

**CENTRE DE RECHERCHE EN FINANCE, INFORMATIQUE ET MANAGEMENT
(CREFIMA)**

DEPARTEMENT : INGÉNIERIE FINANCIÈRE

MÉMOIRE

"Pratiques et Enjeux des modes de financement des Institutions de Microfinance : analyse du Microcrédit National à Port-au-Prince de 2010 à 2015".

Préparé par Moïse **ORESTIL**

Pour l'obtention du grade d'**Ingénieur Financier**

Code étudiant : **IF-FC-1007-2016-523**

Sous la direction du Professeur **Dr. Matthieu LLORCA** (Maitre de conférences en Economie à l'Université de Bourgogne)

Port-au-Prince Haïti, Décembre 2019

<https://www.crefima-universite.net>

Port-au-Prince, Haïti

Identification du Jury

Ce mémoire intitulé :

est présenté par l'étudiant :

a été évalué par un Jury composé des personnes suivantes :

M. _____ M.

Président

Examineur Externe

M. _____

Directeur du mémoire

Ce mémoire a été accepté le _____ par le Centre de Recherche en Finance, Informatique et Management, en vue de l'obtention du grade d'Ingénieur financier.

SOMMAIRE	Pages
Dédicaces et remerciements.....	4
Résumé.....	6
Liste des tableaux.....	8
Liste des Graphes.....	9
Liste des sigles, acronymes et abréviations.....	10
Introduction.....	13
 CHAPITRE I : Cadre théorique et Conceptuel de la Microfinance	
CADRE THEORIQUE	
1 La revue de la littérature.....	22
1.2 Les opérations financières en microfinance.....	26
1.3 Fondements théoriques sur la mesure de la microfinance.....	30
1.4. Les Mesures de la microfinance.....	32
1.5 Mesure de la Performance des Institutions de Microfinance.....	35
1.6 Performance Sociale en Microfinance.....	39
1.7 La Mesure du Rendement des Institutions de Microfinance.....	44
1.8 Les Risques Financiers au sein des Institutions de Microfinance.....	49
1.9 CADRE	
CONCEPTUEL.....	60
1.9.1 Formulation des Hypothèses et leur Opérationnalisation.....	65
 CHAPITRE II	
PRESENTATION GENERALE DU MICROCREDIT NATIONAL (MCN).....	
68	
2.- Historicité du Microcrédit National.....	68
2.1 Mission et objectif.....	68
2.2 Produits du Microcrédit National.....	73
2.3- Les services.....	75
2.4- Mode de Financement du Microcrédit National.....	76

2.5- Méthodologie du Microcrédit National.....	82
2.6- L'évolution du Financement des Institutions de Microfinance.....	88
CHAPITRE III	
ETUDE EMPIRIQUE SUR LA MICROFINANCE.....	94
3. CADRE METHODOLOGIQUE.....	95
3.1 METHODOLOGIE UTILISÉE.....	95
3.2 TOUR D'HORIZON SUR LES PRINCIPALES METHODES DE RECHERCHE.....	99
3.3- CONSTRUCTION DE L'OBJET EMPIRIQUE.....	102
3.4- TECHNIQUES DE COLLECTE DES DONNÉES.....	105
3.5- ELABORATION DES INSTRUMENTS DE RECHERCHE.....	107
CHAPITRE IV : PRESENTATION ET ANALYSE DES RESULTATS.....109	
A:4- LES RÉSULTATS : PRÉSENTATION ET ANALYSE.....	110
4.1 CONTEXTE ET METHODOLOGIE DU TRAVAIL EMPIRIQUE.....	111
4.2 LES SERVICES FINANCIERS.....	117
4.3 LES TRANSFERTS DE FONDS.....	126
4.4 LES SERVICES D'ASSURANCE.....	132
4.5- DISCUSSIONS SUR LES RÉSULTATS.....	133
B.	
4.6- VALIDATION DES HYPOTHESES.....	137
C.	
4.7- RECOMMANDATIONS.....	139
4.8- LIMITES, CONTRAINTES ET PORTEE DE LA RECHERCHE.....	142
D.	
CONCLUSION.....	145
BIBLIOGRAPHIE.....	149
REFERENCES WEBIOGRAPHIQUES.....	153
ANNEXES.....	154
TABLE DES MATIERES.....	169

DEDICACE ET REMERCIEMENTS

Mes remerciements vont tout d'abord et naturellement à Dieu, le Tout Puissant pour m'avoir donné la force, l'intelligence et la patience pour mener à terme ce travail.

Je souhaite également remercier mon Directeur de Mémoire Dr. Matthieu LLORCA pour le temps qu'il a consacré à m'apporter les outils méthodologiques indispensables à la conduite de cette recherche, et m'a permis, tout le long du processus, de bénéficier de son expertise. Son exigence m'a grandement stimulée.

A la mémoire de mon père Joseph G. ORESTIL porté vers l'au-delà après avoir courageusement supporté la fièvre typhoïde en 1992, celui qui a été témoin de l'éclaircissement à l'horizon de mon dévouement intellectuel.

A vous les membres du Jury, c'est un honneur que vous nous faites en acceptant de juger ce travail. Nous restons persuadés que vos critiques et suggestions contribueront à un apport de qualité.

J'adresse aussi un grand merci à l'administration, au personnel et aux clients du MICROCREDIT NATIONAL pour leur collaboration et leur accord à la réalisation des entretiens dans le cadre de mon enquête de terrain. Mes remerciements vont également à l'endroit de Mme. Annie BLAISE pour ses conseils et ses motivations, et aussi à tous les professeurs et camarades de classe qui ont contribué à ma formation. Nous manifestons notre gratitude à Mr. Nixon MAXIME Professeur à l'Académie Nationale Diplomatique et Consulaire qui a apporté une aide précieuse en acceptant de relire ce mémoire, et aux responsables financiers de KOTELAM de m'avoir accordé la possibilité de tester le questionnaire d'enquête.

Je remercie mes parents pour m'avoir précieusement aidé, motivé et encouragé sans relâchement, et ceci tout au long de mes recherches particulièrement ma tendre mère Mme. Marie Marthe B. ORESTIL et ma sœur Mme. Judith O. RODOLPHE.

Notre dette de reconnaissance est aussi immense envers toutes celles et tous ceux qui ont grandement contribué de loin ou de près à notre formation intellectuelle.

RESUME

L'engouement populaire pour la microfinance reste d'actualité comme un modèle d'éradication de la pauvreté et de l'exclusion sociale. Initiée à l'origine par la Grameen Bank au Bangladesh, la floraison des Institutions de Microfinance à l'échelle mondiale témoigne de son importance. A cet effet, on se propose de travailler là-dessus. Ainsi donc, on retient la formulation du sujet d'étude, qui s'intitule : *"Pratiques et Enjeux des modes de financement des Institutions de Microfinance : analyse du Microcrédit National à Port-au-Prince de 2010 à 2015"*. Il est tissé sur une thématique appropriée à savoir : *la microfinance et le financement*.

le cadre théorique de ce travail s'articule d'abord autour d'une approche littéraire qui, d'une part, présente les enjeux et acquis de la microfinance aujourd'hui et d'expliquer, en pratique, le fonctionnement des IMF en l'occurrence les opérations et les mesures de la microfinance, d'autre part, *la commercialisation de la microfinance qui consiste d'assurer le développement des services financiers qui couvrent d'une manière efficiente les besoins de l'ensemble des communautés pauvres et moins pauvres*, ainsi, on envisage la notion de performance sociale.

En ce qui attrait au problème de recherche, les institutions de microfinance offrent des services financiers aux pauvres afin qu'ils puissent assurer l'épanouissement de leurs initiatives entrepreneuriales et le développement de leurs micro activités commerciales. Ces initiatives rentrent dans le contexte de trouver des palliatifs au problème de la pauvreté, ils sont l'un des instruments financiers qui peuvent résoudre ce grand mal de l'économie mondiale. Non-loin de tout cela, il faut prendre en compte que beaucoup d'IMF ne possèdent pas les moyens suffisants et nécessaires pour répondre et supporter les exigences issues de l'offre des services financiers destinés aux exclus des services bancaires classiques. Ainsi, au regard de l'évolution de ce secteur qu'est la microfinance, de nombreuses questions surgissent, ce qui permet d'identifier le problème central de recherche : Pourquoi l'accès au financement recherché constitue jusqu'ici un blocage pour les IMF malgré tous les fonds qui sont versés dans le secteur de la microfinance ? Un financement optimal, en existe-t-il dans le domaine de la microfinance ? En ce qui concerne leur vocation et leur croissance, quel mode de financement facilitateur et générateur de ressources financières suffisantes permettant aux IMF d'en assurer ?

Tous les éléments qui suivent font l'objet du cadre méthodologique de ce travail de recherche, ce

sont : la méthode de collecte des données, les informations utiles en ce qui concerne la recherche documentaire, le questionnaire, l'entretien et la procédure d'analyse des données. La méthode utilisée pour mener nos recherches associe à la fois le travail de terrain (enquêtes et interviews) Une approche empirique de la microfinance a été retenue qui est guidée par la méthode hypothético déductible afin d'infirmer ou de confirmer notre hypothèse de recherche.

Cette étude débouche sur les résultats suivants : il existe plusieurs modes de financement pour les institutions de microfinance, qu'il y a également une corrélation entre l'adaptation à des multiples modes de financement des institutions de microfinance aux besoins et bien être des clients, et enfin, le financement en microfinance retient plusieurs produits et services financiers qui caractérisent l'inclusion financière au regard des services bancaires classiques.

Il nous est plus que nécessaire à travers cette recherche d'acquérir de nouvelles connaissances sur l'un des grands domaines financiers internationaux qu'est la microfinance. Ensuite, dans le monde scientifique qui nous est ouvert, plusieurs écrits se sont consacrés à l'étude de ce thème laissant derrière eux bon nombre d'analyses sur tous les aspects de la microfinance. Enfin, ce travail scientifique est un outil complémentaire permettant aux autorités étatiques du pays de mieux comprendre la portée de la microfinance dans le contexte de réduire le niveau de la pauvreté en Haïti, et d'en jouir les bienfaits.

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Niveau d'éducation

Tableau 2 : Revenu moyen mensuel

Tableau 3 : Connaissance des services financiers

Tableau 4 : Epargne formelle / Institutions Financières

Tableau 5 : Avant d'ouvrir un compte d'épargne

Tableau 6 : Frais relatifs à l'ouverture d'un compte

Tableau 7 : Problèmes rencontrés avec les services de transfert de fonds

LISTE DES GRAPHES

Graphique 1 : Distribution géographique de l'échantillon

Graphique 2 : Distribution de sexe et d'âge

Graphique 3 : Ouverture d'un compte ?

Graphique 4 : Services financiers

Graphique 5 : Epargnez-vous ?

Graphique 6 : Sources d'informations consultées avant d'ouvrir le compte et niveau d'éducation

Graphique 7 : L'épargnant et les informations relatifs aux intérêts, frais et pénalités ?

Graphique 8 : Rémunération de l'épargne et fréquence de perception des intérêts

Graphique 9 : Les moyens de recours interne lié à l'épargne

Graphique 10 : Canaux utilisés pour les transferts d'argent

Graphique 11 : Pourquoi n'avez-vous pas tenté de demander un crédit auprès d'une institution financière.

Graphique 12 : Sources de crédit formel

Graphique 13 : Technique de calcul des intérêts

Graphique 14 : Taux maximum pour le crédit formel

Graphique 15 : Frais et commissions hormis le taux d'intérêt / crédit formel

Graphique 16 : les services d'assurance (personnes ayant jouit le service d'assurance)

LISTES DES SIGLES, ACRONYMES ET ABREVIATIONS

ACME : Association pour la Coopération avec la Micro Entreprise

ANACAPH : Association des Caisses Populaires Haïtiennes

ANIMH : Association Nationale des Institutions de la Microfinance en Haïti

ASSFD : Agence de Surveillance des Structures Financières Décentralisées

BC : Banque communautaire

BID : Banque Interaméricaine de Développement

BIDC : Banque Intercontinentale de Développement Commercial

BNC : Banque Nationale de Crédit

BPH : Banque Populaire Haïtienne

BRH : Banque de la République d'Haïti

CA : Conseil d'Administration

CASF : Coefficient d'Autosuffisance Financière

CASO : Coefficient d'Autosuffisance Opérationnelle

CAPOSAC : Caisse Populaire Sainte-Anne de Camp-Perrin

CAPODOSA : Caisse Populaire Dominique Savio

CAPPEV : Caisse Populaire Petite Epargne de la Vallée

CEC : Coopératives d'Epargne et de Crédit / Caisse d'épargne et de Crédit

CDR : Société d'Aide au Développement des Collectivités

CNCR-IMF : Commission Nationale de Recouvrement des Créances des Institutions de Micro finance

CLCAM : Caisses Locales de Crédit Agricole Mutuel

CRCD : Capital Régional et Coopératif Desjardins

CSFASM : Comité de Stabilité Financière et d'Assainissement du Secteur de la Micro finance

CNC : Conseil National des Coopératives

CLCAM : Caisses Locales de Crédit Agricole Mutuel

CRCD : Capital Régional et Coopératif Desjardins

CSFASM : Comité de Stabilité Financière et d'Assainissement du Secteur de la Micro finance

CPC : Caisse Populaire Concorde

CPSA : Caisse Populaire Sainte-Anne

DAI : Développement Alternative, INC.

DHD : Objectifs du Développement Humain Durable
DID : Développement International Desjardins
DIGCP : Direction de l'Inspection Générale des Caisses Populaires
FDI : Fonds de Développement Industriel
FENACAP : Fédération Nationale des Caisses Populaires
FHAF : Fonds Haïtienne d'Aide à la Femme
FIDA : Fonds International de Développement Agricole
FINCA-HAÏTI : Fondation pour l'assistance communautaire internationale en Haïti
FONKOZE : Fondation Kole Zepòl
GS : Groupe Solidaire
IMF : Institution de Microfinance
KNFP : Konsèy Nasyonal Finansman Popilè
KOTELAM : Koperativ Tèt Ansanm pou Lavi Miyò
ICD : Institutions de Crédit Direct
ICEC : Institutions Collectant Épargnes et Crédits
IHSI : Institut Haïtien de Statistiques et d'informatique
IMF : Institutions de Microfinance
INSAE : Institut National de la Statistique et de l'Analyse Économique
MCN : Microcrédit National
MEF : Ministère de l'Économie et des Finances
MMEJF : Ministère de la Micro Finance de l'Emploi des Jeunes et des Femmes
MS : Mutuelle de Solidarité
MSME : Micro, Small an Medium Entreprise
NA, na : Non Applicable
ND, nd : Non Disponible
OMD : Objectifs du Millénaire pour le Développement
ONG : Organisation Non Gouvernementale
Opér., opér. : Opérationnel
PAP : Port-au-Prince
PAR : Portefeuille à Risque
PADME : Programme d'Appui au Développement des Moyennes Entreprises
PAPME : Programme d'Appui des Petites et Moyennes Entreprises

PARMEC : Programme d'Appui à la Reforme des Mutuelles d'Épargne et de Crédit

PASMIF : Programme d'Appui au Secteur de la Microfinance

PIB : Produit Intérieur Brut

PNB : Produit National Brut

PME : Petite et Moyenne Entreprise

ROA : Return on Asset

ROE : Return on Equity

SFD : Systèmes Financiers Décentralisés

SOGEBANK : Société Générale des Banques, S.A

TRB : Taux de Recouvrement Brut

TRC : Taux de Recouvrement Cumulé

TRI : Taux de Rendement Interne

TRN : Taux de Recouvrement Net

USAID : Agence Américaine pour le Développement International

INTRODUCTION

Le monde a toujours été séparé entre ceux qui ont de l'argent, et ceux qui en ont besoin. Dans une économie développée, ceux qui ont de l'argent sont les ménages avec leur épargne et les institutions financières : les banques, les compagnies d'assurance. Ceux qui ont besoin d'argent sont essentiellement les entreprises et l'Etat mais les ménages peuvent aussi avoir besoin d'argent. Certains acteurs sont en même temps demandeurs et détenteurs d'argent, Ce qui fait appel à la notion de finance, elle se préoccupe des ressources monétaires, cette discipline traite de l'obtention des ressources monétaires, de leur investissement, et de leur redistribution, au fil du temps et en présence de risque.

La finance se pratique dans plusieurs domaines, tels que : la finance d'entreprise dans les entreprises, la finance de marché sur les marchés financiers, les finances publiques au sein des établissements publics et collectivités territoriales et la finance dans les petites et moyennes entreprises appelé la microfinance. Ainsi, cette dernière fait l'objet de répondre à de nombreuses questions et inquiétudes de la population démunies et exclues des services bancaires classiques, à savoir : quel montage financier qu'il faut prévaloir pour trouver le capital afin de garantir un meilleur investissement ? Quels sont les moyens et les méthodes rationnelles pour épargner ? Comment trouver des techniques financières pour rentabiliser les fonds des gens à faibles revenus ? L'évident dans tout cela, serait de confier ses fonds aux acteurs du secteur formel.

Dans le contexte de l'équilibre des marchés, et de la croissance économique, ses questions constituent une préoccupation de tous les agents de développement économique mondial, à cet effet, dans les pays du sud, une attention particulière est accordée à une large majorité de la population n'a pas accès aux services bancaires classiques à savoir : les paysans, les familles des milieux pauvres et populaires des villes, les petits entrepreneurs du secteur informel.

Le secteur bancaire reste et demeure une voie inaccessible pour les activités informelles puisque le niveau de risque est élevé selon l'évaluation financière bancaire, ainsi, les banques utilisent le taux d'intérêt comme contrainte sévère au développement de la microfinance, ce qui constitue une forme d'exclusion pluridimensionnelle (sociale et économique) pour beaucoup de gens. A ceci, la microfinance se donne justement pour objectif d'y remédie et elle désigne tout au moins dans son acceptation financière au sens large, les prestations de service « de petite taille » dans le domaine de l'épargne du crédit et de l'assurance. Ce type de service est relativement adapté aux

besoins d'une population spécifique : prêt de logement, aménagement, de petites assurances ; à travers les institutions de microfinance qui s'appliquent désormais à un vaste éventail d'organisations qui se consacrent à offrir ces services, au nombre desquelles les organismes non gouvernementaux, les coopératives d'épargne et de crédit, les banques privées commerciales, les institutions financières non bancaires, et certaines banques d'État. Généralement cette couche de la population se caractérise par son niveau de pauvreté et l'inaccessibilité aux prestations de service financiers offertes par le secteur formel (*M. Yunus, 1997*).

Dans un sens étroit, la micro finance est définie comme étant l'ensemble des activités de micro-épargne, de microcrédit, de micro-assurance ou de transfert d'argent de faibles montants. Alors, dans le cadre de cette étude on retient cette tentative d'explication de la microfinance qui se réfère à la satisfaction des besoins financiers des familles pauvres à travers des services financiers tels que : assurer le transfert des fonds, octroi du crédit, l'épargne incluant autres services connexes.¹ En microfinance, la démarche stratégique réside dans l'amélioration de la qualité de ses services destinés aux gens démunis, ceci constitue également un but financier. D'autre part, la microfinance soutient les idées mutualistes ainsi que les initiatives individuelles, elle apporte son aide aux gens dans la gestion de leur fonds (contracté des prêts et capacité de remboursement). Elle intervient également dans le domaine de la finance publique pour contraindre l'Etat à assurer l'émancipation et l'expansion économique des gens les plus pauvres. La première société coopérative d'épargne et de crédit initia la notion de microfinance, créée en Europe dans les années 1849, l'idée constituait par l'octroi des prêts aux gens pauvres, ce fut sous la direction d'un bourgmestre prussien Friedrich Wilhelm Raiffeisen, fondé en Rhénanie. Ce fut alors les débuts du mutualiste, puisqu'on collectait les fonds des clients pour octroyer des prêts à d'autres individus. Cette pratique se développe en Europe et en Amérique du Nord, dans les pays du Sud après la Seconde Guerre mondiale. On se focalisait sur l'épargne et offrait peu des services de crédit, notamment en Afrique. En 1970, le microcrédit au Bangladesh se développe sous l'initiative de Muhammad Yunus à travers la Grameen Bank. Ce qui laisse comprendre que ses initiatives ont été créées pour fournir aux pauvres des moyens de créer leur propre revenu et d'en prévoir et gérer les éventuels risques qui peuvent en découler.²

¹ CHRISTEN Robert Peck, ROSENBERG Richard & JAYADEVA Veena. *Financial institutions with a double-*

² Brigit Helms, *Building inclusive Financial, the world Bank, 2006*

Vers les années 1980, le secteur de la microfinance a connu une sérieuse croissance en Europe de l'ouest, particulièrement en France, où en termes de diversité et de quantité, l'offre de microfinance est la plus riche. L'un des opérateurs les plus ciblés pour les pauvres est L'association pour le droit à l'initiative économique (ADIE) en France, elle octroie plus de 3000 prêts annuellement. L'effet du chômage a été moins dégradant pour l'économie des pays de l'Amérique du Nord, grâce aux bienfaits de la microfinance. Aux États-Unis, les mouvements des congrégations religieuses et des autorités publiques impactaient le chômage. Au Mexique, l'introduction en bourse de *Compartamo* est une des IMF les plus importantes de ce pays ; ce fut historique.

Le développement de la microfinance dans les autres régions du monde est bien différent, particulièrement en Asie et Pacifique, elle prend une orientation sociale où l'offre des services de microfinance correspond à plus de 84% des comptes. Plus de 70% d'entre-elles offrent l'épargne, c'est le cas de la microfinance, en Afrique sub-saharienne, où les IMF offrent des services de prêts ; elles sont au rang des : coopératives, des institutions non-bancaires, des banques rurales, des caisses d'épargne postale et des banques commerciales, il faut souligner qu'en raison du niveau élevé des coûts opérationnels, ceci a engendré une baisse de la rentabilité. Le financement par des bailleurs des services de microfinance caractérise l'aspect caritatif des IMF en Moyen-Orient et Afrique du Nord. Ce fut un élément stimulant les banques commerciales à investir dans le secteur en adaptant leurs produits aux besoins de la clientèle pauvre.

D'autre part, au niveau de l'Amérique latine et les Caraïbes, les activités de microfinance justifient l'approche commerciale adopté et dégage le niveau de rentabilité le plus élevé du monde par ses caractères compétitifs. Les IMF de cette zone sont en majorité des ONG de microcrédit transformées, ce sont des entreprises mutantes et agréées en microfinance et obtenant le même statut juridique que les banques ou sociétés financières traditionnelles. Les anciennes ONG connues sous l'appellation *Cajas* dans le milieu rural offraient des services de microcrédit à titre de coopératives de crédit agréées. Entre autres, le Brésil et l'Argentine³ sont les plus développés économiquement de cette zone et pourtant n'assurent pas l'expansion de la microfinance.

³ SOLOMON Ezra, *The Theory of Financial Management*, New-York : Columbia University press, 1963, pp.8-9

L'institutionnalisation de la microfinance en Haïti a vu le jour entre 1946 à 1982, à travers les pratiques coopératives d'épargne et de crédit (caisses populaires) issues du mouvement coopératif Haïtien vers les années 1937, ce mouvement financier assez difficile instaura dans le pays la diversité institutionnelle de la microfinance tout au long de l'année 1980. L'appui technique et financier du Women's World Banking et de l'Inter-American Foundation (IAF) ; et de la Fondation Haïtienne de Développement (FHD-1982) constituent le stade embryonnaire des IMF, avec l'aide de l'USAID.

Bien d'autres organisme de microcrédit ont vu le jour, tels que : non-coopératives de différents types (associations, fondations, ONG), avec un product-mix plus large (crédit, assurance, change, transfert).⁴ Le système de la microfinance en Haïti au cours de cette période s'est intensifié grâce à l'intrusion d'autres organisations internationales bilatérales et multilatérales par leurs contributions techniques et financières. Cependant, la perception de la microfinance une activité purement sociale, et une forme de solidarité locale et internationale, n'a pas subi l'influence de ses organisations. Pour ceux qui offrent les services de microcrédit, la microfinance est une opportunité commerciale, ce qui entraîne un changement radical dans ce domaine dans les années 90. Ceci explique qu'en 1997, le Fond de Développement Industriel (FDI) un programme de crédit mettant en évidence un moyen pour financer les marchandes ambulantes de vêtements importés du Panama et des États-Unis⁵ est créé par le biais de la Banque Intercontinentale de Développement Commercial (BIDC), issue de l'acquisition par des investisseurs haïtiens des opérations de la First National Bank of Boston.

Le dé plafonnement des taux d'intérêt est l'élément qui a créé le déclic à l'expansion de la microfinance et la libéralisation financière en Haïti de 1995 à 2001, à partir duquel on assiste à une plus grande rentabilité des OMF qui du même coup se sont professionnalisées, grâce aux soutiens de l'international, ceci a déclenché la commercialisation de la microfinance en Haïti, pour devenir désormais un secteur financier à part entière. En 1995, le dé plafonnement des taux d'intérêt par la banque centrale engendrait la libéralisation financière et offre la possibilité aux

⁴ *Recensement de L'industrie de la Microfinance en Haïti Année 2008-2009* », Cette publication a été produite pour examen par l'Agence des États-Unis pour le développement international. Elle a été préparée pour le projet USAID / HIFIVE par Lhermite François de SMG. Février 2011.

⁵ Document d'information, *Secteur de la microfinance en Haïti*, MAE/BRH, DI-004, Mars 2018

prêteurs de couvrir les coûts et les risques les plus élevés du microcrédit par des pratiques de taux d'intérêt adaptés aux faibles revenus.

Ce phénomène incite les banques commerciales Haïtiennes d'investir dans le secteur de la microfinance. En dépit des turbulences politiques qu'a connu le pays, par exemple : Le coup d'État et l'embargo de 1991, le secteur de la microfinance s'est quand même développé afin de pallier à certaines exigences, tels que : la disponibilité de financements de l'aide internationale et de la dégradation des conditions de vie des couches démunies urbaines. Ceci traduit le fait de la multiplication du nombre de coopératives et l'accroissement considérable de l'épargne confiée à ses IMF. D'abord en 1990, accélération du nombre des acteurs de la microfinance, puis entre 1995 et 2000, Le développement rapide de la microfinance en zone urbaine particulièrement ; ceci est lié à deux faits, premièrement en raison d'une forte croissance de la population haïtienne, en second lieu, suite à une réduction de l'emploi dans le secteur formel où le travail indépendant a été développé. De 1992 à 2000, de nouvelles opportunités de revenus dans les activités commerciales à travers l'augmentation rapide de la consommation de produits importés. En septembre 2002, de type non coopératif, des organisations sont identifiés dans le secteur de la microfinance en Haïti. Au bout du compte, le domaine de la microfinance dans le pays commence à avoir le soutien de l'extérieur à travers les appuis de : de plusieurs organisations dont l'USAID, le DID (Développement International Desjardins) et la Banque Mondiale. Dès 1996, les banques traditionnelles rentrent dans la logique de la conceptualisation des services microfinanciers sous l'impact et l'effet de la commercialisation de la microfinance en Haïti.⁶

Au regard de son rôle majeur dans le développement, la microfinance permet de développer de petites activités, mais elle aide aussi à lutter contre la pauvreté. Elle est efficace et comporte d'effets d'entraînement que les grands projets de développement, qui bénéficient rarement aux démunis, ne comportent pas. Elle repose sur l'initiative et la responsabilité individuelle, ce qui facilite la réussite des projets. De plus, la microfinance à travers le microcrédit constitue le levier pour valoriser le statut de la femme dans les pays en voie de développement. Enfin, les IMF contribuent à retisser les liens sociaux après les conflits, comme c'était le cas au Rwanda, en Cambodge, en Bosnie etc.

⁶ « Recensement de L'industrie de la Microfinance en Haïti Année 2008-2009 », Cette publication a été produite pour examen par l'Agence des États-Unis pour le développement international. Elle a été préparée pour le projet USAID / HIFIVE par Lhermite François de SMG. Février 2011.

Néanmoins, les pratiques en microfinance ne peuvent pas être le remède miracle pour éradiquer la pauvreté. Les modes de financement des institutions de microfinance s'adressent d'abord aux couches défavorisées qui sont exclues du système bancaire et non aux plus pauvres, ceux qui n'ont même pas de quoi à se payer un (Chen janbe), dirait-on dans le cas haïtien. Il comporte aussi un risque de surendettement car les taux pratiqués sont des fois très élevés jusqu'à 100% dans certains cas. Même le Bangladesh où plus de 66% de la population est concernée par le microcrédit, demeure l'un des pays les plus pauvres de la planète. Enfin, on dénonce le risque d'éviction au détriment d'actions menées par les pouvoirs publics en faveur de la santé, de l'éducation ou de l'eau. C'est pourquoi, certains économistes⁷ parlent de microfinance qui renferment non seulement le crédit mais de l'aide à la petite épargne, de la micro-assurance, de l'aide aux transferts des migrants etc. C'est ce dernier aspect que nous retenons dans le cadre de ce travail.

Dans tous les pays où règne un retard considérable de développement, la majeure partie de la population n'a pas accès aux services financiers traditionnels, plus particulièrement au crédit bancaire. Cette situation est vraisemblablement dû au fait qu'une grande partie de ces populations vivent dans des situations d'extrêmes précarités et de pauvreté, les institutions financières traditionnelles imposent des conditions « draconiennes » pour accéder au crédit dans le but de couvrir le haut niveau de risque lié à l'investissement dans ces pays. Il faut donc, à cela trouver une alternative, si l'on veut toucher certains des problèmes économiques auxquels font face le pays. Considérant qu'avec le principe du « *multiplieur des crédits* », ce dernier est le moteur du développement de l'entreprise privée, qui peut aider grandement le pays à se lancer sur la voie du développement économique et social. Pour les IMF, la question du financement est centrale : au démarrage de l'activité, lorsqu'il faut prendre en charge les missions d'assistance technique nécessaire à la mise en place de l'institution ; puis tout au long de leur développement, pour financer une croissance souvent rapide et consommatrice en ressources financières. Les

⁷ GERONOMI Vincent, BELLIER Irène, GABAS Jean-Jacques, VERNIÈRES Michel, VIL- TARD Yves, Comment la *microfinance* peut être une forme d'intervention. Paris, Kartala-GEMDEV, 2007, 264 pages, ISBN : 978-2-84586-962. SERVET Jean-Michel, *Banquiers aux pieds nus. La microfinance*, Paris : Odile Jacob, 2006, 505 pages.

personnes exclues des services bancaires classiques bénéficient de l'expansion et de la libération financière de la microfinance à travers son développement, toutes les IMF (institutions spécialisées) grâce à ses pratiques (d'épargne et de crédit) arrive à maturité au point de diversifier leurs services (assurance, transfert de fonds, etc.), ce sont des stratégies en microfinance pour mieux satisfaire les besoins des plus pauvres face aux exigences ou encore des contraintes des produits bancaires traditionnelles.

La microfinance permet aux micro-entrepreneurs de devenir des acteurs économiques auto-suffisants au lieu de s'en remettre à la charité ou à l'aide sociale pour subvenir à leurs besoins essentiels. Les prêts ne sont jamais des dons et les emprunteurs sont tenus de rembourser. La microfinance s'inscrit donc dans une économie de marché. Il existe néanmoins deux approches, un modèle à but non-lucratif qui vise, sans l'atteindre toujours, la rentabilité, et un modèle qui conduit à une introduction en bourse et, si possible, des bénéfices. Dans les deux cas, le risque encouru par les institutions prêteuses et les coûts administratifs élevés impliquent des taux d'intérêt supérieurs aux taux consentis par les banques.

Dans le secteur de la microfinance en Haïti, on assiste à une plus grande vulgarisation des institutions de micro finance avec notamment l'UNIBANK qui lance à travers la MCN son microcrédit agricole et la Capital Banque qui vulgarise son « Kredi kapital » sans oublier la « Sogesòl » du groupe SOGEBANK et le « kredi popilè » de la BUH qui proposent une plus grande variété de produits et services à la clientèle. L'allure ascendante des IMF nous amène à nous interroger sur les modes de financement en microfinance.

En ce qui concerne le cadre théorique qui généralise notre travail de recherche, il s'agit de trouver une meilleure compréhension des courants d'idées qui traduisent les meilleures explications sur les pratiques en Microfinance, ceci donne une idée sur les mesures, les opérations ainsi que la performance sociale et financière au sein des IMF. Cela se traduit à travers une tentative d'explication sur le crédit, l'épargne, l'assurance, le transfert de fonds, le niveau du rendement, la rentabilité, la performance et bien d'autres éléments de mesure pratiqués par les IMF. Ce qui amène à poser la question : quels sont les modes de financement que les institutions de microfinance doivent utiliser qui sauront répondre au mieux aux besoins des gens exclus du système financier classique ?

Ainsi, le présent travail qui traite les Pratiques et Enjeux des modes de financement des Institutions de Microfinance, se compose de trois parties. La première partie présente la structure de l'introduction à savoir la question de recherche, le contexte historique, la précision du contexte théorique de l'étude et de la méthodologie qui permet de répondre à la question générale et enfin une présentation globale du travail de recherche. La deuxième partie traite l'approche théorique et conceptuelle qui a été adoptée. Elle démarre par la problématique de l'étude et priorise l'attitude adoptée pour faire ressortir tous les éléments qui doivent être développés, puis, d'indiquer les démarches de notre procédure. Elle inclut également la présentation de l'intérêt du sujet et s'accompagne ensuite de présenter les travaux scientifiques déjà réalisés à ce sujet et qui ont traité au préalable notre objet d'étude.

La troisième partie est divisée en deux chapitres : le premier chapitre traite les modes de financement des IMF. Il présente les principaux acteurs de financement des IMF ainsi que les différents types de financements (pratiques), tout en évoquant les avantages et inconvénients (enjeux) de chaque type de financement à travers un exposé sur l'analyse des modes de financement des IMF cas du Microcrédit National (MCN). Dans cette partie nous présentons également le MCN en premier temps ensuite nous analysons ses modes de financement.

Le second chapitre présente le cadre méthodologique en décrivant la stratégie de recherche utilisée et présente la thèse justificative à la question de recherche, il s'agit de présenter le développement d'une argumentation claire et convaincante qui justifie la pertinence des instruments de recherche utilisés.

Ensuite, cette partie tient également en compte de la présentation d'une note de synthèse sur les méthodes et les procédures utilisées. Et enfin, on termine avec la présentation des résultats, les méthodes d'analyse, les limites de notre travail de recherche ainsi que les recommandations. La dernière partie tient lieu de présenter la conclusion, la bibliographie et les annexes.

CHAPITRE I

CADRE THÉORIQUE ET CONCEPTUEL DE LA MICROFINANCE

I- CADRE THÉORIQUE

Ce chapitre traite du cadre théorique de la microfinance avec l'essentiel des théories présentées à travers quelques ouvrages qui traitent les domaines de la microfinance. D'abord, nous développons les principales théories inhérentes aux principaux domaines de la microfinance (fondements théoriques). En second lieu, nous assurons une présentation des pratiques en microfinance. Enfin, nous analysons la performance financière et sociale des institutions de microfinance au regard de leur niveau de rendement et de risque.

1. La revue littéraire du travail de recherche

Nous ne pourrions pas avancer avec cette partie du travail de recherche sans passer en revue les grands courants d'idées sur les aspects pertinents de la microfinance, ce qui constituent les bases du fondement de notre étude, tout en nous basant évidemment, sur certains travaux ayant été déjà réalisés dans ce domaine. Il s'agit jusqu'ici de situer notre travail dans un cadre de référence afin de pouvoir expérimenter notre hypothèse de recherche.

Nous introduisons la revue de la littérature en présentant cet ouvrage qui s'intitule « *Le guide de la microfinance* »⁸. Ce livre ne prétend pas apporter de réponses toutes faites à chacun de ces défis. Il a pour objet de présenter les enjeux et acquis de la microfinance aujourd'hui et d'expliquer, en pratique, « comment ça marche ». Le livre est l'œuvre de trois praticiens de la microfinance, *Jeremy Hadjdenberg, Sébastien Boyé et Christine Poursat*, Juin 2006. C'est un guide concret pour tous ceux qui souhaitent rejoindre un jour ce secteur, étudiants, professionnels, mais aussi pour ceux qui, simplement, veulent comprendre les principes et le fonctionnement des services de microfinance, ainsi, il explique le pourquoi de la microfinance. Il démontre que pour tous, familles ou entrepreneurs, pauvres ou riches, l'accès à des services financiers est une nécessité, et qu'une part écrasante de la population mondiale en est exclue. En décrivant les principaux services offerts par les IMF, et les impacts de ces services, il montre en

⁸ BOYÉ Sébastien, HAJDENBERG Jeremy et POURSAT Christine, *Guide de microfinance*, Eyrolles Composé par Nathalie Bemick : achevé d'imprimer La Source D'or N°d'éditeur : 3356 N° d'imprimeur : Dépôt légal : Juin 2006 *Imprimé en France*

quoi la microfinance peut répondre efficacement à cette demande. Il s'agit d'une proposition d'analyser, de façon pragmatique, comment fonctionne la microfinance : qu'est-ce qu'une institution de microfinance ? Comment les IMF sont-elles structurées ? Quelles sont leurs ressources ? Quels sont les outils et indicateurs disponibles pour les piloter, les évaluer ? Sont-elles viables, et à quelles conditions ? Comment peuvent-elles concilier leurs trois objectifs majeurs : toucher un grand nombre d'individus, avoir un réel impact et être pérennes ?

Le livre offre enfin un panorama des acteurs de la microfinance dans le contexte d'une description des mécanismes des institutions de microfinance, d'autre part, il définit les enjeux majeurs dans un secteur en évolution rapide, en donnant quelques clés pour comprendre les grands changements en cours : nouveaux modes d'intervention, implication croissante des acteurs privés, risques d'un retrait prématuré des bailleurs de fonds.

Bien d'autres ouvrages caractérisent cette rubrique littéraire particulièrement « *La commercialisation de la microfinance* ». Ce livre est édité par Deborah DRAKE et Elisabeth RHYNE publié par Kumarian Press (Août 2002). Cet ouvrage met en question selon ses praticiens la desserte des services financiers de qualité aux populations démunies réside sur les aspects de commercialisation de la microfinance, évidemment, à travers le développement de nouveaux produits financiers adaptés mais surtout sur une grande partie géographique. En microfinance ceux qui en pratique⁹ estiment qu'il est impératif d'aller à l'encontre des produits financiers classiques qui proviennent de l'accroissement d'institutions financiers (banques commerciales, sociétés d'investissement) mais de préférence d'assurer le développement des services financiers qui couvrent d'une manière efficiente les besoins de l'ensemble des communautés pauvres et moins pauvres.

1.1- Les théories fondamentales sur la Microfinance

Certains auteurs¹⁰ soutiennent l'idée que le secteur de la microfinance s'est accrue de par sa méthode d'octroi du crédit et de la disponibilité d'un ensemble de produits et services aux populations démunies. Bien d'autres critiques¹¹ affirment au contraire que la microfinance est un catalyseur qui oriente vers la pauvreté, elle ne favorise pas l'accumulation de capital encore moins une expansion vers le développement ; ce qui entraîne du même coup une multiplication des activités informelles. Ainsi, dans la logique financière, les institutions de microfinance offre

⁹ LEDGERWOOD Joanna, *Manuel de Microfinance*, Banque mondiale, 1998; et LELART Michel, *De la finance informelle à la microfinance*, Paris, 2005.

¹⁰ Fama et Jensen, 1983 dans Kochhar, 1996, p. 716.

¹¹ MARNIESSE 2000

aux micros entrepreneurs des possibilités non pas de réaliser uniquement une marge financière, mais plutôt de rendre soutenables leurs activités économiques, mais surtout en maximisant leur bien être personnel et celui de leurs familles.¹² Ce qui laisse comprendre que toutes les IMF de par leurs principes font de la microfinance un meilleur outil pour résoudre le problème de besoin de financement des petites bourses, tel est son ultime objectif. Ces principes représentent le tableau de bord des IMF, ils guident et assurent la mise en œuvre de leurs politiques, Selon Kofi ANANN (Octobre 2005), il serait impératif de se rappeler de ses critères si on veut avoir la compréhension de la philosophie des IMF ayant pour but de mettre en œuvre des services financiers accessibles à tous.

1.1.1 L'idée du crédit en Microfinance (approche théorique)

Ceux qui ne peuvent pas accéder aux prêts bancaires classiques constituent le centre d'intérêt de la microfinance (entrepreneurs et artisans) qui devient un facilitateur de prêts appropriés. Cet outil financier favorise toutes les activités qui conduisent vers la création de richesse par la concrétisation de microprojets surtout dans les pays en développement ; mais tient compte également des pays développés. L'œuvre du microcrédit se manifeste à travers ses différentes pratiques à savoir : l'épargne, la micro-assurance etc. Et du même coup qui constitue une dimension formalisée de la microfinance. Ainsi, vers la fin de 2009, un rapport statistique sur les données relatives à l'évolution du microcrédit permet de mieux comprendre son expansion. Le microcrédit représentait 11 milliards de dollars, et comptait 190 millions de clients, parmi lesquels 140 millions de femmes (74 %), ou encore 128 millions de clients les plus pauvres, parmi lesquels 105 millions de femmes les plus pauvres (82 %) Selon l'ONG The Microcredit Summit Campaign.¹³

En Europe, certaines pratiques de microcrédit caractérisaient son évolution, les écrits de l'auteur Piotr Kropotkine¹⁴ témoignent les expériences des Petites Marchandes de Fleurs et de Cresson, de jeunes filles ayant de grands besoins d'acheter des paniers de fleurs en hiver mais elles n'avaient pas un six-pence (60 centimes). Elles faisaient des prêts d'une livre (25 francs) et quelquefois de deux livres, créé par Anthony Ashley-Cooper (7ème comte de Shaftesbury) (cf.

¹² www.cgap.org

¹³ État de la Campagne du Sommet du Microcrédit Rapport 2011 [archive], rapport 2011 de l'ONG The Microcredit Summit Campaign, selon Le Groupe consultatif d'assistance aux plus pauvres (CGAP), voir p12/92.

¹⁴ KROPOTKINE Pierre. L'Entraide, un facteur de l'évolution paru en 1902. Editeur Hachette

Chapitre VIII, note 22).¹⁵ Au regard de la méthode, le microcrédit se formalise à l'origine sur le crédit collectif, utilisant les mécanismes d'épargne locale, de caution solidaire et la supervision des pairs pour couvrir le risque de crédit, incluant ensuite, les modes de financements extérieurs centralisés sur la dimension systémique de la titrisation des portefeuilles de crédit¹⁶. Il faut quand même signaler que les IMF adoptent la forme d'un produit individuel flexible sous un rythme croissant au départ, ce sont les caractères des produits financiers classiques.

Enfin, le microcrédit sous sa forme pionnière se base théoriquement sur l'approche économique de Max WEBER, qualifiant toute action économique comme œuvre du capitaliste à partir du moment où elle est estimée en argent, peu importe que cette comptabilité soit établie grâce à des moyens modernes et sophistiqués ou de façon traditionnelle. Ainsi, vers la fin du XIX^{ème} au milieu du XX^{ème} siècle, les cahiers enregistreurs (livres de compte utilisés par les vicaires de campagne, les instituteurs et les secrétaires de mairie) ce sont des outils complexes de comptabilité, de contrôle de gestion et de calcul de taux d'intérêts observables aujourd'hui à tous les niveaux d'activité dans les réseaux bancaires mutualistes.

¹⁵ THOMANH Charles, *Le Mouvement anarchiste dans les Montagnes neuchâteloises et le Jura bernois (Thèse)*, La Chaux-de-Fonds, Imprimerie des Coopératives réunies, 1947, 243 p., p. 28

¹⁶ Idem (6)

1.2- LES OPÉRATIONS FINANCIÈRES EN MICROFINANCE

Les services de microfinance fournissent un ensemble de produits financiers aux personnes exclues du système financier classique ou formel. Ils concernent en général les habitants pauvres des pays en développement. De façon plus générale, la microfinance réfère à une vision du monde où le maximum de foyers pauvres ou assimilés peuvent avoir un accès permanent à une gamme de services financiers de grande qualité et adaptés à leurs besoins, incluant non seulement le crédit mais aussi l'épargne, l'assurance et les transferts de fonds.¹⁷

1.2.1- Le crédit

Pour les économistes, le crédit est une opération qui consiste pour un prêteur ou créancier à mettre à disposition d'un emprunteur ou débiteur, une certaine somme d'argent moyennant un engagement de remboursement à une date déterminée à l'avance. En microfinance, ce faible emprunt permet aux populations exclues du système bancaire classique de créer ou de développer une activité génératrice de revenus. C'est la capacité à apporter des fonds pour financer ses propres projets étant toujours limitée, la possibilité de recourir à l'emprunt est essentielle pour toute entreprise qui souhaite se développer. Ce qui constitue l'apport de la microfinance, c'est de prouver que des entreprises de toute taille, de l'activité génératrice de revenus informelle à la moyenne entreprise éventuellement formalisée, peuvent se développer si on leur donne accès à des crédits productifs.¹⁸ Ce qui permet de comprendre dans ce secteur les formes de prêts les plus répandues sont aux nombres de trois types de crédits, à savoir : le crédit solidaire, le crédit individuel et le crédit qu'accordent les banques villageoises. D'abord les principes du crédit solidaire sont constitués par un ensemble de particuliers qui se réunit sur une plateforme afin d'organiser le financement d'un projet. On parle d'ailleurs beaucoup de *plateformes de crowdfunding* qui permettent aux emprunteurs de présenter leur projet qu'ils souhaiteraient financer par les prêteurs. Ces derniers peuvent alors décider de faire un don sur tel ou tel projet de leur choix et reçoivent une contrepartie parfois symbolique parfois plus

¹⁷ Robert Peck Christen, Richard Rosenberg & Veena Jayadeva. *Financial institutions with a double-bottom line: implications for the future of microfinance*. CGAP Occasional Paper, juillet 2004, p. 2-3.

¹⁸ BOYÉ Sébastien, HAJDENBERG Jeremy et POURSAT Christine, *Guide de microfinance*, Eyrolles Composé par Nathalie Bernick: achevé d'imprimer La Source D'or N°d'éditeur : 3356 N° d'imprimeur : Dépôt légal : Juin 2006 Imprimé en France

importante. Quant au crédit individuel, ce sont des prêts accordés individuellement et pour lesquels des garanties ou au moins un historique de crédit est demandé. Les prêts individuels sont plus adaptés aux besoins des micro-entrepreneurs et tendent à se développer de plus en plus, en revanche, ils visent des bénéficiaires un peu moins pauvres. Les caisses villageoises constituent dans un village une partie des profits est utilisée à des fins sociales et communautaires, dans la construction d'écoles, par exemple. Des mécanismes d'intéressement aux villageois qui s'impliquent dans la gestion et le contrôle de leur caisse assurent la longévité de la participation villageoise. Une association régionale de caisses offre un refinancement à celles-ci, tandis qu'un « bureau commun » leur garantit un appui technique.¹⁹

1.2.2- L'épargne

Les pauvres disposent d'un revenu disponible qu'ils consacrent en grande partie à des dépenses de consommation. Néanmoins une partie n'est pas dépensée immédiatement car ils épargnent aussi en vue de l'utiliser dans les jours avenir. Ainsi, on peut dire que l'épargne correspond à la partie du revenu disponible qui n'est pas consacré à une consommation immédiate. L'épargne est principalement déterminée par le niveau du revenu réel. Plus le niveau du revenu d'un individu est élevé, plus ce dernier est enclin à épargner. Relatif au motif de l'épargne, les pauvres ont trois raisons qui les poussent d'épargner, à savoir : Disposer de liquidités afin de permettre une dépense de consommation ou d'investissement plus important dans un futur proche ; Disposer d'une réserve pour constituer une marge de sécurité afin de faire face aux aléas de la vie (accident, maladie, décès) ; Constituer un patrimoine qui servira comme un complément de revenu, soit sous forme d'un héritage aux descendants de l'épargnant. D'autre part, l'épargne est catégorisée ainsi : la part du revenu à épargner peut-être groupée en deux types, il s'agit de l'épargne financière qui est le placement pécuniaire et l'épargne non financière qui est le placement en nature. Les IMF, exploitent l'épargne financière de trois catégories à savoir : l'épargne à vue, l'épargne à terme et l'épargne obligatoire. Les deux premiers sont des épargnes dites volontaires : à vue est sans rémunération et le retrait est libre, tandis qu'à terme, c'est un compte bloqué dont le retrait s'effectue à la date convenue avec une rémunération qui dépendra de la durée convenue. Quant au troisième, elle permet l'accès au crédit. Ce montant est tantôt calculé sous forme de pourcentage tantôt sous forme d'un montant nominal.

¹⁹ Etude réalisée sur le Village banks, caisses villageoises and credit unions : *lessons from client-owned microfinance organizations in West Africa*. Ouattara, Gonzalez-Vega et Graham 1999

1.2.3- Les services de microassurance

La microassurance est un système qui utilise le mécanisme de l'assurance et dont les bénéficiaires sont au moins en partie des personnes exclues des systèmes formels de protection sociale, en particulier les travailleurs de l'économie informelle et leurs familles²⁰. Il se distingue des systèmes créés pour assurer la protection sociale légale des ouvriers qui ne se regroupent pas au rang de ceux de l'économie informelle. Tenant compte de la catégorisation des produits offerts en microassurance, il existe parmi eux une inadéquation d'une part au niveau de la demande des populations et d'autre part, de la volonté des assureurs d'offrir des produits caractérisés par une certaine complexité. Comment comprendre cela ? Les couvertures d'assurance les plus demandées par les populations constituent souvent les produits les plus complexes et du point de vue du souscripteur, ils sont les plus risqués, ce sont alors : Assurance Épargne, Assurance Catastrophe, Produits d'investissement, Assurance Santé, Assurance Agricole/Bétail,²¹ sauf l'assurance funéraire, car ce produit est caractérisé par une demande simple. Donc, en cas de décès, les *produits d'assurance prêt* doivent couvrir le conjoint ou la conjointe ainsi que les enfants, ils sont des protections d'assurance funéraire permettant par exemple une bonification du montant payé lors du cas d'une personne décédée. Ces assurances prêt prolongent au-delà de la période de l'emprunt, ce qui explique une demande afflue pour ce produit. D'autre part, les intervenants devraient favoriser un mécanisme s'apparentant à l'épargne santé (combiné à la contraction d'ententes et de prix avantageux avec les prestataires responsables de l'octroi des soins) puisque, les produits *d'assurance santé* représentent des complexités de gestion et de rentabilité, et doivent être compensés par la couverture d'un type d'assurance traditionnelle au regard des dépenses catastrophiques.

En microassurance, les produits les plus demandés par les populations démunies sont : l'assurance santé, l'assurance agricole, mais entre autres présentent plusieurs complexités et risques particuliers pour les assureurs. Lorsqu'on intègre l'offre d'assurance agricole dans une approche globale cela engendre son efficacité, et permet de contourner les contraintes à l'appui du développement, cette démarche s'articule autour de l'intégration des mécanismes de

²⁰ Guide pour l'étude de faisabilité de systèmes de microassurance santé, Tome I : Démarche, Bureau International du Travail (BIT) – Programme Stratégies et Techniques contre l'Exclusion sociale et la Pauvreté (STEP), 2005, p. 1.

²¹ DID : développement International Desjardins, Positionnement Institutionnel : Microassurance, www.did.qc.ca.

financement, de commercialisation et finalement d'éducation et de sensibilisation des populations visées. Le produit d'assurance agricole détient une aversion au risque à tel point qu'un assureur n'arrive pas à le diversifier de façon efficace et suffisante. Ainsi, d'une part, tout projet, vis-à-vis de sa réussite, d'autre part, de la sécurisation des assurés doivent recourir au soutien financier d'un réassureur.

1.2.4- Les transferts de fonds et la Microfinance

Les transferts de fonds constituent des opérations qui consistent à déplacer des **fonds** ou des titres d'un compte à un autre compte tenu dans un autre établissement que ce compte appartienne au même titulaire ou à un tiers bénéficiaire.

Les services de transfert d'argent sont donc de plus en plus considérés par les IMF comme un marché potentiel. Ces services sont alors une opportunité d'offrir un nouveau produit potentiellement rentable. Cependant les IMF ne sont pas obligatoirement les mieux placées pour gérer ce genre de services. En effet celles-ci disposent de réserves de capital limitées ainsi que des liens limités aux réseaux internationaux. Certains produits peuvent cependant s'avérer pertinents pour les IMF à savoir les services de transferts nationaux plutôt qu'internationaux. Pour les IMF, la façon la plus simple de s'introduire sur le marché serait de s'allier avec un acteur spécialisé du secteur (Western Union par exemple). C'est le cas pour certaines de ces institutions qui servent d'agent pour ces opérateurs internationaux de transfert d'argent. Les IMF ont donc un rôle positif à jouer en tant qu'intermédiaires financiers. Ces services de transferts d'argent s'avèrent bénéfiques à ceux victimes de l'exclusion bancaire et permettent de financer des activités à long terme.²²

²² PIERRE Charles, Article sur Les transferts d'argent via les IMF : une réalité ? 12/06/2013

1.3- FONDEMENTS THEORIQUE SUR LA MESURE DE LA MICROFINANCE

Il est impératif dans le cadre de cette étude de faire le point sur l'aspect littéraire de la microfinance, qui se révèle un sérieux défi. La compréhension littéraire de la microfinance réside dans les outils économiques à travers certains paramètres socioéconomiques et financiers mettant en évidence la nature des produits bancaires classiques selon J-M Servet (2006). Cette démarche tient à présenter les mécanismes de la microfinance en l'occurrence les aspects fondamentaux du microcrédit et autres services des IMF. A noter que la microfinance est réponse à l'exclusion financière d'après Guérin (2000), par le fait que le microcrédit, les produits d'épargne, les services d'assurance constituent un moyen aux pauvres pour diversifier leurs sources de revenus contre les risques.

1.3.1- Approches théoriques

L'objectif premier de la microfinance consiste à améliorer les conditions de vie des pauvres, ainsi naissent deux tendances théoriques, la microfinance qui s'oriente vers la dimension sociale des IMF qu'elle finance en l'occurrence les donateurs, d'autre part, elle est dotée d'une portée purement financière selon la perception des investisseurs. Cette dualité se rattache un peu aux courants de pensée : *l'approche welfariste et l'approche institutionnelle*, ils résument l'objectif général de la microfinance. Selon les écrits de (Morduch 2000) l'opposition si intense entre ses deux idées s'intitule « le schisme de la microfinance ».

1.3.2- L'Approche Welfariste

Le welfarisme, de l'anglais « welfare » signifiant « bien-être », est une forme de conséquentialisme et, en tant que tel, il est basé sur le postulat que les actions, politiques et/ou règles doivent être évaluées sur la base de leur conséquence. Le welfarisme est de l'avis que les conséquences morales significatives soient l'impact sur le bien-être humain ou animal, toutefois critiqué pour sa subjectivité de son coût et des difficultés qu'elle entraîne (De Briey, 2005). Il y a plusieurs compréhensions différentes du bien-être humain, mais le terme « welfare » (bien-être) est généralement associé à la conception économique du bien-être.²³ Selon cette école de pensée,

²³ SEBASTIEN Dugas-Iregui, Le débat entre institutionnalistes et welfaristes en microfinance, Novembre 2007, collaboration spéciale

les taux d'intérêt doivent être relativement faibles et un large recours aux subventions ; tel devrait être la nature de l'offre de services financiers des IMF au regard de l'appréhension de l'auteur (Olszyna-Marzys, 2006).

1.3.3- L'Approche Institutionnelle

Institutionalist Approach a vu le jour à la fin des années 90 (Woller et al. 1999). Cette théorie préconise la durabilité financière par la maximisation de l'efficience et la productivité des IMF. Relatif aux écrits (De Briey, 2005), la microfinance doit être une conception de systèmes pérennes et de massification du crédit. Cette approche soutient l'idée que la durabilité d'une IMF passe par les moyens de financement pérennes à savoir épargne, dettes commerciales, fonds propres et capital-risque. Cela n'empêche pas certaines critiques à ce courant d'idée par le fait que l'approche institutionnelle s'intéresse le plus aux micro-entrepreneurs très proches de la ligne de pauvreté, concentrés géographiquement, ayant des activités à haut rendement et à court cycle de production. ; Elle contraint aux clients, des taux d'intérêt assez élevés afin d'assurer l'autonomie financière (De Briey, 2005).

1.4- LES MESURES DE LA MICROFINANCE

Sous quel angle qu'on peut comprendre l'aspect de la rentabilité comme indicateur financier dans le secteur de la microfinance ? Vu que les IMF ont une portée beaucoup plus objective sur l'impact social, ayant pour mission de promouvoir l'inclusion financière en donnant accès aux pauvres aux principaux services bancaires, ainsi les IMF peuvent-elles demeurer dans la logique entre taux d'intérêt raisonnables et rentabilité suffisante, quel équilibre pour les Institutions de Microfinance ? Quelles ressources pour financer le développement du secteur de la microfinance ? La rentabilité des IMF ne saurait traduire exactement ses aspects financiers, puisque les acteurs en microfinance peuvent jouer à double rôle, se focalisant tantôt auprès des clients, d'un autre côté auprès des sociétés. C'est une manière idéale d'explorer les façons dont rendements financiers et sociaux sont complémentaires et mutuellement bénéfiques, ceci constitue la perception de la rentabilité des IMF abordé par le Baromètre de la Microfinance 2018 de Global Findex de la Banque Mondiale.²⁴

1.4.1- Taux de bancarisation

Les services bancaires classiques demeurent une fatalité pour ceux qui ne peuvent pas les accéder, au regard de l'enquête réalisée tous les 3 ans par Le Global Findex, sur l'inclusion financière publié par la Banque Mondiale, les résultats montrent qu'en 2011 la moitié des adultes du monde ne possède toujours pas de compte auprès d'une institution financière et que 76% des populations pauvres ne sont pas bancarisées. Au niveau mondial, de grands écarts demeurent entre les pays riches (11% des adultes non bancarisés) et les pays en développement (59% des adultes non bancarisés), entre les âges (les 15-24 ans ont 33% moins de chance d'avoir un compte bancaire que les 25-64 ans), entre les sexes (53% des femmes non bancarisées contre 45% des hommes) et entre les zones rurales et urbaines (41% et 54% respectivement)²⁵

²⁴ Global Findex de la Banque Mondiale, *Baromètre de la Microfinance 2018*, 9^{ème} édition

²⁵ Idem

1.4.2- Taux d'inclusion financière

Cette mesure de la microfinance représente un grand défi pour les IMF, le but de l'inclusion financière consiste à élargir l'accès à des produits et services (non) bancaires et (non) financiers abordables et responsables pour les populations exclues du circuit bancaire classique. L'inclusion financière permet aux populations pauvres de financer leurs activités, d'épargner, de subvenir aux besoins de leur famille et de se protéger contre les risques de la vie courante. Pour parvenir à inclure le plus grand nombre dans le système financier et leur faire bénéficier de services bancaires adaptés, toute une gamme de produits et services ont été développés, le plus connu étant le microcrédit. Mais il existe aujourd'hui des services financiers qui répondent à des besoins qui vont bien au-delà du microcrédit : transferts d'argent, micro-épargne, micro-assurance, micro-pension. Bien conçus et aux mains d'acteurs forts et responsables, ces produits ont un potentiel énorme en termes de développement. Les IMF doivent inscrire leurs activités dans une démarche responsable et sociale pour remplir l'objectif premier de l'inclusion financière : lutter contre la pauvreté. Il faut signaler que, selon le *Global Findex 2017* publié par la Banque mondiale, cette étude révèle en effet que le nombre de personnes adultes bancarisées est passé de 62% en 2014 à 69% en 2017.

1.4.3- Nombre de clients

Les clients de la microfinance ont typiquement des revenus peu élevés et exercent souvent une activité indépendante dans l'économie informelle, une situation qui leur ferme généralement les portes des banques et des autres institutions financières officielles. Ils tiennent de petits magasins ou de petites échoppes, ou vendent des objets d'artisanat qu'ils fabriquent chez eux ; dans les zones rurales, il s'agit principalement de petits fermiers et de personnes qui vendent ou transforment des produits agricoles ou des biens. Les clients de la microfinance vivent souvent juste en dessous ou au-dessus du seuil de pauvreté, lequel correspond communément à un revenu de 1,25 dollar par jour, les femmes constituant la majorité des emprunteurs. Au cours des dernières décennies, les institutions financières ont développé toute une gamme de produits pour répondre aux besoins très divers de ce marché à la fois immense et mal desservi. Ainsi, la

croissance du nombre d'emprunteurs est passée de près de 20% en 2016 à 5,8% en 2017.²⁶ Après un repli en 2016, le portefeuille de crédit a augmenté, passant de -11,3% à 6,5%, tandis que le nombre d'emprunteurs a diminué de 2,3%.²⁷

1.4.4- Encours d'épargne

Un encours d'épargne, ou en-cours, est le solde comptable d'un compte d'épargne, de prêt, de stock, ceci après comptabilisation des entrées (ou versements, en langage monétaire) et sorties (ou retraits). Un encours diffère donc des flux, lesquels contribuent à le former. En microfinance, les encours d'épargne constituent un mode de financement par emprunt, c'est le financement du portefeuille par l'octroi du crédit. En 2013, les sources de financement des IMF proviennent des Dépôts : 55 %, du Capital : 18 %, et des emprunts : 27 %.²⁸

1.4.5- Encours des crédits

Lorsque l'on parle d'encours de dette ou d'encours de crédit, on désigne la somme globale des crédits en cours, mesurée à un instant précis. Cette somme correspond donc au montant total des emprunts restant à rembourser, on parle aussi de capital restant dû. L'autonomie financière des institutions a été une question majeure dès le début de l'expansion de la microfinance. Du débat sur les subventions à celui sur la commercialisation, Terme faisant référence à l'utilisation des investissements. En passant par celui sur la collecte d'épargne, selon (P. Jeannin et M. Sangaré, 2008 ; la recherche du financement adéquat pour cette activité de fourniture de services aux exclus du système bancaire n'a cessé d'animer des controverses depuis les années 1990. Bon nombre d'institutions de Microfinance ont atteint 105,9 millions de clients à faibles revenus et un portefeuille de crédit de 95,1 milliards USD, une croissance de 12,9 % en encours et 10,3 % en nombre d'emprunteurs par rapport à 2012.

²⁶ Global Findex de la Banque Mondiale, *Baromètre de la Microfinance 2018*, 9^{ème} édition

²⁷ Idem

²⁸ Idem

1.5- Mesure de la Performance des Institutions de Microfinance

Le modèle de performance de Gilbert (1980) décrit la performance dans une relation ternaire entre les objectifs visés (cibles, estimations, projections), les moyens pour les réaliser (les ressources humaines, matérielles, financières ou informationnelles) et les résultats obtenus (biens, produits, services, etc.). Les institutions de microfinance se trouvent confrontées à un double défi : il leur faut non seulement fournir des services financiers aux pauvres (c'est l'objectif de portée ou d'atteinte), mais encore couvrir leurs charges afin d'éviter la faillite (soit un objectif de viabilité). Ces deux dimensions doivent, par conséquent, être prises en compte pour évaluer leur performance. Le rôle financier et social des IMF caractérisent la mesure de leur performance, elles poursuivent des objectifs de durabilité qui selon (Gutiérrez-Nieto, Serrano-Cinca et Molinero, 2007) Les IMF doivent être efficaces dans les deux rôles. L'aspect littéraire de la performance des institutions de microfinance met à la disposition d'un ensemble d'indicateurs, Toutefois, aucune étude ne semble proposer une liste équilibrée de mesures de performance.

1.5.1- Performance financière

D'un point de vue financier, on parle de rentabilité pour mesurer l'efficacité d'une entreprise. La rentabilité est l'aptitude d'une entreprise à générer des bénéfices. La performance financière est l'un des indicateurs utilisés pour mesurer la réussite d'une institution de microfinance (IMF) en termes de rendement financier. On la considère souvent comme un barème de référence que les investisseurs utilisent pour réaliser des enquêtes préalables ou évaluer le statut d'un investissement, mais il existe un certain nombre d'indicateurs de performance financière communs qui sont utilisés par la plupart des IMF.

1.5.2- Les indicateurs de la performance financière des IMF

Il est important de cerner les indicateurs financiers et institutionnels pour mesurer le niveau du risque et de la performance financière des institutions de microfinance (IMF). Selon certaines agences,²⁹ le manque d'indicateurs compris et partagés par tout le monde en microfinance., certains auteurs proposaient déjà des indicateurs de performance pour les IMF en général. L'étude la plus intéressante que nous avons trouvée pour notre étude est celle de Ledgerwood (1999). Celle-ci semble en effet avoir inspiré un grand nombre d'études (Armendáriz et Morduch, 2007 ; De Crombrugghe, Tenikue et Sureda, 2008 ; Helms, 2006).

Les critères de la performance, de risque et de la situation financière en microfinance exigent qu'on tienne compte des indicateurs les plus pertinents pour aborder la question de la performance au niveau des IMF. Ainsi donc, nous considérons les aspects suivants :

La Qualité du portefeuille : Les institutions de microfinance ont intérêt à assurer une meilleure gestion de la qualité de leur portefeuille de crédit. C'est un actif important et qui embrasse aussi un niveau de risque élevé vue sa qualité pour les IMF, elle est assez difficile à mesurer. Tout ceci explique que la notion de crédit en microfinance ne contient aucune couverture par des garanties facilement réalisables.

Efficacité et productivité : Ce sont des indicateurs de performance moins complets et détaillés et se diffèrent de ceux du groupe de la rentabilité. Le ratio de la quantité de produits finis par unité de ressources utilisables constitue un indicateur de productivité. Les indicateurs d'efficacité prennent en compte le coût des ressources utilisables et le prix des produits finis et sont facilement comparables entre les IMF qui détiennent des taux d'efficacité bien plus bas que ceux des banques commerciales, puisque la quantité excessive de main-d'œuvre influe sur l'activité de microcrédit. Signalons qu'en microfinance, les pratiques du crédit requièrent de grands efforts administratifs soit 15, 20 ou 30\$ par tranche du portefeuille de crédits, ce qui entraîne un ratio d'efficacité de 15 ou 30%, comparativement aux services bancaires classiques : efficacité de 1.5, 2 ou 3%.³⁰

²⁹ MicroRate, une agence d'évaluation spécialisée dans la microfinance, à proposer à l'Inter-American Development Bank (IDB), au Consultative Group to Assist the Poorest (CGAP), à la United States Agency for International Development (USAID) et à deux autres agences d'évaluation

³⁰ Idem

Gestion financière : Les fonds d'une IMF nécessitent une gestion adéquate, ce qui met en relief de créer une adéquation entre le niveau des liquidités qui peuvent couvrir les exigences de l'institution en fonction de ses besoins, à cet effet on introduit la notion de la gestion financière qui peut avoir un impact sur la rentabilité d'une institution de microfinance. Ses activités, pour une IMF sont des domaines à risques potentiels et requièrent une importante gestion de la qualité des finances. Dans le cas où les liquidités connaissent une gestion rationnelle, alors la gestion financière n'aura pas influencé la rentabilité. Bien d'autres aspects concernent cette rubrique, en l'occurrence : la gestion du risque de change et des maturités des actifs et des emprunts.³¹

Rentabilité : Elle est un sérieux critère de la performance des domaines d'une IMF, à savoir la notion de la rentabilité sur les fonds propres et sur les actifs de l'institution microfinance. Lorsqu'on procède par analyse de rentabilité en tenant compte des dons et des prêts de subventions, cette démarche financière devient complexe. Ainsi, la rentabilité est le reflet de la qualité de portefeuille et le niveau de rendement des opérations ; car elle permet de comprendre comment une institution assure la réalisation de ses gains ou de ses pertes, l'analyse doit également prendre en compte d'autres indicateurs qui éclaireront sur la performance opérationnelle de l'institution.³²

1.5.3- La mesure de la viabilité financière en Microfinance

La viabilité financière d'une IMF peut être définie comme sa capacité à couvrir par ses produits, l'ensemble de ses charges et dégager une marge pour financer sa croissance. En d'autres termes, c'est la capacité que possède une IMF de mener ses activités, en se passant des subventions sous forme de prêts concessionnels ou de dons.³³

1.5.4- Mesure de la viabilité financière

La couverture des coûts directs et indirects doit être effectuée par les revenus d'exploitation d'une institution de microfinance, ce qui permet de déterminer le ratio de la viabilité financière qui est le rapport entre le montant ajusté des revenus d'exploitation, et la somme des coûts directs et indirects. Le critère de viabilité d'une IMF au regard de ce ratio consiste par le fait que ce dernier soit supérieur à 1. Les variations de ce ratio dépendent de tous les facteurs qui

³¹ MicroRate, une agence d'évaluation spécialisée dans la microfinance, a proposé à l'Inter-American Development Bank (IDB), au Consultative Group to Assist the Poorest (CGAP), à la United States Agency for International Development (USAID) et à deux autres agences d'évaluation

³² Idem

³³ Définition de MicroBanking Bultin (2005).

permettent de réduire les coûts directs et indirects d'une part et d'autre part les facteurs qui permettent un accroissement des revenus d'exploitation. Il est important de noter que pour avoir une meilleure visibilité, les coûts devront être ajustés ici pour tenir compte des coûts du capital et de personnel supplémentaire que supporteraient l'IMF si les subventions reçues correspondaient à des fonds acquis sur le marché et si l'expertise dont bénéficie l'IMF avait été facturée.³⁴

³⁴ Rapport de Stage : CERDI, *Analyse de la viabilité financière des IMF : Modalités, Enjeux et Impacts de la transformation*. Zorobabel BICABA CERDI, Magistère 2^e Année, Août 2008. Sous la direction de M. Fouzi. MOURJI, Professeur d'économétrie à l'Université Hassan II Aïn Chock (Casablanca, Maroc) et Directeur du LASAARE

1.6- PERFORMANCE SOCIALE EN MICROFINANCE

Il s'agit d'une question qui nous est fréquemment posée. Dans le secteur de la microfinance, on définit les performances sociales comme la traduction effective de la mission sociale de l'IMF. Cela s'analyse dans la chaîne depuis les intentions (missions, objectifs), les actions entreprises (mise en place de politiques, procédures, systèmes internes, produits et services, etc.), les mesures correctives et le suivi des résultats. Les performances sociales se mesurent à partir des éléments internes à l'IMF. Au-delà de leur vocation de développement spécifique, consistant à « faire du bien » les IMF doivent aussi prendre garde à leur responsabilité sociale, c'est-à-dire à « ne pas faire de mal ».

1.6.1- La mesure de la performance sociale en Microfinance

Ainsi, mesurer la performance sociale des I.M.F est apparu comme un moyen d'apprécier la capacité de la microfinance à servir l'ambition de réduction de la pauvreté portée par les organisations internationales comme l'O.N. U ou la Banque Mondiale et de sélectionner les I.M.F les plus susceptibles de contribuer à cette ambition. Des agences de notation spécialisées en microfinance, comme *MicroRate*, *Microfinanza* ou encore *Planet Rating*, ont été créées pour accompagner l'expansion des services de microfinance en apportant la transparence nécessaire pour soutenir la croissance du secteur. Elles ont notamment élaboré une notation de la performance sociale sous forme de score (résultat chiffré d'un test) permettant de *fournir une opinion sur la performance sociale d'une I.M.F, c'est-à-dire sur les systèmes et les procédures qu'elle met en place afin d'atteindre ses objectifs sociaux*. Ce score permet ainsi à l'IMF de communiquer à ses partenaires toute information utile à une prise de décision optimale. Plusieurs initiatives ont été engagées à l'échelle internationale dans le but de mesurer la performance sociale des IMF. Le S.P.T.F (the Social Performance Task Force) est créé en mars 2005. Ce groupe de travail réunit des représentants des I.M.F, des bailleurs de fonds publics, investisseurs et banques à statut privé et des représentants d'agences de notation spécialisées en microfinance comme Planet Rating. Ses objectifs sont doubles : créer des outils standardisés permettant d'évaluer la performance sociale des IMF, et faciliter la diffusion des mesures réalisées pour les

IMF elles-mêmes et leurs parties prenantes. Le *S.P.T.F* s'est imposé comme prescripteur pour l'ensemble du secteur. Il définit la performance sociale d'une I.M.F comme la traduction effective de sa mission sociale qui vise en particulier à servir durablement un nombre croissant de pauvres et d'exclus, améliorer la qualité et l'adéquation des services financiers, améliorer la situation économique et sociale des clients et garantir la responsabilité sociale envers les clients, les employés et la communauté servie.³⁵

1.6.2- Problème de mesure de la performance sociale

Au départ, l'évaluation de la performance sociale dans le domaine de la microfinance posait un certain nombre de difficultés ; ce qui était à l'origine d'une raison fondamentale de l'incertitude de la relation entre performance sociale et viabilité financière. En effet, selon Waddock et Graves (1997), la performance sociale est un concept multidimensionnel incluant d'une part des investissements dans les programmes environnementaux, des comportements internes comme le traitement des minorités et des femmes (inputs) et d'autre part des relations avec la communauté et des actions humanitaires (outputs). Pour eux, chaque système de mesure propose une pondération différente de ces multiples dimensions. La mesure de la performance sociale se heurte à cet effet à un problème d'échantillonnage. Dans le même sillage, Ullmann (1985) souligne qu'un système de mesure peut être pertinent pour certains secteurs spécifiques mais s'avère inapplicable pour d'autres puisque la mesure de la performance sociale se base souvent sur les déclaratifs des entreprises et non pas sur une analyse approfondie et indépendante des pratiques de terrain. C'est la raison pour laquelle, la corrélation entre la performance sociale et les déclaratifs des entreprises n'est donc pas évidente. Dans cette optique, le réseau CERISE a pris la relève en élaborant quatre indicateurs de performance sociale acceptés par l'ensemble de la communauté scientifique en microfinance et dont les trois sont pris en considération dans notre étude.

³⁵ Il a choisi (S.P.T.F) de collaborer de façon étroite avec le *M.I.X (Microfinance Information Exchange)*, premier fournisseur d'informations sur les I.M.F, les investisseurs, les réseaux et les prestataires de services travaillant dans le secteur de la microfinance. Des indicateurs de mesure de la performance sociale ont été élaborés sur la base de quatre critères : leur pertinence pour le secteur de la microfinance, la facilité de collecte des données pour les I.M.F, de vérification des données par un tiers, enfin la volonté des I.M.F de publier les données sur *le M.I.X Market*. Les indicateurs retenus (annexe 2) ont été regroupés en 22 catégories.

Source : www.planetrating.com / Source : *C.G.A.P (2007)*, « Vers une évaluation de la performance sociale en microfinance », novembre, p.1

1.6.3- L'évaluation de la performance sociale

Le modèle d'évaluation de la performance sociale, développé par le réseau *CERISE*, est un des plus évolués à ce jour. Il convient de distinguer deux approches qui sont complémentaires à savoir l'approche par les indicateurs d'impact et l'approche par les indicateurs de performance sociale. L'approche par les indicateurs d'impact sur l'évolution des conditions de vie des clients peut donner des tendances et des hypothèses qui ne relèvent pas simplement de l'action des institutions de microfinance mais du contexte socio-économique. Concernant l'approche par les indicateurs de performance sociale (SPI), elle propose un cadre d'analyse basé sur les déclarations de la direction des institutions de microfinance à partir des connaissances de l'institution et des données issues du système d'information et de gestion (SIG). Ces indicateurs sont au nombre de quatre. Il s'agit du ciblage des pauvres exclus, de l'adaptation des produits et services aux besoins des clients, de l'amélioration du capital social et politique des clients et de la responsabilité sociale de l'institution.

1.6.4- Le ciblage des pauvres exclus

Les IMF ont été généralement développées pour atteindre des personnes exclues du système financier classique. Elles peuvent avoir pour objectif de toucher les populations socialement exclues comme les jeunes, les femmes et les analphabètes ou simplement d'offrir des services financiers dans des régions où le système bancaire est absent. Le ciblage recouvre l'ensemble des mécanismes qu'une IMF met en œuvre pour toucher des personnes exclues du système bancaire classique. Ainsi, le ciblage peut être géographique, lorsqu'une institution s'implante dans des zones qui en ont particulièrement besoin. Il est individuel, lorsqu'elle sélectionne volontairement des usagers défavorisés. Et il revêt une dimension méthodologique, lorsque les modes de fonctionnement sont particulièrement adaptés pour répondre aux contraintes des personnes les plus démunies (CERISE, 2010).

1.6.5- L'adaptation des services et produits aux besoins de la clientèle cible

Il est cependant insuffisant de cibler une population particulière. Mais aussi il faut comprendre quels sont ses besoins et ses contraintes puis travailler maintenant à la définition de produits qui puissent y répondre au mieux. Les services financiers destinés aux populations exclues sont souvent standardisés. Ces services concernent pour l'essentiel de petits crédits, des remboursements réguliers et souvent hebdomadaires, mais également des cautions solidaires. L'adaptation des services revient donc pour une institution à s'assurer que son offre répond le mieux possible aux besoins de ses membres ou de ses clients. Ce phénomène se traduit par une diversité de sa gamme de produits financiers, par la qualité de ses prestations et enfin par la mise à disposition de services innovants et non financiers (CERISE, 2008).

1.6.6- L'amélioration du Capital social et politique des clients

Dans la gestion des IMF, la confiance et la mobilisation des liens sociaux au sein de la communauté peuvent réduire les coûts de transaction et améliorer les remboursements à travers l'encouragement à l'action collective, la réduction des comportements opportunistes et des risques. Mais ces liens sociaux ne doivent pas être instrumentalisés au seul profit de la réduction des coûts de l'institution. Pour les clients, le renforcement de leur capital social et politique peut améliorer leur organisation sociale (action collective, partage de l'information, poids politique. Cet indicateur de performance sociale cherche à mesurer le degré de transparence, les efforts de l'institution pour donner une place à ses clients au sein de l'organisation. La structure de microfinance peut aussi chercher à renforcer le capital social de ses clients en favorisant la confiance et la transparence, en organisant des mécanismes de participation ou en ayant des actions spécifiques d'emplotement ou d'autonomisation (CERISE,2008).

Par ailleurs, concernant le capital social susnommé, il peut être défini de manières diverses bien que corrélatives. En effet, l'approche retenue par le chantier finance solidaire, en l'occurrence les auteurs comme Quinones et Fernando (2003), consiste à définir le capital social comme la capacité des personnes à coopérer et à agir ensemble pour venir à bout de problème d'action collective et parvenir à des objectifs communs. La Banque Mondiale, de son côté, considère que le capital social en microfinance fait référence à des institutions, relations et normes qui façonnent la qualité et la quantité des interactions sociales d'une société. Enfin, Worms (2002)

interprète le capital social comme le stock accumulé de coopération à un moment donné et qui, quand on l'utilise, fait émerger ou facilite les interactions sociales, les liens et les arrangements sociaux. En ce sens, il peut être traité exactement de la même manière que le capital financier ou humain.

1. 6.7- La responsabilité sociale de l'institution

Les institutions de microfinance sont tout d'abord des fournisseurs de produits et services financiers mais leurs fonctionnements doivent s'harmoniser avec les besoins et les attentes locales sans briser les équilibres économiques et culturels. Souvent venues de l'extérieur de la communauté dans laquelle elles s'insèrent, les IMF doivent pouvoir s'y fondre et s'adapter au contexte socio-économique et culturel. La responsabilité sociale des IMF requiert également une politique des ressources humaines juste, des garanties adaptées aux valeurs locales, des relations équilibrées entre clients et employés surtout dans les IMF où certains clients élus participent aux prises de décision. En somme, la responsabilité sociale s'exerce à l'égard du personnel de l'institution en adoptant une politique de ressources humaines appropriée mais aussi vis-à-vis de ses clients en garantissant des principes essentiels de protection des consommateurs et enfin envers la communauté et l'environnement en veillant à préserver le milieu dans lequel elle intervient (CERISE,2010).

1.6.8- Synthèse

Concernant la performance sociale, les variables retenues sont issues fondamentalement, comme nous l'avons dit tantôt, des travaux d'un groupe de chercheurs sur la microfinance dénommé CERISE (Comité d'Echange, de Réflexion et d'Information sur les Systèmes d'Epargne-Crédit) qui a essayé d'analyser le lien entre performance sociale et financière et nous nous sommes inspirés de ces travaux pour établir les différents indicateurs de la variable performance sociale. Parmi les quatre indicateurs précités permettant de mesurer la performance sociale, nous allons en retenir que trois pour la suite de notre recherche pour des raisons liées au fait que la quatrième dimension est corrélée, dans la revue, avec la taille de l'institution alors que cette dernière n'est pas prise en compte dans la présente étude. Ainsi, ces différentes dimensions seront mises en relation avec celles de la viabilité financière.

1.7- LA MESURE DU RENDEMENT DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE

Les indicateurs de rentabilité telles la Rentabilité sur Fonds Propres et la Rentabilité sur Actifs reflètent la performance de l'ensemble des domaines de l'institution. Si la qualité du portefeuille ou l'efficacité des opérations est faible, cela sera reflété dans la rentabilité. De par leur nature d'être un agrégat impliquant beaucoup de facteurs, l'interprétation des indicateurs de qualité peut être très difficile. Le taux élevé de la rentabilité sur fonds propres d'une IMF ne traduit pas effectivement sa performance. Tous les indicateurs de performance peuvent être d'une utilité limitée (en fait, ils peuvent être aussi trompeurs) s'ils sont vus de manière isolée et ceci est généralement le cas pour les indicateurs de rentabilité.

Afin de comprendre la manière dont une institution réalise ses profits (ou pertes), l'analyse doit également prendre en compte d'autres indicateurs qui éclaireront sur la performance opérationnelle de l'institution, tels l'efficacité opérationnelle ou la qualité du portefeuille. L'analyse de rentabilité est d'autant plus compliquée qu'un nombre significatif d'institutions de microfinance reçoit encore des dons et des prêts subventionnés. « Comparer des pommes avec des pommes » a toujours été un problème en microfinance, car les subventions sont toujours très répandues et les pratiques comptables varient largement. Les IMF se conforment de plus en plus aux réglementations et les informations deviennent plus fiables et standardisées. Toutefois, pour certaines institutions financières non réglementées, il est facile de changer spectaculairement leur rentabilité simplement en ajustant le niveau de leur réserve pour pertes sur créances. Un analyste qui se focaliserait exclusivement sur la rentabilité ne pourra absolument rien détecter.

Le rendement du portefeuille dans le groupe de rentabilité, ne constitue pas précisément le coût du crédit aux clients ou encore, une mesure de rentabilité mais, parce que cette dernière est souvent fonction de ce que les IMF facturent à leurs clients. D'autres institutions financières sont limitées par la concurrence pour ce qu'elles peuvent facturer, mais la microfinance est une activité tellement neuve que beaucoup d'IMF opèrent sur un marché « favorable au vendeur ». En l'absence de concurrence, même les IMF les plus inefficaces pourront rester rentables simplement en augmentant leur taux d'intérêt sur les prêts. Ainsi, les trois indicateurs pour mesurer la rentabilité sont : le Rendement des Fonds Propres, le Rendement des Actifs et le Rendement de Portefeuille.

1.7.1- Rendement des fonds Propres

Le Rendement des Fonds Propres (*Return on Equity : ROE*) se calcule en divisant le résultat net (après impôt et exclu de tout don) par les fonds propres moyens de la période. Seul le capital versé est pris en compte. Autrement dit, le capital souscrit (ce qui est promis mais qui n'a toujours pas été payé) ne devrait pas être pris en compte. Le rendement des Fonds Propres (ROE) indique la rentabilité de l'institution. Ce ratio est particulièrement important pour les entités privées ayant des actionnaires recherchant le profit. Pour ces investisseurs, ce ratio est d'une importance primordiale, puisqu'il mesure le retour sur leur investissement effectué dans l'institution. Cependant, vu que la plupart des IMF sont sans but lucratif, le ROE est plutôt utilisé comme indicateur alternatif pour mesurer la viabilité commerciale et l'importance des fonds propres. Le niveau d'endettement, la part fonds propres/dettes est un facteur très important à prendre en compte. Autrement dit, si une IMF génère un profit de 20 % par dollar sur ses actifs, le ROE équivaldrait à 20 %³⁶ s'il n'y a pas de dette, 40 % si la dette est égale aux fonds propres, 60 % si la dette équivaut au double du montant des fonds propres, etc. Une IMF qui veut atteindre un ROE élevé est fortement tentée de financer la majorité de ses actifs par la dette.

D'un autre côté, un degré d'endettement élevé entraîne également des niveaux de risque plus élevés. Tout comme une IMF rentable peut devenir très rentable si son niveau d'endettement est élevé, une IMF génératrice de pertes subira des pertes dévastatrices si elle dépend fortement du financement de la dette. Les prêteurs imposeront généralement des limites sur le levier financier, alors que les actionnaires pousseront souvent à un niveau d'endettement supérieur. Au moment de comparer le ROE des IMF, il est important de tenir compte des différences de levier et des niveaux de risque. La stabilité des revenus et des dépenses est un autre facteur important. Un ROE élevé pour une période n'est pas nécessairement un signe de rentabilité d'une IMF. Par exemple, l'IMF aurait pu avoir vendu un actif donnant lieu à une augmentation ponctuelle de la rentabilité, ou réduire ses provisions pour pertes sur prêts. Pour mesurer la solidité financière, il est donc nécessaire d'examiner la rentabilité sur plusieurs années successives. La hausse des

³⁶ MicroRate remercie ADA pour sa contribution technique et financière dans la réalisation du *Guide Technique : Indicateurs sociaux et indicateurs de performance pour les Institutions de Microfinance*.

profits qui sont maintenus année après année représente généralement un bon indicateur de la bonne situation financière d'une entreprise.

1.7.2- Rendement des Actifs

Le Rendement des Actifs (*return on assets : ROA*) se calcule en divisant le résultat net (après impôt et exclu de tout don) par les actifs moyens de la période. La Rentabilité des Actifs (ROA) est une mesure générale de rentabilité qui reflète la marge de profit de l'institution. Plus simplement, elle mesure la façon dont l'institution utilise ses actifs pour générer des revenus. La Rentabilité des Actifs est une mesure simple et équitable. Cependant, comme c'est le cas pour le Rendement des Fonds Propres, une évaluation correcte de la Rentabilité des Actifs (ROA) dépendra fortement de l'analyse des composants qui déterminent le résultat net. Les taxes, le provisionnement spécial et les produits et charges exceptionnels sont les trois composants restant après la suppression du composant marge bénéficiaire. Ces trois composants donnent un aperçu pour aider à comparer les ROA des différentes IMF. Il convient de noter que, pour calculer ce ratio, selon l'agence³⁷, on n'a pas simplement pris le bénéfice net comme il apparaît dans le compte de résultat, mais plutôt le bénéfice d'exploitation net déduit de l'impôt sur le revenu ; autrement dit, il a exclu les autres dépenses et revenus des comptes issus de transactions antérieures et des comptes exceptionnels. Généralement, les IFM atteignent un ROA moyen de 3 %.³⁸ Ce résultat est bien supérieur au ROA des banques commerciales types. Après la crise financière de 2008-2009, le ROA moyen a rebondi, mais avec le développement des marchés et la hausse de la concurrence, il est resté stable ces dernières années.

1.7.3- Rendement du Portefeuille

Le Rendement du Portefeuille d'une IMF s'obtient en divisant les produits financiers du portefeuille de crédit par l'encours moyen brut du portefeuille de la période. Les revenus issus des abandons de créances sont comptabilisés dans « autres revenus » car le portefeuille n'existe plus dans les actifs de l'entreprise. Le Rendement du Portefeuille mesure la quantité de revenus (intérêts et commissions) effectivement perçus durant la période. La comparaison entre le Rendement du Portefeuille et le taux débiteur réel moyen de l'institution donne une indication

³⁷ MicroRate (Agence de notation à se spécialiser dans l'évaluation des institutions de microfinance) remercie ADA (appui au développement autonome) pour sa contribution technique et financière dans la réalisation du *Guide Technique: Indicateurs sociaux et indicateurs de performance pour les Institutions de Microfinance*.

³⁸ Idem

sur sa capacité à collecter les paiements de ses clients. Elle fournit également une indication sur la qualité de son portefeuille étant donné que pour la plupart des IMF la mesure de rendement n'inclut pas le prorata d'intérêts dus sur les crédits impayés. Le rendement du portefeuille est largement utilisé en microfinance où le coût véritable des prêts est souvent bien plus élevé que le taux d'intérêt effectif pratiqué. Étant donné que le rendement du portefeuille prend en compte tous les frais, les rabais et les charges spéciales, il constitue une mesure plus fiable que celle du coût véritable. D'autre part, le rendement du portefeuille sous-estime le coût réel dans la mesure où les prêts sont en souffrance. Un moyen efficace de déterminer la marge bénéficiaire d'exploitation d'une IMF est de soustraire les 3 ratios de charges directes (ratio des charges d'exploitation, ratio de dotation aux provisions et ratio des charges financières) au rendement du portefeuille. Afin que le Rendement du Portefeuille puisse être significatif, il doit être interprété dans le contexte du taux d'intérêt pratiqué dans l'environnement où l'institution opère. Plus généralement, le rendement de portefeuille est le premier indicateur de la capacité d'une IMF à générer des revenus qui puissent couvrir ses charges financières et opérationnelles. Les IMF tendent généralement de déguiser le taux d'intérêt pratiqué en ajoutant des éléments comme les commissions, l'épargne forcée et d'autres frais. Le Rendement du Portefeuille est un moyen facile de calculer prudemment le taux réel et les charges de l'institution. Il indique combien l'IMF perçoit en moyenne en termes d'intérêt et d'autres paiements sur les prêts. Pourquoi les institutions ont-elles généralement tendance à masquer le véritable taux d'intérêt pratiqué ? Pour ne pas décourager les clients d'emprunter, ou pour rester dans les normes réglementaires qui parfois fixent un plafond pour les taux d'intérêt pratiqués, ces derniers étant indispensables à la survie des IMF. Le Rendement du Portefeuille est fortement touché par la concurrence et la taille des prêts. Dans les marchés où la concurrence entre IMF est encore faible, le Rendement de Portefeuille est généralement élevé. Les IMF peuvent alors imposer des frais en fonction de ce que le marché peut supporter sans avoir à s'inquiéter de perdre leurs clients au profit de concurrents. La concurrence étant en développement, les niveaux de Rendement du Portefeuille peuvent chuter jusqu'à la moitié de leur taux actuel – qui peut être assez élevé (60 %, 80 % ou plus)³⁹ en quelques années. La taille des prêts a également une forte influence sur le taux débiteur. C'est une déduction logique car, il est beaucoup plus coûteux de traiter un microcrédit qu'un prêt au montant plus important. Les IMF qui utilisent une méthodologie de prêt individuel obtiennent presque toujours des Rendements de Portefeuille plus faibles que les banques

³⁹ Idem

villageoises. En effet, la tendance se porte plus sur les prêts individuels que sur les prêts collectifs. Cette tendance entraîne une baisse des ratios de charges d'exploitation (voir le chapitre *Efficacité et Productivité*) pour les IMF qui attribuent des prêts individuels, ce qui leur permet en retour de faire baisser leur taux débiteur. Pour juger si les prêts d'une IMF sont trop chers ou bon marché, il est nécessaire d'examiner d'abord la taille moyenne de ces prêts. La fréquence des versements des prêts influence également leur coût effectif. Les microcrédits sont généralement remboursés plus rapidement et en versements plus fréquents que les prêts plus importants. Les IMF de type banques villageoises accordent généralement des prêts à plus court terme et exigent un remboursement hebdomadaire. Cette pratique rehausse le Rendement du Portefeuille par rapport aux prêts individuels prêtés sur un plus long terme et remboursés sur une base mensuelle. Le rendement global du portefeuille est toujours en baisse (de 28,5 % en 2009 à 27,6 % en 2012).⁴⁰ Cette tendance devrait se poursuivre avec le développement de l'industrie. Elle semble être principalement attribuable à la concurrence, mais la baisse des taux d'intérêt au niveau international a également eu un impact.

⁴⁰ Idem

1.8.LES RISQUES FINANCIERS AU SEIN DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE

La notion de risque peut être définie comme un engagement portant une incertitude dotée d'une probabilité de gain ou de préjudice, que celui-ci soit une dégradation ou une perte.⁴¹ Le risque est donc défini comme un phénomène aléatoire correspondant à une situation où le futur (un état du monde) n'est prévisible qu'avec des probabilités par opposition, d'une part, à l'incertitude qui correspond à un futur totalement imprévisible (échappement au calcul) et, d'autre part, à la certitude qui permet une prédiction, c'est-à-dire une prévision affectée d'une probabilité égale à 1.⁴² Le risque est toujours permanent à une activité économique. C'est ainsi que dans la théorie classique et néoclassique, « l'hypothèse du risque est présentée comme la justification du profit de l'entrepreneur de l'intérêt du capitaliste ». Le risque dépend de l'activité économique en cause et de l'environnement dans lequel opère l'entreprise, ainsi on peut rencontrer des formes diverses de risques, ce qui fera l'objet du point suivant. Le risque financier est en droit à la notion de risque de défaillance liée au mode de fonctionnement utilisé par l'entreprise. Il dépend de la structure financière de la société qui fait référence à la proportion de dette par rapport aux capitaux propres (levier financier dettes/capitaux propres). Les charges financières deviennent des charges fixes, et, en cas d'insuffisance de résultats d'exploitation, l'entreprise ne peut respecter ses engagements envers les créanciers. De plus, aux charges financières s'ajoute le remboursement du capital. Le plus la proportion de dette utilisée est grande, plus le risque financier est important.⁴³

Toutes les institutions de microfinance (IMF) sont amenées quotidiennement à prendre des décisions pour gérer l'ensemble de leur fonctionnement afin d'atteindre une rentabilité financière

⁴¹ M. ROUACH, G. NAULLEAU., *le contrôle de gestion bancaire et financière*, p.310 Paris, 1998

⁴² A. SILEM et J.M. ALBERTIN., *op. Cit.* p. 666

⁴³ Xavier DUCREUX., *Risque de placements financiers*, [référence du 21 janvier 2008], disponible sur http://www.schumann_bourse.fr

et sociale stable. Cependant, à l'image des institutions financières du nord, elles évoluent dans un environnement en constante transformation dans lequel elles doivent manœuvrer prudemment pour éviter les nombreux écueils que sont les risques. Risques de crédit, risques financiers, risques opérationnels. Autant de périls qu'il faut apprendre à maîtriser pour être en mesure de prendre des décisions éclairées. Les établissements de Microfinance, sont confrontés à des risques importants liés à la nature des actifs avec lesquels ils travaillent (la monnaie), à leur mode opératoire, à la faiblesse des capacités humaines et matérielles, à leur environnement. Ces risques sont multiformes et peuvent être institutionnels, opérationnels ou physiques. Le risque opérationnel tient une place particulière dans ce registre et peut se présenter sous forme de mauvaise exécution, de non-exécution ou d'exécution frauduleuse des opérations. En affectant la rentabilité et la sécurité des opérations, les risques peuvent compromettre la pérennité de l'institution en la rendant incapable de continuer à servir sa clientèle et même de restituer les dépôts à première demande. Un autre domaine sensible de risque est celui de la protection de la clientèle de microfinance qui est particulièrement fragile et volatile. A cause de leur double mission commerciale et sociale, il est extrêmement important pour les institutions de la microfinance de développer des stratégies de gestion des risques assurant à la fois l'efficacité opérationnelle, la sécurité institutionnelle et la protection de la clientèle.

1.8.1- Les Différents Risques Financiers dans les institutions de Microfinance

Les risques symbolisent une menace pour le secteur de la microfinance, au niveau du fonctionnement des institutions de ce secteur d'activité de nombreux risques financiers sont à leur portée. A cet égard, on s'assure de vous présenter les principaux risques dans les pratiques financières des IMF.

1.8.2- Risque de crédit

Le risque de crédit est la probabilité de non remboursement d'un crédit accordé par l'institution. En effet, pour assurer sa pérennité, une IMF comme toute autre institution financière doit accorder des prêts aux individus. Ces individus qui se trouvent être pour la plupart des indigents, n'ont généralement pas de garanties réelles pouvant couvrir le montant du crédit obtenu. C'est le risque le plus connu et le plus délétère pour une IMF, car les pertes financières sont plus énormes à ce niveau.

Cette catégorie comporte le risque de crédit aux particuliers et entreprises, le risque de défaut, le risque de dépréciation de la qualité de crédit et le risque de recouvrement.⁴⁴ *Le risque de défaut* : C'est le risque qu'un emprunteur ne soit pas en mesure de faire face à ses engagements de paiement (incapacité d'honorer ses obligations de paiement des intérêts et/ou du principal d'une créance), c'est-à-dire que le débiteur ne peut pas rembourser sa dette. *Le risque de dépréciation de la qualité de crédit* : Ce risque est dû à la détérioration de la solidité financière de la contrepartie et par conséquent la qualité de la signature. *Le Risque de recouvrement* : le taux de recouvrement est fixé à priori. Il permet de calculer le montant récupéré sur l'actif de référence à l'issue de la défaillance. Ce type de risque constitue aujourd'hui encore le principal risque pour les établissements de crédit. Il est relatif au non remboursement à l'échéance par un particulier, une entreprise ou un emprunteur institutionnel des intérêts et/ou du principal. « Le risque de crédit et la codification des relations entre prêteurs et emprunteurs étaient déjà au cœur des préoccupations des rois des premières civilisations. Il y a 3800 ans, Hammourabi, roi de Babylone, au paragraphe 48 de son Code des lois, énonçait que, dans l'éventualité d'une récolte désastreuse, ceux qui avaient des dettes étaient autorisés à ne pas payer d'intérêt pendant un an. En fait, ce paragraphe 48, qui est souvent attribué par erreur au philosophe grec Thalès, qui a vécu 1200 ans après Hammourabi, est le premier, contrat d'option qui n'ait jamais été écrit. Le risque d'une mauvaise récolte était transféré de l'emprunteur au prêteur, créant ainsi un risque de crédit pour le prêteur. »⁴⁵

Le risque de crédit est sans doute, celui auquel les institutions financières ont dû le plus souvent faire face. Ce risque est, incontestablement, le plus ancien de tous les risques. *Le risque de crédit est le risque de pertes consécutives au défaut d'un emprunteur face à ses obligations, ou à la détérioration de sa solidité financière ou de sa situation économique au point de dévaluer la créance que l'établissement de crédit détient sur lui.*⁴⁶ Ce risque est inhérent à l'activité bancaire : celui de ne pas être remboursé à l'échéance du crédit. L'appréciation de ce risque est la responsabilité essentielle du métier de banquier mais si les autorités monétaires ne sont pas en charge directement de sa surveillance, elles attachent un soin particulier au suivi de ce risque : en effectuant des contrôles sur place de la qualité des crédits accordés. Le risque de crédit est

⁴⁴ G. JOUSSE., *Le risque, cet inconnu*, éd. Imestra, 2004, p.96

⁴⁵ Touka Fattoun Hlassa., *Le risque de crédit et la rentabilité bancaire*

⁴⁶ Idem

présent dans toutes les transactions qui ne sont pas réglées immédiatement à 100%.⁴⁷ Mais au-delà de l'aspect réglementaire difficile à apprécier sur la base des documents comptables, l'analyse externe sait que le risque de crédit dépend également :

- De la nature du crédit, l'escompte par exemple, étant du crédit moins risqué qu'une avance en compte,
- De la durée du crédit, les crédits à moyen et long terme étant considérés comme plus risqués que les crédits à court terme.

Face à un paysage financier en perpétuel changement, profondément marqué par une multitude d'événements majeurs, le risque de crédit n'a cessé d'augmenter ces dernières années. Le secteur bancaire de par ses fonctions d'intermédiation et gestion d'actifs à été l'un des premiers à être touché par ce fléau. C'est ainsi, que la gestion des risques est devenue un besoin d'adaptation récurrent et même une question de survie pour tous les utilisateurs de risque.

Les établissements de crédit doivent en permanence faire preuve de rigueur et prudence à l'égard de leur approche du risque de crédit ce qui constitue l'une des valeurs intrinsèques de la gestion des risques. En effet, il n'est pas insolite en matière d'octroi de crédit de voir certains prêteurs suivre aveuglement les dernières tendances à l'égard des secteurs ou des produits, pas plus que de les voir modifier leurs critères d'affectation en fonction de la croissance ou du ralentissement de l'économie. Nul ne doute que ces prêteurs qui sont enclins à délier les cordons de la bourse de manière excessive en période de prospérité doivent bien souvent les resserrer lorsque l'économie ralentit et la qualité de leurs portefeuilles de prêts se trouve dégradée. Toutefois, ces pratiques peuvent être au mieux déstabilisant et au pire désastreuse. C'est pourquoi, les demandes de crédit doivent sans équivoque faire l'objet d'une analyse minutieuse. Les décisions sont prises et rendues en toute transparence par des experts en risque de crédit, parfaitement compétents, s'appuyant sur des normes et des méthodes éprouvées. La constance en matière d'octroi de crédit doit être l'une des priorités des prêteurs que ce soit en période de prospérité qu'en période de crise.

1.8.3- Risque de liquidité

⁴⁷ JOL BESSIS., *risque du crédit et gestion de portefeuille de prêts bancaires*, éd. Paris, 2006, p. 147

Il s'agit du risque de ne pas pouvoir remplir ses obligations de remboursement contractuelles. La gestion des ressources financières de l'institution à savoir le capital social, les emprunts (si disponibles) et les dépôts de la clientèle doit se faire en tenant compte de leurs natures - ressources à court terme et ressources à long terme -. Par exemple, les dépôts à vue de la clientèle ne doivent pas être utilisés pour le financement des crédits de longue ou moyenne durée, ou encore pour financer certains investissements de l'IMF ; par contre, ce sont les dépôts à terme, les emprunts et le capital social qui sont mieux indiqués pour ces types de financements. On l'aborde, en général, sous trois angles : D'abord, Très souvent, le risque de liquidité intervient quand l'IMF ne dispose pas de liquidités suffisantes pour couvrir les besoins inattendus comme par exemple les retraits massifs des dépôts ou de l'épargne des clients. C'est donc l'absence d'un matelas de sécurité qui fait courir à ce risque. Ensuite, On peut définir encore le risque de liquidité sous la forme d'un état d'illiquidité extrême pouvant conduire à la faillite d'un établissement de microfinance. Des pertes importantes pouvant être à l'origine de cette situation, il peut s'en suivre des retraits massifs de fonds ou la fermeture de lignes de crédits d'autres banques ce qui peut provoquer la crise de liquidité. Il y a dans ce cas une crise de confiance du marché à l'égard de l'établissement concerné. Et enfin, La troisième acception du risque de liquidité pour une banque est relative à sa capacité de lever des ressources sur le marché à un coût normal pour couvrir ses besoins. Cette capacité dépend essentiellement de la situation de liquidité du marché et de celle de l'établissement de crédit lui-même. Il y a ici crise de confiance des prêteurs à l'égard de l'établissement considéré. Une quatrième cause, souvent exogène à l'établissement, peut être à l'origine du risque de liquidité. Il peut s'agir notamment d'une grave crise économique, une réglementation contraignante ou restrictive entraînant des fermetures sur certains segments de marché ou de catastrophe. Mais la solidarité entre les banques et l'intervention des banques centrales permet d'éviter ces situations extrêmes en raison du risque systémique qu'elles pourraient engendrer.⁴⁸

1.8.4- Risque d'illiquidité

Ce risque découle de la fonction de transformation d'échéances d'une institution ; le terme des emplois étant généralement supérieur à celui des ressources, la banque peut se trouver confrontée à deux situations délicates : ne pas pouvoir honorer ses engagements à court terme, avoir des

⁴⁸ A. de SERVIGNY., *Le risque de crédit: nouveaux enjeux bancaire*, 2^eéd. , Dunod, Paris, 2003, p.72

ressources dont le terme a tendance à se raccourcir alors que les emplois demeurent à terme inchangé.⁴⁹ La première situation, appelée également risque d'illiquidité immédiate, est celle où l'institution est impossible de faire face à une demande massive et imprévue de retraits de fonds de la clientèle. La seconde situation, appelée risque de transformation, est surveillée par le coefficient de fonds propres et de ressources permanentes. L'analyste financier, quant à lui, portera son attention sur les points suivants :⁵⁰

- Les emplois et ressources doivent être analysés selon leur liquidité et exigibilités réelles et non juridiques. Ainsi, les dépôts à vue sont souvent plus stables que les dépôts à terme ; les dépôts interbancaires sont plus volatils que les dépôts de la clientèle ; les comptes débiteurs de la clientèle, à court terme par définition, sont souvent plus immobilisés que les crédits à échéance plus lointaine ;
- Les innovations financières de ces dernières années modifient le risque d'illiquidité de la banque : en le minorant grâce au développement des marchés secondaires de créances négociables, ainsi la titrisation des crédits.

1.8.5- Risque du taux d'intérêt

C'est le risque lié à la typologie différente des taux d'intérêt à l'actif et au passif du bilan. Les taux d'intérêts sur les crédits doivent être supérieurs aux taux rémunérateurs des ressources afin de permettre à l'institution de couvrir ses charges. De plus, en cas de modification de taux, l'IMF doit veiller à ce que les taux créditeurs et les taux débiteurs évoluent proportionnellement par rapport à la marge bénéficiaire recherchée. La question du risque de taux d'intérêt est délicate dans la mesure où il existe de nos jours une multitude de taux avec des formules diverses.⁵¹ On pourrait citer notamment : les taux directeurs de la banque centrale, les taux du marché monétaire pour les titres de créances négociables, les taux du marché financier ou taux à long terme pour les obligations, les taux de placement à court terme pour les comptes sur livrets, les taux débiteurs (créditeurs) payés par un emprunteur (une banque) à son banquier (à ses déposants).

⁴⁹ S. DE COUSSERGUES., Idem, p.105

⁵⁰ A. SURVEY., *Le risque de crédit, nouveaux enjeux bancaires*, éd. Dunod, Paris, 2003, p.96

⁵¹ J.P PATAT., *La monnaie, système financier et politique monétaire*, 6^eéd. Economica, Paris, 2002, p.83

Les formules de taux vont des taux fixes aux taux variables en passant par les taux révisables et les taux administrés.

Le risque de taux des institutions financières est donc de constater un coût des ressources supérieures au rendement des emplois. En raison des définitions précédentes, il est clair que les emplois à taux fixe et les ressources gratuites ou à taux fixe ne répercutent pas les variations de taux, à la hausse comme à la baisse. D'où, en fonction de la structure de bilan entre emplois à taux fixe et à taux variable, entre ressources gratuites et ressources rémunérées, chaque institution financière présente une plus ou moins grande sensibilité de son produit net non bancaire aux variations de taux d'intérêt.

1.8.6- Risque de change

Le risque de change est créé par l'évolution continue des devises les unes par rapport aux autres. Généralement lorsqu'une IMF contracte un emprunt auprès d'un bailleur de fonds étranger, cela se fait en monnaie étrangère. Le risque ici réside dans le fait que lors des remboursements qui se font en monnaie étrangère, les revenus générés en monnaie locale ne sont pas assez suffisants pour couvrir non seulement les frais financiers, mais aussi la perte de change due au taux de change. La détention de créances et dettes en devises fait peser sur les institutions financières un risque de change découlant de la variation du cours des devises dans lesquelles les créances et dettes sont libellées par rapport à la monnaie locale. On notera que le risque de change et le risque de taux sont imbriqués puisque dans une opération de change à terme l'achat ou la vente au comptant de devises, première étape de l'opération, donne naissance au risque de change et que le placement des francs ou devises sur les marchés de capitaux, deuxième étape, donne naissance à un risque de taux. Dans un système de taux de change flottant, dès qu'une entreprise ou un individu réalise une opération qui implique une entrée ou une sortie de devises dans les mois ou les années à venir, il supporte un risque de change car l'entreprise ou l'individu ne connaît pas à l'avance le cours de cette devise et donc la contrepartie de ses flux en devises dans sa monnaie.⁵² Ce type de risque de change est désigné sous les termes « risque de change de

⁵² Allamine Mahamat Mbodou., *Couverture des opérations sur le risque d'échange par la BCC*, [référence du 17 janvier 2008], disponible sur [http : //www. Memoireonline.com](http://www.Memoireonline.com)

transaction ou de conversion ». Les taux de change peuvent aussi avoir des impacts sur la valeur de l'entreprise, celle-ci étant égale à la valeur actualisée des flux qu'elle générera dans le futur. La variation de valeur de l'entreprise due aux fluctuations des taux de change traduit le risque de change économique. Enfin, les variations des taux de change ont des effets sur les états comptables et, en particulier, sur les résultats comptables des entreprises, ce qui correspond au risque de change de traduction ou comptable. Le risque de change apparaît dès lors qu'un prix en devises ou une opération financière en devises est établie ou accepté par une entreprise. Le risque n'est autre qu'une variation du cours de la devise considérée par rapport au cours existant à l'instant de la négociation. Se couvrir contre le risque de change permet de connaître aujourd'hui avec certitude la contrepartie dans sa monnaie, des flux en devises futurs. Ne pas se couvrir est le résultat d'une décision. Deux éléments peuvent inciter un particulier ou une entreprise à ne pas se couvrir : Premièrement, les prévisions des cours au comptant futurs sont différentes des cours de change futurs garantis ; · Deuxièmement, si les variations des taux de change reflètent uniquement le différentiel d'inflation entre les deux pays considérés, le risque de change est nominal.

Ne pas se couvrir implique que le risque existe toujours car il n'est pas possible de connaître avec certitude aujourd'hui la contrepartie des flux en devises attendus dans le futur, les prévisions pouvant se révéler fausses. L'objet de la couverture du risque de change, quel que soit le type de risque de change analysé, est de se protéger contre les variations non anticipées des taux de change. Pour bien définir le risque de change et le gérer, il faut, dans la mesure du possible, établir quel est le prix en devises, quelle est la date de transaction, et quel est le montant de la transaction. Ceci permet de définir l'exposition au risque de change, encore nommée la position de change, qui est le nombre de devises que l'on doit payer ou recevoir. La position de change est dite « longue » si l'on détient des devises ou si l'on attend une rentrée de devises. La position de change est dite « courte » si l'on doit des devises au comptant ou à terme. La position de change à terme dans une devise est le nombre de devises que l'on doit recevoir ou payer au terme considéré. La position de change au comptant dans une devise est le nombre de devises que l'on doit payer ou recevoir au comptant. La position de change globale est le nombre de devises que l'on détient ou que l'on doit, toutes échéances confondues. Certains définissent cette position de change comme la position de change au comptant.

En fait, la couverture du risque de change de transaction se réalise, généralement par terme et par monnaie, ce qui implique que les positions vraiment utiles sont les positions de change à terme. Le seul intérêt de la position de change globale est de donner une idée du montant global sur laquelle porte le risque de change de l'entreprise. Vous pouvez chercher à protéger une position longue, c'est-à-dire couvrir le risque de baisse de valeur de devises que vous déteniez ou que vous deviez encaisser. Pour couvrir ce risque, il faut adopter une position courte, par exemple, une vente à terme de devises, ce qui permettra de compenser vos pertes en cas de baisse du cours au comptant de la devise. Vous pouvez chercher à protéger une position courte, c'est-à-dire couvrir la hausse potentielle de valeur des devises que vous devez, par exemple, par un achat à terme de devises.

1.8.7- Risques Opérationnels des IMF

Ils désignent la vulnérabilité à laquelle une IMF est exposée dans la gestion de ses opérations courantes ; vulnérabilité résultant de la défaillance ou de l'inadéquation des processus internes, des personnes, des systèmes ou encore résultant des causes externes. Il s'agit du crédit, de la fraude et de la sécurité. Pour la majorité des institutions de microfinance, les risques opérationnels sont les plus significatifs, car à ce niveau les pertes sont plus élevées.

a) Crédit

Comme pour toutes les institutions financières, le plus grand risque en matière de microfinance est d'octroyer un crédit sans avoir la capacité de se faire rembourser. Le risque de crédit est une préoccupation particulière dans les IMF dans la mesure où la plupart des micro crédits ne sont pas garantis. (C'est à dire qu'ils ne sont soumis à aucune garantie formelle, classique ou bancaire). Pour déterminer la vulnérabilité d'une institution au risque de crédit, on doit revoir les politiques et les procédures à chaque niveau dans les processus d'octroi de crédit pour déterminer si les risques de défaillance et de pertes sur créances sont réduits à un niveau suffisamment raisonnable. Ces politiques et procédures comprennent les critères d'éligibilité, le processus d'étude des dossiers de prêts et les niveaux d'approbation, le dispositif de garantie ou exigences de sécurité ainsi que les systèmes ou mécanismes de « la carotte et du bâton » utilisés pour la motivation du personnel et des emprunteurs défaillants. En plus il va falloir analyser si les procédures et les politiques sont bien fondées et savoir si elles sont appliquées. Les meilleures politiques dans le monde n'ont pas de sens si le personnel n'est pas bien formé pour les exécuter

ou s'il choisit de ne pas les suivre.⁵³

b) Fraude

N'importe quelle organisation qui gère une importante somme d'argent est extrêmement vulnérable à la fraude. Cette vulnérabilité est souvent prédominante dans les milieux économiquement démunis. La vulnérabilité à la fraude est particulièrement plus grande dans des contextes où l'argent change de mains. Cette vulnérabilité est encore plus critique dans des institutions de microfinance qui disposent d'un Système d'Information de Gestion (SIG) peu fiable ou peu cohérent, des politiques et procédures non clairement définies, un taux élevé de renouvellement du personnel technique, ou encore si l'IMF atteint précocement un fort taux de croissance. La gestion des dépôts d'épargne, particulièrement des épargnes libres augmente la vulnérabilité dans la mesure où toute défaillance dans la détection de fraude interne pourrait conduire à la perte d'actifs liquide circulant de la clientèle, et à la rapide détérioration de la notoriété de l'institution. En cas de détection de fraude interne, il est crucial de circonscrire et de résoudre le plus tôt possible le problème à la source, en prenant les mesures et sanctions subséquentes en direction du personnel concerné avant qu'il ne soit trop tard.⁵⁴

c) Sécurité

Comme dans le cas des fraudes, les IMF qui manipulent l'argent sont grandement exposées aux vols. Ce constat se justifie par le fait que les IMF opèrent souvent dans des contextes ou zones où, du fait de la pauvreté dominante, sont des sites à hauts risques de criminalité, où la tentation est tout au moins très forte. Par exemple dans des Agences à fort volume de transactions, le montant total de remboursements quotidiens collectés pourrait aisément excéder le revenu moyen annuel des ménages dans une communauté donnée.⁵⁵

1.8.8- La Gestion de Risques dans les Institutions de Microfinance

Le risque est l'exposition à une forte probabilité de perte. Le risque n'est pas une mauvaise chose en soi. Parfois, c'est important de prendre des risques pour atteindre des objectifs louables qui valent vraiment la peine. Ceci est particulièrement vrai dans les IMF où les Chargés de prêts prennent chaque jour des risques en prêtant de l'argent aux personnes sans historique en matière de crédit, ou qui ne tiennent aucune comptabilité de leurs activités commerciales ou qui n'ont pas de garantie à offrir. Le risque est indispensable pour la bonne marche des activités de

⁵³ Craig Churchill et Dan Coster, Manuel de Gestion des Risques en Microfinance, édition Care 2010

⁵⁴ Idem

⁵⁵ Idem

microcrédits mais il est très important de prendre plutôt des risques calculés. La gestion du risque, ou la prise de risques calculés, réduit la probabilité de réaliser des pertes et minimise le degré de la perte au cas où celle-ci arriverait. La gestion de risque implique la prévention des problèmes potentiels et la détection anticipée des problèmes réels quand ceux-ci arrivent. En tant que telle, la gestion des risques est un processus continu à trois étapes :

- ***Identifier les Vulnérabilités*** : Avant de gérer des risques au sein d'une organisation, il est important d'identifier au préalable les faiblesses, limites et menaces actuelles et potentielles de l'organisation. Un aspect important de gestion de risques est de prévoir les risques probables de l'organisation à court, moyen et long terme.
- ***Concevoir et mettre en œuvre des systèmes de contrôles*** : Une fois que l'IMF a identifié ces points vulnérables, elle peut concevoir et mettre en exécution des mesures de contrôles pour amoindrir ces risques. En raison de la grande variabilité des IMF et tenant compte notamment de la diversité relative de typologie des IMF. Les responsables des IMF devraient pouvoir les adapter à leur typologie particulière ainsi qu'à leur environnement. Par exemple, le recours préalable à une garantie physique peut représenter une solution alternative pour minimiser les risques sur créances dans un environnement financier particulier alors que la caution solidaire peut être un recours approprié dans d'autres environnements.
- ***Suivre l'efficacité des systèmes de contrôle en place*** : Une fois le système de contrôle en place, les IMF doivent pouvoir suivre et apprécier son degré de fonctionnalité et son efficacité. Les outils de suivi consistent avant tout en un tableau de bord d'indicateurs de performance que les Directeurs et Administrateurs doivent établir et suivre afin de s'assurer de la bonne gestion de l'IMF. Cette procédure de gestion de risques à trois niveaux est un processus continu en raison notamment de la grande variabilité de la vulnérabilité dans le temps. Également, les risques varient sensiblement selon l'étape de développement de l'institution.⁵⁶

⁵⁶ Craig Churchill et Dan Coster, Manuel de Gestion des Risques en Microfinance, édition Care 2010

1.9- CADRE CONCEPTUEL

Nous ne pourrions pas avancer avec cette partie du travail sans passer en revue les concepts sur la microfinance tout en nous basant sur certains travaux ayant été réalisés par certains auteurs.⁵⁷

Il s'agit de situer notre travail dans un cadre de référence, pour pouvoir expérimenter notre hypothèse de recherche. Mais d'abord, il faut apporter quelques éléments d'éclaircissement sur les concepts clés de ce travail.

Microfinance

Le concept de Microfinance est un thème à la mode dans la littérature de la finance, et il est aujourd'hui placé au cœur des politiques de développement dans les pays en développement et les organisations internationales. Il existe plusieurs définitions de ce concept mais, tous les acteurs dans ce domaine s'entendent sur l'idée que les services de la microfinance visent principalement les pauvres. Selon l'Organisation des Nations Unies, la microfinance est la prestation de divers services financiers à des populations pauvres et à faibles revenus.⁵⁸ Un ensemble de produits financiers aux personnes exclues du système financier classique ou formel. Ils concernent en général les habitants pauvres des pays en développements. De façon plus générale, la microfinance réfère à une vision du monde où « le maximum de foyers pauvres ou assimilés peuvent avoir un accès permanent à une gamme de services financiers de grande qualité et adaptés à leurs besoins, incluant non seulement le crédit mais l'épargne, l'assurance et les transferts de fonds ».⁵⁹

Microcrédit

⁵⁷ RUTHERFORD Stuart, *Comment les pauvres gèrent leur argent ?* GRET/Kathala, 2002 ; et Germidis, D. Kessler et R. Meghir, *Systèmes financiers et développement : quel rôle pour les secteurs financiers formel et informel ?* OCDE, Paris, 1991

⁵⁸ Ministère de 'Economie et des Finances Recensement sur *L'Industrie de la Micro-finance*, p. 6

⁵⁹ Ibid., Le Portail de l'Economie et des Finances, p.3

On peut définir le microcrédit comme une forme de crédit allouée aux personnes non éligibles à un mode financier classique. Il s'adresse donc à une catégorie d'individus ou d'entreprises à revenu plus faible. Il se développe également au sein des pays en voie de développement afin d'appuyer des microprojets et ainsi permettre l'essor d'une activité économique et la création de richesse.⁶⁰

Crédit

Acte de confiance comportant l'échange de deux prestations dissociées dans le temps; biens ou moyens de paiement contre promesse ou perspective de paiement ou de remboursement. Pour engager leurs entreprises, financer leurs investissements ou leurs consommations, développer leurs échanges, les agents économiques disposent rarement en fonds propres tous les capitaux ou tous les moyens de paiement nécessaires, et au moment voulu.⁶¹

Finance

Secteur d'activité dans lequel évoluent des entreprises, des organisations, des investisseurs et leurs différentes façons d'obtenir des ressources monétaires afin de les faire fructifier. Le monde de la finance se constitue d'entités qui disposent de capitaux et de divers biens. On y compte les maisons d'assurances, les institutions financières, les bourses, les budgets publics ainsi que le domaine de l'immobilier.⁶²

Financement

Le financement est l'action par laquelle un organisme ou une personne privée alloue des fonds à un tiers dans l'objectif de soutenir un projet. Il peut s'agir d'autofinancement dans le cadre d'épargnes ou de produits bancaires destinés à assurer un capital. On peut parler de financement pour un projet d'achat de bien immobilier, pour une création d'entreprise, mais aussi pour tout projet associatif ou culturel nécessitant une levée de fonds. Des financements peuvent être

⁶⁰ Op.cit., p.8

⁶¹ Op.cit, p.12

⁶² Dictionnaire du Financier, p.47

accordés par des particuliers, comme dans le cas de fonds de pension privés ou de mécénat, mais aussi les entreprises et organismes spécialisés.⁶³

Crédit direct ou individuel

Le crédit direct ou individuel, qu'il soit octroyé par une banque ou une IMF, est accordé en se fondant sur la capacité du client à présenter à l'institution financière des garanties de remboursement et un certain niveau de sécurité. Les IMF ont su adapter cette méthodologie aux caractéristiques de l'environnement informel dans lequel évoluent leurs clients. C'est cette capacité à lier les deux démarches, la logique contractuelle du secteur formel et la logique plus souple du secteur informel, qui a permis aux institutions de microfinance de toucher des populations que les banques n'avaient pu jusqu'alors servir.⁶⁴

Le taux de bancarisation

Le taux de bancarisation désigne le pourcentage de la population qui dispose d'au moins un compte bancaire. Il s'agit d'une mesure intéressante pour comparer le poids des banques dans une économie. Ainsi dans beaucoup de pays, les banques sont utilisées que par les entreprises, et les particuliers continuent à gérer leur argent au format numéraire. Plus une économie se développe, plus son système bancaire se développe. Selon la base de données Global Findex, financée par la Fondation Bill & Melinda Gates et portant sur plus de 160 pays, le taux de bancarisation de la population de 15 ans et plus était de 97% en France en 2011, ce qui est l'un des niveaux les plus élevés au monde. Seuls une dizaine de pays ont un taux de bancarisation supérieur, le Danemark étant en tête avec un taux de 99,7%. A l'inverse, il était seulement de 1,5% au Niger et de 0,4% au Turkménistan à la même époque. Entre 2011 et 2014, le pourcentage d'adultes ayant un

⁶³ Source : BERNARD, Yves, *Dictionnaire économique et financier*, édition du seuil, Paris, Septembre 1996.

⁶⁴ BOYÉ Sébastien, HAJDENBERG Jeremy et POURSAT Christine, *Guide de la microfinance*, Groupe Eyrolles 2006, édition d'Organisation.

compte en banque est passé de 51 % à 62 % selon l'étude Global Findex de la Banque Mondiale. Une évolution qui s'explique par une hausse du taux de détention de comptes bancaires dans les pays en développement.⁶⁵

Inclusion financière

L'inclusion financière définit la possibilité pour les individus et les entreprises d'accéder à moindre coût à toute une gamme de produits et de services financiers utiles et adaptés à leurs besoins (transactions, paiements, épargne, crédit et assurance) proposés par des prestataires fiables et responsables. L'inclusion financière (ou finance inclusive) est l'offre de services financiers et bancaires de base à faible coût pour des consommateurs en difficultés et exclus des services traditionnels. Les services bancaires représentent aujourd'hui des services indispensables pour être intégré à la société. L'inclusion financière est donc le pendant de « l'exclusion bancaire » qui est directement liée à l'exclusion sociale. Aujourd'hui les mesures d'inclusion financière sont devenues des objectifs importants des banques de détails. L'accès à un compte d'opérations courantes constitue la première étape vers une inclusion financière entière, en ouvrant la voie au dépôt d'argent, mais aussi à l'envoi et la réception de paiements. Comme un compte courant peut par ailleurs servir de tremplin vers d'autres services financiers, le Groupe de la Banque mondiale œuvre pour que chaque adulte y ait accès, partout dans le monde, à travers son initiative pour un accès universel aux services financiers à l'horizon 2020. L'accès à des produits et services financiers facilite le quotidien et aide les ménages et les entreprises à anticiper le financement d'objectifs de long terme ou faire face à des imprévus. Un individu détenteur d'un compte courant sera plus enclin à recourir à d'autres services financiers, comme le crédit ou l'assurance, à créer une entreprise ou développer son activité, à investir dans l'éducation ou la santé, à gérer les risques et à surmonter les chocs financiers, soit autant de facteurs qui amélioreront globalement son niveau de vie.⁶⁶

Encours de crédit et d'épargne

Un encours peut être défini comme un solde, en comptabilité, il peut être un solde client,

⁶⁵ Sylvie de Coussergues, *Gestion de la banque : du diagnostic à la stratégie*, Dunod, Paris, 2010 (6^e éd.), 294 p.

⁶⁶ ANTOINE Joseph & CAPIAU-HUART, *Dictionnaire des marchés financiers*, 3^{ème} édition de Boeck,

fournisseur. L'encours est le montant des crédits en cours sur des clients ou sur des fournisseurs. Les encours clients (l'encours à recevoir) sont les crédits en cours émis par les entreprises sur leurs clients. A propos de l'épargne, C'est également le solde comptable d'un compte d'épargne, de prêt, de stock, etc., ceci après comptabilisation des entrées (ou versements, en langage monétaire) et sorties (ou retraits). Un encours diffère donc des flux, lesquels contribuent à le former. Dans le cas d'une entreprise, on parlera souvent d'encours pour faire référence aux stocks de l'entreprise. Dans le domaine bancaire, un encours constitue un crédit accordé à un client. Dans ce contexte, l'argent a été mobilisé sans avoir été récupéré.⁶⁷

⁶⁷ Dominique Legeais, *Opérations de crédit*, Paris, LexisNexis, 2017, 400 p.

1.9.1- FORMULATION DES HYPOTHÈSES ET LEUR OPÉRATIONNALISATION

Ainsi, nos hypothèses de recherche sont issues fondamentalement des travaux antérieurs. Ces travaux sont notamment ceux du Global Findex de la Banque Mondiale, *Baromètre de la Microfinance 2018*, 9^{ème} édition ; sur la présentation, l'analyse des opérations et les mesures financières des institutions de microfinance. Et également du réseau CERISE (2008, 2010) sur les liens entre performance sociale et performance financière, Ces différents travaux nous ont beaucoup inspiré dans la conception de nos différentes hypothèses. De plus, toutes nos hypothèses sont des hypothèses de corrélation ou d'association (non déterministes) car mettant en jeu des variables qui peuvent varier dans le même sens ou en sens opposé. En d'autres termes, elles mettent en évidence l'interdépendance entre les dimensions des deux variables étudiées à savoir les modes de financement et la microfinance. Ainsi, nous avons posé, dans le cadre de notre recherche, trois hypothèses que sont :

1.9.2- Hypothèses de recherche

a) Hypothèse principale

En matière de financement dans le domaine de la microfinance, il n'existe pas un mode de financement optimal pour les institutions de microfinance, Mais aujourd'hui, elles ont à leur disposition un éventail toujours croissant du mode de financement.

b) Hypothèses spécifiques

H1 : Il existe une corrélation entre l'adaptation à des multiples modes de financement des institutions de microfinance aux besoins et bien être des clients.

H2 : le financement en microfinance retient plusieurs produits et services financiers qui caractérisent l'inclusion financière au regard de l'aspect exclusif des services bancaires classiques.

1.9.3- Opérationnalisation des Hypothèses

Cette rubrique tient lieu de porter une explication sur les fondements théoriques et scientifiques sur lesquelles reposent la formulation des hypothèses de notre recherche, à travers cette partie du travail scientifique, on essaie de montrer sur quoi se base la conceptualisation des prédictions de recherche.

1.9.4- Hypothèse Principale

Pour la conception de cette hypothèse, nous nous sommes inspirés du fondement théorique de la microfinance, l'expansion du secteur de la micro finance est un constat très perceptible tant dans les méthodologies de crédit employées que dans la diversification des produits et services disponibles. Sa mutation continue porte certains auteurs (Fama et Jensen, 1983 dans Kochhar, 1996, p. 716, traduction libre) à avancer la thèse de *l'industrie de la micro finance. Le guide de la microfinance* » écrit par trois praticiens de la microfinance, Jeremy Hadjdenberg, Sébastien Boyé et Christine Poursat, couvrir largement le thème de la microfinance, abordant à la fois des aspects très concrets, le fonctionnement opérationnel d'une institution : les opérations de crédit, les cas de fraudes, etc.)

1.9.5- Hypothèses spécifiques

a) **H1** : A propos de cette hypothèse, notre inspiration s'articule autour de la théorie de crédit solidaire de MUHAMMAD YUNUSI, les pratiques en microfinance ne fait que renforcer la pauvreté et favoriser du même coup la multiplication des activités informelles. Cependant, pour d'autres, la finalité des programmes de microfinance n'est nullement la maximisation du profit des entrepreneurs, elle consiste plutôt à permettre aux micros entrepreneurs de rendre soutenables leurs activités économiques, mais en maximisant leur bien être personnel et celui des

clients.

b) H2 : Concernant cette hypothèse, les travaux du Professeur YUNUS, fondateur de la Grameen Bank au Bangladesh inspire cette démarche. La microfinance consiste à fournir des services financiers bancaires aux exclus du circuit traditionnel, notamment des services de crédit, d'épargne, d'assurance, de transferts d'argents.

CHAPITRE II

Présentation Générale du MICROCREDIT NATIONAL (MCN)

II- PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU MICROCRÉDIT NATIONAL

Le choix de notre objet d'étude dans le contexte d'analyser financièrement les IMF est le Microcrédit National. L'intérêt de ce choix réside dans le fait qu'elle est l'Institution Leader de la Microfinance en Haïti et gère le plus gros volume de portefeuille du secteur. Ainsi, nous la présentons partiellement à travers son aspect financier, administratif, managériale et sociale.

2. Historicité du Microcrédit National

L'histoire du Micro Crédit National a pu démarrer en novembre 1999, elle est une institution de microfinance établie en Haïti, son énoncé de mission est conceptualisé sur les petites et moyennes entreprises (PME) n'ayant pas accès au système bancaire traditionnel ainsi que des services financiers compétitifs et se donne pour tâche d'assurer l'adaptation de ses services aux besoins de ses derniers et envisage aussi d'assurer la proximité avec eux. Dans le contexte de promouvoir les programmes de prêts, une initiative récente a été mise sur pied par le MCN à travers un programme de prêts aux salariés en accord avec leurs employeurs. Ainsi, la nature de ses prêts octroyés réside dans la variation de l'offre, soit entre 1, 000,000 à 3,000, 000 Gourdes. De novembre 1999 jusqu'au 30 septembre 2007, l'opérationnalisation de cette initiative a occasionné un niveau de décaissement relatif à plus de 58,000 crédits liés à un montant total au voisinage de trois (3) milliards de gourdes.

Du point de vue réseautage, le Micro Crédit National est composé de 15 guichets dont six (6) dans la zone métropolitaine de Port-au-Prince (2ème ruelle Jérémie, Mgr Guilloux, Pétion-Ville, Croix-des-Bouquets, Croix-des-Bossales et Carrefour) et neuf (9) dans les villes de provinces.

(Cap-Haïtien, Port-de-Paix, Gonaïves, St Marc, Mirebalais, Cayes, Jacmel, Miragoâne, et Petit-Goâve). (Groupe financier National, 2009).

2.1- Mission et objectif

Le Microcrédit National S.A. (MCN), *Filiale de l'UNIBANK*, est une institution financière spécialisée dans la Microfinance. Sa mission consiste à octroyer des crédits aux micros, petits et moyens entrepreneurs, hommes et femmes (40%) tant du secteur informel que du secteur formel des affaires n'ayant pas accès au crédit bancaire et qui, toutefois, ont la capacité et la volonté d'honorer leurs obligations financières. Son objectif étant de servir le maximum de micro et petits entrepreneurs sur tout le territoire national. Elle étend ses services financiers sans préjugé, ni discrimination à tous entrepreneurs tant dans des villes urbaines que des régions rurales leur offrant des opportunités de développement économique importantes. Ainsi, MCN offre des crédits allant de 5,000 Gourdes à plus de 10,000,000 Gourdes aux clients évoluant dans les secteurs du commerce, de la production ou du service qui veulent augmenter leur fonds de roulement, investir dans des actifs immobilisés et lancer une activité économique. Les clients, pour bénéficier d'un crédit à MCN, n'ont besoin de présenter ni états financiers élaborés par écrit, ni garanties hypothécaires.

2.1.2- Les caractères de financement du Microcrédit National

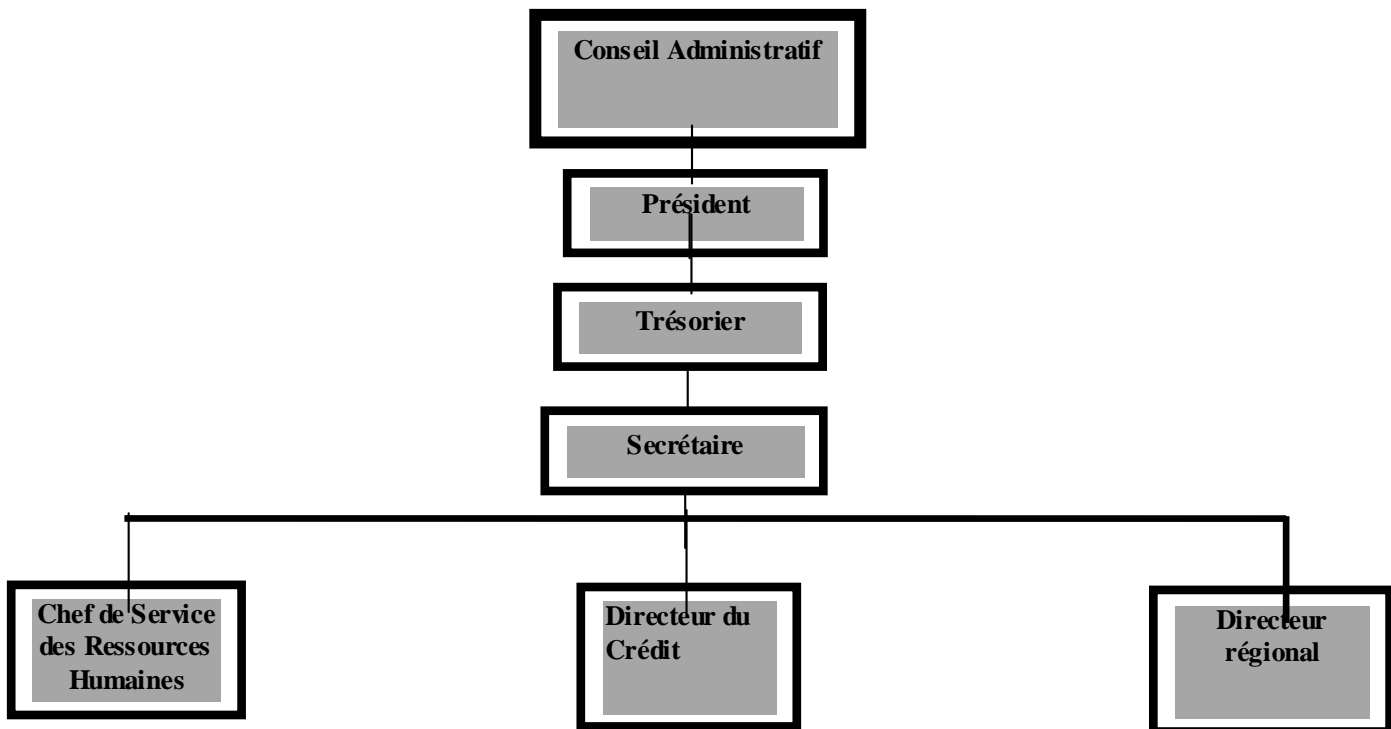
Cette institution de Microfinance se spécialise au niveau du crédit pour les PME, elle est une société de droit privé, reconnu par les lois haïtiennes et qu'elle œuvre dans le secteur informel, là où certains entrepreneurs n'ont pas un accès facile au crédit des banques commerciales. Le crédit individuel constitue la base de son financement, le MCN se localise à 41% à Port-au-Prince et diversifie son portefeuille avec le plus fort pourcentage consacré au prêt compris entre 25,000 et 125,000 gourdes. Depuis le 26 Novembre 1999, le Microcrédit national assure un mode de financement de 3 à 18 mois mettant en relief les besoins en fonds de roulement, elle se propose également de financer de petits investissements allant de 1,000 à 1, 000,000 gourdes. Ainsi, les shop" d'ébénisterie, les cybercafés, les ateliers de couture, le petit commerce des étalagistes de rue constituent une variété d'activités commerciales que le MCN finance à travers sa politique de crédit.⁶⁸

⁶⁸ Source : enquête réalisé auprès de l'administration financière de Microcrédit National.

2.1.3- Structure organisationnelle du Microcrédit National

Dans un contexte structurel, le Microcrédit national reflète en partie le mode d'organisation de la SOGESOL, en ce sens, qu'elles évoluent toutes deux sous la tutelle d'une banque commerciale. Le MCN es ainsi organisé : un conseil qui se compose d'un président, un trésorier, un secrétaire et deux membres. Il inclut également un conseil de crédit qui se responsabilise de l'analyse et du suivi des crédits. L'UNIBANK est l'institution avec laquelle le Microcrédit national entretient des rapports étroitement liés par le fait qu'elle est son principal partenaire financier, ceci est un garant pour sa véritable assise. Le Microcrédit national entretient également avec sa clientèle des rapports très étroits mais, hiérarchiquement d'une manière horizontale. Malgré cela, cette institution de microfinance arrive pratiquer une politique de proximité par le biais de nombreuses succursales à travers tout le pays.

Organigramme du Microcrédit National



2.1.4- Les Mécanismes d'opérations et de performances

L'octroi du crédit est l'ultime activité en mode opérationnel du MCN, il accorde bien d'importance et privilégie les prêts de faibles montants, pour les demandeurs de crédit, il n'adopte pas la méthode de garantie dans l'octroi du prêt, en voici les exigences : se munir de sa carte d'identité, se présenter à l'un des guichets du Microcrédit national ; ni cash collatéral ni hypothèque, aucun état financier, aucune expérience préalable de crédit ne sont pas exigés. D'autre part, pour chaque individu qui sollicite un prêt, un agent de crédit sera affecté à son dossier et se charge de rassembler toutes les informations nécessaires à l'étude de la rentabilité économique et financière de son activité commerciale. Un responsable de l'institution nous a confié ceci : le rôle primordial de l'agent crédit consiste à accompagner le demandeur de crédit pour discuter et analyser avec lui les meilleures conditions de son prêt. Abordons un autre aspect financier du Microcrédit national, au niveau de la performance financière, le MCN a connu des progressions considérables de sa création à aujourd'hui, mais signalons également, mise à part les prêts octroyés aux petits commerces, peu d'informations sont disponibles sur les autres opérations du MCN, mais, on peut courir sans risque car, cette institution de microfinance ne contient pas uniquement les crédits comme les seules opérations de financement.

2.1.5- Soutiens financiers reçus par le Microcrédit National

Cette société spécialisée dans la Microfinance est une filiale de l'UNIBANK, une banque commerciale haïtienne. Aujourd'hui, nous comptons environ 12 mille clients actifs et un portefeuille de crédit de 580 millions de gourdes », se réjouit Edwin Innocent, vice-président du

Microcrédit national. Cette institution est soutenue financièrement par un ensemble d'actionnaires locaux et étrangers présent sur le marché de la microfinance.⁶⁹

2.1.6 Les opérations du Microcrédit National

Les opérations de MCN s'étendent sur tout le territoire national à partir d'un réseau de 43 succursales réparties dans les dix (10) départements du pays dont dix-sept (17) à vocation essentiellement agricole. Elles sont menées par une équipe de 475 professionnels motivés, compétents, dynamiques soucieux de leurs responsabilités d'accompagner en tout temps les clients qui placent leur confiance dans l'institution. De 2011 à 2017, MCN a déjà injecté dans l'économie nationale plus de 2.5 milliards de gourdes visant exclusivement le financement rural et agricole.⁷⁰

2.1.7 Produits et services offerts par le Microcrédit National

L'objectif du Microcrédit national est conçu sur un service de qualité au meilleur coût. Il vise un mode gestion axé sur la rentabilité et la sureté de l'épargne issue de ses clients, dans ce même ordre d'idée, le MCN dispose d'un ensemble de services et produits de financement, ce sont :

- a) Kredi Agrikòl / kredi Ledikasyon (Crédit rural)
- b) Crédit Immobilier (prêt logement)
- c) Prêt aux Micro-entreprises
- d) Prêt aux PME
- e) Prêt à la consommation (prêt aux salariés)
- f) Transfert d'argent (via Unitransfert)

⁶⁹ Source : enquête réalisé auprès de l'administration financière de Microcrédit National.

⁷⁰ mcn@mcn.ht / www.unibankhaiti.com, 27/04/19, 9h35 P.M

- g) Assurance (via Uniassurance)
- h) Epargne (dépôts des clients du MCN)

2.2- PRODUITS DU MICROCREDIT NATIONAL

Cette partie de la présentation du MCN conduit à vous étaler tous les éléments financiers et commerciales de cette dite institution, voici la liste exhaustive des produits offerts par le Microcrédit National.

2.2.1 Kredi Agrikol / kredi Ledikasyon (crédit rural)

De 2011 à 2017, le Microcrédit a déjà injecté dans l'économie nationale plus de 2.5 milliards de gourdes visant exclusivement le financement rural et agricole. Environ 88,000 prêts ont été octroyés à cet effet dont les bénéficiaires directs sont des entrepreneurs évoluant dans les secteurs : production végétale, élevage de bétail, commercialisation de denrées agricoles, pêche, vente de matériels et d'équipements agricoles. Au 30 septembre 2017, la division **Kredi Agrikòl** de MCN compte 17,671 clients actifs bénéficiant de 501 Millions de gourdes de crédit dont 34.5 % des prêts sont octroyés aux femmes. Ce mode de financement permet d'octroyer du crédit de quinze (15) mille à trois (3) millions gourds, la durée avant le remboursement peut s'étendre de 3 à 12 mois. Dans le cas où il s'agit de l'acquisition d'un matériel d'agriculture ou d'un terrain, la durée du prêt peut aller au-delà de 12 mois. Relatif au *kredi Ledikasyon*, il s'agit du financement pour assurer les dépenses scolaires, les parents qui travaillent et qui détiennent une activité génératrice de revenu peuvent accéder à ce prêt afin de financer l'étude classique de leurs enfants.

2.2.2 Crédit Immobilier

Le Crédit Logement est un prêt immobilier octroyé aux particuliers. La garantie proposée est une alternative à la prise d'hypothèque lors de l'octroi d'un prêt immobilier par le Microcrédit national. Le coût de la garantie de Crédit Logement se calcule par prêt en fonction du montant du capital emprunté (en pratique environ 1,2 % du montant du prêt) et représente 25% par an. Le coût se décompose en deux parties : une commission de caution acquise à Crédit Logement en rémunération de son intervention. Un versement à travers un compte d'épargne éventuellement restituable pour partie au terme de la garantie dans les conditions prévues par le règlement du MCN.

2.2.3- Prêt aux micro-entreprises

C'est un prêt qui permet de financer le besoin en fonds de roulement des micro-entreprises. Des montants varient de 15000 à 5000000 gourdes, sur une durée de remboursement de 8 à 60 mois. Des taux d'intérêt en fonction du montant et du type de produit demandés, de 1.1 jusqu'à 5%, des remboursements mensuels, être âgé de 30 à 55 ans. Posséder une entreprise en fonctionnement depuis au moins 6 mois, 12 mois ou 24 mois selon le montant demandé. Être le propriétaire et le directeur de son entreprise.

2.2.4- Prêt aux PME

Ce sont des prêts octroyés aux sociétés, dont le nombre de salariés est compris entre 10 et 250, Être une entreprise ou le propriétaire d'une entreprise commerciale, de service, de production, de tourisme ou de l'éducation générant un chiffre d'affaires annuel allant de 7.5 millions à 75 millions de gourdes. Le propriétaire de PME doit être de nationalité Haïtienne ou étrangère, détenteur d'un permis de séjour valide pour la durée du crédit. Des prêts disponibles en gourdes, Des montants étudiés en fonction des besoins et catégorisés en : crédit express, crédit petite entreprise et crédit moyenne entreprise. Une durée de prêt variable selon les besoins. Des taux d'intérêt qui tiennent compte notamment du montant du prêt et de la durée du prêt, entre 1.5 jusqu'à 5%, avec des taux d'intérêt dégressifs.

2.2.5- Prêt à la consommation

Le crédit à la consommation est la catégorie de crédit accordée à des particuliers pour financer l'acquisition de véhicules, d'équipements énergétiques (génératrices,"inverters", panneaux solaires), d'appareils électroménagers (réfrigérateurs, fours), d'appareils électroniques (téléviseurs, radios, appareils CD, etc.). Ces crédits sont octroyés sur une période pouvant aller jusqu'à 60 mois, Le prêt à la consommation est disponible en gourde, est accordé à des taux d'intérêt des plus compétitifs, un taux d'intérêt qui varie entre 1.8 à 2% ; c'est un crédit remboursable sur une période maximale de 60 mois, selon les termes convenus ; ce prêt donne accès à une couverture d'assurance multirisque sur les véhicules financés, aux meilleurs tarifs.

2.3- LES SERVICES

Le Microcrédit National œuvre également dans d'autres domaines financiers, mise à part de ses produits qu'il offre sur le marché, le MCN dispose aussi des services à l'intention des clients, les lignes qui suivent vous explique leur nature.

2.3.1 Transfert d'argent (Via Unitransfer)

A travers ce service, les clients peuvent transférer des fonds de l'étranger vers Haïti et d'Haïti vers l'étranger en quelques minutes en faveur de leurs proches ou des entreprises. Les bénéficiaires de ces transferts peuvent récupérer leurs fonds de trois manières : Pick up, le client va récupérer son transfert à l'un des guichets Unitransfer ; à domicile, la Unitransfer envoie un messenger livrer le transfert chez le client ; Sur compte Unibank, la Unitransfer effectue un crédit sur le compte du client à la Unibank.

2.3.2 Assurance (Via Uni assurance)

La Uni Assurance offre une large gamme de produits d'assurance de personnes et d'assurance de dommages (assurance vie, assurance maladie, assurance multirisque commerciale et habitation, assurance automobile, etc.). Ses produits sont distribués à travers un important réseau d'agents et de points de service. La Uni Assurances garantit votre indemnisation en cas de sinistre, réassurant ses risques auprès des sociétés les mieux cotées au monde.

2.3.3 Epargne (dépôts des clients du MCN)

Le Microcrédit national permet d'abord de favoriser l'accès des petits producteurs exclus du circuit bancaire à des services financiers de proximité et adaptés à la taille de leurs activités (micro-entreprises/microcrédits). Ensuite, elle contribue à réaliser une meilleure collecte de l'épargne des ménages et des petits entrepreneurs (dépôts de garantie) et des gages sans déplacer (bien meuble) pour les réinjecter dans le circuit économique, ce qui constitue l'un des modes de financement du MCN. Donc, le microcrédit peut être considéré comme un moyen d'intégration sociale.

2.4- Mode de Financement du Microcrédit National

Au niveau des opérations financières du MCN, les dépôts des clients représentent 80% du financement des besoins de la clientèle, entre autres, l'UNIBANK soutient également la demande des produits et services financiers dont dispose et offre le Microcrédit national. On aurait pu utiliser d'autres outils de gestion, qui peut être valable et utilisable pour analyser le contrôle de gestion relatif à notre cas d'étude, à savoir les modes de financement du MCN, mais, le refus d'informations rend beaucoup plus difficile cette démarche financière. De toutes les manières, certaines informations ont été quand même soumises à notre disposition, et qui sont relatives à la nature des crédits octroyés et le dépôt des clients d'une manière globale.

2.4.1- Etat du portefeuille du MCN pour les années 2014, 2015, 2016, 2017, 2018

	2014	2015	2016	2017	2018
Quantité de Clients	1 2123000	12157000	12584000	12611000	12793000
Portefeuille annuel (Gdes)	10182000	11168000	11495000	11938000	12898000

Total Prêt	1641321000	1631212000	1651232100	1641824300	1665024400
Portefeuille à 1.5% risque > 30 jours		1.5%	1.5%	1.5%	1.5%
Montant de dépôt des clients	14318920	17543567	22711234	29835467	40549877
Variation en %		22.52%	29.45%	31.36%	35.91%

Source : enquête réalisée auprès du Microcrédit national (9/07/19 : 11h 15)

Le dépôt des clients connaît une faible variation soit 22,52% en 2015, cela a été dû suite aux conséquences du séisme du 12 Janvier 2010. En 2017 nous observons une hausse de variation de 31,36% et de 35.91% en 2018, ses deux périodes constituent la relance des activités économiques des ménages. Ceci prouve que le MCN mobilise beaucoup plus de dépôts. Les montants des dépôts constituent la ressource privilégiée par le Microcrédit national pour son financement. A l'idée de trouver un facilitateur de financement, les dépôts héritent du caractère de bon marché ; l'un des meilleurs indicateurs de confiance de la clientèle du MCN et intervient dans son financement à plus de 80%.

2.4.2- Calcul des Ratios

Crédit moyen (CM)

$CM_{2014-2018} = \text{Portefeuille annuel} / \text{Quantité de clients}$

$CM_{2014-2018} = 57681000 / 62268000$

$CM_{2014-2018} = 0.92$

Crédit disponible (CD)

$CD_{2014} = \text{Total prêt} / \text{Quantité de clients}$

$CD_{2014} = 1641321000 / 12123000$

$CD_{2014} = 135.38$

$CD_{2015} = 1631212000 / 12157000$

$CD_{2015} = 134.17$

$CD_{2016} = 1651232100 / 12584000$

$CD_{2016} = 131.21$

$CD_{2017} = 1641824300 / 12611000$

$CD_{2017} = 130.18$

$CD_{2018} = 1665024400 / 1273000$

$CD_{2018} = 130.15$

Crédit effectif (CE)

$CE = \text{Total prêt} / = \text{Portefeuille annuel}$

$CE_{2014} = 1641321000 / 10182000$

$CE_{2014} = 161.19$

$CE_{2015} = 1631212000 / 11168000$

$CE_{2015} = 146.06$

$CE_{2016} = 16512322100 / 11495000$

$CE_{2016} = 143.64$

$CE_{2017} = 1641824300 / 11938000$

$CE_{2017} = 137.52$

$CE_{2018} = 1665024400 / 12898000$

$CE_{2018} = 129.09$

Capacité de Financement (CF) / Structure financière (SF)

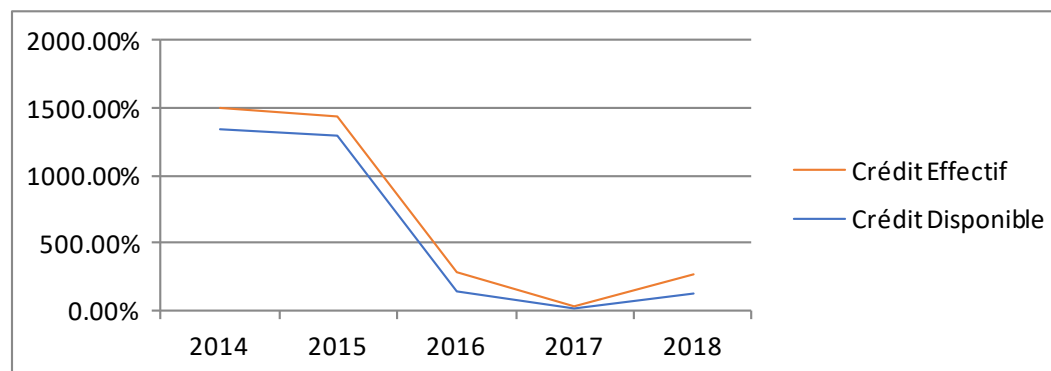
$CF / SF_{2014-2018} = \text{Dépôts des clients de clients} / \text{Portefeuille annuel}$

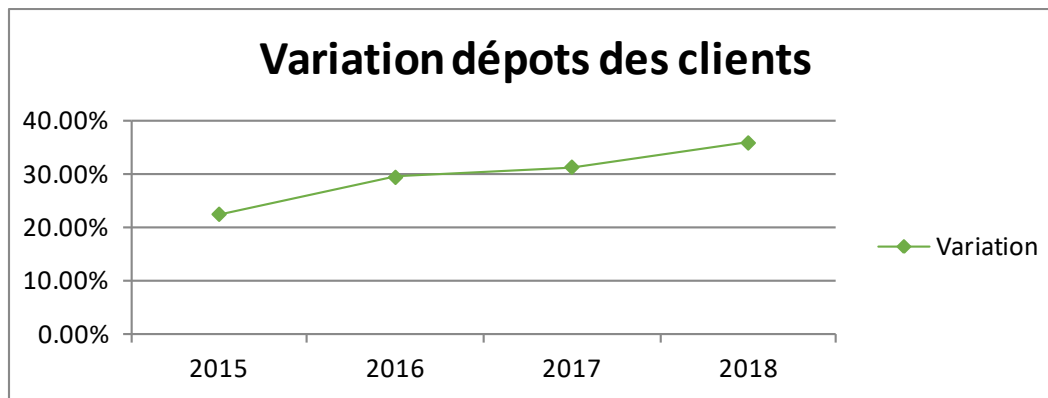
$CF / SF_{2014-2018} = 1245065 / 5768100$

$CF / SF_{2014-2018} = 2.16\%$

Nota bene : Variation (%) = montant dépôts d'arrivé / montant dépôts départ - 1 * 100

2.4.3 Graphe F : rapport entre le crédit disponible et le crédit effectif (Mode de financement)





Les graphes ci-dessus expliquent le mode de financement du crédit qu'octroie le Microcrédit national, ainsi on constate que l'augmentation du dépôt des clients engendre également une augmentation du crédit effectif, d'autre part, on suppose que le MCN utilise à 80% les dépôts de ses clients pour financer ses activités financières, puisque, le crédit disponible évolue moins proportionnellement par rapport au crédit effectif de 2014 à 2016 par le fait d'une variation vers le haut du dépôts des clients pour la même période. Ainsi, il conviendrait le mieux pour le MCN, d'envisager plusieurs modes de financement et non pas uniquement des fonds qui proviennent de ses clients, mais d'envisager d'autres sources de financement comme par exemple de financer ses activités à 50% par des fonds propres et 50% par les dettes afin de concilier d'une manière proportionnelle l'ensemble des crédits dont dispose le MCN et les crédits qu'il compte rendre effectif. Enfin, au regard de la structure financière du Microcrédit national, sa capacité de financement sur ses 5 années paraît peut appréciable (2.16%), parce qu'elle est trop faible par rapport au secteur soit (10 à 15%).

2.4.4- La Matrice SWOT

L'analyse SWOT porte sur les forces et faiblesses, les opportunités et menaces. Cette étude est utilisée pour la gestion et la politique stratégique de l'entreprise. Les facteurs internes, forces et

faiblesses, vont avoir des effets positifs ou négatifs sur l'entreprise. Ils sont estimés à partir d'une technique d'évaluation interne, qui va déduire les atouts et lacunes, ainsi, on aura clairement la maîtrise de ces éléments. Pour ce qui est des facteurs externes, on distingue les opportunités et les menaces. Ils ne peuvent être contrôlés par l'entreprise étant donné qu'ils résultent des éléments liés à l'environnement économique, démographique, technique, politique, on n'en n'a donc pas la maîtrise mais on doit en tenir compte et idéalement les anticiper.

2.4.5- Les grands principes du model SWOT

Les grands principes de l'analyse SWOT résident dans le fait que : Son intérêt réside dans son caractère opérationnel. Elle doit dégager des conclusions utiles aux décisions opérationnelles et stratégiques de l'entreprise. Les faits présentés sont utilisés pour émettre des recommandations ; Elle ne doit pour cela retenir que les points pertinents les uns par rapport aux autres, les organiser logiquement, et les hiérarchiser en fonction du domaine d'activité stratégique (DAS) ; L'analyse SWOT est donc plus qu'une simple liste de toutes les forces et faiblesses, opportunités et menaces que l'on a pu identifier au cours de l'analyse interne et externe. Le travail de recueil des données brutes n'est qu'un préalable pour aboutir aux solutions dont l'entreprise a besoin.

FORCES	FAIBLESSES
---------------	-------------------

2.4.6- La Matrice SWOT du Microcrédit National (2014-2018)

<ul style="list-style-type: none"> - Une prise en compte des inégalités entre hommes et femmes, jeune et adultes (inclusion financière) dans les prestations de services et la disponibilité des produits financiers - L'adaptation des produits et services aux besoins des clients - L'amélioration des conditions de vie et de statut socio-économique des gens - Mode de financement efficace sur le crédit en fond de roulement et le crédit agricole - Une politique de financement des activités commerciales variées - Une couverture géographique prédominante en matière de financement des petits entrepreneurs ruraux et urbains par le biais de nombreuses succursales à travers tout le pays. - Une politique de proximité comme pratique, qui établit des rapports très étroits avec la clientèle, les rapports à ce niveau sont plutôt horizontaux. - Aucune garantie réclamée lors de l'octroi du crédit. 	<ul style="list-style-type: none"> - Une faible influence des autres partenaires financiers désireux de financer le MCN - L'analphabétisme élevé des bénéficiaires. - Le refus des services non financiers - Le traitement des dossiers ralentit le processus de financement - Le MCN ne se préoccupe pas du faible niveau de compétence dans les aspects techniques et stratégiques des bénéficiaires - Certaines méthodes de recouvrement inappropriées - Peu d'informations sont disponibles sur la majorité des produits financiers du MCN. - Insuffisance de fonds pour financer la demande immense des clients
OPPORTUNITES	MENACES
<ul style="list-style-type: none"> - Le secteur informel de l'économie nationale en plein essor - Demande importante de services financiers par la population - Exclusion bancaire - Intérêt du gouvernement dans le développement du secteur de la Microfinance - Profiter d'un éventuel intérêt qui peut être de plus en plus croissant des autres partenaires financiers au secteur de la microfinance en Haïti. - Une Potentialité de développement des nouveaux produits financiers relatifs aux besoins de consommation et d'investissement. - La responsabilisation de la Banque centrale dans son travail de supervision croissante 	<ul style="list-style-type: none"> - L'instabilité politique accrue surtout dans la région métropolitaine à Port-au-Prince - Cadre légal et réglementaire insuffisant (fixation du taux maximum d'intérêt) - Un rapport inadéquat entre le régime fiscal haïtien et les conditions du secteur de la microfinance - Forte probabilité pour que le cadre légal et réglementaire provoque des distorsions ou décourage l'innovation dans le secteur de la microfinance en Haïti. - Difficultés dans la coordination des activités due à la taille de l'environnement commercial et financier du pays ainsi que, l'état de l'infrastructure de communication et des transports

2.4.7- Fonds propres

Le dynamique de la croissance rapide des IMF réside dans l'obtention des fonds propres pour maintenir la base du capital à un niveau suffisant, ainsi, les constituants des fonds propres sont : la participation des membres, la cumulation des résultats positifs des années précédentes. Il faut signaler qu'au niveau du financement, les fonds propres représentent le deuxième mode de financement, soit environ 15% des ressources globale du MCN

2.5- Méthodologie du Microcrédit National

Elle est une explication du processus guidé de l'orientation managériale, administrative et financière du Microcrédit National. Faisons un tour d'horizon sur quelques éléments qui la compose et ce sont :

- a) Promotion
- b) Vérification
- c) Approbation et déboursement
- d) Suivi
- e) Gestion des arriérés
- f) Fin de cycle
- g) Conditions d'éligibilité au crédit à Microcrédit national
- h) Comment obtenir un crédit Microcrédit National

2.5.1 La promotion

Il consiste à prospecter les clients potentiels afin de découvrir leurs besoins et à leur proposer les produits et services du MCN comme la solution à leur problème/ leur besoin. Du point de vue méthodologique le processus se fait à travers cinq étapes consécutives :

- 1) Effectuer les études de marché
- 2) Sélectionner un secteur ou une zone (territoire) ou va travailler
- 3) Promouvoir les produits et services financiers disponibles à MCN en utilisant les techniques et méthodes variées
- 4) Réaliser des formations et des sensibilisations informatives
- 5) Offrir l'opportunité aux clients potentiels de créer un compte à MCN

2.5.2 L'objectif de la promotion

- Augmenter le nombre de crédit
- Augmenter le nombre de client au niveau du portefeuille
- Ouvrir une nouvelle succursale
- Être un officier de crédit excellent

2.5.3 La vérification

Le but de la vérification est de confirmer la crédibilité des clients, leur potentiel, leur désir, leur capacité financière à rembourser la dette. Le processus de vérification se fait avant que le prêt soit recommandé pour approbation. C'est à l'officier de crédit d'utiliser son expérience, sa formation et son intuition dans son rôle pour évaluer la capacité d'absorption du crédit demandé, la capacité et la volonté du client. Voici ce qu'un officier de crédit doit évaluer pour le client :

- L'habitude à respecter les délais de paiement
- L'existence de leur entreprise
- Le niveau de rentabilité de leur entreprise
- La capacité de rembourser le prêt à partir des revenus générés par leur entreprise
- Leur résidence effective confirmée par les voisins
- Leur engagement à respecter leurs obligations
- Leur capacité à rembourser le prêt avec des biens dans l'éventualité d'une cessation de paiement (garanties disponibles).

2.5.4 Approbation

Le dossier doit être d'abord traité selon le processus suivant :

- a. Analyse du dossier
- b. Intégration du dossier dans le système
- c. Reconnaissance de la dette
- d. Transfert du dossier à la Direction des opérations ou comptoir

2.5.5- Déboursement

Le prêt est approuvé par le comité de crédit qui est formé de l'Officier de crédit, le superviseur, le Responsable de la succursale, le Responsable de l'assistant de portefeuille. A cet effet, le déboursement doit suivre et respecter certains critères à savoir : le résiduel budgétaire doit être égal à 10% de son salaire, le client doit inspirer confiance, s'assurer qu'il n'a pas l'effet contagion (influence d'un ancien mauvais payeur).

2.5.6- Suivi

Le suivi des clients et leurs prêts comprennent des devoirs et des activités multiples. L'un des devoirs les plus importants est le contrôle constant des opérations pour empêcher que des problèmes surgissent. L'Officier de crédit est responsable pour la formation et l'encadrement des clients pour s'assurer que tous, ils comprennent leurs responsabilités et leurs devoirs.

2.5.7 Conditions d'éligibilité au crédit à Microcrédit National

D'après une enquête menée auprès du Microcrédit national, pour être éligible au crédit il faut être :

- Des personnes physiques ou morales qui ont la capacité légale à entreprendre, qui sont propriétaire d'affaires licites (formelles ou informelles), et qui ont la capacité et la volonté de payer le crédit.
- Des personnes ayant un endroit fixe pour exercer leur activité et/ou un domicile. L'entreprise du bénéficiaire ainsi que son domicile doivent être situés dans les limites géographiques où s'exercent les activités du MCN.

Nota bene : Les non éligibles sont : des personnes qui ont des antécédents judiciaires ou des références incertaines.

2.5.8- Gestion des arriérés

Les programmes du Microcrédit national vise la délinquance zéro d'où le besoin d'une attitude de « tolérance zéro » en ce qui a trait aux arriérés.

Délinquance : Une situation dans laquelle des remboursements de crédits sont en retard mais la définition d'un crédit en retard pour le MCN c'est 5 minutes après la clôture de la réunion du groupe le jour d'un versement régulier. Quand il y a arriéré à le MCN, il existe une situation de perte pour tout le monde :

- Le client : il va payer la pénalité
- L'officier de crédit
- Le superviseur
- Le responsable de succursale

Le portefeuille va en arriéré et il se pourrait que ces employés n'aient pas de bonification à la fin du mois.

2.5.9- Moyens de recouvrement des arriérés

- a. La perception du paiement avec suivi qui est assuré par des visites à la résidence ou à l'entreprise du client
- b. La perception des paiements avec garantie (les paiements sont assurés par une confiscation des biens ménagers)
- c. La Perception des paiements avec des actions administratives (Pré-légales), les paiements sont assurés par des avertissements.
- d. Perception des paiements avec action légale, les paiements sont assurés à travers des poursuites légales

2.5.9 a) - Fin du cycle

Le cycle est fermé quand la balance de la dette est à zéro. Dans ce cas l'officier a deux options : la recapitalisation ou la fermeture du crédit.

2.5.9 b) - Avantages et inconvénients liés à l'utilisation du crédit à Microcrédit National

Quelque soit l'activité qu'on entreprend, dès sa conception on peut identifier deux aspects. Un aspect positif et un aspect négatif, ainsi le Microcrédit national malgré sa mission de fournir « des services financiers aux entrepreneurs de faibles revenus permettant ainsi de créer des emplois, générer des capitaux, et améliorer leur niveau de vie n'est pas exempte de ces deux aspects précités.

A- Avantages

- a) Promouvoir l'économie haïtienne
- b) Financement des activités des entreprises formelles et informelles
- c) Augmenter les revenus

Elle constitue également un instrument d'émancipation en permettant aux pauvres et en particulier aux femmes de devenir des agents économiques du changement.

B- Inconvénients

C'est surtout au niveau du crédit que le Microcrédit national montre ses limites, en effet tel qu'il est pratiqué aujourd'hui, le microcrédit comme tout crédit d'ailleurs doit être remboursé. Il nécessite donc de la part de l'emprunteur une bonne capacité de remboursement, aptitude qui bien entendu s'amointrit si la personne est très pauvre, sans revenus fiables pour lui permettre de rembourser un prêt. Octroyer un prêt à de tels individus risque plutôt d'aggraver leur situation d'endettement et de pauvreté.

En résumé les inconvénients liés à l'utilisation des services du MCN sont les suivants :

- a) Un taux d'intérêts abusif
- b) Période versement trop courte
- c) Les prêts peuvent être néfastes pour les emprunteurs s'ils ne peuvent pas les rembourser
- d) Paiement de pénalité en cas de retard

2.5.9 c) - L'impact du Microcrédit national sur les petits commerçants à Port-au-Prince

Dans ce contexte, nous allons voir l'importance du MCN dans le petit commerce Port-au-Prince. Le Microcrédit national en tant qu'institution de Microfinance a pour objectif d'aider les petits commerçants à franchir le marché des affaires. Cependant, d'après une étude faite dans quelque secteur du commerce dans la ville de Port-au-Prince, nous avons pu constater un double aspect dans l'utilisation des services du MCN : un aspect positif et un aspect négatif.

Dans le but de déterminer lequel d'entre-deux est le plus dominant, nous avons procédé à une enquête. Nous avons choisi un échantillon de 50 personnes, certaines sont au MCN depuis plus de 10 ans et d'autres 5 ans minimum, ce sont des commerçants qui sont aux marchés HYPOLITE et en FER. Le résultat de cette enquête stipule que 70% des clients enquêtés témoignent en faveur du Microcrédit national et 30% témoignent de leur mécontentement.

2.6- L'évolution du Financement des Institutions de Microfinance

L'offre de financement s'est donc complexifiée et a subi une importante croissance en l'espace de quelques années, ce qui engendre le fait que la demande de financement a évolué dans le secteur de microfinance ainsi, l'offre devient plus complexe. A ceci fait naître une gamme de produits financiers qui se développent dans le contexte de diversifier les modes de financement en microfinance, ils se sont constitués ainsi : financement par capital investi, les emprunts (prêts commerciaux) et la garantie de prêt.

2.6.1 Nouveaux Modes de Financement

- a. Capital investissement
- b. Prêts commerciaux
- c. Garantie de prêt

2.6.2- Capital investissement

Le développement du portefeuille de toute Institution de microfinance dépend des ressources nécessaires qu'elle mobilise à travers des capitaux propres, l'épargne des clients ou des prêteurs locaux ou étrangers. Il est parfois moins facile de trouver des investisseurs locaux qui sont inspirés des objectifs à tendance sociale, et acceptant aussi de renoncer dans une certaine mesure à un rendement ; pour contribuer à la réalisation d'objectifs sociaux. Les IMF doivent au contraire envisager d'attirer des investisseurs étrangers pour les motifs suivants : le capital investi de ses derniers permettra d'offrir une assistance de conseil stratégique, plus enclins à se ranger non loin de leur mission sociale, d'autre part, cet investissement reflète de la patience, la neutralité politique et d'expertise technique. L'investissement externe en capital peut occasionner certains avantages, à savoir :

- Les frais financiers n'augmentent pas puisque la rémunération se fait par versement de dividendes, non pas l'usage d'un taux d'intérêt.
- Permettre l'augmentation de la capacité d'endettement des IMF auprès des banques sous l'unique condition que le rapport entre l'endettement et capitaux propres demeure une association raisonnable.

- Permettre de garder le capital à un niveau important relatif à l'actif total, ce qui témoigne d'une gestion saine et le respect d'une exigence réglementaire

Relatif aux institutions de microfinance qui détiennent un caractère de niveau élevé de capitaux propres accumulés, elles ont alors plus intérêt, dans un premier temps, à augmenter leur endettement qu'à lever de nouveaux fonds propres. Les investisseurs potentiels (banques), leur investissement en microfinance est un cas particulier intéressant. La participation au capital d'une institution de microfinance permet à la banque de prendre pied dans le secteur, Cependant, une minorité des institutions de microfinance ayant atteint un degré avancé de maturité organisationnelle et financière attire les investisseurs en capital. Le développement des IMF traduit une certaine maturité à travers laquelle, elles ne peuvent pas créer l'effet de levier sur la base de capital. Ainsi, en vertu de certaines obligations réglementaires qu'elles doivent respecter en l'occurrence la notion de solvabilité, elles sont obligées de s'orienter vers un mode de financement axé sur la mobilisation des capitaux propres supplémentaires. Au regard du niveau de risque élevé à ce mode de financement, les institutions de microfinance pensent de préférence de s'adonner au moyen moins coûteux que le financement par endettement à savoir de financer leur croissance en recourant aux investisseurs de capitaux. Il faut sans doute signaler des coûts éventuels liés à cela tels que : le rendement versé aux investisseurs et le coût de la recherche d'investisseur.

2.6.3- Prêts commerciaux

La relation entre les institutions de microfinance et la banque est une possibilité qui favorise l'un des moyens de refinancement des IMF et qui les lie avec le secteur financier formel. A travers les prêts qui sont des outils les plus répandus dans ce contexte, une relation de refinancement serait perçue comme un moyen de lier les institutions de microfinance et les banques de services classiques financiers, cela peut démarrer par une sensibilisation des IMF au refus des subventions, puis d'intéresser les banques au secteur de la microfinance à travers le processus de refinancement : elles accordent un prêt aux IMF, qui en retour offre des crédits à ses clients, à un taux évidemment supérieur, avec une marge lui permettant de couvrir ses propres charges. Au regard des retombées positives de cette initiative, pour la banque prêteuse, il serait de nouer des relations avec des nouveaux clients financièrement viables. Quant aux institutions de microfinance, l'enjeu serait d'éviter de trop compter sur l'épargne des clients en assurant une diversification des ressources financières, certaines fois qui se révèlent assez difficile à collecter.

On arrive à comprendre l'autre aspect moins favorable à cette démarche financière au niveau des institutions de microfinance qui ne retrouvent pas assez souvent la confiance de banques commerciales locales, par le fait qu'elles refusent de refinancer par faute de méconnaissance du domaine d'activité de la microfinance, les institutions de ce secteur. Pour pallier à cela, sous forme de soutien, les bailleurs de fonds garantissent le remboursement des banques par les IMF, d'autre part, selon l'analyse des IMF, elles arrivent à déceler les enjeux des prêts et réalisent du même coup que l'endettement peut aussi présenter certains inconvénients : tenir compte de l'importance du risque de change, au cas où les prêts sont octroyés en devises étrangères (Dollars, Euros), il faut mettre en question également le coût élevé de la dette. D'autre part, une démarche de renégociation serait une évidence puisque la durée du prêt est ordinairement trop courte suscite d'avoir recours à plusieurs prêteurs. Ce qui crée un aspect défavorable à cela et se traduit par des coûts de transaction pour elle, le plus élevés, et une incertitude relative. En retour, les IMF confrontent à des difficultés comme quoi : elles ne peuvent pas parvenir à sécuriser ses propres ressources à moyen terme si elles n'arrivent pas à accorder des crédits à ses clients sur une longue durée.

Il y a une disponibilité de fonds internationaux qui sont constitués pour les besoins de financement des institutions de microfinance qui n'ont pas accès aux prêteurs locaux, de peur que le coût élevé de ses prêts ne soit pas néfaste pour leur processus de financement, car elles ont besoin des emprunts sur le long terme et à moins coût. Depuis les années 90, pour pallier à cette difficulté qu'elles font face, il s'agit du refus d'accéder aux refinancements locaux. Ainsi, Les Institutions de microfinance se trouvent plus facilement dans les situations où l'accès à l'emprunt auprès des prêteurs locaux parait plus difficile, quand cela est possible, le coût en est souvent élevé. Le plus difficile est en général d'obtenir des emprunts à long terme.

2.6.4- Garantie de prêt aux institutions de microfinance

Elle est fondamentalement une forme d'assurance de couverture du risque de défaut de paiement d'un emprunt contracté par une institution de microfinance auprès d'une banque commerciale par un organisme tiers. Un paiement de prime pour cette assurance par l'IMF lui permet d'accéder à un prêt. Tout engagement que prend un tiers pour assumer certaines responsabilités qui découlent de cet engagement au cas où la partie contractante n'arrive pas à assurer ses devoirs est connu sous l'appellation de garantie.⁷¹ Ce mécanisme de garantie promouvoir par les

⁷¹ PEYRARD Josette et Max, *Dictionnaire de finance*, Vuibert

bailleurs de fonds consiste à démontrer aux prêteurs, locaux ou internationaux la solvabilité des IMF, d'autre part, pour qu'elles s'intègrent dans le secteur financier classique à long terme. Mais moyennant certains enjeux qu'elles doivent tenir compte :

- La relation n'aurait pu être amorcée, sans la garantie, dans bien des cas, pour permettre le prêt d'une banque locale à l'IMF. D'autre part, faciliter aussi l'accès des IMF aux prêteurs internationaux.
- La garantie pourrait être un outil de facilitateur de prêt pour les institutions de microfinance, moyennant, si elle prend en charge le risque de défaut de paiement, le risque de change, dans le cas où le prêt est en monnaie locale, et la garantie est libellée en devise
- Il faut tenir compte de la notation du risque par les banques et envisage une amélioration de cette dernière, d'autre part, les contraintes réglementaires relatives aux règlements de changes doivent être également contournés

La vocation de la garantie n'est pas de caractère durable, aussitôt que le lien entre prêteurs et les IMF se matérialise à l'idée que cela aboutit au refinancement et qu'une démonstration de solvabilité de l'institution de microfinance est réussie, la notion de garantie s'écarte de cette initiative de financement.

2.6.5- Quelques mécanismes de garantie de prêt aux IMF

Lettre de crédit stand-by : elle est une garantie bancaire mettant en évidence au sein d'une transaction l'implication de quatre institutions, on le considère comme l'instrument de garantie le plus commun, pour la procédure, un dépôt de garantie est versé par l'organisme auprès d'une banque internationale, à son tour, elle effectue une lettre de crédit stand-by en direction de la banque locale, cette dernière octroie des prêts à l'institution de microfinance. Des fonds sont versés à la banque locale par celle de l'internationale à titre de défaut présenté par la banque locale sous forme de preuve.

Dépôt auprès de l'institution prêteuse : Cette manière de procéder est remplie de risque de défaillance pour l'organisme de garantie et lui expose du même coup au risque de transfert /

convertibilité, ceci est sujet à la vulnérabilité financière, puisqu'elle doit déposer des fonds de garantie directement sous le compte de la banque locale sans usage de la lettre de crédit stand-by.

L'organisme de garantie prête en ses devises dans cette méthode à l'institution de microfinance, celle-ci l'utilise à son tour comme garantie également au regard du montant qu'elle dépose auprès de la banque prêteuse. Probablement, ils peuvent tirer des avantages sur le coût net de l'opération, puisque, en général, le taux d'intérêt perçu pour un prêt est supérieur à celui perçu pour une garantie auprès de l'organisme. Et pourtant, l'institution de microfinance paie plus cher pour le prêt que pour la garantie, mais en retour, sur les prêts accordés auprès de la banque prêteuse, l'IMF peut percevoir des intérêts sur le dépôt de ce prêt.

Garanties sans contrepartie : La mobilisation physique des fonds en garantie est réfutable pour certains bailleurs bilatéraux, mais préfèrent engager la signature de leur gouvernement pour honorer l'obligation de garantie.

2.7.6- Les institutions de microfinance et l'impact des garanties de prêt

L'accessibilité du premier prêt bancaire local : Par les moyens de l'expertise et la crédibilité qu'apportent l'organisme de garantie aux banques locales, ceux-ci ont permis aux institutions d'accéder en premier à un prêt bancaire qu'elles pourraient ne pas obtenir.

De nouveaux partenariats : Au regard des garanties de prêt, les IMF espèrent bien également nouer des liens financiers sur le long terme en diversifiant leurs modes de financement, à l'issue de ses liens avec des institutions internationales, dégager un certain prestige.

Coût pour les institutions de microfinance : Parallèlement aux garanties, bien d'autres alternatives moins chères pourraient ne pas représenter un surcoût pour les institutions de microfinance, en d'autres termes, elles pouvaient accéder à des ressources moins coûteuses.

Présentation de certains avantages du mécanisme de garantie

- Le refus de la collecte de l'épargne, la solvabilité représentent les bienfaits du mécanisme de garantie pour les institutions de microfinance, la garantie leur facilite l'accès aux prêts.

- Lorsque les prêts sont accordés aux IMF dans les meilleures conditions que celles des banques classiques, avec des taux d'intérêt inférieurs à ceux obtenus par d'autres types d'entreprises, d'où la garantie de prêt est efficace et à travers laquelle, les IMF jouissent de sérieux avantages comme recours à des investisseurs internationaux et accéder à quelques marchés à taux abordable.

Synthèse

Compte tenu du marché dans lequel évoluent les institutions de microfinance, les garanties de prêts pourraient bien être une plus-value, car dans ce contexte, cette plus-value assure la structuration du mode de financement pour ses institutions en leur permettant de rester compétitive. D'autre part, les prêts des services bancaires classiques ne sont pas soutenables sur le long terme au regard de la concurrence, elles ne peuvent pas réduire leurs taux d'intérêt sur les crédits accordés à leurs clients pour pouvoir rester compétitives. Donc, l'objectif pour les IMF serait de diversifier leurs actions de financement comme par exemple, introduire l'émission d'obligation dans le processus de refinancement, et enfin recourir à la mobilisation de l'épargne.

CHAPITRE III

ETUDE EMPIRIQUE

SUR LA

MICROFINANCE

III- CADRE METHODOLOGIQUE

Dans ce chapitre, nous décrivons la justification de la démarche scientifique à savoir, la description de la stratégie de recherche utilisée et la justification de l'approche choisie pour étudier et répondre aux questions de recherche. On inclut également les méthodes de collecte des données et les informations utiles, en ce qui concerne la recherche documentaire, le questionnaire, puis l'entretien et la procédure d'analyse des données. La méthode utilisée pour mener nos recherches associe à la fois le travail de terrain (enquêtes et interviews) et la revue de la littérature à partir d'une recherche documentaire des différents travaux existants et le parcours des centres de recherche. Une approche empirique de la microfinance a été retenue.

3.1- LA METHODOLOGIE UTILISÉE

La méthode est souvent connue, comme étant la manière que le chercheur utilise pour arriver à la résolution de la problématique, qui est considérée comme « démarche organisée et rationnelle de l'esprit pour arriver à un certain résultat. ⁷²

Justification de la méthodologie retenue

Pour PIRES (1987),⁷³ le choix de la méthode de recherche dépend des dimensions du problème, et éventuellement des contraintes liées à la recherche. C'est ainsi que compte tenu de toutes les considérations formulées ci-dessus, une méthode déductive, plus souvent qualifiée par certains auteurs⁷⁴ d'hypothético-déductive qui consiste, comme nous l'avons dit précédemment, à partir du général au particulier, s'impose dans le cadre du travail. Il s'agit en réalité de tester, par le biais d'hypothèses, une théorie ou mettre à l'épreuve dans des situations particulières un certain nombre de connaissances développées préalablement. La pertinence et la subtilité de cette

⁷² Le petit Larousse, France, Avril 2003, P 267.

⁷³ PEREZ Roland « Entreprise, IMF, OSI : la gouvernance concerne tout type d'organisation » ; Note thématique, IRAM, N°1 juin 2005

⁷⁴ SIMANOWITZ A., « Quelles méthodologies pour évaluer l'impact de la micro finance ? Une diversité de méthode pour une diversité d'objectifs », 2004

démarche nous obligent à présenter le concept de la démarche hypothético-déductive avant de nous pencher sur les étapes proposées par cette formule d'analyse.

3.1.1- Le processus de la méthode hypothético-déductive

Du point de vue scientifique, ce processus intellectuel s'articule autour d'un principe fondamental, il s'agit d'élaborer certaines prédictions issues de l'élaboration d'une hypothèse théorique pour pouvoir soit l'infirmier ou la confirmer. Cette démarche hypothético-déductive⁷⁵ n'est autre qu'une confrontation aux faits réels, elle suit la démarche scientifique similaire à celui utilisé pour les mathématiques ; il est question de grouper des axiomes pour déduire les conséquences formalisées à propos.

Dans les sciences empiriques, la méthode hypothético-déductive est une façon de conduire la recherche qui associe théorie et pratique selon une séquence définie. Il s'agit de :

- L'observation des faits
- Construction de la problématique d'étude
- Formulation d'une hypothèse de recherche
- L'expérience (mise à l'épreuve de l'hypothèse)
- Présentation des résultats
- L'interprétation des résultats de l'expérience.
- Validation ou invalidation des prédictions (hypothèses)

3.1.2- L'observation des faits : elle symbolise la preuve scientifique d'un objet étudié, une expérience d'accumulation et de réception d'information relative à un phénomène étudié en absence de variables, elle joue un rôle majeur dans la validation ou l'invalidation des hypothèses, au niveau de la recherche, l'observation est prépondérante à tous les domaines scientifiques.⁷⁶

⁷⁵ Le terme « hypothético-déductive » a supposément été introduit par William Whewell (1794–1866) dans le cadre de ses analyses des méthodes scientifiques, publiés dans ses oeuvres « History of the Inductive Sciences, from the Earliest to the Present Time » (1837) et « Philosophy of the Inductive Sciences » (1840).

⁷⁶ LAMOUREUX, A. « Recherche et Méthodologie en sciences humaines », 2ième édition, Éditions Etudes

3.1.3- Construction de la problématique d'étude

La problématique est le point de départ pour une étude scientifique, à travers un questionnement, on cherche à mieux appréhender l'objet d'étude comme exemple : Pourquoi tel fait s'est-il produit ? Comment expliquer telle situation ? Ainsi, la problématique se structure à travers l'élaboration d'une question en rapport au champ d'étude choisi. Ce travail permet de mieux effectuer certaines analyses sur le sujet et en plus de traiter les questions dans un ordre logique. Il s'agit d'un court texte qui présente au lecteur le problème de recherche du phénomène observé. Un problème de recherche est une question pour laquelle il n'existe actuellement aucune réponse valable ou pleinement satisfaisante. Le but de la recherche consiste donc à trouver une réponse à cette question, une solution à ce problème. Cette solution doit être formulée de manière à être soumise à un test empirique, et donc faire l'objet d'une recherche scientifique. Pour résoudre ce problème, on doit utiliser la méthode scientifique.⁷⁷

3.1.4- Formulation d'une hypothèse de recherche : L'hypothèse de travail est une proposition que l'on veut défendre ou discuter. Cette proposition est la réponse au questionnement de l'élaboration de la problématique. Pour élaborer une hypothèse on suppose une réflexion à partir de quelques lectures préliminaires. Elle doit être articulée autour d'un argument principal. L'hypothèse est une prédiction qui consiste à mettre en relation une variable et un comportement. Cette prédiction découle naturellement de la question que l'on se pose, elle peut naître soit de l'observation, soit de l'étude des données précédemment recueillies, soit encore d'une théorie qu'elle va tenter de valider. La crédibilité de l'hypothèse repose sur des faits réels et vérifiables selon des données qualitatives ou quantitatives. Selon (Popper 1934), une bonne hypothèse fait une prédiction précise, elle ne peut prédire une conséquence et son contraire. Une hypothèse scientifique ne saurait être caractérisée par une prédiction non réfutable.⁷⁸

Vivantes, 2000.

⁷⁷ Idem

⁷⁸ Idem

3.1.5- L'expérience (mise à l'épreuve de l'hypothèse) : elle met en évidence le caractère scientifique du travail de recherche. Pour Rey (1990), la science est un « ensemble *de connaissances, d'études d'une valeur universelle, caractérisées par un objet et une méthode déterminée, et fondées sur des relations objectives vérifiables* ». Cette définition priorise l'utilisation d'une démarche scientifique qui permet de découvrir des régularités dans son objet d'étude.⁷⁹

3.1.6- Présentation des résultats : selon Claude Bernard (1989) la méthode expérimentale, considérée en elle-même, n'est rien d'autre qu'un raisonnement à l'aide duquel nous soumettons méthodiquement nos idées à l'expérience des faits. » Le cadre théorique est la toile de fond de la méthode déductive, ainsi elle fondée sur les résultats déduits du travail théorique, ce qui constitue une validation de l'expérience. Ceci s'illustre par une vérification des données du travail empirique en rapport à l'hypothèse générale, en fait, il s'agit de produire un raisonnement sur les faits observés au regard des hypothèses de l'étude élaborées au préalable.

3.1.7- L'interprétation des résultats de l'expérience : Il est question à propos d'indiquer la signification des résultats importants (leur nature, leur évolution au cours de l'expérience, on procède aussi à la comparaison des résultats entre eux. Cette étape est dotée ensuite d'une explication qui découle sur des connaissances antérieures mais surtout sur une réflexion logique. L'analyse des résultats est présentée sous la forme d'un court texte précis dans lequel la précision et la qualité de la rédaction, de l'orthographe sont indispensables.⁸⁰

3.1.8- Validation ou invalidation des prédictions : cela consiste par une conclusion sur le phénomène étudié au regard des prédictions préétablies, c'est la formulation d'une réponse définitive au problème en validant ou non l'hypothèse de départ. Elle fait l'objet de la

⁷⁹ **Haute école pédagogique** Avenue de Cour 33, CH 1014 Lausanne, www.hepl.ch, *Démarche hypothético-déductive Étude comparative des travaux pratiques de physique au Gymnase d'Yverdon*

⁸⁰ Idem

présentation d'une conclusion sous la forme d'une phrase courte qui doit être synthétique. Elle résume l'élément principal à retenir et parfois le nouveau problème qu'elle soulève.⁸¹

Note bene : Si l'hypothèse de travail est validée par les résultats, donc la théorie est acceptée, et on peut s'attendre à une meilleure compréhension et résolution du problème étudié. Dans le cas contraire, on rejette la théorie et retour à la case de départ.

3.2- Tour d'horizon sur les principales méthodes de recherche

Le caractère scientifique du travail de recherche réside particulièrement dans la méthode utilisée pour la collecte et le traitement des données, à ceci, il est important d'identifier et d'examiner les différents éléments de la méthodologie utilisée dans le cadre de cette recherche.

3.2.1- Méthode de recherche

Pour la réalisation de chaque recherche il faut utiliser une méthode et une technique adéquate au thème de recherche. La méthode est souvent connue, comme étant la manière que le chercheur utilise pour arriver à la résolution de la problématique, qui est considérée comme « démarche organisée et rationnelle de l'esprit pour arriver à un certain résultat.⁸²

3.2.3- Méthode qualitative

Par son caractère descriptif, la méthode qualitative rejoint la réalité socio-économique. Elle tient compte sur un grand plan les éléments distinctifs. Elle se rapproche des caractéristiques d'une entreprise de petite échelle comme celles des IMF ; elle vise à mettre en évidence sa dimension humaine.⁸³

3.2.4- Méthode quantitative

Cette méthode de travail scientifique vise à cerner le critère de la taille, ainsi pour obéir à des impératifs d'efficacité, toutes les IMF se définissent au moyen de paramètres quantitatifs, tels que le chiffre d'affaires, le total du bilan, le profit brut, la valeur ajoutée, le profit net unitaire, le capital, le patrimoine net, la capacité de production, le nombre de personnes employées, la part

⁸¹ FOUREZ Gérard, « La construction des sciences », les logiques des inventions scientifiques, 4ème édition De Boeck, 2002.

⁸² Le petit Larousse, France, Avril 2003, P 267.

⁸³ WITTERWULGHE Robert, op-cite, P 25.

de marché, les investissements, les surfaces occupées, les bénéfices, la production annuelle qui sont utilisés dans les analyses statistiques.⁸⁴

3.2.5- Recherche empirique

Elle implique l'opérationnalisation des questions de recherche cela veut dire qu'elles puissent être soumises à une investigation empirique à partir des données disponibles. Cette méthode requiert : la collecte des données, et l'élaboration des instruments de recherche.

3.2.6- Synthèse sur l'approche justificative de la méthodologie adoptée

La démarche hypothético-déductive tient compte de la dimension exploratoire et le processus de test d'hypothèses ce qui traduit implicitement le point de vue inductif et déductif⁸⁵. L'approche exploratoire est une démarche par laquelle on propose certains résultats théoriques novateurs, inversement, le processus des tests d'hypothèses effectue la mise à l'épreuve de la réalité d'un objet théorique ; du point de vue déductif, il s'agit de tester l'ensemble des opérations et les met à l'épreuve de la réalité, il est question à titre d'objectif de porter une explication par l'évaluation de la pertinence d'une hypothèse, d'un modèle ou d'une théorie. Ainsi, selon (Morfaux 1980), l'approche déductive devient une opération logique par laquelle on tire d'une ou de plusieurs propositions de la conséquence qui en résulte. Donc, notre méthode de travail n'est pas centré sur une dualité des théories parce qu'on n'opère pas dans un lien entre deux ou plusieurs champs théoriques là non liés par des travaux antérieurs ou des lois. Mais au contraire, notre recherche s'articule autour des observations et des connaissances antérieures sur les pratiques en microfinance, il s'agit d'une explication des faits observés sur le terrain à travers des modèles existants.

Cette méthode est justifiée par le fait que notre recherche s'inscrit dans un paradigme positiviste qui est la théorie suivant laquelle il existe une réalité objective du monde observé. De ce fait, les hypothèses prises en compte dans le modèle sont issues directement des travaux déjà établis dans le même domaine. Parmi ces travaux, ceux du Global Findex de la Banque Mondiale, *Baromètre de la Microfinance 2018*, 9^{ème} édition et ceux du CERISE (2008, 2010), nous ont beaucoup inspiré dans la conception de ces hypothèses. Cette méthode est complétée par une démarche

⁸⁴ Idem

⁸⁵ THIETART Raymond Alain, & coll., *Méthodes de recherche en management*, 2e Edition DUNOD, Paris, 2003, Chapitre 3

qualitative et quantitative permettant de valider nos différentes hypothèses, à savoir les techniques d'analyse des données collectées, les indicateurs de performance financière et sociale, le système de contrôle administratif, la promotion, la création, la vérification, la gestion administrative, les conditions d'éligibilité du crédit, classification des clients, avantages et inconvénients du crédit en microfinance, les caractères du conseil administratif d'une institution de microfinance, la politique de rémunération, ratio de rentabilité financière , les indicateurs financiers des IMF, le comité de crédit, l'exercice du pouvoir, les opérations d'octroi de crédit, les services d'épargne, les services non financiers, les modes de financement en microfinance, analyse de l'impact du microcrédit sur les microentreprises à Port-au-Prince, l'approbation et le déboursement dans les Institutions de microfinance.

3.3- CONSTRUCTION DE L'OBJET EMPIRIQUE

(Esquisse méthodologique)

Dans cette partie du travail empirique, nous décrivons les méthodes de collecte des données et informations utiles, à savoir la recherche documentaire, le questionnaire, l'observation puis l'entretien, et la procédure d'analyse des données. La méthode utilisée pour mener nos recherches associe à la fois le travail de terrain (enquête et interviews) et la revue de la littérature à partir d'une recherche documentaire des différents travaux existants. Une approche empirique de la microfinance a été retenue.

3.3.1- Choix de la population

La population est l'ensemble des éléments sur laquelle porte l'étude, elle correspond à l'ensemble de tous les individus qui ont des caractéristiques précises, en relation avec les objectifs de l'étude⁸⁶. Dans la mesure où l'échantillon est une partie d'un tout, il ne peut être représentatif que si toutes les institutions de microfinance aient la même chance d'être choisies. Dans le cadre de ce travail, nous allons appesantir sur les institutions de microfinance à Port-au-Prince qui sont au nombre de sept (7) et constitue la population mère.

3.3.2- Choix de l'échantillon

Un échantillon est une partie ou un sous ensemble d'une population mère.⁸⁷ L'enquête envisage les IMF à Port-au-Prince, cette commune contient sept (7) institutions de microfinance. Ne pouvant pas sillonner toutes les IMF et compte tenu des contraintes financières, notre enquête a été réalisée auprès du Microcrédit national (MCN) situé à Port-au-Prince, 27, 2^{ème} Ruelle Jérémie, Lalue.

3.3.3- Constitution de l'échantillon

⁸⁶ BERTHIER Nicole, *Les techniques d'enquête en sciences sociales : méthodes et exercices corrigés*, Armand colin, Paris 2010, P 28.

⁸⁷ DEPELTEAU François, *La démarche d'une recherche en sciences sociales et humaines : de la question de départ à la communication des résultats*, 4^{ème} tirage, édition Boeck, Canada, 2005, P 231.

La première étape de notre échantillonnage consiste à recueillir des informations auprès de l'administration financière de cette institution ; en l'occurrence le directeur financier et crédit du Microcrédit national, ensuite auprès des clients externes, ainsi que les employés du MCN, on a également effectué l'enquête sur les agents de crédit. Suite aux informations recueillies, nous avons pu mettre en évidence l'univers statistique, le Microcrédit National, un élément de l'industrie de la Microfinance en Haïti. L'objectif de cette enquête est d'apprécier les méthodes utilisées dans les modes de financement qu'utilisent le MCN, précisément leurs pratiques dans le contexte du système financier décentralisé; vue que le Microcrédit National est l'institution Leader de la microfinance en Haïti qui offre une large gamme de services financiers de proximité, participe à l'amélioration du niveau de vie et à la promotion du bien-être de la population et assure également la gestion du plus gros volume de portefeuille du secteur, le Microcrédit national utilise aussi la méthode du crédit individuel qui correspondait au mieux à nos objectifs de recherche. Ce qui conduit à un échantillon représentatif pour notre étude.

3.3.4- Taille de l'échantillonnage

L'unité première de notre échantillon porte sur la structure du MCN la plus fréquentée dans les agglomérations de la capitale économique qui est Port-au-Prince. C'est ainsi que le Microcrédit national dans la commune de Port-au-Prince situé au numéro 27, 2^{ème} Ruelle Jérémie à Lalue a été choisie.

L'enquête porte fondamentalement sur deux cibles : le personnel administratif et les clients du MCN. Pour le personnel administratif, le questionnaire est adressé aux responsables de crédit. En ce qui concerne les clients, à défaut d'avoir la base de données des clients, l'entretien s'est porté sur les clients arrivant dans l'enceinte du Microcrédit national au cours de la période de notre enquête. En accord avec les responsables de crédit, nous avons retenu les heures de pointe de travail à savoir le matin (10 heures à 13 heures) et le soir (15 heures à 17 heures). La méthode utilisée est le choix aléatoire. Ainsi, à chaque jour de collecte de données, à notre arrivé sur les lieux, on administre le questionnaire au premier client venu et un fait un pas de cinq pour prendre un autre client. En cas de refus du client choisi, on prend le suivant. Le nombre de clients à qui nous avons administré le questionnaire par jour tourne au tour de 5 en moyenne. Le nombre de jours retenu avec chaque responsable de structure (employés du MCN) est de 3. Ainsi nous sommes parvenus à enquêter 42 clients, notre souci est d'avoir un échantillon de taille supérieure à 30 unités statistiques pour pouvoir rester dans les normes d'application de la loi normale statistique.

Les enquêtes réalisées récemment par la BRH (Mars 2018)⁸⁸ ont montré qu’au niveau du Microcrédit national, la proportion de femmes clientes à la fin de cette année est de (80 %) et (20 %) pour les hommes. Pour éviter un faible nombre de clients de sexe masculin dans notre échantillon, nous avons opté pour une répartition non proportionnelle entre le sexe. Nous avons pris un tiers des hommes et deux tiers des femmes. Pour collecter les informations auprès du MCN ainsi que leurs membres, nous avons élaboré un guide d’entrevue afin de conduire les entretiens avec les dirigeants, les agents de crédits et les clients bénéficiaires. Nous vous présentons une structure de l’échantillon :

Tableau N°1

Catégorisation des structures du Microcrédit national interrogées

Crédit	Administrateur 1	Homme 1
	Agent de crédit : Membres 13	Femmes 9
		Hommes 4
Transfert de fonds	Chef service 1	Homme 1
	Membres 4	Femmes 4
Assurance	Chef de service 1	Femme 1
	Caissier 2	Hommes 2

Source : Données d’enquête

3.3.5- Technique d’observation

L’observation est une technique qui consiste à porter une attention systématique sans jugement, sans interprétation sur un objet par exemple : personne ou groupe, activité, lieux, événement ou situation, avec une prise de notes organisées en vue d’une restitution méthodique de l’observation (Abiassi et Quenum 2008). Cette technique nous a permis d’observer le comportement des individus et de réaliser les saisons d’affluence dans les structures du Microcrédit national. Il s’agit d’un échantillon de 42 personnes dont l’âge minimal est de 26 ans et maximal 50 ans. Nous avons choisi cette tranche d’âge parce que nous estimons que les

⁸⁸ Document d’information, *Le secteur de la Microfinance en Haïti*, MAE/BRH DI-004 Mars 2018

personnes de cette tranche d'âge sont matures, qu'elles sont capables de comprendre le travail que nous faisons et qu'elles pourront apporter leur contribution.

3.4- TECHNIQUES DE COLLECTE DES DONNÉES

A cette étape, nous exposons les méthodes utilisées pour collecter les différentes données qui ont servi à l'analyse.

Recherche documentaire

Selon l'association des professionnels de l'information et de la documentation, l'analyse documentaire est l'opération intellectuelle visant à identifier les informations contenues dans un document ou un ensemble de documents et à les exprimer sans interprétation ni critique, sous une forme concise et précise ». ⁸⁹

Dans le cadre de notre travail, la recherche documentaire nous a permis de consulter les ouvrages ayant trait à la microfinance. Cette méthode nous a permis d'avoir de plus amples informations sur la microfinance en général, mais spécifiquement sur les modes de financement en l'occurrence les pratiques des institutions de microfinance. Pour cela, nous avons parcouru des centres de documentation, les bibliothèques, les sites internet. Entre autres, les bibliothèques visitées sont : celle de l'Institut National d'Administration, de Gestion et des Hautes Etudes Internationales (INAGHEI), puis celle de la Faculté de Droit et des Sciences Economiques (FDSE), la bibliothèque Nationale d'Haïti (BNH). Nous pouvons citer quelques sites de recherches consultés, ce sont des différents groupes œuvrant dans le domaine de la microfinance, en voici la liste : *CGAP* (Consultative Group to Assist the Poor) c'est un consortium de 28 agences de développement publiques et privées travaillant ensemble pour étendre l'accès des pauvres aux services financiers. *LeGlobal Findex de la Banque Mondiale, Baromètre de la Microfinance 2018, 9^{ème} édition.* ⁹⁰ *Le MicroRate* (Agence de notation à se spécialiser dans

⁸⁹ <http://www.adbs.fr>

⁹⁰ La base de données Global Findex est l'ensemble de données le plus complet au monde sur la façon dont les adultes épargnent, empruntent, effectuent des paiements et gèrent les risques. Lancée avec un financement de la Fondation Bill & Melinda Gates, la base de données est publiée tous les trois ans depuis 2011. Les données sont collectées en partenariat avec Gallup, Inc., par le biais d'enquêtes représentatives au niveau national menées auprès de plus de 150 000 adultes dans plus de 140 économies. L'édition 2017 comprend des indicateurs mis à jour sur l'accès aux services financiers formels et informels et leur utilisation. Et il ajoute de nouvelles données sur l'utilisation de la technologie financière (fintech), y compris l'utilisation du téléphone mobile et d'Internet pour effectuer des transactions financières.

l'évaluation des institutions de microfinance), c'est une agence d'évaluation spécialisée dans la microfinance, *The Social Performance Task Force* (Ce groupe de travail réunit des représentants des IMF, des bailleurs de fonds publics, investisseurs et banques à statut privé et des représentants d'agences de notation spécialisées en microfinance comme *Planet Rating, S.P.T.F.*). Le réseau *CERISE* (Comité d'Echange, de Réflexion et d'Information sur les Systèmes d'Epargne-Crédit), l'objectif est de créer des outils opérationnels capables d'améliorer les pratiques en microfinance, pour permettre aux Instituts de microfinance d'exercer des activités durables, mobilisant efficacement les ressources financières à leur disposition.

Nous nous sommes servis aussi de nos cours et d'autres mémoires ayant porté sur le sujet. Nous avons également consulté des articles et des manuels de politique de crédits, politique d'épargne ou dépôt.

3.4.1- Enquête du terrain

La phase d'enquête sur le terrain s'est déroulée sur une durée allant du 24 Mai au 24 Juillet 2019. Des visites aux enquêtés dans les structures du Microcrédit national ont été organisées pour remplir par nous-mêmes le questionnaire à la suite des réponses qui nous été fournies.

3.5- ELABORATION DES INSTRUMENTS DE RECHERCHE

3.5.1- Questionnaire d'enquête

Notre préoccupation fondamentale lors de l'élaboration du questionnaire a été de le traduire sous forme simple et compréhensible accompagnée de moyens et de mesures respectives, il est question de toutes les variables ou tous les facteurs ayant trait aux pratiques d'une IMF, puisqu'il s'agit d'une analyse sur leurs modes de financement.

Le premier volet consiste d'administrer un questionnaire aux clients, il est subdivisé en 3 principales sections récoltant des informations sur le profil de l'interrogé mettant en évidence des variables qualitatives, ensuite, l'accès aux services financiers afin de vérifier le taux d'inclusion financière et enfin, l'utilisation des produits financiers (l'épargne, le transfert de fonds, l'assurance et le crédit) pour comprendre les pratiques et analyser l'enjeux, avec un accent particulier sur la thématique du mode de financement des institutions de microfinance. Le second volet concerne un guide d'entretien administré au personnel stratégique composé des chefs de services et agents de crédit, les informations recueillies sont relatives à la gestion stratégique et opérationnelle susceptibles de réduire les risques encourus par l'institution à savoir les politiques et procédures de gestion des crédits, des programmes d'assurance, de l'épargne et de transfert de fonds. D'autres informations reçues des cadres structurels de l'institution pour clarifier les éléments de la gestion financière afin de mesurer à travers certains indicateurs la performance financière et sociale.

Au stade de la pré-enquête, l'étendue du questionnaire va au-delà des préoccupations découlant de notre étude. Aussi, il y a eu lieu de l'actualiser. Nous avons donc procédé à une modification de quelques questions ainsi que de leur numéro d'ordre. Après cette étape, le questionnaire a été testé auprès de quelques institutions de microfinance (ACME, KOTELAM) afin de juger et jauger la qualité du questionnaire, sa longueur, sa clarté, la pertinence des questions, la facilité à prendre des notes avant le démarrage de l'enquête proprement dite.

Les questions quantitatives impliquent des réponses fermées. La personne interrogée choisit une ou des réponses parmi une liste, ceci permet statistiquement de traiter avec facilité les données car, tous les individus répondent avec les mêmes termes. Les questions sont à la fois dichotomiques (oui ou non) et multiple (forme de liste). Les réponses sont présentées sous forme d'échelle d'attitude, on s'assure que le nombre d'option est pair et que pour chaque option, son contraire apparaît aussi. L'identification claire a été effectuée des différentes parties et à laisser un espace de réponse suffisant pour que les notes prises en temps réel puissent y être inscrites.

Chaque question est codifiée par un (Q₁) et son numéro, les réponses pour chaque rubrique détiennent une numération par lettre alphabétique (a, b, c) à travers des tableaux à double rentrée.

3.5.2- Entretien d'enquête

L'entretien est un processus de communication verbale fondé sur la rencontre et l'interaction de l'enquêteur et de l'enquêté en contact direct visant un objectif précis. Il a pour objectif de recueillir des informations sur un sujet précis selon Ghiglione et Matalon (1998).

L'entretien individuel a été choisi pour conduire l'enquête, puisque l'on souhaite aborder plusieurs questions avec chacun des répondants, on a choisi l'approche semi-directive qui permet de mieux encadrer le discours du répondant tout en lui accordant assez de liberté. Le questionnaire conçu a ainsi permis de structurer un scénario d'entrevue. Les questions fermées ont permis de recueillir des informations factuelles sur le profil et la situation du répondant par rapport au Microcrédit national, tandis que les questions ouvertes ont été utilisées pour obtenir l'opinion ou le récit du vécu du répondant en lien avec les pratiques en microfinance. Il est à noter également que les entretiens individuels ont été préférés aux entretiens de groupes ; car le questionnaire comporte des informations individuelles et exige l'anonymat. De plus, on a appliqué le principe de saturation afin de déterminer si cet échantillon est suffisant. Selon ce principe, si les réponses des dernières personnes rencontrées n'apportent aucun élément significativement nouveau, on considère que l'échantillon est adéquat. À l'inverse, si l'on fait encore des découvertes lors des derniers entretiens, on tente d'élargir l'échantillon jusqu'à ce que celui-ci soit jugé suffisant. Après avoir terminé les entrevues, nous les avons analysées et interprétées. La statistique descriptive a été utilisée pour déterminer les facteurs influençant les modes de financement.

CHAPITRE IV

PRÉSENTATION ET ANALYSE DES RÉSULTATS

A.

4- LES RÉSULTATS : PRÉSENTATION ET ANALYSE

Nous présenterons et analyserons ici les résultats des enquêtes menées auprès du Microcrédit National et des bénéficiaires de microcrédit. La présentation des résultats ainsi que son analyse permettront de connaître et comprendre les pratiques en microfinance et tous l'enjeux qu'elles peuvent représenter pour les IMF et ainsi, de cerner les modes de financement de ses dernières afin de considérer une démarche de refinancement des IMF pour assurer leur développement et de répondre à leur vocation.

4.1- Contexte et méthodologie du travail empirique

Les interviews ont été conduites par le responsable de l'étude en utilisant un questionnaire structuré qui comptait au total 78 questions. Elles se subdivisent en 3 principales sections récoltant des informations inhérentes au profil du client, l'accessibilité, l'utilisation des services et produits financiers en l'occurrence : le crédit, le transfert de fonds, l'assurance, l'épargne, avec un accent particulier sur les moyens pour financer les activités en microfinance.

Cette particularité du travail empirique à savoir les clients potentiels qui fournissent peu d'informations dans le but de respecter les règlements du Microcrédit national, a fait l'objet de nouvelles considérations sur la méthodologie et la conduite (recadrage) de l'enquête, elle est précisément orientée vers les clients ayant une réelle expérience avec le Microcrédit national qu'on peut rencontrer en dehors de cette institution, afin de maximiser les chances d'obtenir des données sur les pratiques en Microfinance.

Deux approches caractérisent la méthodologie de l'étude, premièrement, réaliser l'enquête auprès de 42 individus au niveau des succursales du microcrédit national à Port-au-Prince, en second lieu, l'utilisation de l'approche quantitative pour un échantillon représentatif de la population qui conduit à l'obtention des résultats objectifs et chiffrés.

4.1.2- Conduite de l'enquête

L'enquête a été menée sur le terrain du 24 Mai au 26 Juillet 2019, elle s'est principalement déroulée dans les différents locaux du Microcrédit national, mais aussi dans les endroits commerciaux de quelques clients externes de cette institution de microfinance. A travers cette démarche scientifique, on présente et effectue l'analyse des résultats dans le cadre de cette enquête. Il faut signaler que la sélection des individus interviewés serait un choix au hasard, et

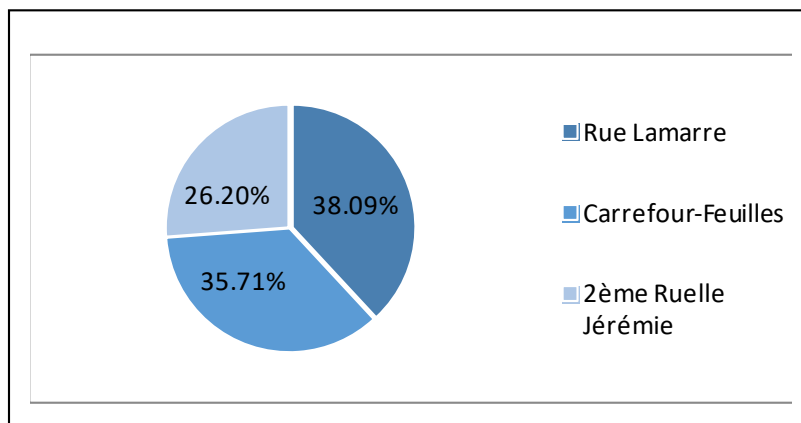
qui est guidé par quatre principaux facteurs :

- Conduire dans la mesure du possible, 90% des interviews dans les zones du centre-ville de Port-au-Prince
- Concentrer l'étude sur des micro-entrepreneurs, des employés-clients et clients externes du Microcrédit national
- Les individus de revenu régulier et modeste sont ciblés ;
- La représentativité des femmes ;

4.1.3- Répartition par zone

Au terme de l'étude, l'échantillon comprend 42 interviews réalisées de manière aléatoire dans trois grandes zones à Port-au-Prince qui ont été choisies en fonction de la concentration des différentes succursales du Microcrédit national. L'échantillon est reparti de la manière suivante : 48, Centre-ville, Rue Lamarre, P-au-P (38.09 %) Carrefour-Feuilles, 152, angle avenue Fouchard & Route des Dalles (35.71 %), Siege Social Guichet Central, 27, 2^{ème} ruelle Jérémie, Port-au-Prince, Haïti (26.2 %) ⁹¹. Signalons également que 98 % des enquêtes ont été conduites en zones urbaines.

Graphique 1 : Distribution géographique de l'échantillon (N = 42)



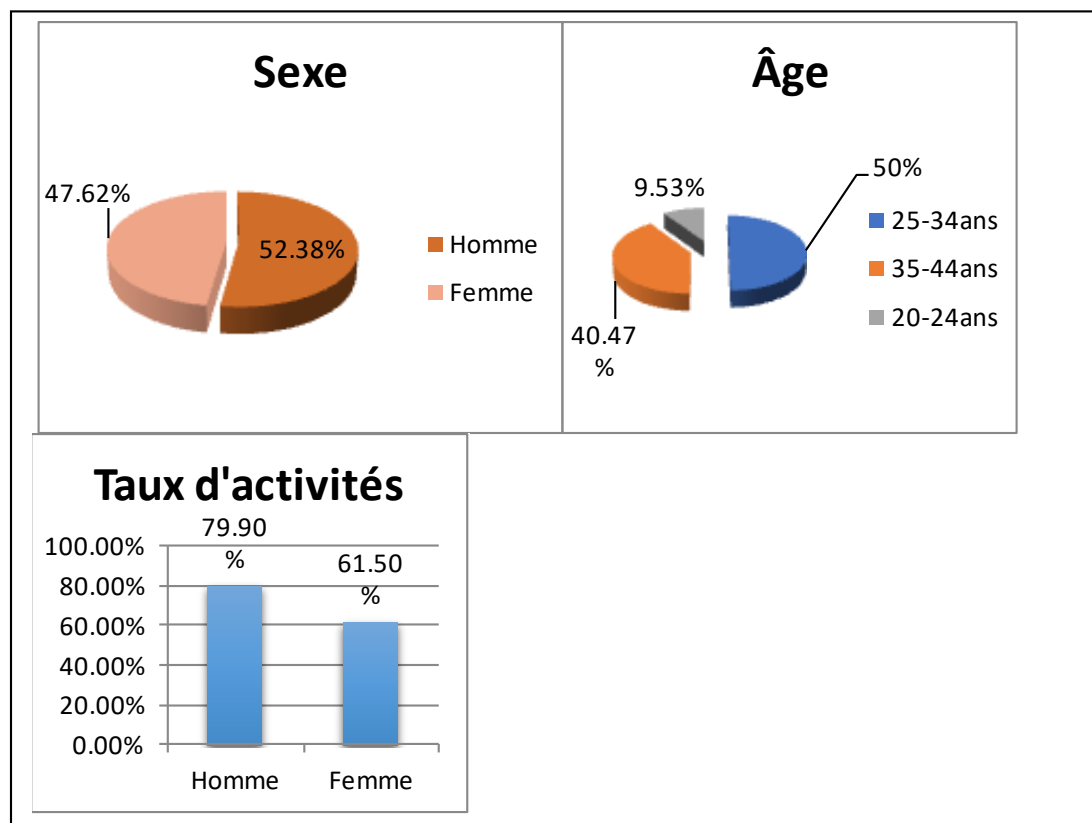
4.1.4- Répartition selon âge et sexe

Les hommes représentent 52.38 % tandis que les femmes représentent 47.62% des personnes interrogées. Concernant l'âge, 50 % de l'échantillon correspondaient aux tranches d'âge de 25 à

⁹¹ Pour des informations sur la répartition géographique de l'échantillon à Port-au-Prince, consultez : mcn@mcn.ht, la rubrique Succursale du Pays.

34 ans et 40.47% de 35 à 44 ans.⁹² Enfin, la dernière tranche d'âge, de 20 à 24 ans correspondaient à 9.53%.

Graphique 2 : Distribution de sexe et d'âge (N=42)



4.1.5- Niveau d'éducation

Les individus interrogés, quant à leur niveau d'éducation, cela paraît assez faible. Seulement 7 % de l'échantillon a complété un cycle universitaire alors que presque la moitié, soit 45 %, n'est pas allé au-delà du niveau d'alphabétisation en langue locale. Au total la moitié de l'échantillon ne détient pas la faculté de comprendre des documents ou instructions en français, ils sont dépourvus d'un niveau d'éducation de base.

⁹² Source: Données de l'enquête auprès du Microcrédit national.

Tableau 1 : Niveau d'éducation (N=42)

Niveau d'éducation	Pourcentage
Analphabète	26.0%
Primaire	6.28%
1er cycle secondaire (3e)	5.37%
2e cycle secondaire (Terminale)	5.19%
Formation professionnelle	7.04%
Université	5.12%
Alphabétisé en langue locale	45%

4.1.6- Dénombrement de la prise en charge des personnes

Parmi les individus interviewés, 48.6% de l'échantillon assure la prise en charge de 3 à 5 personnes, 22.8% s'occupe de 5 à 10 personnes. Au regard de ses données de l'enquête, il est une évidence, car la majorité des familles haïtiennes cultivent les liens forts de solidarité.

4.1.7- Nature des activités

L'enquête est menée en majorité sur les entrepreneurs, ils représentent plus de trois quarts des gens interrogés (70.2%). Ensuite, 19% est constitué d'employés du secteur public et 10% d'employés du secteur privé. L'offre de services de microfinance du MCN à Port-au-Prince cicatrise le fait que les entrepreneurs soient une prédominance au sein de l'échantillon. La proportion d'employés du secteur privé et public est évidente en zone urbaine. Alors que l'influence de la vente des produits de fermage et d'élevage détient une forte prédominance en milieu rural est-ce pour cela qu'elle n'occupe aucune place dans l'échantillon.

4.1.8- Niveau de revenu

Plus de trois tiers de l'échantillon, soit 73.79 %, gagne un revenu mensuel inférieur à 25.000 gourdes. Les données suggèrent que les revenus sont relativement hauts en milieu urbain. Entre hommes et femmes, le revenu est significatif, 73 % des femmes gagne un revenu inférieur à 25.000 gourdes alors que 62 % des hommes touche un revenu inférieur à ce seuil. Seulement 7.14% de l'échantillon dispose d'un revenu mensuel supérieur à 40.000 gourdes. Le revenu médian mensuel des personnes interrogées s'établit dans la fourchette de 40.000 et 25.000

gourdes.

Tableau 2 : Revenu moyen mensuel (N=42)

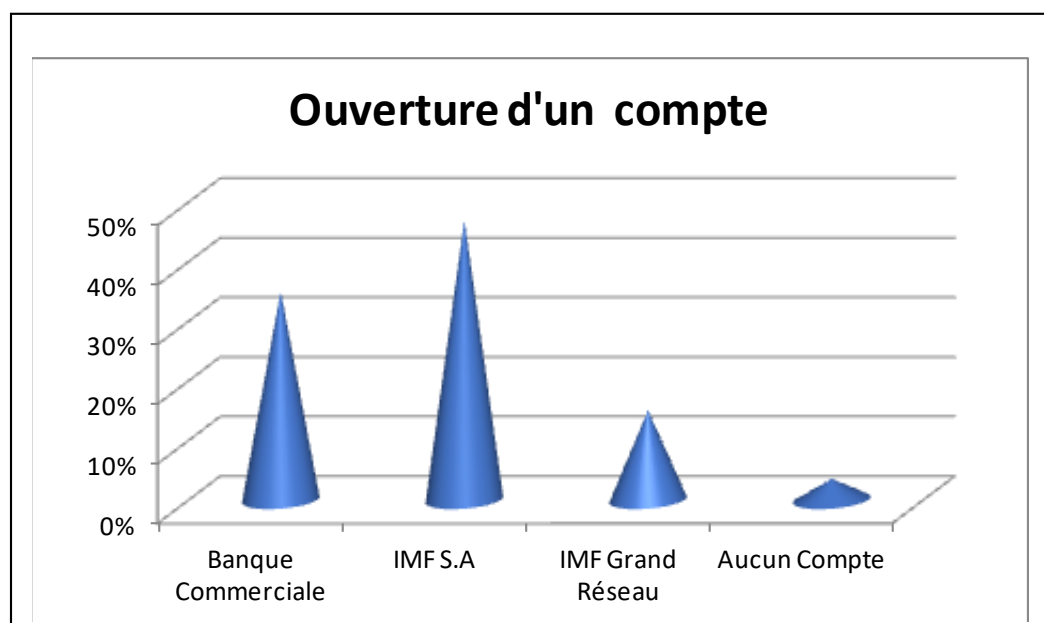
Quel est votre revenu mensuel (en Gourdes ?	Pourcentage
≤10.000	11.90%
10000 –15.000	16.66%
15.000 – 20.000	26.19%
20.000 – 25.000	19.04%
25.000 – 30.000	9.52%
30.000 – 35.000	7.14%
> 40.000	9.52%

Source : données de l'enquête

4.1.9- Types d'institutions

Les clients des banques commerciales représentent 35%, alors que ceux d'une institution de microfinance comptent pour 47%. La distribution par zone de la clientèle des Institutions de microfinance montre une prédominance des clients de grandes succursales du MCN dans l'aire de Port-au-Prince. Cependant, l'échantillon est diversifié par une moindre concentration des clients du IMF d'un grand réseau soit 15%. Les clients ayant aucun compte sont moins représentés avec 3% de l'échantillon.

Graphique 3 : Ouverture d'un compte ?10 (N=42, réponses multiples)



4.1.9 a) Analysons la relation entre les modes de financement et les besoins des clients

Considérons l'aspect de l'utilisation des produits financiers. La méthode sélective est adoptée, il s'agit fondamentalement de procéder à l'identification en premier lieu des produits les plus utilisés et ceux qui sont nouveaux, pour qu'on fasse ressortir les préoccupations des clients quant à l'utilisation des services et produits financiers émergents.

4.1.9.b) - Fréquence d'utilisation des produits et services financiers

Cette rubrique donne une idée sur la dimension cognitive des interviewés au regard des services et produits financiers que disposent le MCN actuellement à travers ses principales succursales. Le tableau suivant donne la liste des produits et services les plus et moins utilisés, en indiquant pour chacun d'entre eux la proportion de l'échantillon qui les utilise.

7 % de l'échantillon utilise le découvert bancaire, et ne connaît pas le crédit-bail 8 %. 9.52% des gens questionnés ne se soucient pas des opérations de change FOREX, l'utilisation de la carte de crédit correspond à 5%, alors que 11.90 % n'a aucune connaissance sur le transfert international (via compte bancaire) ainsi que le crédit immobilier 13%). Plus d'un tiers de l'échantillon ne connaît pas le transfert d'argent par téléphone mobile (16.66%), tandis que 52.38% de l'échantillon connaît le crédit fonds de roulement Les produits fréquemment les plus utilisés sont: le service d'assurance (28.57%), le compte courant (28.57%), le transfert international via une IMF (35.71%), le crédit fonds de roulement (52.38%), l'épargne (59.52%). Il faut signaler que l'utilisation du Tontine (4.76%), les prêts informels (14.28%) sont faiblement représentés dans l'échantillon ce qui traduit une utilisation moindre de ses produits financiers causée par un degré faible de leur expansion.

Tableau 3 : Connaissance des services financiers (N=42)

Connaissez-vous ce service financier ? ⁹³	Pourcentage
Découvert	7.14%
Crédit fonds de roulement	52.38%
Crédit-bail	7.14%
Epargne	59.52%
Service d'assurance	28.52%
Crédit d'investissement	11.90%
Change d'argent (Forex)	9.52%
Chèque	19.04%
Carte de crédit	9.52%
Compte courant	28.57%
Transfert international (via compte bancaire)	11.90%
Transfert international (mandat d'une IMF)	35.71%
Transfert national (via une IMF)	11.90%
Crédit immobilier	7.14%
Mobile cash /Transfert d'argent par mobile	16.66%
Tontine	4.76%
Prêteurs informels	14.28%

Source : données de l'enquête

⁹³ Ces résultats sont un peu biaisés parce que la question offrait aussi des possibilités de réponses telles que : « je n'utilise pas ce produit mais aimerais l'utiliser », « je n'utilise pas ce produit et n'aimerais pas l'utiliser ». Il est fort probable que certaines personnes qui ont choisi la dernière possibilité ne connaissent pas le service financier sur lequel elles sont interrogées.

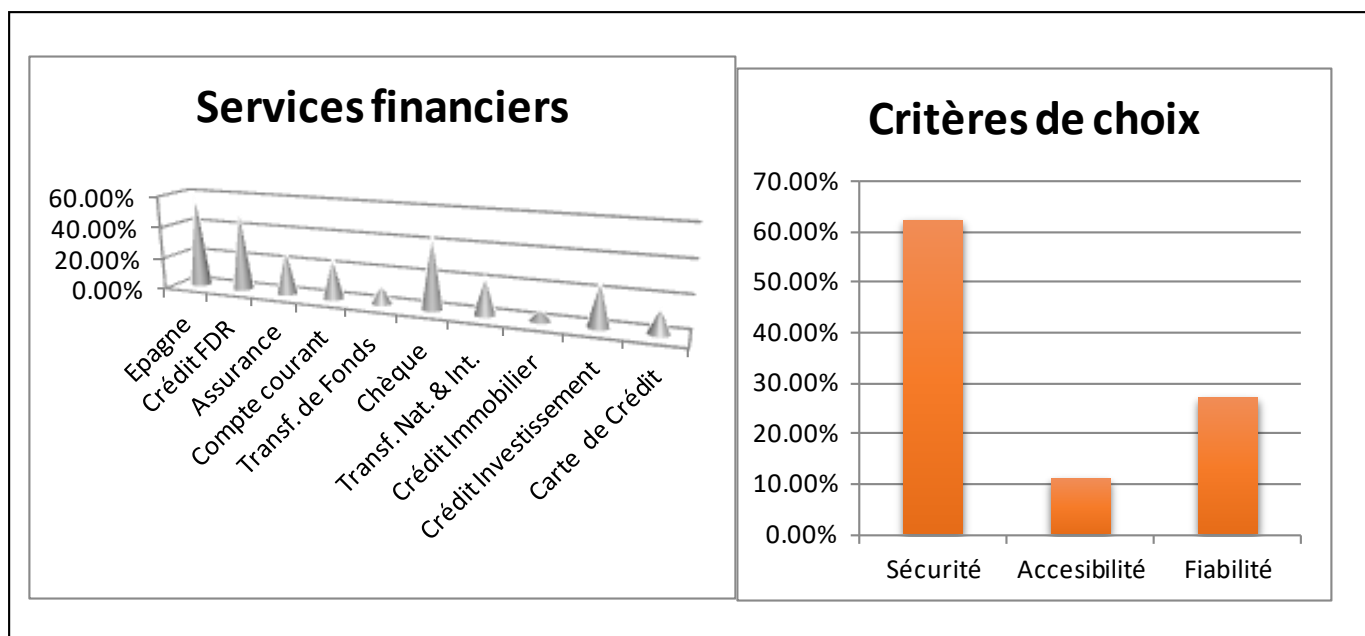
4.2- Les services financiers

L'épargne (59.52%) est le service financier formel le plus utilisé. L'interprétation de ce résultat peut être articulée autour de deux considérations, d'abord, il peut bien vouloir indiquer une quête de la population d'un lieu sûr pour épargner, ou du moins, il convient d'une obligation pour le client d'épargner dans une IMF afin d'accéder au crédit recherché. Laquelle de ces deux considérations détiennent une prédominance l'une sur l'autre ? ou encore serait-ce d'épargner d'une manière volontaire ou en est-il d'une obligation ?

En deuxième position vient les crédits fonds de roulement avec 52.38%. Le service d'assurance arrive en troisième position avec 28.57%. Le compte courant et le transfert international via une IMF se classent respectivement en quatrième et cinquième position avec 28.57% et 11.90%. Au regard des 35.7% des gens interviewés et qui utilisent fréquemment les tontines pour placer leur épargne ou obtenir un financement laisse comprendre que les services financiers informels demeurent significatifs. 46.1% de l'échantillon comptent utiliser les chèques dans l'avenir mais symbolisent malgré tout un grand intérêt, 23.8% gens souhaitent faire usage des transferts nationaux et internationaux de compte à compte entre IMF. 7.14% est le pourcentage de gens qui sollicitent le crédit immobilier parmi les 34% des gens questionnés, le crédit d'investissement est utilisé par 27.4 % de l'échantillon. L'épargne à terme et les cartes de crédit ont respectivement recueilli 20.3% et 15.2% d'expression d'intérêt pour une utilisation sur le long terme. Concernant les découverts et le crédit-bail, l'échantillon a démontré peu d'intérêt. Il faut préciser que l'épargne, les transferts d'argent, les crédits (immobilier et d'investissement), et l'accès à un compte courant avec possibilité de paiement par chèque sont les cibles de l'étude et sont généralement les produits les plus intéressants. D'une manière ou d'une autre les individus de l'échantillon qui n'ont jamais recouru au crédit informel rejettent en majorité l'idée d'un usage futur. Et enfin, relatif aux prêteurs informels, 52.8% de l'échantillon refusent de leur solliciter du crédit et même pas dans le futur. Ainsi, pour le choix d'une institution financière, on retient trois critères les plus fréquemment utilisés, ce sont la sécurité, l'accessibilité (ou proximité des agences) et la fiabilité (ou confiance en l'institution). Ces facteurs ont été respectivement cités par 62.1%, 10.9% et 27% de l'échantillon. Pour le critère de qualité, 54.7% des femmes la considère comme le deuxième facteur le plus important pour le choix de l'institution contre 46.2% hommes, Ce résultat est plausible au regard de la réalité sur le terrain à Port-au-Prince

puisque, cette partie de l'étude démontre que dans le contexte du rapport qualité / produit, les femmes travailleuses s'y adhèrent et jouent un rôle important dans la réussite de leurs initiatives commerciales, leur perception de cela est bien évidemment différente de celle des hommes. L'épargne, les transferts d'argent et les crédits auxquels on ajoute la détention d'un compte courant sont tous les services financiers les plus utilisés, ceci est la description de l'échantillon. Cette partie du travail empirique met l'emphase et donne un aperçu de la relation clients-prestataires des services de microfinance en mettant en évidence les préoccupations liées aux modes de financement. A cet effet, elle se présente de la sorte : elle aborde l'épargne, le crédit, le transfert de fonds, puis les services d'assurance en dernier lieu.

Graphique 4 : Services financiers (N=42, plusieurs réponses possibles)



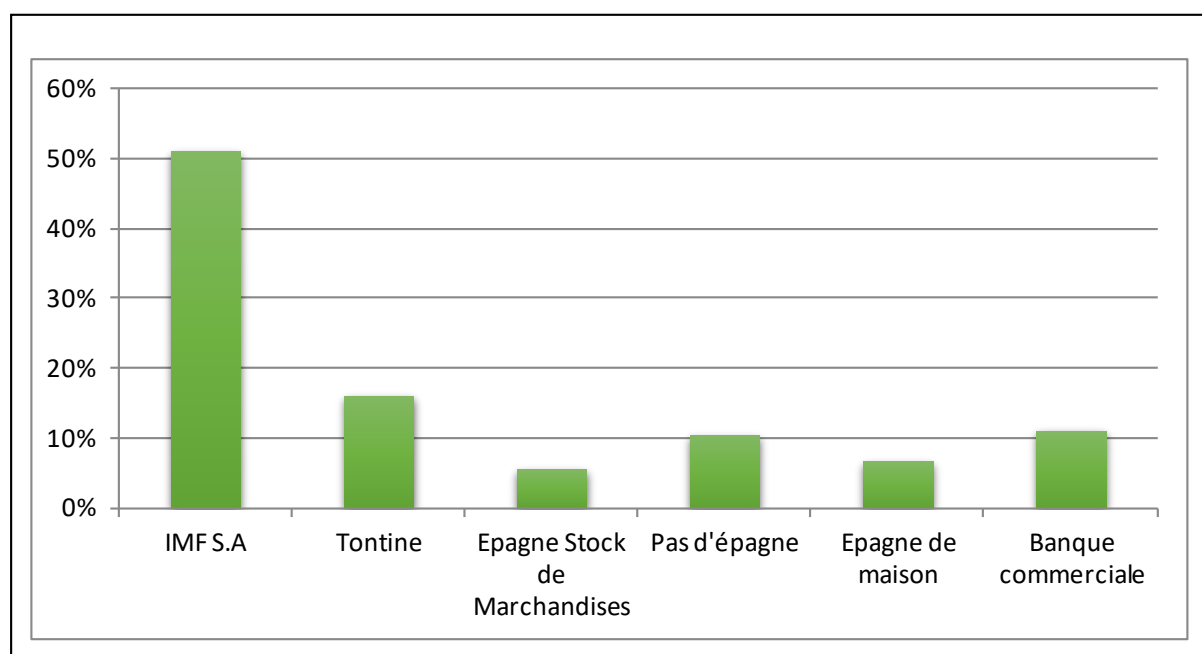
4.2.1- Epargne

Cette pratique en microfinance possède un caractère formel lorsque le compte est ouvert dans une institution, ceci est un élément de motivation pour le client, ainsi la quasi-totalité des personnes interrogées épargne dans une institution financière⁹⁴. Les tontines comme pratique informelle sont loin d'être totalement inexistante mais la propension d'en recourir est assez réduite dans l'échantillon. Ceci peut être expliqué par la dynamique sous-jacente de cette pratique informelle qui n'est pas seulement une forme d'épargne mais aussi un moyen de créer

⁹⁴ Il faut noter que ce chiffre inclut toute personne ayant un compte d'épargne dans une institution financière, mais n'exprime pas la fréquence ou même une régularité d'épargner.

ou de raffermir des liens sociaux. Les mécanismes de tontine⁹⁵ sont utilisés (épargne) à 15.90% de l'échantillon. La constitution de l'épargne en nature (sous la forme des stocks de marchandises par exemple) ne représente que 5.40% de l'échantillon. Par ailleurs, seulement 10.30% de l'échantillon ne dispose pas d'épargne et 6.50% des individus interrogés décident de garder les espèces chez eux. Plus de la moitié de ces comptes d'épargne (51%) ont été ouvert auprès d'une IMF en Société Anonyme et un nombre non négligeable des personnes interrogées (35%) possèdent des comptes auprès d'une IMF. 10.90% est le pourcentage de l'échantillon qui détient un compte auprès des banques commerciales.

Graphique 5 : Epargnez-vous ? (N= 42, plusieurs réponses possibles)



⁹⁵ « Associations Tontines » des groupes d'amis, voisins ou collègues peuvent se constituer afin de proposer, sur la base de la confiance, des aides à chacun des membres : les cotisations des membres et les remboursements permettent de financer les projets suivants. Ce système est possible car il y a de vraies relations sociales. Dans des contextes plus individualisés, ce sont les organismes de microcrédit qui prennent le relais : G. Gallais-Hamonno & J. Berthon : Les Emprunts tontiniers de l'Ancien Régime, un exemple d'ingénierie financière au XVIII^e siècle, éditions Publications de la Sorbonne, Paris, 2008, 125p.

Tableau 4 : Epargne formelle / Institutions Financières (N= 42)

Dans quelle institution financière avez-vous ouvert votre compte d'épargne ?	Pourcentage
Banque	8%
Dans une IMF de grand réseau	4.%
Dans une IMF	35.%
Dans une IMF en Société Anonyme	51.%
Autres	2.%

Source : données de l'enquête

57.21% de l'échantillon est le pourcentage des clients qui se renseignent auprès d'un proche parent et amis avant de choisir l'institution pour épargner, bien d'autres personnes se rendent sur les lieux pour contacter eux même l'institution qu'ils envisagent d'ouvrir leur compte d'épargne, soit 22.47% de l'échantillon, afin d'obtenir de plus amples explications sur les produits. 16.12% d'épargnants ont pu faire du shopping et comparer plusieurs offres existant sur le marché avant de prendre leur décision, ensuite 4.20% de l'échantillon préfère se renseigner de part et d'autre. D'autre part, il faut signaler que le niveau d'éducation influence largement le degré d'autonomie et d'indépendance des gens interrogés, à savoir : plus la personne est éduquée moins elle se fie aux proches parents et amis dans le choix de l'institution pour son épargne. Dans le graphique ci-dessous (Graphe 6) découle ceci : les personnes les mieux instruites fournissent plus d'effort à rechercher des informations objectives sur lesquelles elles fondent leur décision.

Tableau 5 : Avant d'ouvrir un compte d'épargne (N = 42, personne ayant demandé conseil auprès d'une instance)

A qui avez-vous demandé conseil ?	Pourcentage
Proche parent/ Amis	57.21%
Contact avec l'IF concernée	22.47%
Comparaison entre les IF	16.12%
Autres	4.20%

Source : données de l'enquête

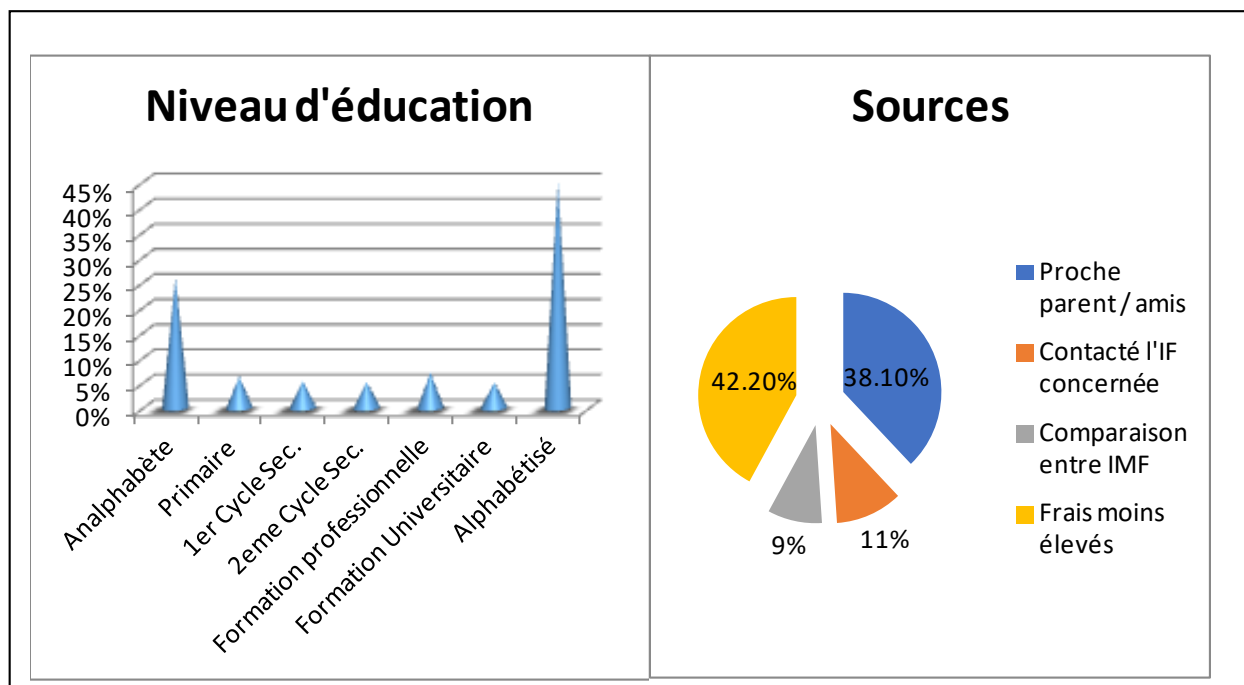
4.2.2-Critères du choix de l'épargnant (ouverture d'un compte)

Pour le client, l'ouverture d'un compte d'épargne s'effectue au regard de certains critères, ainsi au niveau de l'échantillon 42.2% des gens interrogés adhèrent au principe des frais moins élevés, en second lieu, la nécessité d'épargner pour bénéficier du crédit (14.28%) et les témoignages d'un proche parent ou ami (38.1%). Les données statistiques illustrent l'épargne en fonction des moindres frais d'ouverture de compte soit 32% d'épargnants de l'échantillon. D'autres interviewés mettent en question la rémunération de l'épargne pour savoir la structure du taux d'intérêt pour choisir l'institution dans laquelle qu'on doit mettre son épargne, ils représentent un faible pourcentage (14.28%)⁹⁶. Plusieurs d'autres critères sont significatifs pour le choix de l'épargnant, tels que : la communication de bouche à oreille par le biais des canaux informels, les facteurs internes à la gestion des IF, ce dernier critère ne révèle aucune approche décisive sur le processus de sélection de l'institution par les épargnants, ainsi que les actions marketing 1.4% suite aux faiblesses ou l'inefficacité des stratégies promotionnelle inhérentes à l'épargne au niveau des IMF à Port-au-Prince. On veut bien prendre certaines réserves sur cet aspect puisque on ne dispose pas suffisamment d'informations pour tout confirmer réellement. Le fait qu'environ 1% seulement de l'échantillon a été directement approché (visité) tend à reconforter

⁹⁶ Ceci ne constitue pas le seul facteur explicatif. Les croyances sociologiques et religieuses jouent certainement un rôle.

cette argumentation.

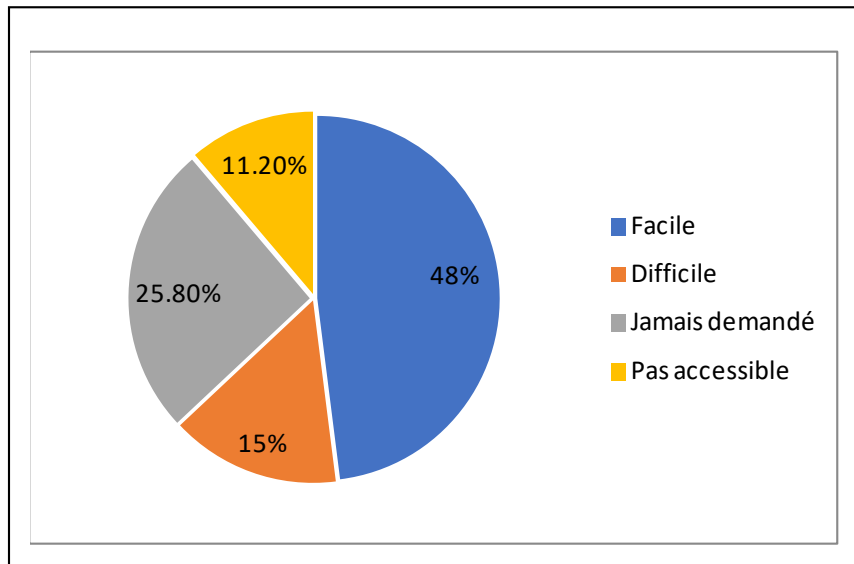
Graphique 6 : Sources d'informations consultées avant d'ouvrir le compte et niveau d'éducation (N=42, personnes ayant ouvert un compte dans une institution financière)



4.2.3- L'épargne et le processus d'obtention d'information relatif aux intérêts, frais et pénalités.

Près de 48% de l'échantillon estiment que le processus d'obtention d'informations inhérentes au fonctionnement des IMF est facile, sur chaque cinq épargnants, l'un avoue n'avoir jamais sollicité de l'information auprès des IMF, Plus du tiers de l'échantillon n'arrive pas à émettre aucun avis relatif aux renseignements pour des motifs liés aux conditions (11.20%), ou du moins ils refusent de demander (25.8%). En ce qui concerne les conditions des comptes d'épargne avant de signer le contrat, (15.9%) de femmes contre 8% d'hommes témoignent l'ampleur des obstacles pour se renseigner là-dessus. Globalement, les individus interviewés affirment qu'ils arrivent à se renseigner sur la nature de l'épargne avant d'ouvrir un compte d'épargne.

Graphique 7 : L'épargnant et les informations relatifs aux intérêts, frais et pénalités ? (N= 42)



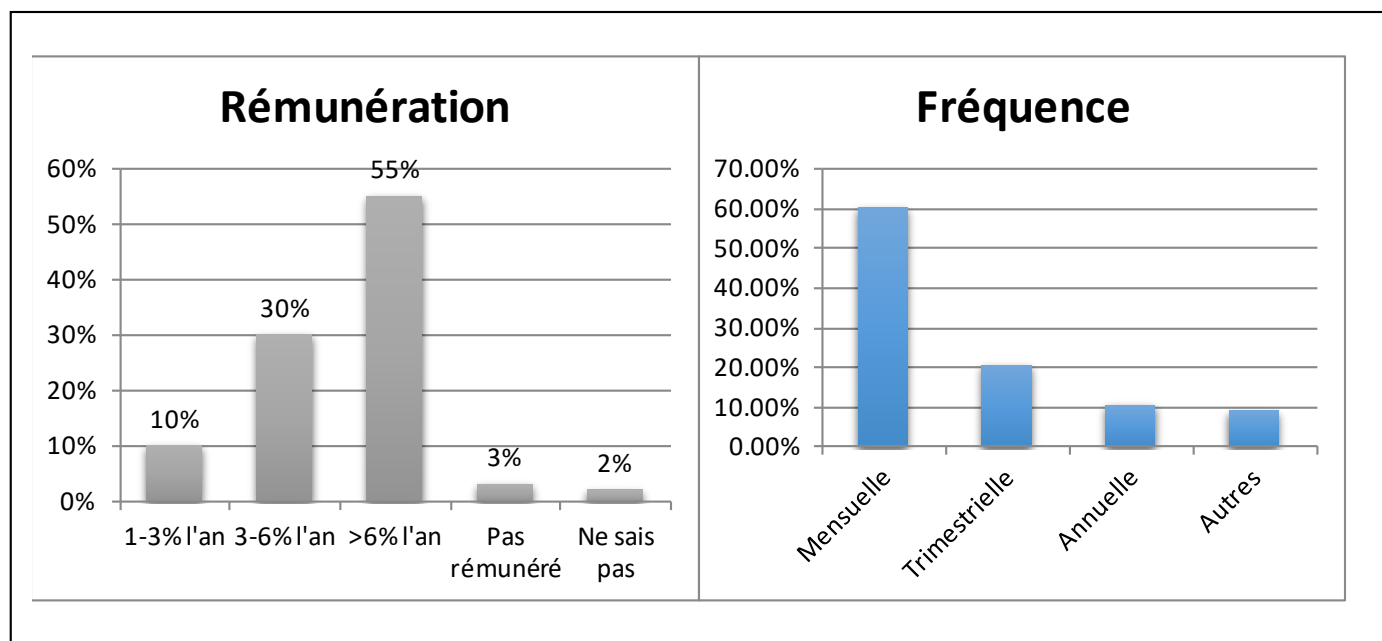
4.2.4- Les Institutions de Microfinance et la signature d'un contrat d'épargne

Un nombre important de clients soit 90 % de l'échantillon arrivent à signer un contrat lors de l'ouverture du compte d'épargne au sein d'une Institution de microfinance, cette statistique prévaut tant pour les femmes que pour les hommes en zone urbaine.

4.2.5- Rémunération de l'épargne

Comme on peut le voir sur le graphique, ci-dessous, 10% de gens sont rémunérés à un taux allant de 1 à 3% l'an, 30% de gens de 3 à 6% l'an, 55% de gens se sont rémunérés d'un taux supérieur à 6% l'an, 3% ne sont pas rémunérés selon les critères. D'autre part, relatif aux fréquences de perception d'intérêts, 60.14% d'individus de l'échantillon sont rémunérés mensuellement, 20.52% trimestriellement, 10.46% annuellement, et autres 9%.

Graphique 8 : Rémunération de l'épargne et fréquence de perception des intérêts
(N= 42, personnes ayant ouvert un compte dans une institution financière)



On déduit logiquement que la rémunération de l'épargne s'accompagne du niveau d'éducation des clients, les résultats montrent comment on peut bien jouir des bienfaits de l'épargne en fonction du choix de l'institution de microfinance sur sa politique d'épargne, ainsi la fréquence de rémunération tient compte de la solvabilité d'une IMF, les différents taux d'intérêts applicables retracent l'adaptation des produits financiers aux besoins des gens à faible revenu.

4.2.6- Frais relatifs à l'ouverture d'un compte

Eventuellement, toute fermeture de compte requiert un frais, mais le compte pourrait être fermé à tout moment et le solde restant retiré sans condition. Pour le premier cas, 98 % de d'épargnants détiennent des comptes à vue et effectuent des retraits sans aucune contrainte, 25.9% de déposant estiment que la fermeture de leur compte est possible à tout moment et peuvent enlever le solde restant sans problème. Pour le reste de l'échantillon, 17% des interrogés se subdivisent en trois perceptions : l'accessibilité immédiate au solde restant, la possibilité du client à fermer son compte, absence de frais administratifs.

Tableau 6 : Frais relatifs à l'ouverture d'un compte (N=39)

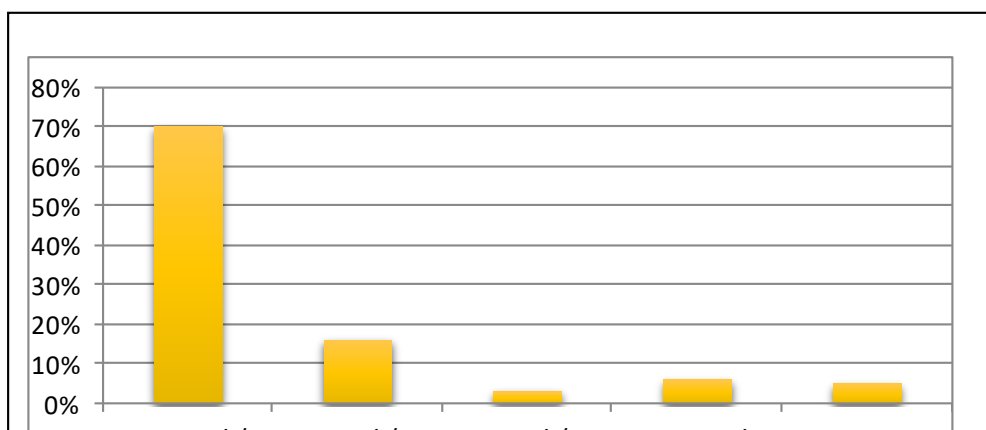
Frais éventuels relatifs à l'ouverture d'un compte	Pourcentage
Droit de membre	21.42%
Frais d'assurance de compte	0.0%
Frais courant de membre	16.66%
Ne sais pas	12.6%
Frais de maintenance de compte	4.76%
Frais d'ouverture de compte	54.76%
Pas de frais	11.90%

Source : enquête réalisée

4.2.7- Difficultés et moyens de recours

Suite aux données recueillies, 6.8% du total des personnes interviewées constituent les clients qui ont perdu leur épargne, cette statistique est très faible, ce qui symbolisent l'importance que les IMF accordent à l'épargne des clients. Ainsi, les structures financières décentralisées mettent à la disposition des épargnants les moyens ou voies de recours interne en cas de problème, le graphique ci-dessous en fait montre, 70% de l'échantillon est satisfait de la suite réservée à leurs requêtes lorsque leur institution est contactée, 16 % des gens interrogés ne sont pas satisfaits. Suivant cette même statistique, trois groupes se catégorisent à ce sujet : 3% de clients qui dans le passé ont déployé des efforts mais ne trouve pas d'interlocuteur auprès de leur institution, 6% d'autres clients qui ne savent pas à qui s'adresser ou comment procéder, et enfin, 5% de personnes qui refusent d'essayer de contacter une IMF, probablement ayant l'intuition qu'elles ne seront jamais écoutées à cause d'une mauvaise expérience dans le passé.

Graphique 9 : Les moyens de recours interne lié à l'épargne (N=42)

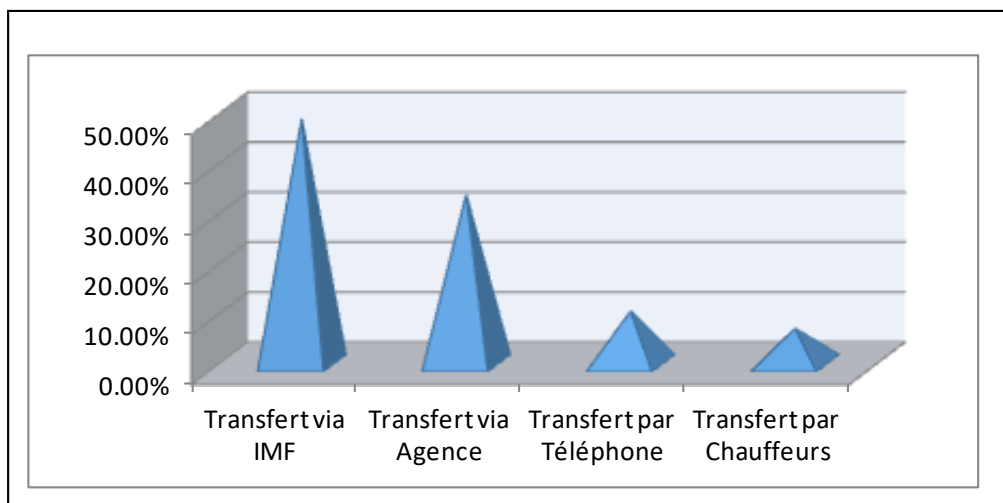


4.3- Les transferts de fonds

Les services de transferts de fonds sont utilisés par plus de 90% des gens interrogés, les informations relatives à cette pratique financières démontrent ceci : la voie excellente en matière de transfert n'est autre que le transfert en espèce.

La majorité d'utilisateurs des services de transferts d'argent soit (48.9%) de l'échantillon effectuent ces transactions auprès d'une institution de microfinance. Les transferts d'espèces via les agences de transfert représentent 33.7% de l'échantillon. 10,4% de personnes de l'échantillon affirment avoir fait usage de leur portable(cellulaire) pour effectuer des transferts, 10% de ce même échantillon témoignent qu'ils ont transféré des fonds d'un compte à l'autre. Il faut signaler également que les transferts en espèce peuvent bien être effectués par voie informelle, ainsi, une partie des gens interrogés sollicite les services de Mon Cash (Service de transfert de la DIGICEL), les transferts de fonds (envoi / réception) par les chauffeurs de transport en commun représentent 7% de l'échantillon. Dans le contexte de la transparence, l'affichage des conditions de transfert, un indicateur important, et également un pilier dans le domaine du financement des IMF. Ainsi, donc, au regard des renseignements sur le service de transfert, à savoir : les conditions d'envoi ou de réception des fonds, et bien d'autres, la majorité des gens qui sollicitent ce service affirment que tout a été expliqué sur l'utilisation du service de transfert en espèce, sauf 10.7% d'entre eux affirment le contraire.

Graphique 10 : Canaux utilisés pour les transferts d'argent (N=42, plusieurs choix possibles)



4.3.1- Problématique du service de transfert

La majorité des gens de l'échantillon interrogés sont satisfaits du service de transfert de fonds et affirment n'avoir rencontré aucun ennui, un pourcentage de 91.4% représente ce groupe d'individus lors de l'enquête. Mais cela n'empêche pas de faire face à certaines difficultés au sujet des transferts, d'abord erreur de code entre l'expéditeur et le bénéficiaire lors de la transmission, puis, le problème de liquidité. Mais, les données statistiques relatives à cela sont faibles, par conséquent, ceci est non représentatif d'un éventuel et profond dérangement généralisé chez les clients utilisateurs de ce service.

Tableau 7 : Problèmes rencontrés avec les services de transfert de fonds (N=42)

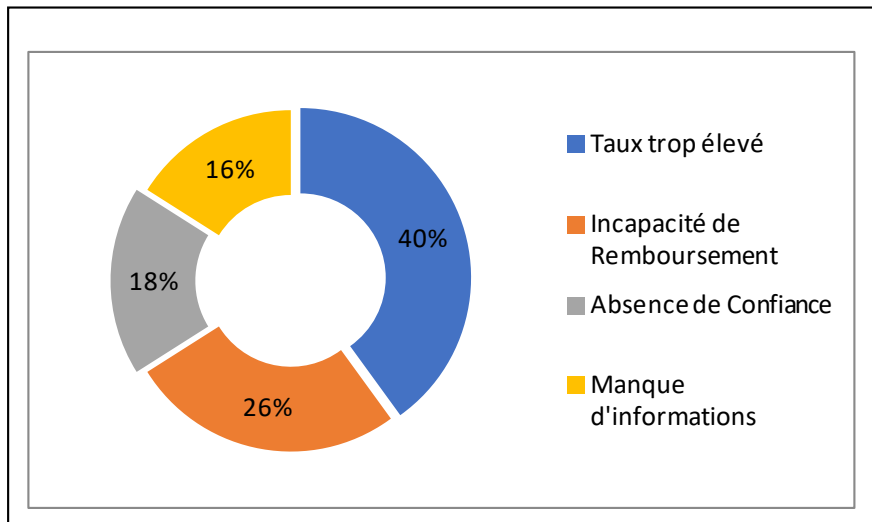
Problèmes rencontrés avec les services de transfert	Pourcentage
Transfert par erreur	0.5%
Transfert à un Destinataire non désiré	0.06%
Jamais reçu de l'argent qui vous est destiné	0.8%
Perte de l'argent laissé sur votre compte	1.1%
Non disponibilité de liquidité par l'IMF	3.3 %
Victime d'un cambriolage à l'IMF	1.9%
Problème de liquidité	0.27
Aucun problème	91.4%

Source : données de l'enquête

Les formes de pratiques de crédit sont les suivantes : selon l'enquête réalisée, 9.4% de l'échantillon sont du crédit informel à savoir les tontines, 75.2% des gens interviewés utilisent le crédit formel, cela veut dire, ils ont contacté une institution de microfinance et 10.1% sont des individus qui refusent d'effectuer des prêts auprès d'une IMF. Certaines personnes de l'échantillon soient 16%, argumentent leur mépris pour le crédit au sein des IMF, ils avancent

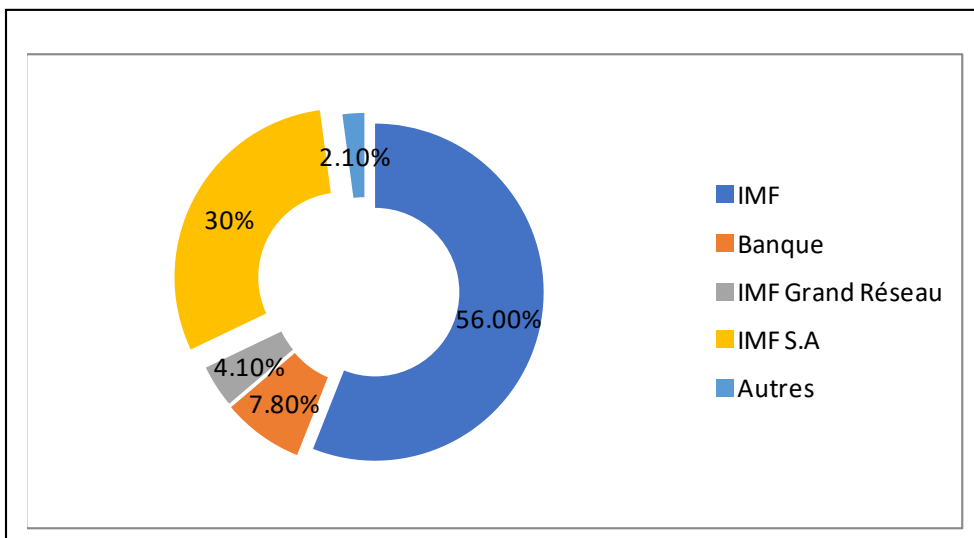
qu'il existe une sorte de manque d'informations, d'autres protestent contre le niveau élevé du taux d'intérêt (40%) et enfin, certains ont évoqué l'incapacité de remboursement (26%), en dernier lieu absence de confiance auprès des banques commerciales (18%).

Graphique 11 : Pourquoi n'avez-vous pas tenté de demander un crédit auprès d'une institution financière.



La grande majorité des prêts a été obtenue auprès d'une IMF (56%) ; alors que, auprès d'une IMF de grands réseaux 41.0%. Environ (30%) des prêts ont été obtenus auprès d'une IMF en Société Anonyme et 7.8% auprès des banques commerciales, bien d'autres crédits font l'objet d'autres institutions financières 2.1%).

Graphique 12 : Sources de crédit formel (N=42)



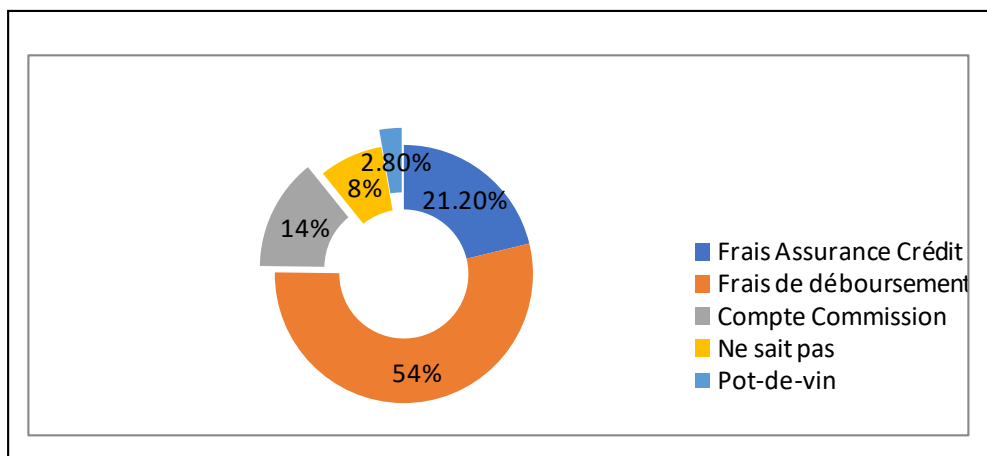
Il existe naturellement une appréhension bien différente du crédit entre les hommes et les femmes

En ce qui concerne l'accessibilité au crédit entre hommes et femmes, il existe une perception différente, les femmes clientes se répartissent de façon plus ou moins équitable entre une IMF et une IMF d'un grand réseau et détiennent respectivement 48.6 % et 46.9 %. Contrairement aux hommes qui empruntent en grand nombre auprès des banques commerciales (78.2 %) et les IMF de grands réseaux (59.4%). Ceci s'explique bien par la théorie de la réalité, soit une forte corrélation entre la méthode du prêt et le profil (le sexe du client) de la personne qui le sollicite. Selon les statistiques de l'enquête, moins d'un pourcent des femmes emprunte auprès des banques commerciales, il s'agit de la réalité dans les IMF à Port-au-Prince, fondamentalement une méthode axée sur la solidarité est corrélée aux femmes clientes, alors que le crédit individuel qui est une méthodologie étroitement liée aux emprunteurs masculins. Ce qui prévaut essentiellement dans l'analyse et l'élaboration des plans de financement en microfinance relatif aux catégories d'emprunteurs.

4.3.2- Explications des termes du contrat de crédit

Lorsqu'on considère cet intervalle de 35.000 à 50.000 gourdes, 50% de crédits sont octroyés aux clients, des prêts qui dépassent 60.000 gourdes ont été octroyés à 12% de personnes de l'échantillon. Les renseignements relatifs aux conditions de prêts ont été clairement compris, 68%) de clients ont témoigné cela. Mais le problème majeur réside dans le fait, qu'en ce qui concerne le contrat, son explication n'est pas souvent faite en présence d'un témoin, vue qu'un faible niveau d'éducation de l'échantillon ; ce qui est défavorable pour le client.

Graphique 13 : Technique de calcul des intérêts (N=42)



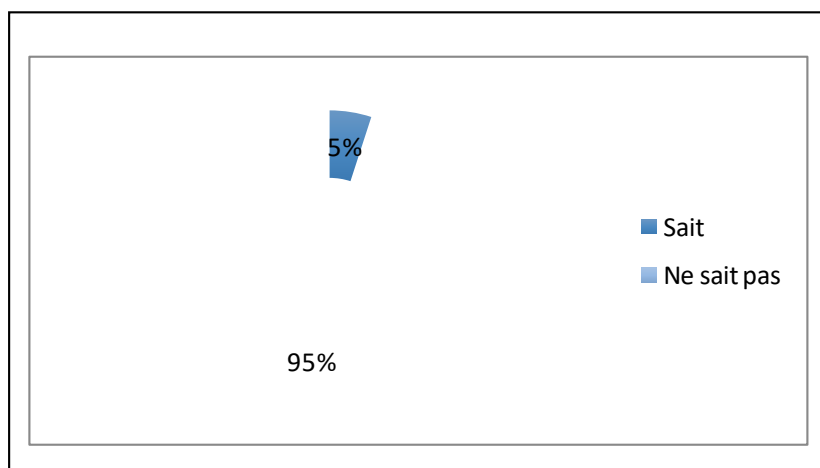
4.3.3- Technique de calcul des intérêts

Au regard des données statistiques de l'enquête réalisée, on adopte sur 52.5 % de crédits la méthode dégressive comme mode de calcul, en dépit de ses principales incidences : moins transparente et irrationnelle. La méthode linéaire est adoptée sur 6.9% de crédits, sauf que 40.5% gens ne savent pas comment calculer les intérêts, relatons qu'en général, les remboursements de crédits se font chaque mois. En ce qui concerne cet aspect, le capital initial est basique pour le calcul des intérêts, à savoir, sur une partie du capital déjà remboursé le client paie des intérêts.

4.3.4- Taux maximum pour le crédit formel auprès des IMF

Selon l'enquête, 95% des clients ignorent que les IMF détiennent une contrainte légale qui les empêchent à ne pas dépasser un certain seuil de taux d'intérêt. Ainsi, on peut constater deux faits, d'abord, l'inefficacité qui accompagne l'application de la loi sur le taux d'intérêt mais aussi son incapacité à protéger réellement les clients, ensuite, ses derniers ne savent pas sur quelle base se calcule le taux d'intérêt dans chacune des IMF.

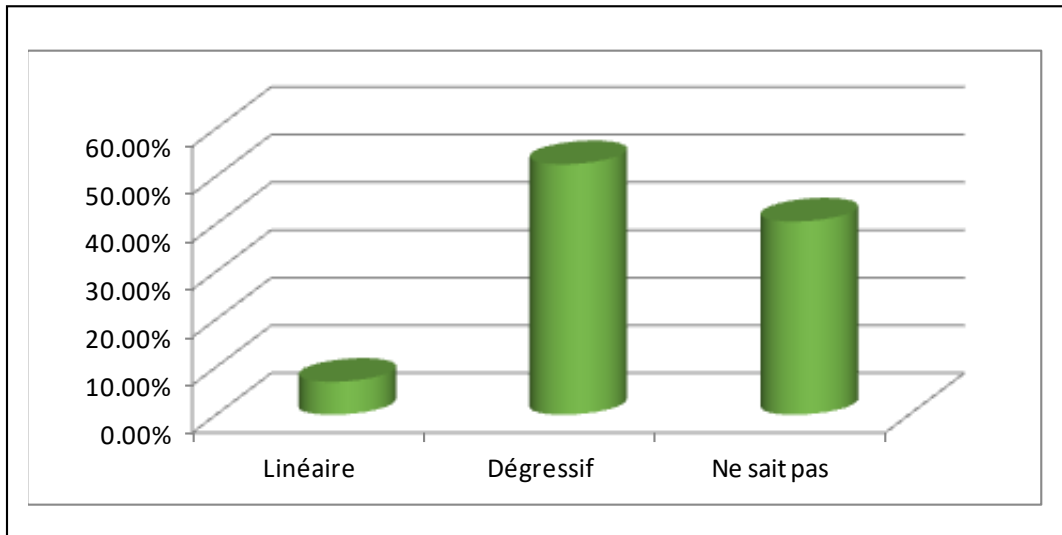
Graphique 14 : Taux maximum pour le crédit formel (N=42)



Le crédit comme pratique financière entraîne derrière lui un tas d'éléments significatifs comme par exemple le prix du crédit, à cet effet, les clients interrogés là-dessus témoignent (54% de l'échantillon) qu'ils se sont renseignés sur le paiement des frais de dossier et de la tenue de compte. En ce qui concerne les frais d'assurance de crédit, 21.2% de l'échantillon disent qu'ils sont au courant de cela, d'autres (8%) ne sont pas au courant l'existence des frais supplémentaires à part les intérêts. Avant la signature du contrat tous ses renseignements sont effectivement fournis aux clients, 55.4% des personnes interrogées confirment cela. Une part significative des personnes interrogées n'a pas eu connaissance de ces frais à la signature du

contrat (5%), d'autre part, 2.8% affirment avoir versé de pots des vins pour obtenir le décaissement du crédit.

Graphique 15 : Frais et commissions hormis le taux d'intérêt / crédit formel (N=40)



4.3.5- La garantie

Sur les 90% de personnes interviewés aucun individu n'a relaté qu'ils ont besoin de garantie lors de la demande de crédit. Ceci s'explique par le fait que le Microcrédit national dans le souci de l'inclusion financière adopte une stratégie de bannir l'aspect de la garantie pour accéder aux prêts.

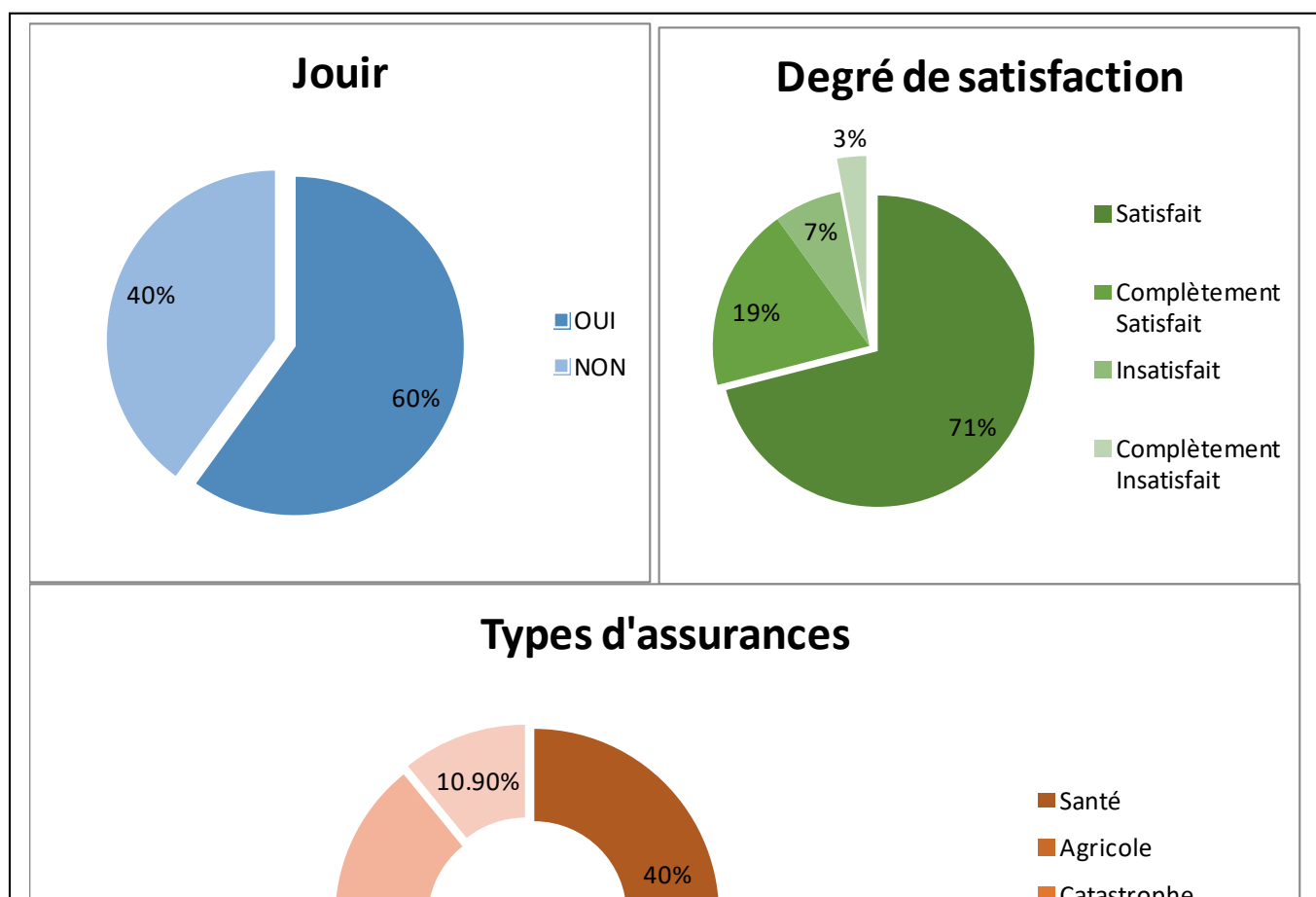
4.3.6- Recouvrement et multiplicité des crédits

Il est évident que les IMF envisagent des techniques de recouvrement appropriées à la capacité de remboursement de ses clients donc, près de 2/3 de l'échantillon affirment que la méthodologie de recouvrement convient au mieux aux clients. Les demandes croissantes de crédits font l'objet de s'enquêter là-dessus, 8.9% d'emprunteurs affirment avoir fait l'objet de pression auprès de leur IMF pour solliciter un nouveau crédit. Dans ce contexte précis, les risques sont d'une évidence, alors cela requiert un diagnostic approfondi sur les questions de surendettement et à la multiplicité des crédits.

4.4 Les services d'assurance

Parmi les personnes qui ont répondu à notre questionnaire, 60% de l'échantillon jouissent des services d'assurance, ainsi, 71% sont satisfait, 19% complètement satisfait, 7% insatisfait, 3% complètement insatisfait. 40% des individus sont liés à l'assurance santé, 32.6% concerne l'assurance épargne, les services d'assurance agricole et funéraire sont respectivement de 4.8% et 2.7%, pour les catastrophes, 9% de l'échantillon jouissent de ce service, et autres (10.9%). Il faut signaler que l'assurance agricole est beaucoup plus utilisée par les clients en milieu rural. Les clients sont parfois orientés vers les prestations d'assurance des institutions financières spécialisées, puisque les IMF n'offrent pas tous les avantages appropriés.

Graphique 16 : les services d'assurance (N=38, personnes ayant jouit le service d'assurance)



4.5- DISCUSSIONS SUR LES RÉSULTATS

En se référant aux différents tableaux et graphes du travail empirique, nous présentons dans cette rubrique une analyse en profondeur sur les résultats de cette recherche. Elle retiendra le fondement empirique des modes de financement des IMF, nous analyserons les pratiques en microfinance et enfin, les problèmes liés à ses pratiques.

4.5.1- Fondement empirique des modes de financement des IMF

L'accès au crédit est la principale source de motivation qui incite les clients à se tourner essentiellement vers les IMF afin de financer leurs besoins et d'assurer la sécurité de leur épargne ; en référence aux données de l'enquête, les clients choisissent l'institution en fonction de l'adéquation des produits aux besoins, ceci peut bien s'illustrer par le fait que des clients travaillant dans le secteur agricole qui ont mentionné d'avoir choisi leur institution pour avoir accès aux prêts agricoles, selon les personnes interrogées, voici les principaux motifs du choix d'une IMF : les formalités sur les garanties, plan de remboursement, durée du prêt, taux d'intérêt, formalités, durée du traitement. La relation avec l'institution, le traitement du client, du personnel, l'appartenance à un groupement spécifique, tous ses éléments sont très déterminants pour assoir son choix selon les clients. Il faut ajouter à cela les pratiques financières au sein des IMF.

4.5.2- Modes de financement (Pratiques financières d'une l'IMF)

Le financement des institutions de microfinance s'articule autour de deux aspects, financement formel, et se financer à l'informel, les principales pratiques des IMF tournent autour du financement formel et ce sont : l'épargne, le crédit, le transfert d'argent et l'assurance, ils sont les plus utilisés par les clients selon les données de l'enquête, d'autres produits financiers formels augmentent la liste. En ce qui concerne le financement informel, les tontines sont utilisées couramment. Ainsi, en matière de financement, l'institution de microfinance offre les produits financiers suivants : les opérations d'octroi de crédit, les produits d'épargne, les transferts de fonds et les services d'assurance.

4.5.3- Les opérations d'octroi de crédit

Le Microcrédit national encourage souvent les bons clients, les clients PME, les entrepreneurs à prendre un crédit. Lorsqu'un client manifeste le désir d'obtenir un crédit, un dossier est constitué en son nom et ce dossier suit un processus d'approbation jusqu'à l'obtention du crédit. Lors de l'enregistrement de la demande l'agent de crédit informe le bénéficiaire sur les conditions liées à ce dernier et à l'activité pour l'obtention de crédit. L'agent de crédit (AC) reçoit donc la demande du client et lui fixe un rendez-vous pour la visite sur le terrain. Lors du rendez-vous, l'agent de crédit visite l'entreprise et faire une enquête de moralité sur le client. Après la visite du terrain, l'AC effectue un entretien avec lui. Cet entretien constitue le gage du remboursement d'un bon crédit car c'est lors de l'entretien qu'on découvre la qualité de l'entrepreneur, l'effectivité de l'entreprise et l'opportunité de la mise en place du crédit. Toutes les informations recueillies par l'agent de crédit lors de l'entretien lui permettent de confirmer ou d'infirmer la décision d'octroi de crédit. L'AC monte ensuite le dossier sur la base des renseignements du client. Le dossier ainsi constitué est transmis au Gérant pour l'approbation. Le Gérant après l'approbation, transmet le dossier au comité de crédit (CC). Celui-ci procède à l'analyse et à l'étude des crédits sollicités en tenant compte éventuellement des normes fixées pour les crédits, le comité fixe de façon définitive les termes et les conditions du contrat et approuve ou non les demandes du crédit. Le conseil administratif (CA) à son tour donne un accord définitif qui aboutit au déboursement du crédit. Cependant, les relations entre chaque acteur impliqué dans le processus d'octroi de crédit permettent d'appréhender l'efficacité du système mis en place à Microcrédit national. Malgré l'efficacité de ce système, certains bénéficiaires arrivent à détourner l'objet du crédit. Aussi, certains membres du comité de crédit n'ont pas la culture d'entreprise et un niveau qualifié pouvant apprécier la possibilité d'octroi ou non de crédit, approuve les décisions prises par les autres membres sans donner leur avis. De plus, l'absence du CC au niveau de certaines des succursales de zone fait que le CA cumule sa fonction et celle du CC. Ce cumul de fonctions peut entraîner une lenteur dans le processus de crédit et la mise en place des crédits fictifs.

4.5.4- Difficultés rencontrées par les clients au sujet du crédit

Disons de préférence, la problématique sur l'utilisation des produits et services financiers du MCN se base sur plusieurs aspects. D'abord, les statistiques de l'enquête montrent que les femmes clientes sont moins encouragées que les clients hommes pour solliciter du crédit, assurément pour motif de difficultés de remboursement qui sont complexes et divers, tels que :

problèmes qui interviennent dans les activités financières selon réponses recueillies, ceci est la principale cause de l'incapacité de remboursement, en ajoutant des causes secondaires, comme : précarité des conditions de santé de l'emprunteur, l'échéancier non maîtrisé, absence d'accompagnement du Microcrédit national au regard des difficultés de remboursement, l'utilisation ou la réutilisation de l'argent du prêt pour un objet autre que celui déclaré à MCN. Il est un droit légitime sur le plan financier pour le MCN d'insister sur le remboursement pour assurer sa durabilité et sa pérennité, mais il doit envisager la perte du gagne-pain de ses clients dans le futur à cause des difficultés temporaires pouvant handicaper un remboursement immédiat.

Le Microcrédit national stratégiquement utilise une technique de recouvrement très variée, elle se compose des variantes suivantes : le recouvrement par ses agents (commissaire), plaintes, convocations dans ses locaux, les visites inattendues, affichage de photos pour les cas extrêmes, et enfin les appels par téléphone. Au regard de cela, les gens interrogés lors de l'enquête (54.6%) précisent que la politique de recouvrement qu'adoptent le MCN engendre une sérieuse pression sur les clients, parce qu'elle sévèrement agressive. Bien d'autres participants affirment qu'ils trouvent la méthode de recouvrement est assez discrète. Près d'un tiers des participants sont des clients en difficultés de remboursement et / ou démissionnaires.

4.5.5- Analyse sur les services d'épargne

Les avantages de la mobilisation de l'épargne sont forts nombreux. Elle permet en effet, aux succursales du Microcrédit national de se développer et d'élargir leurs rayons d'action. La mobilisation de la petite et micro-épargne assure au Microcrédit national une certaine autonomie financière en leur procurant des ressources plus avantageuses même en présence du marché interbancaire. Elle permet en outre de diversifier les services offerts et de mieux les adapter à la demande des bénéficiaires et à devenir plus efficace. Ceci contribuera aussi à renforcer la confiance du public, précisément ceux qui épargne à travers les intérêts qu'ils accumulent au niveau de leur IMF où ils placent leurs dépôts, à ceci, les institutions de microfinance seront dans l'obligation de diversifier et d'élargir la gamme de présentation de leurs services et produits financiers dans le but de porter une amélioration à l'efficacité de leurs pratiques financières.

L'expérience montre que « les ménages à faible revenus confieraient leurs économies à des établissements financiers (surtout à Microcrédit national) parce qu'il y existe des mécanismes d'épargne appropriés. Les acteurs du Microcrédit national ménagent leurs efforts pour offrir de bons produits financiers aux ménages pour favoriser cette mobilisation. Ceci requiert que ces

produits aient certaines caractéristiques :

- La somme globale est facile à retirer ;
- Des dépôts à tout moment sont autorisés ;
- Toute série de stratégie de conversion est possible ;
- Le droit de regard de l'épargnant qui est en même temps membre.

4.5.6- Difficultés rencontrées avec l'épargne

Deux pourcents (2%) des clients ont rencontré des difficultés pour retirer leurs épargnes mais les problèmes étaient liés aux procédures du MCN. Il est évident que certains éléments de renseignements ne sont pas tous disponibles pour les clients et qui sont inhérents à l'épargne. D'autre part, ne pas pouvoir retirer ou de perdre l'argent posent naturellement des problèmes. Mais, pour le Microcrédit national toutes ses prétentions rentrent dans la logique des cas isolés et sont loin de devenir une pratique répandue.

4.5.7- Utilisation et difficultés avec les produits de transfert de fonds

les services de transfert de fonds via Unitransfer sont bien connus par les clients, les statistiques de l'enquête confirment que certains utilisateurs de ces services affirment qu'aucunes difficultés rencontrées lors des transferts qu'ils ont effectués, bien que 1.2% ont une fois connu de difficultés avec le transfert, il faut entre autre signalés certaines incidences, des difficultés (déficit) de trésorerie du MCN ont causé d'ennuis aux gens qui n'ont pas pu retirer la somme qui leur a été envoyée en une seule fois ; parfois, la connexion d'internet est moins opérationnelle, ce qui fait attendre encore longtemps les clients et même jusqu'à passer 24 heures de temps pour recevoir leur transfert, ce problème de connexion affecte également simultanément l'envoi et la réception de fonds selon les gens interrogés, mais qui se classe au rang des cas isolés.

4.5.8- Les produits d'assurance

Le Microcrédit national offre une couverture sur le crédit agricole, et l'épargne via les produits d'Uniassurance, les témoignages des participants à l'enquête révèlent leur satisfaction, mais attendent davantage de leur IMF en ce qui concerne des produits d'assurance spécialisé et qui répondent le mieux aux besoins des clients qui jouissent des pratiques financières des institutions

de microfinance.

B.

4.6- VALIDATION DES HYPOTHESES

L'examen des résultats de nos recherches nous permet de procéder à la vérification des hypothèses que nous avons émises.

4.6.1- Vérification de l'hypothèse principale

L'hypothèse selon laquelle il n'existe pas un mode à l'optimalité pour financer les activités des IMF. Mais aujourd'hui, elles ont à leur disposition un éventail toujours croissant du mode de financement est vérifiée, car 80% de l'échantillon choisie jouissent les bienfaits des différents produits et services financiers du Microcrédit national. Les résultats de l'enquête montrent que 52.38% de l'échantillon utilisent le crédit fonds de roulement, 7.14 % des enquêtés font usage du crédit-bail et du crédit immobilier. Les produits fréquemment Les plus utilisés sont l'épargne (59.52%), le crédit fonds de roulement (52.38%), le transfert international via une IMF (35.71%), le service d'assurance (28.57%), le compte courant (28.57%). Il faut signaler également que 4.76% de l'échantillon font usage des pratiques du Tontine et 14.28% des personnes interrogées utilisent les prêts informels.

4.6.2- Vérification de l'hypothèse spécifique (H1)

L'hypothèse selon laquelle Il existe une corrélation entre l'adaptation à des multiples modes de financement des institutions de microfinance aux besoins et bien être des clients est vérifiée, puisque, sur les 42 personnes interviewées 78% de l'échantillon en témoignent leur intérêt à travers le degré de satisfaction (plus de trois quart sont satisfait à 70%) sur les produits et services financiers fréquemment utilisés, tels que : d'abord les crédits fonds de roulement avec 52.38%, puis vient le service d'assurance avec 28.57%. Le compte courant et le transfert

international via une IMF suivent la liste respectivement 28.57% et 11.90%. Tout au long de cette rubrique on a abordé cet aspect du financement des IMF, à savoir l'aspect informel qu'utilisent les clients pour financer leurs besoins, cette pratique devient significative puisque 35.7% des personnes interrogées s'adressent fréquemment aux cercles informels dont les tontines pour placer leur épargne ou obtenir un financement. D'autre part, les données de l'enquête montrent que les individus interpellés utilisent les chèques à un degré moindre, mais ils espèrent en faire un usage plus fréquent dans l'avenir. 23.8% d'individus de ce même échantillon adhèrent aux pratiques de transferts nationaux et internationaux de compte à compte entre IMF, d'autre part l'utilisation du crédit d'investissement est envisageable selon 27.4 % des personnes interviewées.

4.6.3- Vérification de l'hypothèse spécifique (H2)

L'hypothèse selon laquelle le financement en microfinance retient plusieurs produits et services financiers qui caractérisent l'inclusion financière au regard des services bancaires classiques est vérifiée, car comparativement au financement classique, l'institution de microfinance (MCN) finance à travers certaines pratiques telles que le crédit (52.38%), l'épargne (59.52%), l'assurance (28.57%) et le transfert de fonds (35.71%). Entre autres, toutes les institutions de microfinance peuvent financer par le capital investissement, les prêts commerciaux et la garantie de prêt les besoins de financement des individus qui sont exclus des services financiers des banques commerciales fauchés par leur faible niveau de revenu.

C.

4.7- RECOMMANDATIONS

En ce qui attrait à l'analyse faite sur cette étude, ainsi qu'en examinant les résultats de l'enquête, l'implication des dirigeants d'institution de microfinance et des responsables étatiques sont les options envisageables pour porter une amélioration aux modes de financement de ses institutions.

4.7.1- Aux Dirigeants des Institutions de Microfinance

Pour améliorer les taux de remboursement, on suggère aux responsables des structures de microfinance de réduire le coût du crédit, ainsi augmente le nombre de clients et du même coup une amélioration de leur capacité de remboursement. En outre, pour l'offre du crédit, il faut tenir compte des incidents probables : des saisons défavorables à l'activités des clients, les aléas climatiques, des délais trop rapprochés. Pa ailleurs, il doit y avoir une certaine compatibilité entre le financement demandé et le crédit octroyé afin d'éviter des détournements de crédit. Ensuite, dans le contexte de réduire le niveau du risque, les responsables de crédit doivent mettre à la disposition de ceux qui sollicitent des prêts une procédure d'accompagnement qui envisagerait d'investiguer sur le prêteur afin d'avoir la certitude sur sa zone d'opération et sur ses renseignements fournis à l'institution, ce serait avantageux pour l'IMF puisque cette stratégie permet de cerner trois choses, la première : de savoir s'il y a adéquation entre le crédit accordé et l'activité du client pour éviter le détournement de crédits, deuxièmement : de trouver les meilleures informations sur l'activité et la zone d'exercice de l'emprunteur et enfin, pour savoir les difficultés rencontrées par ce client et prévenir le pire. Une remarque surprenante a été effectuée à Microcrédit national lors des entretiens avec ses agents de crédit, le constat n'est

autre que ; cette structure de microfinance ne saurait être centralisée par le seul fait, qu'un même client qui n'a pas pu payer sa dette peut obtenir de crédit de la même structure juste en changeant de province ou de ville, à cela, on recommande que sur toute l'étendue du territoire national, on a un système de gestion de la microfinance qui est centralisé et régularise la notion d'insolvabilité des clients et assure également la mise à jour constamment de leur compte. Il serait avantageux pour les clients en matière de remboursement de leur proposer des délais conjointement avec les responsables de crédit.

Il serait évident également de mieux adapter les conditions des produits financiers qu'offrent les institutions de microfinance, on propose :

- Effectuer une réduction du taux d'intérêt sur le remboursement du crédit octroyé,
- Assurer une adaptation entre le mode de remboursement et la durée,
- Offrir la possibilité aux prêteurs de négocier l'échéancier exigé au remboursement afin d'éviter les emprunts multiples,
- S'assurer que les prêts accordés peuvent couvrir suffisamment les besoins du prêteur, créer des cellules d'informations qui peuvent renseigner à tous sur les principales pratiques financières,
- Assurer la mise en place d'une procédure de centralisation sur la gestion des risques, elle sera un outil pour mieux appréhender les effets nocifs du surendettement et des emprunts multiples dans le secteur de la microfinance.
- Renforcer les aptitudes des clients en éducation financière, par la formation, afin de porter certaines améliorations sur leur compréhension des contrats et d'autre part de leur permettre d'avoir la capacité d'effectuer la comparaison entre les produits et services financiers qui sont offerts sur le marché.

On suggère enfin aux responsables du système de la microfinance, à travers des colloques, des séminaires et bien d'autres outils d'apprentissages d'en organiser sur une période spécifique afin de renseigner et d'éduquer ceux et celles qui courtisent le secteur de la Microfinance en Haïti. Ce qui permettra aux intéressés à ce secteur de se procurer des éléments managériaux pour cerner et aborder la concurrence du marché afin

- D'assurer la croissance de leur part de marché, du même coup la qualité de leurs produits
- Consolider la performance économique et sociale
- De rentrer en connaissance de leur droit et devoir

4.7.2- Aux Responsables Etatiques

On est censé conscient de cette faiblesse structurelle en Haïti, où n'importe quel particulier peut contracter un prêt ailleurs qui lui sert de dépôt de fonds dans une autre institution pour obtenir un crédit plus important, le cote de crédit n'est pas contrôlé faute d'absence d'une structure centralisée, mais cela n'empêche pas à l'Etat d'intervenir en imposant certaines restrictions à toutes les IMF de prendre en compte cette anomalie à travers des mesures qu'elles auront à mettre sur pied pour vérifier le crédit des clients. Les responsables étatiques doivent intervenir dans la relation qui existe entre les agents de crédit et les clients afin de mieux gérer les situations de conflit qui peuvent causer des préjudices telles que : l'intimidation, la coercition l'humiliation des membres ou même la prise à gage des biens de subsistance des clients. Elles peuvent également occasionner certaines conséquences au niveau affectif, psychologique et psychique des clients. En ce qui concerne le recouvrement, pour les cas des clients insolubles, l'état doit donner des provisions légales aux IMF de contraindre les prêteurs à rembourser leur dette, au regard des crédits octroyés aux vendeurs de riz local, ses commerçant doivent être protégé contre la concurrence étrangère, il revient à l'état d'assurer la protection l'environnement économique du pays particulièrement le climat d'affaires.

Quelques participants (41.7%) ont proposé d'augmenter le refinancement aux institutions de microfinance afin de pallier aux problèmes de liquidité pour mieux gérer les portefeuilles de crédit. Et enfin, on devrait suggérer aux responsables étatiques du pays d'envisager une technique de refinancement des IMF afin d'influencé le taux d'intérêt, ils peuvent tenter de mettre en place un fond à la disposition des IMF qu'elles auront a emprunté auprès de la banque d'état.

Finalement, le renforcement de la surveillance des Institutions de microfinance pour éviter qu'une institution fasse faillite, il s'agit du renforcement de la capacité de financement des institutions de microfinance.

4.8- LIMITES, CONTRAINTES ET LA PORTEE DE LA RECHERCHE

Compte tenu du temps qui nous est imparti, des moyens à utiliser pour mener notre étude, le contexte politique du pays, l'accessibilité et la disponibilité des informations, Les réalités (coût de la vie, cultures et aléas climatiques), de nombreux autres éléments sont considérés comme des contraintes pour la réalisation de ce travail.

4.8.1- Les limites de l'étude

Le présent travail n'est pas exhaustif et comporte certainement des insuffisances parce que toutes les informations souhaitées n'ont pas été obtenues au niveau de l'institution concernée. Cette étude aurait été plus complète si les différentes institutions de microfinance à Port-au-Prince ont été enquêtées et avaient perçu le sens de ce travail. A cela s'augmenterait la taille de l'échantillon qui constitue en dehors de tout cela une limite pour notre étude. Au-delà de toutes ses implications, cette recherche pourrait mieux appréhender le domaine d'étude choisie si elle pouvait cerner en amont, une plus grande partie de l'échantillon, à savoir toutes les IMF du pays, afin d'étudier toutes leurs spécificités, ce qui rendrait le travail beaucoup plus élargie et lui doter d'un caractère exclusif, et aval, de se questionner sur le cadre légal de la microfinance en Haïti, puisque tous les clients d'une institution de microfinance du pays sont victimes par des abus d'informations précisément, ils ne connaissent pas les prescrit de la loi qui régit le fonctionnement de ses institutions, concrètement sur leurs modes d'opérations. Il faut reconnaître que le refus d'informations de certains responsables du Microcrédit National handicap l'analyse

sur certains éléments financiers ponctuels qui peuvent aider à mieux comprendre le fonctionnement des IMF dans leur mode de financement et de faire des propositions salutaires en ce qui leur concerne, à savoir : la gestion leur portefeuille de crédit, les données financières afin de pouvoir vérifier leur performance financière et sociale, qui constitue l'une des finalités majeures des Institutions de Microfinance, cet aspect est traité dans le cadre général du travail, on fait référence au cadre théorique de notre recherche.

4.8.2- Les problèmes rencontrés

Les difficultés rencontrées lors de cette enquête sont multiples. Le premier problème a été celui relatif au rendez-vous pour procéder à l'enquête proprement dite. Malgré l'accomplissement des formalités d'usage en ce qui concerne la présentation de la lettre de recommandation de l'Administration du CREFIMA, et des coups de fil de relance et de rappel, il a fallu par exemple aller plusieurs fois avant d'être reçu. Étant donné que nous n'avons pas eu la liste complète des clients de toutes les structures du Microcrédit national qui constitue l'objet de notre étude, nous ne pouvons pas avoir le nombre de clients pour mesurer avec précision une meilleure représentativité de notre échantillon. Cette méthode nous a contraints à parcourir les différentes structures de l'institution pour recueillir les informations. En dehors de ça, au cours de notre enquête, nous avons rencontré pas mal de difficultés, dont la réticence ou même le refus d'informations de certains clients à répondre à nos questions qu'elles jugeraient confidentielles, ainsi que certains cadres du MCN. Il arrive parfois, qu'on devrait motiver davantage certains clients pour avoir certaines informations par le moyen d'une cotisation

4.8.3- Explication de la recherche proposée (sa portée)

Ce travail de recherche a pour objet de présenter les acquis et enjeux de la microfinance aujourd'hui et d'expliquer, en pratique, « comment ça marche ». C'est un guide concret pour tous ceux qui souhaitent rejoindre un jour ce secteur, étudiants, professionnels mais aussi pour ceux qui, simplement, veulent comprendre les principes et le fonctionnement des services de microfinance. Il démontre que pour tous, familles ou entrepreneurs, pauvres ou riches, l'accès à des services financiers est une nécessité, et qu'une part écrasante de la population mondiale en est exclue. En décrivant les principaux services offerts par les IMF, et les impacts de ces services, il montre en quoi la microfinance peut répondre efficacement à cette demande. D'une part, cette étude permet de savoir : Que c'est une institution de microfinance ? Comment les IMF sont-elles structurées ? Quelles sont leurs ressources ? Quels sont les outils et indicateurs disponibles pour les piloter, les évaluer ? Sont-elles viables, et à quelles conditions ? Comment

peuvent-elles concilier leurs trois objectifs majeurs : toucher un grand nombre d'individus, avoir un réel impact et être pérennes ?

D'autre part, choisir de traiter un sujet sur la microfinance repose sur le fait qu'elle constitue un élément incontournable dans la conduite au développement. Ainsi, l'intérêt que nous manifestons à l'égard de ce sujet se fonde sur plusieurs aspects :

D'abord, en tant qu'étudiant en Ingénierie Financière, il nous est plus que nécessaire d'acquérir de nouvelles connaissances sur l'un des grands domaines financiers internationaux qu'est la microfinance. Ensuite, dans le monde scientifique qui nous est ouvert, plusieurs auteurs⁹⁷ se sont consacrés à l'étude de ce thème laissant derrière eux bon nombre d'analyses sur tous les aspects de la microfinance. D'autre part, Les investisseurs sociaux et les institutions de microfinance (IMF) doivent s'efforcer d'être aussi responsables et transparents sur leurs objectifs pour leurs clients que sur leurs objectifs financiers. Les questions clés à se poser sont simples : « Que se passe-t-il dans la vie quotidienne des clients de la microfinance ? » ; « La microfinance apporte-t-elle une amélioration durable dans leur vie ? ». Actuellement, les outils dont dispose le secteur de la microfinance sont bien meilleurs pour mesurer, vérifier et publier les résultats financiers qu'ils ne le sont pour les résultats sociaux. Bien que l'adage « connais ton client » soit largement repris par les institutions de microfinance, peu d'entre elles collectent et publient leurs résultats sociaux et les bénéfices réels pour leurs clients. On estime que les IMF devraient suivre l'évolution de leurs clients et publier ces résultats, que cela devrait être une exigence de la part des investisseurs, et qu'il conviendrait plus généralement d'accorder davantage d'attention à ce point. Il en va de la capacité du secteur à s'inscrire dans une vraie démarche durable, tant sur le plan financier que social. C'est pourquoi, dans ce travail de recherche on choisit d'exposer les multiples pratiques, soient des services de renforcement financiers et sociaux, des capacités dans les domaines de suivi des clients ainsi que de gestion et l'analyse des pratiques financières en microfinance; en dernière lieu, une proposition d'une stratégie de diversifier les produits financiers des IMF pour pallier à leurs incidences de financement, tout cela permettra de mieux répondre aux besoins de ceux et celles qui subissent l'exclusion financière.

Enfin, nous voulons faire de ce travail un outil complémentaire permettant aux autorités étatiques spécialement l'Etat haïtien de mieux comprendre la portée financière de la microfinance en lui conseillant d'adopter une plus grande rigueur sur l'application de la législation de l'industrie de

⁹⁷JACQUES Attali et YANN Arthus-Bertrand, *La microfinance contre la pauvreté*, Ed. J.-C. Lattès, 2007, 286 p.

la microfinance et un renforcement des moyens et de la capacité de financement des institutions de microfinance dans le contexte de réduire le niveau de la pauvreté en Haïti, et d'en jouir les bienfaits.

D.

CONCLUSION

La microfinance s'impose aujourd'hui comme un outil indispensable de lutte contre la pauvreté, cependant elle ne saurait jouer efficacement son rôle si les structures qui l'animent ne sont pas pérennes. La plupart des institutions de microfinance dépendent du financement de donateurs et autres subventions. En dépit de l'aide aux programmes de développement économiques, des organisations internationales et des agences gouvernementales continuent de manifester leurs désirs de financer des projets de microfinance. La couverture de la clientèle et la rentabilité sont les critères les plus largement répandus pour évaluer les établissements de microfinance. Pour être soutenable, une IMF doit parvenir à un certain niveau de pénétration du marché en termes de nombre d'emprunteurs pour tirer bénéfice des économies d'échelle. En outre, elle doit produire assez de revenu pour couvrir les coûts opérationnels, les coûts financiers et capitaliser une partie des revenus opérationnels dans l'établissement pour servir un nombre de plus en plus important de micro entrepreneurs. Bien que la couverture soit nécessaire pour être soutenable, elle est insuffisante. Les institutions de microfinance sont parfois dans l'incapacité de financer certains projets d'investissement qui peuvent impacter sur leur pérennité. Au niveau international les leaders de la microfinance utilisent quatre (4) indicateurs pour mesurer la performance des institutions ou des programmes de microfinance, donc leur durabilité : La pénétration du marché, la qualité du portefeuille, mesurée à partir du portefeuille en arriérés à plus de 30 jours ou du

portefeuille affecté à plus de 30 jours, l'efficacité de fonctionnement mesurée à partir des dépenses d'exploitation l'autonomie et la rentabilité évaluées à partir de l'autosuffisance opérationnelle ou financière⁹⁸. Ainsi, la capacité de financement présente fort souvent un sérieux handicap aux IMF de disposer des ressources financières suffisantes pour assurer leur croissance afin de répondre à leur vocation. Le passage vers une logique privée a en réalité déjà débuté et quelques Institutions de microfinance sont entièrement financées par des ressources d'origine privée. Mais l'évolution est inégale, lente et plus compliquée que ce qui était anticipé. Beaucoup prétendent que c'est parce que les IMF n'ont pas la capacité d'attirer et d'absorber des financements d'origine privée. Il est certain que la capacité d'absorption reste un enjeu. Le secteur continue d'avoir des difficultés à attirer des responsables expérimentés, il continue d'être confronté aux problèmes de lancement de nouveaux produits de financement tels que le capital investissement, les prêts commerciaux, la garantie de prêt et les systèmes de gestion sont souvent inadéquats. Cela dit, l'accès à de nouvelles pratiques possède un effet positif et cumulatif sur cette capacité de mobilisation. Dès lors, bien qu'il soit peut-être exagéré de prétendre comme certains le font, qu'il n'existe pas de limite en matière de modes de financement dans le domaine de la microfinance, il est clair que beaucoup d'IMF pourraient financer leur croissance à l'aide de capitaux d'origine privée et bien d'autres sources. Comment comprendre réellement la problématique de financement des institutions de microfinance, qui consiste à évaluer exactement le coût global réel de financement ; il s'agit ici dans le choix des modes de financement, des responsables de ses institutions qui refusent de prendre certains risques à propos. Cela va jusqu'au refus de comparer toutes les options envisageables de financement à savoir les principales pratiques financières en microfinance qui sont les plus utilisées, et se catégorisent de la sorte, d'abord les pratiques formelles : l'épargne, le crédit, l'assurance et le transfert de fonds ; puis les pratiques informelles comme par exemple les tontines, et sans oublier les nouveaux types de financement. Un autre aspect relatif au problème de financement des IMF représente un souci majeur : l'endettement, il est perçu uniquement sous l'angle du prix par l'ensemble des décideurs en microfinance, ils refusent d'embrasser bien d'autres variantes qui influent sur le coût de la dette au regard du financement des IMF. Ses dernières n'arrivent pas à établir une diversification de ses ressources, ce qui les obligent d'être dépendant des fonds des

⁹⁸ Marc de SOUSA-SHIELDS, Cheryl FRANKIEWICZ, Isabelle BONNEAU, « *Le financement des institutions de microfinance : le chemin vers l'investissement privé* ».

investisseurs haïtiens ou encore sur l'épargne des clients parfois plus difficile à collecter que prévu. Là encore, une sérieuse inquiétude s'installe chez ses investisseurs et hésitent de se lancer dans le secteur de la microfinance, car ils estiment que l'ambiance de financement pour ce secteur est caractérisée par un taux élevé de risque. Ils préfèrent de s'y adhérer aux services parallèles aux IMF en l'occurrence les services bancaires classiques et son environnement. Au regard de cette méfiance de financement de la part des investisseurs, les institutions de microfinance font face à un manque de fonds, en plus de cela, les institutions bancaires amplifient le problème en refusant aux institutions de microfinance un moyen pour financer leurs activités sous prétexte que ce secteur qui est composé de micro entrepreneurs n'est pas bien connu de tous, ensuite, les investisseurs privés sont retissant au regard de la mission social des IMF. Et pourtant, ses fonds recherchés par les institutions de microfinance auprès de ses investisseurs pourraient évidemment symboliser un atout majeur et même une solution pour atteindre un plus grand nombre des populations exclues du système financier classique.

Ainsi, cette étude scientifique, qui es notre boulot académique envisage de présenter les principaux outils développés qui conduisent à la diversification des modes de financement des institutions de microfinance leur permettant d'assurer une disponibilité de ressources financières suffisantes pour satisfaire les besoins des gens à faible revenu.

On s'est lancé dans cette démarche scientifique à partir d'une problématique à savoir : pourquoi l'accès au financement recherché constitue jusqu'ici un blocage pour les IMF malgré tous les fonds qui sont versés dans le secteur de la microfinance ? Un financement optimal, en existe-t-il dans le domaine de la microfinance ? En ce qui concerne leur vocation et leur croissance, quel mode de financement facilitateur et générateur de ressources financières suffisantes permettant aux IMF d'en assurer ?

Dans le souci de tenter d'apporter une réponse à ces interrogations, on a proposé et émis certaines hypothèses, telles que : En matière de financement dans le domaine de la microfinance, il n'existe pas un mode de financement optimal pour les institutions de microfinance, mais aujourd'hui, elles ont à leur disposition un éventail toujours croissant du mode de financement. Pour vérifier cette hypothèse, on a fait usage d'une méthode comparative, analytique. On a également pris en compte des données statistiques qui se soutiennent par les techniques d'observations à travers nos questionnaires d'enquête. Au regard de l'analyse de ses informations collectées sur le terrain, on a enregistré les résultats suivants :

- Les institutions de microfinance font usage des principales pratiques financières et ne

comptent pas sur un mode de financement optimal,

- Les témoignages des clients sur l'utilisation des services financiers affirment un taux élevé de satisfaction relatif à leurs besoins, ce qui laisse comprendre qu'il existe une corrélation entre l'adaptation à des multiples modes de financement des institutions de microfinance aux besoins et bien être des clients
- L'inclusion financière est un aspect fondamental qui caractérise la mission financière des IMF, ainsi, comparativement au financement classique, l'institution de microfinance (MCN) assure son mode de financement aux gens à faible revenu à travers certaines pratiques telles que le crédit (52.38%), l'épargne (59.52%), l'assurance (28.57%) et le transfert de fonds (35.71%).

Les enjeux du financement des institutions de microfinance symbolisent l'incapacité de ses institutions de ce secteur de satisfaire les besoins des individus excluent des services bancaires classiques soit à travers le crédit de fonds de roulement, de l'immobilier, des services d'assurance, l'épargne et des transferts de fonds. Au regard de tout cela, il est proposé et conseillé que l'industrie de la microfinance soit alimentée par de nouvelles stratégies opérationnelles permettant l'épanouissement et l'expansion de ses institutions, à travers de nouvelles orientations de financement proposé dans cette étude, elles sont les nouveaux moyens pour financer les activités commerciales des gens qui n'ont pas accès aux services financiers classiques. Les résultats de ce travail empirique à travers les témoignages, représentent un atout majeur pour mieux cerner l'aspect du financement des structures de microfinance, et du même coup d'intervenir sur la problématique du refinancement des IMF au regard des pratiques financières

Il est important, pour toutes les institutions de microfinance désireuse d'être performante, d'appliquer les meilleures pratiques en matière de financement pour améliorer leur performance financière et économique. Les canaux d'effet du financement sur la performance économique sont : intégrer les nouveaux modes de financement dans un cadre opérationnel stratégique, adopter un mode de prise de décision claire et rapidement adapté à la structure du financement qui saura préserver la cohérence entre les pratiques financières et la capacité de refinancement. Tel est l'effort que doit consentir les dirigeants des IMF pour favoriser et améliorer la performance économique de leurs institutions à travers les meilleures pratiques de financement. Cette étude présente comme toute autre recherche un certain nombre de limites concernant les

composantes de l'outil d'appréciation des modes de financement. Au bout du compte, le prolongement de ce travail pourrait bien prendre en compte l'influence de ses éléments qui conduira à rechercher une meilleure appréhension de la performance sociale et financière des institutions de microfinance.

BIBLIOGRAPHIE

- ANTOINE Joseph & CAPIAU-HUART, Dictionnaire des marchés financiers, 3^{ème} édition de Boeck,
- ARMENDARIZ, Beatriz, *The economics of Micro-finance*, MIT Press, Massachussets, 2005.
- BERNARD, Yves, *Dictionnaire économique et financier*, édition du seuil, Paris, Septembre 1996.
- BERTHIER Nicole, *Les techniques d'enquête en sciences sociales : méthodes et exercices corrigés*, Armand colin, Pari 2010, P 28.
- BESSIS JOL., *risque du crédit et gestion de portefeuille de prêts bancaires*, éd. Paris, 2006, p. 147.
- BICABA CERDI Zorobabel, *Analyse de la viabilité financière des IMFs : Modalités, Enjeux et Impacts de la transformation*. Rapport de Stage : CERDI, Magistère 2^e Année, Août 2008. Sous la direction de M. Fouzi. MOURJI, Professeur d'économétrie à l'Université Hassan II Aïn Chock (Casablanca, Maroc) et Directeur du LASAARE
- BOYÉ Sébastien, HAJDENBERG Jeremy et POURSAT Christine, *Guide de*

microfinance, Eyrolles Composé par Nathalie Bernick : achevé d'imprimer La Source
D'or N°d'éditeur : 3356 N° d'imprimeur : Dépôt légal : Juin 2006 *Imprimé en France*

- BRIGIT Helms, *Building inclusive Financial, the world Bank*, 2006
- CHRISTEN Robert Peck, ROSENBERG Richard & JAYADEVA Veena. Financial institutions with a double-bottom line: implications for the future of microfinance. CGAP Occasional Paper, juillet 2004, p. 2-3.
- CHURCHILL Craig et COSTER Dan, Manuel de Gestion des Risques en Microfinance, édition Care 2010
- CLEMENT Jumelle Yves, *Identification de mesures et mécanismes à privilégier pour la promotion des micros, petites et moyennes entreprises*, Ministère de la Planification et de la Coopération Externe, Port-au-Prince, 2000, p16.
- COHEN, Monique, *Connaître la clientèle des IMF, Outils d'analyse pour les praticiens de la micro-finance*, USAID/AIMS, 2001

- DRAKE Deborah et RHYNE Elisabeth, *La commercialisation de la microfinance*, publiée par Kumarian Press
- DEPELTEAU François, *La démarche d'une recherche en sciences sociales et humaines : de la question de départ à la communication des résultats*, 4eme tirage, édition Boeck, Canada, 2005, P 231.
- DE SERVIGNY A., *Le risque de crédit: nouveaux enjeux bancaires*, 2^eéd., Dunod, Paris, 2003, p.72¹ S. DE COUSSERGUES., Idem, p.105
- DUCREUX Xavier., *Risque de placements financiers*, [référence du 21 janvier 2008], disponible
- FAMA et JENSEN, 1983 dans Kochhar, 1996, p. 716.
- FOUREZ Gérard, « La construction des sciences », les logiques des inventions scientifiques, 4^{ème} édition De Boeck, 2002
- FOURMIER, Yves Fournier, *Les paysans peuvent-ils devenir banquiers_?* Syros, 1993
- GABEL M., *les banques : quel rôle, quel risque, quel avenir ?* Cahiers français, Paris, 2001, p 23-30.
- GATARD, Marie, *Dictionnaire Hachette encyclopédique*, Paris, 1995
- GENTIL, Dominique, *Micro-finance, Orientations méthodologiques*, Commission européenne, 2000.

- GERMIDIS, D., *Systèmes financiers et développement: quel rôle pour les secteurs financiers formel et informel?*, OCDE, ISBN 92-64-23472-1, Paris, 1991.
- HELMS Brigit, *Building inclusive Financial*, the world Bank, 2006
- HLASSA. Touka Fattoun, *Le risque de crédit et la rentabilité bancaire*
- HULME, David, *Finance against Poverty*, London, 1996
- JACQUES Attali et YANN Arthus-Bertrand, *La microfinance contre la pauvreté*, Ed. J.-C. Lattès, 2007, 286 p.
- JACQUES, Guillaume, *La dynamique de l'Entreprise*, Canada, 2e édition, 1993
- JEAN PIERRE, Fragnière, *Comment réussir un mémoire*, Paris, 1996.
- JEAN-MICHEL Servet et Isabelle Guérin, *Exclusion et liens financiers. Rapport du centre Walras* 2002, economica.
- JENNIFER Isern et David Porteous, « *commercial Banks and microfinance* »: Envolving Models of Success», *Focus Note*, n0 28, CGAP, juin 2005.
- JEREMY Hadjdenberg, Sébastien Boyé et Christine Poursat, *Le guide de la microfinance*
- JOUSSE G., *Le risque, cet inconnu*, éd. Imestra, 2004, p.96
- JOSETTE et Max PEYRARD, *Dictionnaire de finance*, Vuibert
- JULIEN Pierre-André et MARCHENESNAY Michel, *La petite entreprise : principes d'économie et de gestion*, Paris, Vuibert, 1987, p56.
- KROPOTKINE Pierre. L'Entraide, un facteur de l'évolution paru en 1902. Editeur Hachette
- LAKECHAL, Mokhtar, *Dictionnaire d'économie contemporaine et des principaux faits politiques et sociaux*, Vuibert, 2000.
- LAMOUREUX, A. « Recherche et Méthodologie en sciences humaines », 2ième édition, Éditions Etudes Vivantes, 2000.
- LEDGERWOOD Joanna, *Manuel de Microfinance*, Banque mondiale, 1998 ; et LELART Michel, *De la finance informelle à la microfinance*, Paris, 2005.
- LEGEAIS Dominique , *Opérations de crédit*, Paris, LexisNexis, 2017, 400 p.
- LELART, Michel Lelart, *De la finance informelle à la microfinance*, Paris, 2005.
- Ministère de l'Economie et de Finances, *Acte de colloque sur la Micro-finance*, Haïti, Port-au-Prince, 2009
- MUHAMMAD, Yunus, *Vers un monde sans pauvreté*, Jean-Claude Lattès, 2007.
- NERESTANT Micial, *Méthodologie de l'avant-projet de mémoire à la rédaction du*

mémoire, Port-au-Prince, 2009

- PATAT J.P., *La monnaie, système financier et politique monétaire*, 6^eéd. Economica, Paris, 2002, p.83
- PEREZ Roland « Entreprise, IMF, OSI: la gouvernance concerne tout type d'organisation » ; Note thématique, IRAM, N°1 juin 2005
- PIERRE Charles, Article sur Les transferts d'argents via les IMF : une réalité ? 12/06/2013
- RICHARD, Matelier, *Des besoins du secteur de la microfinance non coopérative en Haïti*, PNUD, 2004, p. 11.
- ROUACH M., NAULLEAU G., *le contrôle de gestion bancaire et financière*, p.310 Paris, 1998
- SEBASTIEN Dugas-Iregui, Le débat entre institutionnalistes et welfaristes en microfinance, Novembre 2007, collaboration spéciale
- RUTHERFORD Stuart, *Comment les pauvres gèrent leur argent ?* GRET/Kathala, 2002 ; et Germidis, D. Kessler et R. Meghir, *Systèmes financiers et développement : quel rôle pour les secteurs financiers formel et informel ?* OCDE, Paris, 1991
- SILEM A. et ALBERTIN J.M., *op. Cit.* p. 666
- SOLOMON Ezra, *The Theory of Financial Management*, New-York: Columbia University press, 1963, pp.8-9
- SIMANOWITZ A., « Quelles méthodologies pour évaluer l'impact de la micro finance? Une diversité de méthode pour une diversité d'objectifs », 2004
- SURVEY A., *Le risque de crédit, nouveaux enjeux bancaires*, éd. Dunod, Paris, 2003, p.96
- THIETART Raymond Alain, & coll., *Méthodes de recherche en management*, 2e Edition Dunod, Paris, 2003, Chapitre 3
- THOMANH Charles, *Le Mouvement anarchiste dans les Montagnes neuchâteloises et le Jura bernois (Thèse)*, La Chaux-de-Fonds, Imprimerie des Coopératives réunies, 1947, 243 p., p. 28
- WITTERWULGHE Robert, *op-cite*, P 25.

RÉFÉRENCES WEBIOGRAPHIQUES

- AllAfrica. *La microfinance impose ses marques*, (Page consultée le 15/09/07), [En-ligne], Adresse URL : <http://fr.allafrica.com/stories/200709130176.html>
- CGAP, *Commercialisation et dérive de la mission des IMF, la transformation de la mission en Amérique Latine*, Etude Spéciale #5, mars 2001, p.7.
- Commission économique européenne. *La nouvelle définition des PME, guide de l'utilisateur et mode de déclaration*, 2006, p.35, art. 2. (Page consultée le 14/05/08) : http://europa.eu.int/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/index_fr.htm.
- FORUM LIBRE, *Le secteur informel dans l'économie Haïtienne*, #3, Port-au-Prince, 1989, p-16.
- Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques (INSEE). *Petites et moyennes entreprises/ PME*, (Page consultée le 18 mars 2008), Adresse URL : http://www.insee.fr/fr/nom_def_net/definitionhtm/petites_moyennes_entreprises.htm.

- Isabelle Guérin, La microfinance dans les pays industrialisés, Paris, ADA, Dialogue #31, mars 2003, p7-8.
- Le Nouvelliste. *La question de financement rural : un passé de 150 ans*, (Page consultée le 10/03/07), Adresse URL : <http://www.lenouvelliste.com/article.php?PubID>
- Portail Microfinance. Dossiers thématiques, diversification des produits en microfinance, consultée :
http://www.lamicrofinance.org/ressource_center/diversification/produits/cr_dits_tpe
- www.cgap.org
- http://www.schumann_bourse.fr
- DID : développement International Desjardins, Positionnement Institutionnel : Microassurance, www.did.qc.ca.
- Allamine Mahamat Mbodou., *Couverture des opérations sur le risque d'échange par la BCC*, [référence du 17 janvier 2008], disponible sur <http://www.Memoireonline.com>
- Haute école pédagogique Avenue de Cour 33, CH 1014 Lausanne, www.hepl.ch, *Démarche hypothético-déductive Étude comparative des travaux pratiques de physique au Gymnase d'Yverdon*
- <http://www.adbs.fr>

ANNEXES

ANNEXE 1 : QUESTIONNAIRE D'ENQUETE AUX CLIENTS ET AUX STRUCTURES ADMINISTRATIVES ET FINANCIERES DU MICROCREDIT NATIONAL (MCN).

Nous avons l'honneur de solliciter un peu de votre disponibilité, dans le cadre d'une enquête sur les modes de financement en microfinance en ce qui concerne les pratiques des IMF. Merci d'avoir accepté de répondre à notre requête.

La majeure partie des IMF, bien que voulant contribuer à la lutte contre la pauvreté, n'ont pas les moyens nécessaires pour supporter les coûts induits par l'offre de services financiers destinés aux populations les plus démunies. La microfinance est au cœur de l'actualité financière à Port-au-Prince. Pendant plus de vingt ans, des sommes importantes ont été injectées dans le secteur favorisant ainsi son développement plus rapidement que prévu, mais, les IMF sont en manque de ressources suffisantes pour assurer leur pérennité, leur mode de financement ne permet pas de disposer des ressources financières suffisantes pour

assurer leur croissance afin de répondre à leur vocation.

Cette situation ne cesse de se dégrader et nous motive à réfléchir sur ce problème dans le cadre de notre mémoire de fin d'étude au Centre de Recherche en Finance, Informatique et Management. Ce questionnaire d'enquête est constitué de deux parties à savoir : l'identification des sources de financement et d'autre part l'analyse des pratiques, ceci met en évidence les services financiers en microfinance et les structures administratives des IMF. Toutes les réponses sont bonnes et seront traitées en toute confidentialité. Toute notre reconnaissance à vous pour avoir accepté de nous accorder un peu de votre temps.

Annexe 1 : Questionnaire

CREFIMA UNIVERSITE

Centre de recherche en Finance, Informatique et Management

FORMULAIRE D'ENQUETE AUPRES DE L'ADMINISTRATION DU MICROCREDIT NATIONAL

Enquête réalisée dans le cadre d'un mémoire de recherche en Master II, Ingénierie Financière

Thème de recherche : La microfinance et les modes de financement

ANALYSE DES MODES DE FINANCEMENT DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE : PRATIQUES ET ENJEUX, A PORT-AU-PRINCE DE 2010-2015

Note : Les données que vous fournirez seront utilisées uniquement à des fins de recherche et de sensibilisation. Nous n'allons pas divulguer vos informations sur les répondants, vous avez la garantie que les informations dont vous nous avez confié seront utilisées avec l'ultime sens de la probité intellectuelle.

Dans le cadre d'un projet de mémoire en Microfinance Présentation Générale du Microcrédit National (MCN)

I- Caractéristiques Institutionnelles

- Historicité du MCN
- La Mission du MCN
- Les Objectifs du MCN
- Les Partenaires du secteur Privé
- Autres Services
- Système d'information et de Gestion

1. Votre organisation est-elle soumise à une autorité de régulation, à savoir une autorité bancaire officielle ou un régulateur de services financiers, dans l'octroi de microcrédits ?

- Oui
- Non

2. Pourriez-vous illustrer la mission de vos activités de microfinancement ?

Question ouverte...

II. Quel est l'objectif principal de vos activités ? Veuillez cocher uniquement une réponse.

1. Amélioration de l'accès aux services financiers (inclusion financière)
2. Réduction de la pauvreté
3. Création d'emplois
4. Démarrage de jeunes entreprises
5. Croissance d'entreprises déjà existantes
6. Possibilités d'avancement pour les jeunes
7. Egalité des sexes et autonomisation des femmes
8. Amélioration de l'habitat
9. Autres (prière de préciser)
- 10.

3. Quels sont les produits et les services financiers que vous proposez ?

(Veuillez cocher toutes les options pertinentes)

- a. Microcrédits destinés aux entreprises
- b. Prêts aux entreprises (aux PME)
- c. Microcrédits destinés aux particuliers (entreprises exclues)
- d. Crédit-bail
- e. Affacturage
- f. Prêts hypothécaires
- g. Produits d'épargne
- h. Comptes courants / Comptes chèques
- i. Assurance
- j. Services de transfert de fonds
- k. Services bancaires mobiles
- l. Autres (veuillez préciser)

4. a - Quels sont les services de transfert de fonds que vous proposez ?

Enumérez :

3. b - Offrez-vous des services d'assurance, si oui, lesquels ?

Enumérez :

4. Quels sont les services non financiers que vous proposez ?

(Veuillez cocher toutes les options pertinentes)

- a. Services d'appui aux clients (*)
- b. Services de formation à l'entrepreneuriat (**)
- c. Services d'appui aux entreprises (***)
- d. Autres

(*) **Services d'appui aux clients** : ils sont proposés à des personnes n'ayant pas ou peu de compétences en gestion financière. Ils visent à prévenir des situations financières préjudiciables (par exemple, le surendettement) et s'adressent à des groupes cibles n'ayant pas encore les compétences nécessaires pour assurer la gestion d'un prêt.

(**) **Services de formation à l'entrepreneuriat** : ils visent à développer les compétences entrepreneuriales et le savoir-faire. Le but est de sensibiliser à la création d'entreprises et à un choix de carrière conscient, tout en dispensant des formations de base en matière de gestion d'entreprise.

(***) **Services d'appui aux entreprises** : ils s'adressent à des micro- et petites entreprises déjà existantes et visent à améliorer leur fonctionnement par des services allant des conseils d'affaires aux formations sur les compétences techniques, assurant la liaison des entreprises au marché.

10. Quel est le nombre total annuel de clients servis par vos services non financiers de 2010 à 2015 ?

(Les données doivent être exprimées en chiffre rond, sans symboles pour les devises et sans virgules ou points pour séparer les milliers)

Emprunteur actif : toute personne physique ou morale qui présente un solde de prêt en cours ou qui est principalement responsable du remboursement de tout ou une partie d'un encours brut de crédits. Les personnes physiques ou morales qui disposent de plusieurs prêts auprès d'une institution de microfinancement doivent être considérées comme des emprunteurs uniques.

- Clients servis qui étaient également des emprunteurs actifs ()
- Clients servis qui n'étaient pas également des emprunteurs actifs ()
- Clients servis qui étaient également des emprunteurs actifs ()
- Clients servis qui n'étaient pas également des emprunteurs actifs ()

11. Répercutez-vous en partie (ou totalement) sur vos clients les coûts des services non-financiers que vous leur proposez ?

- Oui
- Non

12. Sous quelle forme proposez-vous vos services non-financiers ?

(Veuillez cocher toutes les options pertinentes)

- Soutien individuel et présentiel (coaching, services-conseils, mentorat)
- Soutien collectif et présentiel (ateliers, séminaires)
- Support en ligne (par exemple, formations en ligne)
- Groupe de soutien en ligne (par exemple, webinaires)
- Autres (veuillez préciser)

13. Qui s'occupe principalement de la prestation des services non-financiers présentsiels ?

- Responsables des prêts
- Autres personnels (formateurs, personnels du back office) ou collaborateurs (bénévoles, consultants)
- Autres institutions (filiale ou prestataire extérieur)

14. Quelle part approximative de votre chiffre d'affaires représentent les activités de microfinancement ?

- ≤ 5%
- 6 – 25%
- 26 – 50%
- 51 – 75%
- 76 – 100%

5. Portefeuille de microcrédit

Les chiffres fournis doivent se référer aux activités de microfinancement

Les données doivent être exprimées en chiffre rond. Veuillez ne pas utiliser de virgules ou de points pour séparer les milliers (ex. 2000 et non pas 2,000 ou 2.000), sauf indications contraires.

Si vous ne proposez pas de produits de microcrédit, veuillez saisir « 0 ».

Période à l'étude : de 2010 à 2015

15. Quelle est votre devise de référence pour les montants saisis ?

Question ouverte...

16. Quel est le nombre de vos emprunteurs actifs de 2010 à 2015 ?

Emprunteur actif : toute personne physique ou morale qui présente un solde de prêt en cours ou qui est principalement responsable du remboursement de tout ou une partie d'un encours brut de crédits. Les personnes physiques ou morales qui disposent de plusieurs prêts auprès d'une institution de microfinancement doivent être considérées comme des emprunteurs uniques.

- En 2010 – 2011 ()
- En 2011-2012 ()
- En 2012-2013 ()
- En 2013-2014 ()
- En 2014-2015 ()

17. Quel est le pourcentage de femmes emprunteuses actives de 2010 à 2015?

(Réponse en pourcentage. Les données doivent être exprimées en chiffres avec au maximum une décimale - ex.et

non pas 2,5- et sans symbole du pourcentage - ex. 2.5 signifie 2.5%)

- En 2010 – 2011 ()
- En 2011-2012 ()
- En 2012-2013 ()
- En 2013-2014 ()
- En 2014-2015 ()

18. Quel est le montant de l'encours brut du portefeuille de microcrédits : 2010 à 2015?

Encours brut de microcrédits : solde du capital non remboursé de tous les prêts en cours, y compris les prêts existants, les prêts en souffrance, les prêts restructurés, à l'exception des prêts radiés et des intérêts à recevoir.

- En 2010 – 2011 ()
- En 2011-2012 ()
- En 2012-2013 ()
- En 2013-2014 ()
- En 2014-2015 ()

19. Quel est le montant total des microcrédits octroyés de 2010 à 2015 ?

Montant :

20. Quel est le nombre total des microcrédits octroyés de 2010 à 2015 ?

Montant :

6. Performance sociale

Les chiffres fournis doivent se référer aux activités de microcrédit

Période à l'étude : de 2010 à 2015

21. Quels sont les groupes cibles de vos activités de microcrédit ?

Veillez indiquer un maximum de 3 groupes cibles que vous priorisez dans vos activités de microcrédit et veuillez saisir le nombre d'emprunteurs actifs pour chaque groupe cible de 2010 à 2015.

(Les données doivent être exprimées en chiffre rond, sans symboles pour les devises et sans virgules ou points pour séparer les milliers ; il peut y avoir des chevauchements entre les catégories : par exemple, un emprunteur peut être une femme et être issue de l'immigration)

- Population rurale
- Chômeurs ou bénéficiaires d'une aide sociale
- Femmes
- Minorités ethniques (*)
- Immigrants/réfugiés (**)
- Jeunes (18-25 ans)
- Personnes handicapées
- Autres (veuillez préciser le groupe cible)
- Autres (veuillez préciser le nombre d'emprunteurs actifs)

22. Quel est l'âge des entreprises auxquelles vous fournissez des microcrédits professionnels ?

(Plusieurs réponses possibles ; veuillez indiquer le nombre d'emprunteurs actifs au sein des groupes cibles auxquels vous avez octroyé des microcrédits professionnels de 2010 à 2015)

- Zéro (entrepreneurs potentiels en plein démarrage de leur entreprise)
- Moins d'un an
- Entre un et trois ans
- Entre trois et cinq ans
- Plus de cinq ans

23. Quel est le type de société que vous desservez ?

(Plusieurs réponses possibles ; veuillez indiquer le nombre d'emprunteurs actifs au sein des groupes cibles de 2010 à 2015)

- Entrepreneur individuel/auto-entrepreneur
- Microentreprise (*) qui compte jusqu'à cinq salariés
- Microentreprise (*) qui compte entre cinq et neuf salariés
- Petite entreprise (**)

24. Quelle est actuellement la durée moyenne de vos microcrédits (exprimée en mois)

(Les données doivent être exprimées en chiffres avec au maximum une décimale - ex. 2,5 et non pas 2,5)

- Durée moyenne des microcrédits aux entreprises ()
- Durée moyenne des microcrédits aux particuliers ()

25. Quelle est actuellement la durée minimale et maximale de vos microcrédits (exprimée en mois) ?

- Durée minimale des microcrédits aux entreprises ()
- Durée maximale des microcrédits aux entreprises ()
- Durée minimale des microcrédits aux particuliers ()
- Durée maximale des microcrédits aux particuliers ()

26. Quel est actuellement votre taux d'intérêt annualisé (Taux Annuel Effectif Global, TAEG) ?

(Réponse en pourcentage. Les données doivent être exprimées en chiffres avec au maximum une décimale - ex. et non pas 2,5 - et sans symbole du pourcentage - ex. 2,5 signifie 2,5%) TAEG : le taux annuel appliqué à l'octroi d'un prêt, exprimé à l'aide d'un pourcentage unique qui représente le coût annuel du financement pendant la durée du prêt. Le taux comprend tous les frais et les coûts supplémentaires associés à la transaction

- TAEG moyen des microcrédits aux entreprises ()
- TAEG moyen des microcrédits aux particuliers ()

7. Performance financière

Les montants indiqués doivent se référer à des activités de microfinancement (prêts allant jusqu'à 25000 Gdes et plus)

Les données doivent être exprimées en chiffre rond, sans symbole pour les devises. Veuillez ne pas utiliser de virgules ou de points pour séparer les milliers (ex. 2000 et non pas 2,000 ou 2.000). Si vous ne proposez pas de produits de microcrédit, veuillez saisir « 0 ». Période à l'étude : 2010 à 2015

27. Quel est le montant du portefeuille à risque (PAR>30) de votre institution lié aux activités de microcrédit au 31 décembre ?

Solde de l'encours des prêts en impayé depuis plus de 30 jours : il s'agit de la valeur de tous les encours de crédits qui ont fait l'objet d'un ou de plusieurs impayés du principal depuis plus de 30 jours. Cela comprend la totalité du capital non remboursé, les tranches dues et les tranches à venir, mais pas les intérêts comptabilisés d'avance. Cela ne comprend pas les prêts restructurés ou rééchelonnés.

Réponse :

28. Quel est le taux d'abandon de créances de votre institution dans les activités de microcrédit au 31 décembre ?

Abandon de créances : il s'agit du montant des prêts irrécouvrables aux fins de la comptabilité. Un abandon de créances est une procédure comptable qui radie le solde impayé du prêt de l'encours brut de crédits et de la provision pour créances douteuses, mais qui n'a pas d'effets sur le portefeuille de prêts nets, sur la totalité des actifs ou sur les comptes de fonds propres.

- En 2010 – 2011 ()
- En 2011-2012 ()
- En 2012-2013 ()
- En 20113-201 ()
- En 2014-2015 ()

29. Quel est le ratio de dotations aux provisions de votre institution au 31 décembre ?

Dotation aux provisions pour pertes sur prêts : c'est la partie de l'encours brut de crédits qui a fait l'objet d'une dotation aux provisions pour anticiper une perte en cas de défaut de paiement.

- En 2010 – 2011 ()
- En 2011-2012 ()
- En 2012-2013 ()
- En 20113-201 ()
- En 2014-2015 ()

30. Quel est le montant de l'actif total au 31 décembre ?

- 2010-2011 ()
- 2011-2012 ()
- 2012-2013 ()
- 2013-2014 ()
- 2014-2015 ()

31. Quel est le montant des fonds propres au 31 décembre ?

- 2010-2011 ()
- 2011-2012 ()
- 2012-2013 ()
- 2013-2014 ()
- 2014-2015 ()

32. Quel est le montant du passif au 31 décembre ?

- 2010-2011 ()
- 2011-2012 ()
- 2012-2013 ()
- 2013-2014 ()
- 2014-2015 ()

33. Quel est le montant des produits financiers de l'encours de crédits au 31 décembre ?

Produits financiers de l'encours de crédit : ce sont les revenus tirés d'intérêts, frais et commissions (y compris les frais de retard ou autre pénalité) de l'encours brut de crédits. Cela comprend les intérêts payés en espèces et les intérêts comptabilisés d'avance mais pas encore versés.

- 2010-2011 ()
- 2011-2012 ()
- 2012-2013 ()
- 2013-2014 ()
- 2014-2015 ()

34. Quel est le montant des charges financières au 31 décembre ?

Charges financières : intérêts, frais et commissions engagées sur l'ensemble du passif, y compris les comptes de dépôt des clients de l'IMF, les emprunts commerciaux et subventionnés, les prêts hypothécaires et les autres engagements. Cela peut comprendre des frais d'installation liés à des lignes de crédit.

- 2010-2011 ()
- 2011-2012 ()
- 2012-2013 ()
- 2013-2014 ()
- 2014-2015 ()

35. Quel est le montant des frais d'exploitation au 31 décembre ?

Frais d'exploitation = charges de personnel + dépenses administratives

Charges de personnel : salaires et traitements, autres avantages à court terme, dépenses pour avantages postérieurs à l'emploi, frais pour indemnités de fin de contrat, transactions dont le paiement est fondé sur des actions, autres avantages à long terme et autres avantages du personnel.

Dépenses administratives : charges non financières (à l'exception des charges de personnel) directement liées à la prestation de services financiers ou d'autres services qui constituent une partie intégrante de la relation entre les services financiers de l'IMF et ses clients. Par exemple, les dotations aux amortissements, les loyers, les services publics, les fournitures, les frais de publicité, de transport, de communication, de conseil et les frais de conseil d'administration.

- 2010-2011 ()
- 2011-2012 ()
- 2012-2013 ()
- 2013-2014 ()
- 2014-2015 ()

36. Quel est le montant des produits d'exploitation de votre institution au 31 décembre ?

Produits d'exploitation : tous les revenus financiers et les autres produits d'exploitation découlant d'autres services financiers, tels que les frais et les commissions pour les services financiers sans lien avec le crédit, qui ne constituent pas des revenus financiers. Cela peut comprendre des revenus liés aux prêts, tels que les cotisations d'affiliation, les frais des guichets automatiques sur les cartes de paiements, les frais de virement, ou d'autres services financiers comme les services de paiement ou les assurances. Cela peut comprendre les gains ou les pertes de change. Sont exclus toute donation ou produit qui ne sont pas issus d'une dotation aux provisions et d'un service financier.

- 2010-2011 ()
- 2011-2012 ()
- 2012-2013 ()
- 2013-2014 ()
- 2014-2015 ()

37. Quel est le montant du revenu net d'exploitation après impôts au 31 décembre ?

Formule: [Revenu d'exploitation net - Impôts]

Revenu d'exploitation net : totalité des produits d'exploitation moins toutes les dépenses relatives aux opérations liées au fonctionnement essentiel des services financiers de l'IMF, y compris la totalité des frais d'exploitation, les charges financières et les dotations aux provisions pour pertes sur prêts.

- 2010-2011 ()
- 2011-2012 ()

- 2012-2013 ()
- 2013-2014 ()
- 2014-2015 ()

V. Sources et besoins de financement

Les données doivent être exprimées en chiffre rond, sans symboles pour les devises et sans virgules ou points pour séparer les milliers (ex. 2000 et non pas 2,000 ou 2.000), sauf indications contraires.

38. Quelles sont vos principales sources de financement au 31 décembre ?

(Veuillez préciser la valeur totale de chaque source de financement au 31/12/2017)

- Subventions
- Financement par endettement (ex. prêts privilégiés)
- Dépôts des clients
- Fonds propres – capital d’actions
- Fonds propres – bénéfices non répartis
- Garanties (volume max. des arriérés couverts)
- Autres (prière de préciser la source)
- Autres (préciser la valeur de la source)

39. Quels sont vos besoins de financement additionnels qui vous permettraient d’atteindre vos objectifs d’ici 2019, selon votre plan de mobilisation des capitaux ?

- Emprunts
- Fonds propres
- Garanties
- Aides/subventions
- Autres (prière de préciser la source)
- Autres (prière de chiffrer le besoin de financement)

40. Pour financer les dettes :

- Quelle est votre devise préférée ?
- Quelle est la durée préférée (mois) ?
- Quels sont le prix ou la fourchette de prix acceptables (taux d’intérêt %) ?
- Y-a-t-il d’autres conditions ? (prier de préciser)
-

41. Quels sont actuellement vos principaux défis dans l’octroi de crédits ?

- Absence de fonds supplémentaires pour soutenir la croissance
- Prolongation des financements arrivant à échéance
- Coût des financements (veuillez préciser l’écart du prix demandé en points de base)
- Durée des financements (veuillez préciser l’écart de l’échéance fixée en mois)
- Monnaie de financement et absence d’instruments de couverture
- Exigences en matière de garanties ou autres obligations contractuelles (veuillez préciser)
- Autres (veuillez préciser)

42. Etat du portefeuille du MCN pour les années 2010, 2011, 2012, 2013, 2014 et 2015

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Qu Quantité de Clients						
Po Portefeuille annuel						
Total Prêt						
Portefeuille à risque > 30 jours						
M Montant de dépôt des clients						

La Méthodologie du MCN

- La Promotion
- La Création
- La Vérification
- L'Approbation et le déboursement
- Conditions d'éligibilité au crédit à MCN

Financement du MC

(Fonds propres / épargne des membres / emprunts auprès des banques commerciales)

Classification des clients à MCN

Type de client	Catégorie : Excellent/ Haut Risque/ Bon

Quelles sont les privilèges liés aux catégories : Excellent et Bon ?

Accroissement maximal de la quantité de crédit par clients : **Exemple :**

Qualification	% accroissement de quantité précédente
A	
B	
C	
D	

Les Paramètres :

Quantité de crédit	Capacité de paiement

- Avantages et inconvénients liés à l'utilisation du crédit du MCN
- L'analyse des Impacts du MCN sur les micros entreprises à Port-au-Prince
- Calcul et analyse du capital moyen et du revenu mensuel des clients à Port-au-Prince, avant et après le prêt du Microcrédit National (MCN) en gourdes.

**Les données figurant sur la présente page peuvent être très utiles pour donner de la visibilité à votre organisation en vue de trouver de potentiels bailleurs de fonds et d'accroître vos capacités de financement.*

Nous vous remercions de votre temps et de votre contribution au développement du secteur de la microfinance en Haïti à travers ce questionnaire relatif au travail de recherche sur le financement des IMF du pays.

Annexe 2 : Tableaux

Tableau 1 : Niveau d'éducation (N=42)

Niveau d'éducation	Pourcentage
Analphabète	26.0%
Primaire	6.28%
1er cycle secondaire (3e)	5.37%
2e cycle secondaire (Terminale)	5.19%
Formation professionnelle	7.04%
Université	5.12%
Alphabétisé en langue locale	45%

Tableau 2 : Revenu moyen mensuel (N=42)

Quel est votre revenu mensuel (en Gourdes ?)	Pourcentage
≤10.000	11.90%
10000 –15.000	16.66%
15.000 – 20.000	26.19%
20.000 – 25.000	19.04%
25.000 – 30.000	9.52%
30.000 – 35.000	7.14%
> 40.000	9.52%

Source : données de l'enquête

Tableau 3 : Connaissance des services financiers (N=42)

Connaissez-vous ce service financier ? ⁹⁹	Pourcentage
Découvert	7.14%
Crédit fonds de roulement	52.38%
Crédit-bail	7.14%
Epargne	59.52%
Service d'assurance	28.52%
Crédit d'investissement	11.90%
Change d'argent (Forex)	9.52%
Chèque	19.04%
Carte de crédit	9.52%
Compte courant	28.57%
Transfert international (via compte bancaire)	11.90%
Transfert international (mandat d'une IMF)	35.71%
Transfert national (via une IMF)	11.90%
Crédit immobilier	7.14%
Mobile cash /Transfert d'argent par mobile	16.66%
Tontine	4.76%
Prêteurs informels	14.28%

Source : données de l'enquête

⁹⁹ Ces résultats sont un peu biaisés parce que la question offrait aussi des possibilités de réponses telles que : « je n'utilise pas ce produit mais aimerais l'utiliser », « je n'utilise pas ce produit et n'aimerais pas l'utiliser ». Il est fort probable que certaines personnes qui ont choisi la dernière possibilité ne connaissent pas le service financier sur lequel elles sont interrogées.

Tableau 4 : Epargne formelle / Institutions Financières (N= 42)

Dans quelle institution financière avez-vous ouvert votre compte d'épargne ?	Pourcentage
Banque	8%
Dans une IMF de grand réseau	4. %
Dans une IMF	35. %
Dans une IMF en Société Anonyme	51. %
Autres	2. %

Source : données de l'enquête

Tableau 5 : Avant d'ouvrir un compte d'épargne (N = 42, personne ayant demandé conseil auprès d'une instance)

A qui avez-vous demandé conseil ?	Pourcentage
Proche parent/ Amis	57.21%
Contact avec l'IF concernée	22.47%
Comparaison entre les IF	16.12%
Autres	4.20%

Source : données de l'enquête

Tableau 6 : Frais relatifs à l'ouverture d'un compte (N=39)

Frais éventuels relatifs à l'ouverture d'un compte	Pourcentage
Droit de membre	21.42%
Frais d'assurance de compte	0.0%
Frais courant de membre	16.66%
Ne sais pas	12.6%
Frais de maintenance de compte	4.76%
Frais d'ouverture de compte	54.76%
Pas de frais	11.90%

Source : enquête réalisée

Tableau 7 : Problèmes rencontrés avec les services de transfert de fonds (N=42)

Problèmes rencontrés avec les services de transfert	Pourcentage
Transfert par erreur	0.5%
Transfert à un Destinataire non désiré	0.06%
Jamais reçu de l'argent qui vous est destiné	0.8%
Perte de l'argent laissé sur votre compte	1.1%
Non disponibilité de liquidité par l'IMF	3.3 %
Victime d'un cambriolage à l'IMF	1.9%
Problème de liquidité	0.27
Aucun problème	91.4%

Source : données de l'enquête

TABLE DES MATIERES	Pages
Sommaire.....	3
Dédicaces et remerciements.....	5
Résumé.....	6
Liste des Tableaux.....	8
Liste des Graphes.....	9
Liste des sigles, acronymes et abréviations.....	10
Introduction.....	13
CHAPITRE I: Cadre théorique et Conceptuel de la Microfinance	
CADRE THEORIQUE	
1. La revue littéraire du travail de recherche.....	22
1.1 Les théories fondamentales sur la Microfinance.....	23
1.1.1- L'idée du credit en microfinance (approche théorique).....	24
1.2 Les opérations financières en microfinance.....	26
1.2.1 le crédit.....	26
1.2.2 l'épargne.....	27
1.2.3 les services de microassurance.....	28
1.2.4 les transferts de fonds et la microfinance.....	29
1.3. Fondements théoriques sur la mesure de la microfinance.....	30
1.3.1 approche théorique.....	30
1.3.2 L'approche welfariste.....	30
1.3.3 L'approche institutionnelle.....	31
1.4. Les Mesures de la Microfinance.....	32
1.4.1 Taux de bancarisation.....	32
1.4.2 Taux d'inclusion.....	33
1.4.3 Nombre de clients.....	33
1.4.4 Encours d'épargne.....	33
1.4.5 Encours des crédits.....	34
1.5 Mesure de la Performance des Institutions de Microfinance.....	35
1.5.1 Performance financière.....	36
1.5.2 Les indicateurs de la performance financière des IMF.....	35
1.5.3 la mesure de la viabilité financière en Microfinance.....	37
1.5.4 Mesure de la viabilité financière.....	37
1.6 Performance Sociale en Microfinance.....	39

1.6.1- La mesure de la performance sociale en Microfinance.....	39
1.6.2- Problème de mesure de la performance sociale.....	40
1.6.3- L'évaluation de la performance sociale.....	41
1.6.4- Le ciblage des pauvres exclus.....	41
1.6.5- L'adaptation des services et produits aux besoins de la clientèle cible.....	42
1.6.6- L'amélioration du Capital social et politique des clients.....	42
1. 6.7- La responsabilité sociale de l'institution.....	43
1.6.8- Synthèse.....	43
1.7-La Mesure du Rendement des Institutions de Microfinance	44
1.7.1- Rendement des fonds propres.....	45
1.7.2- Rendement des Actifs.....	46
1.7.3- Rendement du Portefeuille.....	46
1.8 Les Risques Financiers au sein des Institutions de Microfinance	49
1.8.1- Les Différents Risques Financiers dans les institutions de Microfinance.....	50
1.8.2- Risque de crédit.....	50
1.8.3- Risque de liquidité.....	52
1.8.4- Risque d'illiquidité.....	53
1.8.5- Risque du taux d'intérêt.....	54
1.8.6- Risque de change.....	55
1.8.7- Risques Opérationnels des IMF.....	57
1.8.8- La Gestion de Risques dans les Institutions de Microfinance.....	58
1.9- CADRE	
CONCEPTUEL.....	60
- Microfinance	
- Microcrédit	
- Crédit	
- Finance	

- Financement	
- Crédit direct ou individuel	
- Le taux de bancarisation	
- Inclusion financière	
- Risque financier	
- Encours de crédit et d'épargne	
1.9.1 Formulation des Hypothèses et leur Opérationnalisation.....	65
1.9.2 Hypothèses de recherche.....	65
- Hypothèse principale	
- Hypothèses spécifiques	
1.9.3 Opérationnalisation des Hypothèses.....	66
1.9.4 Hypothèse Principale.....	66
1.9.5- Hypothèses spécifiques.....	66
CHAPITRE II	
PRESENTATION GENERALE DU MICROCREDIT NATIONAL (MCN).....	68
2. Historicité du Microcrédit National.....	68
2.1 Mission et objectif.....	68
2.1.2- Les caractères de financement du Microcrédit National.....	69
2.1.3- Structure organisationnelle du Microcrédit National.....	69
- Organigramme du Microcrédit National.....	70
2.1.4- Les Mécanismes d'opérations et de performances.....	71
2.1.5- Soutiens financiers reçus par le Microcrédit National.....	71
2.1.6- Les opérations du Microcrédit National.....	72
2.1.7- Produits et Services offerts par le Microcrédit National.....	72

2.2 Produits du Microcrédit

National.....73

2.2.1 Kredi Agrikol / kredi Ledikasyon (crédit rural).....73

2.2.2 Crédit Immobilier.....73

2.2.3- Prêt aux micro-entreprises.....74

2.2.4- Prêt aux PME.....74

2.2.5- Prêt à la consommation.....74

2.3- LES SERVICES.....75

2.3.1 Transfert d'argent (Via Unitransfer).....75

2.3.2 Assurance (Via Uni assurance).....75

2.3.3 Epargne (dépôts des clients du MCN).....75

2.4- Mode de Financement du Microcrédit National.....76

2.4.1- Etat du portefeuille du MCN pour les années 2014, 2015, 2016, 2017, 2018.....76

2.4.2- Calcul des Ratios.....77

2.4.3 Graphe F: rapport entre le crédit disponible et le crédit effectif (Mode de financement)... 78

2.4.4- La Matrice SWOT.....79

2.4.5- Les grands principes du model SWOT.....79

2.4.6- La Matrice SWOT du Microcrédit National (2014-2018).....81

2.4.7- Fonds propres.....82

2.5- Méthodologie du Microcrédit National.....82

2.5.1 La promotion.....82

2.5.2 L'objectif de la promotion.....	83
2.5.3 La vérification.....	83
2.5.4 Approbation.....	83
2.5.5- Déboursement.....	84
2.5.6- Suivi.....	84
2.5.7 Conditions d'éligibilité au crédit à Microcrédit National.....	84
2.5.8- Gestion des arriérés.....	85
2.5.9- Moyens de recouvrement des arriérés.....	85
2.5.9 a) - Fin du cycle.....	85
2.5.9 b) - Avantages et inconvénients liés à l'utilisation du crédit à Microcrédit National.....	86
2.5.9 c) - L'impact du Microcrédit national sur les petits commerçants à Port-au-Prince.....	87
2.6 L'évolution du Financement des Institutions de Microfinance	88
2.6.1 Nouveaux Modes de Financement.....	88
2.6.2- Capital investissement.....	88
2.6.3- Prêts commerciaux.....	90
2.6.4- Garantie de prêt aux institutions de microfinance.....	90
2.6.5- Quelques mécanismes de garantie de prêt aux IMF.....	91
2.7.6- Les institutions de microfinance et l'impact des garanties de prêt.....	92
2.7.7 Synthèse.....	93

CHAPITRE III

ETUDE EMPIRIQUE SUR LA MICROFINANCE.....	94
3. CADRE METHODOLOGIQUE.....	95
3.1 La méthodologie utilisée.....	95
3.1.1- Le processus de la méthode hypothético-déductive.....	96
3.1.2- L'observation des faits.....	96
3.1.3- Construction de la problématique d'étude.....	97
3.1.4- Formulation d'une hypothèse de recherche.....	97
3.1.5- L'expérience (mise à l'épreuve de l'hypothèse).....	98
3.1.6- Présentation des résultats.....	98
3.1.7- L'interprétation des résultats de l'expérience.....	98
3.1.8- Validation ou invalidation des prédictions.....	98
3.2- Tour d'horizon sur les principales méthodes de recherche.....	99
3.2.1- Méthode de recherche.....	99
3.2.3- Méthode qualitative.....	99
3.2.4- Méthode quantitative.....	99
3.2.5- Recherche empirique.....	99
3.2.6- Synthèse sur l'approche justificative de la méthodologie adoptée.....	100
3.3 CONSTRUCTION DE L'OBJET EMPIRIQUE.....	102
3.3.1- Choix de la population.....	102
3.3.2- Choix de l'échantillon.....	102
3.3.3- Constitution de l'échantillon.....	102
3.3.4- Taille de l'échantillonnage.....	103
3.3.5- Technique d'observation.....	104
3.4- TECHNIQUES DE COLLECTE DES DONNÉES.....	105
3.4.1- Enquête du terrain.....	106
3.5- ELABORATION DES INSTRUMENTS DE RECHERCHE.....	107
3.5.1- Questionnaire d'enquête.....	107
3.5.2- Entretien d'enquête.....	108
CHAPITRE IV	

PRESENTATION ET ANALYSE DES RESULTATS.....	109
A.	
4- LES RÉSULTATS : PRÉSENTATION ET ANALYSE.....	110
4.1- Contexte et méthodologie du travail empirique.....	111
4.1.2- Conduite de l'enquête.....	111
4.1.3- Répartition par zone.....	111
4.1.4- Répartition selon âge et sexe.....	111
4.1.5- Niveau d'éducation.....	112
4.1.6- Dénombrement de la prise en charge des personnes.....	113
4.1.7- Nature des activités.....	113
4.1.8- Niveau de revenue.....	113
4.1.9- Types d'institutions.....	114
4.1.9 a) Analysons la relation entre les modes de financement et les besoins des clients.....	115
4.1.9.b) - Fréquence d'utilisation des produits et services financiers.....	115
4.2- Les services financiers.....	117
4.2.1- Epargne.....	118
4.2.2- Critères du choix de l'épargnant (ouverture d'un compte).....	121
4.2.3- L'épargne et le processus d'obtention d'information relatif aux intérêts, frais et pénalités	122
4.2.4- Les Institutions de Microfinance et la signature d'un contrat d'épargne.....	123
4.2.5- Rémunération de l'épargne.....	123
4.2.6- Frais relatifs à l'ouverture d'un compte.....	124
4.2.7- Difficultés et moyens de recours.....	125
4.3- Les transferts de fonds.....	126
4.3.1- Problématique du service de transfert.....	127
4.3.2- Explications des termes du contrat de crédit.....	129
4.3.3- Technique de calcul des intérêts.....	129
4.3.4- Taux maximum pour le crédit formel auprès des IMF.....	130
4.3.5- La garantie.....	131
4.3.6- Recouvrement et multiplicité des crédits.....	131
4.4 Les services d'assurance.....	132
4.5- DISCUSSIONS SUR LES RÉSULTATS.....	133

4.5.1- Fondement empirique des modes de financement des IMF.....	133
4.5.2- Modes de financement (Pratiques financières d'une l'IMF).....	133
4.5.3- Les opérations d'octroi de crédit.....	133
4.5.4- Difficultés rencontrées par les clients au sujet du crédit.....	134
4.5.5- Analyse sur les services d'épargne.....	135
4.5.6- Difficultés rencontrées avec l'épargne.....	136
4.5.7- Utilisation et difficultés avec les produits de transfert de fonds.....	136
4.5.8- Les produits d'assurance.....	136
B.	
4.6- VALIDATION DES HYPOTHESES.....	137
4.6.1- Vérification de l'hypothèse principale.....	137
4.6.2- Vérification de l'hypothèse spécifique (H1).....	137
4.6.3- Vérification de l'hypothèse spécifique (H2).....	138
C.	
4.7- RECOMMANDATIONS.....	139
4.7.1- Aux Dirigeants des Institutions de Microfinance.....	139
4.7.2- Aux Responsables Etatiques.....	140
4.8- LIMITES, CONTRAINTES ET PORTEE DE LA RECHERCHE.....	142
4.8.1- Les limites de l'étude.....	142
4.8.2- Les problèmes rencontrés.....	142
4.8.3- Explication de la recherche proposée (sa portée).....	143
D.	
Conclusion.....	145
Bibliographie.....	149
Références	
webiographiques.....	153
Annexes.....	154
Table des matières.....	169