

Analyse de la performance sociale des Institutions de microfinance au Mali

KONE Arouna

Enseignant chercheur / Département de l'évaluation de la recherche de l'Agence Malienne d'Assurance Qualité de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

(AMAQ-SUP), Bamako / Mali

Résumé : L'objet de cet article est d'analyser la performance sociale des Institutions de microfinance au Mali. Nous avons utilisé l'approche exploratoire de l'analyse en composantes principales pour étudier l'influence des facteurs explicatifs (ciblage des clients, produits et services, responsabilité sociale, caractéristiques socio-économiques des adhérents) sur la performance sociale des Institutions de microfinance en termes de lutte contre la pauvreté. Un questionnaire a été administré à un échantillon aléatoire de 150 adhérents de différentes caisses de microfinance à travers différents quartiers de la commune VI du District de Bamako. Les résultats des analyses de régression montrent que lorsque les clients sont adhérents à deux IMF, ils observent une amélioration de leurs conditions de vie. En outre, l'adaptation des produits des IMF aux besoins de leurs clients contribue davantage à améliorer les conditions de vie de leurs bénéficiaires. Par ailleurs, le respect de la culture locale de leurs lieux d'implantation influence positivement la réduction de la pauvreté des bénéficiaires.

Mots-clés : Mali ; microfinance ; performance sociale ; pauvreté ; conditions de vie.

1. Introduction

Malgré les performances économiques enregistrées au Mali au cours de ces dernières années, comparativement aux pays de l'Afrique Subsaharienne et de l'UEMOA, les résultats en matière de réduction de la pauvreté ont par contre été modestes. La pauvreté reste un problème majeur avec près de la moitié de la population vivant sous le seuil de la pauvreté monétaire. L'une des contraintes majeures à la réduction de la pauvreté au Mali est la faiblesse du système financier. Au-delà des transferts privés et publics, l'un des instruments de réduction de la pauvreté et des inégalités est la microfinance. En effet, il est établi que les associations de microfinance contribuent à la réduction de la pauvreté de leurs adhérents, et selon les caractéristiques sociodémographiques, la pauvreté des conditions de vie des adhérents diminue de 10 à 30 points de pourcentage [FMI, 2011]. Toutefois, la microfinance fonctionne plus efficacement dans les zones relativement mieux pourvues que d'autres en infrastructures économiques et sociales, les plus pauvres en bénéficient donc moins. La microfinance apparaît comme un secteur intermédiaire pouvant satisfaire les besoins de services financiers pour la majorité de ceux qui n'ont pas accès au secteur bancaire classique. Elle s'est développée en tant qu'approche de développement économique, et s'intéresse spécifiquement aux populations à faible

revenu. Ainsi, la microfinance se justifie d'un double point de vue. D'une part, elle offre des services financiers que les secteurs bancaires ne peuvent pas donner à une large partie de la population pauvre. D'autre part, elle semble être la seule voie de financement pour les micro-entreprises du secteur informel. Dans un système financier mal structuré comme dans la plupart des pays en développement (PED), la microfinance permet une meilleure allocation des ressources.

De nombreux travaux ont été réalisés pour mettre en évidence le rôle de la microfinance dans l'économie des pays, notamment des PED, où les politiques économiques et sociales mises en œuvre n'ont pas permis d'améliorer de manière significative les conditions de vie des populations les plus démunies. La microfinance semble aujourd'hui un rempart contre les maux dont font face ces PED. C'est ainsi que les États industrialisés et les institutions financières internationales acceptent à présent les microcrédits comme un instrument de développement à part entière. De nombreuses études se sont intéressées à l'analyse de la performance des institutions de microfinance (IMF). Si la microfinance est un moyen de lutte contre la pauvreté dans les pays en développement, à travers le financement des activités génératrices de revenus des ménages pauvres, la meilleure manière d'aider les pauvres à avoir accès aux services financiers suscite cependant des débats entre deux écoles de pensée opposées. D'un côté, les tenants de l'approche dite *institutionnaliste*, qui s'intéressent à la performance financière, c'est-à-dire la rentabilité de l'institution. Et de l'autre, l'approche *welfariste* ou du *bien-être social* qui est fondée sur le principe de solidarité et qui privilégie la performance sociale.

Cette étude se situe dans l'optique de l'école *welfariste*. Nous analysons la performance sociale des institutions de microfinance au Mali. Pour cela, nous portons notre attention sur la vision de la performance de la microfinance qu'ont les clients des institutions de microfinance. Ainsi, notre problématique de recherche se résume en la question principale suivante :

Quels sont les déterminants de la performance sociale des institutions de microfinance au Mali ?

L'objectif principal de notre étude est donc ***d'identifier les déterminants essentiels de la performance sociale des institutions de microfinance au Mali.***

Au regard de cet objectif principal, l'article sera structuré autour de quatre parties en plus de l'introduction et de la conclusion. La première partie conceptualise les notions de microfinance, de microcrédit et de pauvreté. La deuxième partie est consacrée à la revue de littérature empirique sur les déterminants de la performance de la microfinance. La troisième partie concerne le modèle de recherche, et enfin dans la quatrième partie, nous présentons les résultats de la recherche.

2. Le cadre conceptuel de la recherche

2.1. Les concepts de microfinance et de microcrédit

Dans la littérature contemporaine, il n'y a pas de consensus parmi les professionnels pour définir ce qu'est le microcrédit et de manière plus générale, la microfinance.

La définition de la microfinance comme étant un moyen d'offrir aux pauvres des prêts, des produits d'épargne et autres services financiers de base [Zeller et Meyer, 2002 ; Boyé et al., 2006] permet de différencier le microcrédit de la microfinance, passant du simple prêt à un élargissement de la gamme des produits et services financiers. En définissant la microfinance comme l'ensemble des services proposés à des individus n'ayant pas accès aux institutions financières classiques, Boyé et al. [2006] élargissent le bassin de personnes éligibles à la microfinance en ciblant les personnes par leur faible degré d'accès aux services financiers via le marché classique plutôt que par leur niveau de revenu.

En tenant compte de ce que les institutions de microfinance (IMF) veulent offrir et à qui elles veulent l'offrir, la microfinance peut être définie comme un ensemble de produits et services financiers comprenant le microcrédit, la micro-épargne, la micro-assurance, le transfert de fonds...destiné aux exclus du système financier traditionnel. En effet, la microfinance fournit aux exclus du système financier formel des services diversifiés [Blondeau, 2006], des microcrédits pour financer des fonds de roulement de court terme et de petits crédits d'investissements, mais aussi des services d'épargne et d'assurance [Lapie, 2004]. Pour Zeller et Meyer [2002], au-delà de l'effet de levier apporté par le microcrédit, la microfinance génère d'autres avantages, telle que la relative flexibilité temporelle du pouvoir d'achat à travers l'épargne, ce qui permet de stabiliser la consommation selon les imprévus. Dans cette perspective, on peut admettre que le microcrédit est un petit crédit, c'est-à-dire un crédit d'un montant peu élevé, sensiblement inférieur au crédit qu'une entreprise ou un ménage peut solliciter auprès d'une banque classique dans un pays donné. Ce montant pouvant varier dans le portefeuille d'une même institution de microcrédit, à l'intérieur d'un même pays et encore plus entre pays. Pouvant être demandé pour plusieurs raisons, mais principalement pour développer une activité génératrice de revenus, le microcrédit est orienté souvent vers le financement d'activités existantes que la création de nouvelles activités. Il est sollicité par des personnes dont le revenu est relativement bas, c'est pourquoi le microcrédit est considéré comme un crédit pour les pauvres et qu'on le présente comme un moyen de lutte contre la pauvreté. Bien que la distinction dans la littérature ne soit pas évidente entre microcrédit et microfinance, nous pouvons définir la microfinance comme étant la mise en pratique de services financiers ou non financiers, tels que l'épargne, le crédit et autres services financiers de base, à petite échelle, destinés à des personnes à faible revenu et aux plus pauvres notamment dans les PED.

Se distinguant des crédits classiques octroyés par les banques commerciales, les microcrédits et même s'ils diffèrent d'une institution de microcrédit à une autre et d'un pays à un autre, disposent de caractéristiques communes. Généralement, tout microcrédit est un prêt de faible montant, à durée de remboursement courte, octroyé à un pauvre souvent une femme qui n'a pas de garanties matérielles pour monter une activité génératrice de revenu.

2.2. Le concept de pauvreté

La définition de la pauvreté est un exercice difficile. En effet, l'adoption d'une définition de la pauvreté ainsi que le choix d'une méthode de mesure ont une grande importance pour l'analyse de ce phénomène, alors même qu'aucun consensus ne se dégage. La définition de la pauvreté échappe au domaine de la science ; définir un pauvre est un acte politique, normatif, empreint d'une série de conventions [Fall et Sylla, 2000].

- Dans *l'approche absolue*, qui est généralement celle adoptée dans les pays anglo-saxons, en particulier aux États-Unis, mais aussi dans les pays en voie de développement, la pauvreté correspond à un manque de satisfaction des besoins considérés comme fondamentaux par la société, indépendamment du niveau de vie effectif des individus.
- Dans *l'approche relative*, adoptée par les statisticiens européens, la pauvreté est envisagée comme une forme de l'inégalité : sont pauvres les personnes ou les familles dont le niveau de vie est très inférieur à celui des autres membres d'une société.

Bien que le choix de l'une ou l'autre des deux approches de la pauvreté constitue toujours l'une des plus importantes questions litigieuses dans les discussions portant sur ce phénomène, il y a unanimité pour reconnaître qu'il est impossible de déterminer un « seuil de pauvreté » universel, valable pour toutes les sociétés et à toutes les époques. La pauvreté est un phénomène évoluant au cours du temps et différent dans les différentes sociétés [Verger, 2005]. Même les partisans de l'approche absolue doivent tenir

compte du fait qu'il est impossible de s'éloigner de la réalité d'une société (les conditions climatiques, les traditions, le niveau de développement) lorsqu'il s'agit de définir le seuil de pauvreté, c'est-à-dire le montant de ressources qu'il faut non seulement pour survivre physiquement mais pour mener une vie décente au sein de la société étudiée. Ainsi, parmi ceux qui sont considérés comme pauvres dans une société, certains, dans d'autres sociétés, peuvent être envisagés comme relativement bien situés. La majorité des analyses menées dans les études sur des pays industrialisés se rattachent à l'approche relative.

Ce choix entre définition relative et absolue constitue le premier pas sur le chemin conduisant à une mesure statistique de la pauvreté.

En effet, la pauvreté est par nature multidimensionnelle, comprend différents aspects du statut économique et social des ménages. Capturer ces dimensions nécessite des indicateurs à la fois quantitatifs et qualitatifs. En effet, elle est définie quantitativement comme étant un certain revenu par personne par jour ou par an, sans la disposition d'un patrimoine, mais elle est aussi qualitative où elle tient compte des conditions de vie [Lelart, 2006]. Elle peut intégrer des données tels que les besoins de la nourriture et d'habillement, la disponibilité d'un logement, le niveau d'instruction, les soins de santé, l'émancipation des femmes, le degré d'intégration dans le milieu social.

Classiquement, l'identification de la zone de pauvreté se fait uniquement à partir de la distribution des revenus ou, parfois, à partir du niveau des dépenses de consommation des ménages. Cette façon d'identifier des familles pauvres est évidemment assez sommaire et risque de négliger des aspects importants de la situation réelle : une méthode permettant de tenir compte de ressources non pécuniaires, basée par exemple sur l'analyse des divers aspects des conditions de vie pourrait conduire à des résultats différents. Plusieurs études sur la pauvreté portent à la fois sur plusieurs indicateurs.

2.2.1. La pauvreté monétaire

La pauvreté monétaire est déterminée à partir des revenus monétaires actuels du ménage. L'approche monétaire de la pauvreté reste la plus utilisée dans les analyses. Le problème méthodologique fondamental que l'on rencontre en mesurant la pauvreté monétaire est la détermination du seuil de pauvreté, c'est-à-dire de la valeur limite qui sépare la population de pauvres des autres. La plupart du temps, l'évaluation du champ de la pauvreté est effectuée sur une base relative et le niveau moyen de revenus du ménage est souvent pris comme indicateur de la situation financière des ménages. Pour éliminer l'influence de la composition sociodémographique sur les coûts de vie des ménages, les échelles d'équivalence sont appliquées aussi bien pour calculer le niveau de revenus du ménage que pour déterminer les échelles d'équivalence.

2.2.2. La pauvreté en conditions de vie

La pauvreté en termes de conditions de vie vient compléter l'analyse de la mauvaise situation de revenus qui est un symptôme très tangible de la pauvreté mais pas le seul. D'autres éléments qui participent au niveau de vie, fournissent un indicateur de la pauvreté, par exemple, l'habitat, l'équipement en biens durables, la satisfaction des besoins fondamentaux. Ainsi on peut tenir compte uniquement de l'aspect matériel de conditions de vie. Pour isoler des ménages vivant dans les conditions relativement les plus difficiles, on crée des « scores de mauvaises conditions de vie ». Pour constituer des « scores de mauvaises conditions de vie », des hypothèses générales ont été admises qu'ils devaient exprimer le manque de satisfaction de différents types de besoins répandus au sein d'une société donnée et considérés par la majorité de la société comme indispensables.

2.2.3. La pauvreté subjective

Une voie subjective d'approche de la pauvreté a été largement explorée au niveau international. Elle part du principe que pour éviter d'avoir à définir des seuils arbitraires, on peut se fier à la perception des membres de la société eux-mêmes. Il s'agit d'une méthode intermédiaire entre des approches absolues et des approches relatives, les ménages situés au bas de la distribution des ressources semblant se baser, pour fixer le niveau minimal des ressources permettant de vivre, sur un concept absolu, les ménages du haut de la distribution se référant à une approche plus relative. La pauvreté subjective tient compte des opinions des ménages enquêtés concernant leur statut matériel, l'aisance ou au contraire la difficulté avec laquelle ils peuvent boucler leur budget. L'approche « subjective » de la pauvreté intègre en quelque sorte la façon dont la société perçoit son propre niveau de vie, puisqu'elle laisse chacun libre de définir ce qu'il considère comme le minimum de vie. On peut ainsi espérer, par agrégation des choix individuels, faire émerger une sorte de « norme » sur ce qui est une vie décente dans le pays étudié, au moment étudié, et ce par observation directe des premiers concernés, à savoir les habitants eux-mêmes. D'une manière générale, l'approche subjective permet de regarder la pauvreté dans une perspective différente qu'en utilisant des méthodes objectives de mesure.

Pour la banque mondiale aussi, les pauvres sont ceux dont le niveau de consommation est de moins de deux dollars par jour et les plus pauvres sont ceux dont le niveau de consommation est de moins d'un dollar par jour. Dans ce cadre, l'accessibilité élargie de ces pauvres aux services financiers apparaît comme l'objectif le plus important des IMF au sein de la communauté.

3. Revue de littérature sur les déterminants de la performance de la microfinance

Le développement de la microfinance et son intégration dans les politiques internationales a créé une nouvelle piste de recherche vers laquelle de nombreux chercheurs se sont dirigés et se sont focalisés sur ses différentes facettes.

Il s'agit d'un champ de recherche pluridisciplinaire qui intéresse aussi bien les économistes et les financiers que les sociologues et les juristes. Les travaux de recherche et d'investigation en la matière sont diversifiés et peuvent être essentiellement classés, selon leurs orientations, en deux catégories ; une première se rattachant à l'étude de l'impact du microcrédit, la seconde se rapportant aux institutions offrants ce service.

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

Le microcrédit est devenu aujourd'hui, du moins dans certains pays en développement, un outil de développement local dans la mesure où il contribue à réduire le nombre des pauvres et des chômeurs, à générer des revenus, à intégrer des populations, jusque-là défavorisées, dans la sphère de la production et de l'économie marchande, fut-il dans le secteur informel, et donc stimuler la consommation, la production et la croissance.

3.1. Impact sur le revenu

L'impact réel des IMF sur le revenu des pauvres peut être renseigné à partir d'une revue des expériences en Asie du sud, Afrique et Amérique Latine [Montalieu, 2002]. La comparaison de plusieurs IMF dans

une approche transversale aboutit à la conclusion que le microcrédit entraîne une augmentation du revenu du ménage avec une stabilisation et une diversification des sources de revenus. Des premières études d'impact ont été effectuées par Hulme et Mosley [1996]. Ces études rassemblent les études d'impact de 13 IMF intervenantes dans sept pays (l'Indonésie, le Kenya, la Bolivie, le Malawi, Bangladesh, l'Inde et le Sri Lanka) entre 1989 et 1993. Les deux auteurs ont constaté non seulement que l'octroi de ces crédits avait eu un impact positif sur le revenu des emprunteurs pauvres, mais cet impact était d'autant plus important si les IMF centrent leur action sur les emprunteurs juste au-dessus de seuil de pauvreté qui sollicitent des prêts de promotion [CGAP, 1997]. Pour les auteurs, cela est dû au fait que les emprunteurs très pauvres cherchent à assurer leur subsistance à travers des prêts de faible montant et non pour investir dans une activité économique, acquérir du capital ou recruter de la main d'œuvre [Hulme et Mosley, 1996]. D'autres études d'impact [Doligez, 1996 ; Ouédraogo et al., 1998] confirment aussi l'hypothèse que la microfinance a un impact positif sur le revenu. Au Burkina Faso par exemple, l'analyse comparée de la situation des bénéficiaires et des non bénéficiaires a montré que non seulement les femmes bénéficiaires ont pu réaliser des activités productives multiples et diversifier par conséquent leurs sources de revenu, mais aussi qu'elles ont pu améliorer et stabiliser le revenu moyen tiré de l'activité [Soulama, 2005].

3.2. Impact sur la consommation

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

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

3.3. Impact sur la micro-entreprise

La microfinance constitue un soutien majeur aux PME. Dans la littérature économique, on a une variété de définition de la PME. Cependant, elle s'appuie sur un certain nombre de critères communs qu'on peut qualifier d'objectifs tels que : le nombre de personnes employées, le chiffre d'affaires réalisé, le capital, l'organisation du travail, le niveau d'investissement réalisé etc. Avec la faillite des entreprises publiques, il faut dire que dans les pays d'Afrique notamment, la plupart des entrepreneurs locaux sont de « très petites tailles » et leurs demandes financières, bien que souvent minimes, ne sont pas satisfaites par les banques officielles. Pour leur financement, il est essentiellement assuré par la microfinance. Prescott [1997] souligne à ce propos que la microfinance est « la fourniture des services financiers aux démunis ». Selon sa conception, la microfinance recouvre bien l'aspect de financement alternatif qui consiste à

proposer une solution alternative face à la rigidité des systèmes bancaires dans la problématique de création d'entreprise, comme le fait remarquer Pierrard [1998].

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

En effet, le microcrédit est plutôt adapté à un type particulier d'individus, à savoir des micro-entrepreneurs se trouvant dans la tranche supérieure des pauvres et possédant des capacités entrepreneuriales [Hamed, 2004]. Ces dernières sont renforcées sinon créées par l'expérience professionnelle, la formation et l'éducation [Khandker, 1998].

3.4. La réintégration des exclus du système bancaire classique

Aux exclus du système financier formel, la microfinance fournit des services diversifiés [Blondeau 2006] : des microcrédits pour financer des fonds de roulement de court terme et de petits crédits d'investissements [Lapie 2004], mais aussi des services d'épargne et d'assurance.

De par même sa définition, le microcrédit sert la population « *Unbankable* », c'est-à-dire qui ne peut pas recourir aux banques commerciales pour solliciter un crédit faute de garanties à offrir en contrepartie. Il permet aux personnes à égale capacité entrepreneuriale d'avoir les mêmes chances de monter leurs affaires indépendamment de leurs positions ou conditions sociales et/ou économiques. Les pauvres qui ne manqueraient pas d'esprit d'initiative et d'idées de projets prometteurs, y trouveraient, désormais, le moyen idoine pour s'épanouir et concrétiser leurs projets.

Par ailleurs, le développement du microcrédit, a été à l'origine, comme souligné plus haut, de l'apparition de la microfinance qui sert des services financiers de proximité assimilables aux services bancaires classiques, mais qui sont adaptés aux conditions de cette catégorie de population qui en était exclue auparavant.

Cette exclusion assimilée par Muhammad Yunus à l'apartheid est à l'origine du microcrédit qui doit constituer l'alternative aux exclus pour pouvoir faire partie du système financier : « *Ma réaction est avant tout une réaction contre l'injustice de la situation, qui est à bien des égards comparable à l'apartheid... En réalité, ce sont près des trois quarts des habitants de la planète qui n'ont pas accès aux services financiers... Ce que nous voulons, c'est la fin de l'apartheid* » [Yunus, 1997, p. 115].

3.5. Lutte contre la pauvreté

L'intégration des populations pauvres et à bas revenus dans le circuit économique est de nature à accroître les capacités productives génératrices et distributives de revenus à des catégories à forte propension à consommer. Elle stimule donc la consommation et la croissance et contribue à briser le cercle vicieux de la pauvreté, comme le souligne le Comité du prix Nobel de la paix en 2006 : « *Une*

paix durable ne peut être obtenue sans qu'une partie importante de la population trouve les moyens de sortir de la pauvreté...le microcrédit est un de ces moyens ».

L'évaluation de l'impact du microcrédit sur la pauvreté est le champ d'investigation le plus large qui a attiré beaucoup de chercheurs et qui a fait couler beaucoup d'encre, et ce parce que la principale mission accordée au microcrédit est la lutte contre la pauvreté.

Toutefois, les études et les publications ayant trait à ce sujet sont parcellaires et n'ont pas une portée générale qui puisse démontrer l'impact du microcrédit sur la réduction de la pauvreté. Le rapport de Gubert et Roubaud [2005] cite la synthèse proposée par Sebstad et Chen en 1996 comme la plus importante parmi les travaux académiques publiés ces dernières années. Cette synthèse de 32 études d'impact portant sur 41 projets différents dans 24 pays d'Asie, d'Afrique et d'Amérique Latine, montre que le crédit accroît significativement les variables d'output (chiffre d'affaires, production, valeur ajoutée, profit) et l'accumulation du capital. Un accroissement des revenus et de la consommation ainsi que des actifs détenus est le plus souvent attesté, ce qui a une influence positive sur la réduction de la pauvreté.

Le bilan sur le plan de l'emploi est plus mitigé. Bien que la plupart des études montrent un effet positif, celui-ci est relativement faible, et s'exprime par l'amélioration de la charge horaire de l'emprunteur ou des travailleurs exerçant déjà que par le recrutement de nouveaux salariés.

Quant à l'impact en termes de changement technologique et de diversification des activités productives, il s'est avéré limité ne touchant que les entreprises les mieux dotées et ayant bénéficié de plusieurs prêts pour pouvoir enclencher le processus d'innovation technologique.

Une autre synthèse d'un certain nombre de travaux portant sur l'impact des trois grands programmes de microfinance au Bangladesh (Grameen Bank, BRAC, BRDB) élaborée par Khandker [1998] montre que l'intervention des trois IMF a eu un impact positif sur la consommation des ménages et a permis au taux de pauvreté au sein des participants de diminuer de 8,5 points de pourcentage entre 1991/92 et 1998/99 et au taux de pauvreté extrême de 18 points au cours de la même période.

4. Modèle conceptuel de la recherche

4.1. Modèle théorique

L'analyse des déterminants de la performance sociale des institutions de microfinance a fait l'objet de très nombreuses études, notamment dans les pays du sud. Ainsi, en nous inspirant de Jeannin et Sangaré [2008] et de Koloma [2007], nous proposons un modèle conceptuel qui met en lien les activités des IMF et leur performance sociale dans un contexte de lutte contre la pauvreté. Nous étudierons l'influence directe de chacun des facteurs explicatifs de la performance de la microfinance (ciblage des clients, produits et services, responsabilité sociale) sur sa performance sociale. Nous essayerons de faire ressortir également l'influence d'un certain nombre de caractéristiques socio-économiques des adhérents sur la performance sociale des IMF. Ainsi, dans le modèle, la variable dépendante est la performance sociale des IMF, et les variables indépendantes sont : le ciblage des clients par les IMF, les produits et services des IMF, la responsabilité sociale des IMF, les caractéristiques socio-économiques des adhérents.

4.1.1. La variable dépendante : la performance

Lutter contre la pauvreté est la mission de la microfinance. L'analyse des résultats de cette mission permet d'évaluer les performances sociales des IMF. Selon la littérature, nous pouvons adopter deux approches d'évaluation complémentaires, à savoir : une approche centrée sur l'institution à travers la *portée sociale* et une approche centrée sur les clients à travers *l'analyse de l'impact*.

- **L'approche de la portée sociale**

Les IMF déploient des efforts afin de servir ceux ou celles qui sont constamment exclus des systèmes financiers. En effet, les IMF peuvent sélectionner, surveiller les microprojets de leurs clientèles, réduire les coûts de transactions et résoudre les obstacles socioéconomiques et culturels. Leur fonctionnement repose sur les liens sociaux et la proximité avec les bénéficiaires en s'installant dans les zones rurales, en les contactant et en leur offrant des séances de formation. En outre, elles se basent sur le travail de groupe et elles répondent aux attentes des populations pauvres en leur offrant des prêts de petites sommes et des remboursements réguliers. Ces efforts, visant à étendre les services de microfinance aux populations non desservies par les institutions financières, définissent la portée sociale [Lafourcade et al., 2005]. Toutefois, les IMF doivent déterminer quel groupe cible doivent-elles satisfaire en termes de services de microfinance.

Afin de mesurer la portée sociale, certains indicateurs peuvent être utilisés en termes *d'étendue* ou en termes de *degré*. *L'étendue* correspond aux nombres de clients servis et aux volumes des services comme le total de l'épargne en dépôt et l'encours total du portefeuille [Lafourcade et al., 2005]. *Le degré* de la portée permet de savoir le niveau socioéconomique de la clientèle servie par les IMF, c'est-à-dire le niveau de pauvreté de ces clients (les populations à très faible revenu, les populations rurales, les femmes et/ou les chômeurs.).

Schreiner [2002] compose ces indicateurs de la portée sociale en proposant six dimensions dont chacune peut également soutenir une composante de la valeur sociale. Ces six dimensions sont la *valeur* de la portée, le *coût* de la portée, *l'étendue* de la portée, la *longueur* de la portée, le *degré* de la portée et la *largeur* de la portée.

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

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

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

Toutefois, bien qu'elles rencontrent ces difficultés, les enquêtes s'avèrent nécessaires et elles doivent être multipliées pour qu'on puisse comparer leurs résultats. En se basant sur la revue de la littérature sur ce sujet, nous trouvons des travaux publiés dans des revues académiques. En effet, l'évaluation d'impact a commencé, dans un premier temps, du moins au niveau français par des études de type « institutionnel

». Ensuite, des évaluations économétriques d'impact sur le revenu ou sur le résultat d'exploitation des activités productives des bénéficiaires depuis les années 90 sont apparues [Coquart, 2005].

Aujourd'hui encore les outils de mesure des performances sociales demeurent embryonnaires. Les critères les plus utilisés pour évaluer l'impact des IMF sur les populations bénéficiaires sont l'amélioration des revenus, de la consommation, la création des micro-entreprises et plus généralement l'amélioration des conditions de vie.

En revanche, les performances sociales ne peuvent se réduire au ciblage des pauvres et l'analyse d'impact, mais doivent porter plus largement sur la façon dont l'IMF poursuit sa mission sociale. Dans ce cadre, le modèle d'évaluation des performances sociales, Social Performance Indicator (SPI) développé par le Comité d'Echanges, de Réflexion et d'Information sur les systèmes d'Epargne crédit (CERISE) est un des plus évolués à ce jour. Ce modèle vise à élargir le cadre d'analyse des performances sociales en retenant 4 dimensions majeures à savoir : le ciblage des pauvres et des exclus, l'adaptation des services et des produits à la clientèle cible, l'amélioration du capital social et politique des clients et la responsabilité sociale de l'IMF.

Dans cette étude, nous nous intéressons à l'approche centrée sur les clients à travers *l'analyse de l'impact*.

4.1.2. Les variables indépendantes

• Le ciblage des clients par les IMF

Les IMF ont été généralement développées pour atteindre des populations exclues du système financier classique. Les IMF peuvent avoir pour objectif de toucher les personnes socialement exclues (jeunes, femmes, analphabètes) ou les pauvres, ou simplement d'offrir des services financiers dans des régions où le système bancaire est absent (zones rurales reculées par exemple). Ainsi, à travers le ciblage des clients, les IMF peuvent vérifier qu'elles desservent leur public cible et mieux sélectionner parmi leurs clients les personnes les plus démunies.

• Les produits et services des IMF

Il n'est pas suffisant de décider de cibler une population particulière. Encore faut-il comprendre quels sont ses besoins et ses contraintes et travailler à la définition de produits qui puissent y répondre au mieux. Les services « pour les pauvres » sont trop souvent standardisés (tout petits crédits, remboursements très réguliers, souvent hebdomadaires, caution solidaire, etc.). Des indicateurs doivent pouvoir analyser le processus conduisant à l'adaptation des produits et comprendre dans quelle mesure l'IMF connaît les besoins de ses clients et peut contribuer à améliorer l'efficacité des services financiers en s'assurant que l'emprunteur peut être accompagné par un ensemble de services et d'appuis parfois non financiers.

• La responsabilité sociale des IMF

L'IMF est d'abord un fournisseur de services financiers mais son fonctionnement doit s'harmoniser avec les besoins et les attentes locales sans briser les équilibres économiques et culturels, même si son rôle peut aussi être de faire évoluer positivement ces valeurs : culture de la transparence dans des sociétés parfois opaques, culture démocratique face à des leaders inamovibles, etc. Souvent venue de l'extérieur de la communauté dans laquelle elle s'insère, une IMF doit pouvoir s'y fondre et s'adapter au contexte socio-économique et culturel. La responsabilité sociale de l'IMF requiert également une politique des ressources humaines juste, des garanties pour les prêts adaptées aux valeurs locales, des relations équilibrées entre les clients et les employés (en particulier dans les IMF où des clients élus participent aux prises de décision).

- **Les caractéristiques socio-économiques des adhérents**

Par caractéristiques socio-économiques, nous faisons allusion à un certain nombre de variables d'identification des adhérents (âge, sexe...), de variables ordinales et nominales (l'alphabétisation, le niveau d'éducation...) et de variables quantitatives (nombre d'IMF dans le quartier, montant du premier emprunt...).

4.1.3. Les hypothèses de recherche

- **Lien entre le ciblage des clients et la performance sociale des IMF**

Les objectifs sociaux d'une IMF peuvent avoir des conséquences positives sur les clients et la communauté : ciblage d'une population exclue, mais aussi renforcement du capital social des bénéficiaires à travers la création et le renforcement de liens communautaires, le renforcement des capacités individuelles et ce que les anglo-saxons qualifient d'« empowerment » et qui correspond au gain de confiance en soi, à la prise de nouvelles responsabilités, à la reconnaissance des autres, etc. [Lapenu et al., 2004]. Selon ces auteurs, savoir mesurer ces bénéfices et les prendre en compte permettrait de les valoriser et de mieux faire reconnaître le travail des IMF. Il s'agit également d'aider les IMF à renforcer leurs stratégies sociales et d'éviter les « dérives » de mission qui peuvent être observées sous la pression des performances financières à court terme. Nous formulons donc l'hypothèse suivante :

H1. En ciblant leurs clients, les IMF pourront contribuer significativement à la réduction de la pauvreté de leurs populations cibles.

- **Lien entre les produits et services des IMF et leur performance sociale**

Les performances sociales ne peuvent se réduire au ciblage des pauvres, mais doivent porter plus largement sur la façon dont l'IMF poursuit sa mission sociale. Pour Koloma [2007], les institutions mutualistes travaillent avec toutes les catégories de la population. Elles adaptent ou proposent des services en fonction de leur clientèle cible. Leur public visé concerne toutes les activités économiques et activités agricoles détenues par des hommes et des femmes. Les institutions mutualistes offrent des services assez variés. Généralement, deux grands types de services financiers sont proposés au-delà des services non financiers. Il s'agit des services d'épargne et de crédit. Pour Gorse [2008], cette gamme de produits permet au réseau d'atteindre une clientèle diversifiée, en milieu rural comme en milieu urbain. Pour Koloma [2007], en plus d'offrir des comptes de dépôts ordinaires et des crédits, les IMF proposent des services exclusivement aux femmes, l'objectif étant de permettre à ces dernières d'améliorer leur statut économique et leurs conditions de vie. Ceci nous conduit à formuler l'hypothèse suivante :

H2. Plus les produits et services des IMF sont adaptés aux besoins de leurs bénéficiaires, plus ceux-ci observeront une amélioration de leurs conditions de vie.

- **Lien entre la responsabilité sociale des IMF et leur performance sociale**

La « responsabilité sociale » des organisations privées (à but lucratif ou non), publiques ou mixtes délivrant des services microfinanciers est généralement confondue avec une responsabilité sociétale désignant un engagement citoyen. Elle est définie par des performances socio-économiques (accroissement des revenus, empowerment d'une population, etc.). La responsabilité sociale en microfinance est ici directement et essentiellement définie par la contribution à l'inclusion financière des populations. Celle-ci est entendue comme une offre de services financiers répondant effectivement et efficacement aux besoins des différentes catégories de la population, à un coût restant compatible

avec leurs capacités de le couvrir. Il est donc nécessaire de comprendre, dans des contextes financiers différents, les éléments pertinents permettant de saisir cette responsabilité spécifique aux institutions dont l'activité principale est de délivrer des services de microfinance. En ce sens, elle se situe vis-à-vis de leurs clients ou usagers, mais aussi dans leurs rapports aux autres acteurs de la microfinance avec lesquels elles sont en concurrence ou coopèrent. Cette responsabilité est non seulement dans le résultat mais aussi dans les processus (incluant et non excluant) par lesquels ces institutions produisent et diffusent des services financiers pour leurs clients ou usagers et à travers lesquels l'objectif d'inclusion est atteint. La responsabilité sociale des IMF inclue les responsabilités sociales de l'institution envers ses salariés, ses clients et leurs collectivités. Une conscience sociale est nécessaire pour adopter un comportement responsable socialement. Ainsi, la responsabilité sociale des IMF est perçue à travers essentiellement leur politique de ressources humaines, leurs actions qui sont l'expression d'une responsabilité sociale vis-à-vis de ses clients (études d'impact, etc.) ou vis-à-vis de la communauté (réinvestissement dans des services à la communauté, par exemple). A cet effet, nous formulons l'hypothèse suivante :

H3. L'exercice de la responsabilité sociale par les IMF influence positivement la réduction de la pauvreté dans la localité d'implantation.

4.2. Cadre empirique

4.2.1. Echantillonnage et questionnaire

Nous avons choisi Bamako parce que c'est une ville très inégalitaire où des quartiers très pauvres, voire des bas-fonds, jouxtent des quartiers huppés.

Les données de l'étude ont été collectées à partir d'un échantillonnage aléatoire à travers différents quartiers de la commune VI du District de Bamako. Le district de Bamako est divisé en six communes par l'ordonnance du 18 Août 1978 modifiée par la loi de février 1982. La commune VI est située à la porte d'entrée de Bamako en provenance de Ségou et de Sikasso. Elle s'étend sur une superficie de 8 882 hectares et est la plus vaste commune du district de Bamako. Sa population est d'environ 600 000 habitants. Elle est constituée de dix quartiers : Banankabougou, Djanékéla, Faladié, Magnambougou, Missabougou, Niamakoro, Sénou, Sogoniko, Sokorodji et Yrimadio. Le choix de cette commune n'est pas fortuit. En effet, comparativement aux autres communes du District de Bamako, la commune VI est habitée par une population majoritairement pauvre, et abrite le plus grand nombre de caisses de microfinance. Ce qui fait que la commune VI du District de Bamako se prête bien à notre étude.

Pour collecter les données, nous avons élaboré un questionnaire que nous avons administré à un échantillon de 150 adhérents de différentes caisses de microfinance situées dans la commune VI du District de Bamako. Nous avons approché personnellement et individuellement chacun des adhérents que nous avons enquêté. Notre démarche a consisté à poser directement à chaque adhérent un certain nombre de questions relatives à plusieurs aspects du lien entre les activités des IMF et la lutte contre la pauvreté, notamment l'amélioration des conditions de vie des participants à notre enquête et non moins bénéficiaires des produits des IMF. Le questionnaire étant rédigé en français alors que la majorité des participants à l'enquête s'est avérée analphabète, nous avons jugé nécessaire de poser les questions en langue bambara pour éviter des biais dans les réponses.

4.2.2. Instrument et mesures

L'instrument principal de notre recherche est un questionnaire dont les items ont été élaborés à partir d'une revue d'études antérieures sur les liens entre la microfinance et la lutte contre la pauvreté.

Puisqu'il est difficile de cerner la plupart des concepts avec un seul item, nous avons utilisé des échelles multi-items de type Likert à cinq niveaux : *1 = Pas du tout d'accord, 2 = Pas d'accord, 3 = Ni en accord ni en désaccord, 4 = D'accord, 5 = Tout à fait d'accord.*

Nous utilisons deux types de mesures dans notre étude.

- **La variable dépendante :**

La variable dépendante est la *performance sociale des IMF*. Elle est mesurée du point de vue des adhérents des caisses de microfinance. Neuf items sont supposés saisir le niveau de performance des IMF.

- **Les variables indépendantes :**

Elles sont constituées de quatre concepts : *le ciblage des clients par les IMF, les produits et services des IMF, la responsabilité sociale des IMF, les caractéristiques socio-économiques des adhérents.*

- *Le ciblage des clients par les IMF*

Sept items sont supposés mesurer le concept de ciblage.

- *Les produits et services des IMF*

Dix-huit items sont élaborés pour mesurer la qualité, l'adaptation et la transparence des produits et services offerts par les IMF.

- *La responsabilité sociale des IMF*

Pour cerner le concept de responsabilité sociale des IMF, nous avons élaboré 17 items.

- *Les caractéristiques socio-économiques des adhérents*

Au total, dix-huit questions sont censées cerner les caractéristiques socio-économiques des adhérents.

5. Résultats de la recherche

5.1. Estimation du modèle

Le système d'équation ci-après permet de tester l'influence des variables indépendantes sur la variable dépendante :

$$y = \alpha + \beta_1 \times \text{CIBLAGE} + \beta_2 \times \text{DIVERSITEPRODUITS} + \beta_3 \times \text{QUALITESERVICES} \\ + \beta_4 \times \text{ADAPATATIONSERVICES} + \beta_5 \times \text{TRANSPARENCEPRODUITS} + \beta_6 \times \text{INVESTCOMMUNAUTE} \\ + \beta_7 \times \text{RESPONSSOCIALECLIENS} + \beta_8 \times \text{RESPECTCULTURELOCALE} + \varepsilon$$

Les variables et paramètres se définissent de la manière suivante :

y = la variable dépendante (Amélioration des conditions de vie).

α = la constante ou le niveau moyen de la variable dépendante (Amélioration des conditions de vie) quand toutes les variables explicatives sont supposées nulles.

β = l'influence de la variable explicative sur la variable dépendante.

DIVERSITEPRODUITS = la diversité des produits offerts par les IMF.

QUALITESERVICES = la qualité des services offerts par les IMF.

ADAPTATIONSERVICES = l'adaptation des services des IMF aux besoins des clients.

TRANSPARENCEPRODUITS = la transparence des produits des IMF.

INVESTCOMMUNAUTE = les investissements des IMF dans leur localité d'implantation.

RESPONSSOCIALECLIENS = la responsabilité sociale des IMF envers leurs clients.

RESPECTCULTURELOCALE = le respect de la culture locale par les IMF.

ε = l'erreur aléatoire supposée suivre une distribution normale. Il résume les informations manquantes qui permettraient d'expliquer linéairement les valeurs de y à l'aide des variables indépendantes.

5.2. Présentation des résultats des analyses

Nous avons procédé à la régression des variables indépendantes sur la variable dépendante. Nous constatons que le coefficient de corrélation multiple (**R**), qui indique la force de la relation entre l'ensemble des variables indépendantes et la variable dépendante, est de **0,80** (cf. Tableau n°1). Nous pouvons donc dire que la relation linéaire entre les variables indépendantes et la variable dépendante est élevée. A cet effet, il convient de signaler que le coefficient **R** est un bon estimateur du degré global d'ajustement du modèle. Par conséquent, la valeur de **R** de **0,80** suggère que notre modèle est bien ajusté. Par ailleurs, le coefficient de détermination (**R**²) nous indique que les variables indépendantes expliquent 64% de la variance de l'amélioration des conditions de vie. En effet, théoriquement, plus la proportion de variance de la variable dépendante expliquée par les variables indépendantes est élevée, plus le modèle est puissant. L'inverse étant aussi vrai.

Tableau 1 : Récapitulatif des modèles

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	,803 ^a	,645	,543	,52474

a. Valeurs prédites : (constantes), Respect de la culture locale, Client de deux IMF, Premieremprunt, Alphabétisation, Age, Nom de l'activité, Raison de la rupture, Qualité des services, Ancienneté, Investissements dans la communauté, Nombre d'emprunts, Principale IMF, Education, Sexe, Adaptation des produits, Transparence des services, Activité principale, Diversité des produits, Responsabilité sociale envers les clients, ClientautreIMF, Autresactivités, Emprunt élevé.

Le tableau n°2 nous permet de déterminer lesquelles des variables indépendantes contribuent significativement au modèle. Théoriquement, les coefficients standardisés (**β**) permettent de connaître le sens de la relation entre chaque prédicteur et la variable dépendante (relation positive ou négative), et la valeur absolue des coefficients standardisés significatifs permet de déterminer le poids relatif des variables dans le modèle. En d'autres termes, les coefficients **β** nous informent sur le degré auquel chaque prédicteur influence la variable dépendante si tous les autres prédicteurs sont constants. L'erreur standard nous renseigne sur la variabilité du coefficient dans la population, et permet également de calculer la valeur de **t**. Cette dernière nous indique si le coefficient est significatif. Pour être significative, la valeur de **t** doit être plus grande que **1,96** avec **p < 0,05**. Ainsi, plus la valeur de **t** est élevée et plus celle de **p** est petite, plus le prédicteur contribue fortement au modèle. Nous constatons donc que la valeur de **t** est de -4,056 (**p < 0,001**) pour la variable **PrincipaleIMF**, signifiant que le fait d'être client principalement d'une seule IMF a une influence négative sur l'amélioration des conditions de vie du bénéficiaire. Par contre, la valeur de **t** est de 3,212 pour la variable **ClientdeuxIMF** avec une signification de **p < 0,05**, indiquant ainsi que les bénéficiaires qui sont à la fois clients de deux IMF observent une amélioration de leurs conditions de vie. Nous constatons aussi que la variable **Adaptationproduits** a une valeur de **t** de 4,695 avec une signification de **p < 0,001**. Ce qui signifie que plus les IMF adaptent leurs produits et services aux besoins de leurs clients, plus elles contribueront davantage à améliorer les conditions de vie des bénéficiaires. La variable **Respectculturelocale** a aussi une valeur de **t** élevée de 2,886 pour une signification de **p < 0,005**, indiquant que plus les IMF respectent la culture locale de leurs lieux d'implantation, plus elles seront efficaces dans la réduction de la pauvreté en termes d'amélioration des conditions de vie de leurs bénéficiaires.

Tableau 2 : Coefficients^a

Modèle	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
	A	Erreur standard	Bêta		
1 (Constante)	1,279	1,244		1,028	,307
Principale IMF	-,095	,023	-,299	-4,056	,000
Client de deux IMF	,461	,144	,234	3,212	,002
Ancienneté	-,008	,071	-,010	-,116	,908
Sexe	,245	,123	,165	1,995	,050
Age	,002	,008	,024	,284	,777
Alphabétisation	-,196	,167	-,093	-1,168	,246
Nom de l'activité	-,076	,032	-,369	-2,386	,020
Education	-,005	,052	-,009	-,104	,917
Autresactivités	-,420	,292	-,232	-1,439	,154
Activité principale	,180	,167	,111	1,078	,285
Raison de la rupture	,073	,087	,112	,842	,403
ClientautreIMF	,113	,277	,055	,407	,685
Nombre d'emprunts	,034	,028	,114	1,200	,234
Emprunt élevé	,008	,000	,025	,147	,884
Premieremprunt	,010	,000	-,056	-,279	,781
Diversité des produits	,121	,087	,152	1,393	,168
Qualité des services	-,017	,060	-,025	-,281	,779
Adaptation des produits	,351	,075	,438	4,695	,000
Transparence des services	,051	,144	,033	,355	,724
Investissements dans la communauté	-,056	,152	-,034	-,369	,713
Responsabilité sociale envers les clients	-,157	,080	-,163	-1,952	,054
Respect de la culture locale	,321	,111	,201	2,886	,005

a. Variable dépendante : Amélioration des conditions de vie

6. Conclusion et voies de recherche futures

L'objectif de cette étude a été d'analyser l'influence de certaines dimensions des activités des institutions de microfinance sur leur performance sociale en termes de réduction de la pauvreté des populations

cibles. Un questionnaire a été élaboré et administré auprès de 150 répondants dans la commune VI du district de Bamako. Après épuration des données, nous avons retenu comme dimensions des activités de microfinance : le ciblage des clients par les IMF, les produits et services des IMF, la responsabilité sociale des IMF, les caractéristiques socio-économiques des adhérents. Quant à la performance sociale des IMF, un seul indicateur a été retenu. Il s'agit de l'amélioration des conditions de vie des bénéficiaires des produits et services des IMF. Pour analyser les données, nous avons adopté la démarche exploratoire de la méthode factorielle d'analyse en composantes principales. Ensuite, nous avons testé nos hypothèses de recherche. Les résultats des analyses de régression montrent que les clients qui ne sont clients que d'une seule institution de microfinance n'observent pas une amélioration de leurs conditions de vie. Par contre, ceux qui sont clients à la fois de deux institutions de microfinance ont pu observer une amélioration de leurs conditions de vie. Par ailleurs, les IMF qui ont pu adapter leurs produits et services aux besoins de leurs clients, ont contribué davantage à améliorer les conditions de vie de leurs bénéficiaires. En outre, les résultats indiquent que la responsabilité sociale des IMF, notamment le respect de la culture locale de leurs lieux d'implantation, influence positivement la réduction de la pauvreté des bénéficiaires.

L'apport de cette étude est de montrer l'impact des institutions de microfinance sur la réduction de la pauvreté. Cependant, il serait beaucoup plus intéressant d'étendre l'étude à l'ensemble des communes du District de Bamako, si possible à l'ensemble des régions du Mali. Ainsi, avec un échantillon plus grand, nous pourrions mieux appréhender l'influence des IMF sur la réduction de la pauvreté au Mali. En outre, des études comparatives sont nécessaires entre les différentes régions du Mali, car elles permettront de déceler les disparités entre les zones en matière de lutte contre la pauvreté.

BIBLIOGRAPHIE

- [1] N. Blondeau, "La microfinance. Un outil de développement durable ? ", *Etudes*, 9, Tome 405, 2006, pp.188-198.
- [2] S. Boyé, J. Hajdenberg et C. Poursat, *Le guide de la microfinance : Microcrédit et épargne pour le développement*. Paris, France, Édition d'Organisation, 2006.
- [3] CGAP, "Quand et comment les institutions de microfinancement doivent-elles commencer à collecter l'épargne ? ", N°8, juin 1997.
- [4] S. Cheston, L. Reed, V. Harper, L. Hill, N. Horn, S. Salib et M. Walen, "Comment mesurer la transformation : une évaluation et amélioration de l'impact du microcrédit", Réunion des assemblées du sommet du microcrédit, 24-26 juin 2005.
- [5] P. Coquart, "Avant-propos - La *Microfinance* : enjeux et avenir", TFD, n°78, mars 2005
- [6] S. Cornée, "Une proposition d'évaluation conjointe des performances sociales et financières en microfinance", *CERISE-SPI3*, Document de travail n°3, 2006.
- [7] F. Doligez, "Études comparées de l'impact économique des systèmes de crédit rural", [Revue Tiers Monde](#), n°145, 1996, pp. 187-202.
- [8] F. Gorse, "Institutions de microfinance au Mali", Agence Française de Développement, Département de la Recherche, Division Evaluation et capitalisation, N°14, Juillet 2008.
- [9] S. Fall et M. B. Sylla, "Etude de la pauvreté urbaine au Sénégal (1991-1997)", Direction de la Prévision et de la Statistique, Ministère de l'Économie et des Finances, Dakar, 2000.

- [10] FMI, Rapport du FMI N°11/38, Février 2011, Washington, D.C.
- [11] D. Hulme and P. Mosley, "Finance against Poverty", 1 and 2. Routledge, London, 1996.
- [12] S. R. Khandker, "Micro-Finance and Poverty: Evidence Using Panel Data from Bangladesh." Policy Research Working Paper 2945. World Bank, 2003.
- [13] Y. Koloma, "Microfinance et réduction de la pauvreté en Afrique Subsaharienne : Quels résultats au Mali ? ", *LARE-Efi – GED – Université Montesquieu-Bordeaux IV-* 2007.
- [14] M. Labie, "MICROFINANCE : UN ÉTAT DES LIEUX", De Boeck Supérieur, « Mondes en développement », N°126/2, 2004, pp. 9-23.
- [15] C. Lapenu, M. Zeller, M. Greeley, R. Chao-Béroff et K. Verhagen, "Performances sociales : une raison d'être des institutions de microfinance et pourtant encore peu mesurées. Quelques pistes", *Mondes en développement*, n°126, vol 32, 2004, pp 57-74.
- [16] M. Lelart, "De la finance informelle à la microfinance", Montréal, Canada : Agence Urbaine de la francophonie (AUF), 2006.
- [17] L. Mayoux, "L'empowerment des femmes contre la viabilité ? Vers un nouveau paradigme dans les programmes de microcrédit", *Les silences pudiques de l'économie, Économie et rapports sociaux entre hommes et femmes*, 1998.
- [18] [T. Montalieu](#), "Les institutions de micro-crédit : entre promesses et doutes Quelles pratiques bancaires pour quels effets ? ", [Mondes en développement n°119 /3](#), 2002, pp. 21-32.
- [19] J. Morduch, "Does Microfinance Really Help the Poor? New Evidence from Flagship Programs in Bangladesh", Financial Access Initiative, NYU Wagner Graduate School June 1998.
- [20] P. Mosley and D. Hulme, "Microenterprise finance: Is there a conflict between growth and poverty alleviation? ", [World Development](#), [Vol. 26, Issue 5](#), May 1998, pp. 783-790.
- [21] MPFEF, "Impact socioéconomique du microcrédit sur les conditions de vie des femmes au Mali", Bamako, mai 2011.
- [22] G. Nguyen, "Les femmes et la microfinance et présentation du WWB", BIM n° 32, 17, août 1999.
- [23] M. Pitt and S. R. Khandker, "The Impact of Group-Based Credit Programs on Poor Households in Bangladesh: Does the Gender of Participants Matter?" *Journal of Political Economy* 106(5), pp. 58–96, February 1998.
- [24] PNUD, "Rapport sur le développement humain", New York, 2011.
- [25] A. Rahman, "Micro-credit initiatives for equitable and sustainable development: Who pays? " [World Development](#), vol. 27, issue 1, 1999, pp. 67-82.
- [26] S. Soulama, "Micro-finance, pauvreté et développement". Archives contemporaines, 2005.
- [27] M. Yunus, "Vers un monde sans pauvreté", J.C. Lattès, Paris, 1997.
- [28] M. Zeller and R. L. Meyer, "The Triangle of Microfinance: Financial Sustainability, Outreach, and Impact", Baltimore, USA, The Johns Hopkins University Press, 2002.