

Influence de la performance sociale sur la performance financière des coopératives d'épargne et de crédit au Togo

AVOGAN Komlan

Equipe de Recherche et d'Etudes en Management des Organisations

Faculté des Sciences Economiques et de Gestion

Université de Lomé - TOGO

Résumé : L'objectif de cet article est d'analyser les effets de la performance sociale sur la performance financière des coopératives d'épargne et de crédit au Togo. Pour atteindre cet objectif, les données utilisées de 55 coopératives d'épargne et de crédit, sont extraites de la base de la Cellule d'Appui et de Suivi des Institutions Mutualistes ou Coopératives d'Epargne et de Crédit sur la période de 2013 à 2019. La performance financière est mesurée par la rentabilité économique. La performance sociale est mesurée par l'étendue de la portée, la profondeur de la portée et la taille moyenne des prêts. Les résultats de régression de la méthode des moindres carrés généralisés montrent une relation significative entre la performance sociale et la rentabilité économique au niveau de toutes les variables. Le nombre de femmes emprunteuses influence positivement la performance financière. Au contraire, la taille moyenne des prêts et le nombre d'emprunteurs impactent négativement la performance financière. Cet article permet aux dirigeants de mieux définir leurs stratégies de ciblage des populations pauvres afin d'éviter une dérive de mission. Les résultats de cette étude appellent le gouvernement à mieux s'impliquer dans l'éradication de la pauvreté à travers la mise en place des fonds d'aide au développement à travers le financement des activités génératrices de revenus.

Mots-clés : coopérative d'épargne et de crédit, rentabilité économique, performance sociale, performance financière, lien entre performance, Togo.

Digital Object Identifier (DOI): <https://doi.org/10.5281/zenodo.7782731>



1. Introduction

De la résolution sur « le rôle du microcrédit dans l'élimination de la pauvreté » adoptée à la 77^{ème} session plénière du 18 décembre 1997 en passant par la proclamation de l'année 2005 comme l'Année Internationale du Microcrédit en 1998 à l'Assemblée Générale des Nations Unies, le microcrédit a fait du chemin. Le microcrédit destiné aux populations pauvres exclues du système financier traditionnel a évolué vers la microfinance qui constitue aujourd'hui une véritable industrie financière en pleine expansion. En termes de réponse aux besoins des populations cibles, la microfinance, outil stratégique de développement, a trop souvent été présentée comme un « médicament à spectre large », solution à une vaste gamme de problèmes économiques : lutte contre la pauvreté, croissance économique et développement individuel, émergence et consolidation des petites entreprises, autonomisation des femmes, soutien à la famille, etc. (Lapenu et Doligez, 2007). N'étant à l'origine qu'une expérimentation, la microfinance est présente dans presque tous les pays du globe et bénéficie d'importants soutiens nationaux et internationaux, privés comme publics (Jégourel, 2008). Dans la littérature, les institutions de microfinance (IMF) semblent être comprises comme des organisations financières dont l'activité principale consiste à accorder des prêts à petite échelle et des commodités financières à des clients pauvres et financièrement "non bancables" (Abrar, 2019). Au regard de leur objectif d'inclusion financière et sociale des populations pauvres (Avogan, 2022a et 2022b), les IMF bénéficient largement des dons et des subventions des organismes nationaux et internationaux. Pour Lapenu et al. (2009), le secteur de la microfinance est à la croisée des chemins. Les IMF ont montré leur capacité à offrir de façon durable aux exclus des systèmes bancaires classiques des services financiers diversifiés et adaptés (petites sommes, remboursements réguliers, ciblage des activités des ménages pauvres, contacts directs avec des agents de crédits locaux, etc.). Elles ont imaginé des garanties non traditionnelles et ont développé des systèmes basés sur la solidarité, la proximité et la participation pour accroître la confiance et pour atténuer les barrières sociales et informationnelles entre les clients et l'institution. Selon Minai et al. (2021), la dépendance globale des IMF vis-à-vis des donateurs a soulevé plusieurs arguments quant à leur durabilité et leur efficacité.

Pour Mersland et Urgeghe (2013), depuis peu, les dons et les prêts bonifiés étaient la principale source de financement des institutions de microfinance. Cependant, la croissance de l'industrie et la pression exercée par les donateurs en faveur de la viabilité financière ont incité les IMF à se tourner vers les marchés de capitaux internationaux. Les IMF constituent une forme particulière de prestataires de services financiers, mais cela ne signifie pas que l'efficacité

opérationnelle et la durabilité ne sont pas importantes pour elles comme pour une banque traditionnelle (Minai et al., 2021). Tout en servant le plus grand nombre de pauvres à un taux d'intérêt abordable, les IMF doivent veiller à leurs moyens de survie et ne pas dépendre davantage des fonds subventionnés des organismes donateurs et des gouvernements (Abrar, 2019). Cette recherche de la performance financière les éloignerait de la performance sociale. Ainsi, le principal reproche est celui de la banalisation de pratiques financières qui s'inscrivent dans une démarche purement commerciale sans se soucier des conséquences sur les bénéficiaires et des limites, voire des effets négatifs de leur impact social (Lapenu et Doligez, 2007). Selon Abrar (2019), les IMF doivent se développer tout en concevant l'élément clé d'un "double fond", se concentrant d'un côté sur les caractéristiques sociales, y compris la réduction de la pauvreté, la promotion de l'éducation et de la sensibilisation, et de l'autre sur le rendement financier et la durabilité. Si la recherche de la rentabilité est décriée par certains, d'autres (Ayayi et Noël, 2009) trouvent que ce n'est qu'en assurant leur rentabilité financière que ces institutions pourront être capables de lever plus massivement de nouveaux capitaux au taux du marché afin d'accroître et d'intensifier leur activité. Au contraire, une absence de rentabilité financière des IMF risquerait à moyen ou à long terme de conduire à l'échec des programmes de microfinance et de sonner le glas d'un nouveau mode de lutte contre la pauvreté. Cherchant fondamentalement à concilier une vocation sociale et une ambition de viabilité voire d'autonomie financière, la microfinance a naturellement été évaluée à l'aune de sa performance financière et de sa performance sociale. Dans cette optique, les IMF sont confrontées à un double défi : elles doivent assurer l'inclusion des pauvres, tout en étant financièrement pérennes sans dépendre de subventions. La complémentarité entre la performance sociale et la performance financière est loin d'être satisfaite et la réalisation de cette complémentarité est un enjeu majeur pour l'industrie de la microfinance (Berguiga et al., 2017). Bien qu'il existe des myriades d'études sur les relations entre les performances sociale et financière, Fadikpe et al. (2022) affirment que les résultats empiriques sont peu clairs et incohérents dans le contexte africain. Ainsi, la relation entre les performances sociale et financière est toujours un sujet de débat brûlant.

Dans le contexte togolais, quelle est l'influence de la performance sociale sur la performance financière des coopératives d'épargne et de crédit ? L'objectif de cette étude est d'identifier les relations entre la performance sociale et la performance financière des coopératives d'épargne et de crédit au Togo. Pour atteindre cet objectif, nous présentons succinctement le cadre conceptuel de la performance, les hypothèses, la démarche méthodologique et les résultats.

2. Spécificités de la performance en microfinance

Plusieurs auteurs (Soboh et al., 2009 ; Saïssset, 2014 ; Donovan et al., 2017) défendent l'idée selon laquelle l'évaluation de la performance des coopératives financières devrait être multidimensionnelle. Le volet microcrédit de la microfinance a fait de cette dernière un outil privilégié de lutte contre la pauvreté et d'inclusion financière. Cette fourniture de service est appelée à durer dans le temps pour une meilleure inclusion. Les institutions de microfinance doivent donc atteindre des individus pauvres et être rentables pour assurer leur durabilité. Ce double objectif soulève la question de savoir si les institutions de microfinance contribuent au bien-être des bénéficiaires et sont en même temps financièrement viables. Deux courants de pensée se distinguent par rapport à ces objectifs des institutions de la microfinance. Cette opposition extrémiste est qualifiée de « schisme de la microfinance » (Morduch, 2000). Il renvoie à l'arbitrage entre le ciblage des pauvres et la rentabilité des IMF (Morduch, 1998).

2.1. Approche welfariste

Les institutions de microfinance sont généralement considérées comme un moyen important de développer l'accès au financement, en particulier pour les pauvres, afin d'améliorer leur bien-être (Morduch, 1999). Cette approche privilégie l'évaluation de la performance d'une IMF du point de vue de la clientèle afin de répondre à ses attentes (Carroll, 1979 ; Lafourcade et al., 2005 ; Servet, 2007). Ce courant de pensée évalue la performance de l'IMF du point de vue du client à travers la portée sociale ou *outreach* et l'analyse d'impact ou *impact assessment* (Cheston et al., 2005). Dans cette optique, les tenants de l'approche welfariste mettent l'accent sur le service à un plus grand nombre de pauvres et sur l'amélioration de conditions de vie des bénéficiaires. Ils prônent ainsi une vision sociale des institutions de microfinance à travers le ciblage des pauvres voire les plus pauvres dont les revenus sont inférieurs au seuil de pauvreté (1\$ par habitant par jour). Le courant welfariste cherche à mesurer l'impact du microcrédit dans la vie des bénéficiaires en termes d'amélioration du bien-être social et de la qualité de vie. Le but visé par cette approche consiste à promouvoir l'auto-emploi à travers l'octroi des prêts à des groupes actifs économiquement et à se concentrer sur les femmes. Toutefois, les tenants de cette approche mettent l'accent sur la gestion rationnelle des ressources en prônant une offre de services financiers à des taux d'intérêt relativement faibles et un large recours aux subventions (Olszyna-Marzys, 2006). Pour De Briey (2005), basée sur une logique de subsidiarité et de dépendance des bénéficiaires, cette approche a toutefois engendré des taux d'arriérés ainsi que des coûts de fonctionnement très importants conduisant à la disparition

progressive de nombreux programmes de microcrédit. Parallèlement à la mauvaise performance de ces institutions, un renouveau de la pensée économique et financière avait vu le jour, marquée par une volonté de libéralisation des marchés financiers. De ce fait, ces institutions de microfinance font face à des problèmes de viabilité et de pérennité, qui sont autant de limites à leur développement et à leur capacité à contribuer au développement de leur clientèle cible (Berguiga, 2008). Face à ces critiques, il devenait urgent de songer à une nouvelle approche.

2.2. Approche institutionnaliste

La question de la performance financière des IMF n'est pas neutre idéologiquement et témoigne de la volonté de promouvoir, par la microfinance, un modèle libéral de lutte contre l'exclusion financière et la précarité sociale. Citant le prix Nobel, Jégourel (2008) explique que le phénomène de pauvreté ne doit pas s'appréhender comme une "simple" insuffisance de ressources, qu'elles soient monétaires ou non, mais comme une privation de libertés individuelles. Dans cet esprit, une personne pourra être pauvre parce qu'elle est privée de ressources bancaires et donc d'une liberté d'entreprendre qui lui permettrait de créer son propre emploi. C'est en répondant à cette situation de privation que la microfinance trouve sa justification sociale. Elle ne se désintéresse, bien évidemment, ni du remboursement du prêt contracté ni du taux d'intérêt qui affecte ce prêt. Elle doit pour cela être performante financièrement. Cette approche est issue de 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). Elle est le sous-bassement de la théorie de la commercialisation de la microfinance qui préconise la sélection des clients dont les projets sont rentables avec toutes les garanties nécessaires au remboursement des crédits afin d'assurer la pérennité financière et la durabilité de l'IMF. Dans ce cas de figure, la performance est évaluée du point de vue de l'institution en ciblant une clientèle de ménages pauvres. En effet, seules les IMF qui démontrent une solidité financière peuvent attirer les bailleurs de fonds privés et résister à la concurrence des autres institutions (Morduch et Armendáriz, 2010). Les tenants de ce courant de pensée estiment que les dons et les subventions ne seront toujours pas disponibles face à l'immensité de la pauvreté contre laquelle la lutte est engagée. La seule voie possible qui s'offre dans la fourniture pérenne des services financiers à la population pauvre est la minimisation des coûts. La recherche de l'autonomie financière devient un gage de continuité de la production des services financiers à la population cible. Les IMF doivent ainsi, rechercher la viabilité financière pour assurer leur pérennité et pour octroyer davantage leurs services. Le paradigme institutionnaliste soutenu par Woller et Brau (2004), stipule que les IMF doivent être

capables de couvrir les coûts inhérents à leur activité par les revenus qu'elles génèrent. Cull et al. (2007) après étude d'un échantillon de 124 IMF dans 49 pays pour répondre à la dérive de mission, constatent que les IMF peuvent rester fidèles à leur mission même quand elles poursuivent agressivement des objectifs financiers. Gonzalez-Vega (1994) dans son article portant sur les raisons de l'échec des institutions rurales de crédit créées par nombre de gouvernements de pays en développement durant les années 1960-1970, désigne comme cause première le manque de viabilité institutionnelle. Son analyse conduit notamment à deux conclusions. D'une part, il établit que la viabilité institutionnelle est la clé pour une fourniture efficace des services financiers aux pauvres et d'autre part que la viabilité financière est une condition nécessaire à la viabilité institutionnelle. Hishigsuren (2007) dans son étude de cas d'une IMF au Bangladesh, montre que cette dernière ne dérive pas significativement de sa mission sociale, mesurée par la profondeur, la qualité, et la portée des prestations faites aux clients pauvres ; en même temps l'IMF, est capable d'atteindre une meilleure rentabilité. Le tableau ci-après présente la synthèse des deux approches.

Tableau 1 : synthèse entre les approches Welfariste et Institutionnalistes

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

Source : Berguiga, 2008

Au lieu de trouver une opposition quant à l'atteinte de l'objectif général qui est de desservir les pauvres exclus du système bancaire classique, une complémentarité des deux approches devrait plutôt être privilégiée. La pertinence de l'une ou l'autre doit s'évaluer au regard des acteurs en présence, de la cible poursuivie, de la densité de population, du contexte économique,

institutionnel, etc. La pérennité d'une IMF ne pourra en effet être atteinte que dans la mesure où l'institution peut opérer à grande échelle et avoir un volume d'activité de telle sorte que le point d'équilibre puisse être atteint. Il est donc par exemple nécessaire que la densité de la population soit suffisamment importante pour toucher facilement un grand nombre d'emprunteurs (Berguiga, 2008). La principale mission des IMF consisterait à équilibrer ce double objectif (Churchill et Coster, 2001).

3. Liens entre performances sociale et financière, et hypothèses

3.1. Liens entre performance sociale et performance financière

Le lien existant entre la performance sociale et la performance financière des institutions de microfinance n'est pas assez étudié dans les recherches académiques. Les acteurs de la microfinance, qu'ils soient des chercheurs ou des praticiens, s'intéressent de plus en plus à la relation entre ces deux performances. Ils supposent qu'avec le temps l'amélioration des performances sociales conduit à un renforcement au niveau de la rentabilité et des performances financières (Tlili, 2019). Paxton et al. (2000) constatent que les IMF entretiennent un arbitrage entre servir les segments les plus pauvres et être financièrement viables, puisque les coûts de transaction associés aux petits prêts sont élevés par rapport à ceux associés à des prêts plus importants. Morduch et al. (2003) constatent que les programmes qui ciblent très peu les clients pauvres obtiennent de meilleurs résultats que d'autres en termes de coût par emprunteur, un indicateur d'efficacité qui neutralise l'effet des prêts de petite taille. Fernando (2004) analyse les IMF transformées et constate que leurs positions financières se sont nettement améliorées alors qu'elles n'ont pas perdu de vue leur mission. Freixas et Rochet (2008) ont essayé d'appréhender la dérive de mission en microfinance en utilisant les données des IMF dans 74 pays en se basant sur trois indicateurs à savoir : la rentabilité par client, les coûts par client et le risque client. L'ensemble des données utilisées pour mener cette étude comprend des observations de 379 IMF collectées par les agences de notation. Les auteurs ne trouvent aucune preuve de dérive de la mission de l'industrie de la microfinance dans son ensemble. À partir d'une étude expérimentale, Parsons (2007) montre que les investisseurs sociaux sont sensibles aux informations financières divulguées par les organisations américaines à but non lucratif. Du point de vue des investisseurs sociaux, les informations financières auraient une valeur informationnelle très élevée et leur permettraient de mieux apprécier le niveau de risque des organisations à but non lucratif (Tchakoute-Tchuigoua et Kouao, 2011). Ce développement montre les avis divergents quant à l'atteinte du double objectif des institutions de microfinance.

La construction d'hypothèses d'association entre performances sociale et financière implique la prise en compte de deux dimensions : d'une part, le signe de la relation et d'autre part, le lien de la causalité (Cornée, 2007). Ce dernier définit trois associations à savoir : l'association négative, l'association positive et l'association neutre.

Association négative : le fait d'être socialement responsable entraîne des coûts qui pourraient être évités ou supportés par d'autres (individus, gouvernements). Un investissement socialement responsable peut, dans cette perspective, engendrer un désavantage compétitif. Par exemple, une entreprise investit dans un équipement, pas directement nécessaire à la poursuite de son activité alors que ses concurrents ne le font pas. La pensée néoclassique de Friedmann entre autres avance qu'en s'appuyant sur une analyse coût-bénéfice, il n'y a pas d'avantages à se comporter de façon socialement responsable. Les pertes engendrées réduisent le profit et par conséquent la richesse des propriétaires.

Association positive : en se plaçant dans la perspective des parties prenantes, une tension apparaît entre les coûts explicites (paiement des dividendes) et les coûts implicites (coûts sociétaux). Cette thèse prédit que si une entreprise essaie de baisser ses coûts implicites par des actions socialement irresponsables, elle va en conséquence devoir payer plus de coûts explicites et ainsi se retrouver en situation de désavantage compétitif. En plus, les coûts engendrés par la responsabilité sociale sont minimes par rapport aux bénéfices escomptés. Par exemple, une entreprise véhiculant une bonne image recrutera plus facilement des employés de bonne qualité et augmentera sa productivité à moindres coûts (Moskowitz, 1972).

Association neutre : aucun lien n'existe, qu'il soit positif ou négatif. Les tenants de cette approche (par exemple Ullman, 1985) justifient leur position par le fait qu'il existe tellement de variables entre les deux niveaux de performances qu'il n'y a pas à attendre de relations. Aussi soutiennent-ils que les problèmes de mesure des performances sociales ont pu masquer la relation existante.

Pour cette étude, la performance financière est mesurée par le rendement des actifs (ROA) comme dans la plupart des études (Marwa et Mouna, 2016 ; Avogan, 2022a ; Fadikpe et al. 2022). Compte tenu de la non-harmonisation des indicateurs et de la disponibilité des données sociales, la performance sociale est mesurée par l'étendue de la portée ou l'amplitude (breadth of outreach) « le nombre d'emprunteurs actifs », la profondeur de la portée (depth) « le pourcentage des femmes emprunteuses » (Marwa et Mouna, 2016 ; Siti, 2019 ; Avogan, 2022a ; Fadikpe et al. 2022) et la taille moyenne des prêts (Tchakoute-Tchigoua, 2010 ; Avogan,

2002a). Tchakoute-Tchigoua (2010) affirme que la taille moyenne des prêts permet d'apprécier la poursuite de la mission sociale des institutions de microfinance et que toute taille supérieure à un (1), signale la dérive de mission (la commercialisation). S'agissant du nombre d'emprunteurs, le Microfinance Information eXchange (MIX) classe les IMF en trois catégories. Une IMF est dite de « petite taille » si elle a moins de 10 000 emprunteurs. Elle est de « moyenne taille » si elle a un nombre d'emprunteurs compris entre 10 000 et 30 000 ; enfin, elle est de « grande taille » si le nombre d'emprunteurs est supérieur à 30 000 (Avogan, 2002a). En dehors de ces indicateurs de mesure de la performance, l'âge de l'institution est retenu comme une variable de contrôle. Avogan (2022a) relève que les entreprises acquièrent de l'expérience avec l'âge. Ce qui leur permet de mieux connaître leur environnement et les habitudes de la clientèle. L'âge constitue également un facteur de confiance auprès des clients. Il permet grâce à la connaissance de l'environnement et de la clientèle de mieux maîtriser les risques, notamment les risques liés à la qualité du portefeuille de crédit. Plusieurs auteurs ont utilisé l'âge dans leurs études pour apprécier la performance (Mersland et Strom, 2010 ; Armendariz et Marc, 2011 ; Berguiga et al., 2017 et Avogan, 2022b, 2022c).

3.2. Hypothèses

La mission assignée aux institutions de microfinance les oblige à tenir compte de la performance financière et de la performance sociale dans leur évaluation. Dans son étude sur la relation entre la performance financière et la performance sociale de 10 institutions de microfinance en Indonésie durant la période 2010 à 2014, Mahnane (2016) trouve une relation significative et positive entre le ROA et le nombre d'emprunteurs. Le ROA est négativement corrélé avec le montant moyen de prêt et le montant moyen d'épargne.

L'analyse des données de 231 institutions de microfinance de Moyen-Orient et Afrique du Nord (MENA), Asie de l'Est et Pacifique (EAP) et Asie du Sud (SA), issues de la base de MIX, effectuée par Widiarto et Emrouznejad (2015) ne montre aucune relation entre la performance financière et la performance sociale. Ils concluent que de nombreuses IMF de leur base de données ont réussi à poursuivre ces objectifs simultanément. Ainsi, au lieu de se concentrer sur l'arbitrage entre ces objectifs, ils appellent à mettre l'accent sur leur poursuite simultanée en imitant les IMF avec des caractéristiques similaires qui ont réussi à le faire.

Azad et al. (2016) étayent ce constat par leur étude empirique. Ils ont également déclaré que la sensibilité sociale est un événement séquentiel résultant d'une performance efficace. Ils ont fait valoir que les IMF financièrement solides sont capables de prendre des risques plus élevés et

d'être plus flexibles dans leurs conditions de crédit lorsqu'elles prêtent aux pauvres (Marwa et Mouna, 2016).

Lebovics et al. (2016) concluent à une relation positive entre la performance sociale et la performance financière des institutions de microfinance vietnamienne.

Hamidah et al. (2020) trouvent un impact positif significatif de la performance sociale sur la performance financière des institutions de microfinance indonésiennes.

A l'aide d'un échantillon de 279 IMF de 30 pays africains subsahariens sélectionnées à partir de la base de Microfinance Information eXchange (MIX) de 2012, Mapouka (2016) a mené une étude sur la prépondérance de la performance sociale sur la performance financière. Ses résultats montrent que la rentabilité des actifs est associée positivement à la performance sociale au seuil de 10%.

Abrar (2019) a entrepris d'examiner l'impact de la performance sociale sur la performance financière de 382 institutions de microfinance appartenant à 70 pays à travers le monde provenant du Microfinance Information eXchange sur la période 2006-2012. Il trouve une relation négative entre la performance sociale et la performance financière et appelle à un compromis afin que les institutions financières puissent remplir leur mission sociale de réduction de la pauvreté.

A l'aide des données de Microfinance Information eXchange (MIX) liées à 124 institutions de microfinance de 49 pays, Cull et al. (2007) trouvent une relation non significative entre la rentabilité et la taille moyenne des prêts. Dans le contexte des institutions de microfinance du Mexique, Cotler et Rodríguez-Oreggia (2008), concluent à une relation positive et significative entre la rentabilité et la taille moyenne des prêts.

Siti (2019) examine l'impact de l'ampleur de la profondeur de la portée sociale sur la performance financière de 434 IMF au Bangladesh en 2015 en utilisant la méthode de régression des moindres carrés ordinaires. Les résultats montrent une relation positive et significative entre l'étendue de la portée sociale et la performance financière. Il relève également que la profondeur de la portée a un impact négatif significatif sur la performance financière des IMF.

Au regard de ce qui précède, les hypothèses suivantes sont formulées :

- (H1) : le nombre d'emprunteurs actifs impacte positivement la rentabilité économique des coopératives d'épargne et de crédit ;
- (H2) : le pourcentage des femmes emprunteuses améliore la rentabilité économique des coopératives d'épargne et de crédit ;
- (H3) : la taille moyenne des prêts influence positivement la rentabilité économique des coopératives d'épargne et de crédit.

4. Démarche méthodologique de l'étude

4.1. Echantillon de l'étude

L'étude porte sur un échantillon de cinquante-cinq coopératives d'épargne et de crédit disposant des données sur un total de soixante-seize enregistrées au 31 décembre 2019. L'étude couvre la période de 2013 à 2019. Les données sont collectées auprès de la Cellule d'Appui et de Suivi des Institutions Mutualistes ou Coopératives d'Epargne et de Crédit.

4.2. Spécification du modèle d'analyse

Une relation de type linéaire a été établie avec les données de panel dynamique et équilibré afin de procéder à une régression avec les différentes analyses d'estimation qui s'imposent.

$$ROA_{it} = \beta_0 + \beta_1 BREADTH_{it} + \beta_2 AGE_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

$$ROA_{it} = \beta_0 + \beta_1 DEPTH_{it} + \beta_2 AGE_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

$$ROA_{it} = \beta_0 + \beta_1 TP_{it} + \beta_2 AGE_{it} + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

avec : $i = 1, \dots, 55$: indice permettant de parcourir les 55 COOPEC ;

$t = 1, \dots, 7$: indice permettant de parcourir les 7 années d'observation (2013 à 2019) ;

ROA_{it} : ROA de COOPEC i observé à l'année t

β_0 : terme constant pour la COOPEC i

et ε_{it} : terme d'erreur.

5. Résultat de l'étude

5.1. Analyse descriptive des variables

L'analyse descriptive des variables est consignée dans le tableau ci-après :

Tableau 2 : statistiques descriptives des variables

Variables	Mean	Std. Dev.	Min	Max	Observation
ROA	21.28842	13.75899	.37	46.41	385
Breadth	13507.41	21727.23	53	226943	385
Depth	40.68903	18.22489	5.77	100	385
TP	.985715	2.614826	.0317029	23.15343	385
AGE	18.59221	8.564549	8	40	385

Source : Données de nos enquêtes

Les coopératives d'épargne et de crédit de l'étude sont moyennement rentables au regard des résultats. L'étendue de la portée maximale s'établit à 226 943 clients dont la moyenne des femmes emprunteuses s'élève à 41%. La taille moyenne des prêts est inférieure à un (01) et montre qu'il n'y a pas une dérive excessive de mission des coopératives d'épargne et de crédit. Moyennement les coopératives d'épargne et de crédit sont matures.

5.2. Liens entre performance sociale et performance financière des COOPEC au Togo

Pour une meilleure estimation des modèles, plusieurs tests ont été effectués. Le test de spécification de Fisher confirme l'hétérogénéité des comportements des coopératives, ainsi que l'existence d'effets spécifiques. Le test de Breush-Pagan a permis de vérifier l'hypothèse de la présence d'effets spécifiques aléatoires. Après, les tests de Woodbridge et de Breush-Pagan sont menés et confirment la présence d'autocorrélation et d'hétéroscédasticité. En présence d'autocorrélation, la méthode des moindres carrés généralisés est utilisée.

✓ Liens entre le ROA et le nombre d'emprunteurs actifs des COOPEC

Tableau 3 : Résultat de la régression entre le ROA et le pourcentage d'emprunteurs actifs

ROA	Coef.	St.Err.	t-value	p-value	[95% Conf	Interval]	Sig
Breadth	-.038	.02	-1.89	.06	-.078	.002	*
AGE	.045	.006	7.83	0.000	.034	.057	***
Constant	1.585	.174	9.13	0.000	1.244	1.927	***
Mean dependent var		1.258	SD dependent var			0.274	
R-squared		0.011	Number of obs			384	
F-test		3.571	Prob > F			0.000	
Akaike crit. (AIC)		-234.391	Bayesian crit. (BIC)			-226.490	

*** $p < .01$, ** $p < .05$, * $p < .1$

Source : Données de nos enquêtes

Les résultats de la régression montrent qu'il existe une relation significative au seuil de 10%, mais négative entre la rentabilité économique et le nombre d'emprunteurs actifs des coopératives étudiées. Les résultats concordent avec ceux d'Abate et al. (2014) qui mettent en exergue une relation négative entre la portée et la rentabilité économique des institutions de microfinance éthiopiennes. Ce constat pourrait s'expliquer par le fait que le désir d'obtenir un portefeuille important d'emprunteurs conduit à la mise en place de mauvais crédits. Nos résultats sont contraires à ceux de Fadikpe et al. (2022) qui indiquent que l'augmentation du nombre de clients (l'étendue de la portée) augmente la performance financière. Ils sont également contraires à ceux de Marwa et Mouna (2016) qui montrent une relation significative et positive entre le nombre total d'emprunteurs et le ROA. Un nombre plus élevé d'emprunteurs montre une augmentation de la performance financière car les emprunteurs sont la principale source de revenus pour les institutions financières, y compris les IMF. Lorsque l'IMF est en mesure de servir plus d'emprunteurs, cela lui permet de générer plus de revenus à partir du prêt décaissé. Cependant, la vocation des coopératives d'épargne et de crédit est d'accorder des crédits de petits montants aux populations pauvres. Les crédits octroyés à ces populations sont souvent sans garantie et le renoncement à la recherche de profit impacte négativement la rentabilité économique de ces coopératives. Nos résultats sont également contraires à ceux de Fadikpe et al. (2022) qui indiquent que l'augmentation du nombre de clients (l'étendue de la portée) augmente la performance financière. Au regard de ce qui précède, la première hypothèse est rejetée.

✓ Liens entre le ROA et le pourcentage d'emprunteurs femmes des COOPEC

Tableau 4 : Résultat de la régression entre le ROA et le pourcentage d'emprunteurs femmes

ROA	Coef.	St.Err.	t-value	p-value	[95% Conf	Interval]	Sig
Depth	.144	.023	6.31	0.000	.099	.189	***
AGE	.05	.018	2.78	.006	.015	.086	***
Constant	.742	.083	8.97	0.000	.58	.905	***
Mean dependent var		1.258	SD dependent var			0.274	
R-squared		0.094	Number of obs			384	
F-test		39.772	Prob > F			0.000	
Akaike crit. (AIC)		59.449	Bayesian crit. (BIC)			67.351	

*** $p < .01$, ** $p < .05$, * $p < .1$

Source : Données de nos enquêtes

À lecture de ce tableau, il existe une relation positive et significative entre le pourcentage du nombre de femmes emprunteuses et la rentabilité économique des coopératives d'épargne et de crédit étudiées. Ce résultat indique que plus les coopératives d'épargne et de crédit prêtent aux

femmes, plus, elles sont rentables économiquement. Le ciblage des femmes améliore donc sensiblement la rentabilité économique des coopératives d'épargne et de crédit. Cette relation s'explique par le fait que les femmes emprunteuses font preuve de discipline dans le remboursement des prêts parce qu'elles n'avaient aucune autre source d'emprunt. Ces résultats ne concordent pas avec ceux de Fadikpe et al. (2022). Leur étude a révélé que la performance financière (ROA) est liée négativement et significativement à la performance sociale (le pourcentage du nombre des femmes emprunteuses). Ils concluent que l'augmentation du nombre de femmes emprunteuses entraîne une diminution de la performance financière. Les résultats de cette régression permettent de confirmer la deuxième hypothèse.

✓ Liens entre le RAO et la taille de prêts des COOPEC

Tableau 5 : Résultat de la régression entre le rendement des actifs et la taille du prêt

ROA	Coef.	St.Err.	t-value	p-value	[95% Conf	Interval]	Sig
Taille du prêt	-.021	.005	-4.08	0.000	-.032	-.011	***
AGE	.041	.008	5.16	0.000	.025	.057	***
Constant	1.279	.015	87.44	0.000	1.25	1.308	***
Mean dependent var		1.258	SD dependent var			0.274	
R-squared		0.042	Number of obs			384	
F-test		16.676	Prob > F			0.000	
Akaike crit. (AIC)		81.075	Bayesian crit. (BIC)			88.976	

*** $p < .01$, ** $p < .05$, * $p < .1$

Source : Données de nos enquêtes

Il existe une relation significative, mais négative entre la performance financière (ROA) et la performance sociale (taille du prêt). Ces résultats montrent que, plus le montant moyen du prêt est élevé, plus la rentabilité économique augmente et inversement. Ces résultats sont contraires à ceux trouvés par Marwa et Mouna (2016). Leurs résultats montrent une relation positive et significative entre le ROA et la taille moyenne des prêts. Cela signifie qu'un prêt moyen plus important est associé à une performance financière plus élevée. Une explication de ce résultat est qu'un prêt plus important entraîne généralement un coût moindre. Il est plus rentable de prêter 1 000 \$ à une personne plutôt que de prêter 200 \$ à cinq personnes chacune. Le coût associé à un emprunteur comprend le coût de transaction, le coût d'évaluation, le coût de service et de livraison et le coût de surveillance encourus dans chaque transaction. En plus d'avoir un coût plus élevé, les IMF pourraient trouver plus rentable et plus sûr de prêter à des emprunteurs relativement plus riches qui demandent des prêts plus importants qu'à la communauté la plus pauvre (Armendariz et Marc, 2011). Mersland et Strom (2010), à l'instar de ces derniers, arrivent à la même conclusion selon laquelle, l'augmentation du profit moyen est associée à une

augmentation du prêt moyen. Ainsi, faire un prêt moyennement plus petit pourrait entraîner une baisse de la performance financière. Les prêts de petits montants engendrent donc des coûts qui sont difficilement couverts par les intérêts générés. Ce qui implique que, plus la taille des prêts diminue, plus l'institution voit sa rentabilité économique baissée. Berguiga et al. (2017) aboutissent également à la même conclusion qu'il n'y a pas de relation linéaire significative entre les performances sociale et financière. La performance sociale (*profondeur*) a un impact négatif et très significatif sur la performance financière (*ROA*) des institutions de microfinance. Les institutions de microfinance ciblant les pauvres (prêts de petits montants) ne garantissent pas la performance financière, car l'octroi de petits montants de microcrédit entraîne des coûts administratifs excessifs. Suite à l'analyse de ces résultats, la troisième hypothèse est rejetée.

6. Conclusion

L'objectif de cet article est d'analyser les effets de la performance sociale sur la performance financière des coopératives d'épargne et de crédit au Togo. Pour atteindre cet objectif, les données de 55 coopératives d'épargne et de crédit ont été collectées auprès de la Cellule d'Appui et de Suivi des Institutions Mutualistes ou Coopératives d'Epargne et de Crédit (CAS-IMEC) sur la période de 2013 à 2019. La performance financière est mesurée par la rentabilité économique (le rendement des actifs). La performance sociale est mesurée par l'étendue de la portée (le nombre d'emprunteurs), la profondeur de la portée (le pourcentage des femmes emprunteuses) et la taille moyenne des prêts accordés aux clients. Les résultats de régressions de la méthode des moindres carrés généralisés montrent une relation significative entre la performance sociale et la rentabilité économique au niveau de toutes les variables. Le nombre du pourcentage des femmes influence positivement la performance financière. Cependant, la taille moyenne des prêts accordés aux clients et le nombre d'emprunteurs actifs impactent négativement la rentabilité économique. Au regard de ces résultats, la première et la troisième hypothèses sont rejetées. La deuxième hypothèse est confirmée.

A travers l'influence négative de l'étendue de la portée et de la taille moyenne des prêts sur la rentabilité économique, cette étude met à la lumière les difficultés de rentabilité économique qu'éprouveraient les coopératives d'épargne et de crédit à moyen et long terme. Le souci de rentabilité conduira les coopératives d'épargne et de crédit à s'intéresser aux clients plus riches et à délaissé les prêts de petits montants dont la mise en place et le suivi sont plus onéreux. Elles seront donc obligées de faire un arbitrage entre la performance sociale et la performance financière. Les responsables de ces institutions doivent clairement définir des stratégies de

ciblage des pauvres afin d'éviter une dérive de mission. L'éradication de pauvreté est du ressort du gouvernement. Ainsi, il doit continuer de mettre en place des fonds d'aide au développement à travers le financement des activités génératrices de revenus. Les coopératives d'épargne et de crédit de par leurs principes et proximité avec la population peuvent servir d'intermédiaire dans l'allocation de ces fonds assortie de conditions souples de remboursement. Cette étude est l'une des premières qui a abordé l'analyse de la relation entre la performance sociale et la performance financière au Togo. La première limite de cette étude réside dans la non prise en compte de la réciprocité des liens entre les deux performances. La seconde limite est liée à la mesure de la performance financière uniquement par la rentabilité économique. La troisième limite concerne la taille de l'échantillon qui n'est liée qu'aux coopératives d'épargne et de crédit. Ces points non explorés peuvent constituer des pistes d'études ou de recherches.

Annexe : Synthèse de l'opérationnalisation des variables

Variables	Code	Mesure	Auteurs
Variable expliquée (performance financière)			
Rentabilité économique (rendement des actifs)	ROA	Rapport entre le résultat net et l'actif total moyen	Avogan, 2022a Hartarska, 2005
Variables explicatives (performance sociale)			
Nombre d'emprunteurs actifs	Breadth	Effectif des emprunteurs actifs	Fadikpe et al. (2022) Marwa et Mouna (2016)
Nombre de femmes emprunteuses	Depth	Pourcentage des femmes emprunteuses	Avogan, 2022a ; Siti (2019) Marwa et Mouna (2016)
Taille moyenne de prêts ou de crédits	TP	Encours moyen des crédits sur le revenu national brut	Avogan, 2022a Tchakouté Tchuigoua, 2010
Variable de contrôle			
Age de l'institution	AGE	Nombre d'années d'existence de l'institution	Avogan, 2022a, 2022b Berguiga et al. (2017)

Bibliographie

- [1] Lapenu, C. et Doligez, F. (2007). Mesure des performances sociales : les implications pour le secteur de la microfinance. *Revue internationale de l'économie sociale*, (304), 46–62.
- [2] Jégourel, Y. (2008). La microfinance : entre performance sociale et performance financière, *Regards croisés sur l'économie*, n°3, 10 p.
- [3] Abrar, A. (2019). The impact of financial and social performance of microfinance institutions on lending interest rate : A cross-country evidence, *Cogent. Business & Management*, 6(1), 1-21.
- [4] Avogan, K. (2022a). Analysis of the influence of governance quality on the Performance of savings and credit Cooperatives in Togo. *Archives of Business Research*, 10(10), 125-144.

- [5] Avogan, K. (2022b). Contrôle interne et qualité du portefeuille de crédit des coopératives d'épargne et de crédit au Togo. *International Journal of Economic Studies and Management*, 2(5), 1264-1285.
- [6] Lapenu, C., Konini, Z. et Razakaharivelo, C. (2009). Évaluation de la performance sociale : les enjeux d'une finance responsable. *Revue Tiers Monde*, 1(197), 37-54.
- [7] Minai, M. S., Ibrahim, Y. et Ahmed, I., (2018). L'influence des caractéristiques institutionnelles sur la performance financière des institutions de microfinance dans les pays de l'OCI. *Economie et sociologie*, 11(2), 19-35.
- [8] Mersland, R. and Urgeghe, L. (2013). International debt financing and performance of microfinance institutions, *Strategic Change*, 22, 17–29
- [9] Ayayi, A. et Noël, L. (2009). L'autosuffisance des institutions de microfinance est-elle une nécessité ?, *Humanisme et Entreprise*, 2(292), 65-75
- [10] Berguiga, I., Said Y. and Adair, P. (2017). The social and financial performance of Microfinance institutions in the MENA region: Do Islamic institutions perform better?. 34th Spring International Conference, AFFI, May 31-June 2, Grenoble, France. hal-01667406, 1-17.
- [11] Fadikpe, A. A. A., Danquah, R., Aidoo M, Chomen, D. A., Yankey, R, Dongmei, X. (2022). Linkages between social and financial performance : Evidence from Sub-Saharan Africa microfinance institutions. *PLoS ONE* 17(3), 1-23.
- [12] Soboh, R. A. M. E., Lansink, A. O., Giesen, G. and Van Dijk, G. (2009). Performance Measurement of the Agricultural Marketing Cooperatives: The Gap between Theory and Practice. *Rev. Agric. Econ.* 31, 446–469.
- [13] Saïssset, L-A. (2014). Gouvernance, investissements immatériels et performance des entreprises coopératives agricoles : le cas des coopératives viticoles du Languedoc-Roussillon. Thèse de doctorat en Sciences de Gestion, Montpellier Sup Agro, 608p.
- [14] Donovan, J., Blare, T. and Poole, N. (2017). Stuck in a rut: Emerging cocoa cooperatives in Peru and the factors that influence their performance. *Int. J. Agric. Sustain.*, n° 15, 169–184.
- [15] Morduch, J. (2000). The Microfinance Schism. *World Development*, 28(4), 617-629.
- [16] Morduch, J. (1998). Does Microfinance Really Help the Poor? New Evidence from Flagship Programs in Bangladesh. *The Financial Access Initiative*, 50p.
- [17] Morduch, J. (1999). The role of subsidies in microfinance: evidence from the Grameen Bank. *Journal of Development Economics*, 60(1), 229-248.
- [18] Carroll, A. B. (1979). A Three-Dimensional Conceptual Model of Corporate Performance. *Academy of Management Review*, 4(4), 497-505.
- [18] Lafourcade, A., Isern J., Mwangi P. et Brown, M. (2006). Étude sur la portée et les performances financières des institutions de microfinance en Afrique. *The Micro Banking Bulletin* vol. 12 : 3-21.
- [19] Servet, J.-M. (2007). Au-delà du trou noir de la financiarisation. *In Annuaire suisse de politique de développement*, Genève, IUED, 26(2), 25-56.
- [20] Cheston, S., Reed, L., Harper, V., Hill, L., Horn, N., Salib, S. et Walen, M. (2005). Comment mesurer la transformation : une évaluation et amélioration de l'impact du microcrédit. *Réunion des Assemblées du Sommet du Microcrédit*, 24-26 juin, 23p.
- [21] Olszyna-Marzys, R. (2006). Microfinance institutions: profitability at the service of outreach? A study of the microfinance industry in the ECA region. *College of Europe Bruges*, 27p.

- [22] De Briey, V. (2005). Plein feu sur la microfinance. *Regards Economiques*, n°28, 1-14.
- [23] Berguiga, I. (2008). Performance sociale versus performance financière des institutions de microfinance. *Revue de l'Economie & de Management*, Vol. 7, 25p.
- [24] Ghatak, M. and Guinnane, T. (1999). The economics of lending with joint liability: theory and practice. *Journal of Development Economics* n° 60, 195-228.
- [25] Morduch, J. and Armendariz, B. (2010). *The Economics of Microfinance. 2^{nde} edition, MIT Press, Cambridge, MA, 491p.*
- [26] Woller, M. G. and Brau, C. J. (2004). Microfinance: A Comprehensive Review of the Existing Literature. *Journal of Entrepreneurial Finance and Business Ventures*, 9(1), 1-26.
- [27] Cull, R., Demirgüç-Kunt, A. and Morduch, J. (2007). Financial performance and outreach: A global analysis of leading microbanks. *Economic Journal*, 117 (517), 107-133
- [28] Gonzalez-Vega, C. (1994). Stages in the Evolution of Thought on Rural Finance: A Vision from The Ohio State University. *Economics and Sociology Occasional Paper* n° 2134, 66p.
- [29] Hishigsuren, G. (2007). Evaluating mission drift in microfinance: lessons for programs with social mission. *Evaluation Review*, 31(3), 203-260.
- [30] Churchill, C. et Coster, D. (2001). Manuel de gestion des risques en microfinance », *CARE*, 135 p.
- [31] Tlili, A. (2019). Microfinance in the MENA region between financial performance and social performance : a case study of 18 MFIs », *Munich Personal RePEc Archive*, n° 93594, 22p.
- [32] Paxton, J., Graham, D. and Thraen, C. (2000). Modeling Group Loan Repayment Behavior: New Insights From Burkina-Faso. *Economic Development and Cultural Change*, 48(3), 639-655.
- [33] Morduch, J., Littlefield E., and Hashemi, S. (2003). Is Microfinance an Effective Strategy to Reach the Millennium Development Goals? *CGAP Focus Note* N° 24, 12p.
- [34] Fernando, N. A. (2004). Micro Success Story? Transformation of Non-government Organizations into Regulated Financial Institutions. *Asian Development Bank*, 48p.
- [35] Freixas, X. and Rochet, J.-C. (2008). *Microeconomics of Banking. MIT Press, 2^e édition, 385p.*
- [36] Parsons, L. M. (2007). The impact of financial information and voluntary disclosures on contributions to not-for-profit organizations. *Behavioral Research in Accounting*, 19(1), 179-196.
- [37] Tchakoute Tchuigoua, H. et Kouao G. S. (2011). Les déterminants de la structure financière des institutions de microfinance. *Comptabilités, économie et société, Montpellier, France, pp.cd-rom, hal-00650585, version 1 - 11 décembre, 21p.*
- [38] Cornée, S. (2007). Une proposition d'évaluation conjointe des performances sociales et financières en microfinance. *CERISE, SPI3 - Document de travail* n°3, 15p.
- [39] Moskowitz, M. (1972). Choosing Socially Responsible Stocks. *Business & Society Review*, n°1, 71-75.
- [40] Ullman, A. A. (1985). Data in search of a theory: a critical examination of the relationships among social performance, social disclosure, and economic performance. *Academy of Management Review*, 10(3), 540-557.

- [41] Marwa, F. and Mouna, B. (2016). The Determinants of the Performance and the Sustainability of Conventional and Islamic Microfinance Institutions. *Economics World*, 4(5), 197-215
- [42] Rizkiah, S. K. (2019). The Effect of Social Outreach on Financial Performance of Microfinance Institutions in Bangladesh. *International Journal of Economics, Management and Accounting*, 27(1), 123–140.
- [43] Tchakoute Tchuigoua H. (2010). L'influence des mécanismes de gouvernance sur la performance des institutions de microfinance d'Afrique subsaharienne. *CEB Working Paper*, n° 10/026, 28p.
- [44] Mersland, R. et Strøm, R. Ø. (2010). Microfinance Mission Drift?. *World Development*, 38(1), 28-36.
- [45] Armendariz, B. and Labie, M. (2011). The Handbook of Microfinance. *World Scientific Publishing*, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1905269>, 703p.
- [46] Avogan, K. (2022c). Gouvernance et performance des coopératives d'épargne et de crédit dans l'UEMOA : cas du Togo. *Thèse de doctorat en Sciences de Gestion à l'Université de Lomé*, 348p.
- [47] Mahnane, S. (2016). Démontrer la relation entre la performance financière et la performance sociale des Institutions de microfinance en Indonésie le cas de la BRI : une analyse empirique. *Revue Développement des Ressources Humaines*, N12/JUIN pp. 45-72
- [48] Widiarto, I. and Emrouznejad, A. (2015). Social and financial efficiency of Islamic microfinance institutions : A Data Envelopment Analysis application. *Socio-Economic Planning Sciences*, vol. 50, issue C, 1-17
- [49] Lebovics, M., Hermes, N. & Hudon, M. (2016). Are Financial and Social Efficiency Mutually Exclusive? A Case Study of Vietnamese Microfinance Institutions. *Annals of Public & Cooperative Economics*, 81 (1), 55–77.
- [50] Hamidah, N., Prihatni, R., & Ulupui, I. G. K. A. (2020). The effect of financial literacy, fintech (financial technology) and intellectual capital on the performance of MSMEs. *In Depok city, West Java. Journal of Social Science*, 1(4), 152–158
- [51] Mapouka, F. (2016). La prépondérance de la performance sociale sur la performance financière des institutions de microfinance de l'Afrique subsaharienne : mythe ou réalité ? *Revue africaine de management*, 1(1), 58-73.
- [52] Cotler, P. and Rodríguez-Oreggia, E. (2008). Rentabilidad and tamaño de préstamo de las microfinanzas en México. *Economía Mexicana Nueva Época*, 17(2), 149–169.
- [53] Abate, G.T., Borzaga, C. and Getne, K. (2014). Cost-efficiency and outreach of microfinance institutions: Trade-offs and the role of ownership. *Journal of International Development*, 26(6), 923-932