

UNIVERSITÉ D'ANTANANARIVO
Faculté de Droit, d'Économie, de Gestion et de Sociologie
(Domaine : Sciences de la Société)
Département Economie
(Mention Economie)

Mémoire de fin d'études pour l'obtention du Diplôme de Maîtrise en Sciences Economiques
Option : Macroéconomie, finances et modélisation

**MICROFINANCE ET DEVELOPPEMENT
DES MICRO-STRUCTURES A
MADAGASCAR**

Par : Monsieur ANDRIANANGALY Todisoa Dollys

Encadreur : Madame RANDRIAMANAMPISOA Holimalala (Docteur et enseignant-chercheur)

Examineur : Madame RAMANANTSEHENO Domoina (Docteur et enseignant-chercheur)

Date de soutenance : Vendredi 20 Janvier 2017

Promotion : FANDRESENA

Date de dépôt : Lundi 30 Janvier 2017

AU: 2015/2016

REMERCIEMENTS

Mes vifs et sincères remerciements s'adressent en premier lieu à « Dieu Tout Puissant» qui m'a béni et m'a donné force, santé, persévérance et ouverture d'esprit durant l'exécution du présent travail.

J'exprime toute ma gratitude à mon encadreur, Docteur Holimalala RANDRIAMANAMPISOA, je la remercie très sincèrement pour le temps et la patience qu'elle m'a accordés, tout au long de cet année .Ses grandes qualités professionnelles m'ont aidée à aller au bout de ce travail.

Je remercie également le Président du Jury de ce mémoire, l'Examineur du mémoire pour l'accomplissement de leurs rôles indispensables en tant que Jury du mémoire, notamment pour l'objectivité et la pertinence de leurs remarques contribuant à l'amélioration de ce travail.

Je remercie vivement aussi docteur Domoina RAMANANTSEHENO pour ses précieux conseils et ses suggestions.

Cette mémoire doit beaucoup au Dr FRANCOIS ROUBAUD. Je le remercie vivement pour l'entretien qu'il m'a accordé après la conférence sur le projet NO POOR. Ainsi que ses explications sur quelques concepts clé sur l'étude d'une institution de microfinance.

L'aide de bien d'autre personnes m'est d'un grand apport ; ainsi je remercie Monsieur Solofo, pour son aide documentaires lors de a visite au CNFI.

Pour clore, je pense très tendrement à tous mes proches. Du fond de on cœur, émane un grand merci pour ma mère qui à su inculquer à son enfant le goût de travail et de la réussite, et dont les prières ont toujours accompagné mes pas partout.

SOMMAIRE

INTRODUCTION	1
PARTIE I : CADRE THEORIQUE.....	3
CHAPITRE I : REVUE DE LA LITERATURE.....	4
Section 1 : Microfinance.....	4
Section 2 : Paysage du secteur de la microfinance	10
CHAPITRE II. : HISTORIQUE	12
Section 1: Evolution du système financier à Madagascar	12
Section 2 : Présentation de la microfinance Madagascar	15
CHAPITRE III : LIEN ENTRE LE MICROFINANCE ET MICRO-ENTREPRISE 22	
Section 1 : Définition de la micro-entreprise.....	22
Section 2 : Financement des micro-entreprises.....	26
Section 3 : Quelques réflexions autour de la microfinance et micro-entreprise	28
CONCLUSION PARTIELLE.....	35
PARTIE II : ANALYSE DE L'IMPACT DE LA MICROFINANCE SUR LE	
DEVELOPPEMENT DES MICRO-STRUCTURES A MADAGASCAR 36	
CHAPITRE I : METHODOLOGIE POUR EVALUER L'IMPACT D'UNE	
INTERVENTION DES IMF SUR LES MICRO-STRUCTURES	37
Section 1. Revue de la littérature sur les études d'impact de la microfinance.....	37
Section 2. Comment identifier l'effet d'un projet face au problème des biais de sélection ?.....	39
CHAPITRE II :MICROFINANCE ET MICRO-ENTREPRISE A MADAGASCAR 45	
Section 1. Etat des lieux du secteur informel et accès au crédit	45
Section 2 : Caractérisation de la clientèle d'une IMF opérant à Antananarivo.....	51
Section 3 : Etude de cas d'un IMF aux micro-entreprises à Madagascar (cas le PADEFI).....	55
CHAPITRE III :QUELQUES REFLEXIONS SUR LA CONTRIBUTION DES IMF	
SUR LA VIE DES MICRO-ENTREPRISES	62
Section 1 : Microfinance et accroissement des revenus.....	62
Section 2 : Quelles sont les responsabilités des IMF ?	66
CONCLUSION PARTIELLE.....	68
CONCLUSION.....	69

LISTE DES PRINCIPAUX SIGLES ET ACRONYMES UTILISES

ADMMEC : Association pour le Développement du Mouvement Mutualiste d'Epargne et de Crédit

AGEPMF : Agence d'Exécution du Projet MicroFinance

CA : Chiffre d'Affaire

CIRD : Centre International e Développement et de Recherche

DAT : dépôts à terme ou

DAV : dépôts à vue

DID : Développement International Desjardin

EC : Etablissement de Crédit

FENU : Fonds d'Equipement des Nations Unies

GE : Grand Entreprises

IEM : Institut d'Emission Malgache

IMF : Institution de Microfinance

INSTAT : Institut National de la Statistique

IRAM : Institut de Recherche et d'Application des Méthode du développement

ME : Moyennes Entreprises

PASNAM : Programme d'Appui à la Stratégie Nationale de la Microfinance

PATFR : Projet d'Assistance Technique aux Finance Rurales

PATFR/ADMMEC, Projet microfinance (PMF), l'AGEPMF, DID, FERT, IRAM, et CIDR

PE : Petites Entreprises

PME : Petites et Moyennes Entreprises

SA: Société Anonyme

SARL : Société A Responsabilité Limité

TPE : Très Petites Entreprises

UNOPS: United Nations Office for Project Services

UPI : Une unité de Production Informelle.

VA : Valeur Ajouté

LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES

Liste des tableaux

Tableau 1 : Statistiques consolidées	21
Tableau 2 : Résumer des critères fixés par ces définitions.....	25
Tableau 3 : Principe de la méthode de « double-différence »	44
Tableau 4 : Besoin de financiers moyens en millier d'Ariary	45
Tableau 5 : Mode de financement du capital du secteur informel en 2001 (%).....	46
Tableau 6: Demandes de crédit non rejetées au près des IMF	50
Tableau 7 : Caractéristiques des chefs d'UPI (%)	51
Tableau 8: Caractéristiques générales des UPI (%).....	53
Tableau 9 : Impact perçu des prêts octroyés (%), 2001 et 2004	57
Tableau 10 : Dynamique des gains nets du projet 2001, 2003, 2004 (en euros constants de 2001)	59
Tableau 11 : Perception de l'impact d'ADéFI par les micro-entrepreneurs.....	60
Tableau 12: Taux de scolarisation primaire selon l'appartenance à ADéFI.....	61

Liste des graphiques

Figure 1 : Liste des IMF a Madagascar 2015	19
Figure 2 : Evolution des activités des IMF à Madagascar	20

INTRODUCTION

Depuis quelques années, la microfinance est sortie du cercle des initiés pour faire des apparitions dans les grands médias. Au sens large du terme, la microfinance désigne la fourniture des services financiers (crédit, épargne, assurance, pension de retraite et autres produits financiers de bases) de petites montants à des personnes à faible revenu qui n'ont pas normalement accès aux services bancaires et financiers traditionnels. L'idée au début de la microfinance est la fourniture de « microcrédit » c'est-à-dire un crédit de montant très faible à des personnes très pauvres, souvent sans conditions de garantie. La paternité du microcrédit est généralement attribuée à Muhammad Yunus, qui l'aurait introduit au Bangladesh. Il a expérimenté le système des « prêts collectifs »¹. Les forts taux de remboursement de ces prêts ont fait le succès de ce qui allait devenir la Grameen Bank². Parallèlement à cette tendance, chez les bailleurs de fonds internationaux, ils ont essayé de mettre en place de nouveaux mécanismes de financements plus adaptés aux besoins des entreprises à cause de l'insuffisance des banques de développements surtout dans les pays en voie de développements et aussi l'absence de l'audace des banques commerciales dans ce domaine.

En se référant à Madagascar, le secteur de la microfinance a connu une croissance remarquable au cours des 12 dernières années, même les trois dernières années ont enregistré des gains substantiels en nombre d'utilisateurs, en dépôts et en volumes de crédits. Les principales Institutions de Microfinance (IMF) se sont développées rapidement. La concurrence devient vive à certains endroits, alors que la couverture du territoire demeure incomplète et accuse une forte disparité.³

Cependant, si les besoins de crédit des Petites, et Moyennes Entreprises peuvent relativement être satisfaits, les crédits pour les micro-producteurs, producteurs agricoles et pour la population vulnérable n'atteignent qu'une faible proportion. Plusieurs contraintes empêchent la jonction entre l'offre et la demande pour répondre à ces besoins.

Maintenant, on se pose la question de savoir si le microcrédit répond d'une façon adéquate aux besoins des micro-entreprises.

¹ Le prêt était certes accordé à une personne mais le remboursement incombait collectivement au groupe auquel ce dernier appartenait.

² La Grameen Bank est l'une des premières institutions officielles créées pour fournir du microcrédit.

³ Stratégie Nationale de la Finance Inclusive 2013-2017

Plus précisément, est-ce que les institutions de microfinance est un outil pour le développement des micro-petites et moyennes entreprises ?

Cette problématique nous amène à choisir le thème « LA MICROFINANCE ET LE DEVELOPPEMENT DES MICRO-STRUCTURES A MADAGASCAR ».

D'une manière générale, le présent mémoire essaie d'énumérer quelques théories sur la microfinance afin d'acquérir plus de connaissance dans ce domaine et percevoir son adéquation avec la réalité.

D'une manière spécifique, les objectifs de cet ouvrage sont :

- L'évaluation de l'importance des services financiers offerts aux micro-entreprises ;
- L'identification des contraintes liées aux crédits aux micro-entreprises ;
- L'impact des crédits sur l'activité des micro-entreprises bénéficiaires.

A propos de la méthodologie, pour réaliser notre étude, voici les différentes étapes que nous avons prises :

- une compilation bibliographique et une consultation sur internet pour comprendre le contexte où se trouvent la microfinance et les micro-entreprises ;
- un entretien avec le responsable du centre de documentation à la CNFI pour savoir plus de précision sur l'état de lieu de la microfinance à Madagascar;
- une série d'entretient de concertation avec les responsables des organismes financiers qui appuient les micro-entreprises pour s'informer sur les modalités et caractéristiques des services financiers qu'ils offrent aux MPME ;
- une enquête sur les micro-entreprises afin d'identifier las contraintes dont ils font faces ainsi que les changements perçus après le financement reçus.

En définitive, ce mémoire repose sur deux piliers :

Premièrement, on va voire le système de microfinance et la micro-entreprise ;

Deuxièmement, on va se focaliser sur l'étude des impacts de la microfinance sur les micro-entreprises.

PARTIE I :

CADRE THEORIQUE

Ce premier chapitre met en exergue la revue de la littérature, c'est-à-dire l'approche théorique en ce qui concerne la théorie de la microfinance.

Section 1 : Microfinance

Le terme « MICROFINANCE » est dérivé de la décomposition des deux mots « MICRO » et « FINANCE » ; MICRO veut dire « peu » ; « petit » ; et « FINANCE » signifie en matière économique « fournir des capitaux » ; et désigne « aide » au sens monétaire. La microfinance est donc le petit financement de la part des institutions de Microfinance. Elle désigne aussi l'activité de collecte d'épargne et de financement des petits producteurs ruraux et urbains. Les services financiers comprennent généralement l'épargne et le crédit. Elle se définit souvent par les deux fonctions d'intermédiation sociale et financière. Loin d'être une affaire de banquier ; la microfinance est un outil de développement.

L'article 3 de la loi n° 2005 16 du 29 septembre 2005 Malagasy définit la Microfinance comme étant « l'offre à titre habituel de services financiers de proximité à des personnes physiques ou morales n'ayant généralement pas accès au système bancaire traditionnel ».

Selon Laurent LHERIAU, « La Microfinance constitue un ensemble d'activités financières axées sur l'épargne et le crédit en faveur de personnes globalement non bancables »⁴. Pour Kofi ANAN, ex-Secrétaire Générale de l'ONU ; « La Microfinance est une arme contre la misère et la faim, pouvant améliorer le sort des gens surtout de ceux qui auront les plus besoin .C'est une façon de permettre aux ménages à revenus faibles de disposer de même droit et des mêmes services que tous les autres ».⁵

La Microfinance est un outil de services financiers qui vise explicitement la rentabilité financière qui s'adresse aux populations à faible revenu et aux petits et micro-entrepreneurs ruraux et urbains ; plus précisément ceux qui n'ont pas accès aux services bancaires formels. Elle est principalement un système d'intermédiation financière qui inclut à la fois les crédits

⁴ LHERIAU, L., (2005), « cadre juridique, règlementaire et fiscal », brochure n° 78

⁵ ANAN, K., (2005), discours d'inauguration du Sommet Mondial de la Microfinance, RFI

et les épargnes à des populations jugées pauvres. De plus ; elle permet de rendre disponible d'une manière durable et financièrement viables des services de petits prêts aux agents à revenu faibles.

La Microfinance désigne un système de financement qui offre des services de proximité à une population qui ne possède aucune garantie ; en vue de la faire sortir de la pauvreté. La Microfinance accompagne les plus démunies dans leur volonté d'insertion économique. Elle est aussi un moyen financier qui propose des micros crédits à partir des micros épargnes obligataires. Donc ; la microfinance est un outil qui permet de résoudre le problème quotidien et de faire fonctionner le système financier. Elle est l'une des manières les plus efficaces pour améliorer le niveau de vie de la population et surtout les personnes à faibles revenus.

1.1. Institution de Microfinance (IMF)

Quant à l'Institution de Microfinance, c'est un organisme qui offre des services financiers à des personnes à faibles revenus qui n'ont pas accès ou difficilement accès au secteur financier formel.

Au sein du secteur, le terme IMF renvoie aujourd'hui à une grande variété d'organisations, diverses par leur taille, leur degré de structuration et leur statut juridique (ONG, Association, Mutuelle/Coopérative d'épargne et de crédit, Société Anonyme, banque, établissement financier. Selon les pays, ces institutions sont réglementées ou non, supervisées ou non par les autorités monétaires ou d'autres entités, pourront ou non collecter l'épargne de leur clientèle et celle du grand public.

L'image que l'on se fait le plus souvent d'une IMF est celle d'une ONG « Financière », une organisation totalement et presque exclusivement dédiée à l'offre de services financiers de proximité qui vise à assurer l'autopromotion économique et sociale des populations à faibles revenus. « Une activité exercée par des entités agréées n'ayant pas le statut de banque ou d'établissement financier et qui pratiquent, à titre habituel, des opérations de crédits et/ou de collecte de l'épargne et offrent des services financiers spécifiques au profit des populations évoluant pour l'essentiel en marge du circuit bancaire traditionnel », telle est la définition des institutions de Microfinance donnée par la commission bancaire de l'Afrique Centrale (Cobac).

La spécificité des établissements de Microfinance réside dans leur proximité, la simplicité de leur approche commerciale et leur capacité d'adaptation. Ce qui les rend attractifs.

1.2. Activités de la Microfinance :

En principe, le crédit et l'épargne sont les services offerts par les IMF, elles offrent aussi des services connexes.

1.2.1. Dépôts

L'épargne est comme le fonds reçu des membres par les IMF mutualistes, sous forme de dépôts autre que les apports en capital, les droits d'adhésion et les cotisations, avec le droit d'en disposer dans le cadre de leurs activités. Les IMF non mutualistes peuvent aussi, en fonction de leur niveau de classification et forme juridique, collecter des dépôts publics.

Les dépôts peuvent être de différentes formes, mais les plus courants sont les dépôts à vue ou DAV et les dépôts à terme ou DAT :

- Les DAV ne sont pas rémunérés et les épargnants peuvent les retirer à tout moment.
- Les DAT, quant à eux, sont rémunérés annuellement de 3 à 6%, selon les institutions.

1.2.2. Crédits

Les IMF offrent des crédits à ses bénéficiaires pour financer les activités de ces derniers. Ces bénéficiaires ont également besoin de capitaux pour assurer leur trésorerie, c'est-à-dire l'ajustement en termes monétaires des dépenses et de rentrées. Les IMF offrent les différents types de crédits que la banque offre ainsi à ses clients selon Pierre Daumard comme suit :

- Le crédit à court terme : qui est consenti pour une période qui n'excède pas quelques mois.
- Le crédit à moyen terme : il s'agit de crédits accordés pour assurer le financement d'investissement dont le remboursement ne peut s'étaler au-delà de sept ans. Les crédits à moyen terme se subdivisent en mobilisables et non mobilisables.
- Le crédit à long terme : il est consenti pour une période supérieur à sept ans. Les crédits sont destinés au financement des infrastructures économiques surtout dans le monde rural comme la construction de barrage. Le crédit-bail : est une opération de « Location-vente » qui permet à une entité qui ne dispose pas de tous les fonds

nécessaires d'accéder à l'acquisition d'un bien jusqu'à la dernière échéance de remboursement du crédit.

Ainsi, l'activité de Microfinance comprend l'évaluation des bénéficiaires sous formes de garanties spécifiques telles que la création solidaire ou l'épargne obligatoire, l'accès successif et de montant croissant en fonction de la performance de remboursement et l'octroi et suivi efficace des crédits.

1.3. Services connexes

En outre, les IMF offrent des services d'appui au développement d'entreprise comme les formations techniques et marketing et sociaux notamment l'alphabétisation et la santé publique tel que les opérations de virement interne, la location de coffre-fort, les prestations de conseil et de formation et les virements de fonds non libellés en devises.

Les IMF, grâce à leur proximité avec les destinataires des transferts de fonds ont un rôle majeur à jouer dans cette activité :

- Pour les destinataires finaux cela signifie un accès de proximité, un service plus adapté, des coûts de transaction (transport, temps perdu) plus faibles.
- Pour l'IMF c'est une source de revenus sans risque et qui n'alourdit pas ses besoins de financement.

Les services de transfert d'argent sont donc, de plus en plus, considérés par les IMF comme un vrai marché potentiel. Ces services constituent à leurs yeux une opportunité d'offrir un produit nouveau potentiellement rentable qui peut contribuer au processus de commercialisation.

1.4. Classification de l'institution de Microfinance à Madagascar⁶

L'IMF est classée en trois niveaux par rapport aux opérations qui leur sont autorisées, à leur structure de fonctionnement et de contrôle, à l'importance des risques liés aux activités de Microfinance, aux règles de gestion de norme de prudence exigées. Quel que soit son niveau,

⁶ DECRET n° 2007- 013 portant fixation du capital minimum des établissements de crédit et de la valeur nominale des titres de participation. Titre II : montant des parts sociales, Article 8.

chaque IMF est tenue de respecter les règles de gestion et les normes prudentielles définies par les autorités monétaires, et le montant du crédit octroyé est limité à un seuil fixé par l'autorité de supervision.

La forme juridique admise par la Commission de Supervision Bancaire et Financière dépend de la collecte ou non des dépôts publics, du montant du capital minimum libéré et de la forme de l'IM : mutualiste ou non mutualiste.

1.4.1. IMF 1^{er} niveau

Les IMF 1, à caractère mutualiste ou non mutualiste, octroient des microcrédits à court et moyen terme dans la limite du plafond fixé par instruction de l'autorité des établissements de crédit. La valeur minimale d'une part sociale ou d'une action est fixée à cinq mille Ariary (MGA 5 000):

- ✓ Structure de fonctionnement et de contrôle simplifiée ;
- ✓ Ne peut pas collecter de l'épargne ou de dépôt du public ;
- ✓ Peut faire des prestations de conseil et de formation à la clientèle.

1.4.2. IMF 2^{ème} niveau

Les IMF 2, à caractère mutualiste ou non mutualiste, octroient des crédits à court et moyen terme dans la limite des plafonds fixés par instruction de l'autorité de supervision des établissements de crédits. La valeur minimale d'une part sociale ou d'une action est fixée à vingt mille Ariary (MGA 20 000):

- Elles jouissent de la même considération que les IMF pour la collecte et l'épargne, ainsi que la réalisation de toutes les opérations de services connexes.
- Elles peuvent recevoir des fonds du public lorsqu'elles sont constituées sous forme de société anonyme à capital fixe à plusieurs actionnaires
- Elles sont dotées d'un dispositif de contrôle interne et externe.
- Elles sont tenues de respecter les règles de gestion et les normes prudentielles définies par l'autorité de supervision des établissements de crédit correspondant à leur niveau de classification.

1.4.3. IMF 3ème niveau

Les IMF 3, à caractère mutualiste ou non mutualiste, octroient des crédits à court et moyen terme dans la limite des plafonds fixés par instruction de l'autorité de supervision des établissements de crédits. La valeur minimale d'une part sociale ou d'une action est fixée à vingt mille Ariary (MGA 25 000):

- Elles ne peuvent pas collecter de dépôt public.
- Elles peuvent recevoir des fonds du public lorsqu'elles sont constituées sous forme de société anonyme à capital fixe à plusieurs actionnaires
- Elles sont dotées d'un dispositif de contrôle interne et externe

1.5. Institution de Microfinance Mutualiste

Les IMF mutualistes sont des personnes morales fondées sur le principe de coopération, de solidarité et d'entraide mutuelle et ayant principalement pour objet de collecter l'épargne de leurs membres et de consentir du crédit à ceux-ci, de ce fait les membres sont à la fois sociétaires et bénéficiaires. Elles peuvent être absorbées par une autre institution ou participer à la constitution d'une institution nouvelle par voie de fusion.

Les IMF mutualistes doivent respecter les principes généraux du mutualisme, dont notamment : la libre adhésion des membres sauf restriction prévue dans les statuts, la non limitation du nombre des membres, l'égalité des droits et obligations de chaque membre au niveau des IMF de base (chaque membre ayant droit à une voix et à une seule quel que soit le nombre de parts en question), l'interdiction du vote par procuration sauf dans des cas exceptionnels et dans les limites prévues par statuts et la limitation des services financiers aux seuls membres.

1.6. Institution de Microfinance Non mutualistes

Les IMF non mutualistes de niveau 1 qui ne prévoient pas de se transformer en IMF 2 ou 3 sont constituées en Association ou sous la forme d'Organisation Non Gouvernementale « ONG. S'ils prévoient de se transformer en IMF 2 ou 3 sont constituées en société à responsabilité limitée à plusieurs associés ou en société anonyme à capital fixe et à plusieurs actionnaires.

Les IMF non mutualistes de niveaux 2 et 3 qui reçoivent des dépôts du public sont constituées sous la forme de société anonyme à capital fixe et à plusieurs actionnaires. Les IMF non mutualistes de niveau 2 qui ne collectent pas des dépôts du public sont constituées soit sous la forme de société à responsabilité limitée à plusieurs associés, soit sous la forme de société anonyme à capital fixe et à plusieurs actionnaires. Les IMF non mutualistes de niveau 3 qui ne collectent pas des dépôts du public sont constituées sous la forme de société anonyme à capital fixe et à plusieurs actionnaires.

1.7. Autres formes exerçant les activités de Microfinance

L'activité de la Microfinance ne se limite pas seulement dans l'institution de Microfinance Mutualiste ou non Mutualiste mais il y a aussi d'autres organisations comme les banques territoriales ; les détaillants privés, tels que les usuriers, de petits épiciers, des fournisseurs d'intrants agricoles ou de produits agroalimentaires et des détaillants de biens de consommation comme COURTS ; les groupes d'entraide informels tels que les tontines, les associations rotatives d'épargne et de crédits, et les groupes d'assistance mutuelle.

Section 2 : Paysage du secteur de la microfinance

Cette section présente le secteur Microfinance, c'est-à-dire la tendance actuelle et future, les facteurs clés de succès, les Barrières à l'entrée et les Barrières à la sortie.

2.1. Tendance actuelle et future

Actuellement, il y a une forte croissance du secteur Microfinance en dépit de la crise, la Microfinance se porte bien. Le taux de pénétration des ménages est de 18.4% à la fin 2011, 17,5% en 2010, contre 16,1% en 2009 et 13,9% en 2008⁷. En plus, l'augmentation des points de service ainsi que la diversification des institutions c'est-à-dire augmentations des institutions (les IMF mutualistes et non mutualistes), l'entrée de la banque dans le secteur Microfinance

⁷ Unité études et statistique Stratégie Nationale de la Finance Inclusive (SNFI) 2013 – 2017, Août 2014.

2.2. Facteurs clés de succès

Les réussites de la Microfinance et des microcrédits sont importantes. La Microfinance a démontré que les pauvres sont aussi des clients viables et fiables. Les Principes Clés de la Microfinance portent entre autres sur la mise en place et l'accès des services financiers pour tous, la lutte contre la pauvreté, le taux d'intérêt, la divulgation de l'information, etc. Ces principes ont contribué à faire de la Microfinance un outil de développement social et économique.

2.3. Barrières à l'entrée :

Pour les barrières à l'entrée, il y a l'enclavement des régions : à l'exemple de la région Melaky qui ne compte, aucun service de Microfinance ensuite les profils socioéconomiques et culturels à l'exemple des conditions d'adhésion dans un IMF si on ne parle que du montant de la part sociale qui s'élève à 25 000 Ariary pour le réseau CECAM ainsi que le niveau d'éducation : à titre d'exemple sur le remplissage de certaines paperasses qui est vraiment difficile pour les analphabètes. Tandis que la dépendance, et les services offerts par la Microfinance constituent une vraie Barrière à la sortie.

Section 1 : Evolution du système financière à Madagascar

Pour le cas de Madagascar, l'évolution du système bancaire se résume comme suit :

En janvier 1900, les billets de la Banque de France obtenaient cour légal.

Jusqu'en 1914, les billets se multipliaient alors que les monnaies d'argent se thésaurisaient (En vertu de la « Loi de Gresham », loi selon laquelle lorsque deux monnaies se trouvent concurremment en circulation, la mauvaise chasse la bonne). Dans ce cas, la monnaie métallique était censée être « la bonne », car supposée ne pas se déprécier, contrairement aux billets. La masse monétaire était estimée à 80 millions de francs.

A côté des billets de la Banque de France et jusqu'en 1992 circulait ainsi une monnaie locale émise par l'autorité locale et frappée à l'effigie du zébu avec une valeur de 5 centimes à 2 francs.

En Décembre 1925 la Banque (privée) de Madagascar s'était créée et elle a obtenu immédiatement le privilège d'émission des billets (avec un retrait parallèle des billets de la Banque de France).

Avec la crise économique de 1929, la Métropole était obligée de « revoir » ses relations avec les colonies et c'était ainsi que la « Zone Franc » s'était créée, forme de repli de la Métropole sur ses puissances coloniales en cas de dépression.

De 1942 à 1944, le Franc CFA s'était créé (Colonies Françaises d'Afrique) dont la parité était fixée à 1,70 franc métropolitain.

En 1948, la France procédait à deux dévaluations successives, l'une en janvier entraînant également celle du CFA, l'autre en octobre, non suivie par la CFA dont la parité passait de 1.70 à 2.00 francs métropolitains.

A partir de 1950, les filiales de banques françaises s'étaient installées à Madagascar : la Banque de Madagascar et des Comores (BMC) en mars ; la Banque Franco-Chinoise (BFC) en 1951 ; la Banque Nationale pour le Commerce et l'Industrie de l'Océan-Indien (BNCIOI) en 1954, la Banque Malgache d'EScompte et de crédit (BAMES). Il avait également la naissance de deux organismes financiers : le Crédit de Madagascar (CM) était créé par le Ministre de la France d'Outre Mer et la société nationale d'investissement (SNI).

En 1960, on a l'indépendance politique et les accords de coopération franco-malagasy de Aux termes des accords de 1960, le franc demeurait la monnaie des Etats membres de la communauté, sa dénomination pouvait être modifiée (par exemple Fmg à Madagascar), mais sa parité restait inchangée par rapport au FF (1FF=50 Francs).

Toutes les monnaies ayant cours dans la communauté étaient librement convertibles et égard des autres zones.

Plusieurs institutions étaient créées :

- l'Institut d'Emission Malgache (IEM)

Par décret du 30 juin 1963, Madagascar dénommait son unité monétaire « Fmg », monnaie garantie par l'encaisse de métal et de devises de la Zone Franc.

L'IEM gère la monnaie malgache, définit la politique monétaire, et élabore de nouvelles techniques bancaires. A noter que sa gestion était paritaire (franco-malagasy à concurrence de 50% chacune).

- la Banque Nationale Malgache pour le développement (BNM)

La BNM gardait son caractère de banque publique mais fonctionnait sous le statut de société anonyme. Elle effectue deux grandes catégories d'opérations :

✓ d'une part sur ses ressources personnelles (constituées essentiellement d'emprunt) et sous sa propre responsabilité, elle finançait toutes les opérations pouvant concourir au développement de l'industrie, de l'artisanat, du commerce, de l'agriculture, de l'élevage, de la pêche, de l'amélioration de l'habitat et de l'équipement familial ainsi qu'au développement du mouvement coopératif et de l'équipement professionnel.

✓ d'autre part, sur des ressources financées par le budget et pour le compte de l'Etat, des collectivités publiques ou des établissements publics, elle finançait les « opérations au ras-du-sol » (micro-hydrauliques, barrages, etc.).

En 1973, Madagascar sortait de la Zone Franc, Juin 1973, la Banque Centrale qui a pris la relève de l'IEM s'était créée. L'Etat prenait 51% du capital de chacune des banques qui ont changé par ailleurs de dénomination : la BMC devenait BCM (Banque Centrale de Madagascar) dont le capital passe à 1.2 milliard.

En 1975, l'Etat s'attribuait la propriété des banques commerciales et désignait les membres du CGUB (Comité de Gestion Unique des Banques) : la BCM et la BFCMM étaient rayées de la liste des banques étrangères en février 1976.

En 1976, la BTM (Bankin'ny Tantsaha Mpamokatra) et la BNI (Banque Nationale pour l'Industrie) étaient créées en remplacement de la BNM. La BTM a pour mission de financer les secteurs primaires. Pour cela, le montant maximum de crédit octroyé et de l'ordre de 70%

des investissements. Par contre, la BNI est intervenue dans les industries alimentaires, textiles, de cuir et de l'habillement, les papeteries, les imprimeries et les éditions, les industries chimiques et de matériaux de construction. Elle exige un apport supérieur ou égal à 30% de la somme des investissements.

En juin 1979, la BFV (Banky Fampanandrosoana ny Varotra) était créée par fusion de la BCM et de la BFCMM. Elle a pour objectif de réorienter ses ressources au financement des activités commerciales, plus précisément des secteurs tertiaires. A ce moment, elle requiert au niveau du promoteur ou de l'exploitant un apport minimum de 33% sur le montant total de l'investissement.

En 1988, les statuts des trois banques nationales (BNI, BTM et BFV) sont transformés en sociétés anonymes à capital fixe, c'est-à-dire ne privilégiait plus la forme socialiste des banques. On autorisant l'agrément des banques étrangères qui présentaient un programme d'activités répondant aux objectifs de développement économique du pays.

C'était ainsi que la BMOI (Banque Malgache de l'Océan Indien) était née, dont le protocole d'accord était signé avec le gouvernement malagasy le 27 octobre 1988 et qui était inaugurée le 30 janvier 1990. Elle finance toutes les activités de négoce pour les crédits à court et moyen terme et celles de production pour les crédits à long terme. En fait, elle octroie des crédits à des grandes entreprises et tient rarement compte des moyennes entreprises et nullement de micro et petites entreprises.

De même, l'UCB (Union Commercial Bank) avait ouvert ses portes le 31 décembre 1992. Ses activités sont axées spécialement dans le domaine de la promotion industrielle et commerciale de l'entreprise, conformément au souhait de la Commission de l'Océan Indien (COI).

En 1995, 20% de ses crédits sont destinés aux investissements. Pourtant, ce financement d'investissement ne touche que les entreprises de taille considérable essentiellement les zones franches. Les petits exploitants sont alors exclus de leur champ d'activité.

En janvier 1998, la SBM – Madagascar s'était créée. C'est une filiale de la State Bank of Mauritius (SBM). Son champ d'application se rapproche de celui de l'UCB.

Actuellement, la BFV et la BTM changent de dénomination en BFV-SG (Société Générale) et en BTM-BOA (Bank Of Africa) suite à la politique de privatisation ou de désengagement de l'Etat.

Section 2 : Présentation de la microfinance à Madagascar

L'histoire de la microfinance comporte trois périodes distinctes : avant 1990, 1990 à 1995 et 1996 à 2015. Ainsi, l'origine de la microfinance à Madagascar remonte à une dizaine d'années. Les défaillances du système bancaire en milieu rural ont favorisé la création des Institutions de microfinance à partir de 1990 à Madagascar.

2.1. Avant 1990 : l'origine

Aucune Institution de microfinance n'existait encore à cette époque. Néanmoins, la BTM, banque nationale depuis 1976 et reprise en 1999 par la Bank Of Africa (BOA) dans le cadre de sa privatisation, était la seule banque qui intervenait dans le secteur de la microfinance. Mais ses activités dans ce domaine étaient limitées à l'octroi de crédit au paysannat et n'atteignaient qu'une frange limitée de la population rurale. L'intervention de cette banque en faveur du secteur de la microfinance s'est toutefois maintenue après sa récente privatisation.

2.2. 1990-1995 : phase d'émergence des institutions de microfinance

L'émergence des institutions de microfinance a été surtout favorisée par la conjugaison des interventions de trois entités :

- les Bailleurs de fonds : on peut citer la Banque Mondiale, l'Union Européenne, l'Agence Française de Développement, la Coopération Allemande, l'Inter-coopération Suisse, ...
- le Gouvernement : au travers de sa politique en faveur de ce secteur avec le concours du financement de la Banque Mondiale à travers des différents projets, programme et agence (Projet d'Exécution PATFR/ADMMEC, Projet microfinance (PMF), l'AGEPMF, DID, FERT, IRAM, et CIDR)

2.3. 1996-2015 : phase de développement et de croissance

Cette phase a été marquée par :

- ***l'extension géographique et la consolidation des réseaux préexistants :***
 - OTIV/DID : extension des activités avec l'ouverture de nouvelles caisses dans la zone périurbaine de la capitale Antananarivo et du Nord Est (SAVA) en 1996, puis dans la zone urbaine d'Antananarivo en 2000.

- CECAM/FERT: une première extension du réseau a eu lieu à partir de 1996 dans les régions d'Amoron'i Mania, Vakinankaratra et Ivon'Imerina sur les Hautes Terres Centrales. Une deuxième extension en 1998 a permis au réseau de s'installer dans le Moyen Ouest (Bongolava et Itasy), le Nord Ouest (Sofia) et sur la Cote Ouest (Menabe).
- TIAVO/IRAM: redynamisation du réseau avec l'arrivée du nouvel opérateur IRAM en 1999 et extension du réseau dans le Sud Est à Manakara et Farafangana.
- AECA/CIDR: extension du Réseau AECA à Ambato Boeni en 1998.
- EAM, Projet appuyé par PNUD/BIT depuis 1990, s'est transformé en Association en 1996. A partir de 1999, EAM s'est érigée en Institution Financière Non Mutualiste.

➤ *La création de nouvelles Structures de la microfinance.*

Il s'agit principalement des pré-institutions de microfinance qui se sont créées mais qui n'appartiennent à aucune des deux catégories suscitées et qui ne sont pas encore suffisamment structurées en tant qu'institutions de microfinance.

On remarque que les institutions de microfinance sont affiliées au sein de leurs associations professionnelles respectives, l'APIFM pour les mutualistes et l'AIM pour les non mutualistes. Les IMF non mutualistes de niveau 3 qui ne collectent pas des dépôts du public sont constituées sous la forme de société anonyme à capital fixe et à plusieurs actionnaires.⁸

- **2004** : Elaboration de la Stratégie Nationale de la MicroFinance (SNMF 2004-2009)
 - Vision : "Disposer d'un secteur de la microfinance, professionnel, viable et pérenne, intégré au secteur financier, diversifié et innovant, assurant une couverture satisfaisante de la demande du territoire et opérant dans un cadre légal, réglementaire, fiscal et institutionnel adapté et favorable"
 - Objectif : "Favoriser l'accès à des services de microfinance viables et durables à une majorité des ménages pauvres ou à faibles revenus et des micro entrepreneurs sur l'ensemble du territoire d'ici à 2009, grâce à des IMF viables s'intégrant dans le système financier national".

⁸ DECRET N° 2007- 012 fixant les formes juridiques des institutions de microfinance et les modalités de leur immatriculation au Registre du Commerce et des sociétés

- 3 Axes stratégiques :
 - Axe 1 : Amélioration du cadre économique, légal et réglementaire pour un développement harmonieux et sécurisé du secteur
 - Axe 2 : Offre viable et pérenne de produits et services adaptés, diversifiés et en augmentation, notamment dans les zones non encore couvertes par des IMF professionnelles
 - Axe 3 : Organisation du cadre institutionnel de manière à permettre une bonne structuration du secteur, une coordination efficace du secteur et une conduite efficiente de la SNMF

- **2005** : Sortie de la loi régissant les activités de microfinance, loi N° 2005-016

- **2007** : - Sortie des décrets d'application de la loi 2005-016
 - Evaluation à mi-parcours de la SNMF 2004-2009
 - Alignement de la SNMF 2004-2009 au Madagascar Action Plan (MAP)
 - Elaboration de la Stratégie Nationale de la MicroFinance SNMF 2008-2012

- **2010** : Mise en place de l'Association Professionnelle des Institutions de Microfinance (APIMF).⁹

- **2012** : - Evaluation finale de la SNMF 2008-2012
 - Elaboration de la Stratégie Nationale de la Finance Inclusive SNFI 2013-2017
 - Axe 1 : Le soutien de la demande de produits et services financiers
 - Axe 2 : Le développement de l'offre de produits et services financiers
 - Axe 3 : La coordination et le plaidoyer de la finance inclusive
 - Axe 4 : Le cadre légal, la supervision et l'environnement de la finance inclusive

- **2014** : Nouvelle dénomination de la Coordination Nationale de la MicroFinance (CNMF) en Coordination Nationale de la Finance Inclusive (CNFI)

⁹ Selon les dispositions de la loi 2005-016 du 29 Septembre 2005, l'APIMF est une association civile reconnue d'utilité publique (article 61).

- **2015** : - Lancement du Processus MAP (Making Access to financial services Possible) à Madagascar.

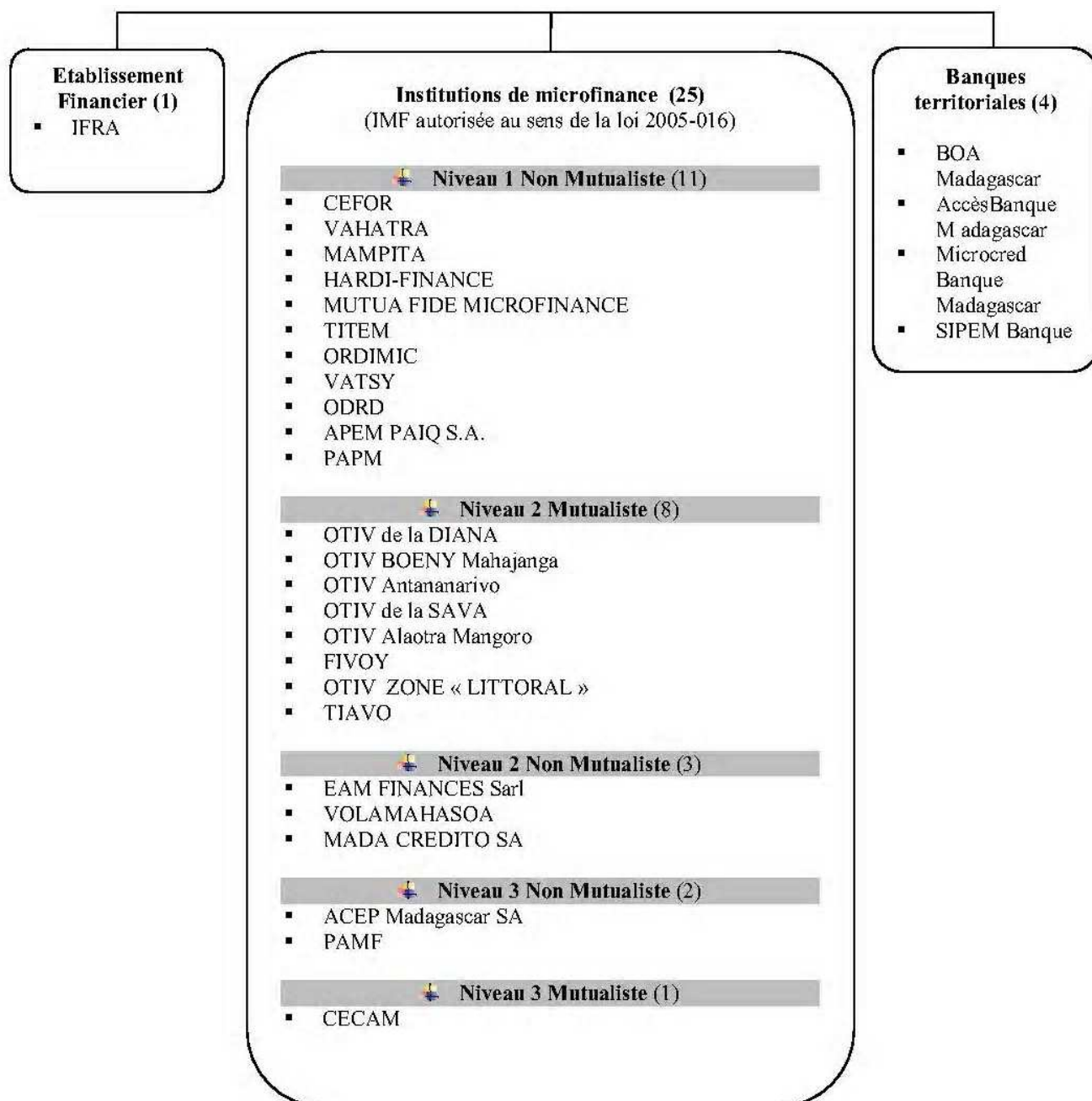
-Réalisation de l'Enquête FinScope consommateurs à Madagascaren partenariat avec FinMark Trust et INSTAT.

- **2016** : Assemblé générale de l'Association Professionnelle des Indstitutions de MicroFinacea (APIMF) à Toamasina.C'est un atelier d'information et d'échanges sur les canaux alternatifs de distribution de services financiers et le NTIC au service de l'inclusion financière¹⁰.Il est à noter que l'APIMF est une des différents organes de mis en œuvre de la SNFI.¹¹

¹⁰ Pour avoir plus d'information : www.apimfmada.mg

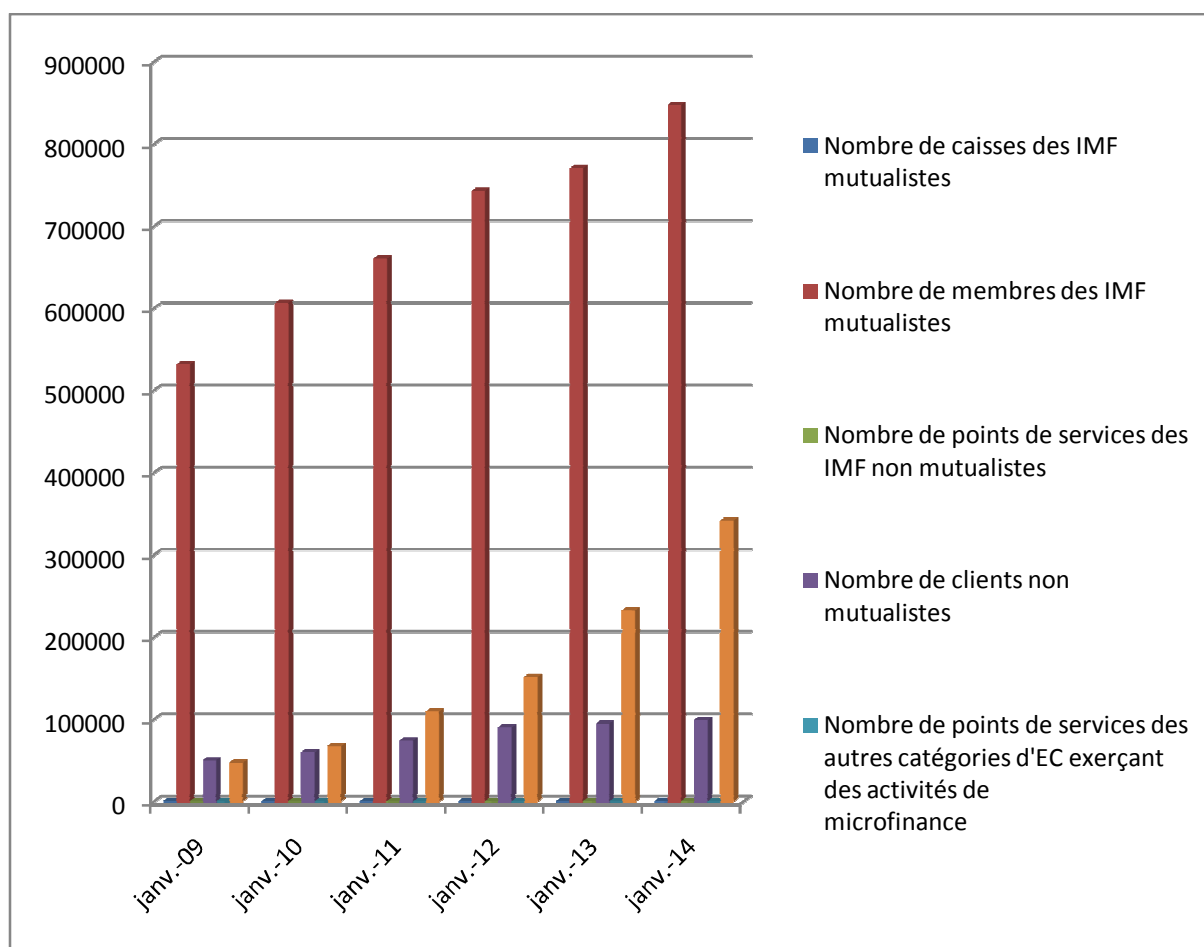
¹¹ Voir ANNEXE

Figure 1: Liste des établissements de crédit agréés exerçant des activités de microfinance à Madagascar - Situation 31/12/2015



Source : CNFI

Figure 2 : Evolution des activités des IMF à Madagascar



Source : auteur adapté des données obtenues au CNFI

Très rapides et soutenus, la croissance et le développement des activités des institutions financières mutualistes au cours des années 2009-2014 se sont traduits par :

- L'extension de la couverture territoriale tant en milieu rural qu'en milieu urbain,
- L'augmentation du taux de pénétration
- Le développement des activités : nombre de membres et de clients touchés, volume des dépôts collectés auprès de la clientèle, volume des crédits distribués.

Au plan national, les institutions financières mutualistes regroupent actuellement près de 900 000 membres environ dont 43.88% des femmes. De 2010 à fin 2015, le nombre de membres a augmenté de 48.30% en passant de 606 620 à 899 673

Dans la même période, le volume d'épargne collectée est passé de 75 millions à presque 214 millions d'ariary, soit une augmentation de 185.33 pour cent.

Les crédits distribués se sont accrus de 78 millions à presque 177 millions d'ariary, soit une augmentation de 126.28 pour cent.

Concernant les IMF non mutualiste, ils regroupent actuellement près de 114 000 membres environ dont 60,17% des femmes. De 2010 à fin 2015, le nombre de membres a augmenté presque de 90%, et le volume d'épargne collectée est passé de 10 millions à presque 26 millions d'ariary, Les crédits distribués se sont accrus ont augmenté de 104.51 pour cent.

Pour résumer un peut ce qu'on vient d'énumérer, voici le statistique des différentes catégorie des IMF opérants à Madagascar.

Tableau 13 : Statistiques consolidées

	déc-09	déc-10	déc-11	déc-12	déc-13	déc-14	déc-15
Nombre de points de services	652	700	739	784	820	890	937
Taux de pénétration des ménages	16,1%	17,5%	19,5%	22,69%	24,6%	28,1%	29,6%
Nombre de membres et/ou clients	629 302	733 864	844 340	984 683	1098075	1288428	1395868
Pourcentage de femmes membres et/ou clients	45,35%	46,41%	45,91%	45,92%	47,03%	48,33%	48,51%
Encours de crédit (En millions d'Ar)	145 174	177 868	246 925	314 791	387 682	387 682	444144506

Source : CNFI

Note : Ces données ont été établies à partir des fiches de suivi des IMF parvenues au niveau de la CNFI

Le non recours à l'emprunt tient au moins en partie à une méconnaissance de l'offre de financement existante. C'est ce qui explique la faible taux de pénétration des ménages (soit environ 30%). Cette faible proportion s'explique là encore par une méconnaissance des services proposés, même si d'autres raisons peuvent être invoquées par les micro-entrepreneurs (exemple : absence de besoin de financement, des procédures trop complexes, des échéances trop courtes et des garanties exigées trop nombreuses).

LIEN ENTRE LE MICROFINANCE ET MICROENTREPRISE

Section 1 : Définition de la micro entreprise

1.1. Essai de définition de la petite et moyenne entreprise

Pour cette partie nous allons voir les critères quantitatifs classiques de la PME comme CA, nombre de salariés, reconnaissance juridique, sur ce nous appuyons essentiellement sur des critères tels que le profil de l'entrepreneur, sa stratégie et ses relations avec l'environnement.

1.1.1. La micro-entreprise

Une micro-entreprise est composée d'un créateur avec l'aide de sa famille ou un apprenti. Son activité est petite mais peut subvenir à ses besoins. Comme toute entreprise, il paie aussi des taxes par exemple les ticquets du marché dans le cas des vendeurs. Pour atteindre son but, il nécessite des technologies simples, du petit outillage, un fond de roulement pour l'achat des matières premières et le renouvellement des petits matériels.

Le potentiel d'évolution reste faible c'est à dire qu'il s'agit d'une logique de reproduction plutôt que de croissance. Une diversification horizontale est quelque fois possible.¹² La microfinance aide les micro-entreprises pour ces besoins essentielles liés à l'acquisition des petits équipements et un apport en fonds roulement donc ses besoins financés peuvent être considérés comme satisfait. La caractéristique de la micro-entreprise est un potentiel de croissance faible, elle s'inscrit plus dans une logique de reproduction que de croissance correspond à une clientèle.

1.1.2. Les petites entreprises

Une petite entreprise est composée d'un patron assisté de sa famille, de salarié et d'apprenti. Son activité est bien définie et l'entreprise est individuelle. Il paie des impôts et participe parfois à une organisation professionnelle

¹² Chaze, C., et Traoré, F., « le défi de la petite entreprise »

La technologie est assez simple et nécessite des investissements et les équipements légers. Le promoteur doit disposer d'un capital de départ pour l'équipement et d'un fonds de roulement pour les matières premières, le loyer, etc.

S'il y a déjà accumulation de capital et parfois un potentiel de croissance la logique reste celle de la reproduction, notamment par transmission familiale.

1.1.3. Les entreprises moyennes

Le promoteur a une attitude entrepreneuriale, une vision à moyen et à long terme, des capacités techniques et de gestion. Celui ci travaillera avec un personnel dans une activité spécialisée, parfois diversifiée.

L'existence légale (parfois en société) est le cas général.

La complexité technologique et la production en série nécessitent des moyens de production adaptés sur un site spécialisé. Un capital important et un fonds de roulement parfois considérable sont donc indispensables. Le potentiel d'accumulation et de croissance est réel.

Il est à noter que, la petite et moyenne entreprise telle que définie ci dessus entre dans notre cible d'étude car elle nécessite un effort certain d'adaptation des produits et des méthodes de IMF. Par contre, il nous semble important de donner plus de précision sur les Très petites entreprises (T.P.E) car ceci fait l'objet de notre étude ; et aussi de souligner les caractéristiques qui rendent le financement de ces entreprises difficiles.

1.2. Définition de la micro-entreprise.

Dans la plupart des pays, la notion de très petite entreprise n'est pas précisée. Les auteurs retiennent le plus souvent un critère quantitatif : le nombre de salariés, une T.P.E. a moins de x salariés (CEPAM, 1987). D'autres critères comme le chiffre d'affaires, la valeur ajoutée et les actifs peuvent être utilisés mais ils rencontrent des problèmes d'hétérogénéité des branches ou d'évaluation.

D'après l'O.C.D.E., nous avons cinq types d'entreprises selon le critère du nombre de salariés: la micro-entreprise (de 1 à 4 salariés), la T.P.E. (de 5 à 19 salariés), la P.E. (de 20 à 99 salariés), la M.E. (de 100 à 500 salariés) et la G.E. (avec plus de 500 salariés).

Il n'existe cependant pas d'unanimité sur le nombre de salariés. La Commission Européenne définit la TPE comme une entreprise de zéro à neuf salariés. Il faut moins de huit salariés pour la TPE chinoise MORRIS (1998), moins de six pour ROBERTS et WOOD (2002), moins de cinq pour JULIEN et MARCHESNAY (1992), moins de quatre pour d'autres chercheurs américains évoqués par MORRIS (1998) (Foliard, 2008)¹³.

Ces différentes définitions nous amène à dire que le concept de « micro entreprise et très petites entreprises » sont souvent confondues. Mais par contre, il diffère nettement des petites, moyennes et grandes entreprises

Toutefois, il est nécessaire d'ajouter les critères qualitatifs suivants :

L'organisation de l'entreprise : le chef de la micro entreprise assure généralement l'ensemble des responsabilités. Donc du point de vue organisationnel, elle est peu ouverte sur l'extérieur;

La propriété des moyens de production : La propriété de la micro entreprise est concentrée entre les mains d'une seule personne ou partagée avec quelques personnes souvent issues de la famille.

Le stade d'évolution, de développement ou d'organisation de la firme : la plupart des T.P.E. restent toujours petites des années après leur création. Elles ne poursuivent pas nécessairement un objectif de croissance et une croissance substantielle est une exception (Ferrier, 2002)¹⁴.

Jusqu'aux années 1950, l'alternative principale pour les micro-entrepreneurs était de se tourner vers des sources de financement informelles. Ce secteur très diversifié regroupe toutes les transactions financières (emprunts et dépôts) qui ne sont pas réglementées par une autorité monétaire centrale ou par un marché financier central (De Briey, 2005).

¹³ W. TANI, B. RADI (septembre 2014) « Le financement des Très Petites Entreprises : Informalisation du financement formel ou formalisation du financement informel », Dossiers de Recherches en Economie et Gestion, 3ème numéro, septembre 2014.

¹⁴ Ferrier, O., (2002), « Les très petites entreprises De Boeck », Bruxelles: De Boeck.

Tableau 2 : Résumer des critères fixés par ces définitions

Caractéristiques	Activités génératrices de revenus	Micro-entreprises	Petites Entreprises	Moyennes Entreprises
Promoteur	Attitude liée à l'acquisition de revenus de subsistance ou complément de revenus Pas de compétences Techniques particulières Auto emploi	Acquisition de revenus dans une activité spécialisée Compétences techniques simples Auto emploi + parfois famille ou apprentis	Attitude entrepreneuriale dès la création Certaine forme d'expertise Patron + famille + apprentis + salariés	Attitude entrepreneuriale, vision à moyen et long terme Capacités techniques et de gestion Patron + personnel
Activité	Micro-service ou commerce de détail. Activité complément temporaire saisonnière	Une activité principale, petite taille, parfois saisonnière	Activité bien définie e exercée à plein temps	Activité spécialisée, parfois diversifiée, exercée à titre de profession habituelle
Environnement intégration	Absence de statut, mais paye parfois des taxes commerciales	Statut non clairement défini mais paye souvent des taxes (patentes, etc...), parfois inscrit au Registre du Commerce	Début de législation, souvent enregistrée (Entreprise Individuelle), paiement d'impôts, existence d'organisations professionnelles	Enregistrée (Chambre de Commerce, etc...), parfois en société
Barrières d'entrée dans l'activité	Très faibles, surtout de la force de travail Absence de local (rue, domicile ou marché)	Technologies simples Moyens de production élémentaires (petit outillage), parfois sans local permanent	Technologies simples avec investissements Investissements et équipements légers (énergie électrique)	Plus grande complexité technologique et/ou production en série Moyens de production relativement adaptés, site spécialisé

Sources : auteur adapté de l'étude PASNAM, éd. UNOPS/FENU

Section 2 : Financement des micro-entreprises

Comme nous avons vu auparavant, il y a deux types de financements qu'une entreprise puisse recourir, à savoir, le financement par le crédit bancaire et celle de la microfinance.

2.1. Financement des micro-entreprises par les crédits bancaires

Une grande partie des micro-entrepreneurs, demeurent réticents à l'idée de se rendre dans une banque. Dans tous les pays du Sud, la banque est un modèle importé qui ne convient pas à la majorité des très petites entreprises. Le recours au crédit bancaire est inhabituel aux microentreprises pour plusieurs raisons :

- de la complexité de la constitution d'un dossier de demande de prêt auprès de ces institutions pour une population souvent analphabète;
- de la faible dimension de la plupart de ces opérations, ce qui réduit la rentabilité de celles-ci pour la banque, compte tenu des frais fixes de l'étude de chaque dossier et de l'impossibilité d'accorder automatiquement les prêts sauf à prévoir un réescompte automatique
- des effets auprès d'un établissement financier public, à mettre les établissements financiers en situation très précaire ou à fixer le taux d'intérêt à un niveau prohibitif; et de l'absence des garanties nécessaires généralement exigées par une institution financière formelle.

Les banques sont aussi contraintes par des règles liées à la politique monétaire. Le refus des banques commerciales de financer les micro-entrepreneurs résultait de l'importance des problèmes de détection (screening problème) et du bon respect des contrats (renforcement problèmes). La relation de crédit peut en effet être considérée comme une relation d'agence par laquelle le prêteur (le principal) "loue" une part de sa richesse aux micro-entrepreneurs (les agents) qui s'engagent à rembourser le principal et à lui payer les charges d'intérêt aux échéances et conditions fixées dans un contrat établi au préalable entre les parties. (Servet, Lelart, 1990)¹⁵:

De plus, les activités de conseil, de formation et d'appui ont induit dans certains cas des résultats remarquables. Mais le goulet d'étranglement de l'accès au financement n'a pas

¹⁵ Servet, J.-M. & Lelart, M. (1990) « Les tontines, formes d'activités informelles et d'initiatives collectives privées en Afrique ». In La Tontine. Paris: John Libbey Eurokxt, p. 267-219.

réellement été levé. Et cela en dépit des efforts consentis d'une part par les structures destinées à appuyer les entrepreneurs dans le montage de projets bancables et d'autre part par les bailleurs à créer des fonds de garantie et à prêter des lignes de crédit à faible taux d'intérêt.

Les réticences des banques à financer (l'investissement et le besoin en fonds de roulement) des petites entreprises relèvent tout à la fois d'un apport insuffisant en fonds propre des promoteurs, du coût important de l'analyse et du suivi, d'un risque important pour de faibles garanties apportées, mais aussi pour leur part d'une certaine étroitesse des ressources à moyen ou long terme à affecter à cet emploi (Botzung, 1996)¹⁶.

Cette réticence des banques a conduit à la création des institutions de microfinance. Il s'agit en particulier du micro crédit qui a connu un grand succès au Maroc. Ces nouveaux services financiers sont de plus en plus complétés par une offre d'appui non financier tels que l'information, le conseil...qui permettent de développer chez les responsables des TPE un véritable esprit d'entreprise (Hamdouch et al, 2004)¹⁷.

2.2. Financement des micro-entreprises par la microfinance

Alors que l'accès aux crédits bancaires est assorti de conditions qui sont difficilement à la portée des micro- entrepreneurs, les I.M.F. ont su élargir, dans un contexte de marché financier imparfait, leurs services à cette catégorie d'agents sans perdre de vue la contrainte de recherche d'une stabilité seule gage de pérennité pour leurs activités (Doumbouya, 2008).

Aujourd'hui, les IMF ne couvrent encore que très partiellement les besoins de ce segment des micro entreprises. Les IMF ciblent majoritairement le microcrédit et le court terme. Elles disposent en général de produits adaptés pour financer la trésorerie des activités génératrices de revenus (AGR) et de la micro entreprise. Cela couvre une partie des besoins de ces dernières, mais une faible partie seulement. De même que le coût des transactions reste élevé.

Si la microfinance constitue bien l'un des éléments phares de la finance solidaire via les activités de microcrédit professionnel ou de financement d'activités génératrices de revenus, elle est aussi animée par des dispositifs de microcrédit personnel garanti, liant

¹⁶ Botzung, M., (1996) « Dispositifs d'appui et financement de la petite entreprise ». REVUE TIERS MONDE, tome XXXVII(145).

¹⁷ Hamdouch, B., Berrada, A. & Mahmoudi, M. (2004) « Dynamisme de la micro et petite entreprise au Maroc », Forum de Recherche Economique

accompagnement social et financement de projets de vie, dont on parle moins (Glémain, 2010)¹⁸.

L'appui à la petite entreprise implique une prise de risque pour être efficace. La question n'est pas de le réduire systématiquement à zéro, mais de l'identifier, de le gérer, de le répartir et de l'accepter en fonction des impacts potentiels induits. Beaucoup d'entreprises, en fonction de leur marché et des capacités de l'entrepreneur, n'ont que des potentialités limitées d'évolution. Mais pour une part d'entre elles, l'extension de l'unité suscite un besoin de financement de l'investissement qui n'est que rarement couvert par la lente et faible accumulation interne; elles disposent cependant de l'expérience, de la connaissance des marchés et de la motivation nécessaire. Il paraît donc économiquement pertinent de favoriser ce public et d'en faire un champ privilégié d'intervention des institutions financières.

Section 3 : Quelques réflexions autour de la microfinance et micro-entreprise

Pour avoir un travail rigoureux, nous pensons que cette partie qui aborde des différentes réflexions soit nécessaire. Nous aborderons d'abord quelques questions pertinentes sur le secteur de la micro-entreprise ensuite nous aborderons. Ensuite, nous illustrons un débat fréquent dans le domaine de la microfinance.

3.1. Les différents concepts à maîtriser dans le secteur de la micro-entreprise :

A Madagascar, Le concept de la finance inclusive marque une évolution dans la vision du développement des services et produits financiers offerts à la population. La vision de la finance inclusive a été définie avec la préoccupation de répondre à l'ensemble des besoins financiers de la population par tout mécanisme en mesure de satisfaire cette demande. Toutefois il est important de rappeler que la mise en place de ces outils ne sera pas suffisante pour résoudre la globalité de la question du financement. En effet certains préalables sont nécessaires pour une bonne utilisation de ces outils. Voici quelques illustrations de ces préalables :

¹⁸ Glémain, P. (2010) « L'économie des finances solidaires : de l'épargne solidaire au microcrédit social ». Synthèse des travaux. UNIVERSITE DE RENNES 2

- **La formation des entrepreneurs** en matière de gestion et d'analyse de la rentabilité est indispensable si l'on veut permettre aux entrepreneurs une bonne utilisation des outils qui seront mis à leur disposition. Permettre l'accès des entrepreneurs à des crédits de montant plus important n'est pas sans risque pour l'entrepreneur et il est indispensable en amont de veiller à ce que l'entrepreneur acquiert les compétences pour gérer des montants plus élevés, ou des outils financiers plus complexes en terme de gestion comptable. Par exemple le crédit bail est souvent présenté comme étant trop complexe pour les entrepreneurs qui ne comprennent pas le mécanisme et se méfient d'un outil dont ils ne mesurent pas toutes les conséquences. Au-delà de la formation en gestion, il est indispensable de s'assurer également du bagage technique de l'entrepreneur notamment lors de l'introduction d'un équipement relativement sophistiqué.

- **La taille et l'accès aux marchés**, l'entrepreneur a trop souvent tendance à penser que l'accès au crédit lui permettra d'avoir l'accès aux marchés. Un entrepreneur qui s'endette croyant que cela lui ouvrira la porte des marchés peut se retrouver dans une situation très difficile. Accompagner financièrement l'entreprise pour un meilleur niveau d'équipement et donc de production suppose de s'assurer par ailleurs que le marché est extensible, que l'accès n'est pas verrouillé et que les conditions de soumission sont accessibles.

- **La nécessité d'articuler plusieurs outils de financement**, l'entrepreneur n'a pas un besoin financier unique mais des besoins divers (équipement, fonds de roulement, services financiers), il est important de veiller à l'articulation entre les différents outils financiers et de s'assurer que l'entrepreneur a accès aux outils nécessaires. Un établissement financier qui ne fait que du crédit à l'équipement ne permet par pour autant à l'entrepreneur de gérer au mieux cet équipement s'il lui manque par ailleurs le fonds de roulement nécessaire.

- **Le niveau de structuration de la profession** qui est un élément important qui peut permettre aux entrepreneurs de mieux peser dans les négociations avec les IMF de contourner certaines de leurs difficultés notamment pour la question des garanties. En effet on observe que les professions organisées parviennent plus facilement à avoir accès à des financements. Dans de nombreux pays on assiste aujourd'hui à la mise en place d'associations professionnelles et de fédérations d'artisans qui visent à aider les entrepreneurs à obtenir collectivement ce qu'ils ne parviennent pas à avoir individuellement.

3.2. Les questions sur les garanties :

Nous avons identifié différents outils de garanties permettant à l'IMF de limiter son risque en fonction du produit ou service développé. Cette liste n'est pas exhaustive et ne constitue qu'un aide mémoire des outils mobilisables par l'IMF. Ainsi, la détention de l'un de ses outils facilitera l'accès au microcrédit par les micro-entrepreneurs.

- **Les garanties matérielles** : elles consistent à apporter un bien en garantie de paiement. Elles peuvent se traduire par une mise en hypothèque (qui consiste à engager un bien immobilier, l'emprunteur ne peut plus disposer de son bien tant que le crédit n'est pas remboursé) ou la mise en gage (par exemple d'un véhicule).

- **La caution morale** : elle peut être de deux ordres. On peut distinguer l'avaliseur¹⁹ qui se porte garant pour un emprunteur et justifie d'un revenu, d'un salaire et la caution solidaire qui contraint les autres membres d'un groupe à payer pour un des leurs qui ne peut pas rembourser son crédit.

- **La domiciliation des marchés ou des salaires** : qui vise à donner l'ordre au client ou à l'employeur de verser le paiement des salaires ou des paiements de facture directement sur le compte de l'IMF. Il est parfois nécessaire de donner des références bancaires, celles de l'IMF n'étant pas reconnues par l'employeur ou le client. Dans ce cas l'IMF donne ses coordonnées bancaires, le versement est alors fait à son nom et c'est elle qui effectue ensuite le versement sur le compte du bénéficiaire du crédit.

- **La caution mutuelle** : Il s'agit d'un système de garantie solidaire. Elle suppose en amont l'organisation d'une profession ou d'un groupement d'entrepreneurs en une société de caution mutuelle indépendante de l'institution de financement. La société de caution mutuelle est une organisation de personnes (souvent du même métier) qui décide de cotiser ensemble pour réunir assez de fonds leur permettant de garantir leurs crédits auprès d'une institution de crédit. La caution mutuelle couvre en général 50% du risque, elle constitue un bon moyen pour responsabiliser les acteurs contrairement aux fonds de garantie classique.

¹⁹ Un avaliseur est une tierce personne qui propose en garantie son propre bien en vue d'obtenir un crédit au bénéfice d'un emprunteur.

- **Cession de titres / cession de bail** : cela consiste à vendre durant la durée du crédit à l'institution de financement un bien (immobilier). Il y a alors un contrat de vente entre le bénéficiaire et l'institution de microfinance.

- **Les fonds de garantie** : le fonds de garantie est un mécanisme selon lequel un fonds est déposé dans l'institution prêteuse, pour couvrir en cas de non paiement tout ou partie des sommes dues par les emprunteurs ; dans le cas des artisans, ces fonds sont souvent mis en place par des organismes d'appui, en faveur des personnes qu'ils encadrent.

- **L'épargne de garantie** : il s'agit de demandé au bénéficiaire du crédit de déposer un montant au sein de l'IMF qui lui appartient et qu'il pourra récupérer à la fin du crédit. Ce montant n'est pas utilisable durant toute la durée du crédit et constitue une garantie pour l'IMF en cas de difficulté de paiement. C'est un principe simple souvent utilisé par les IMF toutefois pour des crédits d'un montant important cela peut être difficile, l'entrepreneur n'a pas toujours la possibilité d'immobiliser une somme importante sur une période aussi longue, en général ce montant constitue l'apport propre pour le crédit. Ce mode de garantie n'est donc utilisé que pour des crédits d'un faible montant.

- **La tierce détention de stock** : il s'agit pour l'IMF d'acheter pour le compte de l'entrepreneur de la matière première, des produits semis finis ou du stock de marchandises. Les biens achetés sont stockés dans un magasin, l'IMF et le promoteur ont chacune une clé. Le promoteur paie à l'IMF la valeur des biens utilisés au fur et à mesure qu'il les sort du magasin et sont utilisés.

3.3. Une réflexion sur les taux d'intérêt de la microfinance

Afin de réussir, les IMF doivent être capables de s'acquitter d'un certain nombre de coûts fixes ou variables, tout en générant des bénéfices. Les coûts comprennent les coûts d'exploitation, le coût des fonds, et les pertes prévues sur les prêts. Les coûts d'exploitation incluent notamment les bureaux et les fournitures, la formation et la rémunération des

employés, les transports et les communications, et l'amortissement des immeubles et des équipements²⁰.

Les coûts d'exploitation constituent souvent la composante principale des taux imputés aux emprunteurs par les IMF. Dans une étude réalisée en 2002, les coûts d'exploitation (aussi appelés coûts administratifs) représentaient 10 à 25 % de la valeur d'un portefeuille moyen. Dans une étude de 2007, les dépenses d'exploitation moyennes pour 894 IMF dans 94 pays représentaient environ 19,2 % du portefeuille de prêts.²¹

Le coût du capital inclut généralement les taux moyens pondérés payés par l'IMF sur les prêts ou les dépôts utilisés pour financer son portefeuille, de même que le coût du capital. Pour les prêts et les subventions, les coûts sont ajustés. Les institutions qui s'autofinancent payant les taux au prix du marché auront des coûts financiers plus élevés

3.3.1. Les taux d'intérêt de la microfinance sont-ils trop élevés ?

Certains observateurs semblent penser que les IMF tirent profit de leurs clients en facturant des taux d'intérêt abusivement élevés. À l'échelle mondiale, les IMF pour lesquelles les informations sont disponibles appliquent à leurs emprunteurs un taux d'intérêt moyen de 35 % (Kneiding et Rosenberg 2008). Ces taux sont-ils trop importants pour les pauvres qui empruntent de l'argent ? Il existe différentes approches de cette question.

Tout d'abord et du point de vue des emprunteurs, les prix et autres conditions d'un prêt souscrit auprès d'une IMF doivent être d'une façon générale plus avantageux que les conditions offertes par d'autres organismes. Sinon, les emprunteurs ne souscriraient pas aux prêts proposés par une IMF, et dans les faits, des milliers d'IMF accordent des crédits aux pauvres du monde entier. On peut en conclure que le coût n'est pas un facteur déterminant pour une grande partie des clients à faibles revenus.

De plus, alors que 35 % peut être considéré comme un taux élevé si on le compare au taux des banques conventionnelles, les coûts consécutifs au fait d'accorder beaucoup de petits crédits sont plus importants que ceux des prêts plus élevés. En outre, la plupart des IMF ne retirent que peu de profits de leurs clients. La majorité des IMF qui publient leur bilan

²⁰ *Guide de référence pour le secteur de la microfinance*, (Août 1999) Agence canadienne de développement international

²¹ MIX Market

financier déclarent bénéficier d'un taux moyen de retour sur capital très modeste, de seulement 1,1 %.

3.3.2. Abaisser les taux d'intérêt au niveau institutionnel

Néanmoins, bon nombre d'IMF peuvent mettre en œuvre des taux d'intérêt considérablement moins élevés. Les coûts opérationnels sont à la fois la composante des taux d'intérêt la plus importante et la plus facilement gérable, et gains de productivité au niveau institutionnel pourraient abaisser de façon significative les taux de cette industrie dans son ensemble. Les IMF peuvent mettre à profit un certain nombre d'innovations technologiques, de stratégies et de tactiques opérationnelles pour améliorer la productivité, mieux gérer le risque, et réduire les dépenses administratives.

3.3.3. Abaisser les taux d'intérêt par des politiques gouvernementales

Concernés par le coût élevé du microcrédit, les gouvernements veulent permettre aux micro-entreprises et aux ménages les plus pauvres d'avoir accès à des crédits meilleur marché, afin qu'ils améliorent leur productivité et qu'ils s'engagent dans des activités économiques propres à augmenter leur bien-être. Les gouvernements cherchent aussi à protéger les pauvres des pratiques de prêt abusives. Cependant, deux des politiques et des outils de programmation les plus courants utilisés par secteur public pour atteindre cet objectif, à savoir le crédit subventionné et la limitation des taux d'intérêt, ont tendance à produire des résultats contre-productifs.

Les programmes de crédits subventionnés sont habituellement gérés par des institutions financières publiques ou prennent la forme de lignes de crédit accordées par le gouvernement à des emprunteurs privés ou publics et inférieures aux taux du marché. Les crédits subventionnés sont habituellement orientés vers des groupes particuliers d'emprunteurs, tels que les femmes pauvres, ou vers des activités économiques bien spécifiques, telles que l'habitat ou l'agriculture.

De tels programmes ont souvent de nombreuses répercussions négatives et occasionnent de nombreux problèmes. Il arrive que les organismes gouvernementaux négligent les processus d'incitation dans la gestion effective de ces prêts ou le contrôle des coûts d'exploitation (administratifs), la réussite étant le plus souvent évaluée en termes de remboursements des prêts plutôt qu'en termes de qualité du portefeuille ou d'efficacité opérationnelle. Les prêts subventionnés peuvent également engendrer un énorme épuisement des finances gouvernementales du fait que les emprunteurs considèrent souvent les prêts comme des subventions à peine déguisées et dont le remboursement incomplet n'entraîne pas de pénalité. C'est une situation que connaissent tout particulièrement les pays où existe une tradition de clémence vis-à-vis du non-remboursement

Les gouvernements tentent également de faire baisser le prix du crédit en obligeant les taux d'intérêt à se maintenir en deçà d'un plafond prédéterminé. La plupart du temps, de telles politiques visent à protéger les emprunteurs contre certains abus. Mais malheureusement, ce type d'approche tend à déstabiliser les micro-entreprises et les ménages à faibles revenus plutôt qu'à les protéger, en provoquant artificiellement un rationnement du crédit. Le plafonnement des taux d'intérêt met les micro-prêteurs formels ou informels dans l'impossibilité de couvrir leurs frais et les conduit à sortir du marché (ou leur en interdit l'accès en premier lieu).

Les clients potentiels soit n'ont pas accès à un financement, soit doivent se tourner vers des marchés de prêts informels, qui coûtent généralement plus cher (voir Helms et Reille 2004). Ce plafonnement des taux d'intérêt peut aussi engendrer moins de transparence sur les coûts du crédit, car les prêteurs trouvent la parade à ce plafonnement, en ajoutant à leurs services des frais assez obscurs.

CONCLUSION PARTIELLE

Les institutions de microfinance ou institutions financières décentralisées appelées aussi banques des pauvres existent sous diverses formes depuis des siècles, mais elles ne se structurent réellement que depuis une trentaine d'années.

A Madagascar, les défaillances du système bancaire en milieu rural sont les principales raisons qui ont favorisé la création des institutions de microfinance à partir de 1990. Elles sont classées en deux catégories bien distinctes : les mutualistes et les non mutualistes. Avec la nouvelle vision de la finance, on a connue une croissance accrue de la demande pour les produits et services financiers ces dernières années. L'offre s'est développée en fonction des besoins exprimés par la demande.

Le parc des entreprises dans les pays en voie de développement est constitué dans sa majorité d'entreprises individuelles et d'entreprises de moins de 10 salariés (Hammes, 2006)²². Les fonds utilisés dans les T.P.E. proviennent en général du micro-entrepreneur lui-même et de son entourage familial ou amical.

Les très petites entreprises des pays en voie de développement jouent un rôle économique et social fondamental. Elles couvrent le manque des gros investissements dans ces pays et créent ainsi un tissu économique primaire qui permettra le développement de ces économies. Cependant, elles souffrent de plusieurs difficultés, surtout à l'accès au financement formel, celui des banques. Or dans les pays du Sud, la banque est un modèle importé qui ne convient pas à la majorité des T.P.E. Quant à la finance informelle, elle a toujours été pratiquée, elle s'inscrit naturellement dans la vie de tous les jours, et convient parfaitement aux acteurs du secteur informel. Les I.M.F. ou association de microcrédit, introduites dans plusieurs pays en développement, ont mis en place des services et produits financiers notamment le microcrédit qui connaît un grand engouement.

Maintenant, on pose la question de savoir : quels sont les apports de la microfinance aux exploitations des micro-entreprises ? Cela fait l'objet de notre partie qui suit.

²² Hammes, K., (2006). « Prospective 2030, le système financier marocain », Haut Commissariat au Plan.

PARTIE II :

ANALYSE DE L'IMPACT DE LA MICROFINANCE SUR DEVELOPPEMENT DES MICRO- STRUCTURES A MADAGASCAR

METHODOLOGIE POUR EVALUER L'IMPACT D'UNE INTERVENTION DES IMF

Section 1 : Revue de la littérature sur les études d'impact de la microfinance²³

Evaluer le développement des micro-entreprises après l'intervention d'une IMF revient à se poser la question suivante : en quoi la situation des micro-entreprises clientes de l'institution (mesurée par le chiffre d'affaires, le nombre d'employés, etc.) est-elle différente, en moyenne, de ce qu'elle aurait été si cette institution n'avait pas existé ? Il s'agit d'estimer l'effet causal d'un traitement sur un output potentiel de l'entreprise.

Si on veut approfondir ce point de manière formalisée. Le traitement (accès à un programme de microcrédit) est une variable dichotomique notée T qui vaut 1 si l'Unité de Production Informelle (UPI)²⁴ est cliente de l'IMF et 0 sinon.

Notons Y_0 le résultat potentiel d'une UPI non cliente et Y_1 le résultat potentiel d'une entreprise cliente. Y_0 et Y_1 sont des variables aléatoires dépendant des caractéristiques observables de l'UPI et de son environnement, notées X . La question posée précédemment peut alors être exprimée de la façon suivante : que vaut $E[Y_1 - Y_0 | X = x, T = 1]$? Cette expression est l'écart en espérance du résultat potentiel selon qu'il y a ou non adhésion à l'institution. Cet écart espéré est mesuré conditionnellement aux caractéristiques observables x (une réalisation de X) et en s'intéressant aux participants ($T=1$).

Il est difficile d'évaluer $E[Y_1 - Y_0 | X = x, T = 1]$ parce que pour une UPI donnée, on observe soit la réalisation de Y_0 , soit celle de Y_1 , selon qu'elle est cliente ou non ; on ne peut pas observer Y_0 et Y_1 sur une même UPI.

A première vue, le problème est assez simple. Certes, parmi les clients de l'IMF ($T=1$), on n'observe que la réalisation de Y_1 . Mais pour observer la réalisation de Y_0 pour ces mêmes clients, on doit recourir à un groupe d'UPI non clientes et comparer ensuite les Y_0 et Y_1 obtenus. Il suffirait de calculer la moyenne de la différence entre Y_1 (parmi ses clients) et Y_0 (parmi les non clients). En réalité, cette démarche n'est pas satisfaisante. La raison en est que

²³ Cette section comporte de nombreux extraits des travaux F. GUBERT, F. ROUBAUD, (2005), *Analyser l'impact d'un projet de microfinance à Madagascar*, éd IRD, Paris, DIAL.

²⁴ Une unité de production informelle est une unité de production dépourvue de numéro statistique et/ou de comptabilité écrite formelle. Le numéro statistique a été retenu, car à Madagascar c'est le seul type d'enregistrement administratif obligatoire pour toutes les unités de production, quelle que soit leur taille.

le groupe de clients et celui des non clients ont de fortes chances de se distinguer par des caractéristiques qui influencent à la fois le fait d'être traité et les problème classique de la sélection. On parle de « biais de sélection ». Ces biais de sélection ont une double origine :

➤ *Biais résultant des comportements de sélection du personnel de l'IMF.*

Les agents d'une IMF peuvent décider ou non de satisfaire la demande de crédit émanant d'une UPI sur la base de critères, observables ou inobservables, qui ne sont pas indépendants des résultats de l'UPI. Pour cette raison, s'il apparaît que le fait d'être client de l'IMF accroît le résultat, cette conclusion peut tout aussi bien découler de l'"écrémage"²⁵ lors de la sélection que de l'effet des financements accordés ;

Si ceux-ci procèdent à une sélection parmi les candidats potentiels, il est plausible que seront privilégiés les meilleurs d'entre eux par souci d'obtenir de bons résultats financiers (taux de remboursement élevés, etc.). La sélection s'opère sur la base de caractéristiques observables et donc contrôlables par l'évaluateur mais, également, sur la base de caractéristiques inobservables. Pour cette raison, s'il apparaît que le fait d'être client de l'IMF accroît le volume d'activité, cette conclusion peut tout aussi bien découler de l'« écrémage » lors de la sélection que de l'effet des financements accordés.

➤ *Auto-sélection des bénéficiaires potentiels.*

Différents facteurs influencent la décision de demander un prêt auprès d'une IMF. Certains sont observables par l'évaluateur, tels que l'âge du micro-entrepreneur, son niveau d'étude, etc. tandis que d'autres ne le sont pas, tels que la motivation, le sérieux, la confiance en soi, etc. Le risque est alors de conclure que le supplément de résultat est consécutif aux financements accordés par l'IMF quand celui-ci résulte simplement du fait que les clients de l'IMF sont dès l'origine plus sérieux et motivés que la moyenne des micro-entrepreneurs.

Quand les biais de sélection découlent de caractéristiques que l'évaluateur est en mesure d'observer, il est possible de corriger ces biais. Dans le cas contraire, les résultats de l'évaluation sont à considérer avec une certaine prudence. Une façon de purger cet effet consiste à utiliser des données de panel et à introduire un « effet fixe individuel ». Il n'est malheureusement pas possible de faire la part entre auto-sélection des entreprises et sélection de l'IMF.

²⁵ Politique commerciale visant à attirer la clientèle jugée la plus avantageuse.

Section 2: Comment identifier l'effet d'un projet face au problème des biais de sélection?

Des progrès considérables ont été réalisés ces vingt dernières années sur le plan des méthodes de mesure d'impact. En réalité, le choix de la méthode dépend des données disponibles, du projet ou de la politique à évaluer et de la question que l'on veut aborder. Voyons brièvement certaines de ces méthodes.

2.1. Indicateurs de base

Le suivi des indicateurs de microfinance permet de disposer d'une information continue sur les résultats atteints par le projet. Le processus de suivi continu des résultats devrait être relativement simple et être intégré au système d'information de gestion de l'IMF. C'est le cas en particulier pour les indicateurs qui mesurent les extrants.

La capacité d'interpréter les résultats en termes des effets du projet, et de surveiller l'impact qu'un projet pourrait avoir sur l'institution ou le groupe cible, exige souvent des formes additionnelles d'analyse. Tous les projets de microfinance présupposent que la livraison des services financiers changera quelque chose au comportement ou à la situation des clients. Souvent, on s'attend également à ce que le comportement de l'institution évolue et s'améliore.

Comprendre les résultats d'initiatives de microfinance est une tâche complexe pour plusieurs raisons:

- il n'y a pas de consensus général sur la façon de définir des termes comme revenus, actif et dépenses au niveau des clients;
- la plupart des programmes de crédit font face à la question de la fongibilité – un prêt peut être contracté pour une fin particulière (ex : développer une microentreprise), mais servir à une autre fin (p. ex. consommation du ménage); ce détournement d'objectif pourrait être défavorable aux résultats escomptés, mais produire d'autres résultats non prévus; la fongibilité est moins un problème pour les résultats au niveau de la personne ou du ménage que pour l'examen de la performance de l'entreprise;
- tandis que certains résultats sont faciles à suivre (ex : indicateurs quantitatifs), d'autres sont plus difficiles; une partie de la difficulté réside dans les liens de causalité qui peuvent être tracés entre la livraison des services financiers par l'IMF et l'impact à l'échelon du client, de l'entreprise ou de la collectivité;

Malgré ces difficultés, il est important d'élaborer des méthodes de suivi continu. Diverses techniques ont été jusqu'ici utilisées avec des degrés de succès variables jusqu'ici.

2.2. La méthode « avant-après »

L'un des outils de base consiste à faire une comparaison des indicateurs entre la situation qui existait avant une intervention, et celle qui existait après, pour un échantillon de clients. Cette méthode exige de solides données de départ sur la clientèle, une rétroaction des clients sur les impacts précis du projet en termes de liens de causalité, et une analyse des indicateurs courants. Les comparaisons, pour être utiles, devraient être faites sur une base longitudinale c.-à-d. tout au long d'une période plutôt que simplement avant le projet et après le projet.

Bien que ces comparaisons offrent un moyen facile de suivi des progrès, elles ne donnent qu'une image partielle de la situation. La difficulté consiste à faire abstraction des impacts qui ne sont pas attribuables au projet. Pour bien comprendre les enjeux touchant les clients, il faut généralement compléter ces comparaisons par d'autres éléments d'information.

On suppose donc ici qu'une bonne mesure de Y_0 est fournie par la réalisation de cette variable parmi les participants au projet avant qu'ils aient commencé à en bénéficier. Dans le cas qui nous intéresse, la croissance du chiffre d'affaires des UPI pourrait par exemple être a cause des changements des conditions météorologiques ou des prix, la conséquence de changements intervenus au niveau macro-économique entre l'époque « avant la participation » et l'époque « après » et non la conséquence du projet.

2.3. Enquêtes

➤ Les enquêtes par sondage

Ils sont utiles pour les projets qui rejoignent un grand nombre de bénéficiaires, notamment lorsque les groupes sont hétérogènes. Ces sondages se fondent sur des interviews en profondeur au cours desquelles des questions prédéterminées sont posées dans un ordre établi. Des techniques de sélection des échantillons de clients permettent de limiter l'enquête à un nombre relativement restreint de personnes qui représenteront le groupe entier des clients. Les enquêtes ont de multiples usages, par exemple : comparaison de différents groupes à un même moment; évolution de variables dans le temps; description des conditions courantes; et comparaisons entre résultats visés et résultats réels.

➤ *L'enquête 1-2-3*

L'enquête 1-2-3 est une enquête statistique en plusieurs phases, visant à appréhender l'emploi et les activités économiques des ménages, notamment dans le secteur informel.

La première phase est une enquête sur les conditions d'activité de la population (Phase 1 : enquête sur les conditions d'activité des ménages).

La seconde phase consiste en la réalisation d'une enquête auprès des chefs d'unités informelles sur les conditions de production et les résultats économiques de leur établissement (Phase 2 : enquête auprès des unités de production informelles) qui permet de repérer les chefs d'unités informelles souvent absents des bases de données officielles.

Enfin, la troisième phase est composée de deux enquêtes articulées dont l'objectif principal est de mesurer le poids du secteur informel dans la consommation des différentes catégories de ménages (Phase 3 : enquête sur les conditions de vie des ménages).

L'existence de la phase 2 facilite considérablement l'analyse de l'impact de l'intervention d'une IMF en permettant :

- de resituer la place des entreprises appuyées par cette institution dans le contexte général de la micro-entreprise dans la région considéré ;
- de disposer d'un fichier représentatif de micro-entreprises non bénéficiaires de l'intervention de l'institution en question.

➤ *Enquêtes auprès des ex-clients*

Il s'agit de courtes enquêtes menées auprès des clients qui quittent le programme. L'information recueillie est utile pour de multiples raisons, notamment parce qu'elle fournit une rétroaction sur le programme, ainsi que sur l'évolution du revenu des clients, l'utilisation des prêts, la taille des prêts et les raisons du départ des clients.

2.4. Études de cas

Les études de cas peuvent servir à examiner de plus près pourquoi et comment des changements surviennent à l'échelon de la personne, du ménage, de l'entreprise ou de la collectivité. Elles peuvent être pour vérifier quels changements sont survenus, voir comment ces changements ont eu lieu et examiner pourquoi les changements se sont produits.

La préparation d'une étude de cas efficace repose sur un vaste travail de recherche et de préparation. L'étude de cas ne doit pas se limiter à faire un nouveau relevé des succès et des problèmes liés à livraison des services financiers, mais tenter de trouver d'autres variables qui, en dehors du projet, ont également eu un impact sur le client. Par conséquent, toute une variété d'interprétations des événements et des changements doivent être produites. De telles études doivent être bien documentées et comporte davantage que de simples interviews avec les clients. Les études de cas ont été utilisées avec succès dans plusieurs évaluations d'impacts, notamment pour vérifier et expliquer des résultats d'enquêtes.²⁶

2.5. Groupes de discussion

Les groupes de discussion sont des interviews de groupes semi-structurées et relativement peu coûteuses. Des groupes composés habituellement de quatre à douze participants, accompagnés d'un animateur, discutent d'un sujet particulier et explorent les attitudes, les perceptions, les opinions et les préférences de chacun. Les groupes de discussion sont une solution de rechange efficace aux interviews structurées et offrent l'occasion aux participants d'exprimer leurs propres préoccupations, plutôt que de répondre à des questions préétablies. L'animateur soumet un sujet et chaque membre est libre de commenter ou de prendre part à la discussion. L'inconvénient de tels groupes, c'est que certaines personnes (notamment les femmes) peuvent être moins à l'aise pour s'exprimer devant un groupe ou parler publiquement du revenu, des épargnes ou d'autres caractéristiques de leur famille.

2.6. Groupes témoins

La solution classique pour isoler les impacts des activités d'un projet des autres facteurs en jeu consiste à former des groupes témoins. Ces groupes sont un moyen d'examiner comment les non-clients performant sans les services offerts par le projet. Même dans les meilleures circonstances, il est difficile de mettre sur pied et de gérer des groupes témoins sur une longue période. Les difficultés, dont traitent abondamment les publications sur le sujet, sont notamment les suivantes²⁷ : les groupes témoins sont coûteux si l'on veut établir une base comparative assez vaste et, par conséquent, inclure des combinaisons représentatives de secteurs, de tailles, de régions et d'autres variables ayant trait au projet; il est difficile, par

²⁶ Voir par exemple Monique Cohen, « A Guide for Assessing the Impact of Microenterprise Services at the Individual Level », USAID AIMS, Novembre 1997

²⁷ Voir par exemple USAID, « Assessing the Impacts of Microenterprise Interventions: A Framework for Analysis », USAID Working paper No. 7, mars 1997

ailleurs, de trouver un endroit où l'environnement économique et social du groupe témoin correspond à celui du groupe du projet;

- la recherche de candidats pour les groupes témoins s'est révélée difficile par le passé, en raison du manque d'éléments de comparaison entre les groupes participants et non participants et de la difficulté d'obtenir la coopération de personnes non concernées par le projet;
- l'obtention d'une information exacte de la part de groupes non participants s'est révélée une contrainte; le problème se pose en particulier quand des entreprises surestiment ou sous-estiment leur performance pour diverses raisons; ces raisons peuvent être l'évasion fiscale, des craintes liées à la confidentialité ou le mélange d'activités formelles et informelles;

Il est possible de trouver des moyens d'atténuer certains de ces problèmes, mais toutes les solutions exigent d'abondantes ressources.

2.7. Évaluations participatives

La technique des évaluations participatives s'appuie sur le principe de l'examen collectif des enjeux. Les gens concernés par les activités d'une IMF participent à l'examen des enjeux auxquels est confrontée l'IMF ainsi qu'à l'élaboration de méthodes pour surmonter les obstacles. Ces évaluations prennent généralement la forme d'une série de discussions. Des données sont recueillies et analysées par les différents intervenants du projet. Les étapes sont les suivantes : présentation d'un sujet; détermination des enjeux et des aspects à examiner; discussion; et recherche de consensus.

2.8. La méthode des « groupes appariés »

Les méthodes existantes pour évaluer les résultats d'un projet varient selon un continuum de niveaux de complexité. A une extrémité du spectre, on trouve les évaluations qui se chargent uniquement de déterminer si les indicateurs clés du bien-être des participants au programme ont atteint les objectifs fixés ou, tout simplement, progressé. Ces dernières sont relativement simples à réaliser et permettent d'obtenir rapidement des résultats, ce qui explique qu'elles soient les plus répandues.

Ce type d'évaluation présente toutefois des limites. Il n'autorise pas des interprétations facilement convergentes sur le degré auquel il est possible d'attribuer un changement à une intervention donnée. Il ne s'intéresse généralement qu'aux participants au programme ; il ne réalise aucune comparaison avec les groupes qui n'y ont pas participé et ne cherche pas à isoler les effets du programme, d'autres événements ayant pu survenir simultanément.

L'une des ces méthodes consiste à identifier des groupes de non-participants (ou groupes-témoins) présentant des caractéristiques analogues à celles des participants (le groupe traité) et à les comparer entre eux. Parmi les critères généralement pris en compte pour l'appariement figurent notamment l'âge, le sexe, l'activité professionnelle, la branche d'activité, etc. Sont en revanche exclues, faute d'observation satisfaisante, certaines dimensions pertinentes telles que la motivation ou la confiance en soi. Il en résulte qu'on ne peut jamais être complètement sûr que les différences observées entre les deux groupes à la fin du programme soient imputables au programme et non à des différences qui existaient déjà entre les caractéristiques inobservées des participants et des non-participants.

2.9. La méthode « double-différence »

Une quatrième méthode, dite de « double-différence », mêle la méthode « avant-après » et celle des groupes appariés. Il consiste à comparer la situation d'un groupe de bénéficiaires et de non bénéficiaires (première différence), avant et après intervention (seconde différence).

Tableau 3 : Principe de la méthode de « double-différence »

	Temps $t=0$ (avant l'action du projet)	Temps $t=1$ (après l'action du projet)
« Participants » ($T=1$)	Chiffre d'affaires = $RT=1, t=0$	Chiffre d'affaires = $RT=1, t=1$
« Non Participants » ($T=0$)	Chiffre d'affaires = $RT=0, t=0$	Chiffre d'affaires = $RT=0, t=1$
Différence	$\Delta R0 \equiv \text{moy}(RT=1, t=0) - \text{moy}(RT=0, t=0)$	$\Delta R1 \equiv \text{moy}(RT=1, t=1) - \text{moy}(RT=0, t=1)$

Source : IRD

Note : $\text{moy}(RT, t)$ désigne la moyenne du chiffre d'affaires de toutes les UPI appartenant au groupe T , mesurée au temps t .

La méthode de « double-différence » ou de « différence de différence » va estimer l'impact du projet en soustrayant les deux différences : $\Delta R1 - \Delta R0$. Elle n'est pas biaisée par la présence d'un effet fixe propre à chaque groupe T (par exemple, si le projet sélectionne les plus motivées), si cette différence influence le chiffre d'affaires de la même manière quel que soit le moment considéré. Cette méthode n'est pas non plus biaisée par la présence d'un effet du temps (par exemple le moment du cycle conjoncturel) pour autant que cet effet soit le même quel que soit T .

Section 1. Etat des lieux du secteur informel et accès au crédit :

1.1. Besoin et utilité de crédit

Plus de la moitié des entreprises à Madagascar ont besoin de crédit pour la création ou le développement d'activités. Les besoin concerne généralement les investissements tant au niveau du secteur secondaire (55.6%) que tertiaire (54.8%). Alors que les entreprises des différentes branches d'activités ont manifesté leurs besoins de crédit d'investissement à plus de 50% en général, celles de la construction se trouve avec 71.9%²⁸.

Tableau 4 : Besoin de financiers moyens en millier d'Ariary

Secteur	Moyenne
Secteur secondaire	154 365
Secteur tertiaire	49 010
Banche d'activité	
Activités de fabrication	167 285
Construction	100 520
Commerce et réparation de véhicules automobiles et d'article domestiques	35 932
Hôtels et restaurants	26 441
Activités financières	37 5220
Immobilier, location et service aux entreprises	1 034 482
Autres	14 302
Forme juridique	
SA et SAU	6 305 011
SARL et EURL	249 379
Entreprises Individuelles	44 243
Type d'entreprise	
Micro-entreprise	31179
PME, PMI	175 628
Grandes entreprises	10 620 840

Source : Enquête entreprise 2005 INSTAT

²⁸ INSTAT 2005

Il est constaté que les grandes entreprises et les SA/SAU ont besoin de financements très importants évalués à, plus de 10 milliards d'Ariary et à plus de 6 milliards d'Ariary par entreprise et par SA/SAU respectivement. Les besoins moyennes en terme de crédit des micro-entreprises ne sont pas si énorme comparer au SA/SAU, soit plus de 44 million d'Ariary, ce qui vérifie son recours au financement au près des microfinances. (Tableau 5)

1.2. Le mode de financement des UPI

Tout d'abord, il convient de noter que, seule une petite minorité de la clientèle des IMF possède en effet à la fois un numéro d'enregistrement et une comptabilité écrite (i.e. une micro-entreprise du secteur formel) sans que cela soit explicitement spécifié dans les objectifs de l'IMF. Les résultats d'une enquête réalisée en septembre 2001 auprès d'un échantillon représentatif d'unités de production informelles (UPI) de l'agglomération d'Antananarivo (Phase 2 de l'enquête 1-2-3) fournissent un certain nombre d'enseignements sur le financement du secteur informel et sur le taux de pénétration des IMF intervenant à Antananarivo.

En 2001, plus de 88% du stock de capital dont disposent les UPI a été financé à partir de fonds propres (épargne, héritage, don) (tableau 5). Le secteur financier, qu'il soit formel ou informel (famille, usuriers, etc.), ne joue donc qu'un faible rôle dans le financement du capital informel.

Tableau 5 : Mode de financement du capital du secteur informel en 2001 (%)

	Epargne, don, héritage	Prêt familial	Prêt auprès d'usuriers	Prêt bancaire	Autre
Industrie	85,2	0,5	0,0	0,0	14,1
Commerce	93,3	0,6	0,0	0,0	6,1
Services	87,5	2,2	4,9	0,0	5,4
Total	88,3	1,5	3,0	0,0	7,2

Source : Enquête 1-2-3 2001, phase 2, MADIO

Il en est également ainsi pour le financement de l'activité. Au cours de l'année 2001, seules 5% des UPI ont eu recours à l'emprunt pour financer leur besoin en fonds de roulement. En outre, la majorité d'entre elles (67%) l'a fait de façon informelle en faisant appel à la famille du chef d'établissement.

1.2.1. Demande de crédit auprès des banques primaires

Malgré le fait que les entreprises à Madagascar ont besoin de crédit pour la bonne marche de leurs activités, l'utilisation des dispositifs d'octroi de crédits existants s'avère encore insuffisante. Les résultats de l'enquête menée par l'INSTAT en 2005 ont montré que seulement 14.7 % des entreprises du secteur secondaire et 10.19% du secteur tertiaire ont déjà entrepris la démarche pour une demande de crédit auprès des banques primaires.

Il importe de souligner ici que les réseaux bancaires intéressent généralement les grandes entreprises constituées en sociétés (SA/SAU, SARL), et ce, quelles que soient les branches d'activités et le secteur économique. Force est de constater que les services bancaires ne répondent pas généralement aux attentes des entreprises pour le développement de leurs activités. En fait, les entreprises ayant donné des réponses positives sur la qualité des services des réseaux bancaires ont affiché des pourcentages très faibles qui tournent autour de 8% à 10%.

➤ *Accessibilité aux crédits*

D'une manière générale, les entreprises malgaches trouvent que les réseaux bancaires ne facilitent pas leur accès au crédit. Ce sont plutôt les PME/PMI qui n'éprouvent pas de difficulté d'accès au crédit bancaire. Pour cela, certaines branches se sentent privilégiées par les banques, notamment de la branche des « constructions » (37.54 %) et celle de la « production et distribution d'énergie » (30.29%)²⁹.

➤ *Traitements des entreprises étrangères*

Beaucoup d'entreprises à Madagascar constatent que les réseaux bancaires font plus confiance aux entreprises étrangères. Ces dernières sont plus favorisées par eux selon 49.39% des entreprises du secteur industriel et 37.62% du secteur tertiaire. Ce constat est fortement partagé avec les entreprises des branches de production d'énergie (70.04%) et celles des constructions (73.08%).

➤ *Garanties bancaires*

Pour les entreprises et les particuliers le problème de garanties constitue l'un des obstacles majeurs de l'accès au crédit. Très peu d'entreprises (8.11%) des secteurs II et III disent le

²⁹ INSTAT 2005

contraire, ce sont généralement les grandes entreprises (17.69%), les entreprises des branches d'activité financières (36.61%) et les entreprises de construction (19.71%).³⁰

➤ **Banque et dynamisation des secteurs d'activités**

Un petit nombre d'entreprises de l'ordre de 13.92% des deux secteurs confondus, pensent que les réseaux bancaires permettent de dynamiser leur secteur d'activité respectif. Outre les entreprises des branches d'activités de construction (40.26% entre elles) et du secteur immobilier (27.16%), les entreprises des autres branches affichent des taux de réponses positives très bas, de l'ordre de 16%.

➤ **Satisfaction des entreprises**³¹

Les réseaux bancaires ne facilitent pas l'accès au crédit, mais ils n'arrivent pas également à satisfaire les besoins des entreprises. Seulement 9.62% des entreprises sont satisfaites vis-à-vis des services des réseaux bancaires

Il est bien de noter que la demande de crédit auprès des banques primaires est acceptée en fonction de critères et de conditions préalablement définies. L'appui financier des banques primaires est très remarquable en faveur de la branche d'activité transport (63.4%)

Les rejets des demandes sont à plusieurs raisons. Une des principales raisons du rejet des demandes auprès des banques primaires est l'insuffisance de garantie, selon 53% des entreprises consultées (53.4% pour les micro-entreprises). Pour 20.9% du dossier incomplet.

Comme avec les banques primaires, les rejets des demandes se focalisent sur l'insuffisance de garantie. A plus de 60% pour tous les secteurs confondus, 90.9 des entreprises du secteur immobilier affirment ce fait.

1.2.2. Demande de crédit auprès des microfinances

Globalement, les microcrédits n'intéressent pas les entreprises constituées en société (SA, SARL). La proportion des entreprises, ayant entrepris la démarche de demande de crédit, est très faible pour tous les secteurs confondus, 13.6% des entreprises du secteur secondaire et 11.7% du secteur tertiaire.

³⁰ INSTAT 2005

³¹ INSTAT 2005 : Tableau des Demandes de crédit satisfaites en ANNEXE

Comme son nom l'indique, les microcrédits s'adressent généralement aux entreprises PME/PMI et aux entreprises individuelles. En général, ils répondent à leurs préoccupations financières. Il est remarqué effectivement que les PME/PMI ont manifesté leur intérêt par rapport aux différents services des institutions microcrédit, à titre d'exemple 38.7% de ces entreprises trouvent que le microcrédit leur est accessible facilement et 25.85% affirment leur satisfaction.

Sur le petit nombre d'UPI s'étant adressées à une Institution de microfinance pour obtenir un crédit (en 2001 ou lors d'une année antérieure), seules 35 % d'entre elles ont vu leur demande satisfaite (soit moins de 1 % de l'ensemble des UPI de l'agglomération d'Antananarivo). Les autres n'ont pas obtenu satisfaction, notamment parce qu'elles manquaient de garanties (61 % des cas), ou encore parce que leur apport initial était insuffisant (12 % des cas)³².

➤ *Accessibilité aux crédits*

En général, les microcrédits sont plus accessibles pour les entreprises, les microentreprises (26.10%) ainsi que les PMI/PME (38.07%), que les crédits bancaires. En effet, 27.34% des entreprises des secteurs industriel et tertiaire pensent que les institutions de microcrédit facilitent l'accès des entreprises au crédit.

➤ *Garanties du crédit*

Comme auparavant, les garanties exigées par les créanciers sont toujours difficiles à rassembler. La proportion d'entreprises pouvant s'en procurer est très faible : 11% pour tous les secteurs confondus.

➤ *Micro crédit et dynamisation des secteurs d'activités*

En général, les entreprises constatent que les institutions de microcrédit, à l'instar des réseaux bancaires, ne dynamisent pas suffisamment les secteurs dans lesquels elles interviennent. La proportion des entreprises, constatant que les institutions de microcrédit permettent de dynamiser leur secteur d'activité, s'avère très faible, de l'ordre de 17.81%. Il s'agit des entreprises de construction avec 20.5% et hôtels restaurant avec 20.21%.

³² INSTAT 2005

➤ *Satisfaction des entreprises*

Compte tenu de toutes ces remarques, globalement négatives, relatives aux services des institutions de micro crédit, les besoins des entreprises ne sont pas satisfaits. Seulement, 11.67% de l'ensemble des entreprises des secteurs II et II pensent que les services des institutions sont favorables, c'est le cas de quelques PME/PMI avec un taux de 18.52% le plus élevé d'entre elles.

Une proportion très faible d'entreprises individuelles (12%), marquée par la branche d'activité de fabrication (15.1%) et quelques entreprises du secteur primaire aux environs de 11% fait recours aux services des microfinances. Les grandes entreprises (0.8%) s'y intéressent peu.

Tableau 6: Demandes de crédit non rejetées auprès des microfinances

	En pourcentage
Secteur	
Secteur secondaire	55.9
Secteur tertiaire	60.2
Banche d'activité	
Activités de fabrication	58.8
Construction	18.6
Commerce et réparation de véhicules automobiles et d'article domestiques	59.2
Transports, auxiliaires de transport et communications	72.6
Hôtels et restaurants	75.1
Immobilier, location et service aux entreprises	63.4
Autres	13.7
	10.4
Forme juridique	
SA et SAU	21.4
SARL et EURL	25.2
Entreprises Individuelles	59.9
Type d'entreprise	
Micro-entreprise	58.2
PME, PMI	70.4
Grandes entreprises	33.3

Source : INSTAT

Par rapport aux banques primaires, les conditions d'octroi de crédit au niveau des microfinances s'avéraient relativement souples. En effet, les demandes des entreprises sont satisfaites à 59.7%, dont 55.9% du secteur industriel est 60.2% du secteur tertiaire.

Section 2. Caractérisation de la clientèle d'une IMF opérant à Antananarivo

2.1. Caractéristiques sociodémographiques des chefs d'établissement

Les dirigeants des UPI clientes de l'IMF sont en majorité des femmes (54%) et sont plus instruits que la moyenne des dirigeants d'UPI de l'agglomération d'Antananarivo. En effet, alors que 45% de ces derniers ont fait moins de 5 ans d'étude, cette proportion n'est que de 10% parmi les dirigeants d'UPI clientes de l'IMF.

Tableau 7 : Caractéristiques des chefs d'UPI d'Antananarivo (%)

		UPI clientes de l'IMF (cible effective)	Ensemble des UPI (cible théorique)
Sexe	Homme	36,4	53,6
	Femme	63,6	46,4
Age	< 21 ans	0,0	5,5
	21-30 ans	28,9	24,1
	31-40 ans	34,8	32,7
	41-50 ans	31,8	25,5
	51-61 ans	5,1	9,3
	> 61 ans	0,0	2,9
Statut familial	Chef de ménage	91,4	51,8
	Conjoint du chef	1,5	31,7
	Enfant du chef	3,0	14,0
	Autres parents du chef	4,0	2,3
Niveau d'éducation	Pas d'étude	1,5	31,7
	< CEPE (5 ans)	3,0	14,0
	BEPC/CFEPCEs (9 ans)	4,0	2,3
	CFECP (11 ans)	21,7	10,1
	BAC (12 ans)	21,7	7,0
	DUES/DUEL (>12 ans)	18,2	6,6

Sources : Enquête 1-2-3 2001, phase 2, MADIO et enquête quantitative auprès de la clientèle de l'IMF 2001, MADIO.

En dehors du niveau d'instruction, un autre facteur discriminant concerne le statut familial du dirigeant : plus de 91% des dirigeants d'UPI clientes de l'IMF sont chefs de ménage, alors que cette proportion n'est que de 52% au sein de l'ensemble des UPI d'Antananarivo.

2.2. Caractéristiques générales des UPI

La répartition des UPI selon la branche d'activité (industrie, commerce, services) souligne une grande conformité entre la clientèle de l'IMF et l'ensemble des UPI d'Antananarivo.

Une analyse plus fine montre toutefois des différences, pour chacun des sous-secteurs considérés. Ainsi, les UPI clientes de l'IMF sont sur-représentées dans les secteurs du *transport* et de la *confection*, tandis qu'elles sont sous-représentées dans les secteurs du *BTP*, du commerce de produits transformés et des *services*.

79% des UPI de l'agglomération d'Antananarivo ne disposent pas de numéro statistique et près de 81% ne tiennent pas de comptabilité. Ces chiffres sont bien moindres dans le cas des UPI clientes de l'IMF. Seules trois d'entre elles (0,75%) peuvent néanmoins être considérées comme ne faisant pas partie du secteur informel parce qu'elles possèdent à la fois un numéro statistique et une comptabilité écrite formelle. Ces chiffres montrent que la clientèle de l'IMF est bien le secteur informel comme annoncé précédemment ; ce qui ne signifie en rien une égalité de traitement à l'intérieur de cet ensemble.

Dans l'ensemble, les UPI, qu'elles soient ou non clientes de l'IMF, se caractérisent par une grande précarité des conditions d'activité. Ainsi, à Antananarivo, moins de 31% des UPI disposent d'un local spécifique pour leur activité (atelier, boutique, etc.) et 36% des activités informelles se font à domicile. Les chiffres obtenus pour les UPI d'Antananarivo clientes de l'IMF ne diffèrent pas sensiblement, même si la proportion d'UPI sans local est légèrement plus faible.

Tableau 8: Caractéristiques générales des UPI d'Antananarivo (%)

	UPI clientes de l'IMF (cible effective)	Ensemble des UPI (cible théorique)
Branche d'activité		
Industrie	40,0	32,4
Agricole	3,5	0,0
Agro-alimentaire	5,1	2,5
Confection	25,3	13,6
Autres industries	6,1	9,0
BTP	0,0	7,3
Commerce	24,8	36,6
Produit primaire	16,7	16,8
Produit transformé	8,1	19,8
Services	35,4	31,0
Services aux ménages et entreprises	9,6	22,9
Restauration	4,6	2,8
Transport	21,2	5,3
Caractéristiques administratives		
N° statistique	59,1	20,9
Comptabilité écrite	4,5	3,9
Notes personnelles	71,7	15,4
Pas de comptes	23,7	80,7
Année de création		
Avant 1972	0,0	4,3
1972-1981	4,6	8,5
1982-1991	21,9	21,1
1992-1996	29,1	18,9
1997-1999	36,2	27,8
2000-2001	8,2	19,4
Age moyen des UPI	7,9 ans	10,6 ans

Sources : Enquête 1-2-3 2001, phase 2, MADIO et enquête quantitative auprès de la clientèle de l'IMF 2001, MADIO.

2.3. Le taux de pénétration des IMF intervenant à Antananarivo

Le non recours à l'emprunt tient au moins en partie à une méconnaissance de l'offre de financement existante. Ainsi, seules 30% des UPI déclarent connaître au moins une institution de microfinance.

Parmi elles, à peine 8% (soit moins de 3% de l'ensemble des UPI d'Antananarivo) y ont eu recours. Cette faible proportion s'explique là encore par une méconnaissance des services proposés même si d'autres raisons peuvent être invoquées par les micro-entrepreneurs (soit, par ordre d'importance, l'absence de besoin de financement, des procédures trop complexes, des échéances trop courtes et des garanties exigées trop nombreuses).

Sur le petit nombre d'UPI s'étant adressées à une institution de microfinance pour obtenir un crédit (en 2001 ou lors d'une année antérieure), seules 35% d'entre elles ont vu leur demande satisfaite (soit moins de 1% de l'ensemble des UPI de l'agglomération d'Antananarivo). Les autres n'ont pas obtenu satisfaction, notamment parce qu'elles manquaient de garanties (61% des cas), ou encore parce que leur apport initial était insuffisant (12% des cas).³³

Ainsi, en dépit d'une forte expansion du secteur de la microfinance depuis le début des années 1990, celui-ci ne touche qu'une très petite minorité d'UPI. Pourtant, 21% d'entre elles citent les difficultés d'accès au crédit parmi les principales difficultés qu'elles rencontrent et 29% sollicitent une aide dans ce domaine. Une question émerge de ce constat : le secteur informel, cible théorique des IMF, est-il la cible effectivement atteinte ? L'étude de cas qui suit apporte plusieurs éléments de réponse à cette question.

2.4. Main-d'œuvre et emploi

Le secteur informel est principalement constitué de micro-unités. La répartition des UPI clientes de l'IMF selon leur effectif initial et actuel diffère toutefois de celle de l'ensemble du secteur informel de l'agglomération d'Antananarivo. En effet une très nette sous-représentation au sein de la clientèle de l'IMF des UPI constituées d'une seule personne, suggérant un biais de sélection important en faveur des UPI de plus grande taille. L'effectif moyen des UPI clientes de l'IMF est en conséquence deux fois plus élevé que celui de l'ensemble des UPI, tout en demeurant faible (3 employés en moyenne).³⁴

³³ INSTAT 2005

³⁴ Tableau des Effectifs des UPI (%) au ANNEXE

2.5. Performances économiques

La comparaison des chiffres relatifs à la clientèle de l'IMF avec ceux portant sur l'ensemble des UPI de l'agglomération d'Antananarivo suggère que la clientèle de l'IMF appartient à un secteur informel plutôt "haut de gamme". Tous secteurs confondus, le volume d'activité des UPI clientes de l'IMF est en effet 6 à 7,5 fois supérieur en moyenne à celui de l'ensemble des UPI de l'agglomération, selon l'indicateur retenu. Ce rapport est encore plus élevé dans certaines branches d'activité.³⁵

En termes de ciblage, l'IMF remplit bien sa mission en touchant une clientèle de petites entreprises urbaines du secteur informel. Cependant, si l'univers de référence effectif de l'IMF est bien inclus dans le secteur informel, celle-ci s'adresse à la frange "supérieure" de ce secteur. En moyenne, les entreprises clientes de l'IMF génèrent plus de chiffre d'affaires ou de valeur ajoutée que la moyenne des unités de production du secteur informel –à la fois parce qu'elles disposent de plus de facteurs de production (capital, travail, etc.), mais aussi parce que leur productivité est supérieure. En particulier, les chefs d'UPI clients de l'IMF sont nettement plus éduqués, plus féminins, et beaucoup plus souvent des chefs de ménage. Ce résultat est intéressant, puisqu'il suggère que les femmes chefs de famille monoparentale, relativement plus souvent en situation de pauvreté et de précarité, bénéficient d'un appui privilégié de l'IMF sans qu'il nous soit possible d'en déterminer réellement la cause (stratégie délibérée de l'IMF ou plus grande réceptivité de cette sous-population ?). La clientèle de l'IMF se recrute dans trois branches d'activité : les transports, la confection et dans une moindre mesure l'agro-alimentaire.

Section 3. Etude de cas d'un IMF aux micro-entreprises à Madagascar (cas le l'ADEFI)

Parmi les travaux qui ont été publiés ces dernières années, nous retiendrons en particulier la synthèse proposée par Flore Gubert et François Roubaud en Novembre 2005³⁶. Bien sur, il existe d'autre travail intéressant et rigoureux, mais ce de ces 2 chercheurs restent l'un des plus

³⁵ Certes, il est possible que le dynamisme relatif des UPI clientes de l'IMF soit pour partie consécutif à l'octroi de prêts de la part de l'institution. Plusieurs éléments suggèrent toutefois que les UPI clientes de l'IMF étaient déjà relativement plus dynamiques avant de bénéficier des services financiers de l'IMF.

³⁶ GUBERT, F., ROUBAUD, F., (2005), Analyser l'impact d'un projet de Micro-finance à Madagascar, éd IRD, Paris, DIAL, 49p

important dans ce domaine, même s'il a presque 10 ans. De plus, l'actualisation de cette étude montre que ses résultats n'ont pas été remis en question depuis.

La méthode qu'ils avaient retenue est la méthode des groupes appariés, complétée par la méthode des doubles différences. Chaque UPI cliente de l'IMF est associée à une UPI non cliente dotée de caractéristiques similaires (en moyenne) et qui aurait donc eu autant de chance d'obtenir un crédit si elle s'était adressée à l'institution. Une fois l'appariement réalisé, de simples tests non paramétriques de comparaison de moyennes sont effectués afin d'évaluer ce qu'aurait été la situation potentielle de la clientèle de l'IMF si elle n'avait pas bénéficié de crédits. La méthode de double-différence permet dans une certaine mesure de remédier au problème des biais de sélection induit par des variables non observables.

3.1. Impact des financements accordés par l'IMF sur les performances des micro-entreprises

Tout d'abord, voici quelques grands points sur l'évolution d'ADéFi en ACEP Madagascar :

- L'ADéFi était créé en 1995 sous forme d'association régie par l'ordonnance 60-133.
- Elle avait adopté le statut d'Association Mutualiste d'Épargne et de Crédit en 1997 (96-020)
- À la sortie de la loi 2005-016 dans la Grande Ile, et vu l'envergure de ses activités, le statut d'association ne permet plus à ADéFi de continuer ses activités de microfinance.
- En 2009 est créée ACEP Madagascar, une société anonyme de microfinance qui a « hérité » des activités d'ADéFi.

3.1.1. Impact perçu par la clientèle

Comme en 2001 et en 2003, le questionnaire adressé aux micro-entrepreneurs clients d'ADéFi en 2004 contient un module intitulé « changements induits par le crédit ». L'échantillon de clients étant statistiquement représentatif, les réponses formulées par les enquêtés nous informent sur la façon dont la clientèle dans son ensemble perçoit, en 2004, l'action de l'institution. Afin de mettre les réponses des enquêtés en perspective, les chiffres relatifs à l'enquête de 2001 sont reportés à côté de ceux relatifs à 2004.

Tableau 9 : Impact perçu des prêts octroyés (%), 2001 et 2004

	En augmentation /positif		En baisse /négatif		Inchangé		Ne sait pas	
	2001	2004	2001	2004	2001	2004	2001	2004
Niveau de production	76,9	79,6	4,3	2,0	17,8	15,9	1,1	2,5
Qualité des produits	66,5	70,9	1,9	0,5	28,2	27,2	3,4	1,4
Diversification de la production	43,5	48,7	1,3	1,3	54,9	46,9	0,2	3,0
Niveau des ventes	64,9	75,1	5,4	4,8	29,4	17,9	0,4	2,2
Effectifs employés	12,4	25,8	1,4	2,6	85,8	64,7	0,4	6,9
Niveau des actifs	42,7	44,7	0,6	1,7	56,0	50,1	0,7	3,6
Niveau de trésorerie	72,9	74,3	5,2	3,2	21,0	17,9	0,9	4,7
Changement global induit	87,8	85,3	3,1	2,0	8,7	10,6	0,3	2,2

Sources : Enquête quantitative auprès de la clientèle de l'IMF 2001, DIAL, INSTAT/Projet MADIO ; Enquête quantitative auprès de la clientèle de l'IMF 2004, DIAL, INSTAT/Direction des Statistiques des Ménages.

En 2004, les clients d'ADéFI considèrent que 85% des prêts qu'ils ont contractés ont induit un changement positif sur leur entreprise. Cette proportion n'est pas sensiblement différente de celle qu'elle était en 2001. Dans près de 80% des cas, les prêts ont eu un impact positif sur le niveau de la production et dans respectivement 75% et 74% des cas, sur le niveau des ventes et celui de la trésorerie. L'impact perçu des prêts sur les effectifs employés paraît en revanche peu important bien qu'il ait doublé depuis.

3.1.2. Mesure objective de l'impact d'ADéFI sur les performances des micro-entreprises : analyses statiques

Plusieurs variables relatives à l'activité des UPI ont été retenues pour l'analyse d'impact : le chiffre d'affaires, la production, la valeur ajoutée, l'excédent brut d'exploitation, l'emploi, le capital et les productivités apparentes du capital et du travail. Pour chaque variable, le gain net est égal à la différence entre les performances moyennes des UPI clientes et celles de leurs jumeaux, rapportée à la performance moyenne des jumeaux.

Sur les 168 clients et leurs 87 « jumeaux » de 2001, respectivement 81 et 47 étaient encore en activité en 2004. Ce résultat met clairement en lumière la très grande vulnérabilité des micro-entreprises, puisqu'en l'espace de 3 ans, près de 60% d'entre elles ont disparu, tant parmi les clientes que parmi les témoins. La comparaison des 71 clients avec les 36 témoins avec lesquels ils ont pu être appariés montre que :

- en 2004 les gains nets du projet continuent à être significativement positifs pour la plupart des variables considérées ;
- si en euros constants, les gains nets ne sont pas plus élevés en 2004 qu'en 2001, rapportés au niveau moyen d'activité de la période courante ils sont en revanche systématiquement supérieurs en 2004. A titre d'exemple, en 2001, la valeur ajoutée moyenne des clients était supérieure de 160 % à celle des témoins. En 2004, ce chiffre dépasse 280 %. Le projet n'ayant pas servi à accroître les facteurs de production, l'impact du projet se traduit par un véritable boom de la productivité apparente du travail. Ce résultat pourrait s'expliquer par un effort de rationalisation des techniques de production et de « marketing » ;
- les résultats de 2001 sur le sous-échantillon de ceux encore présents en 2004 avec ceux obtenus sur l'ensemble de l'échantillon de base sont très proches, ce qui leur confère une certaine robustesse.

L'évolution des résultats économiques des clients et des témoins est en moyenne identique, les prêts accordés à ses membres par l'IMF n'ayant pas réussi à enclencher une dynamique de croissance accélérée en leur faveur. En fait, les gains nets observés en 2003 et 2004 avaient déjà été acquis dès 2001, et n'ont fait que se maintenir en l'état depuis. Ici encore, nous confortons l'hypothèse avancée, à savoir que le projet semble plus efficace en période de croissance macro-économique qu'en période de crise.

Ce diagnostic est conforté par la dynamique enregistrée au cours de la période. En effet, bien que non significative, les performances relatives des clients ont été en moyenne moins bonnes que celles du groupe témoin jusqu'en 2003, alors qu'elles sont plutôt meilleures depuis, dans un contexte où la croissance globale est en phase de consolidation. On peut donc penser que si le cycle macroéconomique se maintient sur la voie de la récupération, l'impact du projet devrait continuer à s'améliorer et finir par devenir significativement positif.

Tableau 10 : Dynamique des gains nets du projet 2001, 2003, 2004 (en euros constants de 2001)

	Années			Variations 2001/2004 (double différence)
	2001	2003	2004	
Outputs				
Chiffre d'affaires annuel	+ 25 948	+ 23 375	+ 23 050	- 2 898
Production annuelle	+ 18 190	+ 7 252	+ 10 616	- 7 574
Valeur ajoutée annuelle	+ 8 993	+ 6 135	+ 10 108	+ 1 115
Excédent brut d'exploitation annuel	+ 8 684	+ 5 912	+ 9 615	+ 931
Facteurs de production				
Nombre actuel d'employés	+ 1,01	+ 1,55	+ 0,88	- 0,50
Valeur actuelle du stock de capital	+ 2 222	+ 3 508	+ 2 065	- 1 465
Productivité				
VA/L1	+ 156	+161	+ 331	+ 174
VA/L2	- 0,02	+0,89	+ 2,35	+ 2,37
VA/K	+ 0,24	-1,37	- 2,72	-2,97

Source : Enquête 1-2-3 2001, phase 2, enquêtes quantitatives auprès de la clientèle de l'IMF 2001, MADIO et enquêtes de suivi 2003 et 2004, DIAL/INSTAT/Direction des Statistiques des Ménages.

Notes : Aucune des DDIF 2001/2003 et 2003/2004 (non reportées ici) n'est significative au seuil de 10 %.

3.2. Impact des financements accordés par l'IMF sur les conditions de vie du micro-entrepreneur et de sa famille

3.2.1. Impact perçu par les micro-entrepreneurs

L'adhésion à l'IMF s'est accompagnée d'une amélioration de niveau de vie, les micro-entrepreneurs sont 84 % à répondre par l'affirmative. Pour plus des trois quarts d'entre eux, des changements sont notamment intervenus au niveau de l'alimentation et de l'habillement de la famille. Les deux tiers affirment également avoir perçu des améliorations au niveau de l'équipement du logement, de la santé et des soins de la famille et de l'éducation.

Tableau 11 : Perception de l'impact d'ADéFI par les micro-entrepreneurs

Dans quel(s) domaine(s) portent les changements survenus depuis l'adhésion à ADéFI ?	Proportion de réponses positives
Alimentation de la famille	79,6 %
Habillement de la famille	75,0 %
Equipement du logement	67,3 %
Santé et soins de la famille	65,6 %
Education	64,5 %
Logement	56,4 %
Responsabilités sociales	48,7 %
Transport et communication	47,1 %
Loisirs	31,3 %

Source : Enquête quantitative auprès de la clientèle de l'IMF 2004, DIAL, INSTAT/Direction des Statistiques des Ménages.

3.2.2. Impact sur la scolarisation : quelques éléments objectifs

Lors de l'enquête 1-2-3, ils ont collectés un certain nombre d'informations sur les itinéraires scolaires des enfants des micro-entrepreneurs financés par ADéFI (fréquentation scolaire, dernière classe suivie, etc.). C'est pourquoi il est possible de comparer les taux de scolarisation primaire des deux groupes (groupe traité et groupe témoin) à la date de l'enquête, en 2004. Ainsi de voir dans quelle mesure la situation du groupe traité diffère sensiblement de celle du groupe témoin au regard de la scolarisation.

Le tableau suivant montre que quel que soit l'indicateur retenu, les taux de scolarisation primaire ne varient pas sensiblement entre les deux groupes. La question de l'impact d'ADéFI sur la scolarisation ne trouve donc pas de réponse évidente. Les chiffres obtenus sont néanmoins supérieurs aux taux moyens de scolarisation primaire généralement donnés pour l'agglomération d'Antananarivo, confirmant par là le profil relativement plus éduqué des micro-entrepreneurs ciblés par ADéFI.

Tableau 12: Taux de scolarisation primaire selon l'appartenance à ADéFI

	Groupe de contrôle	Groupe témoin
Taux net de scolarisation en primaire	97,7 %	94,6 %
Taux brut de scolarisation en primaire	130,1 %	141,8 %

Source : Enquête 1-2-3 2004, phases 1 et 2, DIAL/INSTAT/Direction des Statistiques des Ménages

Notes : Le taux net de scolarisation primaire est le nombre total d'enfants inscrits dans le primaire qui appartiennent au groupe d'âge correspondant à ce niveau d'enseignement (6-14 ans) en pourcentage du nombre total d'enfants appartenant à ce groupe d'âge ;Le taux brut de scolarisation primaire est supérieur à 100 % du fait des redoublements et des entrées tardives (après l'âge officiel) de certains enfants.

A l'issue de cette évaluation, les deux auteurs cités précédemment ont formulés deux types de conclusion :

Sur l'ADéFI, tout d'abord, les résultats des analyses concluent dans l'ensemble à un impact positif du projet. En statique, les évaluations conduites en 2001 et 2004 montrent que les UPI financées enregistrent de meilleures performances en moyenne que les UPI non financées, même si certains éléments, liés à un meilleur appariement en 2004, donnent à penser qu'une partie de l'écart mesuré existait déjà avant que ne démarre l'activité de l'IMF. En dynamique, les analyses menées sont plus nuancées. Si l'impact positif du projet est clairement établi en phase de croissance, son effet en période de récession paraît plus incertain, en grande partie parce qu'ADéFI s'adresse à la frange supérieure des micro-entreprises, plus fragiles en phase de récession parce qu'elles ont d'importants coûts fixes à supporter. ADéFI ne semble donc pas être parvenue à protéger ses clients des conséquences néfastes de la crise politico-économique ayant frappé le pays au cours du premier semestre 2002.

Sur les aspects méthodologiques ensuite, l'enseignement que l'on peut en tirer est que, pour être rigoureux, un protocole d'évaluation doit veiller à collecter un très grand nombre d'informations sur la situation ex ante des participants et non participants à un projet, de façon garantir que les différences observées entre les deux groupes à la fin du programme soient imputables au projet et non à des différences qui existaient déjà entre les caractéristiques des participants.

QUELQUES REFLEXIONS SUR LA CONTRIBUTION DES IMF SUR LA VIE DES MICRO-ENTREPRISES

Section 1 : Microfinance et accroissement des revenus

Certaines études d'impact jugées très optimistes soutiennent que l'accès aux microcrédits contribuerait à une amélioration des revenus des clients cibles. D'autres études d'impact moins optimistes affirment que la contribution de la microfinance serait marginale ou non significative. Enfin, d'autres études jugées pessimistes, soutiennent que la microfinance aurait une contribution négative sur les revenus des clients cibles. Dans cette dernière catégorie d'étude, deux arguments sont avancés à savoir : le surendettement et les conséquences sociales de l'accès incontrôlé au crédit comme la servitude par dette et le suicide.

1.1. Microfinance et surendettement

S'endetter plus qu'il ne faut n'est pas un phénomène nouveau. Avec le crédit usurier, il est possible que le phénomène du surendettement soit un problème antérieur à la microfinance. Mais, la microfinance devient de plus en plus, dans de nombreux cas, un facteur aggravant.

Le surendettement est un chemin vers l'extrême pauvreté pour plusieurs ménages ruraux, essentiellement ouvriers agricoles et très petits paysans ; clients des IMF locales. Dans le contexte indien, le surendettement aurait pour cause principale des emprunts usuriers pour des dépenses agricoles. Mais, il ne touche pas que des agriculteurs et n'est pas uniquement lié à des aléas climatiques et au marché³⁷.

Pour comprendre les phénomènes d'endettement puis de surendettement, Héliès (2007) suggère de prendre en considération la « vulnérabilité » qui selon lui, est un indicateur des conditions économiques et sociales bien plus clair que la pauvreté.

La vulnérabilité des ménages ruraux du Sud de l'Inde explique l'accroissement de leur besoin, à différents moments de leur vie, de sommes d'argent élevées par rapport à leurs ressources immédiatement disponibles. Parallèlement, les services financiers sont très nombreux et actifs dans cette région de l'Inde. En conséquence, prendre des crédits, et donc s'endetter, est un choix très répandu et relativement aisé. L'auteur rapporte que 91 % de la

³⁷ Héliès O. (2007) « Surendettement : le chemin vers l'extrême pauvreté », Bulletin d'Information du Mardi (BIM), n° - 13 janvier 2007, Gret-Cirad

population rurale est endettée : 54 % l'est à plus d'un an de revenu moyen et 35 % à plus de deux ans de revenus moyens. Le capital moyen disponible des ouvriers agricoles et petits agriculteurs qui pourrait couvrir les dettes, est de moins de 10 000 roupies (moins de 160 €) pour 4 % d'entre eux et de moins de 5 000 roupies pour 2 % ³⁸. La majorité des familles sont donc très vulnérables aux chocs et ont une marge de sécurité très faible.

1.2. Microfinance, servitude pour dette et suicide

La servitude pour dette est définie comme l'état d'un débiteur dans l'obligation de travailler pour un créancier gratuitement ou contre une très faible rémunération du fait d'une dette qu'il a contractée auprès de ce créancier. Ce phénomène de servitude est la conséquence du surendettement.³⁹

Il apparaît lorsque les clients, incapables de rembourser une dette par le biais de leurs revenus, ils (souvent des familles entières) proposent au créancier des biens ou leur force de travail. Inversement, certaines familles peuvent avoir recours, de façon délibérée à la servitude pour éviter de se sur-endetter. Elles préfèrent gager leur force de travail plutôt que d'avoir recours à des formes de prêts usuraires ou susceptibles de leur faire perdre leur terre⁴⁰. Pour ces clients, l'humiliation, la honte et le déshonneur seraient bien plus difficiles à supporter que la perte de biens ou l'obligation de travailler.

A titre d'exemple, C. Fouillet (2006) rapporte de nombreux cas de suicides des clients des IMF dans l'Etat de l'Andhra Pradesh en Inde. Les causes qui expliqueraient ces suicides sont d'une part les coûts réels et coûts cachés exagérément élevés du microcrédit : taux d'intérêt, dépôt de garantie, assurance décès, épargne non rémunérés, etc. Il évoque d'autre part, les méthodes dégradantes et avilissantes pratiquées par les agents de crédits pour « pousser » les clients à rembourser leurs dettes : harcèlement verbal et sexuel, prostitution, enfermement, confiscation des biens, humiliation publique, etc.⁴¹

³⁸ DOUMBOUYA, M .L. , KAMALAN. E. A., *Micro-finance et développement : de la confiance à la désillusion*, Université Lumière Lyon-2, ISH / LEFI, 14 - Avenue Berthelot, 69363 Lyon, cedex 07, France, 8èmes Rencontres internationales du Réseau Interuniversitaire de l'Economie Sociale et Solidaire Economie sociale et solidaire et développement - Mobilité et relocalisation Barcelone 8 & 9 mai 2008

³⁹ Guérin, I. (2004) , *Micro-finance et servitude pour dette*, Bulletin d'Information du Mardi (BIM), n° - 07décembre 2004, Gret-Cirad

⁴⁰ Sernet, J-M (2006), *Banquiers aux pieds nus, microcrédit et micro-finance*, Odile Jacob Valtriani, P. (1995) « La lutte contre la pauvreté », Problèmes politiques et sociaux, n° 751, 7 juillet, La Documentation française.

⁴¹ Fouillet, C. (2006), *La Micro-finance serait-elle devenue folle ? Crise en Andhra Pradesh (Inde)*, Bulletin d'Information du Mardi (BIM), n° - 25 avril 2006, Gret-Cirad

La compréhension de la microfinance semble, depuis de nombreuses années, se réduire à des enseignements généraux qui soutiennent par exemple que : la microfinance est destinée aux exclus du système bancaire ; à une clientèle pauvre ; en majorité des femmes ; destinée au financement de projets et d'activités génératrices de revenus, etc. Rester à ces enseignements d'ensemble, c'est refuser de comprendre les dynamiques internes qui codifient le fonctionnement de ces ensembles dont la compréhension livre parfois des informations dérangeantes sur la réalité de la microfinance et son fonctionnement, par exemple, l'existence d'institutions qualifiées de « prêteurs prédateurs » qui non seulement prêtent peu aux pauvres, mais prêtent surtout avec des coûts et des pratiques qui sont à la limite de l'abus.

Toutefois, si pour les clients, les taux d'intérêt ne représentent pas un réel souci alors qu'ils sont considérés prohibitifs, en revanche, certaines pratiques de contrôle et/ou de gestion des portefeuilles de microcrédits apparaissent, elles, plus préoccupantes aux yeux des clients en microfinance. Une enquête effectuée de janvier à mai 2006 portant sur 896 clients dans deux importantes IMF au Bénin⁴².

Au PADME, l'enquête a porté sur 832 clients dans les bureaux de : Ahogbohoulé Tokpa Ayélawadjé Sikécodji, Calavi, Zongo et Cocotomé, a permis de mettre en évidence des pratiques telles que l'affichage public des photos et la séquestration des clients défaillants (i.e. ce qui ne paye pas une échéance dans les délais préétablis. S'en suit, dans certains cas comme au PADME une pénalité de retard qui croît proportionnellement au nombre de jours de retard) dans le réseau des CLCAM et le recours aux recommandeurs et ou aux avaliseurs ou encore la relance des chargés de prêts en groupe au PADME, Kamalan (2007)⁴³.

Il est bien de préciser qu'un recommandeur est une tierce personne jugée de bonne moralité et ayant potentiellement une influence psychologique sur le client qui sollicite un crédit. Sa présence est symbolique dans le contrat de dette pour le client mais son témoignage constitue un soutien précieux pour le client. Si sa responsabilité n'est pas directement engagée en revanche, entre lui et le client se noue une dette morale qui oblige ce dernier à honorer parfaitement ses engagements contractuels au risque que l'agent de crédit dévoile son indécrotte au recommandeur, ruinant ainsi sa crédibilité et sa réputation. La

⁴² Il s'agit du réseau FECECAM et du PADME. A la FECECAM, l'enquête a porté sur 64 clients des bureaux Clcam de : Akpakpa, Calavi, Akassato (dans les zones périphériques de Cotonou), Ouidah, Allada (en zone rurale

⁴³ Kamalan, E. (2007), *La responsabilité dévoyée des Institutions de Micro-finance, évidences au Bénin*, communication aux 7èmes Rencontres internationales du Réseau Interuniversitaire de l'Economie Sociale et Solidaire, 24-25 mai, Rennes

recommandation est en principe applicable aux clients qui sollicitent des crédits individuels mais certains clients en caution solidaire se font recommandés pour accroître ainsi leur chance d'obtenir un crédit.)

Un avaliseur est une tierce personne qui propose en garantie son propre bien en vue d'obtenir un crédit au bénéfice d'un emprunteur.

Dans la pratique, au PADME, les agents de crédits sont appelés « chargés de prêts (CP) ». La démarche de la relance en groupe est une technique où plusieurs CP se déplacent en groupe chez un client défaillant à son domicile ou sur son lieu de travail. C'est une démonstration qui vise à attirer l'attention de l'entourage d'un client défaillant en vue de dévoiler, aux yeux de tous, sa situation de client indélicat.

Notons toutefois que, si d'un point de vue légal ses pratiques pourraient être remises en cause du fait de leur caractère « avilissant » pour le client (surtout l'affichage de photos et la séquestration), elles sont néanmoins parfaitement tolérées ou acceptées et reconnues par la société béninoise. Néanmoins, il est probable que ces pratiques aient engendré chez certains clients des processus d'exclusion et ou de dénigrement pour eux-mêmes et/ou pour les membres de leurs familles. Le fait d'être affiché ou d'être séquestré ou le fait de voir « débarquer » chez un client, de manière bruyante, un groupe d'agents gestionnaires de microcrédit, est ressenti par les clients comme des déshonneurs et des malheurs.

Le fait d'être (affiché) ou d'être séquestré ou le fait de voir « débarquer » chez un client, de manière bruyante, un groupe d'agents gestionnaires de microcrédit, est ressenti par les clients comme des déshonneurs et des malheurs. Subir ces pratiques un jour, c'est porter la honte pour toujours ; car les conséquences sociologiques et psychologiques sont d'une portée considérable tant pour le client défaillant que pour son entourage. Certains clients interrogés préféreraient « se donner la mort » plutôt que de vivre de pareilles situations de honte pour eux-mêmes et pour leur famille car ils craignent ainsi de se retrouver en rupture de liens sociaux. Pour ces clients, l'exclusion, c'est le fait d'être seul et isolé, privé des rapports d'entraide et de solidarité générés par les liens sociaux ; lesquels pourraient constituer un rempart contre la pauvreté. Cette déconstruction sociale conduit donc à une double sanction : celle de ne plus pouvoir accéder aux services financiers, tant que le problème d'impayé n'est pas résolu, et celle de perdre le capital « image » dont jouit le client dans son milieu de vie. De ce point de vue, l'exclusion, c'est la forme la plus détestable de la pauvreté aux yeux des

clients. Pourtant, les supposées « bonnes pratiques » de la microfinance ne s'embarrassent guère de moral, pourvu qu'elles marchent. Et en l'occurrence, ces pratiques marchent puisqu'elles sont suffisamment dissuasives.

D'autre part, le fonctionnement des « bonnes » pratiques de la microfinance développe une approche institutionnelle des droits sociaux autour des notions d'inégalité, de discrimination sexuée et d'exclusion fondée sur une logique sexuée.

Section 2 : Quelles sont les responsabilités des IMF ?

Les IMF doit reconsidérer le traitement des clients défaillants, et plus particulièrement à défini des paramètres acceptables de traitement humain des clients au cours du processus de défaut de paiement. Les clients qui font face aux impayés peuvent très bien connaître la situation financière la plus précaire de leur vie, qui s'accompagne souvent d'un état mental tout aussi fragile. C'est pourquoi il appartient aux IMF de prendre soin de ces clients.

Nous comprenons bien que traiter les clients avec attention peut être très compliqué en pratique, et bien sûr nous affirmons la nécessité pour les IMF d'avoir la capacité de recouvrer les prêts. Néanmoins, si une IMF ne traite pas avec soin un emprunteur défaillant, elle risque aussi de perdre un client. Et perdre beaucoup de clients défaillants n'est pas non plus une pratique pérenne. L'objectif du recouvrement est donc de préserver la relation avec le client (lorsque c'est possible).

Quand un prêt n'est pas remboursé, une série de procédures de gestion assez standard entre en jeu. Les prêts en retards sont classés et gérés en fonction de la durée du retard de paiement. En fonction du cadre réglementaire local et de la politique de l'institution, cette dernière prend des mesures de provisionnement partiel ou total, et pour finir passe la créance en perte.

Pourtant, dans le cadre d'un ensemble assez général de procédures, on constate un manque d'information sur les pratiques ou le comportement des IMF envers les clients défaillants au cours du processus.

A part le principe de Traitement respectueux et équitable des clients, des conseils concernant le recouvrement, d'autres principes sont certainement pertinents, notamment Transparence, Confidentialité des données des clients et Mécanismes de résolution des plaintes. De plus, les impayés peuvent résulter de l'incapacité de l'IMF à mettre e œuvre le principe de Prévention

du surendettement avant d'engager un prêt, surtout si ces impayés concernent un nombre significatif de clients.

La possibilité que l'IMF prête trop, peut contribuer aux impayés, ce qui soulève une autre question : les IMF ont-elles la responsabilité implicite d'aider les clients surendettés qui ne peuvent plus rembourser ? Dans cette réflexion, nous analysons si les IMF ont des méthodes en place pour venir en aide aux clients : refinancement, rééchelonnement, remise de dette ou encore conseil en endettement, par exemple. Et aussi de savoir si des mesures peuvent être prises pour protéger la vie privée des clients, étant donné le potentiel d'humiliation et de dégâts sociaux associé à l'annonce publique du défaut de paiement.

Des informations concernant les politiques de gestion des impayés par l'IMF devraient être transmises au client au début de la relation (par ex. amendes, notification d'un retard de paiement à la centrale des risques, saisie de garantie, etc.) Si un client est conscient que s'il ne rembourse pas, son terrain peut être saisi et vendu, il reconsidérera peut-être sa décision d'emprunter.

Enfin, au cours de la période sensible de retard ou défaut de paiement d'un client, ce dernier doit encore être traité équitablement et avec respect. Ainsi, une réaction excessivement brutale à l'incapacité du client à rembourser peut en réalité aggraver la situation, à l'opposé d'une aide au recouvrement.

CONCLUSION PARTIELLE

La statistique (en 2005) montre que la création des entreprises à Madagascar augmente chaque année d'une manière exponentielle.

Même si le système de microfinance est actuellement en pleine expansion, il est à signaler que le projet de création ne bénéficie pas de microcrédit. Par conséquent, les institutions de microfinance existantes n'ont pas participé au financement de la création de ces entreprises.

En effet, l'insuffisance de fonds de démarrage et l'inaccessibilité au financement constituent les problèmes récurrents de l'économie malagasy. C'est pour cela que le système de microfinance est né pour cibler les populations démunies du système bancaire classique.

Il ne faut pas oublier aussi que l'accès au microcrédit est crucial pour les populations à très faibles revenus ou sans droit de propriété. Sous cet angle, les conditions de crédit sont très rigides pour elles et en plus, le climat de confiance est absent.

Un nouveau groupe de clients de la microfinance est celui des jeunes micro-emprunteurs. Le profil de ces derniers est différent de celui de la clientèle existante, dans la mesure où ils sont généralement mobiles, citadins et bien au fait des nouvelles technologies. On s'est inquiété du risque que le prêt collectif ne convienne pas à ce groupe de clients, dont les besoins pourraient être différents de ceux de la clientèle traditionnelle.

CONCLUSION GENERALE

« Les banques ne prêtent qu'aux riches », ce phénomène est dû essentiellement à la rigidité des conditions de crédibilité des banques. A cause de ces défaillances du système traditionnel, la naissance du système de microfinance a eu lieu. Le système de microfinance se différencie du système bancaire classique par la souplesse de ses conditions de crédit, le taux d'intérêt supportable, accessible aux micro-entreprises et petits paysans, l'offre de crédit à petit volume durant une échéance courte qui ne dépasse pas d'un an, les procédures simplifiées et la proximité du microcrédit.

Les emprunteurs sont prêts à supporter le taux d'intérêt exorbitant, mais l'accès au crédit est crucial pour eux. Le principal facteur de blocage au développement des entreprises à Madagascar n'est autre que l'inaccessibilité au crédit. En particulier, dans une perspective de croissance, les besoins de financement pour l'acquisition d'équipements nouveaux, notamment informatiques, et l'adaptation aux évolutions technologiques.

Les prêteurs ne peuvent pas connaître, ex ante, les contingences futures liées à la réalisation du projet. Par conséquent, la probabilité de non remboursement est très forte. C'est la raison pour laquelle les institutions de microfinance n'octroient des crédits qu'aux entreprises vieilles d'un an au moins dont les exploitations sont rentables. D'une manière évidente, il n'y a aucun apport de la microfinance sur l'augmentation annuelle de la constitution des entreprises à Madagascar.

Il ne faut donc pas oublier qu'il existe encore une part de populations démunies du système de microfinance car elles n'ont pas de droit de propriété suffisant et adéquat aux conditions de microcrédit. Mais on peut admettre qu'il est possible de cibler cette part très pauvres en mettant en place le mécanisme de coordination « confiance » moyennant un système de contrôle efficace, en offrant du microcrédit de proximité pour diminuer les coûts de transaction des promoteurs et enfin conjuguer la pérennité en fonction des besoins des promoteurs.

Or, les ménages très pauvres ne sont pas toujours susceptibles de faire fructifier un microcrédit, par manque de moyens financiers, humains et techniques. Leur faire courir le risque de l'endettement n'est pas toujours recommandable, ni pour eux ni pour le prêteur. Ces ménages sont cependant capables d'initiatives économiques. Il existe donc à juste titre des

programmes leur proposant des crédits. Ces programmes plus « sociaux » reconnaissent souvent le besoin d'un accompagnement de leurs « bénéficiaires » par des formations ou des services additionnels, qui nécessitent durablement des subventions.

Le développement de l'entrepreneuriat concerne les populations urbaines et rurales, il est un élément crucial de la sécurisation des revenus et plus globalement du développement économique. Mais d'importants facteurs de blocage freinent ce développement, à savoir le financement des petites entreprises qui représente pour la majorité des entrepreneurs la contrainte majeure qui entrave la création de leurs propres entreprises .

Au final, les quelques chiffres nous permettent déjà de faire un point sur l'effet proprement économique du microcrédit au niveau des entreprises. Assez clairement, il apparaît que c'est réellement au niveau microéconomique qu'une différence se fait, à savoir que le microcrédit a des effets sur la création de valeur au niveau de l'entreprise elle-même, de sa performance, sans toucher à sa composition (qui se limite souvent à un patron et éventuellement quelques salariés, souvent familiaux). Les effets positifs sur la collectivité à travers la fiscalité ou la création d'emplois restent pourtant atténués. Voilà un élément qui met quelque peu à mal l'argument selon lequel le microcrédit serait vecteur de développement des micro-entreprises.

De nombreux questionnements restent en suspens. Comment accompagner les micro-entrepreneurs vers une autosuffisance durable et une durabilité des projets financés? Comment créer un réseau efficace d'échanges et de coopération entre les institutions de microfinance et les universités à travers l'implémentation des incubateurs à vocation sociale? La construction d'une culture de gouvernance universitaire participative autour de l'accompagnement des porteurs de microprojets reste un champ fertile de discussion dont l'objectif est de nourrir l'esprit de partenariat entre la Nouvelle Université et son environnement.

BIBLIOGRAPHIE

- ANAN, K, (2005), *discours d'inauguration du Sommet Mondial de la Microfinance*, RFI
- Armendariz & Morduch, (1996), *Metamorphosis from NGO to commercial bank: the case of Bancosol in Bolivia*, Londres in *Finance against Poverty*, David Hulme ET Paul Mosley, p. 200
- Botzung, M., (1996) « Dispositifs d'appui et financement de la petite entreprise ». REVUE TIERS MONDE, tome XXXVII, p145.
- BOYE, S., HAJDENBERG, J., et C.POURSAT, (2006), *Microcrédit et épargne pour le développement*, Londres, ed organisation
- Hulme, D., & Mosley, P., *Finance Against Poverty*, Vol. I, p. 114.
- CEPAM, (1987). *Guide de gestion de micro entreprise*, Economica., Paris.
- Chaze, C., & Traoré, F.,(2002) , *le défi de la petite entreprise*, réciter par B. Avago et al, *Outils financiers pour la micro et petite entreprise*,
- De Briey, V., 2005. *Plein feu sur la microfinance*. Regards économiques, p.28.
- Ferrier, O., (2002). *Les très petites entreprises De Boeck.*, Bruxelles: De Boeck.
- Foliard, S., (2008), *le financement bancaire des créateurs de très petites entreprises*. Thèse de doctorat. Jean Moulin Lyon 3
- Glémain, P., (2010) , *L'économie des finances solidaires : de l'épargne solidaire au microcrédit social* ,Synthèse des travaux. UNIVERSITE DE RENNES 2.
- Guide de référence pour le secteur de la microfinance Agence canadienne de développement international, Gatineau (Québec), Août 1999, p.126.
- Hamdouch, B., Berrada, A. & Mahmoudi, M. (2004) « Dynamisme de la micro et petite entreprise au Maroc », Forum de Recherche Economique.
- Hammes, K., (2006). « Prospective 2030, le système financier marocain », Haut Commissariat au Plan.
- LHERIAU, L., (2005), « cadre juridique, règlementaire et fiscal de la brochure 78 du 05 mai 2005», *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What We Know*, (Grameen Foundation, États-Unis, publication en séries, p. 46.

MkNelly, B., & Dunford, C., (2001), *Impact of credit with education on mothers and their young children's nutrition: Lower Pra Rural Bank Credit with Education Program in Ghana*, document de recherche n°4 (Davis, California Freedom from Hunger, 1998).

ROUBAUD, F., & GUBERT, F., (2005), *Analyser l'impact d'un projet de Micro-finance à Madagascar*, Paris ,éd IRD, DIAL ,p.49

Servet, J.-M. & Lelart, M., (1990). *Les tontines, formes d'activités informelles et d'initiatives collectives privées en Afrique*, Paris, In La Tontine: John Libbey Eurokxt, p. 267-219.

TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS.....	I
SOMMAIRE.....	II
LISTE DES PRINCIPAUX SIGLES ET ACRONYMES UTILISES.....	III
LISTE DES TABLEAUX ET SCHEMAS.....	IV
INTRODUCTION.....	1
PARTIE I : CADRE THEORIQUE.....	3
CHAPITRE I :REVUE DE LA LITERATURE.....	4
Section 1 : Microfinance.....	4
1.1. Institution de Microfinance (IMF)	5
1.2. Activités de la Microfinance :	6
1.2.1. Dépôts.....	6
1.2.2. Crédits.....	6
1.3. Services connexes	7
1.4. Classification de l'institution de Microfinance à Madagascar	7
1.4.1. IMF 1 ^{er} niveau	8
1.4.2. IMF 2 ^{ème} niveau	8
1.4.3. IMF 3 ^{ème} niveau	9
1.5. Institution de Microfinance Mutualiste	9
1.6. Institution de Microfinance Non mutualistes.....	9
1.7. Autres formes exerçant les activités de Microfinance	10
Section 2 : Paysage du secteur de la microfinance	10
2.1. Tendance actuelle et future	10
2.2. Facteurs clés de succès	11
2.3. Barrières à l'entrée :	11
CHAPITRE II.HISTORIQUE	12

Section 1 : Evolution du système financière à Madagascar	12
Section 2 : Présentation de la microfinance à Madagascar	15
2.1. Avant 1990 : l'origine	15
2.2. 1990-1995 : phase d'émergence des institutions de microfinance.....	15
2.3. 1996-2015 : phase de développement et de croissance	15
CHAPITRE III :LIEN ENTRE LE MICROFINANCE ET MICROENTREPRISE ..	22
Section 1 : Définition de la micro entreprise	22
1.1. Essai de définition de la petite et moyenne entreprise	22
1.1.1. La micro-entreprise.....	22
1.1.2. Les petites entreprises	22
1.1.3. Les entreprises moyennes.....	23
1.2. Définition de la micro-entreprise.	23
Section 2 : Financement des micro-entreprises.....	26
2.1. Financement des micro-entreprises par les crédits bancaires.....	26
2.2. Financement des micro-entreprises par la microfinance	27
Section 3 : Quelques réflexions autour de la microfinance et micro-entreprise	28
3.1.Les différents concepts à maitriser dans le secteur de la micro-entreprise : ...	28
3.2. Les questions sur les garanties :	30
3.3. Une réflexion sur les taux d'intérêt de la microfinance.....	31
3.3.1. Les taux d'intérêt de la microfinance sont-ils trop élevés ?	32
3.3.2. Abaisser les taux d'intérêt au niveau institutionnel.....	33
3.3.3. Abaisser les taux d'intérêt par des politiques gouvernementales	33
PARTIE II : ANALYSE DE L'IMPACT DE LA MICROFINANCE SUR	
DEVELOPPEMENT DES MICRO-STRUCTURES A MADAGASCAR	36
CHAPITRE I :METHODOLOGIE POUR EVALUER L'IMPACT D'UNE	
INTERVENTION DES IMF SUR LES MICRO-ENTREPRISES	37
Section 1. Revue de la littérature sur les études d'impact de la microfinance.....	37

Section 2. Comment identifier l'effet d'un projet face au problème des biais de sélection ?.....	39
2.1. Indicateurs de base	39
2.2. La méthode « avant-après »	40
2.3. Enquêtes	40
➤ <i>Les enquêtes par sondage</i>	40
➤ <i>L'enquête 1-2-3</i>	41
➤ <i>Enquêtes auprès des ex-clients.....</i>	41
2.4. Études de cas.....	41
2.5. Groupes de discussion.....	42
2.6. Groupes témoins	42
2.7. Évaluations participatives	43
2.8. La méthode des « groupes appariés »	43
2.9. La méthode « double-différence »	44
CHAPITRE II :MICROFINANCE ET MICRO ENTREPRISE A MADAGASCAR....	45
Section 1. Etat des lieux du secteur informel et accès au crédit :.....	45
1.1. Besoin et utilité de crédit.....	45
1.2. Le mode de financement des UPI	46
1.2.1. Demande de crédit auprès des banques primaires.....	47
➤ <i>Accessibilité aux crédits</i>	47
➤ <i>Traitements des entreprises étrangères</i>	47
➤ <i>Garanties bancaires</i>	47
➤ <i>Satisfaction des entreprises</i>	48
1.2.2. Demande de crédit auprès des microfinances	48
➤ <i>Accessibilité aux crédits</i>	49
➤ <i>Garanties du crédit.....</i>	49

➤	<i>Micro crédit et dynamisation des secteurs d'activités</i>	49
➤	<i>Satisfaction des entreprises</i>	50
Section 2.	Caractérisation de la clientèle d'une IMF opérant à Antananarivo	51
2.1.	Caractéristiques sociodémographiques des chefs d'établissement	51
2.2.	Caractéristiques générales des UPI	52
2.3.	Le taux de pénétration des IMF intervenant à Antananarivo.....	54
2.4.	Main-d'œuvre et emploi	54
2.5.	Performances économiques.....	55
Section 3.	Etude de cas d'un IMF aux micro-entreprises à Madagascar (cas le l'ADEFI)	55
 CHAPITRE III : QUELQUES REFLEXIONS SUR LA CONTRIBUTION DES IMF SUR LA VIE DES MICROENTREPRISES.....		
Section 1 : Microfinance et accroissement des revenus		62
1.1.	Microfinance et surendettement	62
1.2.	Microfinance, servitude pour dette et suicide	63
Section 2 :	Quelles sont les responsabilités des IMF ?	66
TABLE DES MATIERES		VII
ANNEXE		XI

ANNEXES

Annexe 1 : Tableaux utiles

Tableau 1 : Evolution des activités des IMF mutualistes

	déc-09	déc-10	déc-11	déc-12	déc-13	déc-14	déc-15
Nombre de caisses	464	483	506	533	556	605	630
Nombre de membres	531 766	606 620	660 599	743 070	770 721	847 616	899 673
Pourcentage de femmes membres	42,64%	43,04%	42,83%	42,48%	42,92%	43,80%	43,88%
Encours de crédit (En millions d'Ar)	72 384	78 101	105 045	127 467	157 662	173 067	176 733
Encours d'épargne et/ou dépôts (En millions d'Ar)	67 116	75 712	102 703	119 859	154 943	182 533	213 482

Source : CNFI

Tableau 2 : Evolution des activités des IMF non mutualistes

	déc-09	déc-10	déc-11	déc-12	déc-13	déc-14	déc-15
Nombre de points de services	172	197	200	210	214	209	225
Nombre de clients	50 192	59 866	74 275	89 973	94 938	98 976	113 407
Pourcentage de femmes clients	59,38%	53,86%	58,70%	58,54%	58,48%	59,97%	60,17%
Encours de crédit (En millions d'Ar)	32 254	37 594	53 443	69 560	78 426	66 325	76 887
Encours d'épargne et/ou dépôts (En millions d'Ar)	2 584	10 270	17 916	31 643	36 724	27 445	26 416

Source : CNFI

Tableau 3 : Evolution des activités des autres catégories d'EC exerçant des activités de microfinance

	déc-09	déc-10	déc-11	déc-12	déc-13	déc-14	déc-15
Nombre de points de services	16	20	33	41	50	76	82
Nombre de clients	47 344	67 378	109 466	151 640	232 416	341 836	382 788
Pourcentage de femmes clients	60,97%	70,15%	55,84%	55,30%	55,98%	56,19%	55,94%
Encours de crédit (En millions d'Ar)	40 536	62 173	88 437	117 763	151 594	204 752	253 326
Encours d'épargne et/ou dépôts (En millions d'Ar)	21 304	50 461	74 873	82 027	117 766	172 203	247 563

Source : CNFI

Tableau 4 : Besoin et utilités de crédit

	Pour investir	Pour Honorer dettes	Autres
Secteur			
Secteur secondaire	55.64	10.51	6.64
Secteur tertiaire	54.80	7.44	7.44
Banche d'activité			
Activités de fabrication	52.82	9.17	6.78
Construction	71.89	18.14	6.26
Commerce et réparation de véhicules automobiles et d'article domestiques	54.49	7.08	7.13
Hôtels et restaurants	55.39	12.32	5.53
Activités financières	33.23	26.70	2.12
Immobilier, location et service aux entreprises	54.17	7.77	4.58
Autres	54.99	1.21	9.60
Forme juridique			
SA et SAU	43.88	16.87	5.61
SARL et EURL	41.43	12.91	9.55
Entreprises Individuelles	55.13	7.67	6.97
Type d'entreprise			
Micro-entreprise	54.81	7.70	6.86
PME, PMI	55.82	8.20	8.09
Grandes entreprises	40.86	21.47	12.31
ENSEMBLE	54.89	7.78	7.06

Source : INSTAT 2005

	En pourcentage
Secteur	
Secteur secondaire	35.6
Secteur tertiaire	33.9
Banche d'activité	
Activités de fabrication	27.8
Construction	43.6
Commerce et réparation de véhicules automobiles et d'article domestiques	28.6
Transports, auxiliaires de transport et communications	63.4
Hôtels et restaurants	28.6
Activités financières	63.4
Immobilier, location et service aux entreprises	16.3
Autres	18.3
Forme juridique	
SA et SAU	50.8
SARL et EURL	36.1
Entreprises Individuelles	33.5
Type d'entreprise	
Micro-entreprise	30.0
PME, PMI	46.7
Grandes entreprises	34.1

Source : INSTAT 2005

Tableau 5 : les effectifs des UPI en %

	UPI clientes de l'IMF (cible effective)	Ensemble des UPI d'Antananarivo (cible théorique)
Effectif initial des UPI		
Auto-emploi	30,8	74,5
2 personnes	41,9	16,7
3 personnes	14,1	5,4
4 personnes et plus	13,1	3,4
Effectif actuel des UPI		
Auto-emploi	19,7	69,5
2 personnes	35,4	17,9
3 personnes	21,7	6,9
4 personnes et plus	23,2	5,7
Taille moyenne actuelle des UPI	3,5	1,5

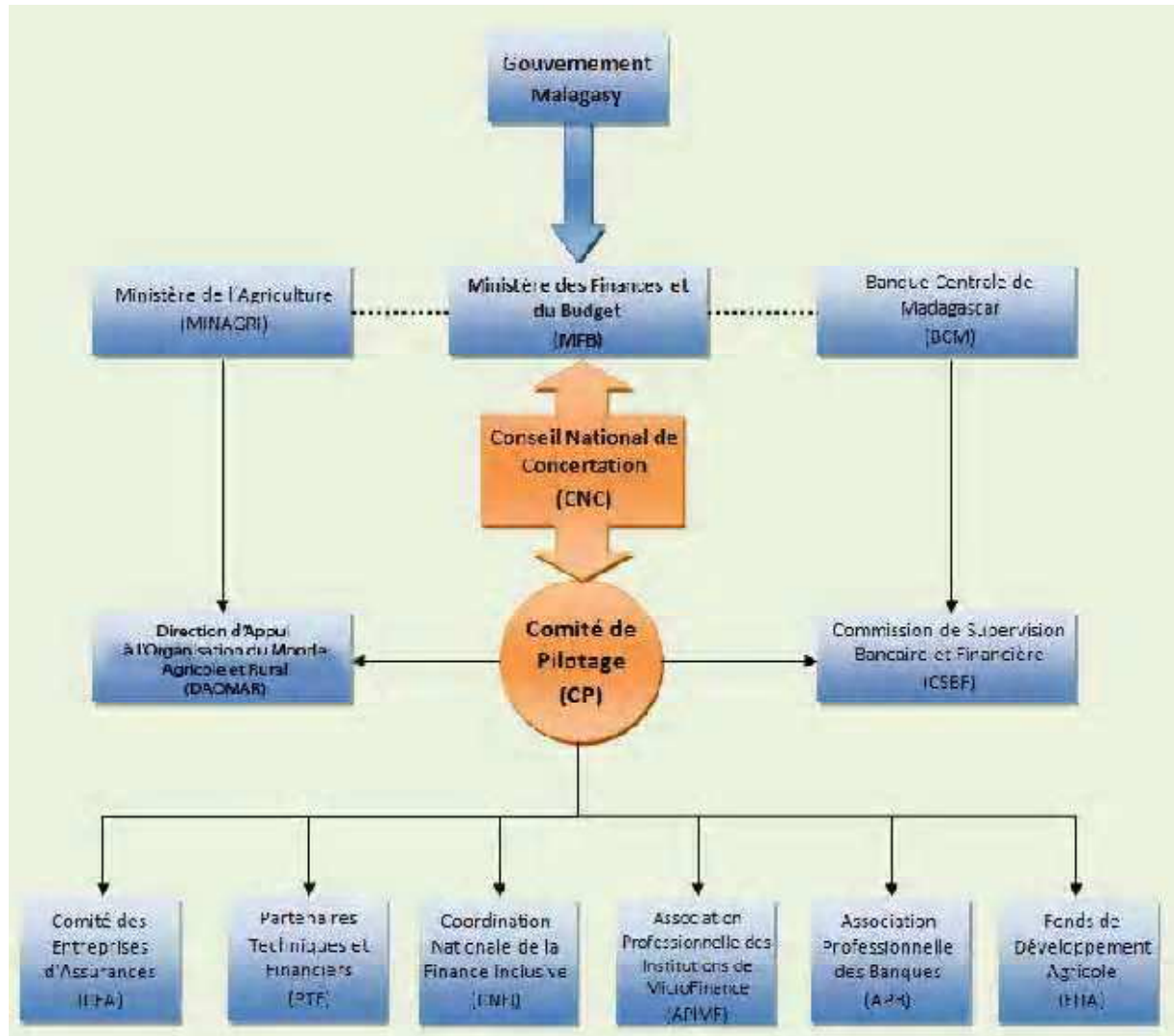
Sources : Enquête 1-2-3 2001, phase 2, MADIO et enquête quantitative auprès de la clientèle de l'IMF 2001, MADIO.

Tableau 6 : Niveau d'activité des UPI (Valeur moyenne pour le mois précédent l'enquête, en euros)

	UPI clientes de l'IMF (cible effective)		Ensemble des UPI d'Antananarivo (cible théorique)	
	CA	VA	CA	VA
Industrie				
Agri/élevage	1 625	911	/	/
Agro-alimentaire	2 187	899	223	77
Confection	2 237	1 194	142	71
Autres industries	1 792	888	147	87
BTP	/	/	201	138
Commerce				
Produits Primaries	3 010	526	559	97
Produits transformés	4 639	931	499	117
Services				
Ménages et entrepr.	748	556	142	89
Restauration	1 429	642	483	163
Transport	694	478	463	233
Ensemble	2 002	780	316	106

Source : INSTAT 2005

Annexe 2 : Les différents organes de mise en œuvre de la SNFI



Source : CNFI

Auteur : ANDRIANANGALY Todisoa Dollys

Titre : MICROFINANCE ET DEVELOPPEMENT DES MICRO-STRUCTURES A
MADAGASCAR

Nombre de pages : 70

Tableaux : 12

Figure : 2

Annexe : 2

Adresse de l'auteur : IVF 202ter Ambodihady Ambohimanarina

Résumé

La microfinance est un des outils de développements sociales et économiques. Elle permet de résoudre le problème quotidien et faire fonctionner le système financier des promoteurs. La microfinance a démontré que les pauvres sont aussi des clients viables et fiables.

A Madagascar, les institutions financières mutualistes dominent en nombre par rapport à celle des non mutualistes. Le nouveau concept de la finance inclusive marque une évolution dans la vision de développement des services et produits financiers offerts à la population. Les micro-entreprises jouent un rôle économique et social fondamental. Elles couvrent le manque des gros investissements et créent ainsi un tissu économique primaire qui permettra le développement de l'économie.

Le résultat de l'analyse montre que dans l'ensemble, l'impacte du projet de financement des institutions de microfinance sur le développement des micro-entreprises est positif. Accompagner financièrement les micro-entreprises pour un meilleur niveau d'équipement et de production nécessite certaine préalable comme une bonne gestion des entrepreneurs, la taille et l'accès au marché.

Mots Clés : microfinance, micro-entreprise.

Encadreur : Dr Holimalala RANDRIAMANAMPISOA