

Performance sociale versus performance financière des institutions de microfinance

*Imène BERGUIGA*¹

E.R.U.D.I.T.E

Résumé : La microfinance est un moyen de lutte contre la pauvreté dans les pays en développement, à travers le financement des activités génératrices de revenus des ménages pauvres. Cependant, la meilleure manière d'aider les pauvres à avoir accès aux services financiers suscite des débats entre deux écoles de pensée opposées: l'approche *institutionnaliste* et l'approche *welfariste*. Ces deux courants oscillent entre deux exigences fondamentales et transversales de la microfinance : le principe de solidarité qu'elle véhicule (performance sociale) et la rentabilité de l'institution (performance financière). Y-a-t-il un arbitrage à faire entre ces deux types de performances? Peut-on les combiner? L'objectif de cette contribution est de faire un état d'avancement de la recherche académique sur ces interrogations et de montrer la compatibilité et même la complémentarité théorique de ces deux exigences.

Mots clés : Microfinance, performance financière, performance sociale.

Abstract : Microfinance is a means of the fight against poverty in developing countries through financing the activities that generate incomes for poor households. The question of how best to provide financial services to the poor has fuelled intensive debates, which can be summarized into two different schools of thought: institutionalists and welfarists. This opposition is between two requirements of microfinance: targeting the poorest of the poor (social performance) and the profitability of the institution (financial performance). Is there a trade-off between these two types of performances? Can one combine them? Our article aims at showing the theoretical compatibility and even the complementarity of these two requirements.

Key words: Financial performance, microfinance, social performance.

JEL Classification: D23, D6, E43, G2, G3, I32, L31.

¹ Doctorante, E-mail: imne068@yahoo.fr, Adresse: E.R.U.D.I.T.E, Université Paris XII, Val de Marne, 61 Avenue Général de Gaulle, 94010, Créteil Cedex, France.

INTRODUCTION

Dans les pays en développement, la microfinance se présente comme un moyen de lutte contre la pauvreté. Elle exige la présence de deux dimensions fondamentales et transversales : la rentabilité de l'institution et le principe de solidarité qu'elle véhicule. Cependant, un problème, caractérisé par « *le schisme de la microfinance* », est souvent confronté par les institutions de microfinance : Y-a-t-il un arbitrage à faire entre ciblage des plus pauvres (performance sociale) et l'atteinte de la viabilité financière qui exige au moins la recherche du profit (performance financière)? Peut-on combiner ces deux objectifs ?

A ce stade, notre recherche tente de répondre à ces interrogations et à montrer la compatibilité et même la complémentarité entre ces deux exigences. Afin d'étudier cette relation, notre démarche peut être résumée comme suit : nous présenterons dans un premier temps, le schisme de la microfinance en analysant les différents points de vue contrastés de deux écoles de pensées : l'approche institutionnaliste et l'approche welfariste. Puis, nous étudierons la performance sociale et la performance financière des IMF, en se basant sur des travaux de recherche consacrés sur ces deux dimensions séparément. Enfin, nous présenterons les différentes hypothèses théoriques sur les liens entre la performance sociale et la performance financière ainsi qu'une synthèse des liens empiriquement observés dans la microfinance. Cette synthèse nous permet de proposer quelques pistes de réflexion et de recherche sur la convergence de ces deux dimensions.

1- Le schisme de la microfinance

Actuellement, les praticiens de la microfinance estiment que 500 millions de la population pauvre dans le monde demandent des services financiers alors que les institutions de microfinance² (IMF) n'atteignent que 15 à 70 millions d'eux (Olszyna-Marzys, 2006). La meilleure manière d'aider les pauvres à avoir accès aux services financiers est donc une question qui se pose. Elle suscite des débats entre deux écoles de pensée: l'approche welfariste et l'approche institutionnaliste.

1.1- L'approche des *welfaristes*

L'école welfariste a été identifiée comme une école de mesure de la pauvreté (Asselin et Anyck, 2000). Selon cette école, « *un individu est considéré comme pauvre lorsqu'il se situe en-deca d'un minimum de bien être économique. Le concept de bien être est rapproché à celui d'utilité qui est appréhendé comme la satisfaction du désir procuré à une personne par la consommation ou la possession de bien et services* ». En effet, une personne est considérée comme pauvre lorsqu'elle n'atteint pas un minimum de satisfaction raisonnable d'une « chose », c'est à dire un minimum de bien-être économique. Mais, selon Asselin et Anyck (2000), il est difficile d'observer directement ce bien-être pour un individu. Par conséquent, cette école cherche les très pauvres qui sont généralement plus risqués et moins accessibles (composés de ruraux, vivant dans des zones enclavés...).

²En adaptant et développant le modèle Grameen Bank, des programmes et des mécanismes plus ou moins spécialisés dans le microcrédit ont fait leur apparition tels que les systèmes nationaux et internationaux d'épargne et de crédit, les institutions de crédit direct, les projets à volets de crédit (BCEAO-BIT, 2000). Regroupées sous la dénomination d'institutions de microfinance (IMF), ces institutions sont différentes par leurs structures et par leurs sources de financement.

Cette école est composée essentiellement d'institutions solidaires comme des ONG ou des coopératives qui considèrent la microfinance comme étant un moyen clé pour réduire la pauvreté des plus pauvres (Hamed, 2004). Toutefois, à partir des études de cette école « *Welfare Studies* », l'efficacité d'un programme de microfinance s'évalue. Elle est intégrée dans une stratégie de lutte contre la pauvreté et la vulnérabilité et d'amélioration du bien-être des populations pauvres (Mayoux, 1998). Qualifiée de "bien-être" (Welfarist Approach) par Woller, Dunford et Woodworth (1999), ce type d'étude cherche à mesurer l'impact du microcrédit sur les conditions de vie des populations ciblées, c'est à dire à mesurer le changement en termes de bien-être et de qualité de vie des bénéficiaires. En effet, ces welfaristes mettent l'accent sur le niveau de pauvreté des clients et se concentrent sur l'amélioration rapide des conditions de vie des participants même avec un large recours aux subventions. En conséquence, bien qu'ils insistent sur la rationalité de la gestion des ressources, ils n'éliminent pas la nécessité et les avantages que les subventions apportent aux IMF, même dans le long terme (Olszyna-Marzys, 2006). Ils ne s'abstiennent cependant pas d'avoir une activité rentable.

Cette approche welfariste a toutefois engendré des taux de remboursement en dessous de 50% ainsi que des coûts de fonctionnement très élevés conduisant à l'échec et à la disparition de certaines IMF bien qu'elle se base sur une logique de subventions et de dépendance des bénéficiaires. En effet, ces IMF butent sur des obstacles (problème de viabilité et de pérennité) qui sont autant de limites à leur développement et à leur capacité de contribuer au développement des personnes qu'elles appuient et à une mauvaise performance. Ainsi, l'approche welfariste a fait l'objet de nombreuses critiques en raison de leur subjectivité, de leur coût et des difficultés méthodologiques qu'elles entraînent (De Briey, 2005). Un renouveau de la pensée économique et financière était nécessaire afin d'étudier à nouveau les conditions de réussite des IMF et où l'intérêt manifesté par les économistes et les praticiens dans l'étude de l'efficacité des IMF dans la lutte contre la pauvreté ouvrent la voie à un traitement de l'efficacité de plus en plus en termes financiers et comptables.

1.2- L'approche des *institutionnalistes*

Soutenue par les organismes internationaux tels que la Banque Mondiale et les Nations Unies, une nouvelle approche est apparue : l'approche institutionnaliste (Institutionalist Approach) ou de « marché financier » (Woller, Dunford et Woodworth, 1999). Ses protagonistes considèrent que la manière unique d'atteindre la grande majorité des pauvres sans l'accès aux services financiers est d'augmenter le mouvement de la microfinance à travers son intégration dans le système financier formel. Ainsi, ils cherchent à inscrire les IMF à l'intérieur d'une logique de marché en insistant sur la volonté de la mise en place des systèmes de microfinance pérennes ainsi que sur la volonté de massification du crédit (De Briey, 2005). Chaque IMF devrait viser la durabilité financière en maximisant son efficacité et sa productivité. Par conséquent, la durabilité passe nécessairement par l'accès à l'autonomie financière.

Cet intérêt pour l'autosuffisance a été émergé à partir de reconnaissance de la rareté de fonds. En effet, les institutionnalistes croient en la nécessité de l'intervention à grande échelle qui demande des ressources financières au-delà de ce que peuvent fournir les bailleurs de fonds. Ils craignent la versatilité de ces bailleurs de fonds nationaux ou internationaux car une IMF qui veut s'inscrire dans la durée, en devenant structurellement dépendante de la subvention, risquerait d'être un programme sans lendemain. Mais le seul moyen d'avoir les ressources financières dont on a besoin est de recourir aux sources privées (épargne, dettes

commerciales, fonds propres et capital risque). Pour y accéder, une gestion rigoureuse, transparente et efficace est requise ; mais surtout il faut une institution profitable. Par conséquent, pour réaliser l'autosuffisance financière, les institutionnalistes ont déployé d'importants efforts afin d'essayer de concevoir un ensemble de "meilleures pratiques" (best practices). Les meilleures pratiques se rapportent aux pratiques qui améliorent l'efficacité tels que les systèmes de gestion, la finance et la comptabilité, le marketing, la livraison de service, etc. L'adoption répandue des "meilleures pratiques" est une étape essentielle pour atteindre l'autosuffisance financière à l'échelle industrielle, avoir accès au marché financier, et atteindre le maximum de clients pauvres (Morduch, 2000).

En fait, ces institutionnalistes mettent l'accent sur l'évaluation de la performance du point de vue de l'institution plutôt que du point de vue des clients. Ils considèrent l'autonomie financière comme un critère qui remplit au mieux la mission sociale (Cornée, 2006). La mesure de l'impact social passe par un proxy, la rentabilité, alors qu'ils jugent la réussite à travers l'autosuffisance du programme (Otero et Rhyne, 1994). Ainsi, cette approche a été, non seulement, adoptée par la plupart de la littérature éditée dans le domaine de la microfinance mais aussi elle peut être observée actuellement à travers deux grandes tendances. D'une part, nous trouvons le processus d'*upgrading* où certaines IMF réglementées commencent à voir le jour dans les pays qui offrent un processus de réglementation des institutions spécialisées en microfinance. Ces IMF sont des ONG qui donnent naissance à des institutions financières réglementées au statut de Sociétés Anonymes et qui s'inscrivent clairement dans une logique de rentabilité (De Briey, 2005). D'autre part, nous trouvons le processus de *downgrading* où certaines banques commerciales traditionnelles qui sont à la recherche de nouvelles niches de marché sont entrées dans le secteur de la microfinance plus récemment. Ces banques, non seulement, ont été convaincues des potentialités du microcrédit, mais elles ont un accès plus facile aux fonds et à de meilleurs outils de marketing. Elles peuvent octroyer directement du crédit aux micro-entrepreneurs ou prennent des participations dans des IMF. Les exemples prédominants de ces établissements sont la Banque Rakyat d'Indonésie (BRI) et Banco Solidario (BancoSol) en Bolivie.

Toutefois, cette approche institutionnaliste a enregistré certains nombre des critiques. Au niveau de la population ciblée, elle a pour clientèle de prédilection les micro-entrepreneurs très proches de la ligne de pauvreté, concentrés géographiquement, ayant des activités à haut rendement et à court cycle de production. De plus, elle exige des clients des taux d'intérêt assez élevés afin d'assurer l'autonomie financière. Mais l'autosuffisance financière reste non réalisable par la plupart des IMF. En plus, cette approche préconise l'atteinte de la viabilité financière et institutionnelle des programmes de microfinance dans un horizon de cinq à douze ans (De Briey, 2005).

Bien qu'elles partagent la vision que leurs activités contribuent sensiblement à réduire la pauvreté dans les pays en développement, les deux écoles de pensée welfaristes et institutionnalistes mettent la microfinance, à présent, à la croisée des chemins (Tableau 1). Les premiers mettant l'accent sur l'emprunteur à travers les études d'impact alors que les seconds croyant à l'intérêt d'intégrer le secteur de la microfinance dans les marchés financiers (Cornée, 2006). Ainsi, cette opposition contrastée entre ces deux courants de pensée constitue ce que Morduch (1998) a qualifié de « *microfinance schism* ». Ce schisme est expliqué essentiellement par la présence d'un arbitrage entre ciblage des pauvres et rentabilité. Toutefois, on ne retrouve pas cette différenciation des courants, présentée dans la littérature, dans la pratique de la microfinance sur le terrain où les IMF essaient de réconcilier ces deux visions.

Tableau 1 - Tableau récapitulatif : welfaristes et institutionnalistes

	Welfaristes	Institutionnalistes
Approche	L'évaluation de la performance du point de vue client : - Portée sociale - Etude d'impact	L'évaluation de la performance du point de vue institution : - Amplitude de l'institution - Pérennité et viabilité des IMF.
Clients visés	Très pauvres	Micro-entrepreneurs très proches de la ligne de pauvreté
Type d'institutions	Institutions solidaires	Institutions commerciales
Méthodologie	Recours aux subventions	Autonomie financière
Critiques	- Problème de viabilité et de pérennité - Coûts élevés et différents méthodes pour mesurer l'impact - Faillites de certaines IMF (taux de remboursement < 50%)	- Problème de sélection de la clientèle (ces IMF ne touchent pas les plus pauvres des pauvres) - Taux d'intérêt élevé - Autosuffisance est une stratégie de long terme
Objectif (commun)	Réduction de la pauvreté	

Source : composé par nos soins

2- La performance sociale

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.

2.1-L'approche de la portée sociale

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 socio-économiques 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* » (Lafourcade ; Isern ; Mwangi et Brown, 2005). 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 (Lelart, 2006). Elle peut intégrer des données tels 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 ... Selon le sommet du microcrédit de 2005, 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 CGAP³ 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 (Montalieu, 2002). 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 (Lafourcade ; Isern ; Mwangi et Brown , 2005). Le degré de la portée « *depth of outreach* » permet de savoir le niveau socio-économique 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 (Lelart, 2006), 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 (Soulama, 2004). 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 (Lafourcade ; Isern ; Mwangi et Brown, 2005) 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 microentreprises 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

³ Consultative Group to Assist the Poor

ce sont surtout les changements qui comptent : leur clients sont-ils de moins en moins pauvres ? (Lelart, 2006)

2.2-L'approche de l'analyse d'impact

Les performances sociales peuvent être évaluées par l'analyse d'impact sur les clients. En effet, la question de l'impact sur les bénéficiaires s'est posée, essentiellement sous la forme « *Combien rapporte un dollar prêté en revenu supplémentaire pour le bénéficiaire ?* » (Lapneu, 2003). Par conséquent, l'impact consiste à comprendre comment les services financiers affectent l'existence des pauvres. Il traduit les changements sur les clients attribuables à l'action de l'IMF. Ces changements constituent le rendement social d'un investissement procuré par les bailleurs de fonds. Ces derniers ont besoin de savoir si le soutien financier qu'ils apportent aux IMF atteint bien le but qu'elles se sont données. Ils se préoccupent d'en apprécier les résultats (Lelart, 2006).

A première vue, il peut sembler évident de mesurer l'impact du microcrédit mais la situation n'est pas assez claire. Certains des experts les plus connus de l'industrie de la microfinance ont émis des doutes à ce sujet. Ils se basent sur quelques arguments de base à l'encontre d'une évaluation de l'impact plus approfondie. D'abord, ces études d'impact sont coûteuses surtout s'il s'agit d'évaluer ce genre d'analyse régulièrement. En plus, la plupart des analyses d'impact ne respectent pas les critères de recherche théorique (Cheston; Reed; Harper; Hill; Horn; Salib et Walen, 2005). Enfin, il existe des problèmes méthodologiques dans la mesure de l'impact.

Toutefois, bien qu'elles rencontrent ces difficultés, les enquêtes s'avèrent nécessaire et elles doivent être multipliées pour qu'on puisse comparer leurs résultats. En se basant sur la revue de la littérature sur ce sujet, nous trouvons des travaux publiés dans des revues académiques. En effet, l'évaluation d'impact a commencé, dans un premier temps, du moins au niveau français par des études de type « institutionnel ». Ensuite, des évaluations économétriques d'impact sur le revenu ou sur le résultat d'exploitation des activités productives des bénéficiaires depuis les années 90 sont apparues (Coquart, 2005). Aujourd'hui encore les outils de mesure des performances sociales demeurent embryonnaires. Les critères les plus utilisés pour évaluer l'impact des IMF sur les populations bénéficiaires sont l'amélioration des revenus, de la consommation, la création des microentreprises et plus généralement l'amélioration des conditions de vie.

2.2.1-Impact sur le revenu

L'impact réel des IMF sur le revenu des pauvres peuvent être renseigné à partir d'une revue des expériences en Asie du sud, Afrique et Amérique Latine (Montalieu, 2002). La comparaison de plusieurs IMF dans une approche transversale aboutit à la conclusion que le microcrédit entraîne une augmentation du revenu du ménage avec une stabilisation et une diversification des sources de revenus. Des premières études d'impact ont été effectuées par Hulme et Mosley (1996). Ces études rassemblent les études d'impact de 13 IMF intervenantes dans sept pays (l'Indonésie, le Kenya, la Bolivie, le Malawi, Bangladesh, l'Inde et le Sri Lanka) entre 1989 et 1993. Les deux auteurs ont constaté non seulement que l'octroi de ces crédits avait eu un impact positif sur le revenu des emprunteurs pauvres, mais cet impact était d'autant plus important si les IMF centrent leur action sur les emprunteurs juste au-dessus de seuil de pauvreté qui sollicitent des prêts de promotion (CGAP, 1997). Cela est dû au fait que les emprunteurs très pauvres cherchent à assurer leur subsistance à travers des prêts de faible

montant et non pour investir dans une activité économique, acquérir du capital ou recruter de la main d'œuvre (Hulme et Mosley, 1996). D'autres études d'impact existent et confirment aussi l'hypothèse que la microfinance a un impact positif sur le revenu telles que celles de Doligez (1996) sur trois systèmes de crédit suivis par l'IRAM⁴ en Guinée, au Nicaragua et au Bénin et les études de cas menées sur le Burkina Faso (Soulama et al. 1995, 1997 ; Ouédraogo et al, 1998). Au Burkina Faso par exemple, dans le cas de FAARF, l'analyse comparée de la situation des bénéficiaires et des non bénéficiaires a montré que non seulement les femmes bénéficiaires ont pu réaliser des activités productives multiples et diversifier par conséquent leurs sources de revenu, mais aussi qu'elles ont pu améliorer et stabiliser le revenu moyen tiré de l'activité (Soulama, 2004).

2.2.2-Impact sur la consommation

Comme évoqué précédemment, le microcrédit entraîne une augmentation de revenu. Cette augmentation est destinée à l'amélioration de la consommation courante. Elle permet d'assurer l'alimentation et l'habillement, de construire ou d'acquérir un logement, d'acheter des animaux ou des biens de consommation durable etc. Les clients peuvent également emprunter pour effectuer des investissements importants en termes humains, tels que la santé et l'éducation et pour passer d'une situation de crise à une autre.

Un certain nombre de travaux portant sur le Bangladesh ont fait apparaître une augmentation de la consommation et des dépenses de santé et d'éducation. En effet, dans une synthèse sur l'impact de trois grands programmes de microfinance intervenant au Bangladesh (Grameen Bank, BRAC et BRDB) proposée par Khandker (1998), l'impact est mesuré à l'aide d'une approche par double différence : une différence entre les ménages éligibles et non éligibles d'une part et une différence entre villages bénéficiant et ceux ne bénéficiant pas de l'intervention d'autre part (Gubet et Roubaud, 2005). L'un des principaux résultats des analyses de l'intervention des ces trois IMF, en 1991/1992, est qu'il y a un impact positif sur la consommation des ménages, et que cet impact est plus marqué lorsque l'emprunteur est une femme. En profitant d'une seconde vague d'enquêtes effectuée en 1998/1999 auprès des mêmes ménages, ces résultats ont aussi été retrouvés par Khandker (2003).

2.2.3-Impact sur la microentreprise

A travers le microcrédit, l'emprunteur cherche à créer des microentreprises qui initient des activités génératrices de revenus. Bien que certains peuvent démarrer leur activité grâce à leur épargne personnelle complétée par des dons et prêts de leur entourage, ces microentrepreneurs rencontrent le problème de trésorerie une fois l'activité lancée car ils sont incapables de demander un crédit auprès d'une banque. Par conséquent, le microcrédit a un impact positif sur le revenu de ces microentreprises créées. Il existe certaines variables qui déterminent et qui contribuent à cet effet positif. Les indicateurs généralement observés pour mesurer l'impact du microcrédit sur la microentreprise sont la création de l'emploi, le profit et le chiffre d'affaire, l'accumulation des actifs et la production. (Hamed, 2004). Au Pérou, par exemple, chaque emprunteur a été à l'origine de trois journées de travail supplémentaires par mois dont ont bénéficié les travailleurs n'appartenant pas à ces ménages (CGAP, 2003). Des opportunités d'emplois aux pauvres sont ainsi offertes où les ménages clients créent souvent des emplois pour d'autres.

⁴ Institut de Recherche et d'Application des Méthodes de Développement

Mais la question qui se pose est la suivante : l'impact positif de l'accès à un programme de microcrédit est-il dépendant d'un profil spécifique du microentrepreneur ? L'examen de la population touchée par le microcrédit permet d'apporter une réponse à cette question. En effet, le microcrédit est plutôt adapté à un type particulier d'individus, à savoir des microentrepreneurs se trouvant dans la tranche supérieure des pauvres et possédant des capacités entrepreneuriales (Hamed, 2004). Ces dernières sont renforcées sinon créées par l'expérience professionnelle, la formation et l'éducation (Khandker, 1998).

Le microcrédit a un impact positif sur le revenu, sur la consommation et sur les micro entreprises. Différentes études affirment ces impacts (Hossain, 1988 ; Pitt et Khandker, 1998 ; Khandker 1998 ; 2001 ; 2003a). Toutefois, la revue de la littérature empirique montre des divergences entre les auteurs quant à l'impact du microcrédit sur la pauvreté où les positions sont partagées. A l'opposé, certains auteurs mettent l'accent sur certains impacts négatifs (Adams et Von Pischke, 1992 ; Buckley, 1997 ; Rahman, 1999). Entre ces deux positions, des résultats mitigés sont présentés par différentes études d'impact qui tendent à remettre en cause l'efficacité de la microfinance dans la lutte contre la grande pauvreté ou à contester la fiabilité des méthodes d'évaluation les plus courantes (Hulme et Mosley, 1996 ; 1998 ; Morduch, 1998).

En revanche, les performances sociales ne peuvent se réduire au ciblage des pauvres et l'analyse d'impact, mais doivent porter plus largement sur la façon dont l'IMF poursuit sa mission sociale. Dans ce cadre, le modèle d'évaluation des performances sociales, SPI⁵ développé par le CERISE⁶ crédit est un des plus évolués à ce jour. Ce modèle vise à élargir le cadre d'analyse des performances sociales en retenant 4 dimensions majeures à savoir : le ciblage des pauvres et des exclus, l'adaptation des services et des produits à la clientèle cible, l'amélioration du capital social et politique des clients et la responsabilité sociale de l'IMF. En outre, d'autres modèles ont déjà été développés tels que le « *Balanced Scorecard* » et le « *Global Reporting Initiative* ».

3- La performance financière

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 fera l'objectif de cette partie.

3.1- Les déterminants d'une institution rentable

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.

⁵ Social Performance Indicator.

⁶ Comité d'Echanges, de Réflexion et d'Information sur les systèmes d'Epargne.

3.1.1 - La réduction des coûts de transaction

Etant donné qu'« une transaction » suppose d'abord d'identifier, ensuite de rencontrer et enfin de négocier avec les partenaires concernés par la transaction (Howitt, 1985), elle engendre des coûts (Diamand, 1987). Il est alors important de préciser la nature et l'origine de ces coûts (Julien et Sanz, 2006)

Atteindre les clients pauvres qui n'ont jamais eu recours à des services bancaires formels demande plus de temps au personnel de l'institution financière et plus d'interaction avec les clients, ce qui implique des coûts supplémentaires. Les coûts de l'usage du temps constituent les coûts de transaction pour l'IMF. Ils sont entendus *ex-antes* d'une part en prenant la forme des coûts de recherche des fonds⁷ à prêter, de recherche de l'information sur l'emprunteur, de négociation sur les termes du contrat de prêt, d'évaluation des emprunteurs et du projet, de conception et de traitement des contrats de crédits, les frais de personnel, leurs frais de formation ainsi que ceux de ses clients et souvent aussi, les frais de transport pour se déplacer ou pour communiquer avec la population pauvre (Bhatt et Tang, 1998). Ce sont les coûts primaires de transaction qui sont essentiellement de nature juridique. D'autre part, ils sont *ex-post* en intervenant pendant l'exécution du contrat. Ce sont les coûts d'administration, de surveillance et de contrôle d'exécution des accords afin de veiller au respect des clauses contractuelles, les provisions, les amortissements ainsi que les coûts des opportunités manquées du fait des accords tels que les coûts d'ajustement pour corriger l'accord initial ou établir un autre accord jugé meilleur.

Par ailleurs, ces différents coûts non financiers qui impliquent les coûts de transaction supportés par l'IMF peuvent être regroupés en trois grandes rubriques :

$$CE + PI + DAM = CT$$

Avec CT = Coût de Transaction

CE = Charges d'Exploitation (charges du personnel + autres frais administratif + autres charges d'exploitation)

PI = Provisions pour Impayés de crédit ou de détournement (l'équivalent des frais variables)

DAM = Dotations Aux Amortissements (les charges de fonctionnement ou frais fixes).

La population pauvre est une population très risquée et incertaine. A cette incertitude croissante, seront associés des coûts de transaction énormes. En effet, étant donné que les IMF ne peuvent pas élucider toute l'information sur leurs clients, elle essayent de minimiser son risque. D'une part, elles adoptent des stratégies innovantes tels que la collecte rapprochée des remboursements, la constitution des groupes solidaires, la création des programmes d'alphabétisation, la formation des clients à la gestion d'entreprise et d'accompagnement. Ainsi, Tous ces éléments engendrent des coûts de fonctionnements élevés. D'autres part, elles octroient des prêts des petits montants car elle ne distingue pas les bons de mauvais clients (surtout à son démarrage). A ces coûts de défaillance, se rajoutent alors des coûts administratifs. De plus, les erreurs les plus typiques et les plus lourdes se trouvent souvent dans la politique de recrutement et de gestion du personnel où certaines IMF accroissent le nombre d'agents salariés au fur et à mesure de l'augmentation des clients et de la création d'antennes régionales, sans avoir préalablement évalué la rentabilité à court et moyen terme de leurs opérations (Lelart, 2006). Ainsi, comment peut-on réduire ces coûts?

⁷ Ils concernent les subventions en nature, l'élément don des lignes de crédit à taux concessionnel.

La réduction des coûts de transaction est un défi pour l'IMF car c'est l'un des moyens les plus sûrs et efficaces qui permettent de bâtir des institutions autosuffisantes, viables et efficaces (Bhatt et Tang, 1998), ce qui implique la maximisation de l'étendue des opérations. Pour réduire au maximum ces coûts, surtout les coûts ex-ante, la technique de proximité est généralement utilisée par les prêteurs et très souvent, on se borne dans la littérature (Williamson, 1986 et 1987; Mayoukou, 1994 ; Essombe, 1997 ; Soulama, 2002) à affirmer le recours à cette technique qui permet de réduire les coûts de transaction.

3.1.2- La réalisation d'une marge financière

Les IMF ont besoin d'être autonomes financièrement pour avoir la possibilité d'assumer l'intermédiation financière. D'ailleurs, « *l'intermédiation financière ne fonctionne que si le coût de mobilisation des fonds, le coût des prêts et le coût de leur recouvrement peuvent être couverts par des commissions et les produits des intérêts* » (OCDE, 1993). Autrement dit, les IMF doivent réaliser une marge financière (MF); c'est un différentiel positif suffisant entre le taux auquel l'IMF se procure des fonds et le taux auquel elle les prête de manière à couvrir l'ensemble des coûts directs et indirects liés à l'activité (Labie, 1996).

$$MF = (\text{Intérêt reçus} - \text{Intérêt payés}) / \text{Actifs productifs}$$

Avec Actifs productifs : les actifs financiers qui donnent lieu à des produits financiers comme des investissements, le montant brut du portefeuille de prêts, etc.

Les IMF financent leurs activités grâce à des subventions et à des fonds de dettes. Ces subventions sont de deux types : explicites et implicites. Le premier type concerne les dons directs reçus par l'IMF pour couvrir ses frais de fonctionnement. Le second type concerne les dons en nature⁸, les dons reçus par l'IMF à des taux concessionnels⁹ et les prêts reçus par l'IMF à des taux d'intérêt inférieurs à ceux du marché. Au delà de ces subventions, les fonds de dettes des IMF peuvent être constitués des emprunts auprès de banques et d'autres institutions financières et des dépôts collectés. Cela n'a de sens que dans un contexte où les IMF sont réglementées et considérées comme des institutions financières intégrées dans le système financier.

Deux types d'épargne existent au niveau de l'IMF : l'épargne obligatoire et l'épargne volontaire (Marguerite et Robinson, 1995). La première vise à apprendre aux pauvres à économiser et à suivre une certaine discipline financière en exigeant de petits dépôts d'épargne chaque semaine et prélever des sommes plus substantielles de prêts des pauvres. Ainsi un fonds de garantie de prêt pour l'IMF sera mis en place. L'épargne volontaire suppose que les clients des IMF qui travaillent épargnent déjà et qu'ils ont besoin des institutions et de services adaptés à leur besoin. Il est un service auprès duquel ces clients peuvent retirer des fonds et sur lequel ils reçoivent souvent des intérêts. Pour qu'une mobilisation d'épargne à grande échelle soit viable et puisse financer les portefeuilles de crédit, les IMF doivent non seulement mobiliser l'épargne de leurs clients mais aussi l'épargne du public et accéder aux fonds commerciaux sur le marché des capitaux et au refinancement auprès des banques commerciales. Ceci explique l'existence d'intérêts payés. Dans ce cadre, le crédit et l'épargne doivent être gérés séparément (Marguerite & Robinson, 1995). Le taux d'intérêt servi sur les dépôts doit être envisagé de façon que l'écart existant entre celui-ci et le taux des créances soit positif et suffise à couvrir tous les frais et à assurer une marge.

⁸ Par exemple : l'utilisation gratuite de locaux, l'assistance technique, l'utilisation des structures et équipements d'une tierce partie (les Etats ou les bailleurs de fonds).

⁹ Lorsqu'il s'agit d'un prêt, il doit comporter un élément don d'au moins 25%.

Les taux d'intérêt des microcrédits doivent être donc généralement établis de façon à permettre l'offre de services financiers durables, à long terme et à un très grand nombre de clients. Contrairement aux banques commerciales, le taux d'intérêt applicable en microfinance représente plus qu'un simple loyer d'argent, il intègre le coût du risque et du crédit bancaire, la commission de formation à la tenue de documents comptables et à la gestion, la commission de suivi-conseil et la commission de recouvrement¹⁰ par des agents de crédit chez le client (Acclassato, 2006). Dès lors, Hulme et Mosley (1996) ont établi une formule pour calculer le taux d'intérêt critique (r^*) ou seuil de rentabilité à partir duquel les IMF commencent à être rentables en supposant que la part qu'elle doit recevoir de ses clients est égale à la part du principale que doit rembourser l'IMF à son prêteur et que les revenus non liés à l'activité de prêts couvrent les frais non liées à l'activité de prêts. Le taux d'intérêt approprié a été déterminé comme suit :

$$r^* = \frac{i + a + \alpha p}{1 - p}$$

Avec **i** : taux d'intérêt payé par l'institution (coût de l'emprunt);
a: coût de fonctionnement qu'on peut aussi appeler coût opérationnel ou coût administratif ;
p: correspond aux provisions pour pertes sur prêts (principal + intérêts) ;
 α : partie du prêt qui doit être reçue de la part du client ou payée par l'IMF à ses prêteurs à chaque échéance ; Sous l'hypothèse¹¹ que α égale à 1, $i + a + p$ constitue le total des coûts que subit l'IMF.

Plusieurs études (CGAP, 1997 ; Gibbons et Meehan, 2000 ; Lesaffre et Pesche, 2002 et SEEP Network, 1995) ont établi le taux d'intérêt en ajoutant d'autres variables à la formule dérivée par Hulme et Mosley (1996). Ces variables constituent des composantes indispensables pour la formation du taux d'intérêt et elles sont toutes exprimées sous forme d'un pourcentage de la moyenne du montant des prêts accordés. En ajoutant d'autres variables à la formule, le taux d'intérêt approprié en théorie a été déterminé comme suit :

$$T = \frac{FA + PP + CF + K - RI}{1 - PP}$$

Avec FA: les frais administratifs

PP: les pertes sur prêts

CF: le coût de financement

K : le taux de capitalisation souhaité

RI : le revenu de l'investissement

En intégrant tous les coûts supportés par l'IMF, ce taux est un facteur clé de la pérennité de l'IMF car il lui permet de dégager une marge nécessaire à sa croissance (CGAP, 1997). L'ensemble de ces composantes surtout les frais administratifs¹² et leurs poids respectifs peut justifier le cas échéant le niveau élevé d'un tel taux. Néanmoins, il est tout à fait évident que ce taux soit aussi plus élevé que celui pratiqué par les banques parce que le coût d'un prêt de petite taille est proportionnellement plus élevé que celui d'un prêt important (CGAP, 2004). Ce taux est nécessaire pour couvrir les charges subis par l'IMF. Par la suite, si l'ensemble des charge est couvert, l'institution est autonome financièrement, ce qui signifie qu'elle peut se refinancer auprès des marchés financiers.

¹⁰ Cette commission est obtenue lors de la collecte des remboursements par des agents de crédit chez le client (domicile ou lieu de travail).

¹¹ Pour des raisons de simplification, α est supposé égale à 1 pour le calcul du taux d'intérêt de rentabilité.

¹² Ils représentent la composante la plus importante du taux d'intérêt. Ce sont notamment des dépenses d'amortissement, de loyer, d'eau, d'électricité et gaz, de publicité, de transport, de communication et de conseil.

L'étude de Fellini et Seidel (2003) a montré que parmi les principaux facteurs qui contribuent à maintenir les taux d'intérêt à un niveau élevé et qui peut-être la raison la plus importante, est que les IMF ont souvent agi comme si elles avaient un monopole local, et le pouvoir du marché leur a permis d'appliquer des taux d'intérêt élevés et même supérieurs à ceux des banques commerciales. Cette pratique du taux élevé se retrouve également en Asie et en Amérique latine puisque le taux d'intérêt appliqué par la Grameen Bank sur ses crédits est de 17%, contre 25 à 35% pour la BRI et même 45 à 60% pour la Bancosol et la Badan Kredit desa (Indonésie) (Montalieu, 2002).

Ces différentes méthodes de mesure placent les taux d'intérêt pratiqués par les IMF dans une forte divergence et à un niveau élevé, mais de plus en plus des voix s'élèvent contre ces taux débiteurs et la préoccupation concerne la capacité des pauvres à supporter de tels niveaux de taux (Acclassato, 2006). Plusieurs études (Castello, Strerns, Christen, 1991) ont démontré que prêter aux microentrepreneurs à des taux équivalents ne constitue nullement un handicap pour les programmes et est parfaitement accepté par les intéressés car l'accès au crédit pour les pauvres est plus important que le niveau réel de l'intérêt. Cependant, un taux d'intérêt élevé réduit d'une part la possibilité d'accès au crédit pour les pauvres porteurs de microprojets dont le seuil de rentabilité est en dessous du taux d'intérêt pratiqué et d'autre part les profits des micro-entrepreneurs, leurs capitaux et par conséquent il affaiblit l'activité (Acclassato, 2006). Par conséquent, il peut nuire à l'IMF et conduire à sa disparition. De plus, certains pays ont été convaincus de la valeur primordiale du secteur de la microfinance ; ils ont pu réglementer les IMF et dès lors ils ont fixé les taux d'intérêt.

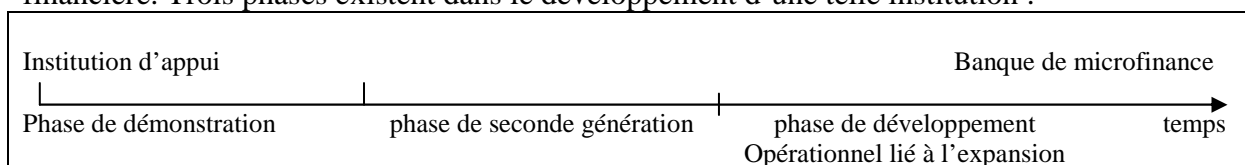
Ainsi, augmenter le taux d'intérêt, n'est pas la meilleure stratégie pour atteindre l'équilibre financier. On peut atteindre cet objectif en le baissant et en adoptant les autres possibilités qu'offre la microfinance tels que une gestion efficace des subventions, une réintégration des produits d'exploitation dans les fonds propres, une bonne gouvernance... (Hamed, 2004). En conséquence, on doit constater que très peu d'IMF seraient à même de dégager un différentiel suffisant à cause des coûts administratifs et de gestion que suppose l'apport de crédit aux micro-entrepreneurs (Labie, 1996).

3.2- La pérennité des IMF

De nombreuses études sont actuellement menées pour décrire la pérennité des IMF. il est possible ainsi de l'aborder sous deux angles : le cycle de vie de l'IMF ou sa dépendance vis à vis des subventions.

3.2.1- Le cycle de vie

Le « *cycle de vie* » représente une voie idéale pour atteindre l'équilibre financier et par la suite la pérennité. Etabli par Otero et Drake (1993), il est susceptible de refléter la transformation d'une institution d'appui à une véritable institution d'intermédiation financière. Trois phases existent dans le développement d'une telle institution :

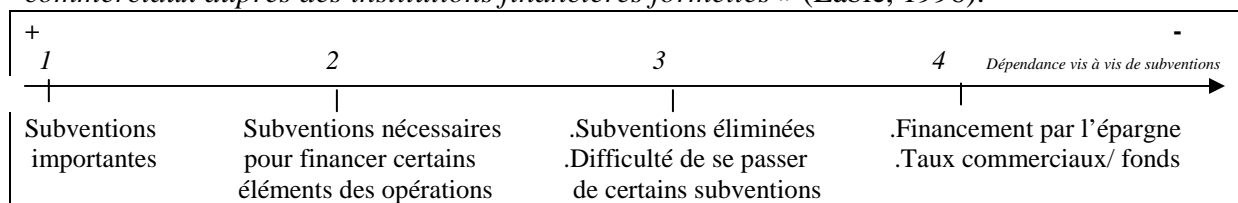


La première phase de « *démonstration* », durant laquelle un mode de fonctionnement sera adopté par l'institution d'appui et qui lui permet de prêter aux pauvres. Ce mode de fonctionnement adopté est adéquat à son environnement et ses contraintes, que l'institution

déterminera et affinera au fur et à mesure de son expérience. La « seconde phase de génération » est pendant laquelle l'institution tente de conforter son mode de fonctionnement afin de tendre vers une certaine autonomie. L'institution commence à atteindre une certaine maturité. La dernière phase est celle de « *développement opérationnel lié à l'expansion* » où la transformation en une véritable banque destinée aux pauvres peut être envisagée d'autant plus que dans de nombreux pays la loi interdit aux ONG d'assurer la captation de l'épargne (Cornée, 2006). Pendant cette dernière phase, c'est la fonction et le statut d'intermédiaire financier qui commence à être visé par l'institution. Sept variables devraient évoluer au cours de ces trois phases : la fonction de direction, la clientèle, les sources de financement, la méthodologie pour la prestation de services financiers, la gestion financière, l'autonomie et la formation du personnel (Otero, Drake, 1993).

3.2.2- La dépendance vis à vis des subventions

La pérennité peu être abordé sous un autre angle en considérant l'accès à l'autonomie financière comme une fonction directe des subventions nécessaires pour le fonctionnement des programmes (Otero et Rhyne, 1994). Les « *programmes traditionnels bénéficiant d'importantes subventions* » passent par quatre niveaux afin d'être des programmes entièrement financés à partir de « *l'épargne de ses clients et les fonds sont levés à des taux commerciaux auprès des institutions financières formelles* » (Labie, 1996).



« *Les programmes traditionnels bénéficiant d'importantes subventions* » occupent le premier niveau, les revenus de ses activités sont inférieurs aux coûts de fonctionnement. Ainsi, les subventions sont les moyens qui couvrent ces coûts et alimentent le fonds de prêt qui s'érode sous l'effet de l'inflation et du non remboursement des clients (Hamed, 2004). Les institutions du second niveau réalisent un produit des intérêts qui couvre le coût des fonds et une partie des dépenses de fonctionnement. A ce stade, les subventions continuent à être nécessaires pour financer certains éléments des opérations et les institutions empruntent en dessous des taux de marché. Les institutions qui atteignent le troisième niveau sont celles où la plupart des subventions sont éliminées. Mais ces programmes peuvent difficilement se passer de certains éléments de subvention malgré que cette étape soit nécessaire pour accéder à un volume d'opération à grande échelle. Le passage de troisième niveau au quatrième niveau ou l'IMF devient un véritable pôle intermédiaire, demandera du temps (Labie, 1996). Ce dernier niveau est atteint lorsque le programme est entièrement financé à partir de l'épargne clients et des fonds levés par les taux d'intérêt commerciaux auprès des institutions financières formelles. Cependant, très peu de programmes ont atteint ce niveau malgré qu'il soit considéré comme une condition essentielle à la pérennité. La majorité de ceux qui se situent en général au troisième niveau sont ceux qu'on considère comme réussis par exemple la Grameen Bank.

En fait, les deux solutions offertes : baisser les coûts des transactions ou augmenter le taux d'intérêt débiteurs font que peu d'IMF arrivent aujourd'hui à atteindre l'équilibre à leur démarrage. En général, compresser les coûts de transaction est difficile. Ainsi, il faut naturellement augmenter le taux d'intérêt. Toutefois, cette dernière solution est loin d'être la

meilleure stratégie car elle peut nuire à l'IMF à son démarrage et conduire à sa disparition. Le recours aux subventions s'avère nécessaire au début de l'activité de l'IMF et la réalisation d'une marge financière est l'élément clé de toute stratégie à long terme.

4- La relation entre performance sociale et performance financière : synthèse des résultats empiriques

4.1- Les hypothèses théoriques

La littérature empirique tente de présenter des résultats de recherches en performance financière (PF) ayant trait à la performance sociale (PS). Deux dimensions sont prises en compte pour formuler les différentes hypothèses : le signe de la relation et la direction de la causalité (O'Bannon et Preston, 1993).

Tableau 2 –Les différentes hypothèses sur les relations possibles entre PS et PF

Schéma causal (unidirectionnel ou interactif)	Lien positif	Lien négatif
La PS influe sur la PF	H ₁ : hypothèse du bon management	H ₂ : hypothèse d'arbitrage
La PF influe sur la PS	H ₃ : hypothèse des fonds disponibles	H ₄ : hypothèse de l'opportunisme
La PS et la PF interagissent	H ₅ : hypothèse de la synergie positive	H ₆ : hypothèse de la synergie négative
PS et PF n'interagissent pas	H ₇ : hypothèse du bon management	
H ₈ : liens complexes entre la PS et la PF		

Source : composé par nos soins

Preston et O'Bannon (1997) ont fourni un effort très consistant de formalisation des différentes hypothèses sur les relations possibles entre PS et PF. Ils se demandent si la relation peut indiquer un lien positif, négatif ou encore neutre. Dans l'éventualité où l'existence d'une telle relation est prouvée, il faut savoir si c'est la PS qui influe sur la PF, ou réciproquement. On peut aussi se demander si l'on a à faire à une interaction de ces phénomènes (D'arcimoles & Trébucq ; 2003).

Etant donnée que l'attention portée aux PS améliore les relations avec les parties prenantes¹³ de l'entreprise, *l'hypothèse 1* suppose que les bonnes pratiques managériales sont fortement corrélées avec de bonnes PS. En effet, cela peut être remarqué lorsque par exemple une meilleure productivité à moindres coûts¹⁴ (Moskowitz, 1972) est réalisée grâce à une meilleure politique de ressources humaines (RH), des avantages sont accordés par le gouvernement local pour les bénéfices apportés par l'entreprise à la communauté, une fidélisation des clients ainsi qu'un recrutement plus facile des employés de bonne qualité sont dus à la bonne image de marque que l'entreprise véhicule. Par conséquent, l'ensemble de ces éléments ont des conséquences sur la PF : un coût supplémentaire dans le développement social bien géré est alors le signe d'une bonne gestion d'une façon générale et qui conduit par

¹³ Elles sont définies comme n'importe quel individu ou groupe d'individu qui peut affecter ou être affecté par la réalisation des objectifs de l'entreprise.

¹⁴ Une vue compatible est que les bénéfices escomptés dépassent les coûts engendrés par la responsabilité sociale.

la suite à une amélioration de la PF. Cependant, dans un environnement concurrentiel, cette PF peut être réduite par les coûts d'un engagement social.

L'hypothèse 2 retient le cas de figure où le fait d'être socialement responsable entraîne des coûts financiers supplémentaires et, par conséquent, engendre un désavantage compétitif (Frideman, 1962, 1970). Par exemple, lorsqu'une entreprise investit dans un équipement qu'il n'est pas directement nécessaire à la poursuite de son activité, il est possible que ses concurrents ne le font pas. Il n'y a pas donc d'avantage à se comporter de façon socialement responsable. Des pertes s'enregistrent et réduisent par conséquent le profit et la richesse de l'actionnaire (Cornée, 2006). En l'occurrence, une baisse du niveau de PF engendre un niveau supérieur de PS, introduisant ainsi la notion d'arbitrage. Toute initiative socialement responsable éloigne les dirigeants de leur objectif de maximisation du profit. (Aupperle et al, 1985)

Si on écarte l'idée d'influence de la PS sur la PF, cela n'exclut pas l'existence d'une relation inverse. On peut en effet concevoir que selon *l'hypothèse 3*, une bonne PF permet à l'entreprise d'avoir une certaine marge de manœuvre pour investir dans le domaine social tels que, par exemple, une amélioration de la relation avec les employés en augmentant les salaires, la réalisation d'une grande pérennité des relations avec les fournisseurs, une baisse des prix en faveur des consommateurs ou encore un meilleur rapport qualité-prix proposé. Ainsi, c'est cette allocation de fonds disponibles traduite par une bonne santé économique qui permet de dégager une amélioration des PS.

Toutefois, *l'hypothèse 4* retient la possibilité que les entreprises, financièrement performantes, soient les moins bien placées en termes de PS. En effet, cela pourrait être lorsque des dirigeants cherchent à maximiser leur propre satisfaction à court-terme et notamment leur rémunération indexée sur les Bénéfices réalisés. C'est le comportement ou l'attitude opportuniste des dirigeants qui peut expliquer cette hypothèse.

Les schémas possibles d'interaction entre PS et PF sont déclinés dans les hypothèses 5 et 6. La réunion des hypothèses 1 et 3 constitue *l'hypothèse 5* où de meilleures PF se traduisent par une amélioration des PS et de meilleures PS conduisent à une amélioration des PF. Il s'agit d'une relation simultanée et interactive ou encore une sorte de cercle vertueux. Dans ce cas, des valeurs financières et sociales sont créées (Waddock et Graves, 1997). Inversement, une destruction de valeurs financières et sociales est les conséquences de *l'hypothèse 6*. Cette dernière suppose que la PS se réduit par une réduction de la PF qui dégrade elle-même la PS. Cela est possible par exemple, notamment quand les dirigeants, instantanément, veulent changer leur stratégie de redistribution de richesses en fonction de l'évolution des modes de gestion ou des centres d'intérêt des marchés financiers, voire même de la conjoncture économique (D'arcimoles et Trébuq, 2003).

Aucune relation, qu'elle soit positive ou négative, n'existe entre PS et PF au cas du rejet des hypothèses 1 à 6. Cette relation neutre entre la PS et la PF correspond à *l'hypothèse 7* (Mc Williams et Siegel, 2001 ; Gond, 2001) qui complète la typologie de Preston et O'Bannon (1997).

A ces hypothèses génériques s'ajoute également une *hypothèse 8* de liens plus complexes entre PS et PF (Moore, 2001). Ullman (1985) justifie un tel état de fait par l'existence des problèmes de mesures et par la complexité des relations envisagées. Autrement dit, les problèmes de mesure des PS ont pu masquer la relation existante entre PS

et PF d'un coté et d'un autre coté, il existe tellement de variables entre PS et PF qu'il n'y a pas à attendre de relations.

Finalement, nous pouvons retenir que ces hypothèses expliquent les liens supposés entre la PS et la PF de l'entreprise. Afin de tenter d'identifier les principaux cadres conceptuels de ces points de vues contradictoires, nous proposons une synthèse des résultats des recherches ayant testé empiriquement ces différentes hypothèses.

4.2- Les recherches empiriques

Au cours de ces vingt dernières années, de nombreuses études sur la relation entre la PS et la PF a fait l'objet de nombreuses publications. Les différentes synthèses de la littérature nous permettent de dresser un panorama des études existantes (Tableau 3). Cependant, il ressort de ces études des résultats contradictoires ne permettant pas de valider l'hypothèse d'un lien univoque entre PS et PF des entreprises (McCuire et al, 1988 ; Griffin et Mahon, 1997; Waddock et Graves, 1997 ; McWilliams et Siegel, 2000 ; D'arcimoles et Trébucq, 2004). Le manque de fondements théoriques et conceptuels des études et les insuffisances méthodologiques constatées expliquent la faiblesse des résultats obtenus. En effet, l'absence d'uniformité en matière d'évaluation de la PS et la PF, le manque de validité et de fiabilité des études, les traitements statistiques souvent discutables et l'insuffisance prise en compte des variables de contrôle rendent la recherche d'une explication globale du lien entre PS et PF de l'entreprise un objectif difficile voire impossible à atteindre. Tout comme ces recherches s'interrogent sur cette relation, les acteurs de la microfinance s'interrogent aussi régulièrement sur la relation entre le ciblage des pauvres (PS) et la recherche de la rentabilité (PF).

Le lien entre PS et PF a fait l'objet de peu de production scientifique en microfinance. A ce propos, certaines études empiriques tentent de sortir de ce dilemme qui est une opposition marquée ou une compatibilité et même une complémentarité (Tableau 4) alors que d'autres études portées sur des IMF asiatiques, africaines et latino-américaines (Lapenu et Zeller, 2002) ont été faite pour tester cette relation et ont montré qu'elle reste encore floue.

L'examen de la clientèle de la Bancosol (Bolivie) dans l'étude de Navajas et *al.* (1998) permet de confirmer le faux dilemme de ciblage des pauvres (PS) et de rentabilité (PF). Environ 97% des emprunteurs de la Bancosol sont marginalement pauvres (légèrement en dessus ou en dessous) du seuil de pauvreté. Il est difficile de suivre des objectifs commerciaux sans s'éloigner de sa clientèle cible de départ. La recherche de profit constitue le premier objectif de cette IMF.

Paxton (2002) a comparé dans son étude les clientèles de 18 IMF, choisies au moment de l'étude, entre 7 et 27 ans d'existence, situées en Amérique Latine et en Afrique qui octroient des crédits aux « pauvres » et a corrélé le degré de pauvreté à la viabilité financière de l'institution. Il a construit d'une part un indicateur synthétique qui mesure l'écart entre les clients de l'IMF et la moyenne de la population sur un certain nombre de caractéristiques tels que la faiblesse des revenus, les ruraux, les femmes et l'illettrisme et d'autre part un autre indicateur qui est le degré de dépendance vis-à-vis des subventions (SDI)¹⁵ proposé par Yaron (1992). Il a montré qu'il y a une bonne corrélation entre l'indicateur d'exclusion et le SDI, c'est à dire plus la proportion d'exclus est élevée et plus l'institution a des difficultés à être indépendante de subvention. Autrement, suite aux impératifs de pérennisation financière, les IMF dans la plupart des pays d'Afrique et d'Amérique Latine ciblent alors une clientèle de

¹⁵ Subsidy Dependence Index.

petit commerce (qui a les capacités de rembourser des crédits à taux élevés) et délaissent en général le milieu rural. Par conséquent, une large majorité de la population dans ces pays reste donc exclue du crédit (De Briey, 2005). Mais selon Paxton (2002), il est possible de s'affranchir progressivement de cet arbitrage avec le temps et la rigueur une fois que les IMF peuvent s'affranchir progressivement d'un appui extérieur.

Polanco (2005), en utilisant des données sur 28 IMF en Amérique Latine, a fait une régression multiple sur les différents facteurs qui, selon la littérature de la microfinance, peuvent affecter la taille de prêt. En conclusion de cette régression, plus précisément, le signe du coefficient pour la durabilité (ROA¹⁶) confirme une vieille croyance dans la microfinance : il y a un arbitrage entre la rentabilité et la portée sociale.

Cull, Demirguc-kunt et Morduch, (2006) utilisent dans leur étude des données sur 124 IMF, dans 49 pays (Asie, Afrique, MENA), pour exploiter des modèles de rentabilité, du prêt de remboursement, et de réduction de coût qui ont été appliqués sur trois types d'institutions: les prêteurs individuels, les prêteurs de groupe de solidarité, les banques de village. Concernant l'arbitrage entre la portée sociale et la rentabilité, les résultats obtenus, sur les plus grands et anciens établissements (« *microbanks* »), sont conformes à l'idée : « *lorsque les établissements mûrissent et se développent, ils pourraient se concentrer de plus en plus sur ses anciens clients en leur accordant de grand prêts* ». Ils soulignent la nécessité de comprendre mieux les fonctions des contrats en utilisant des données micros détaillées (« *detailed micro data* »).

En fait, pour servir un grand nombre de clients dans les segments de pauvreté qu'ils ciblent, l'IMF doit assurer un degré élevé de pérennité qui lui permet d'avoir accès aux financements dont ils ont besoin, et ce à long terme (Ryne, 2003). La viabilité financière n'est pas une fin en soi mais une contrainte incontournable si l'on veut maintenir à terme le service de crédit. Ainsi, bien qu'un arbitrage entre la portée sociale (PS) et l'autosuffisance financière (PF) existe probablement mais il est possible d'atteindre les deux simultanément (Furman et Paxton ; 1998).

L'étude de Woller et Schreiner (2002) confirme cette simultanéité. En effet, pour comprendre la relation entre l'autosuffisance financière et le degré de la portée, cette étude examine les causes déterminantes de l'autosuffisance financière de 13 institutions bancaires de village (« *village banks* ») sur une période de trois ans (1997-1999) d'une part et d'autre part, elle utilise des indicateurs aisément disponibles ou raisonnable à être collecter pour exprimer six aspects de la portée sociale de Schreiner, avec des dimensions multiples. Les résultats de cette étude suggèrent que les deux volets social et financier peuvent être conjointement atteints, exceptionnellement en adoptant des stratégies appropriées: charger un vrai taux élevé d'intérêt, faire l'utilisation productive des officiers de prêt, payer des salaires appropriés, et réduire les coûts administratifs (haute efficacité administrative).

En se basant sur un échantillon de 45 IMF étudiées, Luzzi et Weber (2006) appliquent des analyses factorielles à la PS et à la PF sur la période 1999-2003. La performance des IMF peut être évaluée dans un contexte multidimensionnel. Ils ont créé un indice synthétique pour chacun de deux dimensions (sociale et financière), puis ont calculé les scores des IMF pour chaque indice et ont utilisé les valeurs obtenues comme variables dépendantes de la régression et enfin, ils ont estimé plusieurs équations d'"*outreach*" et de "*sustainability*" simultanément. Bien qu'il y ait une difficulté dans le choix de variables pour définir des indices synthétiques mesurant la PS et la PF, ils apportent des nouveaux points de vue empiriques et méthodologiques sur l'arbitrage. Ils constatent que plusieurs IMF étant initialement créés dans

¹⁶ Return On Asset = résultat /capitaux employés

l'objectif d'aider les plus pauvres doivent être rentables. Ainsi, les deux dimensions sont liées : les IMF peuvent être performantes sur les deux dimensions en même temps.

Gutiérrez-Nieto et al (2005) montre aussi qu'il n'y a pas nécessairement d'arbitrage entre le ciblage des pauvres (PS) et la PF. Ils utilisent des outils de gestion pour tenter de valider la complémentarité entre ces deux dimensions en appliquant la méthode d'évaluation de performance connue sous l'acronyme DEA¹⁷ à 30 IMF d'Amérique Latine. Leurs résultats montrent qu'il y a un effet « pays » et un effet « ONG » (statut de l'IMF) sur l'efficacité. Cornée (2007) a aussi appliqué la même méthode sur 18 IMF péruviennes mais avec des différences dans la sélection des inputs et outputs. Pour expliquer la convergence entre la PS et la PF, elle a évoqué quelques pistes telles que la taille critique optimale de l'IMF, la faiblesse des coûts de transaction grâce à un niveau de confiance élevé par exemple... Elle confirme aussi l'effet « ONG » trouvé par Gutiérrez-Nieto et al (2005) malgré une spécification du modèle différente.

Enfin, ces différents résultats trouvés dans ces études empiriques dans certaines IMF (Tableau 5) donnent une idée sur les deux approches welfaristes et institutionnalistes en trouvant d'une part des IMF performantes socialement et d'autre part des IMF performantes financièrement et elles permettent d'apporter une explication possible des déterminants de la convergence entre les dimensions sociale et financière.

CONCLUSION

A présent, la microfinance se trouve à la croisée des chemins entre une vision *institutionnaliste* et *welfariste*. Ces deux approches placent la PS et la PF 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.

Deux approches d'évaluation qui sont complémentaires peuvent être adoptées pour analyser la PS de l'IMF : 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. Toutefois, la PS ne peut se réduire au ciblage des pauvres et l'analyse d'impact et il faut élargir son cadre d'analyse. Ainsi, les problèmes de mesure de la PS se posent encore.

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 PF pour développer le 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 déterminants de cette rentabilité nous permet de constater que la réduction des coûts de transaction est difficile et il faut naturellement augmenter le taux d'intérêt. Toutefois, cette dernière solution est loin d'être la meilleure stratégie car elle peut nuire à l'IMF à son démarrage et conduire à sa disparition. Ainsi, le recours aux subventions au début de l'activité de l'IMF s'avère nécessaire car l'équilibre financier et une stratégie de long terme.

Néanmoins, la PS que l'IMF vise ne servirait à rien si elle n'est pas performante financièrement au risque de tomber en faillite. Il est donc nécessaire, pour assurer la pérennité de l'IMF, d'avoir une complémentarité entre la PS et la PF. La synthèse de différentes études

¹⁷ Data Envelopment Analysis

empiriques permet d'apporter une explication possible de la convergence entre les dimensions sociale et financière. En effet, les principaux facteurs qui contribuent à la détermination de cette convergence sont: la situation géographique, le statut, la technique de prêt (individuels ou collectifs), les subventions et le personnel. Cependant, ces études sont critiquables car pour que la performance d'une IMF puisse être bien qualifiée sur les deux dimensions sociale et financier, il faut de l'information sur un échantillon d'IMF comparables, positionnées de la même manière sur le continuum PS-PF ainsi que sur les différences relatives à la composition de leurs produits et à leurs fonctions de production. De plus, il est plus sensé de comparer la performance des IMF d'un même pays qu'entre IMF de pays différents, étant donné les grandes disparités des cadres juridiques, des régimes politiques et des niveaux de concurrence sur les marchés nationaux.

BIBLIOGRAPHIE

Acclassato D. (2006) ; « Taux d'intérêt effectif, viabilité financière et réduction de la pauvreté par les institutions de microfinance au Bénin », *document de recherche- Laboratoire d'économie d'Orléans -UMR CNRS 6221*.

Adams Dale W, Von Pischke J.D (1992) ; “Microentreprise Credit Programs : Déjà Vu”, *World Development*, vol 20, n°10, pp. 1463-1470.

CGAP(1998) ; « Stratégies de mobilisation de l'épargne : leçons tirées de l'expérience de quatre institutions », *Focus n°13*

CGAP (2001) ; « Mobiliser l'épargne », *Fiche de synthèse n°3 de Microsave*.

CGAP(2002) ; « Les taux d'intérêt applicables aux microcrédits », *Etude spéciale*, N°1, réédition Juin.

CGAP (2003) ; « L'impact de la microfinance », *Note sur la microfinance*, n°13

CGAP (2004): « Explication raisonnée des taux d'intérêt utilisés pour le microcrédit », *Note sur la microfinance*, n°6.

CGAP(1997) ; « Pérennité financière, ciblage des plus pauvres et impact sur le revenu : quels compromis pour les institutions de microfinancement ? », *Focus N°5*.

Coleman Brett E (2002); “Microfinance in Northeast Thailand: Who Benefits and How Much?”, *Economic and Research Department, Paper Series n° 9, Asian Development Bank*. pp 1-48

Cornée S.(2007) ; « Une proposition d'évaluation conjointe des performances sociales et financières en microfinance », *CERISE- Comité d'Echanges, de Réflexion et d'Information sur les systèmes d'Epargne-SPI3*, Document de travail n°3.

Conning M. (1999): « Outreach, sustainability and leverage in monitored and peer-monitored lending », *Journal Of Development Economics*, vol 60, pp 51-77.

Cheston S., Reed L., Harper V., Hill L., Horn N., Salib S., Walen M.(2005) ; « Comment mesurer la transformation : une évaluation et amélioration de l'impact du microcrédit », *Réunion des assemblées du sommet du microcrédit*, 24-26 juin.

Cull R, Demirguc-kunt A, Morduch J. (2006); «Financial performance and outreach: a global analysis of leading microbanks », *Document de travail de recherche sur les politiques*, WPS3827.

De Briey V. (2005), « Plein feu sur la microfinance en 2005 », *Regards Economiques*, n°28, Mars, pp. 1-14.

Gubet, Roubaud (2005) : « Analyser l'impact d'un projet de microfinance : l'exemple d'AdéFI à Madagascar », *Agence universitaire de développement*, DIAL working paper, n°19.

Guérin I. (1999) : « Microfinance dans les pays du sud : quelle compatibilité entre solidarité et pérennité ? », *Revue d'économie financière*, pp145-163.

Hamed Y. (2004); « Microcrédit et financement de la microentreprise au Maghreb », *Thèse de doctorat*, Sciences économiques, Université Paris 12.

Khawari A. (2004): “Microfinance: Does hold its promises? A survey of recent literature, Hwwa Discussion paper, *Hamburg Institute of International Economics*.

Lapenu C., Zeller M., Greeley M., Chao-Béroff R., Verhagen K. (2004) : « Performances sociales : une raison d'être des institutions de microfinance et pourtant encore peu mesurées. Quelques pistes », *Mondes en développement*, vol 32, n°126, pp 57-74.

Luzzi Ferro G., Weber S. (2006): « Measuring the performance of microfinance institutions », *Microfinance and public policy*, pp 153-169.

Margolis J.D. , Walsh James P. (2001) ; « People and profits ? The search for a link between a company's social and financial performance », *Lawrence Erlbaum Associates, Publishers Mahwah-New Jersey, London*.

Marguerite S. Robinson (2001); “The Microfinance Revolution: Sustainable Finance for the Poor”, *World Bank*.

Marguerite S. Robinson (1995). “Introducing Savings Mobilization in Microfinance Programs: When and How?”, *Microfinance Network*, Cavite, Philippines, et HIID, USA.

McWilliams A., Siegel D.(2000); “Corporate social responsibility and financial performance: correlations or misspecification ?”, *Strategic Management Journal*, vol 21, pp 603-609.

Montalieu T. (2002) ; « Les institutions de microcrédit : entre promesses et doutes Quelques pratiques bancaires pour quels effets ? », *Mondes en développement*, n°119. Mars.

Morduch J. (1999): “the role of subsidies in microfinance: evidence from the Grameen Bank”, *Journal Of Development Economics*, vol 60, pp 229-248.

Morduch J. (1999); “The microfinance promise”, *Journal of Economic Literature*, vol XXXII, pp 1569-1614.

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

Navajas S., Schreiner M., Meyer R.C., Gozalez-vega C. et. Rodriguez-Meza J. (2000); “Microcredit and the Poorest of the Poor: Theory and Evidence from Bolivia”, *World Development*, vol 28, n° 2, pp 333-346.

Olivares-Polanco F. (2005): “Commercializing microfinance and Deeping outreach?: Empirical Evidence from Latin America”, *Journal of microfinance*, vol7, n° 2, pp 47-69.

Olszyna-Marzys R. (2006): “Microfinance institutions: profitability at the service of outreach? A study of the microfinance industry in the ECA region”, *College of Europe Bruges campus*, European economic studies department.

Paxton J. (2002): “Depth of outreach and its relation to the sustainability of microfinance institutions”, *Savings and Development*, Giordano Dell'Amore Foundation, vol 26, n°1, pp 69-85.

Pitt M., Khandker S. (1998), “The impact of Group-Based Credit Programs on Poor Households in Bangladesh: Does the Gender of Participants Matter?”, *Journal of Political Economy*, vol. 106, pp. 958-977.

Preston L.E., O'Bannon D.P. (1997); “the corporate social-financial performance relationship: A typology and analysis”, *Business & Society*, Vol 36, N°4, December, pp 419-429.

Soulama S. (2005); “Microfinance, pauvreté et développement”, *Agence Universitaire de la Francophonie*, Archives contemporaines (Paris)

Trébucq S. et C.-H. d'Arcimoles (2004), Étude de l'influence de la performance sociétale sur la performance financière et le risque des sociétés françaises cotées (1995-2002), *La Semaine Sociale*, n°1186, octobre, pp108-117.

Waddock S.A., Graves Samuel B. (1997); “The corporate Social performance-Financial performance Link”, *Academy of management Review*, vol 10, n°4, pp 303-319.

Woller G. and Schreiner M. (2002); « Poverty lending, Financial self-sufficiency and the six aspects of outreach”, *the poverty lending working group of the small enterprise and education promotion network*, http://www.ids.ac.uk/impact/Publications/ProgrammeReports/Microfinance_&_Poverty_Seminar/GaryWoller_poorest.

ANNEXES

Tableau 3 : Synthèse des principaux résultats empiriques des institutions non financières

Surveys	McCuire, Sundgren & Schneeweis (1988)	Griffin & Mahon (1997)	Waddock & Graves (1997)	McWilliams & Siegel (2000)	D'arcimoles & Trébucq (2004)
Taille de l'échantillon	131	7	469	524	99
Type de l'échantillon	Fortune Most Admired ¹⁸	Chemical industry ¹⁹	S&P 500 ²⁰	Domini ²¹ 400 vs.	Sociétés françaises cotées (rating ARESE ²²)
Durée de l'étude	1982-1984, 1977-1981	1992	1989-1990	1991-1996	1998-2000
Résultat général sur la nature de la relation entre PS et PF	Positive, négative et neutre	Positive	Positive ²³	Neutre	Positive ²⁴
Limites	- PF considérée comme une variable qui influe sur la PS (un seul sens) - Absence d'une mesure uniforme de la PF (nature comptable et boursière)	- Absence de la dimension temporelle. - Absence d'une mesure uniforme de la PF (nature comptable)	-Absence de la dimension temporelle. - Absence d'une mesure uniforme de la PF (nature comptable) -Changements nécessaires des définitions de la PS. -Relation n'est plus significative si on prend en considération la qualité de management	- Importance de contrôler l'investissement R&D.	-Résultat qui dépend de l'origine nationale des entreprises observées (Ici c'est la France)

¹⁸ Ce sont les entreprises les plus admirées aux Etats-Unis (celles qui sont les mieux classées par la magazine Fortune).

¹⁹ Ce sont les entreprises du secteur de l'industrie chimique (les entreprises réputées les plus polluantes).

²⁰ Standard & Poor's est l'une des trois principales sociétés de notation financière. Ce sont les 500 grandes sociétés cotées sur les bourses américaines.

²¹ Ce sont les entreprises cotées selon l'indice de domini. Le domini social index est une agence fondée en 1990 pour évaluer les performances sociales et environnementales des entreprises.

²² C'est une Agence de Rating des Entreprises sur le plan Social et Environnemental.

²³ C'est positive dans les deux sens (hypothèse 1 et 3). Ces auteurs concluent en faveur d'un cercle vertueux (hypothèse 5)

²⁴ L'étude ne permet pas de conclure, sur le marché français, à une absence totale de relations significatives entre PS et PF. Il n'est pas exclu que les entreprises, qui affichent une meilleure PS, puissent en tirer quelques avantages financiers.

Tableau 4 : Synthèse de principaux résultats empiriques des IMF

Surveys	Navjas & al (1998)	Paxton (2002)	Woller & Schreiner (2002)	Polanco (2005)	Gutiérrez-Nieto & al (2005)	Luzzi & Weber (2006)	Cull, Demirguc-Kunt & Morduch (2006)	Cornée (2007)
Régions	Bolivie	Amérique Latine, Afrique	Amérique Latine	Amérique Latine	Amérique Latine	Afrique, Asie, Amérique Latine, Europe de l'est et MENA (21 pays)	Asie, Afrique et MENA (49 pays)	Amérique Latine (Pérou)
Taille de l'échantillon	1 IMF	18 IMF	13 IMF	28 IMF	30 IMF	45 IMF	124 IMF	18 IMF
Type de l'échantillon	1 banque	7 ONG, 8 Crédit Union, 3 banques	"village Bank"	10 ONG, 18 IF (Banques + IFNB)	Banques, ONG	NA	-56 prêteurs individuels -48 prêteurs de groupe de solidarité -20 banques de village	8 IFNB, 1 CC, 7 ONG, 2 Banques
Durée d'étude	1987-1995	NA	1997-1999	1999, 2000, 2001	2003	1999-2003	1999-2002	1 année
Nature de l'analyse	Comparaison des ratios	Comparaison des ratios	Régression	Régression	Méthode DEA, ACP	Analyse factorielle	Régression	Méthode DEA, ACP
Mesure de la PS	-Nombre de prêts en cours -Nombre de nouveaux emprunteurs -Nombre de déposants...	-Un indicateur synthétique qui mesure l'écart entre les clients de l'IMF et la moyenne de la population sur un certain nombre de caractéristiques.	- Six aspects de la portée sociale de Schreiner -ratio de "Average loan to GNP ratio per capita" - Taille moyenne du prêt	-3 mesures de la taille de prêt -Nombre, genre de clients -Méthodologie de crédit	- Taille du portefeuille -Nombre d'emprunteurs	-Pourcentage des femmes emprunteuses -Pourcentage de clients actifs dans les groupes -utilisation de critère de pauvreté pour cibler les clients -taille de prêt	Taille de prêt	-Nombre d'emprunteurs femmes
Mesure de la PF	Différents ratios financiers	Indice de dépendance vis à vis des subventions (SDI)	-Nombre des emprunteurs -Autosuffisance financière (FSS) -Autosuffisance opérationnelle (OSS) -Ratio de dépenses administratives -Rendement réel du portefeuille -Productivité des personnels	- Type, Age de l'institution -ROA . -Concurrence (concentration).	-Personnel (loan officier) -Charges opérationnelles -Produits des commissions et intérêts perçus	OSS	- ROA - FSS - OSS	- Personnel -Total actif -ROA
Résultat général sur la nature de la relation entre PS et PF	Arbitrage	Arbitrage	Arbitrage	Arbitrage	Arbitrage / complémentarité	Arbitrage/ complémentarité /	Arbitrage	Arbitrage/ complémentarité

Tableau 5 : Les explications possibles de ces principaux résultats empiriques des IMF

Surveys	Résultats
Navjas & al (1998)	<p>- Concentration de prêts sur le commerce et évolution du montant des prêts écartent l'organisation de sa mission initiale et de la clientèle cible. Les clients ne sont pas alors parmi les plus pauvres de Bolivie.</p> <p>-Une grande volonté de parvenir à une viabilité financière et c'est la transformation en banque qui a consolidé ce processus.</p> <p>*Réduction des coûts moyens d'exploitation par le renforcement des relations avec la clientèle, réalisation des économies d'échelle, l'officialisation des opérations, la réorientation vers des capitaux non subventionnées, augmentation du volume moyen des prêts et à l'allongement des échéances.</p> <p>*Faible niveau de défaillance dû à une technique de prêt qui incite fortement au remboursement</p> <p>*Maintenir l'équilibre entre les coûts et les risques à un niveau qui assure l'autonomie</p> <p>- Risque de perdre certains de ses clients les plus rentables sous l'effet d'une concurrence accrue</p>
Paxton (2002)	<p>-les ONG et les Banques appliquent les taux d'intérêts les plus élevés.</p> <p>-Bonne corrélation positive entre l'indicateur d'exclusion et le degré de dépendance de l'institution vis à vis des subventions</p> <p>-l'étude montre que les banques et le «crédit union» peuvent très bien avoir une clientèle importante parmi les exclus, et que les ONG avec le temps et de la rigueur peuvent s'affranchir progressivement d'un appui extérieur</p>
Woller & Schreiner (2002)	<p>-Il existe un arbitrage entre la PS et la PF mais il peut avoir une complémentarité entre ces deux dimensions en adoptant des stratégies appropriées (l'autosuffisance financière n'a pas besoin de diminuer quand la portée sociale augmente).</p> <p>-les déterminants de l'autosuffisance: réduire les dépenses administratives (incluant les salaires) et les coûts de production, augmenter la productivité du personnel et le taux d'intérêt et atteindre une taille significative.</p> <p>-la conclusion la plus notable dans cette étude est la relation inverse statistiquement significative entre la taille moyenne de prêt avec le PNB « the average loan size to GNP ratio » et l'autosuffisance financière</p>
Polanco (2005)	<p>-L'hypothèse testée est : « l'institution est profitable et autonome lorsqu'elle donne des prêts de grande taille ».</p> <p>-Les IMF sont entre 1 et 20 ans d'existence et c'est l'ancienneté de l'institution qui prévoit la taille de prêt.</p> <p>-Le statut de l'IMF (ONG ou institution financière), indépendamment d'être réglementée ou pas, n'a aucun effet sur la taille de prêt</p> <p>-la concurrence peut mener à des prêts de plus grands tailles et moins de portée sociale.</p>
Gutiérrez-Nieto & al (2005)	<p>-Sous le modèle de CCR, 2 IMF sont efficaces (ONG et IFB)</p> <p>-« effet statut »</p> <p>-« effet pays »</p>
Luzzi & Weber (2006)	<p>-le nombre de service offerts par les IMF influent négativement sur la PS et la PF.</p> <p>-la concentration sur des emprunteurs en milieu rural, l'augmentation des emprunteurs pauvres, le taux d'intérêt plafond et la concurrence réduisent la PF.</p>
Cull, Demirguc-Kunt & Morduch (2006)	<p>-L'âge et la taille des IMF sont sensiblement corrélés (faible) avec les mesures de la performance.</p> <p>- les prêteurs individuels sont les seuls dans l'étude qui ont réalisé un ROA positif alors les autres sont dépendant des subventions. Pourquoi ?</p> <p>*Les banques de village et les prêteurs de groupe servent les plus pauvres en octroyant des prêts de petite taille. Ainsi, les coûts sont plus élevés</p> <p>* les prêteurs individuels chargent les taux d'intérêt les plus élevés et assure une meilleure performance de remboursement.</p> <p>* les IMF sont entre 2 ans et 40 ans d'existence.</p> <p>-La relation simple entre la rentabilité et la taille moyenne de prêt est non significatif : « une taille plus grande de prêt implique une portée sociale moindre ».</p> <p>* Pour les prêteurs individuels : des dépenses de personnel consacrées pour identifier les emprunteurs dignes des prêts de plus grands taille rendent ces prêteurs moins susceptibles de servir les segments les plus pauvres</p> <p>*les plus grands prêteurs individuels et les prêteurs de groupe tendent à prolonger les prêts et à prêter moins fréquemment aux femmes.</p>
Cornée (2007)	<p>-Sous le modèle de CCR, 3 IMF sont efficaces (2 ONG et ICC) : application des prêts de petites tailles, structures de tailles modestes , faible coûts de transaction (couverture des charges opérationnelle + coût par emprunteur réduits), localisation géographique (milieu urbain) et bons résultats financiers</p> <p>-Sous le modèle BCC, 8 efficaces (la différence entre les deux modèles montre la présence d'inefficience d'échelle).</p> <p>- « Effet statut » : les ONG ont une orientation sociale et les IFNB, les banques et les autres ont une orientation de rentabilité financière</p>