

LES FACTEURS DÉTERMINANTS DE LA PERFORMANCE SOCIALE ET DE LA PERFORMANCE FINANCIÈRE DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE DANS LA RÉGION MENA : UNE ANALYSE EN COUPE INSTANTANÉE

Philippe ADAIR* et Imène BERGUIGA**

***Résumé** - La microfinance se développe progressivement dans la région du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord (MENA) à travers des institutions de microfinance (IMF) très variées. L'objectif de la plupart de ces IMF est de concilier la performance sociale (PS) qui vise à réduire la pauvreté et la performance financière (PF) qui vise à assurer une rentabilité pérenne. Y a-t-il arbitrage ou compatibilité entre ces deux types de performances ? Une analyse factorielle en coupe instantanée sur un échantillon de 51 IMF dans 9 pays de la région MENA examine la relation entre ces deux performances. Il n'y a pas d'arbitrage pour certaines IMF qui conjuguent les deux performances, dont les facteurs déterminants varient notamment selon le statut (ONG vs non ONG), la maturité, la méthodologie de prêt (solidaire vs individuel), la zone d'intervention (rurale vs urbaine), le niveau de transparence informationnelle, la localisation géographique et la réglementation des pays dans lesquels œuvrent ces IMF.*

Mots-clés : INSTITUTIONS DE MICROFINANCE, MENA, PAUVRETÉ, PERFORMANCE FINANCIÈRE, PERFORMANCE SOCIALE.

Classification JEL : C12, C21, D21, G21, I32, L25, L31

* ERUDITE, Université Paris-Est Créteil ; adair@univ-paris12.fr

** ERUDITE, Université Paris-Est Créteil ; imne068@yahoo.fr

INTRODUCTION

La Banque mondiale définit deux seuils de pauvreté internationale de 1\$ ou de 2\$ par jour et par tête (CGAP, 2003) et, 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 de pauvreté le plus sévère, dont le niveau de consommation est inférieur à 1\$ par jour.

Le taux de pauvreté de la région du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord (MENA), soit 16,9% en 2005 lorsque le seuil de pauvreté est fixé à 2\$ (Ravallion et Chen, 2008), est nettement plus faible que celui d'Asie du Sud (73,9%) et d'Afrique subsaharienne (72,9%), mais il recouvre des disparités importantes entre et au sein même de ces pays. En raison de la rapide croissance démographique, le nombre de pauvres n'a pas diminué en valeur absolue depuis 1990 et représentait environ 50 millions de personnes vivant avec moins de 2\$ par jour en 2005 (Banque mondiale, 2008). Pour ces pauvres, la microfinance peut constituer un moyen d'accéder aux financements et d'améliorer leurs conditions de vie : celle-ci se développe progressivement dans la région MENA à travers des institutions de microfinance (IMF) très variées (ONG, coopératives, institutions financières non bancaires et banques).

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 de la région MENA fournissent une illustration pertinente de ce débat et l'analyse de leur activité permet de répondre à la question : y a-t-il arbitrage ou compatibilité entre les deux types de performances?

La section 1 esquisse une brève revue de la littérature de la microfinance au regard des approches contrastées des *welfarists* et des *institutionalists*. La section 2 décrit les caractéristiques d'un échantillon de 51 IMF dans 9 pays de la région MENA et définit les variables identifiant chaque type de performance ainsi que la méthodologie utilisée dans cette étude. Deux variables proxies expriment la performance sociale, dont un nouvel indice de mesure de la portée sociale des IMF (*depth of outreach*). Des indicateurs financiers (rentabilité, gestion financière et efficacité opérationnelle) décrivent la performance financière. La section 3 présente les résultats d'une analyse factorielle en correspondances multiples appliquée à l'échantillon qui permet d'étudier la nature de la relation entre la PS et la PF. Dans la section 4, l'analyse en termes de *cluster* permet d'extraire les facteurs qui agissent à la fois sur les deux types de performances et varient selon le statut (ONG vs non ONG), la maturité, la méthodologie de prêt (solidaire vs individuel), la zone d'intervention (rurale vs urbaine), le niveau de transparence informationnelle, la localisation géographique et la réglementation des pays de ces IMF.

1. UNE BRÈVE REVUE DE LA LITTÉRATURE

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 *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.

Les *welfarists* se fondent sur la théorie de responsabilité sociale vis-à-vis de la clientèle afin de répondre à ses attentes (Carroll, 1979 ; Servet, 2007). Cette école de pensée évalue la performance de l'IMF du point de vue du client à avoir 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.

Les *institutionalists* 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 *institutionalists* 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" (Annexe 1) 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.

L'approche respective des *welfarists* et des *institutionalists* a fait l'objet d'un certain nombre de critiques. La première approche est confrontée au problème de viabilité et de pérennité induit par les subventions, la faiblesse des taux de remboursement et l'augmentation des coûts de fonctionnement ; la deuxième approche privilégie une clientèle de microentrepreneurs très proches de la ligne de pauvreté (2\$ par jour) auxquels sont appliqués des taux d'intérêt assez élevés pour assurer l'autonomie financière des IMF. Ce « schisme de la microfinance » (Morduch, 1998) renvoie à l'arbitrage entre le ciblage des pauvres et la rentabilité des IMF.

2. ÉCHANTILLON, VARIABLES ET MÉTHODOLOGIE

2.1. Sources et caractéristiques de l'échantillon

Les données utilisées proviennent de la base de données de *Microfinance Information Exchange (MIX)* qui recueille les informations les plus conséquentes sur 54 IMF dans 9 pays de la région MENA entre 1998 et 2008, avec un nombre d'observations qui varie selon les IMF. Ces informations, essentiellement d'ordre financier, sont parfois incomplètes. Pour cette raison, nous ajoutons des données provenant de six autres sources : de la Banque mondiale – *World Development Indicators (WDI)* et *World Governance Indicators (WGI)* – du Fond Monétaire International (*FMI*), de différents rapports récents de *Planet Rating*¹, de quelques rapports complémentaires de *MIX* sur la performance sociale « *Social performance Standards* » (*SPS*), de rapports annuels propres aux IMF ainsi que d'un questionnaire que nous avons élaboré et envoyé aux IMF, dont un peu plus de la moitié a répondu.

Tableau 1 : caractéristiques des pays étudiés en 2006

Pays	Population (millions)	RNB par habitant (PPA)	Population sous la ligne de pauvreté* (2\$/ jour)	Nombre des IMF	Nombre des emprunteurs dans ces IMF (milliers)	Taux de Pénétration**
<i>Egypte</i>	75, 498	4 940\$	33, 144 (43,9%)	27	694,918	2,10%
<i>Jordanie</i>	5, 924	4 840\$	415 (7%)	8	77,780	18,76%
<i>Liban</i>	4, 099	9 690\$	1, 176 (28,7%)	9	46,416	3,95
<i>Maroc</i>	31, 224	3 890\$	4, 465 (14,3%)	11	1, 045,310	23,41%
<i>Palestine</i>	4, 017	3 720\$	1, 655 (41,2%)	9	28,258	1,71%
<i>Syrie</i>	19, 929	4 110\$	8, 051 (40,4%)	6	46,065	0,57%
<i>Tunisie</i>	10, 327	6 640\$	681 (6,6%)	3	123,504	18,12%
<i>Yémen</i>	22, 389	2 120\$	10, 120 (45,2%)	14	36,918	0,36%
<i>Irak</i>	21,732	-	-	1	4,202	-

* Les données en italiques sont estimées selon le RNB par habitant et les données sur la pauvreté de chaque pays.

** Nombre des emprunteurs divisé par la taille de la population en dessous de la ligne de pauvreté de 2 \$ / jour.

En l'absence de données disponibles en 2006, celles de 2005 ont été retenues.

Source : *Benchmarking Arab microfinance (2008)*, *WDI (2006)*.

Nous avons sélectionné finalement les 51 IMF ayant les plus hauts niveaux de transparence informationnelle par rapport à leur performance sociale et financière (trois à cinq diamants). L'échantillon est alors composé de 13 IMF d'Égypte, 7 de Jordanie, 9 du Maroc, 1 de Tunisie, 6 du Yémen, 3 du Liban, 8 de Palestine, 2 de Syrie et 2 d'Irak (Annexe 2). Il couvre 3 pays d'Afrique du Nord et 6 pays du Moyen Orient.

Les pays du Moyen Orient souffrent d'une grande pauvreté contrairement aux pays d'Afrique du Nord : près de la moitié de la population du Yémen, de

¹ Parmi les différentes agences de notation, *Planet Rating* collecte pour chaque IMF évaluée un bilan et un compte de résultat complets.

Palestine et de Syrie est au-dessous de la ligne de la pauvreté (Tableau 1). Bien que le nombre des IMF soit très élevé en Egypte, seulement 2,1% de la population sous la ligne de la pauvreté de 2\$ par jour ont accès à ces institutions : ce taux de pénétration reste très faible quoique supérieur à celui du Yémen. Le Maroc a le taux de pénétration le plus élevé avec un nombre significatif d'IMF et la Tunisie a le taux de pauvreté le plus faible (6,6%). Le RNB par habitant en parité de pouvoir d'achat au Liban est le plus élevé de la région MENA.

2.2. Mesure des variables

Deux catégories d'indicateurs ont été utilisées pour chaque IMF. La première estime la performance sociale (PS), la seconde mesure la performance financière (PF).

2.2.1. Les indicateurs de la performance sociale

En l'absence d'indicateurs sociaux harmonisés au niveau mondial, des proxys sont employés par les IMF, qui mesurent essentiellement leur portée sociale en termes de degré ou en termes d'étendue. Les deux indicateurs publiés par le *MIX* sont « le nombre des emprunteurs » et le « montant moyen du prêt par emprunteur » qui sont cependant, des proxys discutables. L'hypothèse relative au premier proxy est que l'IMF qui octroie des prêts à un grand nombre d'emprunteurs joue un rôle important dans la réduction de la pauvreté, mais la plupart de ces emprunteurs ne sont pas nécessairement des pauvres (Daley-Harris, 2004).

Concernant le deuxième proxy, l'hypothèse est que plus le montant moyen du prêt par emprunteur est faible, plus l'IMF sert les pauvres. Cependant, ce proxy est mesuré en une unité monétaire qui diffère d'un pays à un autre. Pour une comparaison inter-pays, il vaut mieux utiliser ce proxy d'une manière relative (Morduch, 2000) en le divisant par le Revenu National Brut par habitant (RNB). Toutefois, le RNB par habitant excède dans certains pays le revenu du seuil de pauvreté (Schreiner, 2001), ce qui implique que ce ratio ne représente plus le bon proxy.

Pour résoudre ce problème de revenu, nous avons comparé le montant moyen du prêt par emprunteur (AL) aux revenus correspondant aux deux seuils de pauvreté (1\$ et 2\$ par jour), puis nous avons construit un indice de la portée sociale *depth of outreach* noté DEP qui identifie plus précisément la clientèle ciblée par l'IMF (Encadré 1). Cet indice est une variable qualitative à trois modalités correspondant aux 3 catégories de clientèle ciblées par l'IMF : très pauvres (DEP1), pauvres (DEP2) et non pauvres (DEP3).

La PS peut être évaluée par une autre dimension : l'analyse de l'impact du microcrédit sur les clients (*impact assessment*). Cependant, les études d'impact sont longues, compliquées, et coûteuses. Les résultats des études réalisées au Maroc (*Al Amana, Zakoura, FONDEP*), en Tunisie (*Enda*), en Egypte (*FDF*), en Palestine (*Asala, UNRWA*) et en Jordanie sont assez sembla-

bles malgré les différences socio-économiques entre les pays (FEMIP, 2007). Ils concluent à un impact positif sur l'individu à partir du moment où il devient client à l'IMF, aussi bien que sur le revenu du ménage et de la microentreprise ; l'impact sur l'emploi est cependant faible car l'accès au microcrédit ne permet généralement pas aux microentreprises de recruter des employés supplémentaires.

Encadré 1 : indice de la portée sociale (*Depth of outreach*)

Depth of outreach (DEP) =

- 1 si $AL < SP_1$: l'IMF cible les très pauvres.
- 2 si $SP_1 < AL < SP_2$: l'IMF cible les pauvres.
- 3 si $AL > SP_2$: l'IMF cible les non pauvres.

AL : montant moyen de prêt par emprunteur divisé par le RNB annuel par habitant.

SP₁ : 1^{er} seuil de pauvreté (1\$ par jour) en fonction de RNB = 366\$/RNB annuel par habitant.

SP₂ : 2^{ème} seuil de pauvreté (2\$ par jour) en fonction de RNB = 732\$/RNB annuel par habitant.

Hamed (2004) a étudié (grâce à un modèle logit) l'effet de la participation à l'IMF *Zakoura* au Maroc sur la croissance du revenu des microentrepreneuses, soit un échantillon de 205 clientes ayant au moins deux ans d'ancienneté et de 111 non-clientes qui n'avaient pas encore pu bénéficier de leur premier prêt. L'étude souligne bien l'impact de l'effet d'appartenance à l'IMF sur la croissance du revenu, mais elle met aussi en évidence la dilution de cet effet au fur et à mesure du développement de la microentreprise et de l'ancienneté dans le programme de microcrédit ; elle identifie d'autres déterminants tels que le niveau initial de pauvreté des clientes, leurs connaissances managériales et un certain niveau de dynamisme entrepreneurial (mesuré par le nombre d'innovations et d'investissement réalisés, l'exercice d'une deuxième activité, etc). Cette étude confirme alors l'impact positif du microcrédit non seulement sur le revenu de microentreprise mais aussi sur les femmes emprunteuses. Grâce au microcrédit, ces femmes peuvent réaliser des activités productives multiples et diversifier leurs sources de revenu mieux que les hommes (Soulama, 2005).

Ainsi, nous ajoutons la dimension de l'impact (*impact assessment*) sur les femmes emprunteuses à notre analyse à travers un deuxième proxy de la PS : « le pourcentage des femmes emprunteuses » (FE).

2.2.2. Les indicateurs de la performance financière

La 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. Nous avons choisi comme premier

indicateur de la PF le rendement des actifs (ROA), qui est une mesure générale de la rentabilité et qui reflète aussi bien la marge de profit que l'efficacité de l'institution. Cependant, l'intérêt de ce ratio dans la prise de décisions financières est limité et les gestionnaires cherchent plutôt à savoir si leurs institutions disposent des ressources financières suffisantes pour continuer à servir leur clientèle.

Bien qu'il n'inclue pas les subventions lors de son calcul, le ROA n'est pas réajusté au niveau des coûts des ressources. Les IMF disposent d'emprunts à taux subventionnés (inférieurs au taux du marché) qui réduisent les charges financières et par conséquent le résultat net augmente. Ces IMF peuvent être alors fortement subventionnées et réaliser en même temps une forte rentabilité. Il semble logique que plus une IMF réussit à accroître ses revenus en imposant des taux d'intérêt assez élevés à ses clients et moins elle doit recevoir de subventions d'un bailleur de fonds. Cependant, certaines IMF appliquent des taux d'intérêt qui ne leur permettent pas de couvrir leurs coûts, ce qui les oblige à demander constamment des subventions. Elles risquent aussi le non remboursement de la part de clients qui perçoivent les crédits comme des dons et peuvent alors devoir se tourner vers une clientèle plus rentable.

Tableau 2 : indicateurs de performance sociale et financière

Dimensions	Indicateurs	Définition des indicateurs
Performance sociale	<i>Depth of outreach</i> (DEP)	AL/ SP1, SP2 en fonction du RNB
	<i>Impact assessment</i> (FE)	Pourcentage des femmes emprunteuses
Performance financière	Rentabilité des actifs (ROA)	Résultat net d'exploitation après impôt/ total moyen de l'actif
	Ratio d'autosuffisance financière (FSS)	Produits financiers ajustés/ (charges financières + dotations nettes aux provisions pour prêts irrécouvrables + charges d'exploitation) ajustées
	Productivité du personnel (PP)	Nombre d'emprunteurs actifs/ nombre d'employés

Source : composé par nos soins.

Pour ces différents raisons, nous avons recours à un indicateur de gestion financière qui est le ratio d'autosuffisance financière (FSS). Ce ratio, accompagné du ROA permet de bien suivre et évaluer la situation et la progression de l'institution vers la viabilité et la rentabilité. C'est un meilleur indicateur de la capacité de croissance de l'IMF sans recourir aux subventions. Cependant, il nécessite une comptabilité extrêmement détaillée et harmonisée pour l'ensemble des institutions. Ce qui n'est pas le cas des IMF de l'échantillon à cause de l'imprécision des rapports financiers et de l'hétérogénéité dans la présentation des états financiers. Le calcul de ce ratio nécessite des approximations (Annexe 3).

Au-delà des subventions, pour mieux comprendre comment une institution réalise des profits (ou des pertes), l'analyse prend également en

considération un autre indicateur de performance tel que la productivité de son personnel. Nous analysons ainsi la PF des IMF selon plusieurs dimensions qui sont généralement retenues en microfinance, la rentabilité, la gestion financière, et l'efficacité opérationnelle (tableau 2).

2.3. Méthodologie

Une analyse en coupe instantanée de l'année 2008, fondée sur l'analyse factorielle en correspondances multiples (ACM), suivie d'une classification automatique, permet d'élaborer une typologie des IMF de la région MENA selon leurs caractéristiques saillantes. Cette analyse consiste à synthétiser l'ensemble des variables par un petit nombre de facteurs. Chaque facteur représente un groupe de variables liées entre elles : chaque groupe de variables caractérise un groupe d'individus et chaque groupe d'individus rassemble les individus types d'un groupe de variables (Escofier et Pagès, 2008). L'ACM permet également de traiter à la fois des variables quantitatives et qualitatives afin de rendre les données homogènes : les variables quantitatives ont été décomposées en deux ou trois classes et sont ainsi transformées en variables qualitatives (tableau 3).

Tableau 3 : décomposition des variables actives

Les variables de la performance sociale									
Femmes Emprunteuses (3 classes)					Depth of outreach (3 classes)				
Ident	Modalités	Libellé	Effectif	%Total	Ident	Modalités	Effectif	% Total	
FE1	0%-50%	Faible	15	29%	DEP1	Très pauvres	6	12%	
FE2	50%-67%	Plus des femmes	10	22%	DEP2	Pauvres	25	49% ²	
FE3	67%-100%	Exclusif	25	49%	DEP3	Non pauvres	20	39%	
Les variables de la performance financière									
Autosuffisance Financière (2 classes)					Return On Assets (2 classes)				
Ident	Modalités	Libellé	Effectif	%Total	Ident	Modalités	Libellé	Effectif	%Total
FSS1	< 100%	Non autosuffisante	17	33%	ROA1	< 0%	Non rentable	15	29%
FSS2	> 100%	Autosuffisante	34	67%	ROA2	> 0%	Rentable	36	71%
Productivité du Personnel (2 classes)									
Ident	Modalités	Libellé	Effectif	%Total					
PP1	7-125	Moins productif	27	53%					
PP2	125-297	Plus productif	24	47%					

Source : composé par nos soins.

² Le nombre d'IMF qui ciblent les pauvres est égal au nombre d'IMF qui touchent exclusivement les femmes. Mais il ne s'agit pas des mêmes IMF. Les IMF qui ciblent les pauvres ne sont pas forcément les mêmes que ceux qui touchent exclusivement les femmes.

En moyenne, les deux tiers de la clientèle des IMF de l'échantillon sont constitués principalement de femmes. La décomposition de la variable « pourcentage de femmes emprunteuses » (FE) en trois classes s'avère adéquate. Au seuil strictement inférieur à 50%, les IMF ciblent plus les hommes, à un seuil supérieur, les IMF privilégient la cible des femmes et de manière quasi exclusive à partir d'un taux de 67%. La moitié des IMF de l'échantillon (49%) ciblent quasi exclusivement les femmes.

Un ratio d'autosuffisance financière (FSS) supérieur ou égal à 100% signifie qu'une IMF autosuffisante génère suffisamment de revenus de ses opérations pour couvrir l'ensemble des charges sans avoir recours aux subventions, tandis qu'un FSS inférieur à 100% indique que l'IMF est non autosuffisante financièrement et qu'elle a besoin de financement externe. Ainsi, 33% des IMF de l'échantillon ne sont pas autosuffisantes financièrement.

La variable « Productivité du Personnel » (PP) varie d'une IMF à une autre et la comparaison est difficile en l'absence de standards de la productivité ; mais plus cet indicateur est élevé, plus l'IMF est productive. Cette variable a été découpée en 2 classes : les IMF de l'échantillon sont considérées comme plus productives lorsqu'elles réalisent une productivité supérieure à la moyenne (125 emprunteurs par employé) et moins productives dans le cas contraire. Plus que la moitié des IMF de l'échantillon (53%) sont moins productives.

Selon les mesures standards, un ROA respectivement supérieur ou inférieur à 0% indique que l'IMF est rentable ou non rentable. Plus de deux tiers des IMF de l'échantillon sont rentables.

3. LES RÉSULTATS : LA RELATION ENTRE LA PERFORMANCE SOCIALE ET LA PERFORMANCE FINANCIÈRE

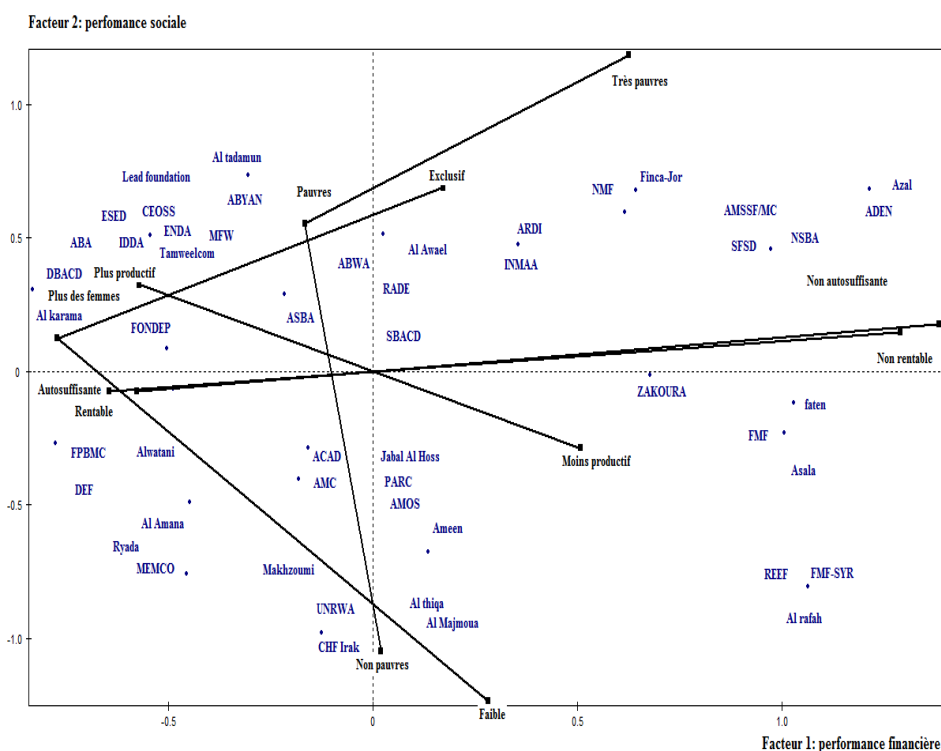
Les trois premiers axes factoriels de l'ACM correspondent à 71,98 % de l'inertie (Annexe 4). L'interprétation de ces trois facteurs nécessite de procéder en deux étapes. Dans un premier temps, nous analysons la contribution des modalités aux facteurs à travers leurs valeurs-test : une modalité est d'autant plus significative sur un axe que sa valeur-test³ est grande. Puis dans un second temps, nous nous appuyons sur les contributions les plus fortes des individus (les IMF) à la formation des axes.

Nous limitons ici l'analyse factorielle au plan 1-2 qui est le plus interprétable (graphique 1). D'une part, l'axe 1 oppose les modalités ROA1, PP1 et FSS1 aux modalités ROA2, PP2 et FSS2. Cette nette opposition concerne essentiellement la rentabilité, la productivité du personnel et la gestion financière qui constituent les déterminants de la performance financière. Cet axe peut être alors interprété comme l'axe de la performance financière ; il distingue les IMF financièrement performantes (*Tamweelcom, Enda, Al Tadamun,*

³ Une valeur-test supérieure à 2 en valeur absolue indique que la modalité correspondante est significativement différente du centre de gravité.

CEOSS, MFW, RYADA, etc.) des IMF qui ne le sont pas (FINCA-Jor, Aden, Asala, NSBA, Zakoura etc.). D'autre part, l'axe 2 oppose les modalités FE1 et DEP3 aux modalités FE3 et DEP1, c'est-à-dire les non pauvres et les très pauvres ainsi que le genre masculin ou féminin. Il permet de caractériser les IMF selon les deux dimensions de la performance sociale : la portée sociale (*depth of outreach*) et l'impact (*impact assessment*). L'axe 2 peut être interprété alors comme l'axe de la performance sociale. Les IMF les plus socialement performantes qui ciblent les très pauvres et exclusivement les femmes sont *Abyan*, *Azal*, *NMF*, *Aden*, *Al Awael* et *Al Tadamun* alors que les IMF non socialement performantes sont *RYADA*, *Al-thiqa*, *Ameen*, *Al Majmoua*, *MEMCO*, *Makhazoumi*, etc.

Graphique 1 : représentation des modalités et des IMF dans le plan 1-2



L'interprétation du plan 1-2 met en évidence la relation entre la performance financière et la performance sociale qui esquisse une typologie des IMF en 4 catégories.

La première catégorie rassemble 13 IMF (sur un échantillon total de 51) à la fois financièrement et socialement performantes. *Al Tadamun* et *Abyan* sont d'une part les IMF les plus performantes socialement en s'orientant vers les très pauvres et en ayant un impact positif sur les femmes (ciblage exclusif) et d'autre part, les plus performantes financièrement en réalisant une certaine

rentabilité, en restant autosuffisantes financièrement, et en ayant des personnels très productifs (tableau 4). Ces IMF sont les plus performantes au regard des deux types de performances.

Tableau 4 : caractéristiques des IMF les plus performantes

Nom	Indicateurs de la performance sociale		Indicateurs de la performance financière		
	FE	DEP	PP	ROA	FSS
<i>Al Tadamun</i>	100%	Très pauvres	133	7,89%	111,25%
<i>Abyan</i>	100%	Très pauvres	296	21,54%	184,80%

Source : Composé par nos soins.

La deuxième catégorie identifie 14 IMF socialement mais non financièrement performantes comme *SBACD*, *NSBA* et *Aden*. Pour rester socialement performantes, ces IMF doivent être financièrement performantes, car une IMF qui vise un grand nombre de très pauvres sans être financièrement viable ne peut pas subsister longtemps.

La troisième catégorie, composée de 18 IMF, couvre les IMF qui ne sont ni socialement ni financièrement performantes : *FMFI-SYR*, *AMC*, *Al Majmoua* et *Al-thiqa* par exemple, ciblent une population non pauvre alors que *Zakoura*, *AMOS*, *FMF* et *Jabal Al Hoss* s'intéressent aux hommes pauvres sans pour autant atteindre la PF escomptée. Ces IMF doivent réexaminer leurs activités afin d'assurer leur survie.

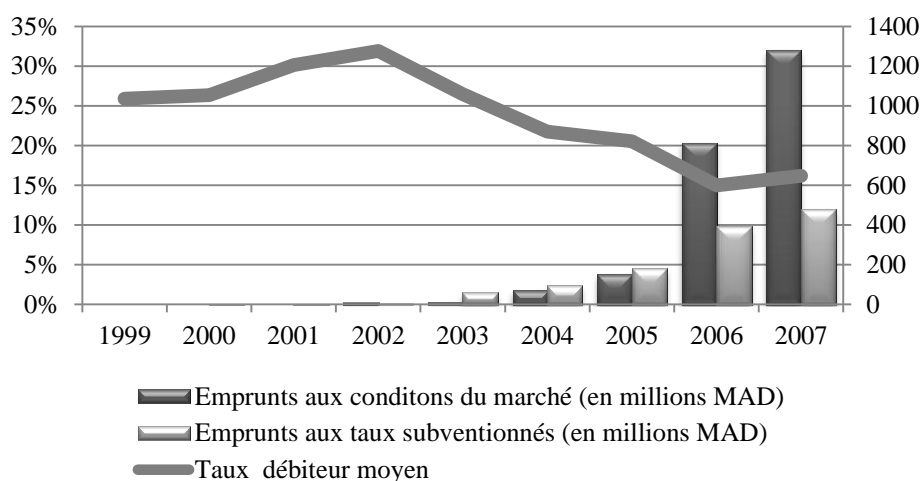
La quatrième catégorie concerne 6 IMF financièrement mais non socialement performantes. Certaines réalisent une forte performance financière tout en ciblant les femmes mais privilégient les non pauvres : *DEF* et *Alwatani* par exemple, touchent respectivement 59,06% et 85,26% des femmes non pauvres alors que *Al Amana*, *Ameen*, *RYADA* et *MEMCO* s'intéressent plus aux hommes qu'aux femmes. Ces IMF peuvent améliorer leur PS en s'orientant plus vers les pauvres et en particulier les femmes tout en gardant une PF acceptable.

Al Amana, par exemple, est une ONG mature (créée en 1997 au Maroc) qui a commencé à réaliser un résultat positif à partir de l'année 2000 (graphique 2). Bien qu'elle soit autosuffisante financièrement depuis 2000 et qu'elle remplace un pourcentage élevé de ses emprunts aux taux subventionnés par des capitaux levés sur le marché financier, cette IMF demeure subventionnée. Cela peut être expliqué par la baisse de son taux prêteur moyen (débiteur) de 32% en 2002 à 15% en 2006. Cette IMF doit alors augmenter ce taux afin d'être complètement indépendante des subventions.

Les résultats de l'analyse en coupe instantanée illustrent les approches respectives des *welfarists* et des *institutionalists*. Ainsi, l'arbitrage entre la PS et la PF est respectivement illustré par la deuxième catégorie (14 IMF) et la

quatrième catégorie (7 IMF) ; cependant, les 13 IMF de l'échantillon relevant de la première catégorie montrent la compatibilité des deux performances.

Graphique 2 : évolution des emprunts aux conditions du marché et aux taux subventionnés, et du taux débiteur



Source : composé par nos soins.

4. LES FACTEURS DÉTERMINANTS DE LA PERFORMANCE SOCIALE ET DE LA PERFORMANCE FINANCIÈRE

4.1. Effet « statut institutionnel »

Pour exercer son activité dans un cadre légal, l'IMF doit se doter d'un statut de personne morale. Selon le *MIX*, les IMF sont classées en six catégories : des ONG (à but non lucratif), des coopératives de crédit, des institutions financières non bancaires (IFNB), des banques, des banques rurales (caisses villageoises) et autres. Les objectifs de leur lancement, les règles de leur fonctionnement et le comportement de leurs propriétaires permettent de distinguer ces différentes organisations.

Conformément à son appellation, le statut des ONG est cohérent avec la mission de la microfinance (Boyé et *al.*, 2006). Ces organisations sont au contact des populations les plus défavorisées et les plus isolées ; elles mettent l'accent sur leur mission sociale au-delà de leur performance financière, car elles sont enregistrées comme des organisations à but non lucratif. Elles ne disposent pas de propriétaires dans le sens conventionnel du terme. Leurs fondateurs s'associent pour offrir des biens et services à ceux qui deviendront membres de l'organisation ou de la collectivité. Elles peuvent développer des activités commerciales servant leur objectif social, mais personne n'a le droit de recevoir de bénéfice : celui-ci doit rester au sein de l'ONG pour lui permettre de poursuivre son activité de transformation de ses ressources sous forme de petits

crédits destinés aux plus pauvres, ou il peut être reversé à des ONG ayant un but similaire.

De même, les mutuelles ou les coopératives sont sans but lucratif et fondées sur des principes d'union, de solidarité et d'entraide mutuelle. Elles sont gérées par leurs propres membres qui en sont les actionnaires et les propriétaires, chacun possédant une part égale aux autres. Leur principal objectif est de collecter l'épargne qu'elles transforment sous forme de crédits. L'épargne constitue dans ce cadre une partie de la garantie demandée à l'emprunteur. Cependant, la priorité donnée à l'épargne tend à orienter ces organisations vers les populations ayant une capacité d'épargne (agriculteurs, commerçants...) en excluant dans une certaine mesure les populations très pauvres.

Les IFNB et les banques (y compris les banques rurales⁴/caisses villageoises), sont des sociétés à capitaux privés formées par des investisseurs actionnaires qui fournissent des biens et des services et qui partagent les bénéfices qu'elles réalisent.

Les IFNB sont des établissements financiers qui offrent des services semblables à ceux d'une banque : elles octroient des crédits mais ne collectent pas les dépôts (sauf pour certaines d'entre elles). Elles sont soumises à des conditions de constitution du capital et elles sont contrôlées par une agence publique. Ces institutions sont accréditées sous une catégorie distincte : compagnies d'assurances, établissements de crédit-bail et de leasing, sociétés financières et de participation, etc. C'est la structure du capital qui détermine l'objectif de ces institutions : certaines ONG se transforment en IFNB pour amener plus de capitaux en fonds propres. Ses premiers fondateurs partagent ou cèdent le contrôle de l'institution aux nouveaux actionnaires qui vont vraisemblablement fixer, en priorité, leur objectif sur la mission financière. Afin de poursuivre la mission sociale dans l'IFNB, les premiers fondateurs de l'ONG doivent être actionnaires à hauteur de 20% à 30% dans la nouvelle institution car un problème de gouvernance peut se manifester lorsqu'il y a un équilibre entre les deux objectifs social et financier (Drake et Rhyne, 2002).

Contrairement aux IFNB qui ont des compétences restreintes en termes de produits financiers (épargne et crédit), les banques peuvent effectuer toutes les opérations bancaires (émission et gestion de moyens de paiement, opérations de virements de fonds internationaux...). Elles sont régies par une loi bancaire qui exige des normes relatives à la qualité du portefeuille et impose une réglementation stricte.

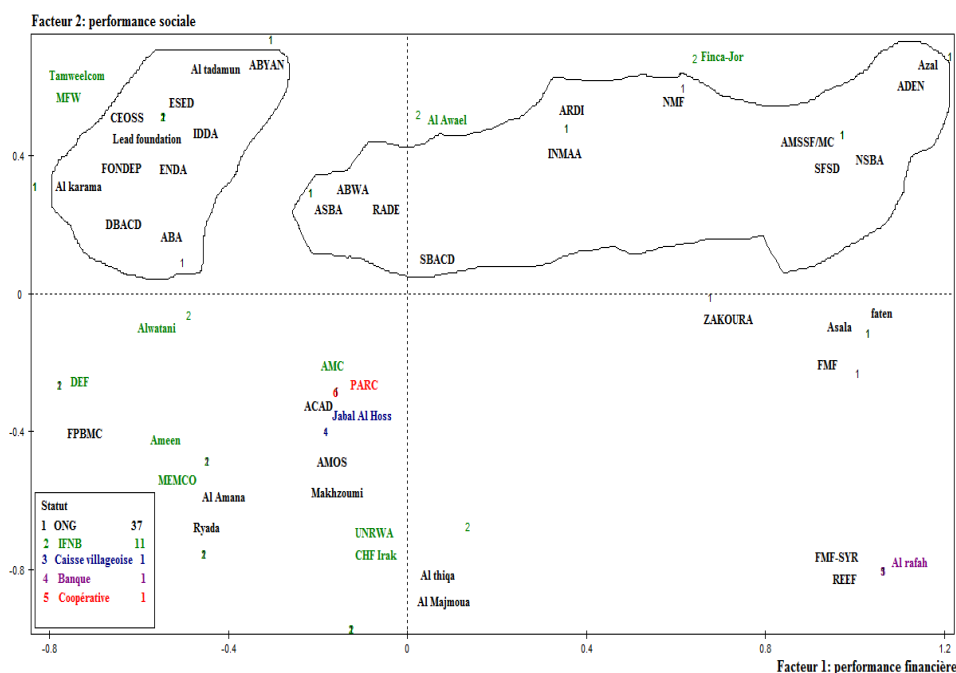
L'objectif principal des IFNB et des banques est la réalisation de bénéfices et la distribution des dividendes à leurs actionnaires. Ces institutions sélectionnent leur clientèle en ciblant leurs meilleurs clients auxquels elles accordent des financements plus élevés.

⁴ Selon le *MIX*, il s'agit des institutions bancaires ciblant les clients qui vivent et qui travaillent dans des zones non urbaines et qui sont en général engagées dans des activités agricoles.

Au regard de ces différents statuts, les ONG ont un avantage comparatif en ce qui concerne la capacité à atteindre les plus pauvres (Dichter, 1996). Les ONG sont-elles plus ou moins socialement performantes que les non ONG (coopératives, IFNB et banques) dans la région MENA ?

Notre échantillon est composé de 37 ONG, 11 IFNB, 1 banque, 1 caisse villageoise et 1 coopérative de crédit. En remplaçant les IMF par leur statut institutionnel dans le plan 1-2 de l'analyse factorielle, un effet « statut » apparaît et plus précisément un effet « ONG » (graphique 3). L'analyse *cluster* montre un large regroupement des ONG socialement performantes (23 IMF sur 37). Les autres ONG dont l'orientation est plutôt sociale que financière, *AMOS*, *Zakoura*, *FMF* et *Al Amana*, qui ciblent plus les hommes pauvres ainsi que *Makhazoumi*, *Asala*, *Faten* et *ACAD* qui s'intéressent désormais plus aux femmes, ne sont pas socialement performantes. Le type de statut institutionnel influence alors l'orientation de l'IMF qui cible en priorité des ménages au-dessous des deux seuils de pauvreté et qui vise un meilleur impact social. Ces résultats confirment bien l'effet « ONG » mis en avant par l'approche *welfarists* et identifié par les travaux de Cornée (2007) et de Gutierrez-Nieto et al. (2005) dont les analyses recourent à une méthode différente.

Graphique 3 : représentation de l'effet « statut ONG »



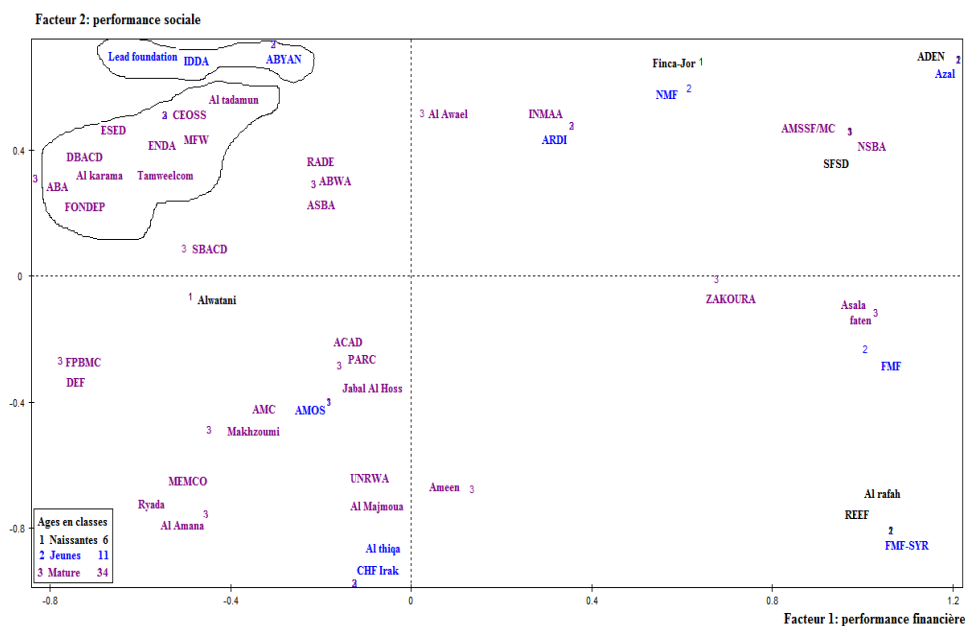
4.2. Effet « âge »

La microfinance, comme toute activité humaine, est assujettie à un apprentissage. Il semble logique de penser que plus une IMF mûrit, plus elle

acquiert de l'expérience, mieux elle parvient à gérer ses coûts et à mettre en place de meilleurs mécanismes de gestion du risque et plus elle atteindra ses objectifs, et par la suite elle sera plus performante socialement tout en étant financièrement performante.

Le « cycle de vie » de l'IMF représente une voie idéale pour atteindre l'équilibre financier et par la suite la pérennité, grâce à la transformation d'une institution d'appui en une véritable institution d'intermédiation financière, en considérant l'accès à l'autonomie financière comme une fonction décroissante des subventions (Otero et Rhyne, 1994, in Labie, 1996). Ainsi, au cours du cycle de vie de l'IMF, différentes variables devraient évoluer positivement : le statut, la clientèle, les sources de financement, la méthodologie pour la prestation de services financiers, la gestion financière, l'autonomie et le personnel (Otero et Drake, 1993 ; in Labie, 1996 ; Counts et *al.*, 2006).

Graphique 4 : représentation de l'effet « âge »



Les IMF matures de l'échantillon sont-elles plus ou moins performantes que les autres IMF ?

Selon le *MIX*, une IMF est considérée comme « mature » lorsqu'elle a plus de 8 ans d'existence, « jeune » si elle a entre 5 et 8 ans et « naissante » si elle a moins de 5 ans. L'échantillon est composé alors de 34 IMF matures, 11 jeunes et 6 naissantes. Certaines IMF matures sont à la fois socialement et financièrement performantes alors que d'autres IMF ne le sont pas (graphique 4) : 5 IMF sur un échantillon de 34 IMF matures sont performantes uniquement dans la dimension financière, moins du quart le sont dans la dimension sociale

exclusivement et environ le tiers dans aucune dimension. Néanmoins, il existe trois IMF exceptionnelles, *Abyan*, *Lead Foundation* et *IDDA*, qui sont jeunes et qui ont réussi à être performantes dans les deux dimensions. Bien que ces trois IMF n'aient pas attendu la maturité pour être globalement performantes, elles peuvent témoigner du lien positif qui peut exister entre l'âge et la performance. De plus, certaines IMF naissantes comme *Al rafah* et *REEF* ne sont performantes dans aucune dimension alors que d'autres comme *Aden* et *FINCA-Jor* ne sont performantes que dans la dimension sociale. Il est possible que ces IMF deviennent performantes dans les deux dimensions avec l'ancienneté. Nos résultats semblent confirmer alors la relation entre l'âge et la performance, et par conséquent la possibilité d'une complémentarité entre les deux approches des *welfarists* et des *institutionalists* avec l'âge de l'IMF. Cet effet positif de l'âge a été également souligné par Paxton (2002), Olivares-Polonco (2005) et Cull *et al.* (2006) mais contredit par Gutiérrez-Nieto *et al.* (2007). Il est possible que la définition de la maturité diffère d'un auteur à un autre et même de celle de *Benchmarking (MIX)* qui demeure critiquable : au Maroc, par exemple, une IMF est considérée viable à partir de 5 ans et non pas 8 ans.

Toutefois, une question se pose pour les autres IMF de l'échantillon : pourquoi *Makhazoumi*, *Ameen* et *Al Majmoua* au Liban, *Asala*, *ACAD*, *PARC*, *UNRWA* et *FATEN* en Palestine ne sont-elles pas performantes, bien qu'elles soient matures ?

4.3. Effet « méthodologie de prêt »

Les IMF peuvent être classées selon trois approches en matière de prêts (Christen *et al.*, 1994) : les prêts individuels, les prêts aux groupes de solidarité et les prêts aux banques villageoises.

Dans le cadre des prêts individuels, un individu peut décrocher un crédit s'il présente des garanties suffisantes et/ ou s'il est recommandé par un client de l'institution en qui elle a confiance. Bien qu'il soit très risqué, ce type de crédit repose sur un contrat à incitation implicite (incitation dynamique) qui est le refinancement de l'emprunteur si celui-ci rembourse. Ce contrat implicite est identique à celui entre une banque et un client (Tedeschi, 2000 ; Egli, 2004) qui repose sur deux hypothèses : premièrement, si l'emprunteur fait défaut, il ne peut pas emprunter à nouveau ; deuxièmement, en cas de remboursement, l'institution offre la possibilité d'avoir accès à des prêts plus importants.

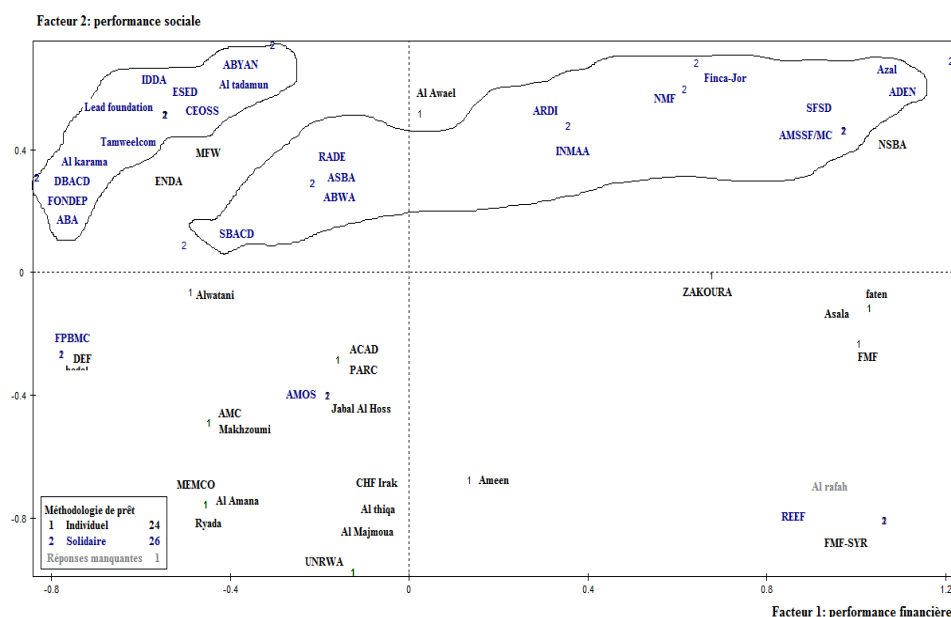
Le prêt aux groupes de solidarité est un regroupement de prêts qui sont accordés individuellement et directement de la part de l'institution à chaque membre du groupe. En revanche, la garantie du remboursement fournie pour l'ensemble de ces prêts est collective : si un membre ne parvient pas à rembourser, ce sont les autres membres qui doivent payer son prêt à sa place. La garantie de remboursement, généralement appelée « caution solidaire », est constituée par cette forte pression sociale qui s'exerce sur les membres du groupe et qui les incite à honorer leur engagement et à se surveiller entre eux.

Par ailleurs, le prêt au groupe est plus avantageux que le prêt individuel (Stiglitz, 1990 ; Conning, 1990 ; Besley et Coate, 1995 ; De Aghion et

Morduch, 2000) en termes de performance. D'une part, les rôles de sélection et de surveillance (*monitoring*) sont transférés du prêteur au groupe solidaire alors qu'ils sont du ressort du prêteur dans le cadre d'un prêt individuel. Le groupe solidaire permet alors de réduire les coûts engendrés par l'intermédiation. D'autre part, la responsabilité commune dans le prêt au groupe affecte la disposition des agents à rembourser, car une sanction sociale peut être appliquée par le groupe au membre défaillant. De plus, les membres du groupe vont exercer des activités différentes dont les rendements et les risques ne sont pas a priori corrélés. Contrairement au prêt individuel, le mécanisme du groupe solidaire induit une réduction du risque de défaut par de simples processus d'incitation au remboursement et de diversification.

Les institutions qui octroient des prêt de groupe sont plus performantes socialement que celles qui octroient du prêt individuel car elles arrivent à cibler une large clientèle à travers de leurs groupes qui sont constitués généralement de 3 à 10 personnes.

Graphique 5 : représentation de l'effet « prêt solidaire »



A la différence du prêt aux groupes de solidarité, les prêts aux banques villageoises sont octroyés à un groupe de plus de 10 personnes. Ce dernier type de prêt est pratiqué par une seule IMF de notre échantillon : *Jabal Al Hoss*. Toutefois, les prêts individuels et solidaires sont accordés par l'ensemble des IMF de l'échantillon en même temps et les proportions de ces deux types de prêt changent d'une IMF à une autre. En revanche, 26 IMF sur 50 octroient principalement des prêts solidaires, dont 11 IMF sont à la fois socialement et

financièrement performantes et 12 IMF sont socialement performantes (graphique 5).

Un effet « prêt solidaire » a été identifié, ce qui renforce bien cette innovation technique mise en avant par les *welfarists*. Cependant, l'impact des prêts individuels sur la performance des IMF est négatif dans les deux dimensions sociale et financière : près des deux tiers des IMF qui octroient des prêts individuels ne sont ni financièrement ni socialement performantes. La plupart des travaux qui ont étudié l'impact de la méthodologie de prêt sur la performance des IMF (Cull et *al.*, 2007 ; De Aghion et Morduch, 2005 ; Mersland et Oustein Strom, 2009) ont montré que le prêt solidaire a un impact positif sur la PS et négatif sur la PF de l'IMF et vice-versa pour le prêt individuel. Nos résultats s'écartent de ces travaux sur deux points : aucune relation n'existe entre le prêt individuel et la performance et une influence positive du prêt solidaire se manifeste non seulement sur la PS mais aussi sur la PF de l'IMF.

4.4. Effet « zone d'intervention »

Historiquement, afin de pallier la déficience des banques commerciales en zone rurale, les IMF ont été encouragées à intervenir dans ces zones où la majorité de la pauvreté mondiale se trouve. Cependant, la pauvreté a été aussi observée dans les zones urbaines. Dès lors que les IMF sont réparties dans toutes les zones, il importe de distinguer entre les IMF opérant en zone rurale et celles opérant en zone urbaine. Les IMF en zone rurale visent les petits paysans ou les personnes possédant une petite activité de transformation alimentaire ou un petit commerce, plus précisément, les très pauvres (1\$ par jour et par personne) et sont confrontées à trois difficultés. La première difficulté est la faible capacité de la population des zones rurales à intégrer les mécanismes d'épargne et de crédit monétaires. La deuxième difficulté est que cette population est constituée d'agriculteurs soumis à l'instabilité et aux aléas de la production agricole qui peuvent engendrer un taux de remboursement faible. La troisième difficulté est que les charges d'exploitation des IMF rurales sont naturellement plus élevées en raison de la dispersion géographique de leurs clients.

Dans les IMF urbaines, le coût par emprunteur est plus faible et la productivité du personnel est plus élevée car dans ces zones la clientèle est plus concentrée et diversifiée : petits commerçants, prestataires de services, artisans, vendeurs de rue, et les très pauvres demeurent faiblement desservis à cause de l'éloignement des implantations de ces IMF.

La plupart des IMF de notre échantillon interviennent dans le milieu rural et urbain en même temps. 24 des 45 IMF interviennent majoritairement dans le milieu urbain. Près de la moitié de ces IMF sont financièrement performantes et plus de la moitié est socialement performante ; cela peut être expliqué par la diversification de leurs portefeuilles de dettes et d'actifs en intervenant aussi dans des zones rurales. L'intervention majoritaire dans des zones urbaines ne constitue pas alors un frein à l'atteinte de la performance sociale.

Bien que l'intervention en milieu rural doive être un facteur déterminant de la performance sociale, 15 IMF sur 21 IMF intervenantes majoritairement en milieu rural (*ACAD, PARC, Faten et Asala* en Palestine, *Al Majmoua au Liban, FMFI-SYR et Jabal Al Hoss* en Syrie et *AMOS et Zakoura* au Maroc) n'ont pas réussi à atteindre cette performance. Pourquoi les plus pauvres sont-ils alors marginalisés par ces IMF, bien qu'elles n'aient pas abandonné les régions rurales ?

Selon l'analyse cluster, nos résultats confirment l'effet positif de ciblage d'une clientèle urbaine non seulement sur la PF mais aussi sur la PS et confortent ainsi la prépondérance de l'approche des *institutionalists*. Par ailleurs, Mersland et Oustein Strom (2009) soulignent cet effet sur le rendement du portefeuille (élevé) de l'IMF en l'expliquant par les meilleures opportunités d'affaires offertes par les zones urbaines par rapport aux zones rurales.

4.5. Effet « transparence informationnelle »

Dans la littérature comptable et financière, les entreprises performantes sont les plus transparentes car elles sont intéressées à révéler les conditions de leur réussite. Ce raisonnement peut être étendu à la microfinance et la question se pose alors : les IMF les plus performantes sont-elles alors les plus transparentes ? Les IMF ont besoin de publier des informations fiables autant pour leurs responsables que vis-à-vis de bailleurs de fonds externes afin d'attirer des capitaux privés. Cette publication, suivie d'une notation des IMF, imposent une discipline du marché au sein des IMF en révélant des nouvelles informations et en encourageant une meilleure gestion (Hartarska, 2005).

Tableau 5: niveaux de transparence informationnelle

Niveaux	Publications
Niveau 1	Informations générales
Niveau 2	Niveau 1 et <i>données sur la portée sociale et l'impact</i> (au minimum 2 années consécutives de données)
Niveau 3	Niveaux 1-2 et <i>données financières</i> (au minimum 2 années consécutives de données)
Niveau 4	Niveaux 1-3 et <i>états financiers audités</i> (au minimum 2 ans d'états financiers audités, y compris les opinions et les notes des auditeurs)
Niveau 5	Niveaux 1-4 et <i>données ajustées</i> (telles que les cotes d'évaluation/notation, l'obligation de diligence et d'autres analyses ou études comparatives des <i>benchmarking</i>)

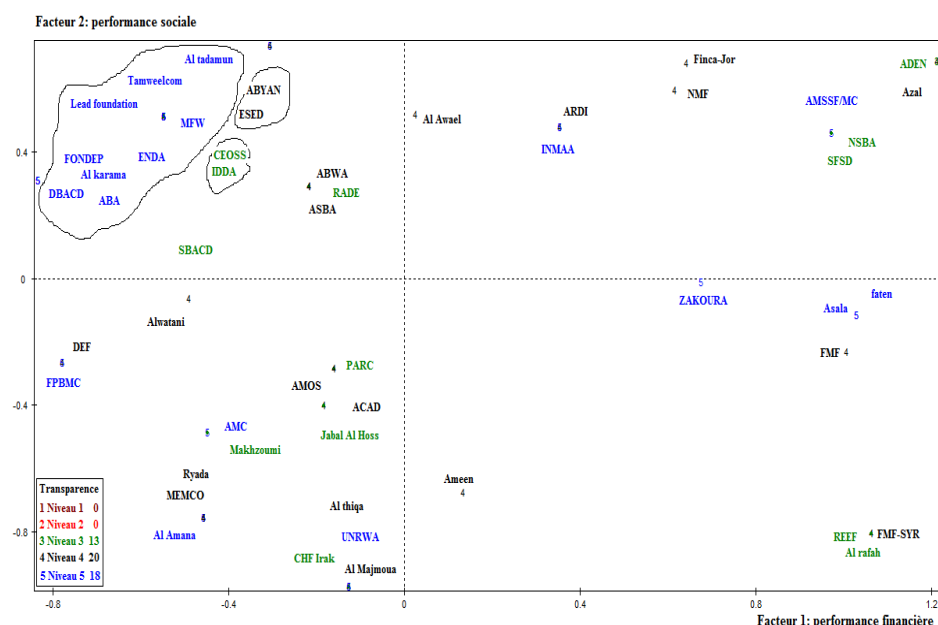
Source : MIX (2008).

Pour ces raisons, le MIX vise à promouvoir la transparence et l'amélioration des standards comptables des activités de microfinance, à développer un marché de l'information transparente pour lier les IMF à travers le monde avec les investisseurs et bailleurs de fonds et à favoriser les échanges et les flux d'investissements. Les agences de notation spécialisées dans la notation des IMF (*MicroRate, Planet Rating, Microfinanza Rating...*) sont aussi apparues ces dernières années afin de combler le besoin d'une meilleure divulgation de l'information. Contrairement aux agences de notation classiques qui notent le

taux de risque des dettes émises, les agences de notation de la microfinance notent la performance globale des IMF en termes de portée sociale et de viabilité financière.

Selon le *MIX*, les niveaux de transparence de l'information sont organisés selon une échelle de « diamants ». Plus une IMF a de diamants, plus elle est transparente par rapport à sa performance sociale et financière (tableau 5).

Graphique 6 : représentation de l'effet « transparence informationnelle »



Le plus haut niveau (cinq diamants) indique que l'IMF a déjà mis sur le site ses états financiers audités et ses informations ajustées, c'est-à-dire a publié ses états financiers audités, les notations externes, les études de *Benchmarking*⁵ et d'autres informations. Plus du tiers des IMF de notre échantillon ont atteint ce niveau, dont la moitié sont performantes à la fois financièrement et socialement (graphique 6). Ces IMF qui sont auditées et qui ont fait l'objet d'une notation, sont encouragées à envoyer leurs rapports au *MIX* pour être mieux classées. Trois quarts des IMF performantes financièrement exclusivement, comme *Alwatani*, *DEF*, *RYADA* et *MEMCO*, sont classées au quatrième niveau de transparence. L'objectif premier de ces IMF est d'attirer des capitaux privés. La transparence gagne alors en importance au sein de la microfinance dont les institutions sont financièrement performantes, pour que celles-ci puissent trouver des sources de financements externes et des investisseurs à vocation commerciale et ainsi financer leur croissance.

⁵ Ces études s'appuient sur la comparaison des performances pour développer la concurrence et l'innovation dans les IMF, notamment en termes des meilleures pratiques.

4.6. Effet « pays »

Selon des études antérieures (Luzzi et Weber, 2006 ; Gutiérrez-Nieto, 2005), les IMF opérant dans différents pays s'adaptent à l'environnement dans lequel elles travaillent. La localisation d'une IMF influe-t-elle sur la nature de sa performance sociale et financière?

L'analyse *cluster* identifie les pays dont les IMF sont performantes soit socialement, soit financièrement, ou les deux à la fois. Bien que l'échantillon soit biaisé par un grand nombre des IMF d'Égypte (13) et par une seule IMF de Tunisie, la plupart de ces IMF sont à la fois financièrement et socialement performantes contrairement à celles de la Palestine, du Liban, d'Irak ou de la Syrie. Cependant, toutes les IMF du Yémen ne sont performantes que du point de vue de la dimension sociale alors que plus de deux IMF sur trois en Jordanie sont financièrement performantes.

Ces différences de performances sont dues non seulement à l'hétérogénéité des IMF au sein d'un même pays mais principalement à l'environnement concurrentiel des IMF et aux effets macroéconomiques (tableau 6) et politiques que l'on observe dans ces divers pays. Un effet « pays » peut être identifié et confirme bien les résultats de Gutiérrez-Nieto et al. (2005).

Tableau 6 : indicateurs macroéconomiques des pays étudiés en 2008

Pays	Égypte	Jordanie	Liban	Maroc	Palestine	Syrie	Tunisie	Yémen	Irak
Taux de croissance de la population (1998-2008)	1,83	1,84	0	1,02	2,92	2,76	1,06	2,76	2,35
Taux de croissance du RNB en PPA par tête (1998-2008)	4,88	6,49	4	5,65	(-4,11)	2,89	4,83	2,72	-
Population urbaine en 2008 (%)	42,3	78,8	86,9	60	-	53,8	65	30,1	66,6
Alphabétisation des adultes en 2008 (%)	72,7	93,8	89,7	56,4	-	80,8	78,3	60,4	79,5
Instabilité politique en 2008 (%)	22,90	33,00	3,8	29,10	7,10	26,7	54	5,70	0,4
Taux de croissance de l'Instabilité politique (1998-2008)	3,6	1,9	22	4,5	0,2	2	0,3	23,8	32,1
Solidarité institutionnelle en 2009	1,31	1,63	0,94	1,26	-	1,62	1,94	2,67	-
Solidarité traditionnelle en 2009	3,24	3,5	3,76	3,24	-	3,5	2,5	3,5	-
Concurrence au sein du système bancaire en 2009	2	3	3	2	-	1	3	4	-

Source : WDI (1998, 2008), WGI (1998, 2008), IPD⁶ (2009) et UNESCO (2008).

⁶ *Institutional Profiles Database* est une base de données sur les caractéristiques institutionnelles de différents pays en développement et développés. Ces caractéristiques sont présentées par des indicateurs notés de 1 (très faible) à 4 (très élevé)

Une forte solidarité institutionnelle assurée par l'Etat et les institutions privées couvre la population du Yémen et explique la performance sociale des IMF. Cependant, près des trois quarts de cette population se situent dans des zones rurales où elle est géographiquement dispersée et souffre d'analphabétisme. Cela réduit la productivité du personnel, engendre des coûts très élevés des IMF situées dans ces zones et limite la performance financière des IMF. De plus, la faiblesse du contrôle de l'autorité gouvernementale, le risque d'attentats terroristes et les troubles civils – entre les groupes extrémistes, les groupes tribaux, les anciens combattants de la guerre civile au Yémen Sud et les entités gouvernementales – alimentent l'instabilité de ce pays tant sur le plan politique que sur celui de la sécurité.

Le Maroc et la Tunisie disposent d'une législation spécifique pour le microcrédit qui permet aussi à la compétition entre les IMF de se développer dans un climat favorable. En effet, ces deux pays ont créé une loi unique en 1999 pour les quelques IMF présentes sur leur territoire. Ces lois fixent le montant maximum des prêts, le plafond des taux d'intérêt débiteurs et interdisent la collecte des dépôts. En Tunisie, les associations autorisées à accorder le microcrédit bénéficient de l'exonération d'impôt sur les bénéfices, d'intérêts et de TVA liés aux crédits et des primes d'installation et de fonctionnement par dossier de crédit. Les IMF marocaines bénéficient aussi d'une exonération fiscale sur 5 ans; l'atteinte de leur viabilité ayant été fixée à 5 ans. Cependant, cette réglementation au Maroc a des conséquences indésirables et nuisibles sur certaines IMF comme *AMSSF/MC*, *Zakoura* et *ARDI*. En l'absence de normes prudentielles établies et appliquées et d'une centrale des risques, la banque centrale estime que 40% des clients ont souscrit des prêts en 2008 dans au moins deux IMF. Cette multiplication des prêts croisés peut engendrer une dégradation de la qualité du portefeuille et par conséquent réduit la performance des IMF.

La Jordanie est caractérisée par des IMF qui doivent faire le choix entre la finance islamique et la finance commerciale pour exercer leurs activités de prêts. En conséquence, ces IMF ne peuvent pas exploiter pleinement le potentiel du marché.

La microfinance n'a pas pu se développer normalement en Palestine, au Liban et en Irak dont l'environnement politique est instable.

En Palestine, le RNB par habitant a baissé en moyenne de 4,1% de 1998 à 2008, ce qui tend à engendrer un nombre accru de pauvres. La deuxième Intifada (2000-2005) a provoqué en Palestine d'importants dégâts et une grave crise économique qui ont rendu l'activité de crédit de plus en plus indispensable et, en même temps, menacent la survie même des IMF dans un contexte à haut risque.

Au Liban, après une période de stabilité et de développement de la microfinance faisant suite à la fin de la guerre civile et le retrait d'Israël du Liban-Sud en mai 2000, le conflit israélo-libanais en juillet 2006 a causé de

profonds dommages aux IMF du Liban-Sud et a accentué la solidarité traditionnelle assurée par les familles et les institutions locale informelles.

En Irak, la violence contre les forces de la coalition a rapidement conduit à une guerre asymétrique entre les insurgés, l'armée américaine et le nouveau gouvernement irakien. Cette violence demeure et constitue un frein important au développement du secteur de la microfinance. Pour ces trois pays, l'absence du cadre réglementaire et d'aide gouvernementale a renforcé les dommages et découragé les opérateurs et les organisations internationales de soutenir ces IMF.

En Syrie, le secteur bancaire est très peu développé, l'accès aux services financiers est très limité et le microcrédit est demeuré longtemps quasi inexistant. Néanmoins, l'activité de microfinance a démarré récemment dans les zones rurales, grâce à l'*United Nation Development Program* (UNDP). Les IMF *FMFI-SYR* et *Jabal Al Hoss* ont été créées respectivement en 2003 et en 2000 et il est possible que la faiblesse de leur performance sociale et financière en 2008 soit due à un effet « âge » ou à un effet « réglementation » (Annexe 5).

CONCLUSION

Les résultats de cette étude renvoient aux approches respectives des *welfarists* et des *institutionalists* en identifiant des IMF socialement performantes, des IMF financièrement performantes et enfin des IMF à la fois socialement et financièrement performantes. Par delà l'arbitrage entre ces deux performances, une convergence possible existe pour certaines IMF de la région MENA et principalement pour les IMF égyptiennes. Différents facteurs externes et internes, dont certains sont soutenus par les *institutionalists* et les *welfarists*, déterminent cette convergence. Les facteurs internes à l'IMF sont d'une part d'ordre social, relatifs à la portée sociale et à l'impact (prêts solidaires, incitations dynamiques...) et, d'autre part, d'ordre financier relatifs à la rentabilité, la productivité du personnel et l'autosuffisance financière. Les autres facteurs externes sont le statut institutionnel, l'âge, la transparence informationnelle et les effets macroéconomiques, réglementaires et politiques des pays. Cependant, ce dernier effet (pays) demeure le facteur prédominant qui explique la non performance de certaines IMF. D'autres facteurs, identifiés dans d'autres travaux avec des méthodes d'analyses différentes, ont été testés sur l'échantillon. Ces facteurs apparaissent soit corrélés entre eux, soit non significatifs. Le statut juridique (réglementation) des IMF est hétérogène et il varie selon le statut institutionnel et les pays des IMF de la région MENA : ce qui explique le lien négatif entre la réglementation et la performance pour la plupart des IMF. Aucune relation n'apparaît entre les zones d'intervention (rurales vs urbaines), le prêt individuel, et la performance des IMF; cela peut être dû à l'intervention simultanée de la plupart des IMF dans les deux zones et à la diversification des portefeuilles de prêt. En considérant ces facteurs comme des variables continues, des relations avec la performance peuvent se révéler à l'étude de leurs évolutions dans le temps.

Les relations possibles entre PS et PF, déduites de notre analyse en coupe instantanée, peuvent indiquer un lien positif, négatif ou encore neutre. L'examen de ces relations selon une dimension temporelle et l'étude de l'interaction de ces deux types de performances à l'aide d'un modèle à équations simultanées pourraient permettre d'apporter des réponses aux questions suivantes : la performance sociale est-elle l'origine ou la conséquence de la performance financière et comment interagissent-elles? Les IMF deviennent-elles plus ou moins socialement et financièrement performantes avec le temps?

ANNEXE 1

Les 11 principes clés de la microfinance adoptés par les leaders du G8 (Group of Eight)

- 1- Les pauvres ont besoin de toute une gamme de services financiers et non pas seulement de prêts.
- 2- La microfinance est un instrument puissant de lutte contre la pauvreté
- 3- La microfinance est le moyen de mettre des systèmes financiers au service des pauvres.
- 4- Il est nécessaire d'assurer la viabilité financière des opérations pour pouvoir couvrir un grand nombre de pauvres.
- 5- La microfinance implique la mise en place d'institutions financières locales permanentes.
- 6- Le microcrédit n'est pas toujours la solution.
- 7- Le plafonnement des taux d'intérêt peut nuire à l'accès des pauvres aux services financiers.
- 8- Les pouvoirs publics doivent faciliter la prestation de services financiers, mais non les fournir directement.
- 9- Les financements bonifiés des bailleurs de fonds doivent compléter les capitaux du secteur privé, ils ne doivent pas les remplacer.
- 10- Le manque de capacités institutionnelles et humaines constitue le principal obstacle.
- 11- L'importance de la transparence des activités financières et des services d'information.

Source: GGAP (2004)

ANNEXE 2

Présentation de l'échantillon étudié en 2008

Pays	Egypte	Jordanie	Maroc	Tunisie	Yémen	Liban	Palestine	Syrie	Irak	Total
Nombre d'IMF	13	7	9	1	6	3	8	2	2	51
Noms des IMF ayant répondu au questionnaire	ABA, NSBA, Al Tadamun, DBACD, Lead Foundation, ASBA, FMF	DEF, MFW, MEMCO, Alwatani,	AMOS, AMSSF/MC, ARDI, FBPMC, INMAA, Zakoura		Aden	Al Majmoua, Ameen, Makhzoumi	Asala, FATEN, UNRWA, RYADA, REEF			
Taux de réponse	7	4	6	0	1	3	5	0	0	26
Noms des IMF n'ayant pas répondu au questionnaire	SBACD, RADE, CEOSS, ESED, ABWA, IDDA	AMC, Tamweelcom, FINCA-Jor	Al Amana, Al Karama, FONDEP	Enda	NMF, Al-Awael, Azal, Abyan, SFSD		ACAD, Al rafah, PARC,	FMFI-SYR, Jabal Al Hoss	Al-thiqa, CHF-Irak	
Taux de non réponse	6	3	3	1	5	0	3	2	2	25

ANNEXE 3

Ratio d'autosuffisance financière

Selon le *MicroBanking Bulletin* (MBB), le FSS se calcule de la façon suivante :

$$FSS = \frac{PF, \text{ ajustés}}{(CF + DNPPI + CE) \text{ ajustées}}$$

PF : produits financiers ajustés du coût de l'inflation.

CF : charges financières ajustées du coût de l'inflation et du coût des fonds subventionnés.

DNPPI : dotations nettes aux provisions pour prêts irrécouvrables ajustées de différents ratios de portefeuille à risque (PAR à plus de 91-180-365 jours).

CE : charges d'exploitation ajustées des subventions en nature concernant le personnel, le loyer, le transport, les matériels et les fournitures, etc.

La structure des coûts d'une IMF a tendance à suivre l'évolution de l'inflation, ce qui oblige à une évolution semblable au niveau de la valeur nominale de revenus. L'IMF doit faire payer alors le coût de l'inflation à l'emprunteur à travers un taux d'intérêt suffisamment élevé pour générer les profits nécessaires à l'accroissement de la valeur de son patrimoine. Cependant, les taux d'inflation des pays de la région MENA sont faibles en 2007 et aucun ajustement du coût de l'inflation n'a été effectué.

Etant donné que les différents ratios de PAR et les subventions en nature n'ont pas été comptabilisées pour la plupart des IMF de notre échantillon, seul l'ajustement du coût des fonds subventionnés a été réalisé. En effet, il s'agit d'un coût supplémentaire qui a été rajouté pour tout endettement à un taux d'intérêt inférieur à celui du marché. Ce coût est égal à la différence entre les charges d'intérêts aux taux du marché et les charges d'intérêts aux taux subventionnés. Mais, la détermination du taux du marché à appliquer dépend du choix du mode de financement des IMF qui puisse remplacer les fonds subventionnés ; les taux applicables peuvent être alors le taux de crédit interbancaire, le taux moyen des dépôts dans les banques commerciales, le taux d'intérêt principal sur les crédits commerciaux ...

En l'absence de données détaillées pour la plupart des IMF de l'échantillon, nous avons recouru à des approximations fondées sur les hypothèses qui suivent.

Hypothèse 1 : le taux d'intérêt payé par l'IMF sur ses dettes est un taux moyen déterminé en divisant le total des charges financières par l'ensemble des dettes de l'IMF.

Hypothèse 2 : le taux d'intérêt payé par l'IMF si elle n'avait pas accès aux fonds subventionnés est le taux sur les dépôts⁷ (*deposit rate*) de la base de données du FMI.

Hypothèse 3 : si le taux d'intérêt payé par l'IMF est inférieur ou égal au taux sur les dépôts, les dettes de l'IMF sont à taux concessionnels. L'ajustement est égal à la différence entre ces deux taux d'intérêt multiplié par les dettes.

Hypothèse 4 : si le taux d'intérêt payé par l'IMF est supérieur au taux du marché, les dettes de l'IMF sont à taux commerciaux. Aucun réajustement n'est effectué car l'IMF a des dettes commerciales.

Le montant des charges d'intérêts aux taux du marché est obtenu alors en multipliant le total des dettes de l'IMF par le taux sur les dépôts. Les charges financières payées par l'IMF représentent celles des dettes à taux concessionnels.

ANNEXE 4

Présentation des valeurs propres

Numéro	Valeur propre	Pourcentage	Pourcentage cumulé
1	0,4301	30,72	30,72
2	0,3100	22,14	52,86
3	0,2527	18,12	70,98
4	0,1568	11,20	82,18
5	0,1388	9,91	92,09

⁷ *MicroBanking Bulletin* emploie ce type de taux sur les dépôts comme coût théorique du marché.

ANNEXE 5
Caractéristiques des IMF
(statut, réglementation, pays, âge, méthodologie, zones et transparence)

Nom des IMF	Nombre des IMF	Statut (ONG, Coop., banques, IFNB, autres)	Réglementation	Pays	Age	Méthodologie de prêt	Zone d'intervention	Transparence informationnelle
IMF socialement et financièrement performantes								
<i>Enda, Al-Tadamun, Abyan, Lead Foundation, DBACD, ARDI, Al Karama, ESED, FONDEP, MFW, Tamweelcom, CEOSS, IDDA</i>	13	ONG (11) ⁴	Non réglementées (10) Réglementation favorable : Maroc (2), Tunisie (1).	Egypte (7)	Matures (10)	Solidaire (11)	Rurale (6) Urbaine (6)	Niveau 5 (9)
IMF socialement mais non financièrement performantes								
<i>SBACD, INMAA, NSBA, ASBA, RADE, Aden, Asal, NMF, ABWA, FINCA-Jor, Al-Awael, ARDI, AMSSF, SFSO</i>	14	ONG (12)	Non réglementées (10)	Yémen (5) Egypte (5) Maroc (3)	Mature (8)	Solidaire (12)	Urbaine (7)	Niveau 4 (7)
IMF non socialement ni financièrement performantes								
<i>FMFI-SYR, Al Majmoua, REEF, CHF-Irak, AMC, UNRWA, Asala, FATEN, Mahazouni, RIADA, PARC, ACAD, Al rafah, Al-thiga, FMF, Jabal Al Hoss, Zakoura, Ameen</i>	18	ONG (11)	Non réglementées (8) Réglementation moins favorable : Egypte (1) Réglementation non favorable : Liban (1) et Palestine (4), Irak (1)	Palestine (3) Liban (5) Syrie (2) Irak (2)	Matures (10)	Individuel (10)	Rurale (11)	Niveau 4 (7)
IMF financièrement mais non socialement performantes								
<i>RIADA, FBPMC, DEF, MEMCO, Al Amanat, Abwatani</i>	6	IFNB (3) ONG (3)	Non réglementées (3) Réglementation favorable : Maroc (2)	Jordanie (3) Syrie (1) Egypte (1)	Matures (6)	Individuel (6)	Urbaine (5)	Niveau 4 (4)

Les chiffres entre parenthèses indiquent le nombre des IMF.

REFERENCES

- Banque mondiale, 2008, *Rapport sur la pauvreté au Moyen-Orient et en Afrique du Nord*, Washington D.C., USA.
- Besley T., Coate S., 1995, « Group lending, repayment incentives and social collateral », *Journal of Development Economics*, 46, 1-18.
- Boyé S., Hajdenberg J. et Poursat C., 2006, *Le guide de la microfinance, microcrédit et épargne pour le développement*, Editions d'Organisations, Paris.
- Cornée S., 2007, « Une proposition d'évaluation conjointe des performances sociales et financières en microfinance », *Document de travail SPI 3*, CERISE.
- Conning J., 1990, "outreach, sustainability and leverage in monitored and peer-monitored lending", *Journal of Development Economics*, 60, 51-77.
- Counts A., Zafar R., Connor E., 2006, "Factors that Contribute to Exponential Growth: Case Studies for Massive Outreach to the Poor and Poorest", in Daley-Harris and Awimbo (Eds), 41-93.

- Cull R., Demirguc-Kunt A., Morduch J., 2006, "Financial performance and outreach: a global analysis of leading microbanks", *Policy Research Working Paper Series* 3827, The World Bank.
- Daley-Harris S., 2004, *State of the Microcredit Summit Campaign Report 2004*, Microcredit Summit Campaign: Washington, D.C., USA.
- Daley-Harris S. and Awimbo A. (Eds), 2006, *More Pathways out of Poverty*, Kumarian Press.
- De Aghion B.A, Morduch J., 2005, "*The Economics of Microfinance*", MIT Press.
- Dichter T. W., 1996, "Questioning the future of NGOs in microfinance", *Journal of International Development*, 8 (2), 259-269.
- Drake D., Rhyne E. (Eds), 2002, *The Commercialization of Microfinance*, Accion International (Organization), Stylus Pub Llc.
- Egli D., 2004, "Progressive lending as an enforcement mechanism in microfinance programs", *Review of Development Economics*, 8 (4), 505-520.
- FEMIP, 2008, A review of the economic and social impact of microfinance with analysis of options for the Mediterranean Region, rapport final, April, European Investment Bank, Luxembourg.
- Ghatak M. and Guinnane T., 1999, "The Economics of Lending with Joint Liability: Theory and Practice". *Journal of Development Economics*, 60, 195-228.
- Escofier B., Pagès J., 2008, *Analyses factorielles simples et multiples : Objectifs, méthodes et interprétation*, Dunod, 4^{ème} édition.
- Gutiérrez-Nieto B., Serrano-Cinca C., Molinero C. M., 2005, « Microfinance Institutions and Efficiency », *Omega International Journal of Management Science*, 35, 131- 142.
- Gutiérrez-Nieto B., Serrano-Cinca C., Molinero C. M., 2007, "Social efficiency in microfinance institutions", *Journal of the Operational Research Society*, November, 1-16.
- Hamed Y., 2004, *Microcrédit et financement de la microentreprise au Maghreb*, Thèse de Sciences économiques, Université Paris 12.
- IPD, 2009, *Institutional Profiles Database*.
- Labie M., 1996, « Perspective d'autonomie et pérennisation des systèmes financiers », *Revue Tiers-Monde*, 145, janvier - mars, 85 - 97.
- Luzzi Ferro G., Weber S., 2006, "Measuring the performance of microfinance institutions", *Microfinance and public policy*, 153-169, Palgrave MacMillan.

- Mersland R., Øystein Strøm R., 2009, "Performance and governance in microfinance institutions," *Journal of Banking and Finance*, vol. 33 (4), 662-669.
- MicroRate & Inter-American Development Bank, 2003, « Indicateurs de Performance pour les Institutions de Microfinance », *Guide Technique*, Sustainable Development Department Micro, Small and Medium Enterprise Division, Washington D. C., USA.
- Morduch J., 1998, "Does Microfinance Really Help the Poor? New Evidence from Flagship Programs in Bangladesh", *Working Papers* 198, Princeton University.
- Morduch J., 1999b, "The Microfinance Promise", *Journal of Economic Literature*, XXXII, 1569-1614.
- Morduch J., 2000, "The microfinance schism", *World Development*, 28 (4), 617-629.
- MIX & Sanabel, 2008, *Benchmarking microfinance 2006*, www.mixmbb.org
- MIX Market, 2008, *Microfinance Information Exchange*, www.mixmarket.org
- Planet finance, www.planetfinancegroup.org
- Ravallion M., Chen S., 2008, « The developing world is poorer than we thought, but no less successful in the fight against poverty », *Policy Research Working Paper 4703*, World Bank Development Research Group.
- Olivares-Polanco F., 2005, "Commercializing Microfinance and Deepening outreach? Empirical Evidence from Latin America", *Journal of Microfinance*, 7 (2), 47-69.
- Soulama S., 2005, "*Microfinance, pauvreté et développement*", Agence Universitaire de la Francophonie, Archives contemporaines.
- Schreiner M., 2001, "Seven Aspects of Loan Size", *Journal of Microfinance*, 3(2), 27-47
- Servet J.M., 2009, « Responsabilité sociale versus performances sociales en microfinance », *Revue Tiers Monde*, 197, janvier-mars 2009, 5-146.
- Stiglitz J.E., 1990, "Peer Monitoring and credit Markets", *World Bank Economic Review*, 3, Septembre, 351-366.
- Tedeschi A.G., 2006, "Here today, gone tomorrow: can dynamic incentives make microfinance more flexible?", *Journal of development economics*, 80, 84-105.
- UNESCO, www.portal.unesco.org
- Woller G. M, Dunford C., Woodworth W., 1999, "Where to microfinance?", *International Journal of Economic Development*, 1, 29-64.

**FACTORS DETERMINING SOCIAL PERFORMANCE AND
FINANCIAL PERFORMANCE OF MICRO FINANCE INSTITUTIONS
FROM THE MENA REGION: A CROSS-SECTION ANALYSIS**

Abstract - *Microfinance is gradually developing in the Middle East and North Africa (MENA) region through a variety of microfinance institutions (MFIs), and the goal of most of these institutions is to achieve the best performance, which can be reached once an MFI is able to reconcile its social performance (SP), by reducing poverty, and its financial performance (FP), by trying to be profitable and sustainable. Is there a trade-off between these two performances or are they compatible? Following a cross-section factor analysis, we examine the relationship between SP and FP on a sample of 51 MFIs in 9 selected countries of the MENA region: There is no trade-off for some MFIs, which achieve both performances; the determinants vary according to the status (NGO vs. non NGO), maturity, credit methodology (collective vs. individual), intervention areas (rural vs. urban), level of information disclosure, location and regulations of the countries wherein MFIs operate.*