

# Les facteurs déterminants de la performance sociale et de la performance financière des institutions de micro finance dans la région MENA : une analyse en coupe instantanée

Philippe ADAIR<sup>1</sup> et Imène BERGUIGA<sup>2</sup>, *ERUDITE*, Université Paris 12

## Résumé

La micro finance se développe progressivement dans la région du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord (MENA) à travers des institutions de micro finance (IMF) très variées. L'objectif de la plupart de ces IMF consiste à atteindre la meilleure performance possible ; celui-ci peut être réalisé en conciliant 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 29 IMF dans 8 pays de la région MENA examine la relation entre ces deux performances. Il n'y a pas d'arbitrage pour la plupart des IMF qui conjuguent les deux performances, dont les facteurs déterminants varient notamment selon le statut (ONG vs. non ONG), la maturité, la localisation géographique et la réglementation des pays dans lesquels œuvrent ces IMF.

**Mots clés :** analyse factorielle, coupe instantanée, institutions de micro finance, MENA, pauvreté, performance financière, performance sociale.

## 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. It can be reached once a 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 29 MFIs in 8 selected countries of the MENA region: There is no trade-off for most MFIs, which achieve both performances; the determinants vary according to the status (NGO vs. non NGO), maturity, location and regulations of the countries wherein MFIs operate.

**Keywords:** Cluster, cross-section, factor analysis, financial performance, Microfinance Institutions, MENA, poverty, social performance.

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

## 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. Cependant, 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 micro finance peut constituer un moyen d'accéder aux financements et d'améliorer leurs conditions de vie : celle-ci se

---

<sup>1</sup> adair@univ-paris12.fr

<sup>2</sup> imne068@yahoo.fr

développe progressivement dans la région MENA à travers des institutions de micro finance (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 micro finance au regard des approches contrastées des *welfarists* et des *institutionalists*. La section 2 décrit les caractéristiques d'un échantillon de 29 IMF dans 8 pays de la région MENA et définit les variables identifiant chaque type de performance ainsi que la méthodologie utilisée dans cette étude. Deux proxies expriment la performance sociale, dont un nouvel indice de mesure de la portée sociale des IMF (*depth of outreach*). Des indicateurs financiers (rentabilité, efficience, productivité et qualité du portefeuille) 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 localisation géographique et la réglementation des pays de ces IMF.

## 1. Une brève revue de la littérature

La micro finance 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 micro finance 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 (Caroll, 1979 ; Servet, 2007). Cette école de pensée évalue la performance de l'IMF du point de vue du client à travers la portée sociale (*outreach*) et l'analyse d'impact (*assessment impact*) : 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 micro finance comme un moyen clé pour réduire la pauvreté des plus pauvres. Bien qu'elle insiste sur la gestion rationnelle des ressources et n'exclut 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" (*best practices*) 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 micro finance 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 micro finance.

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 a pour clientèle de prédilection les micro-entrepreneurs 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 micro finance » (Morduch, 1998) renvoie à l'arbitrage entre le ciblage des pauvres et la rentabilité des IMF.

## 2. Echantillon, variables et méthodologie

### 2.1. Sources et caractéristiques de l'échantillon

Les données utilisées proviennent de la base de données de *Micro finance Information Exchange (MIX)* qui recueille les informations les plus conséquentes sur 1347 institutions fin 2008 dans le monde. Ces informations, essentiellement d'ordre financier, peuvent couvrir les années de 1998 à 2007 et sont parfois incomplètes. Pour cette raison, nous ajoutons quelques données provenant des *World Development Indicators (WDI)* de la Banque mondiale ainsi que différents rapports récents de *Planet Rating*<sup>3</sup> et rapports annuels des IMF. Notre échantillon couvre 8 pays de la région MENA, soit 3 pays d'Afrique du Nord et 5 pays du Moyen Orient. Ces derniers souffrent d'une grande pauvreté contrairement aux pays d'Afrique du Nord : près de la moitié de la population du Yémen, d'Égypte, de Palestine et de Syrie est au-dessous de la ligne de la pauvreté<sup>4</sup> (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<sup>5</sup> 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%).

Tableau 1 : caractéristiques des pays étudiés en 2006

Pays	Taille de la population	RNB par habitant	Population sous la ligne de la pauvreté (2\$ par jour)	Nombre des IMF	Nombre des emprunteurs dans ces IMF	Taux de pénétration
<b>Egypte</b>	75, 498,000	1,360\$	33, 143,622 (43.9%)	27	694,918	2,10%
<b>Jordanie</b>	5, 924,000	2,650\$	414,680 (7%)	8	77,780	18,76%
<b>Liban</b>	4, 099,000	5,580\$	1, 176,413 (28,7%)	9	46,416	3,95
<b>Maroc</b>	31, 224,000	2,160\$	4, 465,032 (14.3%)	11	1, 045,310	23,41%
<b>Palestine</b>	4, 017,000	1,230\$	1, 655,004 (41.2%)	9	28,258	1,71%
<b>Syrie</b>	19, 929,000	1,560\$	8, 051,316 (40.4%)	6	46,065	0,57%
<b>Tunisie</b>	10, 327,000	2,970\$	681,582 (6.6%)	3	123,504	18,12%

<sup>3</sup> Parmi les différentes agences de notation, *PlaNet Rating* collecte pour chaque IMF évaluée un bilan et un compte de résultat complets.

<sup>4</sup> Les données en italiques sont estimées selon le RNB par habitant et les données de pauvreté de chaque pays

<sup>5</sup> Le taux de pénétration est égal au nombre des emprunteurs divisé par la taille de la population en dessous de la ligne de pauvreté de 2 \$ par jour.

<b>Yémen</b>	22, 389,000	760\$	10, 119,828 (45.2%)	14	36,918	0,36%
--------------	-------------	-------	---------------------	----	--------	-------

Source <sup>6</sup>: Benchmarking Arab microfinance (2008), WDI (2006)

Le *MIX* a collecté des données sur 43 IMF de la région MENA entre 1998-2007, avec un nombre d'observations qui varie selon les IMF. Nous avons sélectionné finalement les 29 IMF ayant les plus hauts niveaux de transparence<sup>7</sup> par rapport à leur performance sociale et financière (quatre à cinq diamants). L'échantillon est composé alors de 5 IMF d'Egypte, 5 de Jordanie, 10 du Maroc, 1 de Tunisie, 2 du Yémen, 2 du Liban, 3 de Palestine et 1 de Syrie (tableau 2). En fonction de la disponibilité des informations indispensables à la vérification de nos hypothèses, nos observations les plus récentes portent sur l'année 2006.

Tableau 2 : présentation de l'échantillon étudié en 2006

<b>Pays</b>	<b>Nombre d'IMF</b>	<b>Nom des IMF</b>
<b>Egypte</b>	5	<i>ABA, Al Tadmoun, DBACD, Lead Foundation, SBACD</i>
<b>Jordanie</b>	5	<i>AMC, DEF, Tamweelcom, MFW, MEMCO</i>
<b>Maroc</b>	10	<i>Al Amana, Al Karama, AMOS, AMSSF/MC, ARDI, ATIL MC, FBPMC, FONDEP, INMAA, Zakoura</i>
<b>Tunisie</b>	1	<i>Enda</i>
<b>Yémen</b>	2	<i>NMF, Al-Awael</i>
<b>Liban</b>	2	<i>Al Majmoua, Ameen</i>
<b>Palestine</b>	3	<i>Asala, FATEN, UNRWA</i>
<b>Syrie</b>	1	<i>MCF-SYR</i>

Source : composé par nos soins

## 2.2. Mesures 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 proxies 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 proxies 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 (DO) qui identifie plus précisément la clientèle ciblée par l'IMF (Encadré 1). Cet indice est une variable

<sup>6</sup> En l'absence de données disponibles en 2006, celles de 2005 ont été retenues.

<sup>7</sup> Selon le *MIX*, les niveaux de transparence de l'information sont établis suivant une échelle de « diamants ». Plus une IMF a de diamants, plus elle est transparente par rapport à sa performance sociale et financière. Le plus haut niveau (cinq diamants) indique que l'IMF a déjà mis sur le site ses états financiers audités et son information ajustée.

qualitative à trois modalités correspondant aux 3 catégories de clientèle ciblées par l'IMF : très pauvres (DO1), pauvres (DO2) et non pauvres (DO3).

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

$$\text{Depth of outreach (DO)} = \begin{cases} 1 \text{ si } AL < SP_1 & \longrightarrow \text{l'IMF cible les très pauvres.} \\ 2 \text{ si } SP_1 < AL < SP_2 & \longrightarrow \text{l'IMF cible les pauvres.} \\ 3 \text{ si } AL > SP_2 & \longrightarrow \text{l'IMF cible les non pauvres.} \end{cases}$$

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

SP<sub>1</sub> : 1<sup>er</sup> seuil de pauvreté (1\$ par jour) en fonction de RNB = 366\$/RNB annuel par habitant.

SP<sub>2</sub> : 2<sup>ème</sup> seuil de pauvreté (2 \$ par jour) en fonction de RNB = 732 \$/RNB annuel par habitant.

Ces deux seuils sont exprimés selon le RNB, faute de disposer de la parité de pouvoir d'achat des divers pays de l'échantillon.

Au-delà de la portée sociale, la PS peut être évaluée par une autre dimension : l'analyse d'impact du microcrédit sur les clients (*assessment impact*). Cependant, les études d'impact sont longues, compliquées, et coûteuses. Des évaluations sont en cours de réalisation dans plusieurs pays de la région MENA. Les résultats des études d'impact au Maroc (*Al Amana, Zakoura, Fondep*), en Tunisie (*Enda*), en Egypte (*FDF*), en Palestine (*Asala, UNRWA*) et en Jordanie sont assez semblables malgré les différences socio-économiques entre les régions (FEMIP, 2007). Ces études 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.

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 sur 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 (*assessment impact*) sur les femmes emprunteuses à notre analyse à travers un deuxième proxy active 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. 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.

Pour ces différents raisons, nous avons recours à un indicateur de gestion financière qui est l'indice de dépendance vis-à-vis des subventions (SDI). Cet indice mesure l'accroissement nécessaire du taux débiteur pour compenser une élimination complète et immédiate des subventions. 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 cet indice pour 19 IMF<sup>8</sup> de notre échantillon notées par *PlaNet Rating* était plus facile que les 10 autres IMF dont la construction de l'indice nécessite des approximations (Encadré 2).

Encadré 2 : indice de dépendance vis-à-vis de subventions

Schreiner (1997) distingue les ressources subventionnées des subventions proprement dites. Il considère que les ressources subventionnées sont fournies aux IMF à un prix inférieur à celui du marché, et que la différence entre le prix du marché de ces ressources ( $m$ ) et ce que paie réellement l'IMF ( $c$ ) est la subvention. Il a séparé les ressources subventionnées explicites (dons en espèces ou en natures) et implicites (prêt à taux réduit, formation des employés, consultants).

Yaron (1997) calcule ainsi les subventions implicites du SDI :

$$S = m \times E + A \times (m - c)$$

$$SDI = \frac{\text{Subventions}}{\text{Revenus du portefeuille de prêt}} = \frac{S + k - P}{LP \times i}$$

$S$  : subventions implicites

$k$  : subventions explicites qui sont égales seulement aux montants des subventions d'exploitation (Schreiner et Yaron, 1999) reçues ponctuellement de la part des bailleurs de fonds pour une partie des charges et figurant dans les comptes de résultat des IMF. Les subventions en nature n'ont pas été comptabilisées pour notre échantillon

$P$  : profit avant impôt et avant subventions

$i$  : taux effectif global appliqué par l'IMF à ses clients

$m$  : coût d'opportunité de l'IMF

$c$  : le taux d'intérêt payé par l'IMF.

$E$  : fonds propres

$A$  : dette concessionnelle

$LP$  : portefeuille de prêt

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

Hypothèse 1 : le taux effectif global appliqué par l'IMF à ses clients est un taux moyen qui est déterminé en divisant le revenu du portefeuille de prêts par l'encours net des prêts

Hypothèse 2 : le taux d'intérêt payé par l'IMF si elle n'avait pas accès aux fonds concessionnels ( $m$ ) est le taux du marché (*discount rate*) défini selon le *MIX* comme le taux prêteur offert par la banque centrale aux banques.

Hypothèse 3 : le taux créditeur ( $c$ ) est un taux moyen qui est déterminé en divisant les charges financières des emprunts par le total des dettes de l'IMF.

Hypothèse 4 : si le taux d'intérêt payé par l'IMF ( $c$ ) est inférieur ou égal au taux du marché ( $m$ ), les dettes de l'IMF sont à taux concessionnels car les dettes des IMF de notre échantillon ne sont pas détaillées et on a utilisé le taux moyen créditeur.

Hypothèse 5 : si le taux d'intérêt payé par l'IMF ( $c$ ) est supérieur au taux du marché ( $m$ ), les dettes de l'IMF sont à taux commerciaux. Dans ce cas, les subventions implicites sont constituées seulement des dons de fonds de capital ( $m \times E$ ).

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

<sup>8</sup> Ces IMF couvrent les pays suivants : Egypte, Palestine, Tunisie, Jordanie (à l'exception de *MEMCO* et *DEF*) et Maroc (à l'exception de *AMOS*, *ARDI* et *ATIL MC*).

performance tels que la productivité de son personnel (PP) et la qualité de son portefeuille à travers le ratio de portefeuille à risque (PAR). Nous analysons ainsi la PF des IMF selon plusieurs dimensions qui sont généralement retenues en micro finance, la rentabilité, la gestion financière, la qualité du portefeuille, l'efficacité et la productivité (tableau 3).

Tableau 3 : indicateurs de performance sociale et financière

Dimensions	Indicateurs	Définition des indicateurs
Performance sociale	Depth of outreach (DO)	AL/ SP1, SP2 en fonction de RNB
	Impact assessment (FE)	Pourcentage des femmes emprunteuses
Performance financière	Rentabilité des actifs (ROA)	Résultat net d'exploitation après impôt/ Total moyen de l'actif
	Indice de dépendance vis à vis des subventions (SDI)	Subventions/ revenus du portefeuille de prêts
	Productivité du personnel (PP)	Nombre d'emprunteurs actifs/ Nombre d'employés
	Ratio portefeuille sur risque (PAR)	Portefeuille à risque > 30 jours / Portefeuille de prêts

Source : composé par nos soins

Selon ces indicateurs de performance, les IMF de l'échantillon ciblent en moyenne 67% des femmes qui remboursent mieux que les hommes (Annexe 1). Cependant, les écarts-types de certaines variables - l'indice de dépendance vis-à-vis des subventions (SDI), le ratio de rentabilité (ROA) et le portefeuille à risque (PAR) - sont élevés par rapport à leurs moyennes d'un pays à un autre (tableau 4) ; ceci s'explique par l'hétérogénéité des IMF non seulement entre les divers pays de la région MENA mais aussi à l'intérieur d'un même pays.

Tableau 4 : hétérogénéité des IMF de l'échantillon par pays.

Pays	SDI		ROA		PAR	
	Moyenne	Ecart-type	Moyenne	Ecart-type	Moyenne	Ecart-type
Egypte	0,028	0,017	0,050	0,046	0,051	0,083
Jordanie	0,405	0,433 <sup>9</sup>	0,065	0,022	0,023	0,0281
Maroc	0,104	0,132	0,071	0,071	0,01	0,012
Tunisie	0,025	0	0,142	0	0,003	0
Yémen	0,223	0,186	0,021	0,020	0,034	0,046
Liban	0,446	0,044	0,004	0,030	0,152	0,130
Palestine	0,745	0,621	-0,103	0,117	0,451	0,160
Syrie	1,099	0	0,066	0	0,007	0
Totale	0,27	0,37	0,04	0,08	0,08	0,15

Source : composé par nos soins

### 2.3- Méthodologie

Une analyse en coupe instantanée de l'année 2006, fondée sur l'analyse factorielle en correspondances multiples (ACM) et suivie d'une classification automatique, permet d'élaborer une typologie des IMF de la région MENA selon leurs caractéristiques saillantes. Elle permet également de traiter à la fois les variables aussi bien quantitatives que qualitatives afin de rendre les données homogènes : les variables quantitatives ont été décomposées en deux ou en trois classes et sont ainsi transformées en variables qualitatives (tableau 5).

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%. Plus que la moitié des IMF de l'échantillon (51.7%) ciblent quasi exclusivement les femmes.

Un indice de dépendance vis-à-vis des subventions (SDI) égal à 100% signifie qu'une IMF fortement dépendante devrait accroître de 100% son taux d'intérêt pour ne plus dépendre des

<sup>9</sup> Les données en italiques sont les divers écarts-type supérieurs ou égaux à la moyenne par variable et par pays.

subventions ; une IMF dont le SDI est compris entre 50% et 100% est (relativement) dépendante des subventions, tandis qu'un faible SDI compris entre 0% et 50% indique que l'IMF est pérenne et indépendante. Ainsi, 82.8% des IMF de l'échantillon sont indépendantes des subventions.

Tableau 5 : 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 <sup>10</sup>	% Total	
WB1	0%-50%	Faible	8	27.6%	DO1	Très pauvres	15	51.7%	
WB2	50%-67%	Plus des femmes	6	20.7%	DO2	Pauvres	6	20.7%	
WB3	67%-100%	Exclusif	15	51.7%	DO3	Non pauvres	8	27.6%	
Les variables de la performance financière									
Productivité du personnel (3 classes)					Return On Assets (2 classes)				
Ident	Modalités	Libellé	Effectif	%Total	Ident	Modalités	Libellé	Effectif	%Total
PP1	41 - 75	Non productif	4	13.8%	ROA1	< 0%	Non rentable	6	20.7%
PP2	75 - 149	Moins productif	11	37.9%	ROA2	> 0%	Rentable	23	79.3%
PP3	149 - 255	Plus productif	14	48.0%					
SDI (3 classes)					Portefeuille à risque (2 classes)				
Ident	Modalités	Libellé	Effectif	%Total	Ident	Modalités	Effectif	% Total	
SDI1	0%-50%	Indépendance	24	82.8%	PAR1	0%-10%	24	82.8%	
SDI2	50%-100%	Dépendance relative	2	6.9%	PAR2	10%-100%	5	17.2%	
SDI3	100%-150%	Forte dépendance	3	10.3%					

Source : composé par nos soins

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 3 classes : les IMF de l'échantillon sont considérées comme plus productives lorsqu'elles réalisent une productivité supérieure à la moyenne (149 emprunteurs par employé) et moins productives dans le cas contraire. Au seuil inférieur de 75 emprunteurs<sup>11</sup> par employé (1/3 de la productivité), elles sont considérées comme non productives. Seulement 13,8% du total des IMF sont non productives

Selon les mesures standards, un ROA respectivement supérieur ou inférieur à 0% indique que l'IMF est rentable ou non rentable ; un PAR respectivement inférieur ou supérieur à 10% implique un taux d'impayés acceptable ou excessif. La plupart des IMF de l'échantillon, (approximativement 80%), sont rentables et ont un faible taux d'impayés.

### 3. Les résultats : la relation entre la performance sociale et la performance financière

Les trois premiers axes factoriels de l'ACM correspondent à 57,03% de l'inertie (Annexe 2). 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-test<sup>12</sup> est plus grande. Puis dans un second temps, nous nous appuyons sur les contributions les plus fortes des individus (les IMF) à la formation des axes. Ces résultats fournis par l'ACM ont été enrichis

<sup>10</sup> Le nombre d'IMF dans les classes « *depth of outreach* » est égal au nombre d'IMF dans les classes des femmes emprunteuses. Mais, cela n'implique pas par exemple, que les IMF qui ciblent les très pauvres (DO1) soient les mêmes qui ciblent exclusivement les femmes (WB3)

<sup>11</sup> La moyenne représente 70% de l'intervalle de variation de la productivité de l'échantillon [41 ; 255 emprunteurs [.

<sup>12</sup> Une valeur-test supérieure à 2 en valeur absolue indique que la modalité correspondante est significativement différente du centre de gravité.

et complétés par une classification automatique qui met en évidence quatre groupes de classes (Annexe 3).

Nous limitons ici l'analyse factorielle au plan 1-3 qui est le plus interprétable (Annexe 4). D'une part, l'axe 1 oppose les modalités ROA1, PAR2, PP1 et DO3 aux modalités ROA2, PAR1, PP3 et SDI1. Cette nette opposition concerne essentiellement la rentabilité, la productivité du personnel et la qualité du portefeuille 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, AMOS, Zakoura, DBACD* et *INMAA*) des IMF qui ne le sont pas (*FATEN, Assala, UNRWA, MEMCO, AMC, Al Majmoua* et *MCF-SYR*).

D'autre part, l'axe 3 oppose les modalités FE1 et DO2 aux modalités FE3 et DO1, c'est-à-dire les 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 3 peut être interprété alors comme l'axe de la performance sociale. Les IMF socialement performantes qui ciblent les très pauvres et exclusivement les femmes sont *AMSSF/MC, Al Awael, NMF, Lead Foundation, SBACD* et *ATIL-MC* alors que les IMF non socialement performantes sont *Al Amana, FBPMC, MCF-SYR, MEMCO, Al Majmoua, Ameen* et *ARDI*.

L'interprétation du plan 1-3 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 12 IMF sur un échantillon total de 29, à la fois financièrement et socialement performantes. *Al Tadamun, Enda, Zakoura* et *AMOS* 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 et un faible taux d'impayés, en restant indépendantes vis-à-vis des subventions, et en ayant des personnels très productifs (Tableau 6). Ces IMF sont les plus performantes au regard des deux types de performances.

Tableau 6 : caractéristiques des IMF les plus performantes

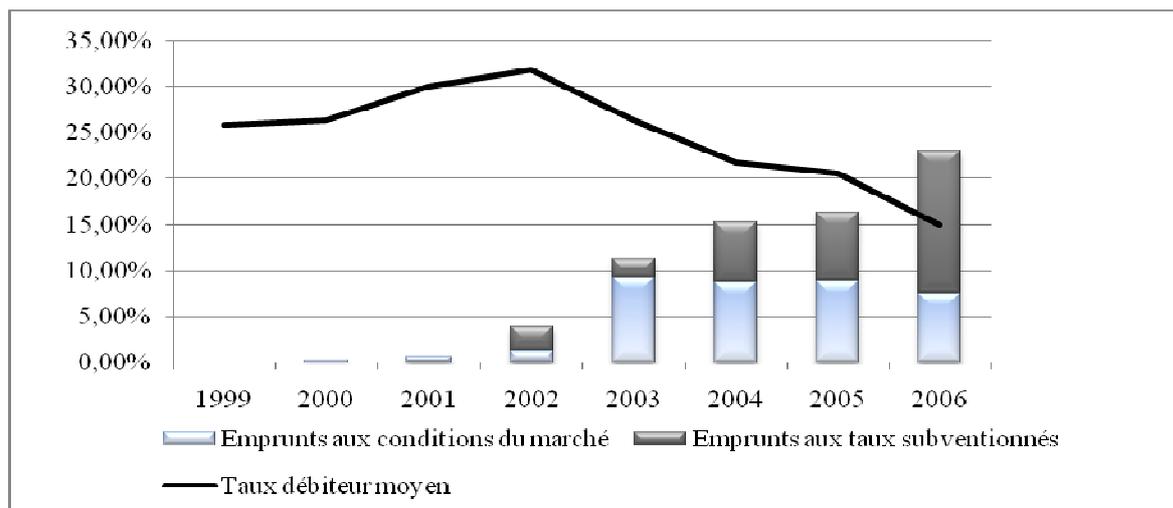
Nom	Indicateurs de la performance sociale		Indicateurs de la performance financière			
	FE	DO	SDI	ROA	PP	PAR
<i>Al Tadamun</i>	100%	Très pauvres	5.41%	11%	200	0%
<i>Enda</i>	85%	Très pauvres	2.55%	14.21%	189	0.38%
<i>Zakoura</i>	84%	Très pauvres	0.31%	4.14%	255	0.25%
<i>AMOS</i>	93%	Très pauvres	17.08%	6.87%	177	0.73%

Source : Composé par nos soins

La deuxième catégorie concerne 7 IMF financièrement et non socialement performantes. Certaines réalisent une forte performance financière tout en ciblant les pauvres mais ne privilégient pas les femmes : *FBPMC* et *Al Amana* par exemple, touchent respectivement 46% et 31,8% des femmes pauvres alors que *MFW, Tamweelcom* et *FONDEP* s'intéressent plus aux femmes pauvres qu'aux hommes. Ces IMF peuvent améliorer leur PS en s'orientant plus vers les très pauvres et en particulier les femmes tout en gardant une PF acceptable.

*Al Amana*, par exemple, est une ONG mature (créée en 1997) qui a commencé à réaliser un résultat positif à partir de l'année 2000 (figure1). Bien 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 (débiteur) de 31.89% en 2001 à 14.92% en 2006. Cette IMF doit augmenter alors ce taux de 0,48% pour être complètement indépendante des subventions (SDI).

Figure 1 : évolution des emprunts aux conditions du marché et aux taux subventionnés, et du taux débiteur



Source : Composé par nos soins

La troisième catégorie identifie 2 IMF socialement mais non financièrement performantes : *SBACD* et *ATIL MC*. 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 quatrième catégorie, composée de 8 IMF, couvre les IMF qui ne sont ni socialement ni financièrement performantes : *Ameen*, *AMC*, *Al Majmoua* et *MEMCO* ciblent une population non pauvre sans pour autant atteindre la PF escomptée. Elles doivent réexaminer leurs activités afin d'assurer leur survie.

La clientèle ciblée par ces IMF dans chaque catégorie a été bien distinguée par la classification automatique qui a mis en évidence 4 classes ayant différents poids et modalités caractéristiques (Annexe 3). La première classe représente 51.72% du total des IMF qui s'orientent plus vers les femmes et dont la moitié ciblent les très pauvres. La plupart de ces IMF (80%) figure dans la 1<sup>ère</sup> catégorie des IMF socialement et financièrement performantes. La deuxième classe se compose de 17.24% des IMF de l'échantillon qui visent les pauvres et qui se situent (100%) dans la 2<sup>ème</sup> catégorie des IMF financièrement et non socialement performantes. La quatrième classe regroupe 20,69% des IMF qui touchent les non pauvres et 100% des IMF libanaises et indépendantes de subventions. La 3<sup>ème</sup> classe compte 3 IMF non productives et ayant un taux d'impayés élevé : *SBACD*, *UNRWA* et *FATEN*. Les classes 3 et 4 se concentrent alors dans la 4<sup>ème</sup> catégorie des IMF non socialement ni financièrement performantes à l'exception de *SBACD* qui figure dans la 3<sup>ème</sup> catégorie des IMF socialement et non financièrement performantes.

Les résultats de l'analyse en coupe instantanée illustrent les approches respectives des *welfarists* et des *institutionalists*. L'arbitrage entre la PS et la PF est illustré par les deuxième et la troisième catégories ; cependant, la majorité des IMF de l'échantillon relève de la première catégorie qui montre la compatibilité des deux performances.

#### 4. Les facteurs déterminants de la performance sociale et la performance financière

##### 4.1. Effet « statut »

###### 4.1.1. 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 6 catégories : des ONG (à but non lucratif), des coopératives de crédit, des institutions financières non bancaires (IFNB), des banques, des

banques rurales 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 micro finance (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 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'association 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 rurales), sont des sociétés à capitaux privés qui sont 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 octroient des crédits et qui ne collectent pas les dépôts (sauf pour certaines d'entre elles). Elles sont constituées essentiellement des compagnies d'assurances, des établissements de crédit-bail et de leasing, des 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 avoir lieu lorsqu'il y a un équilibre entre les deux objectifs social et financier (Drake and 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.

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 17 ONG, 5 IFNB et de 7 autres<sup>13</sup>. En remplaçant les IMF par leur statut institutionnel dans le plan 1-3 de l'analyse factorielle, un effet « statut » apparaît et plus précisément un effet « ONG » (Annexe 5). L'*analyse cluster* montre un large regroupement des ONG socialement performantes. Les autres ONG dont l'orientation est plutôt sociale que financière, *Al Amana* et *FBPMC* qui ciblent plus les hommes pauvres ainsi que *FONDEP* qui s'intéresse désormais plus aux femmes pauvres, ne sont pas socialement performantes. Le type de statut institutionnel influe alors sur 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 » identifié par Cornée (2006) et Gutiérrez-Nieto et al. (2005 et 2007) dont d'analyse recourt à une méthode différente. Cependant, deux ONG (*Asala* et *Al-Majmoua*) qui touchent à 100% les femmes non pauvres, font exception. La question se pose alors : pourquoi ces deux IMF ne sont-elles pas socialement performantes, bien qu'elles soient des ONG ? Sont-elles influencées par d'autres facteurs ?

#### 4.1.2. Statut juridique

Afin de se développer, les IMF ont besoin d'être réglementées. D'une part, si elles s'adressent aux banques et aux marchés pour se refinancer, elles doivent être surveillées et leurs comptes doivent être transparents. D'autre part, au-delà de leur activité principale de crédit, certaines IMF reçoivent des dépôts; ces activités engendrent différents risques qui peuvent menacer leur existence.

Cependant, la transformation d'une IMF en intermédiaire financier réglementé peut avoir un impact sur la performance en changeant les règles internes de l'organisation (Campion et White, 1999). L'accomplissement des conditions de la réglementation détourne l'IMF de l'objectif de servir les plus pauvres, ce qui peut freiner l'innovation des techniques de prêt. Les IMF réglementées favorisent un comportement moins risqué afin de préserver leur sécurité, et plus largement celle du système financier. Une moindre prise de risques est équivalente à une préférence pour une clientèle moins risquée. Cela est loin des objectifs des donateurs qui financent les IMF afin que celles-ci servent des clients très pauvres et donc plus risqués tout en assurant des bénéficiaires. Les IMF non réglementées sont-elles alors plus socialement performantes que les IMF réglementées dans la région MENA ?

Une large majorité des IMF de l'échantillon qui sont non réglementées sont socialement performantes (Annexe 6). D'autres ONG réglementées comme *Zakoura*, *NMF* et *AMSSF/MC* au Maroc et *Enda* en Tunisie sont à la fois socialement et financièrement performantes. A priori, la réglementation de ces deux pays est compatible avec la micro finance et n'a pas freiné le ciblage. Il faut comparer alors leur réglementation avec celles d'*Asala* (Palestine) et d'*Al-Majmoua* (Liban) qui sont des ONG réglementées non socialement performantes et il est possible que la réglementation ait influencé leur ciblage.

En 1999, la Tunisie et le Maroc ont créé une loi unique 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. Des mesures fiscales et financières en Tunisie sont offertes aux associations autorisées à accorder le microcrédit comme l'exonération d'impôt sur les bénéficiaires, d'intérêts et de TVA liés aux crédits et le bénéfice 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.

En Palestine, il n'existe pas une réglementation précise de la micro finance. *Asala* est sous la surveillance du ministère de l'intérieur; bien qu'elle collecte de l'épargne volontaire, la surveillance ne concerne pas la réglementation prudentielle (normes d'adéquation de fonds

---

<sup>13</sup> Ces IMF ont un statut différent des 5 catégories des IMF définies par le MIX (banques, IFNB, ONG, coopératives et banques rurales).

propres, obligations de réserves ou de liquidité...) mais plutôt les principes légaux applicables à différents types d'ONG (publication du taux d'intérêt effectif, noms des personnes exerçant un contrôle sur la société, etc.).

Au Liban, la micro finance n'est pas dotée d'un cadre juridique. Le seul cadre réglementaire existant est celui régissant les activités des établissements bancaires et des institutions financières ayant reçu un agrément d'exercice par la Banque Centrale. Les ONG en tant qu'associations doivent être enregistrées auprès du Ministère de l'Intérieur. De nombreuses banques ont établi des liens avec des IMF par le biais des contrats de sous-traitance (*Ameen*), des partenariats institutionnels autorisant ainsi *Al Majmoua* à utiliser les infrastructures d'autres banques « conventionnelles » ou par des partenariats financiers. Mais, en l'absence d'une réglementation spécifique au secteur, les IMF ne sont pas autorisées à collecter l'épargne, ce qui constitue un frein au développement de la micro-finance dans le pays.

#### 4.2. 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 (Annexe 7). Bien que l'échantillon soit biaisé par un grand nombre des IMF du Maroc (10) et d'Égypte (5), la plupart de ces IMF sont à la fois financièrement et socialement performantes contrairement à celles de la Palestine, du Liban ou de la Syrie. *Al Awael* et *NMF*, les seules IMF dont nous disposons pour le Yémen, et *Enda*, pour la Tunisie, sont aussi performantes dans les deux dimensions. Cependant, les IMF de Jordanie ne sont pas performantes surtout du point de vue de la dimension sociale.

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 7) 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 7 : indicateurs macroéconomiques des pays étudiés en 2006

Pays	Egypte	Jordanie	Liban	Maroc	Palestine	Syrie	Tunisie	Yémen
Nombre des IMF	27	8	9	11	9	6	3	14
Taux de croissance de la population (2000-2006)	11.48%	15.42%	7.69%	7.13%	26.93%	17.57%	5.96%	19.53%
Taux de croissance du RNB par tête (2000-2006)	(6.85%) <sup>14</sup>	48.04%	(18.07%)	61.19%	(22.15%)	(38.46%)	45.45%	92.5%
Population urbaine (%)	42.4%	78.8%	86.7%	59.4%	-	50.8%	64.7%	27.7%
Alphabétisation des adultes (%)	71.4%	92.7%	88.8%	54.7%	-	79.2%	76.9%	57.3%

Source : WDI (2000, 2006) et UNESCO (2006)

L'Égypte et le Yémen possèdent le plus grand nombre d'IMF, ce qui constitue un marché potentiel et concurrentiel de la micro-finance. Néanmoins, près des trois quarts de la population du Yémen se situent dans des zones rurales où elle est géographiquement dispersée et souffre d'analphabétisme. Cela réduit leur accès au microcrédit, la productivité du personnel et engendre des coûts très élevés des IMF situées dans ces zones.

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.

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.

<sup>14</sup> Les chiffres entre parenthèses sont négatifs et indiquent les taux de baisse du RNB par tête entre 2000 et 2006.

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

Le RNB par habitant en Palestine a baissé en moyenne de 22.15% de 2000 à 2006, 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<sup>15</sup> 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. Celles-ci font face à un dilemme : si elles n'assument pas leur mission, elles perdent leur raison d'être, mais si elles le font, elles se décapitalisent.

Après une période de stabilité et de développement de la micro finance 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. Pour ces deux 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 micro finance a démarré récemment dans les zones rurales, grâce à l'*United Nation Development Program* (UNDP). L'IMF *MCF-SYR* a été créée en 2003 et il est possible que la faiblesse de sa performance sociale et financière en 2006 soit due à un effet « âge ».

#### 4.3. Effet « âge »

La micro-finance, 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).

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 18 IMF matures, 8 jeunes et 3 naissantes. Certaines IMF matures sont socialement et financièrement performantes alors que d'autres ne le sont pas (Annexe 8). Mais, il existe des IMF jeunes comme *AMOS*, *Al Karama*, *Al Awael* et *INMAA* et des IMF naissantes comme *NMF* et *Lead Foundation* qui ont réussi à être performantes. Il ne faut pas alors attendre la maturité pour que l'IMF soit au moins globalement performante dans les deux dimensions. Nos résultats confirment alors l'absence de relation entre l'âge et la performance, comme l'a également souligné Gutiérrez-Nieto *et al.* (2007), mais s'écartent des travaux de Paxton (2002), Olivares-Polonco (2005) et Cull *et al.* (2006) qui confirment cette relation. Toutefois, 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

---

<sup>15</sup> L'enfermement de Gaza, les check points en Cisjordanie et les colonies juives ont renforcé l'instabilité politico-économique et limité la mobilité géographique ainsi que le contrôle des IMF sur les ressources.

exemple, une IMF est considérée viable à partir de 5 ans et non pas 8 ans. De plus, en invoquant l'effet « pays » analysé précédemment, la non performance d'*Ameen* et d'*Al Majmoua* au Liban, d'*Asala* et de *FATEN* en Palestine qui sont matures pourrait être expliqué par cet effet plus que par l'effet « âge » ; cela signifie que si ces IMF peuvent bénéficier de l'expérience en raison de leur ancienneté, l'environnement politique de leurs pays exerce une influence sur leur développement et par conséquent sur leur performance (Tableau 8).

Tableau 8: caractéristiques des IMF (statut, réglementation, pays, âge)

Nom des IMF	Nombre des IMF	Statut (ONG, Coopératives, banques, IFNB, autres)	Réglementation	Pays	Age
<b>IMF socialement et financièrement performantes</b>					
<i>Enda, Al-Tadamun, AMOS, Zakoura, DBACD, INMAA, ABA, Al Karama, Al Awael, Lead Foundation, NMF, AMSSF/MC</i>	12	ONG (9) <sup>16</sup>	Non réglementées (7) Réglementation favorable : Maroc (2), Tunisie (1). Réglementation moins favorable : Yémen (2), Egypte (1)	Maroc (5) Egypte(4) Yémen (2) Tunisie (1)	Matures (6) Jeunes (4) Naissantes (2)
<b>IMF socialement mais non financièrement performantes</b>					
<i>SBACD, ATIL MC</i>	2	ONG (2)	Non réglementées (2)	Egypte (1) Maroc (1)	Mature (1) Jeune (1)
<b>IMF non socialement mais financièrement performantes</b>					
<i>FBPMC, Al Amana, ARDI, DEF, MFW, Tamweelcom, FONDEP</i>	7	ONG (4)	Non réglementées (3) Réglementation favorable (4)	Maroc (4) Jordanie (3)	Matures (5) Jeunes (2)
<b>IMF non socialement ni financièrement performantes</b>					
<i>MCF-SYR, MEMCO, Al Majmoua, Ameen, AMC, UNRWA, Asala, FATEN.</i>	8	Autres (3)	Non réglementées (3) Réglementation non favorable : Liban (2) et Palestine (1)	Palestine (3) Liban (2) Jordanie (2) Syrie (1)	Matures (6) Jeunes (1) Naissantes (1)

Source : Composé par nos soins

## Conclusion

Les résultats de cette étude renvoient aux approches respectives des *welfarists* et des *institutionalists* en identifiant d'une part des IMF socialement performantes, d'autre part 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 une majorité des IMF de la région MENA. Différents facteurs externes et internes 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 (techniques des prêts, incitations dynamiques, ...); et d'autre part, d'ordre financier relatifs à la rentabilité, l'efficacité, la productivité du personnel et la dépendance vis à vis des subventions. Les autres facteurs externes, en partie corrélés sont la situation géographique, le statut institutionnel, la réglementation, et les effets macroéconomiques et politiques des pays. Cependant, aucune relation n'existe entre la performance des IMF et l'âge ; cela peut être dû au choix arbitraire des seuils d'âge par le *MIX* pour définir des classes (« naissante », « jeune » et « mature ») qui ne sont pas

<sup>16</sup> Les chiffres entre parenthèses indiquent le nombre des IMF.

pertinentes pour tous les types d'IMF. En considérant l'âge comme une variable continue, une relation positive avec la performance peut se révéler à l'étude de leur évolution 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.

Dans un travail en cours, nous examinons ces relations selon une dimension temporelle et nous étudions l'interaction de ces deux types de performances, afin de déterminer si c'est la PS qui influe la PF, ou si c'est l'inverse. Ce travail en cours repose sur des modèles économétriques appliqués à un échantillon de 47 IMF de la région MENA en données de panel (incomplet) sur 11 ans (de 1998 à 2008). Les premiers résultats des régressions de ces modèles (MCO pour le modèle de PF et logit multinomial pour la PS) font apparaître une relation négative entre l'autosuffisance financière et le ciblage de très pauvres, c'est à-dire que la PS influe négativement sur la PF et inversement ; ce qui confirme l'existence d'un arbitrage entre ces deux types de performances. Enfin, à la différence de l'analyse en coupe instantanée, un coefficient positif et significatif de la variable (continue) « âge » a été identifié dans les modèles économétriques de régressions (de PF et de PS) : une IMF devient alors de plus en plus performante (socialement ou financièrement) avec l'âge (d'une année à une autre). Bien que les coefficients de ces variables soient significatifs, d'autres ne le sont pas et les qualités d'ajustement de ces modèles sont faibles. Nous essayerons de remédier à ces limites en utilisant l'estimation par le modèle à effets spécifiques pondérés<sup>17</sup>, en identifiant les effets spécifiques fixes ou aléatoires. Notre travail en cours devrait permettre d'apporter des réponses aux questions suivantes : la PS est-elle l'origine ou la conséquence de la PF (causalité) ou comment elles interagissent (*Between*) ? Les IMF deviennent-elles plus ou moins socialement et financièrement performantes avec le temps (*Within*) ?

## Bibliographie

- Banque mondiale (2008), *Rapport sur la pauvreté au Moyen-Orient et en Afrique du Nord*, Washington D.C., USA.
- Boyé S., Hajdenberg J. et Poursat C. (2006) *Le guide de la microfinance, microcrédit et épargne pour le développement*, Editions d'Organisations, Paris.
- Campion A. and White V. (1999) "Institutional metamorphosis: Transformation of microfinance NGOs into regulated financial institutions", *Microfinance Network Occasional paper*, 4, Washington D.C., USA.
- Caroll A.B (1979) "A three dimensional conceptual model of corporate social performance", *Academy of management Review*, 4(4), pp 497-505.
- Cornée S. (2007) « Une proposition d'évaluation conjointe des performances sociales et financières en micro finance », *Document de travail SPI 3*, CERISE.
- 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), pp 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: Washington, D.C., USA.
- Daley-Harris S. and Awimbo A. (Eds) (2006) *More Pathways out of Poverty*, Kumarian Press.
- Daley-Harris S. (2004) *State of the Microcredit Summit Campaign Report 2004*, Microcredit Summit Campaign: Washington, D.C., USA.
- Dichter T. W. (1996) "Questioning the future of NGOs in microfinance", *Journal of International Development*, 8 (2), pp 259-269.
- Drake D., Rhyne E. (Eds) (2002) *The Commercialization of Microfinance*, Accion International (Organization), Stylus Pub Llc.
- 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.

---

<sup>17</sup> Notre panel est incomplet : le nombre d'observations dans le temps diffère sensiblement d'une IMF à une autre, c'est-à-dire les  $T_i$  sont très différents d'un individu à un autre, un problème d'hétéroscédasticité des erreurs peut alors se poser. Pour y remédier, il suffit de transformer les variables déviées par l'expression  $\sqrt{\frac{T_i}{T_i - 1}}$

- Ghatak M. and Guinnane T. (1999), "The Economics of Lending with Joint Liability: Theory and Practice". *Journal of Development Economics*, 60, pp 195-228.
- Escofier B., Pagès J. (2008) *Analyses factorielles simples et multiples : Objectifs, méthodes et interprétation*, Dunod, 4<sup>ème</sup> édition
- Gutiérrez-Nieto B., Serrano-Cinca C., Molinero C. M. (2005) « Micro finance Institutions and Efficiency », *Omega International Journal of Management Science*, 35, pp 131- 142.
- Gutiérrez-Nieto B., Serrano-Cinca C., Molinero C. M. (2007) "Social efficiency in microfinance institutions", *Journal of the Operational Research Society*, November, pp 1-16.
- Hamed Y. (2004) *Microcrédit et financement de la microentreprise au Maghreb*, Thèse de Sciences économiques, Université Paris 12.
- Labie M. (1996) « Perspective d'autonomie et pérennisation des systèmes financiers », *Revue Tiers-Monde* t. XXXVII, 145, janvier - mars, pp 85 - 97.
- Luzzi Ferro G., Weber S. (2006) "Measuring the performance of microfinance institutions", *Microfinance and public policy*, pp 153-169, Palgrave MacMillan.
- 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, pp 1569-1614.
- Morduch J. (2000) "The microfinance schism", *World Development*, 28 (4), pp 617-629.
- MIX & Sanabel (2008), *Benchmarking microfinance 2006*, [www.mixmbb.org](http://www.mixmbb.org)
- MIX Market (2008) *Micro finance Information Exchange*, [www.mixmarket.org](http://www.mixmarket.org)
- PlaNet finance, [www.planetfinancegroup.org](http://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), pp 47-69.
- Soulama S. (2005) "*Micro finance, pauvreté et développement*", Agence Universitaire de la Francophonie, Archives contemporaines.
- Schreiner M. (1997) "How to measure the subsidy received by a development finance institution", *The Ohio State University Working paper*, pp 1-49.
- Schreiner M., Yaron J. (1999) "The subsidy dependence index and recent attempt to adjust it", *Working paper*, Washington University in St. Louis, pp 1-44.
- Schreiner M. (2001) "Seven Aspects of Loan Size", *Journal of Microfinance*, 3(2), pp 27-47
- Servet J.M. (2009) « Responsabilité sociale versus performances sociales en micro finance », *Revue Tiers Monde*, 197, janvier-mars 2009, pp 5-146.
- UNESCO, [www.portal.unesco.org](http://www.portal.unesco.org)
- Van Bastelaer T., Zeller M. (2006) Achieving the Microcredit Summit and the Millennium Development Goals of Reducing Poverty: What is the Cutting Edge on Cost Effectively Measuring Movements across the \$1/Day Threshold, in Daley-Harris and Awimbo (Eds), pp 1-31.
- Woller G. M, Dunford C., Woodworth W. (1999) "Where to microfinance?", *International Journal of Economic Development*, 1, pp 29-64.
- Woller G., 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*
- Yaron J. (1997) "Assessing Development Finance Institutions: A Public Interest Analysis", *World Bank Discussion Paper*, 340, Washington D.C.
- Williamson O. E. (1973) "Organizational Forms and Internal Efficiency. Markets and Hierarchies: Some Elementary Considerations", *American Economic Review*, 3, pp 3-16

#### Annexe 1 : statistiques élémentaires des variables actives

Libellé	Moyenne	Ecart-type	Minimum	Maximum
<b>Pourcentage des femmes emprunteuses (FE)</b>	0,67	0,26	0,17	1,00
<b>Depth of outreach (DO)</b>	1,75	0,87	1,00	3,00
<b>Dépendance vis-à-vis des subventions (SDI)</b>	0,27	0,37	0,00	1,40
<b>Rentabilité des actifs (ROA)</b>	0,04	0,08	- 0,24	0,19
<b>Productivité du personnel (PP)</b>	148,86	61,57	41,00	255,00
<b>Portefeuille à risque (PAR)</b>	0,08	0,15	0,00	0,63

Source : composé par nos soins

Annexe 2 : présentation des valeurs propres

Numéro	Valeur propre	Pourcentage	Pourcentage cumulé
1	0,4577	27,46	27,46
2	0,2668	16,01	43,47
3	0,2260	13,56	57,03
4	0,1877	11,26	68,29
5	0,1580	9,48	77,77

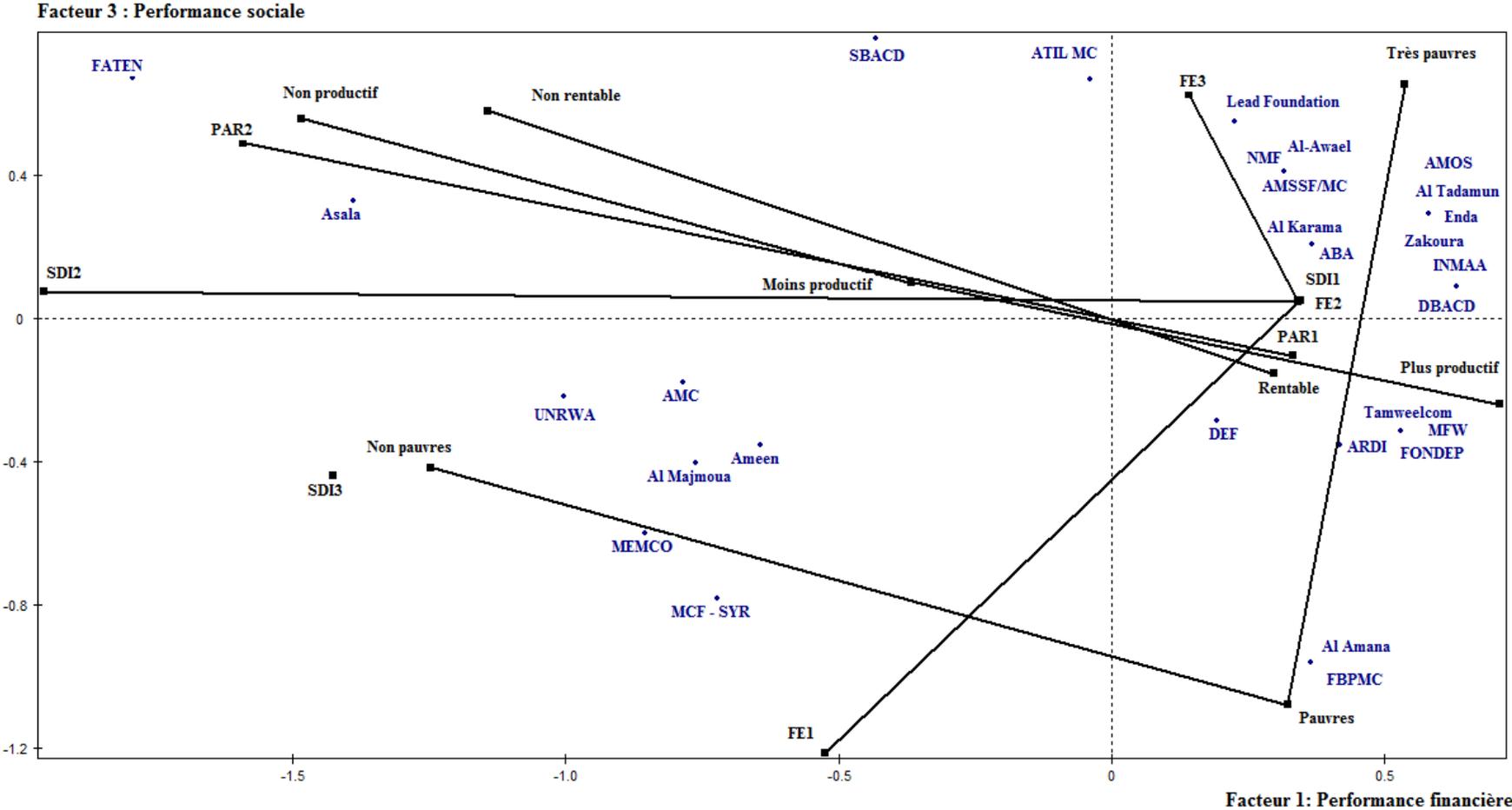
Source : composé par nos soins

Annexe 3 : caractérisation des 4 classes issues de la classification automatique

Classes	Nombre des IMF	% Total	Modalités	Modalités caractéristiques			Nom des IMF
				Classe/ Modalité	Modalité/ Classe	Valeur- test	
Classe 1	15	51.72%	DO1 FE2 FE3	<b>93.33</b> 66.67 <b>80.00</b>	51.72 <b>100.00</b> <b>90.00</b>	4.55 3.89 2.68	<i>Enda, Al-Tadamun, AMOS, Zakoura, DBACD , INMAA, ABA, Al Karama, Al Awael, Lead Foundation, NMF, AMSSF/MC, ATIL MC, ARDI, DEF</i>
Classe 2	5	17.24%	DO2	83.33	100.00	3.89	<i>FBPMC, Al Amana, MFW, Tamweelcom, FONDEP</i>
Classe 3	3	10.34%	PP1 PAR2	75.00 60.00	<b>100.00</b> <b>100.00</b>	3.06 2.78	<i>SBACD, UNRWA, FATEN</i>
Classe 4	6	20.69%	DO3 SDI3 SDI1 Liban	75.00 <b>100.00</b> 8.33 <b>100.00</b>	<b>100.00</b> 50.00 33.33 66.67	3.85 2.54 -2.75 2.44	<i>MCF-SYR, MEMCO, Al Majmoua, Ameen, AMC, Asala</i>

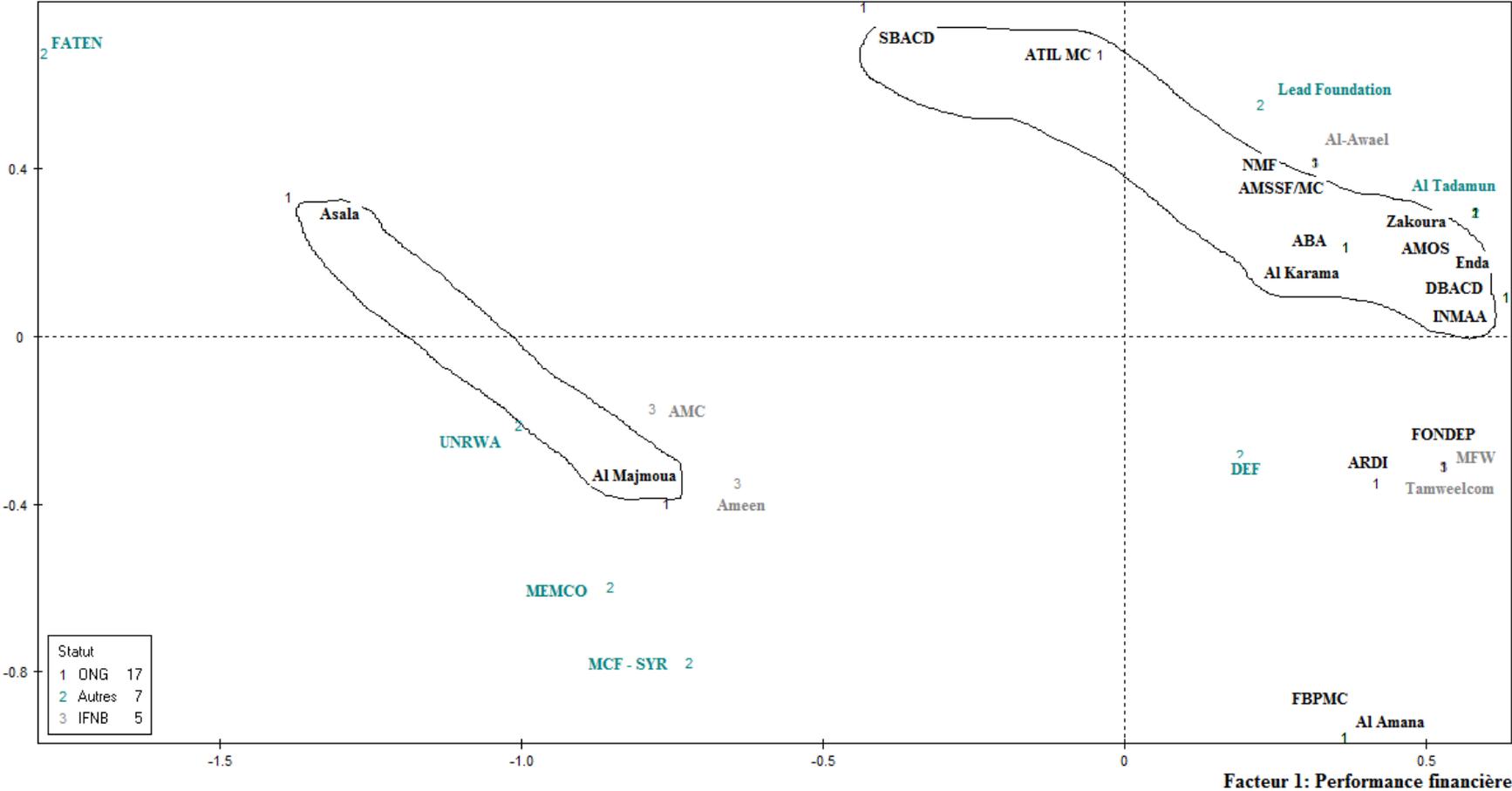
Source : composé par nos soins

Annexe 4 : Représentation graphique des modalités et des IMF dans le plan 1-3

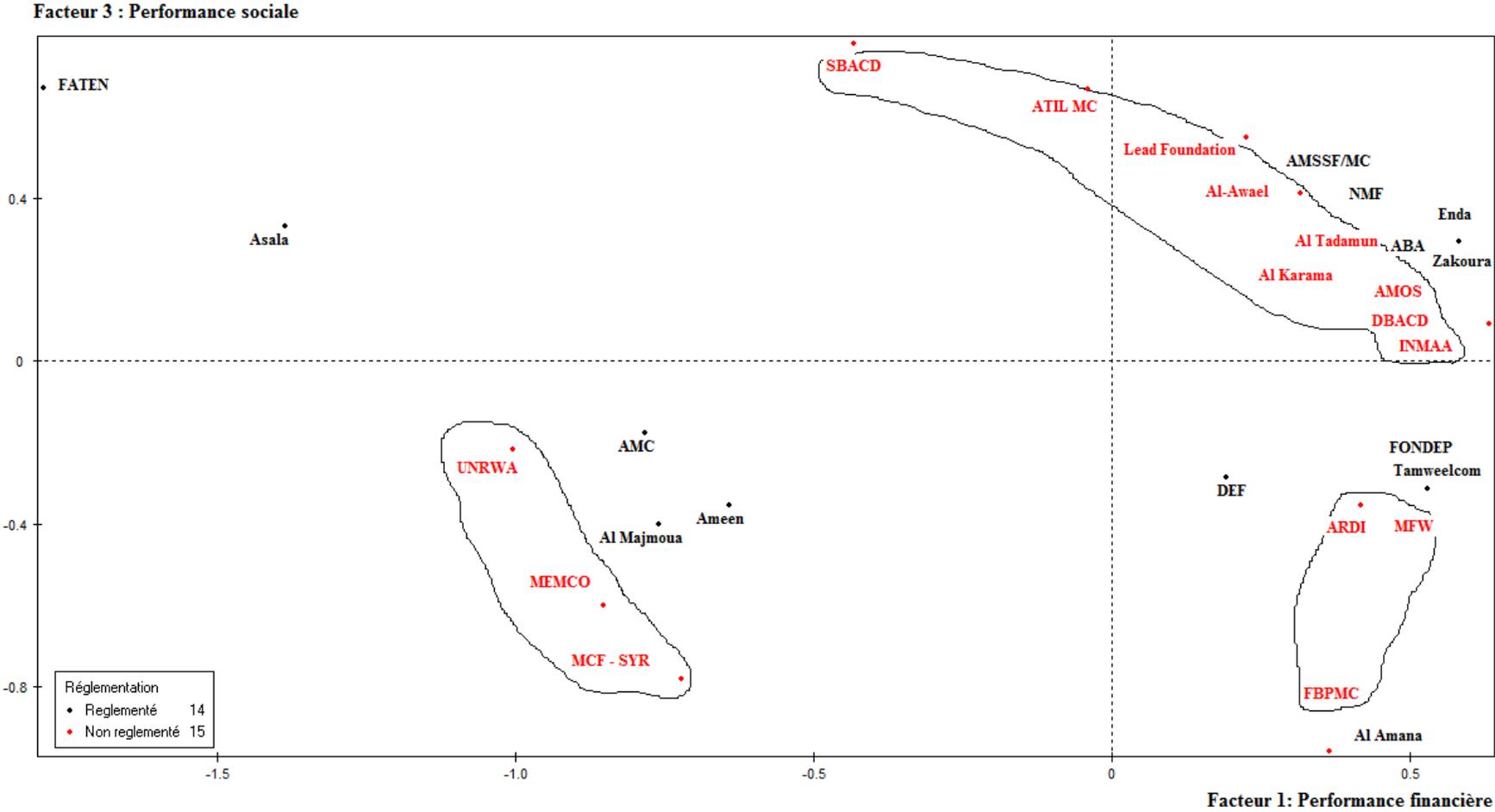


Annexe 5 : Représentation graphique de l'effet « statut ONG »

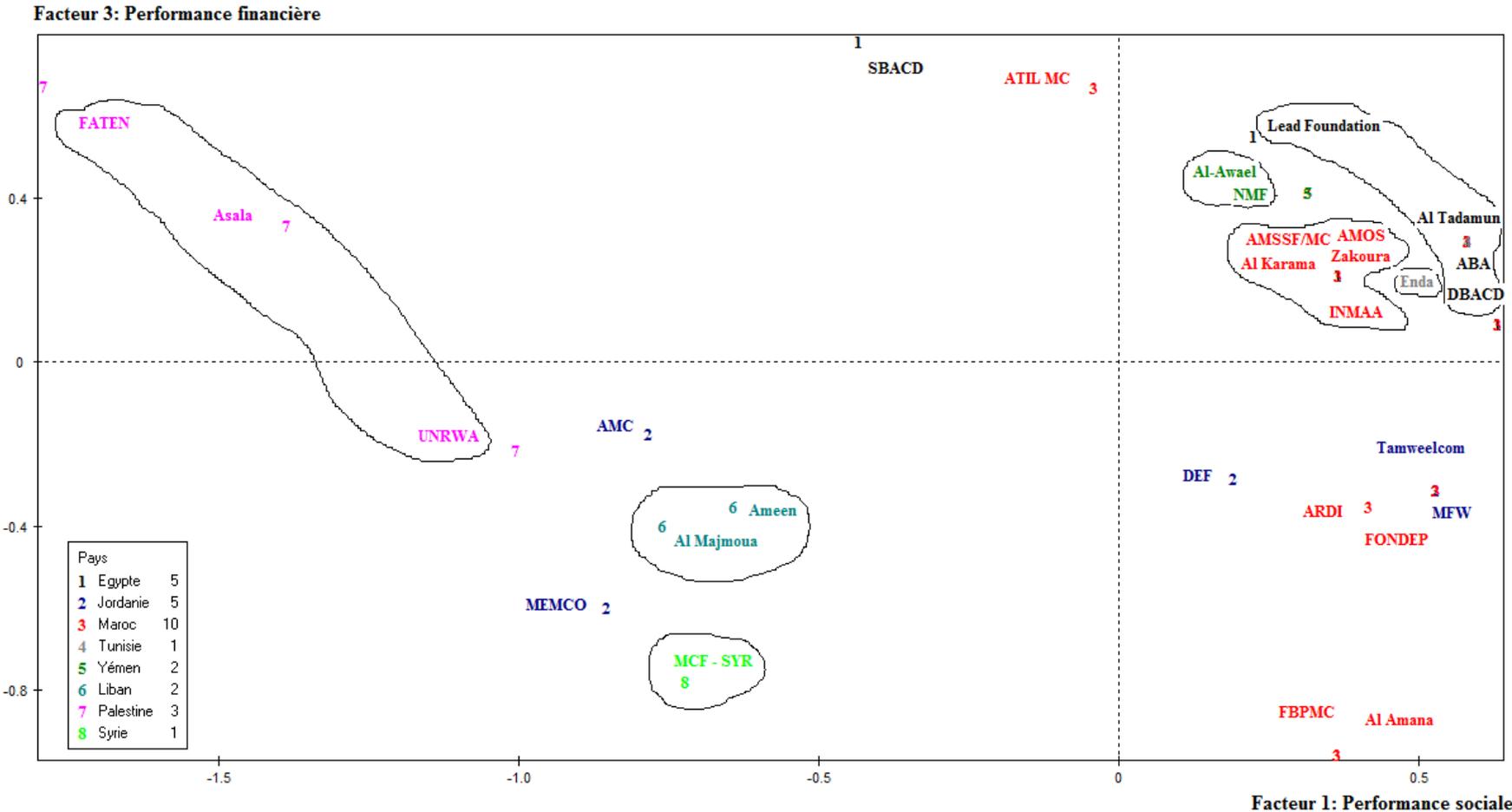
Facteur 3 : Performance sociale



Annexe 6 : Représentation graphique de l'effet « statut juridique »



Annexe 7: Représentation graphique de l'effet « pays »



## Annexe 8 : Représentation graphique de l'effet « âge »

