprunt. Les frais de ces autres services financiers peuvent désavantager les IMF qui n'offrent pas ce genre de services.

Conclusion du chapitre 1

L'impact de la microfinance a fait depuis l'origine l'objet de débats et d'évaluations critiques. Il consiste à comprendre comment les services financiers affectent l'existence des pauvres. À ce jour, la plupart des évaluations d'impact ont porté sur les programmes de microcrédit au lieu d'examiner une gamme de services financiers.

Cependant, on observe aujourd'hui une prédominance de méthodes quantitatives et expérimentales au détriment du qualitatif, et un « divorce » entre évaluations scientifiques et approches opérationnelles (suivi-évaluation, études de satisfaction, audit social, rating...).

A ce stade, le décalage qui apparaît entre les études d'impact communément menées dans le domaine de la microfinance et les spécificités du secteur doivent être prises en compte pour comprendre cet impact. Une mise en œuvre de méthodes alliant une approche scientifique à la fois quantitative et qualitative, pour les combiner avec une perspective opérationnelle doit intervenir à tous les stades de l'étude d'impact.

Chapitre 2. Analyse de la viabilité financière et de l'impact social de la microfinance au Maroc

Les IMF sont confrontées au défi de la viabilité financière. Ces dernières années, il y a eu une pression interne et externe accrue pour que les IMF réduisent leur dépendance vis-à-vis des financements subventionnés ou des subventions (Nyaga, 2012). Selon Ejigu (2011), une offre cohérente et simultanée d'envergure massive, de permanence et d'efficacité continue n'est possible que si les IMF se concentrent sur des rendements supérieurs à la moyenne en faisant des affaires. Selon Kinde (2012), plus le nombre de clients augmente, plus la liquidité d'une institution de microfinance augmente, ce qui permet de réaliser des économies d'échelle et donc de réduire les coûts, ce qui les aide à être financièrement durables. Cependant, Hulme et Mosely (2010) soutiennent que l'élargissement de la portée des IMF augmente les coûts de transaction liés à la recherche d'informations sur la solvabilité des clients, ce qui rend les IMF financièrement insoutenables.

Par ailleurs, le développement économique et social est devenu l'une des composantes importantes dans les programmes de tout gouvernement des pays en développement. Au Maroc, comme c'est le cas partout, le microcrédit s'est imposé comme un moyen de lutte contre la pauvreté et l'exclusion financière et sociale. Les institutions de microfinance marocaines ont connu, depuis leur apparition en 1990, un développement important. Le dynamisme de ce secteur a participé à la création, à la fin de l'année 2008, de plus de 6.700

emplois directs permanents et des dizaines de milliers d'emplois indirects (Magharfaoui et Ibrahim, 2009). Actuellement, les institutions de microfinance marocaines se classent parmi les leaders dans le domaine de la microfinance à l'échelle internationale et le secteur de la microfinance marocain est le premier de la région MENA. Cette position est obtenue grâce aux réalisations des IMF marocaines. Il sera donc intéressant d'étudier cette performance et de déterminer les facteurs qui permettent de la réaliser.

Section 1. Analyse des facteurs déterminants de la performance financière des IMF au Maroc

Nous partons de l'évidence que la microfinance est un moyen de lutte contre la pauvreté dans les pays en développement, à travers le financement des activités génératrices de revenus pour les ménages pauvres. Cependant, la meilleure manière d'aider les pauvres à avoir accès aux services financiers oppose l'approche des welfaristes à celle des institutionnalistes. Bien qu'elles partagent l'objectif de réduction de la pauvreté, ces deux approches placent la microfinance à la croisée des chemins. Les welfaristes se fondent sur la théorie de responsabilité sociale vis-à-vis de la clientèle afin de répondre à ses attentes (Caroll, 1979 ; Servet, 2007). Cette école de pensée évalue la performance de l'IMF du point de vue du client à travers la portée sociale (outreach) et l'analyse d'impact (impact assessment) : elle cible les plus pauvres dont les revenus sont à 50% inférieurs au seuil de pauvreté (1\$ par jour) et vise à améliorer leurs conditions de vie. Elle est composée essentiellement d'institutions solidaires - ONG ou coopératives - qui considèrent la microfinance comme un moyen clé pour réduire la pauvreté des plus pauvres. Bien qu'elle insiste sur la gestion rationnelle des ressources et n'exclue pas que les IMF puissent mener une activité rentable au terme d'une période de 5 à 12 ans, cette école de pensée prône une offre des services financiers à des taux d'intérêt relativement faibles et un large recours aux subventions.

Par ailleurs, les institutionnalistes se fondent plutôt sur la théorie des contrats qui considère que l'incomplétude des contrats peut conduire à des comportements opportunistes des demandeurs de crédits (Ghatak et Guinane, 1999). Les institutionnalistes évaluent la performance du point de vue de l'institution en ciblant une clientèle de ménages pauvres et en visant la pérennité financière de l'IMF. Ils ont conçu un ensemble de «meilleures pratiques» bancaires afin d'accroître l'efficacité des systèmes de gestion (finance et comptabilité, marketing, livraison de services, etc.), dont l'adoption est une étape essentielle pour atteindre l'autosuffisance financière à l'échelle industrielle et avoir accès au marché financier. Ils

considèrent l'autonomie financière comme un critère qui remplit au mieux la mission sociale. Ils représentent essentiellement des institutions financières : soit des institutions spécialisées en microfinance réglementées (ONG, institutions financières non bancaires et associations de microcrédit) qui s'inscrivent clairement dans une logique de rentabilité, soit des caisses villageoises ou certaines banques commerciales traditionnelles qui se sont plus récemment impliquées dans la microfinance.

Dans cette perspective notre problématique s'articule essentiellement sur l'analyse des facteurs déterminants de performance des IMF identifiés préalablement dans le premier chapitre sur la base de l'évaluation de l'impact financier du secteur de la microfinance marocain traité dans ce qui précède.

I. C o n t e x t e d e l ' a n a l y s e e t h y

La viabilité financière des institutions de microfinance est probablement la dimension clé de la viabilité de la microfinance. En outre, les institutions de microfinance ont connu divers degrés de durabilité, dont l'un d'entre eux est la durabilité est la viabilité financière (Rai, 2012). Selon Kinde (2012), il existe deux types de viabilité financière que l'on peut observer dans l'évaluation des performances des institutions de microfinance : l'autosuffisance opérationnelle (OSS) et l'autosuffisance financière (FSS). L'autosuffisance opérationnelle indique si l'IMF a gagné suffisamment de revenus pour couvrir ses coûts directs, à l'exclusion des coûts suivants le coût du capital mais y compris les coûts de financement réels (Nyamsogoro, 2010). L'autosuffisance financière, d'autre part décrit la santé financière réelle des IMF. Ainsi, les SFS incluent le coût du capital (ajusté) en dehors des éléments suivants dans l'OSS. Il a également indiqué que pour mesurer la viabilité financière, les IMF doivent tenir de bons comptes financiers et suivre des pratiques comptables reconnues qui assurent une transparence totale en ce qui a trait aux revenus, aux dépenses, au recouvrement des prêts et à l'évaluation de la possibilité de remboursement. (Kelegama, 2011).

Les trois étapes de la durabilité, à savoir le mode de survie, la durabilité et l'autosuffisance, ont également été identifiées par Polinger et Outthwaite (2010). En mode survie, les IMF couvrent à peine les coûts alors qu'en mode durabilité, les coûts sont couverts par des dons et autres subventions alors qu'en mode autosuffisance, les revenus générés couvrent tous les coûts (Reid, 2010). Ils ont présenté cinq arguments à l'appui de la viabilité des IMF. Les deux premiers points sont que la durabilité assure la survie des organisations et des IMF qui fixent les prix des produits au niveau du marché seront en mesure d'attirer la population cible, non bancable. De même, les prêteurs traditionnels peuvent ne pas concurrencer les organisations qui bénéficient de subventions et dont la viabilité permet

d'obtenir des capitaux de diverses sources. Enfin, l'accent mis sur l'autosuffisance aidera les IMF à contrôler leurs coûts (Ongaki, 2012).

La viabilité financière globale des IMF est une condition nécessaire à la viabilité institutionnelle (Ongaki, 2012). Selon Nyamsogoro (2010), il vaut mieux ne pas avoir d'IMF que d'avoir des IMF non viables indiquant l'importance de la durabilité des IMF. Le Sri Lanka est bien connu pour ses améliorations significatives dans les indicateurs de développement humain car il est bien connu que le Sri Lanka reste un pays à faible revenu et que le secteur de la micro finance au Sri Lanka a atteint des niveaux enviables et que la plupart des IMF sont considérées comme financièrement viables (Kelegama, 2011). Bien que le financement soit une condition préalable à l'autonomisation économique, l'impossibilité d'accéder au financement formel est devenue une préoccupation majeure à cet égard (Reid, 2010).

Dans cette étude, nous nous sommes inspirés de l'approche des institutionnalistes afin de déterminer les indicateurs de rendement financier parce que les adeptes de cette école croient que la meilleure façon d'atteindre la grande majorité des pauvres sans avoir accès aux services financiers est d'incorporer l'industrie de la microfinance dans le système financier formel.

1) Performance financière des IMF

La performance financière d'une institution de microfinance est mesurée par la rentabilité et le rendement des actifs, mais les ratios de rentabilité sont utilisés pour déterminer les résultats nets des institutions financières et sont importants pour les gestionnaires et les propriétaires (Gorton, 2012). Selon Gorton (2012) et Schreiner (2013) se sont concentrés sur les mesures comptables de la rentabilité lorsqu'ils ont examiné l'enracinement des cadres et les prises de contrôle en Amérique latine. Selon Barclay (2012) a découvert que la rentabilité persiste dans une mesure modérée.

La persistance suggère que les écarts par rapport aux structures de marché parfaitement concurrentielles peuvent ne pas être importants. L'étude montre en outre que tous les déterminants spécifiques, à l'exception de la taille, influencent la performance de la manière prévue (Barclay, 2010). Une étude réalisée par Ongaki (2012) pour examiner les déterminants de la viabilité financière des IMF acceptant des dépôts au Kenya, a montré qu'il existe une relation positive entre rentabilité et viabilité financière.

Une étude de Grégoire et Tuya (2016) a établi que les bénéfices sont positivement corrélés aux mouvements du cycle économique. Une étude de Berger et Mester (2015) sur l'étude de la relation entre la structure de profit et la banque en Australie, fournissant des tests de rentabilité sur la viabilité financière des institutions de microfinance. Dans une certaine

mesure, l'hypothèse du pouvoir de marché relatif a été vérifiée, puisqu'il était prouvé que la minimisation des risques opérationnels augmente les bénéfices. En revanche, l'hypothèse de l'efficacité de la structure n'a pas été suffisamment étayée. Elle a expliqué que l'efficience non seulement augmente les profits, mais qu'elle peut aussi entraîner des gains de parts de marché et, par conséquent, une concentration accrue, de sorte que la conclusion d'une relation positive entre la concentration et les profits pourrait être un résultat fallacieux en raison des corrélations avec d'autres variables (Berger, 2009). Une autre étude réalisée par Muriu (2011) pour examiner les déterminants de la viabilité financière des IMF acceptant des dépôts a montré qu'il existe une relation positive entre rentabilité et viabilité financière des institutions de microfinance. Par conséquent, une augmentation de la rentabilité entraîne une augmentation de la viabilité financière.

La viabilité financière fait référence à la capacité d'une institution de microfinance (IMF) à couvrir tous ses coûts par les intérêts et autres revenus payés par ses clients (Groupe consultatif, 2012). Les IMF se préoccupent de plus en plus de la viabilité financière. Les fondations internationales et les bailleurs de fonds ont reconnu que les IMF gérées efficacement peuvent couvrir une grande partie de leurs coûts et exigent d'elles un niveau croissant d'autosuffisance. Selon Woller (2010), l'autosuffisance financière est l'équivalent sans but lucratif de la rentabilité. Kinde (2012) a également noté que les pauvres devaient avoir accès à des services financiers à long terme plutôt qu'à un soutien financier ponctuel. Meyer a également fait valoir que l'insoutenabilité financière découle du faible taux de remboursement ou de la dématérialisation des fonds promis par les donateurs.

Les quelques études empiriques existantes sur la performance et la durabilité de la microfinance donnent des résultats mitigés. Par exemple, les conclusions de la Namibie concluent que la quasi-totalité de la microfinance n'est pas durable (Forbes, 2010). L'étude étudiait l'effet de levier des institutions, la rentabilité et la portée en tant que déterminants clés de la viabilité financière des institutions de microfinance. Une étude sur la microfinance au Népal a montré que la plupart des institutions de microfinance rurale ne sont pas durables (Acharya, 2015). Cette étude a examiné, entre autres, les dépenses opérationnelles, la rentabilité et le risque commercial en tant que déterminants de la viabilité financière des institutions de microfinance. Dans cette étude, l'autosuffisance financière sera utilisée comme variable dépendante puisque l'étude cherche à identifier les déterminants de la viabilité financière des IMF.

Pour développer le secteur de la microfinance, l'accent a été porté d'avantage sur la performance financière. Afin d'évaluer cette performance, un grand nombre d'indicateurs

sont apparus, et la plupart d'entre eux sont devenus standards mais il n'y a pas un consensus sur leurs définitions et sur leurs façons d'être calculés. Ils ont été institutionnalisés au sens où ils correspondent à des règles durables acceptées par la communauté de la microfinance. D'une manière générale, pour qu'une institution soit rentable sur une période, il faut simplement que ses ressources couvrent ses dépenses. L'atteinte de cette rentabilité peut être envisagée de deux façons: la première est de réduire les charges, plus précisément, les coûts de transaction. L'autre façon consiste à augmenter les produits en augmentant le taux d'intérêt sur les crédits.

La performance financière ou économique dépend dès lors de la compétence des acteurs et de l'efficacité du système. Cette compétence est différemment appréciée suivant un certain nombre d'approches parmi lesquelles celle par les savoir-faire opérationnels. Elle est conçue dans ce cadre comme « un ensemble de connaissances, de capacités d'action, de comportements, structures et mobilisé en fonction d'un but et dans une situation donnée ».

La performance financière est l'un des indicateurs utilisés pour mesurer la réussite d'une institution de microfinance (IMF) en termes de rendement financier. On la considère souvent comme un barème de référence que les investisseurs utilisent pour réaliser des enquêtes préalables ou évaluer le statut d'un investissement ; ces données permettent aussi aux autorités publiques d'évaluer le respect de la réglementation et la santé générale du secteur financier. Chaque pays décide de ses propres normes comptables et modèles d'information financière, mais il existe un certain nombre d'indicateurs de performance financière communs qui sont utilisés par la plupart des IMF.

Une assise financière saine et un bon rendement sont d'importants indicateurs de réussite, mais la performance sociale constitue un autre critère d'évaluation de plus en plus significatif pour de nombreuses institutions. Les institutions ayant une approche avec « double objectif de résultat », évaluent simultanément leur performance financière et leur performance sociale afin de s'assurer qu'elles ne génèrent pas seulement des bénéfices mais aussi des retombées positives sur la vie de leurs clients.

Une IMF peut déduire sa performance financière en termes de ratios et d'indicateurs de ses opérations et situation financière. « Normes » est un pas en avant; Il représente le niveau idéal pour chaque indicateur.

Les normes de performance financière sont tirées de l'expérience de l'analyse des indicateurs dérivés de ratios financiers. L'analyse des indicateurs se fait de deux façons : en commençant par les ratios et les indicateurs résultants d'une date donnée ou en commençant par les ratios et les indicateurs de différentes périodes.

L'application des normes de performance financière peut être faite par une IMF en elle-même, pilotée par ses propres expériences et à travers les IMF pilotées par l'expérience de l'industrie.

Les normes de performance financière que l'on va intégrer dans notre analyse présentent donc l'expérience et les pratiques à l'intérieur d'un grand nombre d'institutions de microfinance et tente d'ajouter des raffinements partout où cela s'avère nécessaire. L'accent est donc mis sur le partage des normes financières au niveau de l'industrie de la microfinance, indépendamment du modèle de microfinance, de la localisation géographique, de la taille ou de l'âge des institutions.

2) Les hypothèses

Dans le cadre de notre travail, nous nous sommes fixés les hypothèses ci-dessous découlant d'une littérature théorique :

i. Taux d'intérêt et capitaux propres

Contrairement aux banques commerciales, la structure de rémunération des prêts aux IMF devrait inclure le taux d'intérêt comme coût de l'argent, le conseil de l'éducation, le comité de suivi et le comité consultatif de recouvrement. En tant que part des fonds propres des IMF, les IMF peuvent également augmenter leurs prêts, soit par l'endettement, soit en acceptant des dépôts plus importants de leurs clients. Ce résultat laisse à une nouvelle augmentation de la portée de leur travail et de leur viabilité financière.

Par conséquent, afin d'atteindre la viabilité financière, les IMF devraient fixer des taux d'intérêt suffisamment élevés pour couvrir leurs dépenses.

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

Ainsi, les fonds propres permettront de respecter la vision cognitive des dirigeants (Charreaux 2002) en matière de choix, de politiques à adopter pour l'atteinte des objectifs, notamment social. L'utilisation des fonds propres dépend de la réglementation et du statut de chaque IMF, cependant ils ont pour but de faciliter la création, d'accompagner de leur démarrage à leur maturité l'évolution des IMF, et de respecter le choix des dirigeants, notamment sur la clientèle à cibler. C'est pour cette raison que nous formulons l'hypothèse suivante :

Hypothèse 1 : L'application de taux d'intérêt qui augmente les capitaux propres devrait contribuer de manière significative à la réalisation de la viabilité financière des IMF.

Nous prévoyons une relation positive entre la part des capitaux propres dans les actifs et la performance financière.

ii. Qualité du portefeuille de prêts

Les prêts de groupe avec garanties conjointes et multiples sont souvent utilisés comme mécanisme pour minimiser le risque de défaillance et améliorer la performance des portefeuilles des IMF, et atteindre la viabilité financière (Pitt et Khandker, 1998 ; Ghatak 1999 ; Armendariz de Aghion et Morduch, 2000 ; Laffont et Nguessam, 2000). Cull et al (2007) notent que les prêts de groupe ont un impact positif sur la qualité du portefeuille de crédits des IMF. En effet, ils montrent que le risque de portefeuille augmente le taux d'intérêt appliqué à la plupart des IMF utilisant des prêts individuels, et qu'au-delà du seuil de 60%, une augmentation de ces taux n'est pas associée à des bénéfices à long terme pour ces dernières, ce qui n'est pas le cas pour les IMF qui s'appuient sur une méthodologie de prêt à des groupes solidaires.

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

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

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

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

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

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

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

Hypothèse 2 : La réduction du risque dans le portefeuille global de l'IMF profiterait davantage à l'IMF et a donc un impact positif sur la performance financière des IMF.

Nous prévoyons une relation négative entre le risque du portefeuille et le rendement financier.

iii. *Ratio pertes sur créances (Write of ratio)*

Cet indicateur représente simplement les prêts que l'institution a retirés de ses registres comptables en raison d'un doute important quant à leur recouvrement. La radiation d'un prêt est une opération comptable utilisée pour empêcher que les actifs de l'institution ne soient gonflés de façon irréaliste par des prêts dont le recouvrement est peu probable.

Le processus a une incidence égale sur le portefeuille brut de prêts et sur les réserves pour pertes sur prêts. Par conséquent, à moins que les provisions ne soient insuffisantes, l'opération n'aura aucune incidence sur l'actif total, le portefeuille net de prêts, les charges ou le revenu net. Les radiations n'ont aucune incidence sur les efforts de recouvrement ou sur l'obligation de remboursement du client.

iv. *Pourcentage des femmes entrepreneuses, l'âge, portefeuille des clients et volume de crédits*

Etant donné que la majorité des clients des IMF sont des femmes et que l'expérience des IMF au fil des années peut les aider à affiner leurs stratégies de sélection des clients actifs et la valorisation du volume des crédits et de gestion de portefeuille à risque, nous avons décidé d'évaluer l'impact de ces éléments sur la performance financière des IMF à travers l'hypothèse suivante :

Hypothèse 3 : L'accès aux crédits à un plus grand nombre de femme, l'ancienneté de l'institution de microcrédit sur le marché et le volume de crédit participent à l'atteinte de la performance économique et financière permettent d'atteindre la performance économique et la performance financière.

Nous nous attendons à un signe positif entre les performances économiques, financières et le pourcentage des femmes emprunteuses, l'ancienneté de l'IMF, la clientèle active et le volume des crédits.

II. Description de l'échantillon

Notre analyse est basée sur un panel de 8 IMF selon les données disponibles couvrant la période 2007-2017, il s'agit de :

- , Quatre grandes IMF d'envergure nationale : **AL-Amana, FONDEP (al baraka), Fondation Attouafiq** et **ARDI**,
- , Deux AMC ont une couverture régionale : **INMAA** et **Al Karama**,
- , Deux AMC se veulent des associations locales : **AMOS, ATTADAMOUNE**

Les dimensions de l'ensemble de données du panel sont choisies de manière à inclure autant d'IMF que possible, chacune d'entre elles avec une durée d'observation raisonnable. Les données proviennent de l'échange d'informations sur la microfinance (MIX) et de l'institution JAIDA.

Le tableau ci-dessus illustre les données recueillies des institutions de microfinance marocaines au 31-12-2017. (Voir annexe pour les données couvrant la période 2007-2017).

Table 5: Données financières des institutions de microfinance au Maroc

Institutional Characteristics	AMOS	ARDI	ATTAWFIQ	AL AMANA	AL KARAMA	INMAA	AL BARAKA	ATTADAMOUNE
Offices	17	235	445	557	71	31	305	53
Personnel	31	580	1899	2468	276	95	1640	178
Loan Officers	18	587	1,621	1,088	246	75	1431	117
Assets (MMAD)	1,72	63,25	325,16	286,64	12,81	4,92	1084	10,02
Outreach	0	0	0	0	0	0	0	0
Gross Loan Portfolio (MMAD)	0,8	38,22	267,26	269,06	9,18	4,35	115,9	7,3
Number of Active Borrowers '000	2,92	415,67	282,57	339,69	24,17	7,19	136,92	11,14
Percent of women Borrowers	0,93	0,91	0,87	0,95	0,6	0,59	0,84	0,52
Deposits (MMAD)	0	0	0	0	0	0	0	0
Number of Depositors '000	0	0	0	0	0	0	0	0
Balance Sheet	0	0	0	0	0	0	0	0
Liabilities (MMAD)	0,17	53,11	202,66	164,68	10,38	4,19	90,71	7,78

Borrowings (MMAD)	0,15	15,96	138,92	137,3	9,49	3,47	77,05	7,21
Equity (MMAD)	1,67	5,05	91,01	121,97	2,43	0,73	52,34	2,88
Risk and Liquidity	0	0	0	0	0	0	0	0
Portfolio at Risk > 30 Days	0,0551	0,0833	0,0258	6,29%	0,0562	0,0238	0,0185	0,0231
Write-off Ratio	6,50%	7,88%	1,88%	3,26%	5,26%	4,14%	3,21%	4,22%

Source : Annual Trends 2017, Microfinance Information Exchange, « MIX ».

III. Analyse empirique

La notion de la viabilité financière et la notion de transparence et de performance en microfinance a fait l'objet de plusieurs études durant les cinq dernières années. Un aspect important de cette tendance a été l'utilisation croissante des indicateurs financiers et institutionnels pour la mesure du risque et de la performance des institutions de microfinance (IMF). Cependant, il est difficile d'arriver à une transparence s'il n'y a pas au préalable un accord sur la manière dont les indicateurs de mesure de santé financière, de risque et de performance doivent être définis et calculés. Ainsi, le manque d'indicateurs compris et partagés par tout le monde en microfinance a conduit MicroRate à proposer à l'Inter-American Development Bank (IDB), au Consultative Group to Assist the Poorest (CGAP), à la United States Agency for International Development (USAID) et à deux autres agences d'évaluation – MCRIL et PlaNet Rating – de se mettre d'accord sur les noms et les définitions d'un ensemble d'indicateurs fréquemment utilisés. Il n'était pas dans l'intention du groupe de sélectionner les « meilleurs » indicateurs ou de tenter de les interpréter, mais juste de discuter de leurs noms et définitions. Les efforts de cette « Table Ronde » - ainsi appelée - a conduit à la publication d'une liste de 20 définitions d'indicateurs de performance. SEEP, un réseau d'institutions impliquées dans la microfinance, a fourni une assistance inestimable en coordonnant les travaux de la dernière phase.

Cette analyse est centrée sur la performance financière des IMF marocaines - la variable dépendante qui peut être définie comme étant sa capacité à couvrir ses coûts opérationnels et financiers.

L'indicateur commun de l'activité financière et la performance est le rendement des actifs (ROA), qui reflète la marge bénéficiaire, ainsi que l'efficacité de l'institution (Bruett, 2005 ; Cull et al. 2007 ; Hartarska, 2005 ; Lafourcade et al. 2006 ; Mersland et Strøm, 2009).

Le (ROE) indique la rentabilité de l'institution. Ce ratio est particulièrement important pour les entités privées ayant des actionnaires recherchant le profit. Pour ces investisseurs, ce

ratio est d'une importance primordiale, puisqu'il mesure le retour sur leur investissement effectué dans l'institution. Cependant, vu que la plupart des IMF sont sans but lucratif, ce ratio est plutôt utilisé comme indicateur alternatif pour mesurer la viabilité commerciale.

La prise en compte de ce ratio calculé sur une seule année est nettement insuffisant pour avoir une idée sur la « véritable » rentabilité de l'institution. Des pertes ou des profits extraordinaires, basés par exemple sur la vente d'un actif, peuvent avoir un impact considérable sur le résultat net. Dans d'autres cas par exemple, l'institution peut sous-provisionner et donc montrer temporairement des résultats plus élevés.

Enfin, il y a des différences assez significatives dans le rendement du portefeuille entre les IMF, ce qui est normal dans une industrie jeune et non encore mature. Au Maroc, où la concurrence entre les IMF en milieu urbain est devenue très vive, les rendements des portefeuilles ont chuté en dessous de 30%, alors que dans d'autres marchés moins concurrentiels, les rendements sont au moins deux fois plus élevés. Là où les rendements sont faibles, les IMF sont forcées d'être très efficaces et de maintenir un portefeuille de crédits de qualité afin de demeurer rentables, alors que lorsque les rendements sont élevés, la rentabilité peut être élevée malgré une multitude de faiblesses.

Selon la littérature sur la microfinance (Bruett, 2005 ; Hartarska, 2005 ; Cull et al. 2007 ; La Fourcade et al. 2006 ; Mersland et Strom, 2008 et 2009, Adair et Berguiga, 2010), le rendement des actifs, l'autosuffisance opérationnelle et l'autosuffisance financière sont les principaux indicateurs qui tentent de saisir la complexité de la performance financière au sein de l'industrie de la microfinance. Une myriade de ratios financiers est disponible pour évaluer la performance des IMF (CGAP 2003, SEEP Network and Alternative Credit Technologies 2005). Bien qu'il soit difficile pour synchroniser les différentes interprétations de l'ensemble des ratios, ils offrent une alternative des perspectives dans l'évaluation de la performance des IMF pour chacun des quatre domaines, à savoir, la rentabilité, l'efficacité, l'effet de levier et le risque. Essentiellement, dans l'interprétation des déterminants de la performance financière des IMF, il convient de tenir dûment compte de l'objectif précis de chaque ratio. Compte tenu de ce qui précède, la présente section fournit une interprétation de deux variables dépendantes utilisées dans la présente étude.

1) Démarche méthodologique et présentation des données

i. Spécification du modèle

Afin de procéder à l'analyse financière d'une institution financière, les indicateurs utilisés sont les ratios. Ces derniers mettent en relation différents postes des états financiers de

façon à relativiser les données fournies par ces derniers. La quantité de ratios pouvant être calculés est très grande. Si on estimait le nombre total de rapports qui peuvent être effectués entre tous les postes du bilan et de l'état des résultats, on obtiendrait une quantité quasi infinie de combinaisons ! Le défi réside évidemment dans l'identification d'un sous-ensemble restreint des rapports ou ratios les plus pertinents.

C'est exactement ce que propose le système d'analyse financière de DuPont, modèle dont l'usage est très répandu durant les années 1960. Ce modèle a comme point de départ un ratio central qui est par la suite décomposé en trois ratios (premier niveau d'analyse), lesquels sont décomposés à leur tour en d'autres ratios (deuxième niveau d'analyse), ce qui permet de raffiner l'analyse.

Dans le modèle de DuPont (1960), le ratio central servant à mesurer la performance d'une institution est le retour sur investissement qui se présente comme suit :

$$= \quad + \quad +$$

: Rentabilité financière (Return on Equity) observée pour l'institution i à l'instant t

: Est le terme constant

: Est le vecteur des coefficients des variables exogènes

: Est le vecteur des variables exogènes

: Est le terme d'erreur, variables négligées dans le modèle comptables

Afin de procéder à l'analyse financière d'une institution financière, les indicateurs utilisés sont les ratios. Ces derniers mettent en relation différents postes des états financiers de façon à relativiser les données fournies par ces derniers. La quantité de ratios pouvant être calculés est très grande. Si on estimait le nombre total de rapports qui peuvent être effectués entre tous les postes du bilan et de l'état des résultats, on obtiendrait une quantité quasi infinie de combinaisons ! Le défi réside évidemment dans l'identification d'un sous-ensemble restreint des rapports ou ratios les plus pertinents.

Et comme nous l'avons mentionné précédemment, le choix de ces indicateurs s'est fondé aussi sur les éléments suivants : sur leur large utilisation et la fréquence des points de données disponibles sur le marché du MIX. Dans cette étude, nous avons utilisé le rendement des actifs (ROA) et le rendement des capitaux propres (ROE) pour représenter la performance financière, car l'intermédiation microfinancière au Maroc est spécifique et les IMF sont subventionnées.

Le ROA est un indicateur général qui mesure la rentabilité sans tenir compte de la structure financière sous-jacente à l'institution. De plus, Les IMF sont fortement subventionnées, le ROE nous permet de capter cette spécificité. Nous incluons sept variables indépendantes, qui

sont couramment utilisées dans les recherches récentes sur la performance financière en microfinance. La première variable est la variable portefeuille à risque sur 30 jours (PAR>30) ; Il mesure le pourcentage du portefeuille total de prêts dont au moins un paiement est en souffrance depuis plus de 30 jours.

Rappelons que le fonctionnement des IMF est caractérisé par la logique de la rotation crédits, c'est-à-dire que les fonds prêtables sont presque entièrement restitués par des crédits. La deuxième variable est le ratio fonds propres sur actif, qui évalue la solvabilité des IMF ; il mesure le montant de capital requis pour couvrir les pertes inattendues supplémentaires afin de s'assurer que l'IMF est bien capitalisée en cas de chocs potentiels.

La troisième variable est le ratio de productivité, qui mesure le nombre de clients actifs par rapport au nombre d'agents de crédit ou de personnel. Ce ratio fonctionne selon la logique suivante : plus le ratio est élevé, plus l'IMF est productive. Les autres variables indépendantes saisissent les indicateurs institutionnels et de proximité, à savoir le pourcentage de femmes emprunteurs, la taille du crédit, l'âge des IMF et le nombre de clients.

Sur la base de la discussion ci-dessus, un modèle de performance financière des IMF peut être estimé selon les deux spécifications (1 et 2) :

$$ROA_{it} = f(Ratioactifs_{it} + Nbrprêts_{it} + NbrEmpr_{it} + Porfem_{it} + Age_{it} + Ratiopertes_{it} + Par30_{it}) [1]$$

$$ROE_{it} = g(Ratioactifs_{it} + Nbrprêts_{it} + NbrEmpr_{it} + Porfem_{it} + Age_{it} + Ratiopertes_{it} + Par30_{it}) [2]$$

Où $i = 1, \dots, N$ pour chaque IMF du panel et $t = 1, \dots, T$ fait référence au temps ou à la période.

Nous utilisons donc des données sur panel, connaît aussi comme les données longitudinales. Ce type de données se caractérise par leur double dimension : une dimension individuelle et une dimension temporelle. Les données sur panel représentent un mélange de données en coupe instantanée et les séries chronologiques. Elles permettent ainsi d'observer plusieurs entités (dans notre cas, les IMF) sur une période de temps (dans notre cas, de 2007 à 2017). Lorsque le panel présente le même nombre d'observations pour tous les individus, on parle d'un panel équilibré (*balanced*). Dans le cas contraire, c'est-à-dire, lorsque certaines observations manquent pour un ou plusieurs individus, on parle d'un panel déséquilibré (*unbalanced panel*). Gujarati (2003) cite un ensemble d'avantages liés à l'utilisation des données de panel par rapport à celles qui sont en coupe instantanée ou les séries chronologiques, parmi ces avantages nous rapportons :

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

Le modèle retenu a pour objectif d'estimer l'impact du taux d'intérêt, la qualité de portefeuille des prêts, volume de crédit et nombre de clients actifs sur la performance financière des institutions de microcrédit marocaines.

La modélisation de ces données présente une série de défis potentiels, dont le plus connu est celui de la prise en compte des différences entre les groupes.

ii. *Le modèle linéaire simple*

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

Le modèle en données de panel peut s'écrire pour N individus ($i = 1, \dots, N$) et T observations temporelles ($t = 1, \dots, T$), soit $n = N \times T$ observations totales, de la manière suivante :

$$y_{it} = a_{0i} + a_i' x_{it} + \varepsilon_{it}$$

y_{it} = variable endogène observée pour l'individu i à la période t ,

x_{it} = vecteur des k variables exogènes et $x_{it}' = (x_{1it}, x_{2it}, \dots, x_{kit})$; x_{kit} est donc la valeur observée pour la k variable exogène pour l'individu i à l'instant t ,

a_{0i} = terme constant pour l'individu i , a_i' vecteur des k coefficients des k variables exogènes

$$a_i' = (a_{1i}, a_{2i}, \dots, a_{ki})$$

ε_{it} = terme d'erreur.

À partir de cette spécification générale nous pouvons envisager quatre possibilités.

⌑ *Cas n° 1 : homogénéité totale.*

Les constantes a_{0i} et les coefficients a_i sont tous identiques pour tous les individus, nous avons $a_{0i} = a_0$ et $a_i' = a_i'$ pour toutes les valeurs de i .

Le modèle ne comporte qu'une seule équation estimée sur $n = N \times T$ observations empilées par les MCO (ou les MCG selon la structure de la matrice des variances et covariances des erreurs).

↳ Cas n° 2 : hétérogénéité totale.

Les constantes a_{0i} et les coefficients a_i sont tous différents pour toutes les valeurs de i , la structure en panel est rejetée. Le modèle doit être estimé équation par équation pour les N équations (une équation par individu) par les MCO (ou les MCG selon la structure de la matrice des variances et covariances des erreurs).

↳ Cas n° 3 : hétérogénéité des coefficients des variables explicatives et homogénéité des termes constants.

Les constantes a_{0i} sont toutes identiques ($a_{0i} = a_0$) pour les individus, mais les coefficients a_i des variables explicatives sont différents pour chaque individu. Comme au cas n° 2, le modèle doit être estimé sur les N équations (une équation par individu) par les MCO (ou les MCG selon la structure de la matrice des variances et covariances des erreurs).

↳ Cas n° 4 : hétérogénéité des termes constants et homogénéité des coefficients des variables explicatives – le modèle à effets individuels.

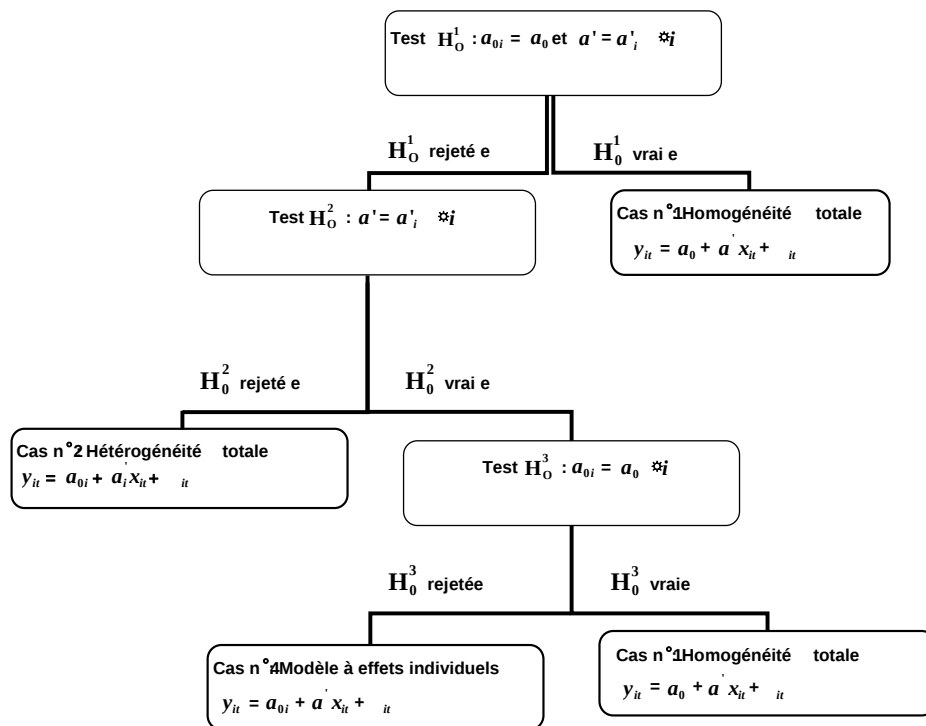
Les constantes a_{0i} sont différentes pour les individus, mais les coefficients a_i des variables explicatives sont constants pour les individus ($a' = a'_i$). Ce modèle est appelé « modèle à effets individuels »

i. Les tests d'homogénéité

↳ Procédure séquentielle de tests

Le choix de la spécification (homogénéité, hétérogénéité) est donc très important. Afin de déterminer la structure du panel, Hsiao (1986) propose une procédure séquentielle de tests (cf. graphique 1) permettant de définir le cas dans lequel nous sommes.²

Figure 9: Procédure séquentielle des tests .Hsiao (1986)



Source : Hsiao (1986)

b Construction des tests

Les tests d'hypothèse sont construits à partir des statistiques de Fisher (test de Wald de restrictions sur les coefficients).

a. Test $H_0^1: a_{0i} = a_0 \text{ et } a' = a'_i \forall i$

Ce test d'hypothèses jointes se ramène à un test de Fisher dont la statistique est donnée par :

$$SCR_{c2} = \frac{(SCR_{c1} - SCR_{c2}) / (N - 1)}{SCR_{c2} / (N * (T - 1) - k)}$$

SCR_{c2} = somme des carrés des résidus du modèle contraint sous l'hypothèse H_0^2 .

SCR_{c1} = somme des carrés des résidus du modèle contraint sous l'hypothèse

H_0^1 , soit à estimer par les MCO le modèle en empilant toutes les observations. Le degré de liberté est égal à : $(N \times T = \text{nombre total d'observations}) - (k + 1 = \text{nombre de coefficients à estimer})$.

SCR = somme des carrés des résidus du modèle non contraint, elle est égale à la somme des N sommes des carrés des résidus des modèles estimés sur les $T N$ observations de chaque équation individuelle, soit $SCR = \sum_{i=1}^N SCR_i$. Le degré de liberté est donc la somme des N degrés de liberté de chaque équation estimée, N soit :

$$ddl = \sum_{i=1}^N (T - (k + 1)) = N * T - N(k + 1)$$

Le degré de liberté du numérateur est donc égal à la différence des degrés de liberté de SCR_{c1} et SCR :

$$ddl_n = [(N \times T) - (k + 1)] - [(N \times T) - N(k + 1)] = (N - 1)(k + 1)$$

La statistique F_1 est à comparer à la valeur lue dans la table de Fisher aux degrés de liberté du numérateur et du dénominateur. Si $F_1 > F_{ddl_n, ddl_d}^\alpha$, nous rejetons l'hypothèse H_0^1 au seuil α .

$$\text{b.} \quad \text{Test } H_0^2: \alpha'_0 = \alpha'_i \quad \forall i$$

Ce test d'hypothèses jointes se ramène au test de Fisher dont la statistique est donnée par :

$$F_2 = \frac{(SCR_{c2} - SCR) / ((N - 1) \times k)}{SCR / (N \times T - N(k + 1))}$$

SCR_{c2} = somme des carrés des résidus du modèle contraint sous l'hypothèse H_0^2 , soit à estimer le modèle à effets fixes individuels. Le degré de liberté est égal à $(N \times T = \text{nombre d'observations}) - (k + N = \text{nombre de coefficients à estimer})$, nous estimons k coefficients et N termes constants.

SCR = somme des carrés des résidus du modèle non contraint. Le degré de liberté du numérateur est donc égal à :

$$ddl_n = [(N \times T) - (k + N)] - [(N \times T) - N(k + 1)] = (N - 1) \times k$$

La statistique F_2 est à comparer à la valeur lue dans la table de Fisher aux degrés de liberté du numérateur et du dénominateur.

Si $F_2 > F_{ddl_n, ddld}^\alpha$, nous rejetons l'hypothèse H_0^2 au seuil α .

c. Test $H_0^3: a_{0i} = a_0 \forall i$

Ce test d'hypothèses jointes se ramène au test de Fisher dont la statistique est donnée par :

$$F_3 = \frac{(SCR_{c1} - SCR_{c2}) / (N - 1)}{SCR_{c2} / (N \times (T - 1) - k)}$$

SCR_{c2} = somme des carrés des résidus du modèle contraint sous l'hypothèse H_0^2 .

SCR_{c1} = somme des carrés des résidus du modèle contraint sous l'hypothèse H_0^1 . Le degré de liberté du numérateur est donc égal à :

$$ddl_n = [(N \times T) - (k + 1)] - [(N \times T) - (k + N)] = N - 1$$

La statistique F_3 est à comparer à la valeur lue dans la table de Fisher aux degrés de liberté du numérateur et du dénominateur.

Si $F_3 > F_{ddl_n, ddld}^\alpha$, nous rejetons l'hypothèse H_0^3 au seuil α .

Pour notre cas :

Table 6 : T e s t d ö h o m o g ° n ° i t ° .

	Test d'homogénéité	P-value	Règle de décision
ROA	Test 1	0,00008	P-value < 0,05 H_0 rejetée, on passe au 2 ^{ème} test
	Test 2	0,06442	P-value > 0,05 H_0 non rejetée, on passe au 3 ^{ème} test
	Test 3	0,00146	P-value < 0,05 H_0 rejetée : modèle à effets individuels
ROE	Test 1	0,00618	P-value < 0,05 H_0 rejetée, on passe au 2 ^{ème} test
	Test 2	0,07363	P-value > 0,05 H_0 non rejetée, on passe au 3 ^{ème} test
	Test 3	0,00988	P-value < 0,05 H_0 rejetée : modèle à effets individuels

Source : Calculs de l'auteur.

Les résultats du test d'homogénéité nous mènent à opter pour le modèle à effets individuels. Deux méthodes sont largement utilisées à savoir les modèles à effets «fixes» ou «aléatoires».

Cependant, la meilleure façon de choisir entre ces deux approches n'est pas claire dans la littérature appliquée. Dans ce cas nous utilisons une série d'expériences de simulation pour évaluer le rendement relatif des estimateurs d'effets fixes et aléatoires pour divers types d'ensembles de données. Nous examinons plus en détail le test de Hausman couramment utilisé pour décider entre les effets fixes et les effets aléatoires.

Une régression de données de panel diffère d'une régression de séries chronologiques ou de régression transversale régulière en ce qu'elle a un double indice sur ses variables, c'est-à-dire

$$Y_{it} = \alpha + X_{it}\beta + u_{it} \quad i=1,\dots,N ; t=1,\dots,T \quad (2.1)$$

Avec i désignant les ménages, les individus, les entreprises, les pays, etc. et t indiquant le temps. L'indice i indique donc la dimension de la section transversale tandis que t indique la dimension de la série chronologique. α est un scalaire, β est $K \times 1$ et X_{it} est l'observation it sur K variables explicatives.

La plupart des applications de données de panel utilisent un modèle de composant d'erreur unidirectionnel pour l'application perturbations, avec

$$U_{it} = \mu_i + v_{it} \quad (2.2)$$

Où μ_i désigne l'effet individuel spécifique non observable et v_{it} désigne le reste.

Notez que μ_i est invariant dans le temps et qu'il prend en compte tout effet qui n'est pas inclus dans la régression.

Dans ce cas, nous pourrions le considérer comme la capacité non observée de l'individu. Le reste de la perturbation v_{it} varie selon les individus et le temps et peut être considéré comme la perturbation habituelle de la régression.

L'inclusion de ce paramètre dans le modèle peut expliquer la corrélation entre les observations dans le temps, qui n'est pas causée par la dynamique tendance. Le composant spécifique individuel peut être fixé pour chaque individu ou il peut être aléatoire (et être traité comme une variable aléatoire). Ceci définit l'existence de deux grandes les modèles de données de panel appelés modèle à effets fixes et modèle à effets aléatoires.

La composante propre à chaque individu explique en partie l'hétérogénéité des données, laquelle réduit la variabilité inexpliquée et donc l'erreur quadratique moyenne. Cela fait des estimations obtenues à partir de modèles de données de panel qui utilisent des

composantes propres à chaque individu plus efficaces que ceux des modèles qui n'incluent pas de tels paramètres.

Les données de panel peuvent également résoudre le problème du biais des variables omises si ces variables sont invariantes dans le temps. Soit α_i le vecteur avec la longueur

$\alpha_i = \alpha_i \cdot t$ et des éléments α_{it} . En raison de la parfaite colinéarité entre la ou les variables omises invariantes dans le temps et α_i dans des modèles tels que les effets fixes, on peut considérer que cette ou ces variables ont été incorporées dans le modèle composant spécifique à l'individu. Il est donc possible, dans certains cas, de composer avec les préjugés.

Un autre avantage est en termes d'analyse des séries chronologiques et s'exprime dans le fait que le panel ne nécessite pas de très longues séries de données.

Dans l'analyse classique des séries chronologiques, certaines méthodes exigent des séries d'au moins 30 observations, ce qui peut être un inconvénient pour deux raisons : la première est la disponibilité de données pour un si grand nombre de périodes consécutives et la seconde est qu'il n'est pas toujours raisonnable d'utiliser le même modèle pour décrire des données sur une très longue période. Dans le cas des données de panel, le modèle peut être plus facilement déduit en faisant des observations sur la série pour tous les individus. En trouvant ce qui est commun entre les individus, on peut construire un modèle avec précision sans avoir à se fier à de très longues séries. Les données disponibles sur les individus compensent pour les séries plus courtes. L'un des avantages des données du panel par rapport à l'analyse transversale est qu'un modèle peut être construit pour l'évaluation de l'impact de certaines variables variant dans le temps (dont les valeurs varient également d'un pays à l'autre) ont sur une variable dépendante. Les données supplémentaires au fil du temps augmentent l'efficacité de la précision des estimations.

Comme nous l'avons vu plus haut, l'utilisation de l'analyse des données de panel présente certains avantages. Cependant, elle présente aussi des inconvénients sur le plan de la collecte de données. Les données de panel sont souvent liées au fardeau continu d'un groupe permanent de répondants. Cela peut augmenter considérablement les taux de non-réponse. Des problèmes se posent également en ce qui concerne le contrôle et la traçabilité des individus échantillonnés. C'est un prix à payer pour être en mesure de surveiller efficacement les variations nettes dans le temps.

Il existe plusieurs méthodes d'estimation dans les données de panel. Les modèles de données de panel les plus généraux et les plus fréquemment utilisés sont examinés ci-dessous : modèle à effets fixes et modèle à effets aléatoires. Le modèle de regroupement qui n'utilise pas l'information de panel a également été décrit à des fins de comparaison. Il faut vérifier les

hypothèses statistiques afin de déterminer le modèle approprié pour les données disponibles. Le modèle regroupé donnerait des estimations incohérentes s'il était utilisé alors que l'effet fixe aurait dû l'être, mais il doit être utilisé dans le cas où le modèle à effet fixe est inapproprié. Le modèle à effets aléatoires est plus efficace que les effets fixes lorsqu'il est correct, mais incohérent en cas d'utilisation inappropriée. Lorsqu'il est utilisé de façon appropriée, l'aléatoire donne les meilleures estimations linéaires non biaisées (BLUE : best linear unbiased estimator). Le modèle à effets fixes donne des résultats cohérents pour les estimations.

iii. Présentation des données

Cette analyse suit la voie de Gonzalez (2007) et Ahlin et al (2011) pour examiner les différentes dimensions de la performance financière, désagrégées et étroitement définies. Cette dernière est justifiée, car elle nous permettra d'évaluer le potentiel de l'approche des l'intégration du secteur de la microfinance dans le secteur financier à l'échelle de l'économie. Dans la présente analyse, nous avons examiné le rendement financier à l'aide de sept indicateurs précis, soit le rendement de l'actif et le ratio de la rentabilité des capitaux propres, le nombre des crédits en cours, le nombre des emprunteurs actifs, le pourcentage des femmes emprunteuses, l'ancienneté de l'institution de microfinance sur le marché financier, le portefeuille à risque et les ratios de pertes sur les créances.

Table 7: description des variables

Variables	Définitions
Variables dépendantes	
ROA	Rentabilité des actifs (<i>Return On Assets</i>) = résultat net/total actif
ROE	Rentabilité des capitaux propres ou rentabilité financière (<i>Return On Equity</i>) = résultat net/ total capitaux propres
Variables indépendantes	
Ratioactifs	Capital/Actif = le total des fonds propres ajustés/Total actif ajusté
Nbrprêts	Nombre de crédits en cours = le nombre de prêts en cours, ajusté pour la radiation normalisée de prêts
NbrEmpr	Nombre d'emprunteurs actifs = le nombre d'emprunteurs avec un prêt en cours, ajusté pour la radiation normalisée de prêts
Porfem	Nombre de femmes actives/ le nombre d'emprunteurs actifs
Age	L'âge des IMF. Pour cette variable nous avons généré deux variables binaires Mature=1 si l'âge est supérieur à 10 ans et 0 sinon
Par30	Portefeuille à risque > 30 jours = le capital restant dû pour prêts avant montants échus>30 j/Encours brut de prêts, ajusté.
Ratiopertes	Write-off Ratio= Créances Passées en Pertes / Encours Moyen du Portefeuille Brut de Crédits

Source : Auteur

2) Statistique descriptive

A partir du cadre théorique développé et de la disponibilité des données, nous avons identifié et collecté des données de panel sur 9 variables les statistiques descriptives sont consignées dans le tableau N° 7. Selon le tableau les IMF marocaines ont un ROA de 2,97% sur toute la période de 2007 à 2017 la différence entre Min et Max montre clairement qu'il y a de grandes différences de rentabilité entre les IMF marocaines. La même chose vaut pour notre deuxième mesure de rentabilité principale, le ROE, qui s'élève à 7,02% en moyenne. Toutefois, comme l'indiquent les valeurs min, la crise 2008 a largement diminué la rentabilité des IMF. La valeur moyenne des actions (RatioAsset) est de 0,60. Le ratio moyen PAR30 de 3,82% est inférieur au seuil de 5% (CGAP, 1999). Cela indique que, en moyenne, le portefeuille d'échantillon est sain. Le pourcentage moyen de femmes emprunteurs est presque de 62,12%, allant de seulement 23% à 95% Alors que le secteur marocain enregistrait historiquement de bonnes performances financières avec un rendement de l'actif maximal de 11% et une moyenne de 2,97% sur la période de 2007 à 2017, la crise financière avait un impact négatif sur la rentabilité des IMF qui atteignent seulement 3,28% en médiane et dont la moitié enregistre des rendements négatifs avec un minimum de (-13,60%). Au niveau des produits et pour faire face à une demande croissante, l'offre des prêts individuels à progressivement supplantée celle des crédits de type solidaire (prêts de groupe). Les femmes étant les principales bénéficiaires des prêts de groupe, ce constat est visible au regard du fort recul de la part des femmes emprunteuses, passant de 64% en 2013 à 62% en 2017. Nous constatons aussi une forte dégradation de qualité du portefeuille sur la période 2007-2017 enregistrant un taux maximum de 8,33% et une moyenne de 1,20%.

Le tableau ci-dessous présente les moyennes et les écarts-types ainsi que le minimum et le maximum. Le tableau N° 8 rapporte les coefficients de corrélation mutuelle pour les variables dépendantes et explicatives respectivement dans l'analyse économétrique.

Selon le tableau ci-dessous, les IMF marocaines ont un ROA de 2,97 % sur l'ensemble de la période de 2007 à 2017.

La différence entre Min et Max montre clairement qu'il existe d'importantes différences de rentabilité entre les IMF marocaines. Il en va de même pour notre deuxième mesure principale de rentabilité, le ROE, qui s'élève à 7,02% en moyenne. Cependant, comme l'indiquent les valeurs Min, la crise de 2007 a eu un impact sur le marché, notamment une hausse des impayés et une progression de l'endettement croisé et une large réduction de la rentabilité des IMF. Les portefeuilles à risque à plus de 30 jours ($PAR > 30$) à augmenter de

manière brutale, de 1,9% en 2007, 5% en 2008 et il atteignait le niveau alarmant de 10% en 2009 pour se stabiliser à 3,82% en 2017 contre 2,38% en 2016. Le pourcentage moyen de femmes emprunteuses est de près de 62 %.

Cette analyse nous indique qu'en moyenne, le portefeuille de crédit de notre échantillon est en bonne santé.

	ROA	ROE	RATIO_ASSET	PF_CREDIT	NBR_EMPR	POR_FEM	AGE	PAR30	RATIO_PERTES
Mean	2.976364	7.028864	0.601241	89.82864	123.6719	62.12386	0.863636	3.821136	3.735341
Median	3.285000	8.940000	0.651291	11.73000	46.58500	61.55000	1.000000	3.080000	3.490000
Maximum	11.00000	34.60000	1.446939	599.6500	415.6700	95.00000	1.000000	8.330000	11.36000
Minimum	-13.60000	-72.60000	0.013855	0.670000	2.300000	23.00000	0.000000	1.200000	0.020000
Std. Dev.	3.927605	12.85089	0.368774	125.0721	133.4213	18.82081	0.345141	2.057885	2.364606
Skewness	-1.520339	-3.624672	-0.080463	1.705843	0.687107	-0.057235	-2.119252	0.604621	0.714866
Kurtosis	7.912206	21.66457	2.356226	6.154975	2.002725	1.959835	5.491228	2.001675	3.677339
Jarque-Bera	122.3768	1470.037	1.614590	79.17605	10.57108	4.015171	88.62748	9.016029	9.177380
Probability	0.000000	0.000000	0.446063	0.000000	0.005064	0.134313	0.000000	0.011020	0.010166
Sum	261.9200	618.5400	52.90920	7904.920	10883.13	5466.900	76.00000	336.2600	328.7100
Sum Sq. Dev.	1342.069	14367.66	11.83148	1360943.	1548709.	30817.39	10.36364	368.4355	486.4484
Observations	88	88	88	88	88	88	88	88	88

Table 8: Statistique descriptive. Calculs fait par nous même à partir des données collectées. (Eviews 9)

3) Matrice des coefficients et de corrélation

La rentabilité ou la performance des institutions de microfinance se mesure par la rentabilité des actifs appelée «ROA» mais avant d'entreprendre l'étude des liens entre la performance financière et les différentes variables explicatives, il convient de vérifier que les liens entre l'ensemble des variables retenues ne sont pas trop forts, ou déséquilibrés (par exemple, deux variables très fortement corrélées et les autres quasi-indépendantes). Le tableau N°9 présente la matrice des coefficients de corrélation, le ROA est négativement corrélé avec le *RATIOASSET*, et statistiquement significative, cette corrélation est attendue dans la mesure où les IMF arrivent à substituer les dettes par des fonds propres (SERVET J.M. 2010), le ROA et le portefeuille à risque à 30 jours (*PAR>30*) sont positivement corrélés et la corrélation est statistiquement significative, ceci est en adéquation avec l'argument selon lequel l'accroissement du volume des prêts impayés (SERVET J.M. 2010) au fil des jours est préjudiciable à la performance financière des IMF, le ROA est négativement corrélé avec l'âge des IMF et positivement corrélé avec le nombre d'emprunteurs. Le pourcentage d'emprunteurs femmes est positivement corrélé au ROA mais n'est pas statistiquement significative.

Nous notons aussi à travers le Tableau N° 9 que le «ROA» est corrélé positivement à la stabilité des IMF représenté par le «write off ratio» avec un niveau de significativité inférieur à 5%. Cela pourrait signifier que pendant la crise financière, la rentabilité dépendait de plus en plus de la stabilité des IMF. La stabilité des IMF se mesure à l'aide du «Write off ratio» Cet indicateur représente simplement les prêts qu'une institution a décidé de rayer de sa comptabilité en raison d'un doute important concernant leur remboursement. Le passage de crédits en pertes est une écriture comptable qui évite que les actifs soient gonflés de manière non représentative par des prêts qui ne pourront pas être récupérés. La passation en perte affecte de manière identique le portefeuille brut des crédits et les réserves pour créances douteuses. Ainsi, à moins que les réserves de provision ne soient insuffisantes, l'écriture n'affectera pas la valeur totale des actifs, ni le portefeuille net des crédits, ni les charges ou le revenu net. Le passage en perte d'un crédit ne signifie en aucune manière l'abandon des efforts de l'institution pour récupérer sa créance ou l'obligation de remboursement du client.

Le ratio pertes sur créances est dès lors mieux compris dans le contexte du portefeuille à risque d'une institution. En fait, sa fonction principale est de servir comme indicateur de contrôle pour permettre de mieux comprendre le portefeuille à risque. Par exemple, la légère baisse de la moyenne du portefeuille à risque observée entre 2007 et 2017 est moins un signe

d'amélioration de la qualité des portefeuilles que le résultat d'une augmentation des passages en pertes sur créances. Ce qui explique la forte corrélation entre le ratio de pertes sur créance et le PAR>30 qui est de 47%.

Corrélation	ROA	ROE	RATIO_ASSET	PF_CREDIT	NBR_EMPR	POR_FEM	AGE	PAR30	RATIO_PERTES
ROA	1.000000								
ROE	0.819617	1.000000							
RATIO_ASSET	-0.097777	-0.212409	1.000000						
PF_CREDIT	0.119984	0.312509	-0.312958	1.000000					
NBR_EMPR	0.365819	0.348661	0.046995	0.552489	1.000000				
POR_FEM	0.453564	0.419981	-0.406587	0.303866	0.549184	1.000000			
AGE	-0.145450	-0.083637	-0.282997	0.167999	-0.168542	-0.035838	1.000000		
PAR30	0.172789	0.101381	0.031138	-0.038133	0.426066	0.513864	-0.247867	1.000000	
RATIO_PERTES	0.100516	-0.052992	0.272226	-0.451897	-0.078926	0.267901	-0.410209	0.477271	1.000000

Table 9: Matrice des coefficients de corrélation. Calculs fait par nous même à partir des données collectées. (Eviews 9)

IV. Résultats et interprétations

Le tableau N°10 résume les résultats de la régression du Panel pour l'ensemble de l'échantillon de la période 2007-2017. Les tableaux N° A.8 et A.9 en annexe montre que, sous l'hypothèse nulle de corrélation zéro entre le terme d'erreur et les régresseurs, la statistique d'essai est distribuée asymptotiquement comme Khi-carré avec les degrés de liberté égaux au nombre de régresseurs. La statistique d'essai calculée avec une valeur significative de Chi2 rejette l'hypothèse nulle de l'orthogonalité à un niveau de signification égal à 0,0002 qui est inférieur de 5%. Cela signifie que la différence de coefficients comme indiqué dans la troisième colonne est systématique et nous laisse avec le modèle à effet fixe pour obtenir des estimations de paramètres cohérentes.

Table 10: Résultats économétriques, 2007-2017.

Variable	ROA	ROE
RATIO_ASSET	-3.627387	0.223280
NBR_CREDIT	-0.000326	0.023287
NBR_EMPR	0.019746	0.035069
POR_FEM	0.131026	0.313130
AGE	-3.221671	-12.101890
PAR30	-0.476104	-2.786457
RATIO_PERTES	-0.257593	-0.373242
Constante	0.168497	3.506104
Nombre des IMF	8	8
Observations	88	88
R-squared	0.473543	0.424171
Hausman Test	0.0002	0.0025

Calculs fait par nous-même. Les erreurs-types sont entre parenthèse. Pour la période 2007-2017, nous avons sélectionné huit IMF.

Les résultats n'appuient pas l'hypothèse 1, selon laquelle la part des capitaux propres dans le ratio de l'actif est un déterminant de la performance financière des IMF marocaines puisque le coefficient on Ratioasset n'est significatif dans aucune des deux spécifications. Cette constatation s'explique par le fait que le volume des fonds propres des IMF n'est pas significatif assez pour les premières années de la période étudiée.

Les résultats indiquent que le ratio d'âge n'a pas d'influence sur le rendement des actifs ni sur le rendement du capital investi des IMF. Ces résultats s'expliquent, respectivement, par l'immaturité des IMF et l'inefficacité des agents de prêts. En effet, au début de la période étudiée, la gestion technologique et le personnel d'encadrement n'étaient pas suffisamment développés pour permettre aux agents de crédit d'acquérir une expertise technique éprouvée

dans le domaine de la microfinance. Le coefficient de pourcentage de femmes emprunteuses sur le ROA est positif et statistiquement significatif à 3%, ce qui indique qu'une augmentation du pourcentage de femmes emprunteuses conduit à une augmentation du rendement de l'actif. Cette constatation est en parfaite concordance avec l'hypothèse 3.

Le résultat le plus fort de cette étude est le soutien de l'hypothèse 2 selon laquelle les IMF ayant un portefeuille à risque plus élevé avaient une viabilité moins bonne. Ce résultat est comparable à celui de Mersland et al (2011) et Tchakoute T. (2011) mais contrairement à celui suggéré par Mersland et Strøm (2009). Les coefficients estimés sont égaux à -0.476104 et -2.786457 dans les spécifications ROA et ROE respectivement.

Ces résultats impliquent qu'une augmentation de 1 % du PAR30 réduit le ROA et le ROE de 0,47 % et de 2,78 %, respectivement. L'impact important sur le ROE s'explique par le fait que les crédits distribués au cours des premières périodes proviennent principalement des fonds propres des IMF, qui proviennent de donateurs de fonds. Cette constatation donne à penser que les IMF avec un portefeuille à haut risque auraient pour conséquence de limiter les revenus du microcrédit et donc moins d'argent à prêter, comme ce fut le cas pour les IMF Zakoura.

De plus, le coefficient du portefeuille à risque sur 30 jours est le coefficient suivant de la valeur absolue la plus élevée en régression (2,78). Cela signifie que le portefeuille à risque est le déterminant le plus important de la viabilité financière des IMF.

Par conséquent, les IMF devraient se concentrer sur la gestion préventive des risques pour un portefeuille de crédit de qualité afin d'être autosuffisant sur le plan financier. Il semble que pour accroître leur viabilité financière, les IMF devraient favoriser une gestion proactive des risques en tenant compte de leur capacité à anticiper les problèmes de recouvrement des crédits afin d'éviter la contagion perverse entre les emprunteurs.

En effet, seul un faible PAR30 sous-tend l'autosuffisance financière des IMF dans un contexte de faibles niveaux de mobilisation de l'épargne et de réduction des opportunités de financement externe. Cela devrait favoriser la professionnalisation des IMF afin de démontrer une gestion relativement efficace de leur risque de crédit.

Le coefficient du nombre de clients est positif et significatif à 1%. Cette constatation est conforme à l'hypothèse 3 formulée engagée ci-dessus. Cependant, l'impact du volume de crédit (NBRcredit) sur la performance financière est négatif et statistiquement significatif à 0.0003%. Ceci est dû au rationnement du crédit des IMF marocaines, qui est la conséquence du taux élevé de défaut de paiement dans leurs opérations à la fin de la période de croissance

(2007-2011). En effet, l'IMF n'a pas pris en compte l'évaluation des risques dans l'octroi des crédits pendant la période de croissance.

Pour faire face à ces difficultés et dans un cadre approprié pour le crédit la gestion des risques, les IMF marocaines ont créé un «centre de risque» pour réduire les risques de crédit. Le cross-debt, permettant l'échange et un meilleur flux d'informations sur la solvabilité de l'emprunteur. En fait, lorsque les IMF commencent à concurrencer leurs clients, le taux de défaut augmente rapidement si elles n'ont pas accès à une base de données montrant les éléments appropriés du comportement de leurs clients. En l'absence d'un centre de risque, un contrôle beaucoup plus important des IMF sur les prêts individuels et collectifs avec des membres du groupe solidaire (Conning, 1999 ; Laffont et Nguessam, 2000 ; Ahlin et al., 2007) devrait jouer un rôle majeur dans certains environnements marqués par la solidarité de ses membres comme au Maroc. La responsabilité solidaire est une garantie pour lutter ex ante et ex post contre le risque de défaillance (Stiglitz 1990 Ghatak 1999 et Morduch 1999). Par conséquent, une bonne gestion du risque de crédit entraînant un taux élevé de remboursement des prêts pourrait permettre aux IMF d'augmenter leur portefeuille moyen de prêts à un niveau de charge identique et donc de baisser leurs taux d'intérêt effectifs, ce qui améliore leur compétitivité.

En effet, face à cette crise, les IMF resserrent leurs processus de crédit, mettent en place des équipes dédiées uniquement au recouvrement des prêts et engagent des poursuites judiciaires contre les emprunteurs défaillants.

En revanche, le nombre de clients et le pourcentage de femmes ont un impact positif sur la performance financière au cours de la période 2007-2017. Cela s'explique par le fait que les IMF ont considérablement augmenté leur croissance. Elles mettent également en œuvre d'importants plans de recouvrement en renforçant leurs méthodologies de crédit, en constituant des équipes dédiées exclusivement au recouvrement des prêts et en engageant des procédures judiciaires à l'encontre des emprunteurs en retard de paiement. En outre, ils échangent régulièrement des informations sur leurs clients en circulation afin de contrôler le crédit croisé.

Par conséquent, les IMF ont réduit le risque à un niveau gérable et, pour cette raison, l'impact du PAR30 sur le ROE est significativement positif après la crise. Les résultats montrent également que l'âge des IMF a un impact négatif et non significatif sur la performance financière des IMF sur la période 2007-2017. Ce résultat est attendu du fait que les IMF marocaines arrivent à maturité et sans améliorer leur productivité. Il semble que la

performance financière ne tend pas à s'améliorer avec le nombre d'années d'existence de la structure.

Dans notre analyse, une estimation est faite en utilisant l'effet fixe d'une analyse de données de Panel pour tenir compte d'une corrélation positive entre les l'hétérogénéité individuelle et les variables explicatives. L'estimation de l'effet fixe a un avantage sur le modèle d'effet aléatoire en ce qu'il compte pour le possible corrélation entre les variables sensibles et l'hétérogénéité non observée sans problème de paramètre accidentel comme α_i (hétérogénéité non observée) n'est pas estimée ainsi que le β (Wooleldridge, 2002).

Dans cette thèse, nous avons d'abord fait une revue de littérature qui nous a permis d'identifier les indicateurs de la performance financière susceptibles de s'appliquer aux données empiriques. Ces dernières ont été collectionnées sur le site de Mix Market et on contactant certaines institutions de microfinance et leurs bailleurs de fonds avec la constitution d'un échantillon de base de 8 IMF marocaines selon la disponibilité des données et ce fut sur une période de 11 ans (2007-2017). Le traitement et l'analyse des données ainsi recueillies, nous ont permis de tester notre modèle pour mettre en évidence les déterminants de la rentabilité des actifs des IMF ainsi que la rentabilité des capitaux propres.

Nos résultats d'estimation indiquent que le portefeuille à risque sur 30 jours et le pourcentage des femmes emprunteuses sont les principaux facteurs déterminants de la performance financière des IMF marocaines. Ils montrent également que la portée des programmes des IMF affecte positivement l'autosuffisance financière.

Section 2 . A n a l y s e d e l ' ö i m p a c t sur les bénéficiaires : Etude de terrain

La performance sociale par l'industrie de la microfinance au Maroc reflète la philosophie originelle du microcrédit visant d'abord à aider les couches de la population les plus démunies à accéder à des ressources financières et à des prestations non financières de nature à leur permettre d'accroître leurs revenus et améliorer leurs conditions de vie. Après les décennies où les bailleurs de fonds et les investisseurs mirent l'accent sur le nécessaire arrimage des institutions de microfinance (IMF) au secteur financier, exigeant de ces dernières , la présentation d'états et d'indicateurs qui reflètent une saine situation financière, au détriment de toute considération sociale, nous assistons ces dernières années à un juste retour du balancier vers les préoccupations qui avaient animé les pionniers du microcrédit, entièrement dédiées à l'époque à l'amélioration des conditions des populations cibles. Et c'est ainsi que l'on a observé ces dernières années les acteurs de la Microfinance (bailleurs de

fonds, fonds d'investissements, institutions de microfinance, agences de notation...) déployer des efforts soutenus vers l'émergence et le développement d'institutions de microfinance socialement plus responsables envers leurs clients.

Cet objectif est devenu aujourd'hui une nécessité pour les institutions de microfinance qui intègrent désormais la satisfaction des besoins de leurs clients dans leur mission sociale. Être socialement responsable envers ses clients consiste pour une IMF à évaluer l'accomplissement des objectifs sociaux qu'elle s'est fixées. Ceux-ci varient naturellement d'une IMF à une autre. Ils concernent aussi bien la réduction de la pauvreté que la création d'emploi, la protection des clients que le développement d'entreprises.

Une telle évaluation s'effectue aujourd'hui grâce à des outils à la fois faciles d'usage et efficaces, dont principalement la sociale performance indicators SPI4, MIMOSA, Factsheet. Ces outils sont mis à la disposition des institutions de microfinance soucieuses afin qu'elles soient en phase avec les attentes des populations qu'elles desservent, de jouer le rôle social attendu d'elles, d'évaluer objectivement la manière dont elles mènent leur mission. Les éléments révélés par l'évaluation de leur performance sociale leur permettent d'une part de pratiquer une finance éthique, équitable, sans risque, et d'autre part d'offrir à leurs clients des services financiers et non financiers à forte teneur sociale. La conjugaison de la performance sociale avec les exigences d'équilibre financier augure d'une nouvelle ère pour les institutions de microfinance où, intégrées au paysage socio-économique et financier, elles pourront revendiquer une contribution réelle à l'inclusion financière des couches démunies de la population et à l'amélioration de leurs conditions de vie. Au Maroc, l'impact de la microfinance est censé aller au-delà de l'expansion de l'activité commerciale et des niveaux de consommation. Les effets indirects tels que l'autonomisation des femmes, l'amélioration de l'état de santé et du niveau d'éducation des enfants sont souvent considérés comme un impact potentiel de la microfinance. Lorsque nous regardons comment la consommation évolue, nous n'observons que quelques changements limités dans sa composition.

L'impact social des institutions de microfinance marocaines appelé aussi la portée des activités d'une IMF, est en relation avec les clients desservis par une IMF. Bien que l'objectif social d'une IMF soit de fournir les services financiers aux populations pauvres, qui n'ont pas accès aux services des institutions financières traditionnelles, il est aussi important que toute IMF vise les couches les plus pauvres. Ainsi pour mesurer la performance sociale de genre d'organisation, on la décompose en deux parties :

- L'étendue de la portée : le nombre de clients servis par une IMF avec ses différents instruments ;

- Le degré de la portée : le type de clients servis par une IMF et leur niveau de pauvreté.

Le tableau N° 11 présente quelques indicateurs économiques et financiers pour le Maroc. En 2017, 4,8 % de la population marocaine est considérée comme pauvre contre 6,2 % en 2010 - une réalisation remarquable pour un pays de 35 millions d'habitants qui manque de ressources naturelles importantes. Le PIB par habitant a connu des ventilations remarquables entre 2010 et 2017. Cette croissance économique semble contribuer à la baisse du taux de pauvreté au Maroc. En effet, selon le Haut-Commissariat au Plan du Maroc, une croissance économique par habitant de 1% réduit le taux de pauvreté de 2,9%. De plus, les IMF ont joué un rôle important dans la réduction de la pauvreté, en raison de leurs activités de développement local par le biais de partenariats formels avec le gouvernement et les autorités locales.

Table 11: Indicateurs macroéconomiques au Maroc

Indicateurs	2007	2017
Population (millions)	31,95	34,99
PIB /Habitant	5497\$	8217\$
Population sous le seuil de pauvreté (2\$/jour)%	8,9%	4,8%
Nombres des IMF	10	13
Nombres d'emprunteurs actifs	73799	1 000 000

Source: Word bank databank, MIX Microfinance World: 2017 Arab Microfinance Analysis & Benchmarking Report and High Commissariat of Planning, *MDG Report Morocco*.

Les chercheurs et les universitaires au Maroc se sont depuis longtemps déjà intéressés à la question du microcrédit comme moyen de lutte contre la pauvreté. Afin, de poursuivre leur travail de réflexion sur le sujet, nous avons donc réalisé notre propre enquête de terrain auprès de bénéficiaires de ces prêts.

L'enquête qui suit a donc la volonté d'apporter un éclaircissement sur le microcrédit et les institutions de microfinance au Maroc. Cependant, au vu des moyens à notre disposition pour mener cette enquête, nous n'avons pas travaillé sur un échantillon représentatif, nous avons seulement recueilli des données auprès d'un échantillon choisi de façon aléatoire en fonction des différentes localités où a été menée cette étude, et sur la base d'un questionnaire élaboré à cet effet.

Ainsi, l'échantillon n'a pas de valeur statistique à proprement parler, et le but n'est donc pas d'établir des profils type des débiteurs de microcrédits. Il s'agit néanmoins d'apporter quelques éléments factuels qui permettent d'éclairer la pratique des organismes de microcrédit.

Les objectifs que nous avons fixés dans cette enquête sont les suivants :

- Etayer de façon plus solide notre argumentaire par une nouvelle approche de la question, au plus près du terrain ;
- Mettre cet outil au service de tous ceux et toutes celles qui s'intéressent à la question, notamment des bénéficiaires de ces prêts ;
- L'utiliser comme outil de campagne, notamment auprès des autres organisations, des médias et sur le plan international ;
- Créer des liens avec le milieu universitaire ;

Le microcrédit est-il un réel moyen de développement ? Peut-il permettre aux gens de sortir de la pauvreté ? A-t-il permis une amélioration de la vie quotidienne des gens, quel a été son impact social et économique ? Ou contribue-t-il à l'approfondissement de la pauvreté chez les populations les plus précaires ?

Telles sont les questions auxquelles nous avons la volonté d'apporter des éléments de réponse et la raison d'être de cette enquête.

I. Méthodologie

L'approche globale repose sur la combinaison de deux approches de mesure d'impact, à savoir :

L'approche quantitative : qui consiste à réaliser une enquête auprès d'un échantillon représentatif d'une population bénéficiaire du microcrédit auprès de différentes IMF installées dans la Région de Rabat-Salé-Kenitra.

L'approche qualitative : reposant sur la réalisation d'une série de corrélation auprès de différents bénéficiaires du microcrédit. Elle permet d'évaluer les aspects qualitatifs de l'impact du microcrédit sur la population (endettement croisé, émancipation de la femme, satisfaction des clients) et fait ressortir les tendances communes du groupe ainsi que les attentes des bénéficiaires des programmes de microcrédit.

1) Indicateurs démographiques des bénéficiaires

i. Milieu de résidence

Nous nous sommes basés sur un questionnaire (voir annexe) et des entretiens menés auprès de 209 personnes enquêtées, afin de d'obtenir le maximum de données sur les pratiques des institutions de microfinance à l'égard de leurs clients. Cette enquête a été menée au niveau des agences des IMF à savoir : AL Karama, INMAA, AL Baraka et Attawfiq, aussi bien en milieu rural avec 12.9% qu'en milieu urbain avec 87.1%. Cette parité s'explique par la plupart des institutions de microfinance au Maroc sont basées principalement dans la zone urbaine.

Table 12: Répartition des bénéficiaires par milieu de résidence

Zone	Nb. cit.	Fréq.
Urbaine	182	87,1%
Rurale	27	12,9%
TOTAL OBS.	209	100%

Calculs de l'auteur. (SPSS 2017)

ii. Genre

La répartition des bénéficiaires selon le genre montre que les femmes représentent 75,6% alors que les hommes représentent seulement 24,4% de notre échantillon.

Table 13: Répartition des bénéficiaires selon le genre

Sexe	Nb. cit.	Fréq.
Féminin	158	75,6%
Masculin	51	24,4%
TOTAL OBS.	209	100%

Calculs de l'auteur. (SPSS 2017)

iii. L'état matrimonial du bénéficiaire

L'état matrimonial des bénéficiaires est synthétisé dans les données du tableau de la répartition des bénéficiaires selon le genre et la situation matrimoniale fourni ci-dessous :

Table 14: Répartition des bénéficiaires selon la situation matrimoniale

Situation familiale	Nb. cit.	Fréq.
Célibataire	79	37,8%
Marié(e)	82	39,2%
Veuf/Veuve	16	7,7%
Divorcé(e)	32	15,3%
TOTAL OBS.	209	100%

Calculs de l'auteur. (SPSS 2017)

L'analyse des résultats du tableau fourni ci-dessus montre que 37,8% des bénéficiaires sont des célibataires et que 39,2% sont des mariés. Les autres catégories matrimoniales représentent ensemble 23%.

iv. L'âge du bénéficiaire

Les caractéristiques de l'âge des bénéficiaires peuvent être déduites du tableau ci-dessous donnant la répartition des bénéficiaires selon les tranches d'âge :

Table 15 : R é p a r t i t i o n d e s b é n é f i c i a i r e s s e l o n

Age	Nb. cit.	Fréq.
Moins de 22	3	1,44%
De 22 à 35	40	19,14%
De 35 à 40	49	23,44%
De 40 à 45	84	40,19%
Plus de 45	33	15,79%
TOTAL OBS.	209	100%

Calculs de l'auteur. (SPSS 2017)

En se référant au tableau ci-dessus, nous pouvons émettre l'hypothèse que le microcrédit n'est que peu utilisé pour se lancer dans la vie avec seulement 1,44% des

bénéficiaires âgés de moins de 22 ans, mais plutôt il est plus destiné à des personnes plus matures n'ayant pu trouver d'emplois « stables », ou correctement rémunérés, ou qui n'ont pas de couverture sociale et qu'elles se tournent donc vers le microcrédit dans l'espoir d'assurer leurs besoins et ceux de leur famille.

v. *Niveau d'instruction*

Nous avons cherché à connaître le niveau d'étude des personnes interrogées, l'état du niveau d'instruction des bénéficiaires est reflété par le tableau donnant la répartition des bénéficiaires selon le genre et le niveau d'instruction.

Table 16 : R é p a r t i t i o n d e s b é n é f i c i a i r e s s e l o n l e n i v e a u d ' i n s t r u c t i o n

Niveau d'éducation	Nb. cit.	Fréq.
Analphabète	50	23,9%
Ecole coranique	1	0,5%
Primaire	38	18,2%
1er cycle secondaire (3ème)	76	36,4%
2ème cycle secondaire (Terminale)	12	5,7%
Formation professionnelle	14	6,7%
Université	18	8,6%
TOTAL OBS.	209	100%

Calculs de l'auteur. (SPSS 2017)

Il en ressort que un peu près de 42,1 % des enquêtées n'ont pas pu accéder au système scolaire et par conséquent n'ont aucun diplôme. Ce pourcentage regroupe les personnes analphabètes mais également celles qui n'ont pu finir leurs études primaires. A contrario, seuls 8.6 % des interrogées ont pu accomplir des études supérieures universitaires.

L'enquête s'est ensuite attachée à connaître l'état civil de cette population et nous avons relevé que 86,6 % de ces personnes avaient des engagements familiaux à tenir et avaient au moins une personne en charge. Il s'agit donc majoritairement de familles très nombreuses dont les besoins financiers sont importants.

vi. *Personne en charge*

Le tableau suivant présente la répartition des bénéficiaires du microcrédit selon le nombre de personnes prit en charge par ménage.

Table 17: Répartition du nombre des personnes prit en charge par bénéficiaire

Nombre de personnes prit en charge	Nb. cit.	Fréq.
Moins de 1	62	29,7%
De 1 à 3	89	42,6%
Plus de 3	58	27,7 %
TOTAL OBS.	209	100%

Calculs de l'auteur. (SPSS 2017)

L'analyse du tableau montre que :

- 29,7% des ménages ont au moins une personne en charge ;

- , 42,6% des ménages ont une à 3 personnes en charge ;
- , 27,7% des ménages ont plus de 3 personnes en charge ;

Le caractère des familles nombreuses n'est pas pris en compte dans les critères d'octroi des crédits pour la majorité des institutions de la microfinance, elles passent là à côté d'un aspect fondamental, en négligeant les contraintes financières auxquels peuvent être affrontées ces familles (maladie d'un enfant, frais de scolarisation, habillement, nourriture...) et qui pourraient engendrer des difficultés ultérieures en termes de remboursement.

vii. Logement

Nous nous sommes ensuite intéressés à la question du logement. Nous voulions en effet connaître si les personnes interrogées étaient propriétaires de leur bien immobilier ou non. L'état du logement peut être appréhendé par le statut d'occupation, le type de construction, le nombre de pièces dans le logement et la présence des éléments de confort dans le logement (sanitaires, cuisine, salle de bain,...).

Le tableau ci-après nous informe sur la situation de notre échantillon :

Table 18 : R ° p a r t i t i o n d e s b ° n ° f i c i a i r e s s e l o n l e

Logement	Nb. cit.	Fréq.
Non réponse	10	4,8%
Dans une maison ou appartement (propriétaire)	45	21,5%
dans une maison ou appartement (location)	98	46,9%
Logé(e) gratuitement avec la famille	56	26,8%
Autre	0	0,0%
TOTAL OBS.	209	100%

Calculs de l'auteur. (SPSS 2017)

La proportion la plus importante est celle des propriétaires et des personnes logées gratuitement chez leurs familles avec 48,30%.

Pour le taux assez remarquable des locataires, 46,9 %, peut s'expliquer par la localisation de l'enquête (essentiellement en milieu urbain) où les pratiques sociales et le contexte font qu'il s'agit généralement de personnes venues d'autres villes ou carrément des zones rurales, où logent souvent en location.

viii. Source de revenu

Nous nous sommes intéressés aussi à connaître l'activité principale des personnes interrogées, et connaître ainsi leurs possibilités de ressources financières. Ainsi, on obtient, comme indiqué dans le tableau ci-dessous :

Table 19: Répartition des bénéficiaires selon la source de leur revenu

Source de revenu	Nb. cit.	Fréq.
Je suis entrepreneur (c-à-d. activité personnelle)	169	80,86 %
Je suis employé(e) dans le secteur privé (y compris dans une entreprise familiale)	10	4,78%
Je suis employé(e) dans le secteur public	3	1,43%
Je vends les produits de mon élevage (chèvres, moutons, poules)	25	11,97 %
Je suis employé(e) dans une ferme	2	0,96%
je reçois des donations ou subventions des ONG, des agences humanitaires, du gouvernement	0	0,0%
TOTAL OBS.	209	100%

Calculs de l'auteur. (SPSS 2017)

On s'aperçoit que 80,86 % sont entrepreneurs ou des personnes qui travaillent à leur compte ou tiennent leur propre commerce. Près de 6,21% sont des salariés ou des fonctionnaires. Alors que 12,93 % des personnes enquêtées et issus du milieu rural ont une activité agricole ou d'élevage.

ix. Ancienneté du bénéficiaire

Pour ce qui de l'ancienneté des bénéficiaires chez les institutions de microfinance, il en résulte ce qui suit dans le tableau ci-dessous :

Table 20 : R é p a r t i t i o n d e s b é n é f i c i a i r e s s e l o n l

Ancienneté dans l'institution	Nb. cit.	Fréq.
De 6 mois à 1 an	12	5,74%
De 1 an à moins de 2 ans	37	17,49%
De 2 ans à moins de 3 ans	39	18,26%
De 3 ans à moins de 4 ans	52	24,75%
De 4 ans à moins de 5 ans	38	18,17%
Plus de 5 ans	33	15,68%
TOTAL OBS.	209	100%

Calculs de l'auteur. (SPSS 2017)

Il apparaît qu'une proportion assez importante de personnes enquêtées 42,92% fait partie de la clientèle fidèle des microcrédits qui ont une ancienneté comprise entre 3 et 5 ans, alors que seulement 15,68% dépasse 5 ans d'ancienneté avec leur institution de microcrédit.

x. Cycle de crédit

Le tableau suivant s'attache à connaître le nombre de crédits octroyés à ses bénéficiaires. Evidemment, nous prenons en compte ici toutes les natures des prêts soit de consommation ou ceux dont l'objectif est de développer ou démarrer une activité génératrice de revenu.

Table 21: Répartition des bénéficiaires selon le cycle de crédit

Cycle de crédit	Nb. cit.	Fréq.
1	63	30,14%
De 2 à 4	109	52,15%
De 4 à 6	33	15,79%
Plus de 6	4	1,92%
TOTAL OBS.	209	100%

Calculs de l'auteur. (SPSS 2017)

Il en résulte que, 30,14% des bénéficiaires ont eu recours au moins à un seul crédit alors qu'une forte proportion de 52,15 % ont au moins bénéficié de 2 à 4 crédits et 15,79 % ont eu recours de 4 à 6 crédits alors que seulement 1,92% ont bénéficié de plus de 6 crédits.

2) *Liens entre des variables*

La présente partie met en évidence les caractéristiques des clients enquêtés, genre, situation matrimoniale, chefs de ménage, type de prêt, remboursement du prêt, destination du prêt, nombre de cycles de prêts et montants empruntés, impact du prêt.

Table 22: Tableau croisé entre le genre et la situation familiale du bénéficiaire

Sexe	Quelle est votre situation familiale ?				Total
	Célibataire	Marié(e)	Veuf/Veuve	Divorcé(e)	
Féminin	32,9%	39,9%	9,5%	17,7%	100,0%
Masculin	52,9%	37,3%	2,0%	7,8%	100,0%

Calculs de l'auteur. (SPSS 2017)

D'une manière générale, le taux de recours au microcrédit est plus élevé chez les mariés avec 39,2%, suivi par les célibataires avec un pourcentage de 37,8%. Le même constat est fait pour les femmes, lorsque l'on analyse les deux groupes distinctement (39,9%). Tandis que chez les hommes, ce sont les célibataires qui ont le plus recourt au microcrédit avec une large différence, notamment 52,9%, suivis par les hommes mariés (37,3%). Les personnes divorcées ou pour celles ayant perdu leur conjoint, peuvent en revanche être dans une situation bien plus précaire puisqu'elles se retrouvent seules à assumer leur subsistance et celle de leur famille cependant les résultats obtenus de 7.7% et de 15.3% respectivement pour les personnes veuves et divorcées restent significatifs par rapport au nombre des personnes enquêtées qui est de 16 personnes ayant perdu leur conjoint et 32 personnes divorcées.

Table 23: Tableau croisé du genre et qui joue le rôle de chef de ménage

Sexe	Qui joue le rôle de chef de ménage?			Total
	Moi-même	Mon conjoint	Mes parents	
Féminin	55,8%	37,8%	6,4%	100,0%
Masculin	78,4%	11,8%	9,8%	100,0%

Calculs de l'auteur. (SPSS 2017)

Si l'on s'en réfère à la même étude, 55,8% des femmes jouent le rôle de chef de ménage vis 78,4% des hommes qui prennent en charge leurs familles. D'une manière générale, les résultats montrent que 61,4% des personnes enquêtées prennent en charge d'autres personnes et 38,6% sont à la charge soit du conjoint soit d'un parent. Ce pourcentage montre que la grande majorité des enquêtées ont à charge une famille. Les dépenses sont donc plus importantes, notamment en ce qui concerne les frais de santé ou de scolarisation qui pourraient engendrer des difficultés ultérieures en termes de remboursement.

Table 24: Tableau croisé de la situation familiale et le remboursement du prêt

Situation matrimoniale	Avez-vous eu de difficulté à rembourser un prêt?		Total
	Oui	Non	
Célibataire	11,5%	88,5%	100,0%
Marié(e)	23,2%	76,8%	100,0%
Veuf/Veuve	31,3%	68,8%	100,0%
Divorcé(e)	22,6%	77,4%	100,0%

Calculs de l'auteur. (SPSS 2017)

Dans l'ensemble, les bénéficiaires rencontrent peu de difficultés pour rembourser leur microcrédit. Seuls 11,5% sont concernés. 88,5% affirment par ailleurs avoir toujours réussi à payer les mensualités dans les délais.

D'après notre étude, le fait de rencontrer des difficultés de remboursement de prêt est lié principalement à la situation de l'activité au moment de l'enquête et certains bénéficiaires évoquent des incidents de paiement, dus à un découvert, qui se sont résolus après.

En général, la grande majorité des bénéficiaires dans notre cas arrivent à rembourser leurs prêts même s'ils trouvent que le montant des remboursements est trop élevé et malgré que leur revenu soit parfois très tendu.

Nous avons cherché à connaître le revenu total par jour ou par semaine des personnes interrogées, et connaître ainsi leurs possibilités de ressources financières. Ainsi, on obtient :

Table 25:Tableau croisé du milieu de résidence et le revenu du bénéficiaire

		D'après vos estimations, quel serait votre revenu total par jour ou par semaine?					Total
		Moins de 50 Dhs	Entre 50 et 100 Dhs	Entre 100 et 200 Dhs	Entre 200 et 300 Dhs	Plus de 300 Dhs	
Total	Effectif	22	46	72	40	5	185
	% compris dans Zone	11,9%	24,9%	38,9%	21,6%	2,7%	100,0%
	% compris dans D'après vos estimations, quel serait votre revenu total par jour ou par semaine?	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
	% du total	11,9%	24,9%	38,9%	21,6%	2,7%	100,0%

Calculs de l'auteur. (SPSS 2017)

De manière plus générale, 38,9% des personnes enquêtées ont un revenu moyen de 100 à 200 DH par jour alors que 2.7% seulement dépassent 300 DH par jour. Plus précisément, les bénéficiaires relevant de la zone urbaine ont en majorité un revenu moyen entre 100 et 200 DH par jour à savoir 40,3 % tandis que 26.9% des personnes vivant dans la zone rurale ne dépassent pas un revenu moyen de 50 DH par jour.

A ce stade, nous pouvons émettre l'hypothèse que le microcrédit n'est que peu utilisé pour se lancer dans la vie, mais plutôt qu'il s'agit de personnes n'ayant pu trouver d'emplois « stables », ou correctement rémunérés, ou qui n'ont pas de couverture sociale et qu'elles se tournent donc vers le microcrédit dans l'espoir d'assurer leurs besoins et ceux de leur famille.

En ce qui concerne la destination des prêts, nous avons regroupé les réponses en trois catégories et par zone : pour satisfaire des besoins personnels, pour la création d'une activité génératrice de revenu et enfin, pour le développement d'une activité déjà existante ayant pour but une activité génératrice de revenus.

Table 26:Tableau croisé du milieu de résidence et la destination du prêt

		Le prêt a servi à: (Cochez plusieurs cases si nécessaire)			Total
		Satisfaire des besoins personnels	Démarrer une nouvelle activité génératrice de revenu	Consolider la situation d'une entreprise déjà existante	
Total	Effectif	7	6	192	205
	% compris dans Zone	3,4%	2,9%	93,7%	100,0%

% compris dans Le prêt a servi à: (Cochez plusieurs cases si nécessaire)	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
% du total	3,4%	2,9%	93,7%	100,0%

Calculs de l'auteur. (SPSS 2017)

Ainsi, 93,7 % des prêts concernent réellement des projets visant à renforcer des activités génératrices de revenus. Près de 3,4 % des prêts sont a contrario octroyés pour des dépenses de consommation. Cette catégorie regroupe des dépenses diverses : aménagement ou achat d'une maison, remboursement d'un autre crédit, frais liés à la maladie d'un membre de la famille ou achats de subsistance (achat de nourriture par exemple). Aucune de ces activités n'est évidemment susceptible de générer des revenus. Or ces 3,4 % des personnes qui utilisent leur crédit pour de la consommation, sont également 3,4 % de personnes qui risquent de ne pas être en mesure de générer assez de revenus pour pouvoir rembourser leur crédit et qui se retrouveront donc dans une situation économique encore plus difficile qu'avant ce prêt. Ce qui aura évidemment un fort impact sur leur vie quotidienne.

Table 27: T a b l e a u c r o i s ° g e n r e e t l ö a n c i e n n e t ° d

Ancienneté	Depuis combien de temps vous êtes bénéficiaire du microcrédit?							Total
	Moins de 6 mois	De 6 mois à 1 an	De 1 an à moins de 2 ans	De 2 ans à moins de 3 ans	De 3 ans à moins de 4 ans	De 4 ans à moins de 5 ans	Plus de 5 ans	
Féminin	2,5%	3,2%	15,8%	13,9%	24,7%	20,9%	19,0%	100,0%
Masculin	3,9%	2,0%	23,5%	31,4%	23,5%	9,8%	5,9%	100,0%

Calculs de l'auteur. (SPSS 2017)

On peut donc constater que les femmes ont une ancienneté beaucoup plus importante que les hommes en termes de recours au microcrédit, celle-ci affiche un pourcentage de 19,00% pour les femmes ayant une ancienneté plus de 5 ans contre seulement un peu près de 6% chez les hommes bénéficiaires du microcrédit.

De manière plus générale, les bénéficiaires les plus anciens en majorité sont des femmes. A ce stade, nous pouvons émettre l'hypothèse que le microcrédit est vise la clientèle féminine.

Table 28:Tableau croisé genre et le cycle du prêt

Cycle du crédit		Combien de demande de microcrédit avez-vous réalisé?				Total
		1	2	3	4	
	Féminin	29,3%	24,2%	24,2%	22,3%	100,0%
	Masculin	47,1%	35,3%	11,8%	5,9%	100,0%

Calculs de l'auteur. (SPSS 2017)

De même, nous pouvons clairement constater que 22,3% des femmes ont fait recours au microcrédit plus de 3 fois contre seulement 5,9% pour les hommes qui ont fait leur demande de microcrédit plus de 3 fois. Par contre 47,1% des hommes ont souscrit une seul fois au microcrédit.

Table 29:Tab l e a u c r o i s ° g e n r e e t l ö a m ° l i o r a t i o n c

		Diriez-vous que votre situation familiale?			Total
		S'est améliorée	Est restée stable	S'est dégradée	
	Effectif	141	45	23	209
	% compris dans Sexe	67,5%	21,5%	11,0%	100,0%
Total	% compris dans Diriez-vous que votre situation familiale?	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
	% du total	67,5%	21,5%	11,0%	100,0%

Calculs de l'auteur. (SPSS 2017)

La grande majorité des personnes interrogées affirment que leur situation s'est améliorée après avoir bénéficié de l'emprunt avec un pourcentage de 67,5%.

Table 30:Tableau croisé entre le prêt et sa finalité

		Le prêt a servi à: (Cochez plusieurs cases si nécessaire)			Total
		Satisfaire des besoins personnels	Démarrer une nouvelle activité génératrice de revenu	Consolider la situation d'une entreprise déjà existante	
	Effectif	7	6	190	203
	% compris dans Le produit ou le service de votre institution a été pour des fins:	3,4%	3,0%	93,6%	100,0%
Total	% compris dans Le prêt a servi à:	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
	% du total	3,4%	3,0%	93,6%	100,0%

Calculs de l'auteur. (SPSS 2017)

Au total, 93,6% des prêts octroyés sont destinés à consolider ou développer une activité génératrice de revenus alors que seulement 3,4% des prêts sont pour des fins personnelles. De même on remarque que 3% des prêts été destinés pour démarrer une activité génératrice de revenu même si, il est bien connu que les institutions de microfinance au Maroc n’octroient pas de crédit pour les personnes souhaitent démarrer une activité.

Table 31:Tableau croisé entre le type prêt et le montant de prêt

	Comment avez-vous trouvez le montant du prêt offert par votre institution?				Total
	Faible (très en dessous de mes besoins)	Juste (répond adéquatement à mes besoins)	Elevé (supérieur à mes besoins)	Très élevé (très supérieurs à mes besoins)	
Effectif	110	52	7	5	174
Individuel	63,2%	29,9%	4,0%	2,9%	100,0%
Collectif/solidaire	19,7%	5,5%	0,0%	16,7%	15,1%

Calculs de l’auteur. (SPSS 2017)

Pour ce qui est du montant des prêts octroyés, 63,2% des bénéficiaires qui ont bénéficié d’un crédit individuel estiment que les montants des prêts sont trop faibles et très en dessous de leurs besoins contre 19,7% des personnes qui ont bénéficié d’un crédit solidaire. Au total 82,9% des bénéficiaires jugent que les montants de crédit octroyés par les institutions de microfinance au Maroc sont trop faibles et insuffisant pour développer leurs activités. Ceux-ci ont bien souvent besoin de réaliser plusieurs emprunts successifs afin de véritablement développer leur activité. La question qui se pose ici, au vu de ces résultats, est la suivante : est-ce que ces sommes sont réellement suffisantes pour démarrer et pérenniser une activité génératrice de revenus ? Ces prêts correspondent-ils aux véritables besoins des bénéficiaires ?

Table 32: Tableau croisé entre le type prêt et le remboursement du prêt

		Comment avez-vous trouvez la somme des échéances de remboursement proposée par votre institution?					Total
		Très faible	Moyenne	Elevée	Abordable	Très élevée	
	Individuel (juste pour moi ou pour mon entreprise)	80,0%	100,0%	84,9%	100,0%	79,2%	85,1%
	Collectif/solidaire (au profit d'un groupe de bénéficiaires):	6,5%	0,0%	25,8%	0,0%	67,7%	100,0%
	Total	4,8%	6,7%	25,5%	14,4%	48,6%	100,0%

Calculs de l'auteur. (SPSS 2017)

Plus de 79.2% des bénéficiaires individuels déclarent être insatisfaits des échéances trop élevées et d'une durée très courte de leurs prêts contre 20.8% des bénéficiaires dans le cadre d'un groupe collectif. En moyenne 48.6% des bénéficiaires jugent que les taux d'intérêts sont élevés.

En effet, les taux d'intérêts sont compris entre 20 et 30 %, à rembourser mensuellement, et ce dès le premier mois suivant l'emprunt.

Table 33: Tableau croisé entre le montant des échéances et la difficulté de remboursement du prêt

		Avez-vous eu de difficulté à rembourser un prêt?		Total
		Oui	Non	
	Effectif	40	167	207
	% compris dans Comment avez-vous trouvez la somme des échéances de remboursement proposée par votre institution?	19,3%	80,7%	100,0%
	% compris dans Avez-vous eu de difficulté à rembourser un prêt?	100,0%	100,0%	100,0%
	% du total	19,3%	80,7%	100,0%

Calculs de l'auteur. (SPSS 2017)

La grande majorité des personnes interrogées affirment n'avoir aucune difficulté de rembourser mensuellement leur crédit, même si ce dès le premier mois suivant l'emprunt. Nous estimons qu'une échéance aussi courte ne permet pas de développer une activité qui puisse générer des bénéfices qui assurent à la fois les dépenses courantes de la vie quotidienne et le remboursement de l'emprunt.

Sur notre échantillon, 80,7 % des personnes ont été en mesure de rembourser la totalité de la somme empruntée. Mais il est apparu cependant que de nombreuses personnes ont eu des retards ou des difficultés à rembourser et ont subi des pressions ou des menaces. Elles ont ainsi remboursé par peur de représailles juridiques.

Environ un tiers (19,3 %) se sont retrouvées dans une situation financière trop précaire pour pouvoir le faire. Même si cet échantillon n'est pas représentatif, nous sommes tout de même bien proches des chiffres affichés par le secteur, qui annonce des taux de remboursement se situant autour de 95 %. Est-ce que ce sont nos enquêtées qui cachent leurs difficultés à rembourser leurs crédits par peur ou est-ce que les IMF cherchent à donner une meilleure image de l'efficacité de leurs organismes que celle qu'ils ont en réalité ?

Il ressort de cet résultat que plus de 70 % des personnes n'ont pas trouvé de difficulté à rembourser leurs prêts malgré que c'est même personnes jugent que le montants des échéances sont trop élevés.

Table 34: Test Khi-Deux

Les variables	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Genre et situation matrimoniale	9,475 ^a	3	,024
Genre et chef de ménage	12,138 ^a	2	,002
Situation matrimoniale et remboursement du prêt	5,482 ^a	3	,140
Zone et revenu moyen	8,928 ^a	4	,063
Zone et finalité du prêt	8,254 ^a	2	,016
Genre et ancienneté	15,022 ^a	6	,020
Genre et cycle de prêt	13,857 ^a	3	,003
Genre et amélioration de la situation familiale	1,582 ^a	2	,453
Prêt et sa finalité	60,788 ^a	4	,000
Type de prêt et montant de prêt	7,508 ^a	3	,057
Type de prêt et remboursement	10,674 ^a	4	,030
Montant des échéances et difficulté de remboursement	15,954 ^a	4	,003

Calculs de l'auteur. (SPSS 2017)

Pour tester l'existence d'une liaison entre les variables, on utilise le test du khi-deux d'indépendance (Voir annexes).

Règle basée sur la p-valeur : si $\alpha_{\text{obs}} \leq \alpha$ on rejette H_0 au risque d'erreur α . Nous avons obtenu les résultats suivants :

La p-valeur dépasse (largement) le niveau 5% choisi. On ne peut pas rejeter H_0 . Au niveau 5% et avec un risque d'erreur β inconnu, on ne peut pas conclure qu'il existe un lien entre la

situation matrimoniale et la difficulté de remboursement de prêt et entre le genre et l'amélioration de la situation familiale.

En revanche le test Khi-deux affiche une certaine significativité en ce qui concerne la relation entre les autres variables.

3) L'analyse ANOVA

L'ANOVA est une méthode d'analyse qui permet d'envisager l'étude de la dépendance d'une variable quantitative à une (ou deux) variable(s) qualitative(s). Les variables qualitatives impliquées sont appelées facteurs. On peut s'intéresser aux effets principaux de ces facteurs ainsi qu'à l'effet de leur interaction sur la variable quantitative étudiée. L'analyse ANOVA est dite univariée lorsqu'un seul facteur est considéré, et bivariée lorsque deux facteurs sont considérés. La variable quantitative est ainsi appelée variable dépendante, et les facteurs sont appelés variables indépendantes.

Il s'agit d'établir si la dépendance étudiée est significative, ou non, pour le facteur considéré. Autrement dit, il s'agit de tester si la moyenne de la variable quantitative étudiée est homogène, ou non, pour l'ensemble des modalités prises par la variable qualitative pour lesquelles elle a été calculée. Le but, afin de montrer qu'une ou deux variables qualitatives influent sur la variable quantitative, est de rejeter l'hypothèse nulle d'égalité des moyennes par l'analyse de la variance. Concrètement, ce test nous permet de comparer les moyennes de deux ou plusieurs échantillons séparés en deux ou plusieurs groupes par une variable catégorielle comptant deux ou plusieurs modalités. L'hypothèse nulle, noté H_0 , confirmera que les moyennes sont égales ; l'hypothèse alternative, noté H_1 , que les moyennes sont différentes. Les hypothèses de l'ANOVA ne nous permettent pas de déterminer d'où provient cette différence (quelle moyenne diffère des autres). Rejeter H_0 peut signifier que les moyennes étudiées sont significativement différentes, ou seulement 2 d'entre elles diffèrent de manière significative. Afin de déterminer le sens de ces relations nous aurons besoin d'effectuer des tests complémentaires, dits tests post hoc.

Le test d'hypothèses réalisé est un test F de Fisher permettant de comparer la variance inter-échantillon à la variance intra-échantillon. Le rapport de ces deux variances ($F = \text{variance inter} / \text{variance intra}$) doit s'éloigner de la valeur 1 pour être amené à rejeter l'hypothèse nulle. L'idée de base est d'expliquer la diversité des informations, contenues dans les variables étudiées, par l'analyse de leur variance.

Les tests post-hoc sont structurés en fonction de l'homogénéité ou non des variances. Le test de Tukey, pour le cas où les variances sont homogènes, est puissant et largement

accepté. En plus d'être paramétrique, ce test postule une égalité dans la taille des échantillons. En cas d'inégalité, il est préférable de se référer au test de Scheffé. En cas de variances inégales, nous nous référons au test de Games-Howell.

Dans ce qui suit nous analysons, à l'aide de la méthode ANOVA à un facteur, la dépendance ou non de la variable quantitative « montant des prêts » aux facteurs qualitatifs « revenu par bénéficiaire ».

i. ANOVA à un 1 facteur

Nous considérons dans un premier temps le montant des prêts demandés par les bénéficiaires ou octroyés par les institutions de microfinance étudié en fonction du revenu quotidien des bénéficiaires décliné en 5 modalités à savoir : moins de 50 dirhams par jour, entre 50 et 100 dirhams par jour, entre 100 et 200, entre 200 et 300, et plus de 300 dirhams par jour. Le facteur revenu, qui est dans notre cas une variable qualitative ordonnée, pourrait expliquer les montants demandés ou octroyés par les institutions de microfinance aux bénéficiaires, qui est la variable dépendante quantitative.

, Revenu quotidien

Table 35: Test de la moyenne de la variable quantitative (Revenu du bénéficiaire).

Quel était le montant de prêt? (indiquez plusieurs montants si vous avez obtenus plusieurs prêts)

	N	Moyenne	Ecart-type	Erreur standard	Intervalle de confiance à 95% pour la moyenne		Minimum	Maximum
					Borne inférieure	Borne supérieure		
Moins de 50 dhs	22	7590,91	4022,663	857,635	5807,36	9374,46	2500	15000
Entre 50 et 100 dhs	45	7177,78	3550,217	529,235	6111,17	8244,38	1000	23000
Entre 100 et 200 dhs	72	9090,28	4420,922	521,011	8051,41	10129,14	2000	28000
Entre 200 et 300 dhs	40	10375,00	5246,183	829,494	8697,19	12052,81	3000	25000
Plus de 300 dhs	5	10800,00	4086,563	1827,567	5725,86	15874,14	6000	15000
Total	184	8769,02	4495,252	331,394	8115,18	9422,87	1000	28000

Calculs de l'auteur. (SPSS 2017)

La finalité du prêt

Quel était le montant de prêt? (indiquez plusieurs montants si vous avez obtenus plusieurs prêts)

	N	Moyenne	Ecart-type	Erreur standard	Intervalle de confiance à 95% pour la moyenne		Minimum	Maximum
					Borne inférieure	Borne supérieure		
Satisfaire des besoins personnels	7	13928,57	9329,293	3526,141	5300,41	22556,73	3500	25000
Démarrer une nouvelle activité génératrice de revenu	6	7500,00	3016,621	1231,530	4334,25	10665,75	3000	10000
Consolider la situation d'une entreprise déjà existante	191	8790,58	4298,178	311,005	8177,11	9404,04	1000	28000
Total	204	8928,92	4585,649	321,060	8295,88	9561,96	1000	28000

Calculs de l'auteur. (SPSS 2017)

Le montant des prêts demandés par les bénéficiaires ou octroyés par les institutions de microfinance est étudié ensuite en fonction de la finalité du prêt décliné en 3 modalités à savoir : satisfaire des besoins personnels, démarrer une nouvelle activité génératrice de revenu, et consolider la situation d'une entreprise déjà existante. Ensuite, le montant des prêts demandés par les bénéficiaires ou octroyés par les institutions de microfinance est étudié en fonction de l'impact concret du microcrédit :

L'impact concret du microcrédit

Table 36: Test de la moyenne de la variable quantitative (L'impact)

Quel était le montant de prêt? (indiquez plusieurs montants si vous avez obtenus plusieurs prêts)

	N	Moyenne	Ecart-type	Erreur standard	Intervalle de confiance à 95% pour la moyenne		Minimum	Maximum
					Borne inférieure	Borne supérieure		
D'augmenter mon revenu	81	8561,73	3912,626	434,736	7696,58	9426,88	2000	20000
Lisser ma consommation et d'acquérir de nouveaux biens	60	9750,00	5367,432	692,932	8363,45	11136,55	2000	25000
De constituer une épargne	2	7500,00	3535,534	2500,000	-24265,51	39265,51	5000	10000
Diversifier mes sources de revenus	6	10833,33	5845,226	2386,304	4699,14	16967,52	5000	20000
Améliorer l'alimentation et la scolarisation de mes enfants	1	3000,00	.	.	.	.	3000	3000
Accéder aux services médicaux	2	9000,00	1414,214	1000,000	-3706,20	21706,20	8000	10000
Sortir de la précarité	4	6500,00	4358,899	2179,449	-435,98	13435,98	1000	10000
Renforcer mon statut dans la famille	1	6000,00	.	.	.	.	6000	6000
Gérer les problèmes au sein du couple	1	10000,00	.	.	.	.	10000	10000
Prendre en main ma propre situation pour emprunter, investir	10	7900,00	3604,010	1139,688	5321,85	10478,15	4000	15000
Total	168	8931,55	4538,566	350,158	8240,24	9622,85	1000	25000

Calculs de l'auteur. (SPSS 2017)

Caractéristiques du montant du prêt :

Table 37: Test de la moyenne de la variable quantitative (Caractéristiques du montant du prêt).

Quel était le montant de prêt? (indiquez plusieurs montants si vous avez obtenus plusieurs prêts)

	N	Moyenne	Ecart-type	Erreur standard	Intervalle de confiance à 95% pour la moyenne		Minimum	Maximum
					Borne inférieure	Borne supérieure		
Faible (très en dessous de mes besoins)	138	8626,81	4233,194	360,353	7914,24	9339,39	1000	28000
Juste (répond adéquatement à mes besoins)	55	9618,18	5536,883	746,593	8121,35	11115,01	2000	25000
Elevé (supérieur à mes besoins)	7	8428,57	2149,197	812,320	6440,90	10416,25	5000	10000
Très élevé (très supérieurs à mes besoins)	5	8000,00	2738,613	1224,745	4599,56	11400,44	5000	10000
Total	205	8870,73	4544,078	317,372	8244,98	9496,48	1000	28000

Calculs de l'auteur. (SPSS 2017)

Difficultés du remboursement :

Quel était le montant de prêt? (indiquez plusieurs montants si vous avez obtenus plusieurs prêts)

	N	Moyenne	Ecart-type	Erreur standard	Intervalle de confiance à 95% pour la moyenne		Minimum	Maximum
					Borne inférieure	Borne supérieure		
Oui	40	9450,00	4302,355	680,262	8074,04	10825,96	4000	23000
Non	167	8793,41	4624,856	357,882	8086,83	9500,00	1000	28000
Total	207	8920,29	4561,572	317,051	8295,21	9545,37	1000	28000

Calculs de l'auteur. (SPSS 2017)

D'après l'ensemble des tableaux des statistiques descriptives, sur la base des grandes différences d'effectifs entre les différents groupes, nous savons déjà que nous allons devoir abandonner le test de Tukey.

Table 38: Tableau récapitulatif du test de Levene.

Test d'homogénéité des variances

Test de Levene

Montant de prêt	Statistique de Levene	Signification	Décision
Finalité du prêt	12,784	0,000	Variances non homogènes
Caractéristique du montant	2,736	0,044	Variances non homogènes
Difficulté à rembourser	0,128	0,719	Variances homogènes
Revenu quotidien	1,442	0,222	Variances homogènes
L'impact concret du microcrédit	0,785	0,582	Variances homogènes

Calculs de l'auteur. (SPSS 2017)

Le test de Levene, destiné à comparer les variances, nous montre que les variances sont homogènes, les significations (0,719) ; (0,222) et (0,582) étant nettement supérieures à 0,05. Nous poursuivons donc l'analyse.

Le test de Levene, destiné à comparer les variances, nous montre que les variances ici ne sont pas homogènes, les significations (0,000) et (0,044) étant nettement inférieures à 0,05. Nous rejetons l'hypothèse nulle stipulant que les variances sont homogènes, et concluons que les variances ne sont pas homogènes dans les groupes, ces derniers sont donc statistiquement différents ou hétéroscédastiques.

Table 39 : T e s t d e l ' ö A N O V A .

ANOVA à 1 facteur

Quel était le montant de prêt? (indiquez plusieurs montants si vous avez obtenus plusieurs prêts)

		Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	F	Signification
Revenu quotidien	Inter-groupes	275699269,873	4	68924817,468	3,605	,007
	Intra-groupes	3422234154,040	179	19118626,559		
	Total	3697933423,913	183			
Finalité du prêt	Inter-groupes	190882040,382	2	95441020,191	4,704	,010
	Intra-groupes	4077837322,364	201	20287747,872		
	Total	4268719362,745	203			
Caractéristique du montant	Inter-groupes	44097489,246	3	14699163,082	,709	,548
	Intra-groupes	4168226900,998	201	20737447,269		
	Total	4212324390,244	204			
Difficulté à rembourser	Inter-groupes	13912028,118	1	13912028,118	,668	,415
	Intra-groupes	4272522754,491	205	20841574,412		
	Total	4286434782,609	206			
L'impact concret du microcrédit	Inter-groupes	156288106,261	9	17365345,140	,836	,584
	Intra-groupes	3283674691,358	158	20782751,211		
	Total	3439962797,619	167			

Calculs de l'auteur. (SPSS 2017)

Le tableau de l'ANOVA affiche une haute significativité pour les variables « revenu quotidien » et « finalité de prêt ». Nous rejetons alors l'hypothèse nulle, disant que les moyennes sont égales. Le tableau ci-dessus nous indique l'essentiel des informations dont nous avons besoin pour notre analyse, à savoir les valeurs de F (test de Fischer) et de P (significativité).

Table 40: Tests d'égalité des moyennes**Quel était le montant de prêt? (indiquez plusieurs montants si vous avez obtenus plusieurs prêts)**

		Statistique ^a	ddl1	ddl2	Sig.
Revenu quotidien	Welch	3,560	4	26,119	,019
	Brown-Forsythe	3,754	4	58,897	,009
Finalité du prêt	Welch	1,476	2	7,816	,286
	Brown-Forsythe	2,029	2	7,416	,198
Caractéristique du montant	Welch	,604	3	13,790	,623
	Brown-Forsythe	1,101	3	61,109	,356
Difficulté à rembourser	Welch	,730	1	62,452	,396
	Brown-Forsythe	,730	1	62,452	,396
L'impact concret du microcrédit	Welch	.	.	.	.
	Brown-Forsythe	.	.	.	.

Calculs de l'auteur. (SPSS 2017)

Tandis que le test ANOVA indique une inégalité des moyennes, les tests de robustesse Welch et Brown-Forsythe indiquent clairement l'inverse. Les probabilités pour les variables « finalité de prêt », « caractéristique du montant » et « difficulté à rembourser le prêt » sont supérieures à 0,05 et ne nous permettent pas de rejeter l'hypothèse d'égalité des moyennes. Pour la variable « revenu quotidien », le test de Levene étant non significatif, le tableau ci-dessus n'a pas beaucoup d'importance, bien que la significativité étant inférieure à 0,05 (0,019 et 0,009) nous indique une inégalité des moyennes.

ii. Test Post Hoc

Les tests post-hoc, notamment les tests de Tukey et Scheffe ainsi que le test de Games-Howell n'affichent aucune différence moyenne significative entre les différents groupes correspondant aux modalités de la variable étudiée. La relation éventuelle entre les deux variables « montant des prêts » et « caractéristique du montant du prêt »³

³ Voir les annexes

Table 41:Test post-hoc (Finalité du prêt).

Variable dépendante: Quel était le montant de prêt? (indiquez plusieurs montants si vous avez obtenus plusieurs prêts)

	(I) Le prêt a servi à: (Cochez plusieurs cases si nécessaire)	(J) Le prêt a servi à: (Cochez plusieurs cases si nécessaire)	Différence de moyennes (I-J)	Erreur standard	Signification	Intervalle de confiance à 95%	
						Borne inférieure	Borne supérieure
Test de Tukey	Satisfaire des besoins personnels (précisez-le s'il vous plaît)	Démarrer une nouvelle activité génératrice de revenu	6428,571 [*]	2505,901	,030	511,62	12345,52
		Consolider la situation d'une entreprise déjà existante	5137,996 [*]	1733,340	,009	1045,22	9230,77
	Démarrer une nouvelle activité génératrice de revenu	Satisfaire des besoins personnels (précisez-le s'il vous plaît)	-6428,571 [*]	2505,901	,030	-12345,52	-511,62
		Consolider la situation d'une entreprise déjà existante	-5137,996 [*]	1733,340	,009	-9230,77	-1045,22
Scheffe	Satisfaire des besoins personnels (précisez-le s'il vous plaît)	Démarrer une nouvelle activité génératrice de revenu	6428,571 [*]	2505,901	,039	248,76	12608,38
		Consolider la situation d'une entreprise déjà existante	5137,996 [*]	1733,340	,014	863,40	9412,59
	Démarrer une nouvelle activité génératrice de revenu	Satisfaire des besoins personnels (précisez-le s'il vous plaît)	-6428,571 [*]	2505,901	,039	-12608,38	-248,76
		Consolider la situation d'une entreprise déjà existante	-5137,996 [*]	1733,340	,014	-9412,59	-863,40

Calculs fait par nous même (SPSS 2017).

*. La différence moyenne est significative au niveau 0.05.

Les tests post-hoc, notamment le test de Tukey et Scheffe indique les groupes qui s'opposent, tandis que test de Games-Howell n'affiche aucune différence moyenne significative. Les résultats sont donc mitigés pour cette relation éventuelle liant les deux variables « montant des prêts » et « finalité du prêt».

Ⓟ Revenu quotidien

Table 42: Test post-hoc (Revenu quotidien).

Variable dépendante: Quel était le montant de prêt? (indiquez plusieurs montants si vous avez obtenus plusieurs prêts)

(I) D'après vos estimations, quel serait votre revenu total par jour ou par semaine?	(J) D'après vos estimations, quel serait votre revenu total par jour ou par semaine?	Différence de moyennes (I-J)	Erreur standard	Signification	Intervalle de confiance à 95%	
					Borne inférieure	Borne supérieure
	Entre 200 et 300 dhs	-3197,222 [*]	950,171	,008	-5815,69	-578,76
	Entre 50 et 100 dhs	3197,222 [*]	950,171	,008	578,76	5815,69
	Entre 200 et 300 dhs	-3197,222 [*]	950,171	,026	-6154,76	-239,69
	Entre 50 et 100 dhs	3197,222 [*]	950,171	,026	239,69	6154,76
	Entre 200 et 300 dhs	-3197,222 [*]	983,946	,015	-5955,30	-439,14
	Entre 50 et 100 dhs	3197,222 [*]	983,946	,015	439,14	5955,30

Calculs fait par nous même (SPSS 2017).

*. La différence moyenne est significative au niveau 0.05.

Les tests post-hoc nous permettent de vérifier lesquelles de nos moyennes sont significativement différentes. Le tableau compte 3 parties correspondant aux 3 tests effectués. Les différences significatives sont signalées par des étoiles. Les groupes étant de tailles différentes, le test de Tukey n'est pas d'une grande utilité. De même, puisque nos variances sont homogènes, nous ne nous intéressons pas au test de Games-Howell. Le test de Scheffe indique que le groupe ayant un revenu entre 50 et 100 DH s'oppose au groupe de revenu entre 200 et 300 DH. La moyenne des montants des prêts octroyés diffère significativement entre les niveaux de revenus hebdomadaires, particulièrement entre ces deux groupes. Autrement dit, le montant des prêts demandés/obtenus dépend significativement du revenu quotidien des bénéficiaires. Cette différence provient essentiellement des disparités entre les deux groupes 50 à 100 DH et 200 à 300 DH. Ce résultat peut être observé directement via le diagramme des moyennes.

II. Résultats

En générale, la majorité des bénéficiaires utilisaient leur prêt à des fins commerciales, soient pour développer leurs activités ou acheter de nouveaux produits ou matériels. On peut dire que la responsabilité et la crédibilité ici présentent de la majorité des emprunteurs enquêtés.

Nous avons aussi constaté lors de notre enquête et nos entretiens avec les bénéficiaires que les prêts accordés ne sont pas certes élevés dont les montants ne dépassant pas 40.000 dirhams, mais permettent tout de même le développement du projet ou la création d'un projet qui fournit un revenu suffisant pour payer le prêt et pour garantir les dépenses quotidiennes et d'après les résultat de notre enquête en revanche la majorité des bénéficiaires font en générale recours à plusieurs crédits pour qu'ils puissent maintenir la continuité et assurer le développement de leurs activités et généralement ce sont des anciens clients de l'institution.

Cependant, on constate que les microcrédits sont loin d'apporter une solution de sortie de la pauvreté car au lieu de chercher de quoi faire vivre leurs familles , c'est la question du remboursement qui devient le problème majeur des bénéficiaires qui trouvent que les montants des échéances sont beaucoup trop élevés par rapport au montant des prêts qui sont beaucoup moins faibles.

En revanche, nous avons relevé que la majorité des emprunteurs n'ont pas présenté des garanties pour avoir le crédit, cela peut s'expliquer par la concurrence acharnée entre les institutions de microfinance qui renforce les efforts visant à attirer de nouveaux clients. Ce qui pousse les employés à chercher le plus grand nombre de clients sans même présenter des garanties. En outre, ces employés sont rémunérés en fonction du nombre de dossiers contractés, et sont alors plus motivés par le nombre de dossiers que par les garanties moins encore de la qualité des projets

Les institutions de microfinance (IMF) ont l'autorité absolue quant à la détermination des conditions des contrats des microcrédits, que les clients ne peuvent qu'accepter, car ils ne disposent pas des garanties bancaires (titres de propriétés, salaires ou emploi stable) comme exigées par les banques commerciales, dans notre échantillon des institutions proposent voir obligent les bénéficiaires à souscrire un contrat de microassurance avec le contrat de prêt. La majorité des clients affirment d'avoir ignoré le taux d'intérêt effectif annuel qu'ils devront payer pour accéder au crédit. En effet, les institutions de microfinance dissimulent

délibérément cette clause. Dans le contenu du contrat, elles se contentent habituellement de signifier le montant de l'échéance mensuelle des remboursements à verser.

Notre étude convient que la majorité des microcrédits ciblent des petites activités génératrices de revenus dans une proportion pouvant atteindre jusqu'à 90 % des personnes interrogées. Cependant 80% de ces activités sont des activités informelles tels que la vente de vêtements, de produits cosmétiques, de fruits et légumes ou épicerie, etc. Il en conclue que les microcrédits ont atteint leurs objectifs et qu'une proportion importante des personnes interrogées est satisfaite des services dont elles bénéficient.

Nos résultats sont basés uniquement sur des réponses qui ne permettent pas de connaître la situation sociale des personnes interrogées et d'établir une évaluation objective de leurs activités économiques. Soulignons de plus l'absence de données sur le statut des personnes interrogées avant d'entamer l'étude.

Conclusion du chapitre 2

La microfinance est un moyen de lutte contre la pauvreté, à travers le financement des activités génératrices de revenus pour les ménages pauvres. Cependant, la meilleure manière d'aider les pauvres à avoir accès aux services financiers oppose l'approche des welfarists à celle des institutionalists. Bien qu'elles partagent l'objectif de réduction de la pauvreté, ces deux approches placent la microfinance à la croisée des chemins.

L'objectif de ces IMF est d'atteindre la meilleure performance possible, ce qui peut être réalisé lorsqu'elles parviennent à concilier deux exigences : la performance sociale (PS) en réduisant la pauvreté et la performance financière (PF) en assurant une rentabilité pérenne. Cependant, ces deux exigences suscitent un débat entre deux courants de pensée opposés : les welfarists font valoir l'exigence sociale de ciblage des plus pauvres et d'amélioration de leurs conditions de vie, les institutionalists défendent l'exigence économique de la rentabilité et de la viabilité de l'institution. Les IMF marocaines fournissent une illustration pertinente de ce débat et l'analyse de leur activité permet de nous fournir une visibilité sur leur performance financière et sociale.

Conclusion de la deuxième partie

La microfinance est souvent abordée dans la littérature comme un outil qui permet aux exclus du système financier formel d'avoir accès à des sources de financement en constituant ainsi un moyen de combattre l'exclusion et la pauvreté. L'objectif de cette thèse est d'évaluer la performance sociale des IMF marocaines et d'analyser les indicateurs qui affectent leur performance financière. En effet, la performance financière est cruciale car la viabilité des IMF augmente l'accès des pauvres aux services financiers et à tous ceux qui sont exclus du secteur financier traditionnel, ce qui démontre que la performance financière est liée avec la performance sociale.

A présent, la microfinance se trouve à la croisée des chemins entre une vision institutionnaliste et welfariste. Ces deux approches placent la performance sociale et la performance financière en opposition. L'étude de ces deux types de performance, distinctement, nous permet d'analyser les objectifs que l'IMF veut atteindre tout en s'appuyant sur les résultats des études empiriques faites dans ce cadre.

La performance de l'IMF s'apprécie non seulement au niveau de leurs clients mais aussi au niveau d'elle-même. L'accent a été porté d'avantage sur la performance financière pour analyser la pérennité du secteur de la microfinance. Étant donné que généralement la rentabilité se mesure aux résultats, et plus précisément aux profits générés par l'activité des IMF, l'analyse des indicateurs clés déterminants de cette rentabilité nous permet de constater que le portefeuille à risque supérieur à 30 jours et le pourcentage des femmes emprunteuses ont un impact important sur l'autosuffisance opérationnelle et la rentabilité économique (ROA) des IMF.

L'objectif de ce travail a été de déterminer les types d'indicateurs financiers et sociaux expliquant les performances financière et sociale des IMF au Maroc selon les types d'activités financées et les microcrédits octroyés. Pour ce faire, nous avons opté pour une étude de cas basée sur un questionnaire destiné aux bénéficiaires du microcrédit auprès des institutions de microcrédit marocaines dans la région de Rabat-Salé-Kenitra à fin d'analyser l'impact de ces prêts sur les critères jugés les plus utilisés pour évaluer l'impact des IMF sur les populations bénéficiaires qui sont : l'amélioration des revenus, de la consommation, la création et le développement des micro-entreprises et plus généralement l'amélioration des conditions de vie.

Dans une deuxième approche, et afin d'évaluer la performance financière, nous avons employé certains indicateurs standards à savoir : l'autosuffisance opérationnelle, la rentabilité

économique (ROA), le portefeuille à risque supérieur à 30 jours. Par ailleurs, la portée sociale a été captée par la taille moyenne annuelle du microcrédit et le nombre moyen de pauvres et de femmes bénéficiaires du microcrédit, le nombre moyen de clients emprunteurs, la variation et la diversité moyenne du portefeuille des microcrédits.

La technique des données d'enquête a été employée pour collecter les données. À la suite de celle-ci, un échantillon de 8 IMFs a été analysé par le biais des statistiques descriptives et des équations de régression linéaire multiple. Les résultats obtenus montrent qu'au regard des activités financées, les microcrédits étudiés expliquent faiblement la performance financière et sociale des IMFs au Maroc, par contre, les microcrédits accordés expliquent fortement les performances financière et sociale des IMFs au Maroc. Les implications managériales suggèrent aux IMFs au Maroc d'accroître leurs performances financière et sociale au plan des activités financées. Par ailleurs, ce travail peut être amélioré en tenant compte du statut légal et de la taille des IMFs dans l'analyse des données.

Conclusion générale

Initialement, la microfinance a été toujours présentée comme un moyen de lutte contre la pauvreté (Guérin et Servet, 2005), en offrant des possibilités d'accès à des services financiers à des populations exclues du système bancaire classique. Une évolution rapide et un développement soutenu à travers le monde ont permis à la microfinance de poursuivre sa croissance et de se professionnaliser surtout dans un contexte socio-économique en pleine mutation.

Le contexte général suscite de nombreuses interrogations sur la performance sociale et financière du secteur. Pour définir la performance financière et sociale de la microfinance, il est donc nécessaire d'inclure certains paramètres socio-économiques et de déterminer les indicateurs les plus pertinents de la performance économique et financière des IMFs pour évaluer sa performance. Cette démarche devient de plus en plus la norme pour les chercheurs (Morduch et al. 2007, Servet, 2006). D'autant plus qu'un nombre important d'institutions de microcrédit tentent de combiner des objectifs sociaux et financiers (Labie, 2004) afin d'assurer les missions et résultats escomptés.

D'après les résultats de notre analyse suite à notre étude de terrain réalisée auprès des bénéficiaires du microcrédit dans la région de Rabat-Salé-Kenitra, il est difficile de prouver que les microcrédits contribuent à la réduction de la pauvreté par le biais des « financements de projets générateurs de revenus » pour les raisons suivantes :

- En moyenne les prêts ne dépassent pas les cinq mille dirhams, montant insuffisant pour investir dans des projets productifs, ou même une activité commerciale. Les données fournies par les bénéficiaires prouvent que plus de la moitié des « microprojets » des bénéficiaires des prêts est limitée à des activités commerciales. On sait que le mot "commercial" est souvent utilisé pour dissimuler l'orientation des microcrédits vers la satisfaction des besoins de consommation des bénéficiaires (logement, équipements ménagers, traitements médicaux, etc.) Il est étrange que les institutions ne fournissent pas de données sur l'utilisation des microcrédits dans de telles activités de consommation et même les clients cachent la vraie raison de demande du prêt qui est dans la majorité des cas destiné à la consommation, en dépit du fait que la loi elle-même autorise l'octroi de prêts à la consommation. La raison en est simple : par la dissimulation des crédits à la consommation et en les considérant comme des prêts investis dans des projets productifs (agriculture, industrie traditionnelle), les institutions de microfinance tentent de gagner la confiance des banques commerciales et des institutions de financement et les

bénéficiaires tentent de gagner la confiance des institutions de microcrédit afin de pouvoir bénéficier du prêt et reconduire en cas de besoin tout en respectant la principale condition à laquelle est destiné le prêt ; celle du développement d'une activité génératrice de revenu . Pour cette raison, nous ne pouvons pas faire confiance aux données fournis par les clients et aussi par les institutions de microfinance concernant les activités auxquelles sont destinés les microcrédits et les emplois qu'elles prétendent avoir créés.

- Il est rare que les petits projets puissent aboutir, ils sont condamnés le plus souvent à s'effondrer. Les amendements apportés à la loi sur le microcrédit est une preuve que l'idée des « projets générateurs de revenus » est un échec. Cinq ans seulement après la promulgation de la loi régissant l'activité des associations de microcrédit qui a défini leur objectif comme étant de participer au financement de projets d'activités de production ou de services « générateurs de revenus », cet objectif a été ajusté en 2004. Depuis cette date, le financement des logements et leur équipement en eau et électricité a été ajouté aux objectifs des microcrédits. Depuis le début de l'année 2007, il est devenu possible de fournir des prêts quel qu'en soit le motif, même si c'est purement pour la consommation.

Pour la viabilité financière des institutions de microfinance au Maroc, il est clair aujourd'hui que la baisse du portefeuille en pourcentage de risque et le nombre croissant de clients montrent que le secteur de la microfinance au Maroc est de retour sur la bonne voie et prêt à poursuivre son succès. Toutefois, il est difficile de faire une évaluation détaillée de la quantité d'informations qui a été apprise pendant la crise en raison du manque des données actuelles. Il existe de nombreuses visions bien formulées et des lignes directrices concernant l'avenir de la microfinance au Maroc avec beaucoup de projets à mener au cours des prochaines années. De nombreuses améliorations ont été promises, notamment en ce qui concerne le problème de concentration des IMF; une carte interactive sur le champ de fonctionnement des différentes IMF a été assurée, mais il semble ne pas fonctionner correctement encore.

L'étude empirique montre bien qu'il n'y a pas nécessairement un arbitrage obligatoire entre le ciblage des pauvres et la viabilité financière. En effet, dans certaines IMF, une convergence apparaît entre les dimensions sociales et financières. Cela montre que ces institutions sont conscientes que la performance sociale agit positivement sur la performance financière. Cette convergence paraît surprenante à la lumière de la littérature sur la relation entre performance sociale et viabilité financière, et qui place, en général, le ciblage des pauvres et la rentabilité en opposition.

En guise de conclusion, on peut avancer que pour assurer la pérennité de l'IMF, il est nécessaire de viser une complémentarité entre les objectifs de la performance sociale et la performance financière. Les IMF doivent poursuivre donc un double objectif : d'une part, s'approcher plus des populations les plus vulnérables (les plus pauvres et les femmes) pour accroître l'impact social de leurs activités et d'autre part, se montrer bons gestionnaire des ressources financières qu'elles reçoivent. La performance d'une IMF se base donc sur des critères sociaux et financiers, mettant en exergue le caractère hybride de la microfinance qui concilie marché et solidarité.

En effet, dans notre analyse de nombreuses IMF ont montré qu'il est possible de concilier les deux objectifs de performance au niveau social et financier. Elles ont ainsi cherché activement à remplir leur mission sociale et leurs objectifs financiers en établissant une certaine confiance envers leurs clients, en travaillant de façon professionnelle, efficace, transparente et socialement responsable pour l'adaptation de leurs services, le renforcement des capacités de leurs bénéficiaires, leur insertion dans la communauté où elles opèrent. Il est donc possible de toucher des populations pauvres tout en étant financièrement durable.

Dans ce contexte, les résultats montrent que le secteur se trouve aujourd'hui à une phase mitigée de son développement où il est intéressant de tirer les leçons de ces dernières années, tout en soulignant les domaines où des progrès importants restent à accomplir pour mieux préparer l'avenir de la microfinance et assurer la pérennité de ses institutions.

Cependant, nous n'avons pas la prétention à travers cette recherche d'avoir présenté des résultats sans faille. Aussi, avons-nous rencontré divers obstacles au cours de nos analyses. C'est le lieu de les évoquer :

Certaines des mesures utilisées dans les régressions du chapitre 2 limitent potentiellement la validité des résultats. Le nombre d'observation et l'âge de notre échantillon sont réduits. Bien que l'utilisation du modèle statique soit certainement utile, pertinente, et largement approuvée dans la littérature, il existe néanmoins plusieurs façons de mesurer une variable. On pourrait bien opter pour un modèle dynamique pour assurer une estimation plus efficiente de nos résultats.

Une autre limite concerne la mesure de performance du secteur de la microfinance ; bien que les indicateurs choisis soient largement utilisés dans la littérature et dans la pratique pour prendre en compte l'efficacité du secteur, des indicateurs plus significatifs sont nécessaires pour mieux contrôler les caractéristiques de la performance d'une IMF, notamment le concept de la gouvernance et le volume de l'épargne, et leur importance tout au

long de la période étudiée, quant à leur contribution aux performances financières et sociales de chaque institution.

Notre enquête sur le terrain n'a pas connu véritablement une phase exploratoire qui devrait servir de préliminaire dans le choix de méthodologie d'analyse des données. En effet, cette étape était sensée nous permettre d'identifier tous les facteurs importants et nécessaires pour l'étude. Toutefois, les items de l'enquête ont été choisis de manière à ne rien laisser au hasard ce qui implique la surcharge du questionnaire. Mais cette lourdeur s'explique du fait que nous ne disposions au départ d'aucune donnée fiable.

Par ailleurs, pour réduire le temps soit peu d'erreur dans la procédure, il a été mené une enquête probatoire pour tester les questionnaires ce qui n'a pas eu réellement d'impact sur la nature des données répertoriées. Il y a lieu de noter tout de même l'importance d'un tel cheminement pour l'administration finale des questionnaires. En effet, nous avons pu tester la cohérence et la compréhension de nos propos vis-à-vis des enquêtés. Ceci est compréhensible parce que la langue (le français) dans laquelle est rédigé le questionnaire a des fortes chances d'être différente de celle dans laquelle ils seront administrés (la majorité des enquêtés ne parle pas le français). Deux types des données ont été recensées : quantitatives qui ne sont pas toujours disponibles et qualitatives, ce qui suppose un fort effort d'interprétation. A ce niveau, des biais existent surement.

Pour l'analyse des questionnaires, la contrainte résulte même de la nature des données recueillies (qualitatives et quantitatives), différentes méthodes ont été adoptées pour prendre en compte les deux dimensions ci-citées.

Bien que cette thèse ait pris en considération les principaux indicateurs en termes de performance, en utilisant la décomposition (financière et sociale), les travaux de recherches futures devraient examiner de manière plus précise les déterminants de performance des IMF, notamment celles provenant des résultats d'audit comptable et l'outil d'audit social afin d'élaborer des tableaux de bord pour faire des suivis de leurs activités et évaluer leur performance.

Il est important d'engager une réflexion globale sur les orientations stratégiques du secteur de la microfinance. D'où la nécessité d'une étude pour une meilleure optimisation de la performance tant au niveau financier que social et aussi pour une meilleure maîtrise des risques des institutions de microcrédit.

Il serait aussi important d'étudier les leviers sur lesquels les institutions de microfinance peuvent s'appuyer afin de s'assurer une gestion saine reposant sur une logique d'efficience et de respect des engagements pris. Pour ce faire, il conviendra de bien analyser

les besoins des IMF qui sont en perpétuel changement et qui varient en fonction de la conjoncture ou de l'environnement

Annexes

A 1.Questionnaire :

Du 01-04-2017 Au 31-05-2017 - Faculté des sciences Juridiques Economiques et Sociales

Enquête auprès des clients des institutions de microcrédit dans la zone Rabat-Salé-Kenitra

1. Date de l'entretien

Coordonnées du bénéficiaire

2. Zone

- ☐ 1. Urbaine ☐ 2. Rurale

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

3. prénom

4. Numéro de téléphone

5. Ville

A.Profil de la personne interrogée

6. Sexe

- ☐ 1. Féminin ☐ 2. Masculin

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

7. Quel est votre âge?

8. Quel est le nombre de personnes que vous prenez en charge ?

9. Quel est votre niveau d'éducation ?

- ☐ 1. Analphabète
☐ 2. Ecole coranique
☐ 3. Primaire
☐ 4. 1er cycle secondaire (3ème)
☐ 5. 2ème cycle secondaire (Terminale)
☐ 6. Formation professionnelle
☐ 7. Université

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

10. Où loger vous?

- ☐ 1. Dans une maison ou appartement (propriétaire)
☐ 2. dans une maison ou appartement (location)
☐ 3. Logé(e) gratuitement avec la famille
☐ 4. Autre

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

11. Quelle est votre situation familiale ?

- ☐ 1. Célibataire ☐ 2. Marié(e) ☐ 3. Veuf/Veuve
☐ 4. Divorcé(e)

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

12. Si vous êtes marié(e); quel est l'âge de votre conjoint(e)?

13. Quelle est son occupation ?

14. Quel est son revenu?

15. Qui joue le rôle de chef de ménage?

- ☐ 1. Moi-même ☐ 2. Mon conjoint ☐ 3. mes parents

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

16. De quelle(s) source(s) tirez-vous l'essentiel de votre revenu?

- ☐ 1. Je suis entrepreneur (c-à-d. activité personnelle)
☐ 2. Je suis employé(e) dans le secteur privé (y compris dans une entreprise familiale)
☐ 3. Je suis employé(e) dans le secteur public
☐ 4. Je reçois de l'argent de la famille/amis/époux
☐ 5. Pension que je reçois du gouvernement ou de mon ancien employeur
☐ 6. Je vends les produits de ma ferme/exploitation agricole ou champs
☐ 7. Je vends les produits de mon élevage (chèvres, moutons,poules)
☐ 8. Je suis employé(e) dans une ferme
☐ 9. je reçois des donations ou subventions des ONG, des agences humanitaires, du gouvernement
☐ 10. Autre

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

17. D'après vos estimations, quel serait votre revenu total par jour ou par semaine?

B. Les produits financiers

18. Indiquez le type de service financier (formel ou informel) que vous utilisez rarement, utilisez fréquemment, aimez ou n'en éprouvez pas le besoin.

- ☐ 1. Prêt individuel à l'entreprise
- ☐ 2. Prêt individuel au logement
- ☐ 3. Prêts solidaire à l'entreprise
- ☐ 4. Transfert d'argent
- ☐ 5. assurance (assistance médicale/décès)
- ☐ 6. Compte de dépôt
- ☐ 7. Compte d'épargne
- ☐ 8. Accompagnement et formation
- ☐ 9. Appui à la commercialisation
- ☐ 10. Participation au concours
- ☐ 11. Je n'en ai pas besoin

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

19. Avez-vous un compte auprès d'une institution financière?

- ☐ 1. Non
- ☐ 2. Oui, j'ai un compte auprès d'une banque commerciale
- ☐ 3. oui, j'ai un compte auprès de la poste

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

20. Pour quelles raisons n'avez-vous pas de compte courant et/ou compte d'épargne?

- ☐ 1. Je n'en ai pas besoin, je préfère garder mon argent avec moi
- ☐ 2. L'institution financière est loin de mon lieu d'habitation et/ou de travail
- ☐ 3. Je ne suis pas habitué à entrer dans une agence d'institution financière, je n'ai pas suffisamment de revenus
- ☐ 4. J'avais un compte avant mais je l'ai clôturé
- ☐ 5. Les institutions financières prennent des frais et agios trop élevés
- ☐ 6. Les produits et services proposés ne correspondent pas à mes besoins
- ☐ 7. Autre (précisez)

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

C. Nature et caractéristiques du Service/Produit reçu

21. Quel est le nom de l'institution de microcrédit où vous avez fait votre demande de prêt ou reçu un service (précisez-le s'il vous plaît, vous pouvez citer plusieurs noms)?

22. Quels types de produits et services financiers ou non financiers avez-vous obtenus de votre institution de microcrédit? (Cochez plusieurs cas si nécessaire)

- ☐ 1. Evaluation du potentiel entrepreneurial
- ☐ 2. Accompagnement (projet individuel)
- ☐ 3. Formation
- ☐ 4. Assurances
- ☐ 5. Prêt
- ☐ 6. Autres

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

23. Depuis combien de temps vous êtes bénéficiaire du microcrédit?

- ☐ 1. Moins de 6 mois
- ☐ 2. De 6 mois à 1 an
- ☐ 3. De 1 an à moins de 2 ans
- ☐ 4. De 2 ans à moins de 3 ans
- ☐ 5. De 3 ans à moins de 4 ans
- ☐ 6. De 4 ans à moins de 5 ans
- ☐ 7. Plus de 5 ans

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

24. Combien de demande de microcrédit avez-vous réalisé?

25. Le produit ou le service de votre institution a été pour des fins:

- ☐ 1. Non commerciales (Besoins personnels)
- ☐ 2. Commerciales, au profit d'activités personnelles (travailleur autonome)
- ☐ 3. Commerciales, au profit d'une entreprise incorporée (personne morale)
- ☐ 4. Autres

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

26. Le produit ou service obtenu de votre institution a été:

- ☐ 1. Individuel (juste pour moi ou pour mon entreprise)
- ☐ 2. Collectif/solidaire (au profit d'un groupe de bénéficiaires)

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

27. Quel était le montant de prêt? (indiquez plusieurs montants si vous avez obtenus plusieurs prêts)

28. Le prêt a servi à: (Cochez plusieurs cases si nécessaire)

- ☐ 1. Satisfaire des besoins personnels (précisez-le s'il vous plaît)
- ☐ 2. Démarrer une nouvelle activité génératrice de revenu
- ☐ 3. Consolider la situation d'une entreprise déjà existante
- ☐ 4. Autres

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

29. Si le prêt a servi à une entreprise existante, il a permis spécifiquement : (Cochez plusieurs cases si nécessaire)

- ☐ 1. D'accroître la taille de l'entreprise(nouveaux équipements, augmentation de la main d'oeuvre,...)
- ☐ 2. D'accroître la capacité d'achat des matières premières
- ☐ 3. De moderniser les installations et équipements existants
- ☐ 4. D'améliorer la qualité du service et/ou l'attrait des produits
- ☐ 5. Autres

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

30. Disposez-vous d'un contrat en bonne et due forme pour le prêt(s) que vous avez obtenus?

- ☐ 1. Oui ☐ 2. Non

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

31. Quels types de garanties avez-vous offert?

- ☐ 1. Une maison
- ☐ 2. Un terrain
- ☐ 3. Une voiture
- ☐ 4. Equipements
- ☐ 5. Stock de marchandises
- ☐ 6. bâtiments
- ☐ 7. Caution personnelle
- ☐ 8. Caution solidaire du groupe
- ☐ 9. Contrat de nantissement des biens
- ☐ 10. Contrat d'hypothèque pour la garantie hypothèque (Pour le prêt de logement)
- ☐ 11. Un garant

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

D.Appréciation de la qualité des produits et services de votre institution de microcrédit

32. Combien de temps vous a-t-il fallu pour obtenir votre prêt? (Indiquez plusieurs réponses si vous avez reçu plusieurs prêts)

33. Comment avez-vous trouvez le processus d'obtention du prêt?

- ☐ 1. Facile ☐ 2. Difficile ☐ 3. Complicqué

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

34. Les types de prêts de l'institution, les taux d'intérêts, les charges et pénalités vous ont-ils été clairement expliqués avant l'octroi du prêt?

- ☐ 1. Oui ☐ 2. Non

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

35. Si vous disposiez d'un contrat en bonne et due forme, vos prêts, les clauses et les termes du contrat vous ont-ils semblé clairs?

- ☐ 1. Je ne sais pas. je ne les ai pas lus
- ☐ 2. Oui. Mais après explication
- ☐ 3. Non
- ☐ 4. Oui. Sans explications

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

La question n'est pertinente que si Garanties présentées = "Une maison"

36. Quand vous avez des problèmes avec votre prêt, êtes-vous en mesure de parler avec un agent de crédit? (Cochez plusieurs cases si nécessaires)

- ☐ 1. Oui. Je contacte l'institution de microcrédit et mes questions sont résolues avec satisfaction
- ☐ 2. Oui. Je contacte l'institution de microcrédit mais il est difficile de trouver quelqu'un à qui parler
- ☐ 3. Oui. Je contacte l'institution de microcrédit mais je n'obtiens pas de réponses satisfaisantes
- ☐ 4. Non. Je n'essaye pas de contacter l'institution de microcrédit parce que je ne sais pas comment procéder
- ☐ 5. Non. Je n'essaye pas de contacter l'institution de microcrédit parce que je ne sais pas s'ils vont m'aider
- ☐ 6. Non. Je n'essaye pas de contacter l'institution de microcrédit parce que je sais que cela ne sert à rien
- ☐ 7. Non. je n'en ai pas besoin

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

37. Comment avez-vous trouvez le montant du prêt offert par votre institution?

- ☐ 1. Faible(très en dessous de mes besoins)
- ☐ 2. Juste (répond adéquatement à mes besoins)
- ☐ 3. Elevé (supérieur à mes besoins)
- ☐ 4. Très élevé (très supérieurs à mes besoins)

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

38. Comment avez-vous trouvez la somme des échéances de remboursement proposée par votre institution?

- ☐ 1. Très faible ☐ 2. Moyenne ☐ 3. Elevée
- ☐ 4. Faible ☐ 5. Abordable ☐ 6. Très élevée

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

39. Avez-vous eu de difficulté à rembourser un prêt?

- ☐ 1. Oui
- ☐ 2. Non
- ☐ 3. Si oui, quelle en était le montant de prêt et la cause

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

40. Avez-vous déjà fait la demande d'un prêt auprès d'une banque?

- ☐ 1. Oui ☐ 2. Non

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

41. Si non, pourquoi n'avez-vous pas fait de demande? (vous pouvez cochez plusieurs cases)

- ☐ 1. Je n'en avais pas besoin
- ☐ 2. Procédures trop longues et/ou compliquées
- ☐ 3. Echéance très courte
- ☐ 4. Montant proposé non adapté à mes besoins
- ☐ 5. Manque d'informations
- ☐ 6. Manque de garantie
- ☐ 7. Taux d'intérêt trop élevé
- ☐ 8. Je me sens trop petit pour une banque
- ☐ 9. Je ne fais pas confiance aux banques
- ☐ 10. Autres

42. Si oui. Avez-vous obtenu le prêt?

- ☐ 1. Oui ☐ 2. Non

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

La question n'est pertinente que si Raisons pas de crédit bancaire = "Je n'en avais pas besoin"

43. Vous avez fait la demande de l'emprunt et vous n'avez pas obtenu le prêt. Quelles ont été les causes du refus?

44. Qu'appréciez-vous le plus dans le programme de votre institution de microcrédit?

- ☐ 1. Evaluation du potentiel entrepreneurial
☐ 2. Accompagnement
☐ 3. le groupe solidaire
☐ 4. Flexibilité dans les termes du prêt
☐ 5. La relation avec les agents
☐ 6. La non exigence des garanties
☐ 7. Formation
☐ 8. Montant des prêts
☐ 9. Le suivi personnalisé
☐ 10. Disponibilité de l'information
☐ 11. Autres

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

45. Qu'appréciez-vous le moins dans le programme de votre institution de microcrédit? (Cocher plusieurs cases si nécessaire)

- ☐ 1. Montants de prêts trop faibles
☐ 2. Réunions très longues et trop fréquentes
☐ 3. Cycles de prêts trop longs
☐ 4. Somme des échéances trop élevée
☐ 5. Fortes commissions
☐ 6. Autres

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

46. Si vous pouvez changer des choses dans le programme de votre institution de microcrédit, quelles seraient-elles?

47. S'il y a lieu, comment avez-vous trouvé la qualité de la formation offerte par votre institution de microcrédit?

- ☐ 1. Excellente ☐ 2. Bonne ☐ 3. Moyenne ☐ 4. Faible

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

48. S'il y a lieu, comment avez-vous trouvé le groupe solidaire que vous avez formé?

- ☐ 1. Très utile ☐ 2. Utile ☐ 3. Pas utile

Vous pouvez cocher plusieurs cases (2 au maximum).

La question n'est pertinente que si Montant de prêt = <Pas de réponse>

49. De façon générale, êtes-vous satisfait des services offerts par votre institution de microcrédit?

- ☐ 1. Totalement satisfait ☐ 2. Satisfait
☐ 3. Légèrement insatisfait ☐ 4. Totalement insatisfait

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

50. Recommandez-vous votre institution de microcrédit à un potentiel client?

- ☐ 1. Oui ☐ 2. Non

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

Retombées du programme de votre institution de microcrédit sur vos conditions de vie personnelles

51. Depuis l'obtention du microcrédit, comment vous sentez-vous sur le plan moral (stress, anxiété, dépression, confiance, soulagement...)?

- ☐ 1. Mieux ☐ 2. Ni mieux, ni moins ☐ 3. Moins bien

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

52. Diriez-vous que votre situation familiale?

- ☐ 1. S'est améliorée ☐ 2. Est restée stable

3. S'est dégradée

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

53. Le microcrédit a-t-il joué un rôle dans l'évolution de votre situation familiale?

- ☐ 1. Oui ☐ 2. Non

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

54. Le recours au microcrédit vous a-t-il permis d'aller sans contrainte au centre de santé pour vous et votre famille?

- ☐ 1. Oui ☐ 2. Non

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

55. Le microcrédit que vous avez obtenu, vous a-t-il permis d'acheter des médicaments pour vous et votre famille?

- ☐ 1. Oui ☐ 2. Non

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

56. Le microcrédit que vous avez obtenu vous a-t-il permis de bien nourrir vos enfants?

- ☐ 1. Oui ☐ 2. Non

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

57. Le microcrédit que vous avez obtenu, vous a-t-il permis de mieux vous habiller vous et vos enfants?

- ☐ 1. Oui ☐ 2. Non

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

58. Le microcrédit vous a-t-il permis de scolariser vos enfants?

- ☐ 1. Oui ☐ 2. Non

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

59. L'obtention du microcrédit, vous a-t-il aidé à gérer les problèmes au sein de votre couple?

- ☐ 1. Oui ☐ 2. Non

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

60. Concrètement, le recours au microcrédit m'a permis (Cochez plusieurs cases si nécessaires):

- ☐ 1. D'augmenter mon revenu
- ☐ 2. Lisser ma consommation et d'acquérir de nouveaux biens
- ☐ 3. De constituer une épargne
- ☐ 4. Diversifier mes sources de revenus
- ☐ 5. Améliorer l'alimentation et la scolarisation de mes enfants
- ☐ 6. Accéder aux services médicaux
- ☐ 7. Sortir de la précarité
- ☐ 8. Renforcer mon statut dans la famille
- ☐ 9. Gérer les problèmes au sein du couple
- ☐ 10. Prendre en main ma propre situation pour emprunter, investir, épargner et travailler

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

A.2. Test khi-deux

Tests du Khi-deux

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	9,475 ^a	3	,024
Rapport de vraisemblance	10,428	3	,015
Association linéaire par linéaire	8,052	1	,005
Nombre d'observations valides	209		

a. 1 cellule (12,5%) a un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 3,90.

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	12,138 ^a	2	,002
Rapport de vraisemblance	13,784	2	,001
Association linéaire par linéaire	3,611	1	,057
Nombre d'observations valides	207		

a. 1 cellule (16,7%) a un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 3,70.

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	5,482 ^a	3	,140
Rapport de vraisemblance	5,665	3	,129
Association linéaire par linéaire	2,928	1	,087
Nombre d'observations valides	207		

a. 1 cellule (12,5%) a un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 3,09.

Tests du Khi-deux

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	8,928 ^a	4	,063
Rapport de vraisemblance	8,628	4	,071
Association linéaire par linéaire	7,951	1	,005
Nombre d'observations valides	185		

a. 3 cellules (30,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de ,70.

Tests du Khi-deux

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	8,254 ^a	2	,016
Rapport de vraisemblance	6,746	2	,034
Association linéaire par linéaire	,036	1	,849
Nombre d'observations valides	205		

a. 2 cellules (33,3%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de ,79.

Tests du Khi-deux

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	15,022 ^a	6	,020
Rapport de vraisemblance	15,521	6	,017
Association linéaire par linéaire	8,439	1	,004
Nombre d'observations valides	209		

a. 4 cellules (28,6%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 1,46.

Tests du Khi-deux

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	13,857 ^a	3	,003
Rapport de vraisemblance	15,330	3	,002
Association linéaire par linéaire	12,460	1	,000
Nombre d'observations valides	208		

a. 0 cellules (,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 9,32.

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	1,582 ^a	2	,453
Rapport de vraisemblance	1,640	2	,440
Association linéaire par linéaire	1,501	1	,220
Nombre d'observations valides	209		

a. 0 cellules (,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 5,61.

Tests du Khi-deux

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	60,788 ^a	4	,000
Rapport de vraisemblance	28,063	4	,000
Association linéaire par linéaire	41,762	1	,000
Nombre d'observations valides	203		

a. 5 cellules (55,6%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 0,06.

Tests du Khi-deux

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	7,508 ^a	3	,057
Rapport de vraisemblance	9,489	3	,023
Association linéaire par linéaire	3,967	1	,046
Nombre d'observations valides	205		

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	10,674 ^a	4	,030
Rapport de vraisemblance	16,903	4	,002
Association linéaire par linéaire	1,385	1	,239
Nombre d'observations valides	208		

a. 3 cellules (30,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 1,49.

Tests du Khi-deux

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	15,954 ^a	4	,003
Rapport de vraisemblance	16,594	4	,002
Association linéaire par linéaire	2,626	1	,105
Nombre d'observations valides	207		

a. 2 cellules (20,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 1,74.

A.3. Tableaux croisés des variables

Tableau croisé entre le genre et la situation familiale du bénéficiaire

			Quelle est votre situation familiale ?				Total
			Célibataire	Marié(e)	Veuf/Veuve	Divorcé(e)	
Sexe	Féminin	Effectif	52	63	15	28	158
		% compris dans Sexe	32,9%	39,9%	9,5%	17,7%	100,0%
		% compris dans Quelle est votre situation familiale ?	65,8%	76,8%	93,8%	87,5%	75,6%
		% du total	24,9%	30,1%	7,2%	13,4%	75,6%
	Masculin	Effectif	27	19	1	4	51
		% compris dans Sexe	52,9%	37,3%	2,0%	7,8%	100,0%
		% compris dans Quelle est votre situation familiale ?	34,2%	23,2%	6,3%	12,5%	24,4%
		% du total	12,9%	9,1%	0,5%	1,9%	24,4%
Total	Effectif		79	82	16	32	209
	% compris dans Sexe		37,8%	39,2%	7,7%	15,3%	100,0%
	% compris dans Quelle est votre situation familiale ?		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
	% du total		37,8%	39,2%	7,7%	15,3%	100,0%

Tableau croisé entre le genre et qui joue le rôle de chef de ménage

			Qui joue le rôle de chef de ménage?			Total
			Moi-même	Mon conjoint	Mes parents	
Sexe	Féminin	Effectif	87	59	10	156
		% compris dans Sexe	55,8%	37,8%	6,4%	100,0%
		% compris dans Qui joue le rôle de chef de ménage?	68,5%	90,8%	66,7%	75,4%
		% du total	42,0%	28,5%	4,8%	75,4%
	Masculin	Effectif	40	6	5	51
		% compris dans Sexe	78,4%	11,8%	9,8%	100,0%
		% compris dans Qui joue le rôle de chef de ménage?	31,5%	9,2%	33,3%	24,6%
		% du total	19,3%	2,9%	2,4%	24,6%
Total	Effectif		127	65	15	207
	% compris dans Sexe		61,4%	31,4%	7,2%	100,0%
	% compris dans Qui joue le rôle de chef de ménage?		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
	% du total		61,4%	31,4%	7,2%	100,0%

Tableau croisé entre la situation familiale et le remboursement des prêts

			Avez-vous eu de difficulté à rembourser un prêt?		Total
			Oui	Non	
Quelle est votre situation familiale ?	Célibataire	Effectif	9	69	78
		% compris dans Quelle est votre situation familiale ?	11,5%	88,5%	100,0%
		% compris dans Avez-vous eu de difficulté à rembourser un prêt?	22,5%	41,3%	37,7%
		% du total	4,3%	33,3%	37,7%
	Marié(e)	Effectif	19	63	82
		% compris dans Quelle est votre situation familiale ?	23,2%	76,8%	100,0%
		% compris dans Avez-vous eu de difficulté à rembourser un prêt?	47,5%	37,7%	39,6%
		% du total	9,2%	30,4%	39,6%
	Veuf/Veuve	Effectif	5	11	16
		% compris dans Quelle est votre situation familiale ?	31,3%	68,8%	100,0%
		% compris dans Avez-vous eu de difficulté à rembourser un prêt?	12,5%	6,6%	7,7%
		% du total	2,4%	5,3%	7,7%
	Divorcé(e)	Effectif	7	24	31
		% compris dans Quelle est votre situation familiale ?	22,6%	77,4%	100,0%
		% compris dans Avez-vous eu de difficulté à rembourser un prêt?	17,5%	14,4%	15,0%
		% du total	3,4%	11,6%	15,0%
Total	Effectif		40	167	207
	% compris dans Quelle est votre situation familiale ?		19,3%	80,7%	100,0%
	% compris dans Avez-vous eu de difficulté à rembourser un prêt?		100,0%	100,0%	100,0%
	% du total		19,3%	80,7%	100,0%

Tableau croisé entre le milieu de résidence et le revenu du bénéficiaire

		D'après vos estimations, quel serait votre revenu total par jour ou par semaine?					Total		
		Moins de 50 Dhs	Entre 50 et 100 Dhs	Entre 100 et 200 Dhs	Entre 200 et 300 Dhs	Plus de 300 Dhs			
Zone	Urbaine	Effectif	15	38	64	37	5	159	
		% compris dans Zone	9,4%	23,9%	40,3%	23,3%	3,1%	100,0%	
		% compris dans D'après vos estimations, quel serait votre revenu total par jour ou par semaine?	68,2%	82,6%	88,9%	92,5%	100,0%	85,9%	
		% du total	8,1%	20,5%	34,6%	20,0%	2,7%	85,9%	
		Effectif	7	8	8	3	0	26	
	Rurale	% compris dans Zone	26,9%	30,8%	30,8%	11,5%	0,0%	100,0%	
		% compris dans D'après vos estimations, quel serait votre revenu total par jour ou par semaine?	31,8%	17,4%	11,1%	7,5%	0,0%	14,1%	
		% du total	3,8%	4,3%	4,3%	1,6%	0,0%	14,1%	
		Total	Effectif	22	46	72	40	5	185
			% compris dans Zone	11,9%	24,9%	38,9%	21,6%	2,7%	100,0%
% compris dans D'après vos estimations, quel serait votre revenu total par jour ou par semaine?	100,0%		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%		
% du total	11,9%		24,9%	38,9%	21,6%	2,7%	100,0%		

Tableau croisé entre le milieu de résidence et la destination du prêt

		Le prêt a servi à: (Cochez plusieurs cases si nécessaire)			Total
		Satisfaire des besoins personnels	Démarrer une nouvelle activité génératrice de revenu	Consolider la situation d'une entreprise déjà existante	
Zone	Urbaine	Effectif	7	3	168
		% compris dans Zone	3,9%	1,7%	94,4%
		% compris dans Le prêt a servi à: (Cochez plusieurs cases si nécessaire)	100,0%	50,0%	87,5%
		% du total	3,4%	1,5%	82,0%
	Rurale	Effectif	0	3	24
		% compris dans Zone	0,0%	11,1%	88,9%
		% compris dans Le prêt a servi à: (Cochez plusieurs cases si nécessaire)	0,0%	50,0%	12,5%
		% du total	0,0%	1,5%	11,7%
Total		Effectif	7	6	192
		% compris dans Zone	3,4%	2,9%	93,7%
		% compris dans Le prêt a servi à: (Cochez plusieurs cases si nécessaire)	100,0%	100,0%	100,0%
		% du total	3,4%	2,9%	93,7%

T a b l e a u c r o i s ° e n t r e l e g e n r e M F e t l a n c i e n n e t ° d u b ° r

		Depuis combien de temps vous êtes bénéficiaire du microcrédit?							Total
		Moins de 6 mois	De 6 mois à 1 an	De 1 an à moins de 2 ans	De 2 ans à moins de 3 ans	De 3 ans à moins de 4 ans	De 4 ans à moins de 5 ans	Plus de 5 ans	
Sexe	Effectif	4	5	25	22	39	33	30	158
	% compris dans Sexe	2,5%	3,2%	15,8%	13,9%	24,7%	20,9%	19,0%	100,0%
	% compris dans Sexe	66,7%	83,3%	67,6%	57,9%	76,5%	86,8%	90,9%	75,6%
	Depuis combien de temps vous êtes bénéficiaire du microcrédit?								
	% du total	1,9%	2,4%	12,0%	10,5%	18,7%	15,8%	14,4%	75,6%
	Effectif	2	1	12	16	12	5	3	51
	% compris dans Sexe	3,9%	2,0%	23,5%	31,4%	23,5%	9,8%	5,9%	100,0%
	% compris dans Sexe	33,3%	16,7%	32,4%	42,1%	23,5%	13,2%	9,1%	24,4%
Total	Depuis combien de temps vous êtes bénéficiaire du microcrédit?								
	% du total	1,0%	0,5%	5,7%	7,7%	5,7%	2,4%	1,4%	24,4%
	Effectif	6	6	37	38	51	38	33	209
	% compris dans Sexe	2,9%	2,9%	17,7%	18,2%	24,4%	18,2%	15,8%	100,0%
Total	% compris dans Sexe	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
	Depuis combien de temps vous êtes bénéficiaire du microcrédit?								
	% du total	2,9%	2,9%	17,7%	18,2%	24,4%	18,2%	15,8%	100,0%

Tableau croisé entre genre et le cycle du prêt

			Combien de demande de microcrédit avez-vous réalisé?				Total
			1	2	3	4	
Sexe	Féminin	Effectif	46	38	38	35	157
		% compris dans Sexe	29,3%	24,2%	24,2%	22,3%	100,0%
		% compris dans Combien de demande de microcrédit avez-vous réalisé?	65,7%	67,9%	86,4%	92,1%	75,5%
		% du total	22,1%	18,3%	18,3%	16,8%	75,5%
	Masculin	Effectif	24	18	6	3	51
		% compris dans Sexe	47,1%	35,3%	11,8%	5,9%	100,0%
		% compris dans Combien de demande de microcrédit avez-vous réalisé?	34,3%	32,1%	13,6%	7,9%	24,5%
		% du total	11,5%	8,7%	2,9%	1,4%	24,5%
Total		Effectif	70	56	44	38	208
		% compris dans Sexe	33,7%	26,9%	21,2%	18,3%	100,0%
		% compris dans Combien de demande de microcrédit avez-vous réalisé?	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
		% du total	33,7%	26,9%	21,2%	18,3%	100,0%

Tableau croisé entre le genre et l'amélioration de la situation

		Diriez-vous que votre situation familiale?			Total	
		S'est améliorée	Est restée stable	S'est dégradée		
Sexe	Féminin	Effectif	103	36	19	158
		% compris dans Sexe	65,2%	22,8%	12,0%	100,0%
		% compris dans Diriez-vous que votre situation familiale?	73,0%	80,0%	82,6%	75,6%
		% du total	49,3%	17,2%	9,1%	75,6%
	Masculin	Effectif	38	9	4	51
		% compris dans Sexe	74,5%	17,6%	7,8%	100,0%
		% compris dans Diriez-vous que votre situation familiale?	27,0%	20,0%	17,4%	24,4%
		% du total	18,2%	4,3%	1,9%	24,4%
Total	Effectif	141	45	23	209	
	% compris dans Sexe	67,5%	21,5%	11,0%	100,0%	
	% compris dans Diriez-vous que votre situation familiale?	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	
	% du total	67,5%	21,5%	11,0%	100,0%	

Tableau croisé entre le prêt en sa finalité			Le prêt a servi à: (Cochez plusieurs cases si nécessaire)			Total
			Satisfaire des besoins personnels	Démarrer une nouvelle activité génératrice de revenu	Consolider la situation d'une entreprise déjà existante	
Le produit ou le service de votre institution a été pour des fins:	Non commerciales (Besoins personnels)	Effectif	6	0	10	16
		% compris dans Le produit ou le service de votre institution a été pour des fins:	37,5%	0,0%	62,5%	100,0%
		% compris dans Le prêt a servi à:	85,7%	0,0%	5,3%	7,9%
		% du total	3,0%	0,0%	4,9%	7,9%
	Commerciales, au profit d'activités personnelles (travailleur)	Effectif	1	6	178	185
		% compris dans Le produit ou le service de votre institution a été pour des fins:	0,5%	3,2%	96,2%	100,0%
		% compris dans Le prêt a servi à:	14,3%	100,0%	93,7%	91,1%
		% du total	0,5%	3,0%	87,7%	91,1%
	Commerciales, au profit d'une entreprise incorporée (personne)	Effectif	0	0	2	2
		% compris dans Le produit ou le service de votre institution a été pour des fins:	0,0%	0,0%	100,0%	100,0%
		% compris dans Le prêt a servi à:	0,0%	0,0%	1,1%	1,0%
		% du total	0,0%	0,0%	1,0%	1,0%
Total		Effectif	7	6	190	203
		% compris dans Le produit ou le service de votre institution a été pour des fins:	3,4%	3,0%	93,6%	100,0%
		% compris dans Le prêt a servi à:	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
		% du total	3,4%	3,0%	93,6%	100,0%

Tableau croisé entre le type prêt et le montant de prêt

			Comment avez-vous trouvez le montant du prêt offert par votre institution?				Total
			Faible (très en dessous de mes besoins)	Juste (répond adéquatement à mes besoins)	Elevé (supérieur à mes besoins)	Très élevé (très supérieurs à mes besoins)	
Le produit ou service obtenu de votre institution a été:	Individuel (juste pour moi ou pour mon entreprise)	Effectif	110	52	7	5	174
		% compris dans Le produit ou service obtenu de votre institution a été:	63,2%	29,9%	4,0%	2,9%	100,0%
		% compris dans Comment avez-vous trouvez le montant du prêt offert par votre institution?	80,3%	94,5%	100,0%	83,3%	84,9%
		% du total	53,7%	25,4%	3,4%	2,4%	84,9%
	Collectif/solidaire (au profit d'un groupe de bénéficiaires)	Effectif	27	3	0	1	31
		% compris dans Le produit ou service obtenu de votre institution a été:	87,1%	9,7%	0,0%	3,2%	100,0%
		% compris dans Comment avez-vous trouvez le montant du prêt offert par votre institution?	19,7%	5,5%	0,0%	16,7%	15,1%
		% du total	13,2%	1,5%	0,0%	0,5%	15,1%
Total		Effectif	137	55	7	6	205
		% compris dans Le produit ou service obtenu de votre institution a été:	66,8%	26,8%	3,4%	2,9%	100,0%
		% compris dans Comment avez-vous trouvez le montant du prêt offert par votre institution?	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
		% du total	66,8%	26,8%	3,4%	2,9%	100,0%

Tableau croisé entre le type prêt et le remboursement du prêt

		Comment avez-vous trouvez la somme des échéances de remboursement proposée par votre institution?					Total
		Très faible	Moyenne	Elevée	Abordable	Très élevée	
Le produit ou service obtenu de votre institution a été:	Effectif	8	14	45	30	80	177
	% compris dans Le produit ou service obtenu de votre institution a été:	4,5%	7,9%	25,4%	16,9%	45,2%	100,0%
	Individuel (juste pour moi ou pour mon entreprise)	80,0%	100,0%	84,9%	100,0%	79,2%	85,1%
	% compris dans Comment avez-vous trouvez la somme des échéances de remboursement proposée par votre institution?						
	% du total	3,8%	6,7%	21,6%	14,4%	38,5%	85,1%
	Effectif	2	0	8	0	21	31
	% compris dans Le produit ou service obtenu de votre institution a été:	6,5%	0,0%	25,8%	0,0%	67,7%	100,0%
	Collectif/solidaire (au profit d'un groupe de bénéficiaires)	20,0%	0,0%	15,1%	0,0%	20,8%	14,9%
Total	% compris dans Comment avez-vous trouvez la somme des échéances de remboursement proposée par votre institution?						
	% du total	1,0%	0,0%	3,8%	0,0%	10,1%	14,9%
	Effectif	10	14	53	30	101	208
	% compris dans Le produit ou service obtenu de votre institution a été:	4,8%	6,7%	25,5%	14,4%	48,6%	100,0%
	% compris dans Comment avez-vous trouvez la somme des échéances de remboursement proposée par votre institution?	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
	% du total	4,8%	6,7%	25,5%	14,4%	48,6%	100,0%

Tableau croisé entre le montant des échéances et la difficulté de remboursement du prêt

			Avez-vous eu de difficulté à rembourser un prêt?		Total
			Oui	Non	
Comment avez-vous trouvez la somme des échéances de remboursement proposée par votre institution?	Très faible	Effectif	4	5	9
		% compris dans Comment avez-vous trouvez la somme des échéances de remboursement proposée par votre institution?	44,4%	55,6%	100,0%
		% compris dans Avez-vous eu de difficulté à rembourser un prêt?	10,0%	3,0%	4,3%
		% du total	1,9%	2,4%	4,3%
	Moyenne	Effectif	1	13	14
		% compris dans Comment avez-vous trouvez la somme des échéances de remboursement proposée par votre institution?	7,1%	92,9%	100,0%
		% compris dans Avez-vous eu de difficulté à rembourser un prêt?	2,5%	7,8%	6,8%
		% du total	0,5%	6,3%	6,8%
	Elevée	Effectif	5	48	53
		% compris dans Comment avez-vous trouvez la somme des échéances de remboursement proposée par votre institution?	9,4%	90,6%	100,0%
		% compris dans Avez-vous eu de difficulté à rembourser un prêt?	12,5%	28,7%	25,6%
		% du total	2,4%	23,2%	25,6%
	Abordable	Effectif	2	28	30
		% compris dans Comment avez-vous trouvez la somme des échéances de remboursement proposée par votre institution?	6,7%	93,3%	100,0%
		% compris dans Avez-vous eu de difficulté à rembourser un prêt?	5,0%	16,8%	14,5%
		% du total	1,0%	13,5%	14,5%
	Très élevée	Effectif	28	73	101
		% compris dans Comment avez-vous trouvez la somme des échéances de remboursement proposée par votre institution?	27,7%	72,3%	100,0%

	% compris dans Avez-vous eu de difficulté à rembourser un prêt?	70,0%	43,7%	48,8%
	% du total	13,5%	35,3%	48,8%
Total	Effectif	40	167	207
	% compris dans Comment avez-vous trouvez la somme des échéances de remboursement proposée par votre institution?	19,3%	80,7%	100,0%
	% compris dans Avez-vous eu de difficulté à rembourser un prêt?	100,0%	100,0%	100,0%
	% du total	19,3%	80,7%	100,0%

A.4. Test Post Hoc

þ Caractéristique du montant de prêt :

	(I) Comment avez-vous trouvez le montant du prêt offert par votre institution?_1	(J) Comment avez-vous trouvez le montant du prêt offert par votre institution?_1	Différence de moyennes (I-J)	Erreur standard	Signification	Intervalle de confiance à 95%	
						Borne inférieure	Borne supérieure
Test de Tukey	Faible (très en dessous de mes besoins)	Juste (répond adéquatement à mes besoins)	-991,370	726,165	,523	-2872,61	889,87
		Élevé (supérieur à mes besoins)	198,240	1764,303	,999	-4372,45	4768,94
		Très élevé (très supérieurs à mes besoins)	626,812	2073,104	,990	-4743,88	5997,50
	Juste (répond adéquatement à mes besoins)	Faible(très en dessous de mes besoins)	991,370	726,165	,523	-889,87	2872,61
		Élevé (supérieur à mes besoins)	1189,610	1827,440	,915	-3544,65	5923,87
		Très élevé (très supérieurs à mes besoins)	1618,182	2127,095	,872	-3892,38	7128,75
	Élevé (supérieur à mes besoins)	Faible(très en dessous de mes besoins)	-198,240	1764,303	,999	-4768,94	4372,45
		Juste (répond adéquatement à mes besoins)	-1189,610	1827,440	,915	-5923,87	3544,65
		Très élevé (très supérieurs à mes besoins)	428,571	2666,455	,999	-6479,29	7336,43
	Très élevé (très supérieurs à mes besoins)	Faible(très en dessous de mes besoins)	-626,812	2073,104	,990	-5997,50	4743,88
		Juste (répond adéquatement à mes besoins)	-1618,182	2127,095	,872	-7128,75	3892,38
		Élevé (supérieur à mes besoins)	-428,571	2666,455	,999	-7336,43	6479,29
Scheffe	Faible(très en dessous de mes besoins)	Juste (répond adéquatement à mes besoins)	-991,370	726,165	,602	-3038,66	1055,92
		Élevé (supérieur à mes besoins)	198,240	1764,303	1,000	-4775,90	5172,38
		Très élevé (très supérieurs à mes besoins)	626,812	2073,104	,993	-5217,94	6471,56
	Juste (répond adéquatement à mes besoins)	Faible(très en dessous de mes besoins)	991,370	726,165	,602	-1055,92	3038,66
		Élevé (supérieur à mes besoins)	1189,610	1827,440	,935	-3962,53	6341,75
		Très élevé (très supérieurs à mes besoins)	1618,182	2127,095	,901	-4378,79	7615,15
	Élevé (supérieur à mes besoins)	Faible(très en dessous de mes besoins)	-198,240	1764,303	1,000	-5172,38	4775,90
		Juste (répond adéquatement à mes besoins)	-1189,610	1827,440	,935	-6341,75	3962,53
		Très élevé (très supérieurs à mes besoins)	428,571	2666,455	,999	-7089,02	7946,17
	Très élevé (très supérieurs à mes besoins)	Faible(très en dessous de mes besoins)	-626,812	2073,104	,993	-6471,56	5217,94
		Juste (répond adéquatement à mes besoins)	-1618,182	2127,095	,901	-7615,15	4378,79
		Élevé (supérieur à mes besoins)	-428,571	2666,455	,999	-7946,17	7089,02
Games-Howell	Faible(très en dessous de mes besoins)	Juste (répond adéquatement à mes besoins)	-991,370	829,009	,631	-3166,36	1183,62
		Élevé (supérieur à mes besoins)	198,240	888,661	,996	-2603,77	3000,25
		Très élevé (très supérieurs à mes besoins)	626,812	1276,658	,958	-4193,14	5446,76
	Juste (répond adéquatement à mes besoins)	Faible(très en dessous de mes besoins)	991,370	829,009	,631	-1183,62	3166,36
		Élevé (supérieur à mes besoins)	1189,610	1103,297	,707	-1913,93	4293,15
		Très élevé (très supérieurs à mes besoins)	1618,182	1434,364	,685	-3054,36	6290,73

Elevé (supérieur à mes besoins)	Faible (très en dessous de mes besoins)	-198,240	888,661	,996	-3000,25	2603,77
	Juste (répond adéquatement à mes besoins)	-1189,610	1103,297	,707	-4293,15	1913,93
	Très élevé (très supérieurs à mes besoins)	428,571	1469,648	,991	-4375,71	5232,85
Très élevé (très supérieurs à mes besoins)	Faible (très en dessous de mes besoins)	-626,812	1276,658	,958	-5446,76	4193,14
	Juste (répond adéquatement à mes besoins)	-1618,182	1434,364	,685	-6290,73	3054,36
	Elevé (supérieur à mes besoins)	-428,571	1469,648	,991	-5232,85	4375,71

b Finalité du prêt

	(I) Le prêt a servi à: (Cochez plusieurs cases si nécessaire)	(J) Le prêt a servi à: (Cochez plusieurs cases si nécessaire)	Différence de moyennes (I-J)	Erreur standard	Signification	Intervalle de confiance à 95%	
						Borne inférieure	Borne supérieure
Test de Tukey	Satisfaire des besoins personnels (précisez-le s'il vous plaît)	Démarrer une nouvelle activité génératrice de revenu	6428,571*	2505,901	,030	511,62	12345,52
		Consolider la situation d'une entreprise déjà existante	5137,996*	1733,340	,009	1045,22	9230,77
	Démarrer une nouvelle activité génératrice de revenu	Satisfaire des besoins personnels (précisez-le s'il vous plaît)	-6428,571*	2505,901	,030	-12345,52	-511,62
		Consolider la situation d'une entreprise déjà existante	-1290,576	1867,488	,769	-5700,10	3118,95
	Consolider la situation d'une entreprise déjà existante	Satisfaire des besoins personnels (précisez-le s'il vous plaît)	-5137,996*	1733,340	,009	-9230,77	-1045,22
		Démarrer une nouvelle activité génératrice de revenu	1290,576	1867,488	,769	-3118,95	5700,10
Scheffe	Satisfaire des besoins personnels (précisez-le s'il vous plaît)	Démarrer une nouvelle activité génératrice de revenu	6428,571*	2505,901	,039	248,76	12608,38
		Consolider la situation d'une entreprise déjà existante	5137,996*	1733,340	,014	863,40	9412,59
	Démarrer une nouvelle activité génératrice de revenu	Satisfaire des besoins personnels (précisez-le s'il vous plaît)	-6428,571*	2505,901	,039	-12608,38	-248,76
		Consolider la situation d'une entreprise déjà existante	-1290,576	1867,488	,788	-5895,99	3314,84
	Consolider la situation d'une entreprise déjà existante	Satisfaire des besoins personnels (précisez-le s'il vous plaît)	-5137,996*	1733,340	,014	-9412,59	-863,40
		Démarrer une nouvelle activité génératrice de revenu	1290,576	1867,488	,788	-3314,84	5895,99
Games-Howell	Satisfaire des besoins personnels (précisez-le s'il vous plaît)	Démarrer une nouvelle activité génératrice de revenu	6428,571	3735,015	,260	-4421,05	17278,19
		Consolider la situation d'une entreprise déjà existante	5137,996	3539,830	,375	-5674,94	15950,93
	Démarrer une nouvelle activité génératrice de revenu	Satisfaire des besoins personnels (précisez-le s'il vous plaît)	-6428,571	3735,015	,260	-17278,19	4421,05
		Consolider la situation d'une entreprise déjà existante	-1290,576	1270,193	,596	-5257,14	2675,99
	Consolider la situation d'une entreprise déjà existante	Satisfaire des besoins personnels (précisez-le s'il vous plaît)	-5137,996	3539,830	,375	-15950,93	5674,94
		Démarrer une nouvelle activité génératrice de revenu	1290,576	1270,193	,596	-2675,99	5257,14

		(I) D'après vos estimations, quel serait votre revenu total par jour ou par semaine?	(J) D'après vos estimations, quel serait votre revenu total par jour ou par semaine?	Différence de moyennes (I-J)	Erreur standard	Signification	Intervalle de confiance à 95%	
							Borne inférieure	Borne supérieure
Test de Tukey	Moins de 50 dhs		Entre 50 et 100 dhs	413,131	1137,491	,996	-2721,55	3547,81
			Entre 100 et 200 dhs	-1499,369	1065,160	,624	-4434,72	1435,98
			Entre 200 et 300 dhs	-2784,091	1160,601	,120	-5982,46	414,27
			Plus de 300 dhs	-3209,091	2166,276	,576	-9178,88	2760,70
	Entre 50 et 100 dhs		Moins de 50 dhs	-413,131	1137,491	,996	-3547,81	2721,55
			Entre 100 et 200 dhs	-1912,500	830,900	,149	-4202,28	377,28
			Entre 200 et 300 dhs	-3197,222*	950,171	,008	-5815,69	-578,76
			Plus de 300 dhs	-3622,222	2061,209	,402	-9302,47	2058,02
	Entre 100 et 200 dhs		Moins de 50 dhs	1499,369	1065,160	,624	-1435,98	4434,72
			Entre 50 et 100 dhs	1912,500	830,900	,149	-377,28	4202,28
			Entre 200 et 300 dhs	-1284,722	862,266	,570	-3660,94	1091,50
			Plus de 300 dhs	-1709,722	2022,192	,916	-7282,45	3863,00
	Entre 200 et 300 dhs		Moins de 50 dhs	2784,091	1160,601	,120	-414,27	5982,46
			Entre 50 et 100 dhs	3197,222*	950,171	,008	578,76	5815,69
			Entre 100 et 200 dhs	1284,722	862,266	,570	-1091,50	3660,94
			Plus de 300 dhs	-425,000	2074,052	1,000	-6140,64	5290,64
	Plus de 300 dhs		Moins de 50 dhs	3209,091	2166,276	,576	-2760,70	9178,88
			Entre 50 et 100 dhs	3622,222	2061,209	,402	-2058,02	9302,47
			Entre 100 et 200 dhs	1709,722	2022,192	,916	-3863,00	7282,45
			Entre 200 et 300 dhs	425,000	2074,052	1,000	-5290,64	6140,64
Scheffe	Moins de 50 dhs		Entre 50 et 100 dhs	413,131	1137,491	,998	-3127,47	3953,73
			Entre 100 et 200 dhs	-1499,369	1065,160	,739	-4814,82	1816,09
			Entre 200 et 300 dhs	-2784,091	1160,601	,223	-6396,62	828,44
			Plus de 300 dhs	-3209,091	2166,276	,700	-9951,92	3533,74
	Entre 50 et 100 dhs		Moins de 50 dhs	-413,131	1137,491	,998	-3953,73	3127,47
			Entre 100 et 200 dhs	-1912,500	830,900	,263	-4498,79	673,79
			Entre 200 et 300 dhs	-3197,222*	950,171	,026	-6154,76	-239,69
			Plus de 300 dhs	-3622,222	2061,209	,545	-10038,02	2793,57
	Entre 100 et 200 dhs		Moins de 50 dhs	1499,369	1065,160	,739	-1816,09	4814,82
			Entre 50 et 100 dhs	1912,500	830,900	,263	-673,79	4498,79
			Entre 200 et 300 dhs	-1284,722	862,266	,696	-3968,64	1399,20
			Plus de 300 dhs	-1709,722	2022,192	,949	-8004,07	4584,63
	Entre 200 et 300 dhs		Moins de 50 dhs	2784,091	1160,601	,223	-828,44	6396,62
			Entre 50 et 100 dhs	3197,222*	950,171	,026	239,69	6154,76
			Entre 100 et 200 dhs	1284,722	862,266	,696	-1399,20	3968,64
			Plus de 300 dhs	-425,000	2074,052	1,000	-6880,77	6030,77
	Plus de 300 dhs		Moins de 50 dhs	3209,091	2166,276	,700	-3533,74	9951,92
			Entre 50 et 100 dhs	3622,222	2061,209	,545	-2793,57	10038,02
			Entre 100 et 200 dhs	1709,722	2022,192	,949	-4584,63	8004,07
			Entre 200 et 300 dhs	425,000	2074,052	1,000	-6030,77	6880,77

Games-Howell	Moins de 50 dhs	Entre 50 et 100 dhs	413,131	1007,783	,994	-2474,29	3300,55
		Entre 100 et 200 dhs	-1499,369	1003,489	,573	-4373,02	1374,29
		Entre 200 et 300 dhs	-2784,091	1193,146	,150	-6152,38	584,20
		Plus de 300 dhs	-3209,091	2018,796	,552	-10824,16	4405,98
	Entre 50 et 100 dhs	Moins de 50 dhs	-413,131	1007,783	,994	-3300,55	2474,29
		Entre 100 et 200 dhs	-1912,500	742,659	,082	-3972,99	147,99
		Entre 200 et 300 dhs	-3197,222*	983,946	,015	-5955,30	-439,14
		Plus de 300 dhs	-3622,222	1902,653	,423	-11458,65	4214,21
	Entre 100 et 200 dhs	Moins de 50 dhs	1499,369	1003,489	,573	-1374,29	4373,02
		Entre 50 et 100 dhs	1912,500	742,659	,082	-147,99	3972,99
		Entre 200 et 300 dhs	-1284,722	979,547	,685	-4027,74	1458,30
		Plus de 300 dhs	-1709,722	1900,382	,885	-9552,21	6132,77
	Entre 200 et 300 dhs	Moins de 50 dhs	2784,091	1193,146	,150	-584,20	6152,38
		Entre 50 et 100 dhs	3197,222*	983,946	,015	439,14	5955,30
		Entre 100 et 200 dhs	1284,722	979,547	,685	-1458,30	4027,74
		Plus de 300 dhs	-425,000	2007,003	,999	-8043,89	7193,89
	Plus de 300 dhs	Moins de 50 dhs	3209,091	2018,796	,552	-4405,98	10824,16
		Entre 50 et 100 dhs	3622,222	1902,653	,423	-4214,21	11458,65
		Entre 100 et 200 dhs	1709,722	1900,382	,885	-6132,77	9552,21
		Entre 200 et 300 dhs	425,000	2007,003	,999	-7193,89	8043,89

*. La différence moyenne est significative au niveau 0.05.

A.5. Statistique descriptive

Date: 12/21/18

Time: 01:45

Sample: 2007 2017

	ROA	ROE	RATIO_ASSET	PF_CREDIT	NBR_EMPR	POR_FEM	AGE	PAR30	RATIO_PERTES
Mean	2.976364	7.028864	0.601241	89.82864	123.6719	62.12386	0.863636	3.821136	3.735341
Median	3.285000	8.940000	0.651291	11.73000	46.58500	61.55000	1.000000	3.080000	3.490000
Maximum	11.00000	34.60000	1.446939	599.6500	415.6700	95.00000	1.000000	8.330000	11.36000
Minimum	-13.60000	-72.60000	0.013855	0.670000	2.300000	23.00000	0.000000	1.200000	0.020000
Std. Dev.	3.927605	12.85089	0.368774	125.0721	133.4213	18.82081	0.345141	2.057885	2.364606
Skewness	-1.520339	-3.624672	-0.080463	1.705843	0.687107	-0.057235	-2.119252	0.604621	0.714866
Kurtosis	7.912206	21.66457	2.356226	6.154975	2.002725	1.959835	5.491228	2.001675	3.677339
Jarque-Bera	122.3768	1470.037	1.614590	79.17605	10.57108	4.015171	88.62748	9.016029	9.177380
Probability	0.000000	0.000000	0.446063	0.000000	0.005064	0.134313	0.000000	0.011020	0.010166
Sum	261.9200	618.5400	52.90920	7904.920	10883.13	5466.900	76.00000	336.2600	328.7100
Sum Sq. Dev.	1342.069	14367.66	11.83148	1360943.	1548709.	30817.39	10.36364	368.4355	486.4484
Observations	88	88	88	88	88	88	88	88	88

A.6. Matrice de corrélation

Covariance Analysis: Ordinary

Date: 12/21/18 Time: 01:49

Sample: 2007 2017

Included observations: 88

Correlation	RATIO_PERTES								
	ROA	ROE	RATIO_ASSET	PF_CREDIT	NBR_EMPR	POR_FEM	AGE	PAR30	
ROA	1.000000								
ROE	0.819617	1.000000							
RATIO_ASSET	-0.097777	-0.212409	1.000000						
PF_CREDIT	0.119984	0.312509	-0.312958	1.000000					
NBR_EMPR	0.365819	0.348661	0.046995	0.552489	1.000000				
POR_FEM	0.453564	0.419981	-0.406587	0.303866	0.549184	1.000000			
AGE	-0.145450	-0.083637	-0.282997	0.167999	-0.168542	-0.035838	1.000000		
PAR30	0.172789	0.101381	0.031138	-0.038133	0.426066	0.513864	-0.247867	1.000000	
RATIO_PERTES	0.100516	-0.052992	0.272226	-0.451897	-0.078926	0.267901	-0.410209	0.477271	1.000000

A.7. Fixed Effect ROA

Dependent Variable: ROA

Method: Panel Least Squares

Date: 12/21/18 Time: 01:43

Sample: 2007 2017

Periods included: 11

Cross-sections included: 8

Total panel (balanced) observations: 88

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.168497	2.514950	0.066998	0.9468
RATIO_ASSET	-3.627387	2.347924	-1.544934	0.1267
PF_CREDIT	-0.000326	0.005167	-0.063120	0.9498
NBR_EMPR	0.019746	0.008043	2.454956	0.0165
POR_FEM	0.131026	0.035433	3.697806	0.0004
AGE	-3.221671	1.709822	-1.884214	0.0635
PAR30	-0.476104	0.355648	-1.338695	0.1848
RATIO_PERTES	-0.257593	0.320494	-0.803738	0.4242

Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)

R-squared	0.473543	Mean dependent var	2.976364
Adjusted R-squared	0.372579	S.D. dependent var	3.927605
S.E. of regression	3.111052	Akaike info criterion	5.261831
Sum squared resid	706.5412	Schwarz criterion	5.684104
Log likelihood	-216.5206	Hannan-Quinn criter.	5.431954
F-statistic	4.690206	Durbin-Watson stat	1.103425
Prob (F-statistic)	0.000005		

A.8. Fixed Effect ROE

Dependent Variable: ROE

Method: Panel Least Squares

Date: 12/23/18 Time: 18:59

Sample: 2007 2017

Periods included: 11

Cross-sections included: 8

Total panel (balanced) observations: 88

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	3.506104	8.605982	0.407403	0.6849
RATIO_ASSET	0.223280	8.034432	0.027790	0.9779
PF_CREDIT	0.023287	0.017680	1.317126	0.1919
NBR_EMPR	0.035069	0.027524	1.274115	0.2067
POR_FEM	0.313130	0.121251	2.582501	0.0118
AGE	-12.10189	5.850891	-2.068384	0.0421
PAR30	-2.786457	1.217003	-2.289606	0.0249
RATIO_PERTES	-0.373242	1.096707	-0.340330	0.7346

Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)

R-squared	0.424171	Mean dependent var	7.028864
Adjusted R-squared	0.313738	S.D. dependent var	12.85089
S.E. of regression	10.64580	Akaike info criterion	7.722240
Sum squared resid	8273.319	Schwarz criterion	8.144514
Log likelihood	-324.7786	Hannan-Quinn criter.	7.892364
F-statistic	3.840975	Durbin-Watson stat	1.372718
Prob (F-statistic)	0.000074		

A.9. Random Effect ROA

Dependent Variable: ROA

Method: Panel EGLS (Cross-section random effects)

Date: 12/21/18 Time: 01:42

Sample: 2007 2017

Périodes included: 11

Cross-sections included: 8

Total panel (balanced) observations: 88

Swamy and Arora estimator of component variances

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.937047	2.243948	-0.417589	0.6774
RATIO_ASSET	0.182699	1.360404	0.134298	0.8935
PF_CREDIT	-0.005314	0.003970	-1.338509	0.1845
NBR_EMPR	0.007530	0.004742	1.587871	0.1163
POR_FEM	0.100419	0.032803	3.061321	0.0030
AGE	-1.352460	1.134135	-1.192504	0.2366
PAR30	-0.380615	0.226823	-1.678028	0.0972
RATIO_PERTES	-0.071299	0.233735	-0.305042	0.7611
Effects Specification				
			S.D.	Rho
Cross-section random			1.77E-05	0.0000
Idiosyncratic random			3.111052	1.0000
Weighted Statistics				
R-squared	0.268360	Mean dependent var		2.976364
Adjusted R-squared	0.204341	S.D. dependent var		3.927605
S.E. of regression	3.503412	Sum squared resid		981.9116
F-statistic	4.191909	Durbin-Watson stat		0.914373
Prob (F-statistic)	0.000558			
Unweighted Statistics				
R-squared	0.268360	Mean dependent var		2.976364
Sum squared resid	981.9116	Durbin-Watson stat		0.914373

A.10. Random Effect ROE

Dependent Variable: ROE

Method: Panel EGLS (Cross-section random effects)

Date: 12/23/18 Time: 18:59

Sample: 2007 2017

Periods included: 11

Cross-sections included: 8

Total panel (balanced) observations: 88

Swamy and Arora estimator of component variances

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-2.321215	7.678632	-0.302295	0.7632
RATIO_ASSET	-0.611582	4.655208	-0.131376	0.8958
PF_CREDIT	0.010727	0.013586	0.789605	0.4321
NBR_EMPR	0.007395	0.016227	0.455694	0.6498
POR_FEM	0.295202	0.112248	2.629895	0.0102
AGE	-5.828250	3.880930	-1.501766	0.1371
PAR30	-0.842929	0.776172	-1.086007	0.2807
RATIO_PERTES	-0.601005	0.799825	-0.751420	0.4546

Effects Specification

	S.D.	Rho
Cross-section random	6.11E-05	0.0000
Idiosyncratic random	10.64580	1.0000

Weighted Statistics

R-squared	0.249964	Mean dependent var	7.028864
Adjusted R-squared	0.184335	S.D. dependent var	12.85089
S.E. of regression	11.60618	Sum squared resid	10776.26
F-statistic	3.808786	Durbin-Watson stat	1.341869
Prob (F-statistic)	0.001283		

Unweighted Statistics

R-squared	0.249964	Mean dependent var	7.028864
Sum squared resid	10776.26	Durbin-Watson stat	1.341869

A.11. Hausman Test ROA

Correlated Random Effects - Hausman Test

Equation: RANDOM_EFFECTS

Test cross-section random effects

Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi-Sq. d.f.	Prob.
Cross-section random	28.451343	7	0.0002

Cross-section random effects test comparisons:

Variable	Fixed	Random	Var (Diff.)	Prob.
RATIO_ASSET	-3.627387	0.182699	3.662048	0.0465
PF_CREDIT	-0.000326	-0.005314	0.000011	0.1314
NBR_EMPR	0.019746	0.007530	0.000042	0.0601
POR_FEM	0.131026	0.100419	0.000180	0.0224
AGE	-3.221671	-1.352460	1.637229	0.1441
PAR30	-0.476104	-0.380615	0.075037	0.7274
RATIO_PERTES	-0.257593	-0.071299	0.048084	0.3956

Cross-section random effects test equation:

Dependent Variable: ROA

Method: Panel Least Squares

Date: 12/21/18 Time: 01:42

Sample: 2007 2017

Periods included: 11

Cross-sections included: 8

Total panel (balanced) observations: 88

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.168497	2.514950	0.066998	0.9468
RATIO_ASSET	-3.627387	2.347924	-1.544934	0.1267
PF_CREDIT	-0.000326	0.005167	-0.063120	0.9498
NBR_EMPR	0.019746	0.008043	2.454956	0.0165
POR_FEM	0.131026	0.035433	3.697806	0.0004
AGE	-3.221671	1.709822	-1.884214	0.0635
PAR30	-0.476104	0.355648	-1.338695	0.1848
RATIO_PERTES	-0.257593	0.320494	-0.803738	0.4242

Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)			
R-squared	0.473543	Mean dependent var	2.976364
Adjusted R-squared	0.372579	S.D. dependent var	3.927605
S.E. of regression	3.111052	Akaike info criterion	5.261831
Sum squared resid	706.5412	Schwarz criterion	5.684104
Log likelihood	-216.5206	Hannan-Quinn criter.	5.431954
F-statistic	4.690206	Durbin-Watson stat	1.103425
Prob (F-statistic)	0.000005		

A.12. Hausman Test ROE

Correlated Random Effects - Hausman Test

Equation: Untitled

Test cross-section random effects

Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi-Sq. d.f.	Prob.
Cross-section random	22.084842	7	0.0025

Cross-section random effects test comparisons:

Variable	Fixed	Random	Var(Diff.)	Prob.
RATIO_ASSET	0.223280	-0.611582	42.881144	0.8986
PF_CREDIT	0.023287	0.010727	0.000128	0.2670
NBR_EMPR	0.035069	0.007395	0.000494	0.2132
POR_FEM	0.313130	0.295202	0.002102	0.6958
AGE	-12.101890	-5.828250	19.171308	0.1519
PAR30	-2.786457	-0.842929	0.878652	0.0381
RATIO_PERTES	-0.373242	-0.601005	0.563046	0.7615

Cross-section random effects test equation:

Dependent Variable: ROE

Method: Panel Least Squares

Date: 12/23/18 Time: 19:00

Sample: 2007 2017

Periods included: 11

Cross-sections included: 8

Total panel (balanced) observations: 88

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	3.506104	8.605982	0.407403	0.6849
RATIO_ASSET	0.223280	8.034432	0.027790	0.9779
PF_CREDIT	0.023287	0.017680	1.317126	0.1919
NBR_EMPR	0.035069	0.027524	1.274115	0.2067
POR_FEM	0.313130	0.121251	2.582501	0.0118
AGE	-12.10189	5.850891	-2.068384	0.0421
PAR30	-2.786457	1.217003	-2.289606	0.0249
RATIO_PERTES	-0.373242	1.096707	-0.340330	0.7346

Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)

R-squared	0.424171	Mean dependent var	7.028864
Adjusted R-squared	0.313738	S.D. dependent var	12.85089
S.E. of regression	10.64580	Akaike info criterion	7.722240
Sum squared resid	8273.319	Schwarz criterion	8.144514
Log likelihood	-324.7786	Hannan-Quinn criter.	7.892364
F-statistic	3.840975	Durbin-Watson stat	1.372718
Prob(F-statistic)	0.000074		

A.13. Test d'hétérogénéité ROE et ROA

The screenshot displays the EViews software interface. The main window shows a list of objects for the 'Workfile: ROE - (c:\users\hp_\desktop\project lamyae\roe.wf1)'. The objects are organized into three columns: 'c', 'x2', and 'x5'. The 'c' column lists various statistical measures and models, with 'pvaluef3' selected. The 'x2' and 'x5' columns list individual variables. To the right, three 'Scalar: PVAL...' windows are open, showing the results of hypothesis tests for PVALUEF1, PVALUEF2, and PVALUEF3.

Workfile: ROE - (c:\users\hp_\desktop\project lamyae\roe.wf1)

Range: 2007 2017 -- 11 obs
Sample: 2007 2017 -- 11 obs

Filter: *
Order: Name

Object	x2	x5
c	x2_1	x5_1
eqindi	x2_2	x5_2
f1	x2_3	x5_3
f2	x2_4	x5_4
f3	x2_5	x5_5
kreg	x2_6	x5_6
nnobs	x2_7	x5_7
panel	x2_8	x5_8
pvaluef1	x3_1	x6_1
pvaluef2	x3_2	x6_2
pvaluef3	x3_3	x6_3
r2ei	x3_4	x6_4
r2pooled	x3_5	x6_5
r2sum	x3_6	x6_6
resid	x3_7	x6_7
tnobs	x3_8	x6_8
x1_1	x4_1	x7_1
x1_2	x4_2	x7_2
x1_3	x4_3	x7_3
x1_4	x4_4	x7_4
x1_5	x4_5	x7_5
x1_6	x4_6	x7_6
x1_7	x4_7	x7_7
x1_8	x4_8	x7_8

Scalar: PVAL...

View	Proc	Object	Print	Name	Free
0.00618108088790056					
Value					
PVALUEF1		0.006181			

Scalar: PVAL...

View	Proc	Object	Print	Name	Free
0.07363781902421585					
Value					
PVALUEF2		0.073638			

Scalar: PVAL...

View	Proc	Object	Print	Name	Free
0.00988598933949404					
Value					
PVALUEF3		0.009886			

0.00618108088790056

Workfile: ROA - (c:\users\hp_\desktop\project lamyae\roa.wf1)

View Proc Object Save Freeze Details+/- Show Fetch Store Delete Genr Sample

Range: 2007 2017 -- 11 obs Filter: *
Sample: 2007 2017 -- 11 obs Order: Name

☒ c	☒ x2_7	☒ x6_5
☒ eqindi	☒ x2_8	☒ x6_6
☒ f1	☒ x3_1	☒ x6_7
☒ f2	☒ x3_2	☒ x6_8
☒ f3	☒ x3_3	☒ x7_1
☒ kreg	☒ x3_4	☒ x7_2
☒ nnobs	☒ x3_5	☒ x7_3
☒ panel	☒ x3_6	☒ x7_4
☒ pvaluef1	☒ x3_7	☒ x7_5
☒ pvaluef2	☒ x3_8	☒ x7_6
☒ pvaluef3	☒ x4_1	☒ x7_7
☒ r2ei	☒ x4_2	☒ x7_8
☒ r2pooled	☒ x4_3	☒ y_1
☒ r2sum	☒ x4_4	☒ y_2
☒ resid	☒ x4_5	☒ y_3
☒ tnobs	☒ x4_6	☒ y_4
☒ x1_1	☒ x4_7	☒ y_5
☒ x1_2	☒ x4_8	☒ y_6
☒ x1_3	☒ x5_1	☒ y_7
☒ x1_4	☒ x5_2	☒ y_8
☒ x1_5	☒ x5_3	
☒ x1_6	☒ x5_4	
☒ x1_7	☒ x5_5	
☒ x1_8	☒ x5_6	
☒ x2_1	☒ x5_7	
☒ x2_2	☒ x5_8	
☒ x2_3	☒ x6_1	
☒ x2_4	☒ x6_2	
☒ x2_5	☒ x6_3	
☒ x2_6	☒ x6_4	

Scalar: PVA...
View Proc Object Print Name Fr
8.138823614397476e-05
Value
PVALUEF1 8.14E-05

Scalar: PVA...
View Proc Object Print Name Fre
0.06442302329848582
Value
PVALUEF2 0.064423

Scalar: PVA...
View Proc Object Print Name Fr
0.001467496916752761
Value
Value
PVALUEF3 0.001467

8.138823614397476e-05

Bibliographie

Ouvrages

Beatriz Armendáriz Aghion, Jonathan Morduch. (2010) «The economics of microfinance.» Set in Palatino by SNP Best-set Typesetter Ltd., Hong Kong. Printed and bound in the United States of America. Second edition. Cambridge, MA: MIT Press.

R. Bourbonnais (2015), « Économétrie », 9e éd., Dunod.

Vermeersch (2010) « Evaluation d'impact en pratique », Banque mondiale, Fonds espagnol d'évaluation d'impact.

Vermeersch (2011) « Impact in Practice », Banque internationale pour la reconstruction et le développement «Banque mondiale 1818 H Street NW.

Waterfield, C. (2008) « Explanation of Compartamos interest rates (version 2) ».May (mimeo).

Thèses

Zombre, U. (2013). « Marchés du crédit et marchés de la terre à Madagascar: interfaces et implications pour le développement agricole ». Thèse de Doctorat en Sciences Economiques, Montpellier SupAgro, Montpellier (France).

Pascal Kengue Mayamou (Juin 2012). « La microfinance en Tunisie et en Egypte: un outil au service du développement local ? ». Thèse de Doctorat en Sciences Economiques, Université Rennes 2, Ecole doctorale - Sciences Humaines et Sociales Rennes (France).

Alpha Amadou Bah (Mars 2012). « La Micro Finance en Guinée: Articulations entre finance formelle et informelle et lutte contre la pauvreté au Fouta Djallon » Thèse de Doctorat en Sciences Economiques, Université de Toulouse 2 Le Mirail, ED TESC : Études rurales en sciences du développement

Mariam Keita (2007). « Evaluation de la performance des institutions de microfinance (IMFs) par la méthode d'enveloppement des données ». Thèse de doctorat en administration, Université de Montréal.

Articles:

Abhijit Banerjee, MIT, Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab (2010) « Assessing the current crisis in microfinance and avoiding the next one ».

ACCION International, FINCA, Grameen Foundation, Opportunity International, UNITUS, and Women's World Banking (2010) « Measuring the Impact of Microfinance: Our Perspective».

Adair P. and I. Berguiga, (2010) « Les facteurs déterminants de la performance sociale et de la performance financière dans la région MENA: Une analyse en coupe instantanée». Région et développement, Vol. 32, pp. 91-120.

Adams, Dale W., Douglas H. Graham, and Pischke J. D. Von.(1984) « Undermining Rural Development with Cheap Credit ».Boulder: Westview Press,.

Adaptée de Crabtree, B.F. et Miller, W.L., eds (1992). « Doing qualitative Research ». Newbury Park, CA: Sage, p.xv

Adato, M (2012) « Combining quantitative and qualitative methods for program monitoring and Evaluation: Why are mixed methods designs best? « in Lopez-Acevedo, G; Krause, P & Bamberger et al 2012 pp. 324-34; Greene 2005 pp. 255–56

Ahlin C. and R. Townsend, (2007) « Using Repayment Data to Test across Models of Joint Liability Lending». Economic Journal, Vol. 117, pp. 11-51.

Ahlin, Christian, Jocelyn Lin, and Michael Maio (2011) « Where does Microfinance Flourish?

Ahlin, Christian, Jocelyn Lin, and Michael Maio (2010) « Where Does Microfinance Flourish? Microfinance Institution Performance in Macroeconomic Context. » Journal of Development Economics.

Ahmed, Akhter U. (2007) « The World's Most Deprived: Characteristics and Causes of Extreme Poverty and Hunger ».Washington, D.C.: International Food Policy Research Institute.

Akula, Vikram. Interview. (25 November 2010) « Talk of the Nation: Helping the Poor for Profit ». Eds. Neal Conan, Washington: NPR.

Aleem, Irfan (2010) «Imperfect Information, Screening, and the Costs of Informal Lending: A Study of a Rural Credit Market in Pakistan. ».The World Bank Economic Review, Oxford University Press, 1990.Altmann, Matthias P. Contextual Development Economics. New York, NY: Springer-Verlag New York, p 55.

Angelucci, Manuela, Dean Karlan, and Jonathan Zinman, Jonathan (2015) « Microcredit Impacts: Evidence from a Randomized Microcredit Program Placement Experiment by Compartamos Banco.» American Economic Journal: Applied Economics 7(1): 151-182.

Armendariz & M. Labie (Eds.) (2011), «Handbook of microfinance » (pp. 101–122) London/Singapore: World Scientific Publishing.

Armendariz B. and J. Morduch, (2000), « Micro-finance beyond Group Lending». *Economics of Transition*, Vol. 8, No. 1, pp. 401-420.

Ashraf, N., D. Karlan, and W. Yin. (2006). «Tying Odysseus to the Mast: Evidence from a commitment savings product in the Philippines». *Quarterly Journal of Economics*.

Athanasius, Orazio, Britta Augsburg, Ralph De Haas, Emla Fitzsimons and Heike Harmgart. (2015). «The Impacts of Microfinance: Evidence from Joint-Liability Lending in Mongolia. » *American Economic Journal: Applied Economics* 7(1): 90-122.

Augsburg, Britta, Ralph De Haas, Heike Harmgart and Costas Meghir. (2015). «The Impacts of Microcredit: Evidence from Bosnia and Herzegovina. » *American Economic Journal: Applied Economics* 7(1): 183-203.

Bamberger, (2012) « Integrating quantitative and qualitative methods in development research ». Washington, D.C.: World Bank.

Bamberger, M, Rugh, J, ET Mabry, L. (2006). *Real world Evaluation « Working under budget, Time, Data and political constraints »*. Thousand Oaks: Sage Publications (Chapter 13)

Bamberger, Rao & Woolcock, (2010) « Using mixed Methods in monitoring and Evaluation: Experiences from international development policy. » Research working paper 5245, W.DC, The world bank.

Bandiera, Oriana, Robin Burgess, Narayan Das, Selim Gulesci, Imran Rasul, Munshi Sulaiman (2016) «Labor Markets and Poverty in Village Economies. » London School of Economics, working paper.

Banerjee, A., E. Duflo, R. Glennerster and C. Kinnan (2009) « The Miracle of Microfinance? Evidence from a randomized evaluation». Cambridge, MA: MIT, May (mimeo).

Banerjee, Abhijit. (2013). «Microcredit under the microscope: what have we learned in the past two decades, and what do we need to know? » *Annual Review of Economics* 5(1): 487-519.

Banking with the Poor Network (2009) « Microfinance Industry Report: Bangladesh 2009». Banking with the Poor Network in collaboration with SEEP.

Bateman, M. (2010) « Why Doesn't Microfinance Work? The Destructive Rise of Local Neoliberalism». London: Zed Books.

Bateman, M. (2011) (Ed.) « Confronting Microfinance: Undermining Sustainable Development». Sterling VA: Kumarian Press.

Baumol, W. (1990) « Entrepreneurship: productive, unproductive, and destructive». *Journal of Political Economy* 98(5): 893-921.

Ben Soltane B., (2013) « Governance quality and MFIs repayment performance». *Journal of Economic Cooperation and Development*, Vol. 34, No. 1, pp. 47-62.

Bennett, Drake. (2009) « Small Change, Billions of Dollars and a Nobel Prize Later, It Looks Like ‘Microlending’ Doesn’t Actually Do Much to Fight Poverty ». Boston Globe, 20 September.

Benus, Jacob, Grover Neelima, Jiri Berkovsky, Jan rehak. (1998). « Czech Republic: Impact of Active Labor Market Programs. » Cambridge, Mass. et Bethesda, Md.: Abt Associates, May.

Blondeau N., (2006) « La microfinance. Un outil de développement durable ? », Etudes, Tome 405, Septembre, p. 188-198.

Brody A., Copestake J., Greeley M., Kabeer N. and A. Simanowitz, (2003) « Microfinance, Poverty and Social Performance.» IDS Bulletin, 34.4, Brighton, UK.

Bruett T., (2005) « Mesurer la performance des institutions de microfinance. Un cadre pour la publication, l’analyse et le suivi’, SEEP Network.

Bruhn, Miriam, and I. Love. (2009) «The Economic Impact of Banking the Unbanked: Evidence from Mexico». World Bank Policy Research Working Paper No. WPS 4981. Washington, D.C.: World Bank.

Burt Perin, (Avril, 2012) « Linking Monitoring and Evaluation guide », Fondation Rockefeller, Note sur l’évaluation d’impact, N°2

Burtless, Gary. (1995) « The Case for Randomized Field Trials in Economic and Policy Research » Journal of Economic Perspectives 9 (2): 63-84.

Cain, P. (2010) « Microfinance meltdown in Bosnia».Al Jazeera (English), 4 January.

Carter, Selina Howe, (2013). «Financial Intermediation, Growth, and Microfinance in Turkey: A Quantitative Study» Economics - Theses. Paper 1.

CGAP, (2006) « La Micro-Finance et les banques: Le downscaling: une opportunité pour les banques ». Washington, DC.

CGAP, (2010) « The Rise, fall, and Recovery of the Microfinance Sector in Morocco». Washington, DC.

Chang, H.-J. (2010) « 23 Things they don’t tell you about Capitalism». London: Allen Lane.

Chen, Martha, and Donald Snodgrass. (2001) «Managing Resources, Activities, and Risk in Urban India: The Impact of SEWA Bank ». Washington, D.C.: Assessing the Impact of Microenterprise Services (AIMS), Management Systems International.

Churchill G., (2000) « Banking on Customer Loyalty ». Journal of Micro-finance, Vol. 2, No. 2, pp. 1-21.

Coleman, B. (1999) « The Impact of Group Lending in Northeast Thailand».Journal of Development Economics, 60: 105-41.

Collins, D., J. Morduch, S. Rutherford and O. Ruthven (2009) « Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day». Princeton, NJ: Princeton University Press.

Collins, Daryl, et al. (2009). Portfolios of the Poor: How the World's Poor live on \$2 a Day. New Jersey: Princeton University Press.

Conning J., (1999) « Outreach Sustainability and Leverage in Monitored and Peer-monitoring Lending ». Journal of Development Economic, Vol. 60, No. 1, pp. 229-248.

Crépon B, Devoto F, Duflo E, Parienté W (2012) «Evaluation de l'impact du microcrédit en zone rurale au Maro». AFD Série Analyses d'impact No 7.

Cull R., Demirgüç-Kunt A. and J. Morduch, (2007) «Financial Performance and Outreach: A Global Analysis of Lending Micro Banks».Economic Journal, Vol. 117, No. 1, pp. 107-133.

Cull, Robert, Sergio Navajas, Ippei Nishida, and Renate Zeiler. (2015) «A New Index of the Business Environment for Microfinance. »World Development, 70(C): 357-388.

Davis, P. (2007) Discussions among the Poor: Exploring poverty dynamics with focus groups in Bangladesh».CPRS Working Papers no. 84. Manchester: IDPM, University of Manchester.

De Briey V., (2005) «Plein feu sur la microfinance en 2005». Regards Economiques, Vol.28, No. 1, pp. 1-14.

Demirgüç-Kunt, A., L. Klapper and G. A. Panos (2007) « The Origins of Self-Employment».Washington, DC: Development Research Group, World Bank, February.

Deslauriers J-P., (1991) « Recherche qualitative, guide pratique », Thema, Ed. McGraw-Hill, Montréal.

Deslauriers J-P. (sld), (1991) « Les méthodes de la recherche qualitative », Montréal, Presses Universitaires du Québec,

Dominique Gentil et Jean-Michel Servet. (2002.) « Microfinance : petites sommes, grands effets ? » Tiers-Monde, tome 43, n°172.

Duflo, Esther, Pascaline Dupas, Michael Kremer et Sameul Sinei. (2006) « Education and HIV/AIDS Prevention: Evidence from a Randomized Evaluation in Western Kenya. » Document de travail consacré à la recherche sur les politiques 402, Banque mondiale, Washington, DC.

Dunford C., (1998) « Microfinance: A means to what end? ». Global Dialogue on Microfinance and Human Development, Stockholm, Sweden.

Dupas, Pascaline, and J. Robinson. (2009) «Savings constraints and Microenterprise Development: Evidence from a Field experiment in Kenya. ». Los Angeles, UCLA.

Esubalew Assefa, Niels Hermes and Aljar Meesters, (2013) « Competition and the performance of microfinance institutions». Applied Financial Economics, Vol. 23, No. 9, pp. 767-782.

Etude Respire « Randomized Exposure Study of Pollution Indoors and Respiratory Effects » (Octobre, 2002) Guatemala.

Field, Erica, Abraham Holland, and Rohini Pande. (2016) «Microcredit: Points of Promise. » Harvard Kennedy School Faculty Research Working Paper Series RWP16-036.

Filmer, Deon et Norbert Schady. (2009) « School Enrollment, Selection and test scores. » Document de travail consacré à la recherche sur les politiques 4998, Banque mondiale, Washington, DC.

Galasso, Emanuela, Xavier Gine, and Markus Goldstein. n.d. (2014) « Impact Evaluation: Methods and Implementation Issues». PowerPoint presentation. Washington, D.C.: World Bank.

George, A. (2005) « India Untouched: The Forgotten Face of Rural Poverty. Writers ». Collective.

Gertler, Paul J., et al. (2011) « Impact Evaluation in Practice». Washington, D.C.: World Bank.

Gertler, Paul, Projets de développement économique, (2010) « Étude d'évaluation programmes d'action sociale »

Ghatak M., (1999) « Group Lending, Local Information, and Peer Selection ». Journal of Development Economics, Vol. 60, No. 1, pp. 27-50.

Ghokale, K. (2009) « As Microfinance Grows in India, so do its rivals».Wall Street Journal, 16 December.

Gine, Xavier, and D. Karlan. (2006) « Group vs. Individual Liability: A Field Experiment in the Philippines». Policy Research Working Paper 4008. Washington, D.C.: World Bank.

Goldberg, N. (2005) « Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What We Know».Washington, DC: Grameen Foundation USA.

Goldberg, Nathanael, and Dean Karlan. (2008) «Impact of Credit: How to Measure Impact, and Improve Operations Too ». New York: The Financial Access Initiative and Innovations for Poverty Action.

Goldberg, Nathanael. (2005) «Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What We Know». Washington, D.C.: Grameen Foundation.

Gonzalez, A. (2010) « Is Microfinance Growing Too Fast? ».Washington, DC: Microfinance Information Exchange (MIX).

Gonzalez-Vega C., (1993) « From Policies to Technologies, to Organizations: The Evolution of the Ohio State University Vision of Rural Financial Markets ». Reassessing Perspectives Washington, pp. 27-28.

Graves, Samuel.B.et Waddock Sandra A., (1994) « Institutional Owners and Corporate Social performance », Academy of Management Journal, Vol. 37, N°4, pp. 1034-1046.

Grosh, Margaret et Juan Muñoz. (1996) « A Manual for planning and implementing the living standards measurement study survey », Document de travail LSMS 126, Banque mondiale, Washington, DC.

Grosh, Margaret et Paul Glewwe, eds. (2000) « Designing household survey questionnaires for developing countries: Lessons from 15 Years of the living standards measurement study ». Washington DC: Banque mondiale

Guérin, I., & Kumar, M. (2007). « Clientélisme, courtage et gestion des risques en microfinance ». Etude de cas en Inde du Sud. *Revue Autrepart*, 44, 13–26.

Guérin, I., Morvant-Roux, S., & Servet, J.-M. (2011). « Understanding the diversity and complexity of demand for microfinance services: Lessons from informal finance ».

Guérin, I., Morvant-Roux, S., & Villeréal, M. (2013). « Microfinance, debt and over-indebtedness. Juggling with money ». London: Rutledge.

Guirkinger, C. (2008). « Understanding the coexistence of formal and informal credit markets in Piura, Peru ». *World Development*, 36 (8), pp. 1436–1452.

Hartarska V., (2005) « Governance and Performance of Microfinance Institutions in Central and Eastern Europe and the Newly Independent States ». *World Development*, Vol. 33, No. 10, pp. 1627-1643.

Hasluck, C. (1990) « The Displacement Effects of the Enterprise Allowance Scheme: A local labour market study ». Coventry: Institute for Employment Research, University of Warwick.

Heddad A (2006) « Analyse du Secteur du Microcredit au Maroc. »

Helms B, Xavier R (2004) « Interest Rate Ceilings and Microfinance, the Story So Far ». CGAP Occasional Paper 9.

Honohan P., 2008, « Cross-country variation in household access to financial services ». *Journal of Banking & Finance*, Vol. 32, No. 11, pp. 2493-2500.

Howard White, (June 2009) « l'évaluation d'impact basée sur la théorie : principe et pratique », International Initiative for Impact Evaluation.

I. Gertler, Paul, (1955) « Projets de développement économique-évaluation : Étude d'évaluation » (programmes d'action sociale), - II. Banque mondiale.

Iarossi, Giuseppe. (2006) « The Power of Survey Design: A User's Guide for Managing Surveys, Interpreting Results, and Influencing Respondents » Washington DC: Banque mondiale.

Jacek Kugler, AFK, Organski (2015) « The power transition: A retrospective and Prospective Evaluation », Chapter 7

Jamison, Dean T., Barbara Serle, Klaus Galda, and Satephen P. Heyneman. (1981) « Improving Elementary Mathematics Education in Nicaragua: An Experimental Study of the Impact of Textbooks and Radio on Achievement », *Journal of educational psychology* 73 (4): 556-67.

Jean-Luc Perron Dominique Weiss (2016) « Le développement de la microfinance état des lieux et perspectives » p.22

Jean-Luc Perron, (2016) « Objectifs de développement durable : quels enjeux pour la microfinance ? », 7^e édition.

Johnson, S. (2004). « Gender norms in financial markets: Evidence from Kenya ». *World Development*, 32(8), 1355–1374.

Johnson, S. (2005). « Fragmentation and embeddedness: An alternative approach to the analysis of rural financial markets ». *Oxford Development Studies*, 33(3–4), 357–375.

Johnson, S., & Nino-Zarazua, M. (2011). « Financial access and exclusion in Kenya and Uganda ». *The Journal of Development Studies*, 47(3), 475–496.

Judy L. Baker, (2000.) « Evaluation de l'impact des projets de développement sur la pauvreté : Manuel à l'Attention des Praticiens ».

Karlan D, Goldberg N (2011) « Microfinance Evaluation Strategies: Notes on Methodology and Findings. In: *The Handbook of Microfinance* ».

Karlan, D. and J. Zinman (2009) « Expanding Microenterprise Credit Access: Using Randomized Supply Decisions to Estimate the Impacts in Manila. (Mimeo) ».

Karlan, Dean and Jonathan Zinman. (2016) « Long-Run Price Elasticities of Demand for Credit: Evidence from a Countrywide Field Experiment in Mexico. » Working paper, Yale University and Dartmouth College.

Karlan, Dean, and Jonathan Morduch. (2010) « Access to Finance. » In *Handbook of Development Economics*, vol. 5, Ed.

Kennedy P., (2008) « A Guide to Econometrics ». 6th ed. Blackwell Publishing, Malden, MA.

Kevany, S. (2010) « Debt Trends In Peru's Personal, Microfinance Sectors Spark. » Warnings Wall Street Journal, 16 December.

Khandker, Shahidur R. (1998) « Fighting Poverty with Microcredit: Experience in Bangladesh ». New York: Oxford University Press.

Kochar, A. (1997). « An empirical investigation of rationing constraints in rural credit markets in India. *Journal of Development Economics*. » 53, 339–371.

Köhn D, Jainzik M (2006) « Sustainability in Microfinance – Visions and Versions for Exit by Development Finance Institutions ». In: *Microfinance Investment*

La Porta, R. and A. Shleifer (2008) « The Unofficial Economy and Economic Development ». *Brookings Papers on Economic Activity* (Fall).

Labie M., Lelart M. and T. Montalieu, (2010) « Microfinance: le temps de la maturité? ». *Mondes en développement*, Vol. 152, No. 4, pp. 7-11.

Laboratoire d'action contre la pauvreté Abdu Latif Jameel (J-PAL), (2010) » Innovations for Poverty Action »

Laffont J. and J. Nguessam, (2000) « Group Lending with Adverse selection ». European Economic Review, Vol. 44, No. 4, pp. 773-784.

Lafourcade A. L., Isern J., Mwangi P. and M. Brown, 2006, « Etude sur la portée et les performances financières des institutions de microfinance en Afrique». The Micro Banking Bulletin Vol. 12, No. 1, pp. 3-21.

Lamrini, R. (2008). « Les chevaliers de l'infortune. Microcrédit au Maroc: la Génèse ».Rabat, Editions Marsam, 184 p.

Michael Woolcock (2016) « The Importance of Time and Trajectories in Understanding Project Effectiveness»

Ledgerwood J, White V (2006) « Transforming Microfinance Institutions, Providing Full Financial Services to the Poor ».

Lelart, M. (2005). « De la finance informelle à la microfinance. » Paris: Editions des archives contemporaines. Microfinance Outlook (2015). La croissance grâce à un potentiel immense. Responsibility Investment Ag.

Leonce Ndikumana (2012)« Applying evaluation to development and aid », Revue d'économie du développement (Vol. 20), p. 125-153.

Littlefield, E., J. Morduch and S. Hashemi (2003) « Is Microfinance an effective strategy to reach the Millennium Development Goals? ».CGAP Focus Note No 24, January.

Lopez-Acevedo, G; Krause, P & Mackay, K (2015) « Building better policies: The nuts and bolts of monitoring and evaluation systems ». Banque Mondiale. Mackay, K (editors).

Macfarquhar, Neil. (2010) « Banks Making Big Profits from Tiny Loans». New York Times, 13 April.

Marc Labie et Ludovic Urgegh (2011) « Investissements socialement responsables et microfinance » [Management & Avenir \(n° 46\)](#), pages 280 à 297

Mario et Neeru Gupta. (2009) « Assessment of Human Resources for Health Using Cross-National Comparison of Facility Surveys in Six Countries». Human Resources for Health 1977

Martínez CS (2011) « Finance for the poor in demand: Who uses microfinance and why? »HWR Working Paper No. 10.

Maurice Pillet,(2005) « Appliquer la maitrise statistique des processus », Edition d'organisation; 4 ème édition.

McKenzie, David. 2009. «Impact Assessments in Finance and Private Sector Development: What have we learned and what should we learn? ». World Bank Policy Research Working Paper No. 3807. Washington, D.C.: World Bank.

Melinda T. Tuan, (December 2008) « Measuring and/or estimating social value creation: Insights into eight integrated cost approaches ». «Performance and trade-offs in microfinance organizations, does ownership matter? ».Journal of International Development, Vol. 20, No.1, pp. 598-612.

Mersland R. and R. Strom, (2009) « Performance and Governance in Microfinance Institutions», Journal of Banking and Finance, Vol. 33, No. 4, pp. 662-669.

Mersland R., Randy T. and R. Strom, (2011) «The impact of international influence on Microbanks' performance: A global survey». International Business Review, Vol. 20, pp. 163-176.

Mersland, R., & Strøm, Ø. R. (2012). « The past and future of innovations in microfinance. » The Oxford Handbooks of Entrepreneurial Finance, 1–27.

Michel Bamberger (August 2010) « Mixed methods in impact evaluation »,

Morduch J, Haley B (2002) « Analysis of the Effects of Microfinance on Poverty Reduction», NYU Wagner Working Paper No. 1014.

Morduch, J. (1998) « Does Microfinance Really Help the Poor? New Evidence on Flagship Programs in Bangladesh.» presented at Stanford, UC-Berkeley, University of Washington, RAND, University of Toronto, Princeton, and Yale.

Morvant-Roux S., Guerin I., Roesch M. and J-Y. Moisseron, (2014) «Adding value to randomization with qualitative analysis: The case of microcredit in rural Morocco». World Development, Vol. 56, No. 1, pp. 302–312.

Mucchiella, (1991) « Les méthodes qualitatives », P.U.F. Que sais-je n° 2591, Paris.

Naudet, Jean David, and Jocelyne Delarue. (2008) «Fostering impact evaluation: A Process of in-house appropriation and capacity-Building».NONIE (Network of Networks on Impact Evaluation) Working Paper No. 2.

Norell D., (2001) «How to reduce arrears in micro-finance institutions», Journal of Micro-finance, Vol. 3, No. 1, pp. 115-130.

Osmani, S. R. (1989) « Limits to the alleviation of poverty through non-farm credit».Bangladesh Development Studies 117(4): 1-18.

Patricia J. Rogers (Mars 2012) « Introduction à l'évaluation d'impact » RMIT University (Australie) et Better Evaluation, notes sur l'évaluation d'impact N° 1.

Pitt, M. and S. Khandker (1998) « The impact of group-based credit programs on poor households in Bangladesh: does the gender of participants matter? ».Journal of Political Economy 106(5): 958-996.

Pradhan, Menno et Laura B. Rawlings (2002) « The impact and targeting of social infrastructure investments: Lessons from the Nicaraguan social fund ». Étude économique de la Banque mondiale 16 (2): 275–95.

Quasem, M. A. (1991) « Limits to the alleviation of poverty through non-farm credit: a comment». *Bangladesh Development Studies*, 19(3): 129-32.

Rahman A., (1999) « Micro-credit initiatives for equitable and sustainable development: Who pays? », *World Development*, vol. 27, n° 1, p. 67-82.

Ravaillon, Martin. (2009) «Should the Randomistas Rule? Another Criticism of RCTs». *The Economists Voice* 6 (2).

Rawlings, Laura. (2000) « Assessing Educational Management and Quality in Nicaragua, Realworld Evaluation: Working Under Budget, Time, Data and Political Constraints » Sage Publications.

Reille X (2009) « The Rise, fall, and Recovery of the Microfinance Sector in Morocco ».in CGAP Brief.

Robinson, M. (2001) « The Microfinance Revolution: Sustainable Finance for the Poor». Washington DC: World Bank.

Roodman, D. and J. Morduch (2009) « The Impact of Microcredit on the Poor in Bangladesh: Revisiting the Evidence». Working Paper no. 174. Washington, DC: Center for Global Development, June.

Rosenbaum, Paul (2009) « Design of Observational Studies ». New York: Springer Series in Statistics.

Rozas, D. and S. Sinha (2010) « Avoiding a Microfinance Bubble in India: Is Self-Regulation the Answer? ». *Microfinance Focus*, 10 January.

Savedoff, William D., Ruth Levine, and Nancy Birdsall (2006) «When will we ever learn? Improving lives through impact evaluation». Washington, D.C.: The Evaluation Gap Working Group, Center for Global Development.

Schreiner M., (2002) « Aspects of outreach: A framework for the discussion of the social benefits of microfinance », *Journal of International Development*, vol. 14, p. 591-603.

Schreiner M., (2003) « Credit scoring for microfinance: Can it work? », *Journal of Microfinance*, Vol. 2, No. 2, pp. 105-118.

Serge Messomo Ellé (2017). « Microcrédits et performances financière et sociale des institutions de microfinance au Cameroun. » Holy Spirit University of Kaslik. Publishing services provided by Elsevier B.V. Peer review under responsibility of Holy Spirit University of Kaslik.

Shabbir MS (2014) «The impact of human resource practices on employee perceived performance in pharmaceutical sector of Pakistan ». *African Journal of Business Management* 8: 626-632.

Shabbir MS (2015) « Why Manufacturers are Less Powerful than Retailers in Trade Circles? A Case Study of Wal-Mart Retailing Businesses ». *Business and Economics Journal* 6: 177.

Shabbir, Muhammad SG, Atta RM (2016) «Impact of Social Media Applications on Small Business Entrepreneurs ».Management and Economics Research Journal 2: 1-6

Shahzad M, Rehman A (2015) «Barriers to Service Quality in the Banks of Pakistan: A Comparative Study of Islamic and Conventional Banks». Business and Economics Journal 6: 17.

Silva-Gonc_alves, J. (2011). « Les contraintes de crédit en milieu rural marocain ».Mémoire de Master, Université paris 1-PSE, pp. 62.

Sinha, F., Sinha, S., Copestake, J. & Arora, S. (2017) « Much Still to Do: Microfinance and the Long Journey to Financial Inclusion in India. » Report, Oxford Policy Management.

Social Performance Indicators Initiative (Janvier 2010) , Guide SPI 3-1, CERISE.

Sommet sur le microcrédit, « Déclaration et plan d'action. » , février 1997.

Srinivasan, N. (2010) « Microfinance State of the Sector ».Report 2010. New Delhi; Sage Publications.

Stern, E; Stame, N; Mayne, J; Forss, K; Davis, R & Befani, B (2012) « Broadening the range of designs and methods for impact evaluation ». DFID

Stiglitz J. E., (1990) «Peer monitoring and credit markets», World Bank Economic Review, Vol. 4, No. 3, pp. 351-366.

Stiglitz, J. (1998) « The role of the state in financial markets».Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics. Washington, DC: The World Bank.

Stiglitz, Joseph E., & Weiss, Andrew (1981). « Credit rationing in markets with imperfect information ».American Economic Review, 71, 393–410.

Storey, D. J. (1994) « Understanding the small business sector». London: Routledge.

Straus, T. (2010) « A sobering assessment of microfinance's impact».Stanford Social Innovation Review, 7 October.

Syed MH, du Montesquiou (2011) «Reaching the Poorest: Lessons from the Graduation Model». CEGAP Focus Note No. 69.

Tchakoute T. (2011) «Etude comparative des performances des institutions de microfinance d’afrique sub-saharienne selon leur statut legal», Annals of Public and Cooperative Economics, Vol. 82, No. 1, pp. 63-76.

Townsend, Robert, and J. Kaboski (2009) « The Impacts of credit on village economies». MIT Department of Economics Working Paper No. 09-13. Mass.: MIT.

Tripp, C. (2006). « Islam and the moral economy: The challenge of capitalism ».Cambridge: Cambridge University Press.

Tsai, S. K. (2004). « Imperfect substitutes: the local political economy of informal finance and microfinance in rural China and India ». *World Development*, 32(9), 1487–1507.

Vaessen, J. (2010), « Challenges in impact evaluation of development interventions, opportunities and limitations », Discussion Paper 2010/01, institute of development policy and management, university of Antwerp, Anvers.

Vanroose.A (2008) « What macro factors make microfinance institutions reach out? ».Centre Emile Bernheim Working Paper N° 08/036.

Villarreal, M. (2004). « Striving to make capital do economic things for the impoverished: On the issue of capitalization in rural microenterprises.» In T. Kontinen (Ed.), *Development intervention. Actor and activity perspectives* (pp. 67–81). Helsinki: University of Helsinki.

Villarreal, M. (2009). « Social boundaries and economic dilemmas in micro financial practices ». In First European research conference on microfinance, CERMI, ULB, June 2–4, Bruxelles.

White, Howard (2009) « Some reflections on current debates in impact evaluation. ». Working Paper 1, New Delhi: The International Initiative for Impact Evaluation, April.

Woller G. M., Dunford C. and W. Woodworth, (1999) «Where to microfinance?». *International Journal of Economic Development*, Vol. 1, No. 1, pp. 29-64.

Woller Gary m & Woodworth Warner (2001) « Micro-credit as a grass-roots policy for international development », *Policies study Journal*, Vol. 29, No 2, (267-282)

Wydick, Bruce (2016). «Microfinance on the Margin: Why Recent Impact Studies May Understate Average Treatment Effects. »*Journal of Development Effectiveness* 8(2): 257-265.

Yunus M (2003) « Banker to the Poor, Micro-Lending and the Battle against World Poverty».

Yunus Mohamed (2003) « Banker to the poor: Micro-lending and the battle against world poverty. *Public Affairs*, 288 pages

Yunus, M. (1989) « Grameen Bank: organization and operation ».In J. Levitsky (ed.), *Microenterprises in Developing Countries*. London: Intermediate Technology Publications.

Yunus, Muhammad (2016) . Nobel Lecture. Oslo, Norway.

Zakoura (2013) «Social Performance & Financial Foundation's Awards, Zakoura Micro Credit and its Carrier Project».

Zelizer, V. A. (1995). « The social meaning of money ».New York: Basic Books.

Zeller M. & R.L. Meyer, (2003), « The triangle of microfinance: financial sustainability, outreach and impact ». John Hopkins University Press, Baltimore, 424 p.

Rapports

ADE (2012), Rapport final (2012) « Évaluation finale du Programme-cadre UE/ACP » sur la Microfinance

Al Amana (2008) « Etude d'impact des programmes de microcrédit au Maroc.»

Jaida (2009) « Veille Sectorielle Micro-Finance un après l'annonce des Turbulences.»

Jaida (2011) « Enquête Sectorielle 2010: Analyse du Prêt Individuel et de l'endettement Croisé. »

La FNAME, IKM, rapport final (2014) « Evaluation de l'impact de la microfinance au Maroc.»

Legovini, Arianna (2010) « Development Impact Evaluation Initiative: A World Bank–Wide Strategic Approach to Enhance Development Effectiveness. » Rapport préliminaire aux Vice-présidents, Opérations, Banque mondiale, Washington, DC.

World Bank (2004) « Monitoring and Evaluation, Some Tools, Methods and Approaches». Washington, D.C.: OED, World Bank.

Centre Mohammed VI de Soutien à la Microfinance Solidaire (Octobre 2012) « Livre Blanc du Microcrédit au Maroc ».

Webographie

Cerise « Impact and Social Performance. » <http://www.cerisemicrofinance.org/-impact-and-social-performance-#outils>

CGAP. <http://www.cgap.org>

Dichter, T. (2006) « Hype and Hope: The Worrisome State of the Microcredit Movement». (www.microfinancegateway.org/content/article/detail/31747).

Financial Access Initiative. <http://financialaccess.org/>

IFMR blog. <http://www.ifmrblog.com>

Innovations for Poverty Action. <http://poverty-action.org/>

MIX Market, 2008, Micro-Finance Information Exchange, www.mixmarket.org. Morduch J., 2000, « The micro-finance schism». World Development, Vol. 28, No. 4, pp. 617-629.

MIX Market. Social Performance Data. <http://www.mixmarket.org/social-performance-data>

MIX. Social Performance Indicators. <http://www.themix.org/social-performance/Indicators>

Open Book Blog. http://blogs.cgdev.org/open_book/category/about-the-bookoutline

Poverty Action Lab. <http://www.povertyactionlab.org/>

Social Performance Task Force. <http://www.sptf.info>

www.sciencedirect.com

Table des matières

Dédicace

Remerciements

Liste des Sigles et Abréviations

Liste des Tableaux

Liste des Figures

Résumé

Abstract

Sommaire

Introduction générale..... 1

PARTIE 1. Evolution de la microfinance : Cadres théoriques et méthodologique 7

Chapitre 1. Evolution et performance du secteur de la microfinance dans le monde 8

Section 1. La microfinance dans le contexte de développement..... 9

I. Aperçu historique sur la microfinance 9

1) Microcrédit..... 14

2) L'impact..... 15

II. Les principes de la microfinance..... 17

III. L'évolution de la microfinance..... 20

IV. Controverses théoriques sur l'impact de la microfinance..... 24

1) L'approche institutionnelle..... 25

2) L'approche sociale..... 26

3) Vision intermédiaire : le microcrédit pour tous et de façon durable 28

V. La stratégie de promotion de la microfinance 37

1) Taux de remboursement des prêts 40

2) Échelle des activités 41

3) Taux d'intérêt..... 41

4) Existence de programmes d'épargne..... 41

5) Charges salariales..... 41

6) Priorité aux besoins des clients..... 42

7) Coûts de développement et coûts financiers..... 42

Section 2. Etat des lieux et principaux résultats de la microfinance dans le monde.....	43
I. Microfinance et développement économique	44
II. Chiffres clés financiers.....	50
Chapitre 2: Etat des lieux du secteur de microcrédit au Maroc.....	54
Section 1. Situation de la pauvreté au Maroc	54
I. L'analyse de la répartition spatiale de la pauvreté.....	55
II. Typologie des ménages pauvres: noyau dur de la pauvreté.....	61
III. Politique d'accompagnement.....	64
Section 2. Présentation du paysage de la microfinance au Maroc	66
I. Evolution de la microfinance au Maroc.....	66
II. Environnement réglementaire du secteur de la microfinance au Maroc	70
i. Les acteurs.....	73
ii. Le choix du modèle statutaire.....	74
iii. Cadre institutionnel.....	75
iv. Dispositif comptable et prudentiel.....	76
v. Régime fiscal	77
III. Les acteurs de la microfinance au Maroc	77
Conclusion de la première partie.....	82
Partie 2 : Evaluation de la performance des institutions de microfinance : Cas du Maroc	84
Chapitre 1 : Evaluation d'impact et mesure de la performance des institutions de microfinance : cadre théorique et pratique	86
Section 1. L'évaluation à base de théorie :.....	86
I. La décision et l'analyse.....	87
1) Qu'est-ce qu'une évaluation d'impact.....	87
i. Décider quand évaluer	90
ii. Analyse du rapport coût-efficacité	92
II. Evaluation prospective et évaluation rétrospective.....	94
1) Les évaluations prospectives.....	95
2) Les évaluations rétrospectives.....	97

III. <i>Ö t u d e s d.ö.e.f.f.i.c.a.c.i.t.°</i>	97
1) <i>L e s ° t u d e s d.ö.e.f.f.i.c.a.c.i.t.°...p.i.l.o.t.e.s</i>	98
2) <i>L e s ° t u d e s d ö e.f.f.i.c.a.c.i.t.°...©...l.ö.°c.h.e.l.l.e</i>	98
Section 2. <i>Mesure de la performance des institutions de microcrédit</i>	102
I. <i>Performance des institutions de microfinance</i>	104
1) <i>Microfinance et microcrédit</i>	104
2) <i>Notion de la performance</i>	105
II. <i>Indicateurs de performance des institutions de microfinance</i>	110
1) <i>La performance financière</i>	111
i. <i>Qualité du portefeuille</i>	111
ii. <i>Efficacité et productivité</i>	112
iii. <i>Gestion financière</i>	113
iv. <i>Rentabilité</i>	114
2) <i>Performance sociale des IMF</i>	115
i. <i>Ratio de la taille de crédit au niveau national</i>	120
ii. <i>R a t i o d e r ° t e n .t.i.o.n...d.e...l.ö.e.m.p.r.u.n.t.e.u.r</i>	121
iii. <i>Ratio de rétention du personnel</i>	122
iv. <i>I n d i c e d ö e .f.f.i.c.a.c.i.t.°...s.o.c.i.a.l</i>	124
Chapitre 2. <i>Analyse de la viabilité financière et de l'impact social de la microfinance au Maroc</i> .	125
Section 1. <i>Analyse des facteurs déterminants de la performance financière des IMF au Maroc</i>	126
I. <i>C o n t e x t e d e l ö a.n.a.l.y.s.e...e.t...h.y.p.o.t.h.±.s.e.s</i> ..	127
1) <i>Performance financière des IMF</i>	128
2) <i>Les hypothèses</i>	131
i. <i>Taux d'intérêt et capitaux propres</i>	131
ii. <i>Qualité du portefeuille de prêts</i>	132
iii. <i>Ratio pertes sur créances (Write of ratio)</i>	133
iv. <i>P o u r c e n t a g e d e s f e m m e s e n t r e p r e n e u s e s , l ö ^ a g e ,</i> 133	
II. <i>D e s c r i p t i o n ...d.e...l.ö.°c.h.a.n.t.i.l.l.o.n</i>	134

III. Analyse empirique	135
1) Démarche méthodologique et présentation des données	136
i. Spécification du modèle.....	136
ii. Le modèle linéaire simple.....	139
iii. Présentation des données	146
2) Statistique descriptive.....	147
3) Matrice des coefficients et de corrélation	150
IV. Résultats et interprétations.....	160
Section 2. Analyse de l'impact des micro	163
I. Méthodologie.....	166
1) Indicateurs démographiques des bénéficiaires	166
i. Milieu de résidence	166
ii. Genre.....	167
iii. L'Etat matrimonial du bénéficiaire.....	167
iv. L'âge du bénéficiaire.....	167
v. Niveau d'insstruction.....	168
vi. Personne en charge.....	168
vii. Logement	169
viii. Source de revenu	169
ix. Ancienneté du bénéficiaire	170
x. Cycle de crédit.....	170
2) Liens entre des variables.....	171
3) L'analyse A.N.O.V.A.....	179
i. ANOVA à un 1 facteur.....	180
ii. Test Post Hoc.....	184
II. Résultats	188
Conclusion de la deuxième partie	190
Conclusion générale	192
Annexes.....	197

A 1.Questionnaire :.....	198
A.2.Test khi-deux	203
A.3. Tableaux croisés des variables	206
Tableau croisé entre le genre et qui joue le rôle de chef de ménage	207
A.4. Test Post Hoc.....	219
A.5. Statistique descriptive.....	224
A.6. Matrice de corrélation.....	225
A.7. Fixed Effect ROA.....	226
A.8. Fixed Effect ROE	227
A.9. Random Effect ROA	228
A.10. Random Effect ROE.....	229
A.11. Hausman Test ROA.....	230
A.12. Hausman Test ROE	231
Bibliographie	235
Table des matières.	250