

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL

RÔLES DES COOPÉRATIVES FINANCIÈRES EN MICROFINANCE

MÉMOIRE

PRÉSENTÉ

**COMME EXIGENCE PARTIELLE DE LA
MAÎTRISE EN ADMINISTRATION DES AFFAIRES**

PAR

TÉNIN FATIMATA DICKO

NOVEMBRE 2009

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL

Service des bibliothèques

Avertissement

La diffusion de ce mémoire se fait dans le respect des droits de son auteur, qui a signé le formulaire *Autorisation de reproduire et de diffuser un travail de recherche de cycles supérieurs* (SDU-522 – Rév.01-2006). Cette autorisation stipule que «conformément à l'article 11 du Règlement n°8 des études de cycles supérieurs, [l'auteur] concède à l'Université du Québec à Montréal une licence non exclusive d'utilisation et de publication de la totalité ou d'une partie importante de [son] travail de recherche pour des fins pédagogiques et non commerciales. Plus précisément, [l'auteur] autorise l'Université du Québec à Montréal à reproduire, diffuser, prêter, distribuer ou vendre des copies de [son] travail de recherche à des fins non commerciales sur quelque support que ce soit, y compris l'Internet. Cette licence et cette autorisation n'entraînent pas une renonciation de [la] part [de l'auteur] à [ses] droits moraux ni à [ses] droits de propriété intellectuelle. Sauf entente contraire, [l'auteur] conserve la liberté de diffuser et de commercialiser ou non ce travail dont [il] possède un exemplaire.»

REMERCIEMENTS

Je tiens tout d'abord à remercier Mme Andrée De Serres, ma directrice de recherche. Son soutien m'a été précieux à toutes les phases de ce mémoire. Les conseils éclairés ainsi que les corrections répétées du professeur De Serres ont été nécessaires pour la finition de ce travail.

Mes remerciements vont également au professeur Marie-France Turcotte ainsi qu'à Lovasoa Ramboarisata qui m'ont dirigée vers le professeur De Serres. Je tiens aussi à remercier mes parents : M. Modibo Dicko et Mme Mariame Sidibé ainsi que mes frères Hamadou et Mohamed pour leurs encouragements et leur soutien. Je n'oublie pas aussi ma tante Kandji et son mari Souleymane ainsi que mes cousins, cousines, qui s'informaient toujours sur l'état d'avancement de ce travail. Enfin, je remercie mes amis Stephane Bessay et Marie Hanquez pour leurs encouragements tout au long de ce programme de maîtrise en administration.

TABLE DES MATIÈRES

LISTE DES TABLEAUX	v
ABRÉVIATIONS	vi
RÉSUMÉ.....	vii
INTRODUCTION.....	1
CHAPITRE I.....	4
1 LA MICROFINANCE	4
1.1 DÉFINITION.....	4
1.2 UN RAPPEL HISTORIQUE	6
1.3 FONDEMENTS THÉORIQUES À L'ÉVOLUTION DE LA MICROFINANCE.....	7
1.3.1 Un outil de développement social et économique.....	10
1.3.2 La théorie des organisations en microfinance.....	11
CHAPITRE II.....	20
2 LES COOPÉRATIVES FINANCIÈRES.....	20
2.1 LA COOPÉRATIVE FINANCIÈRE	20
2.1.1 Définition d'une coopérative	20
2.1.2 Les valeurs et principes coopératifs.....	22
2.1.3 Organisation administrative des coopératives	23
2.1.4 Définition et naissance d'une coopérative financière	24
2.1.5 Fonctions d'une coopérative financière	26
2.2 DIFFÉRENCES PAR RAPPORT AUX AUTRES INSTITUTIONS FINANCIÈRES	27
2.3 LES AVANTAGES DE LA COOPÉRATIVE	30
2.4 COOPÉRATIVE FINANCIÈRE ET MICROFINANCE.....	32
CHAPITRE III.....	37
3 MÉTHODOLOGIE ET COLLECTE DES DONNÉES.....	37
3.1 SUR LE CHEMIN DE L'EXPLORATION	37
3.2 COLLECTE DE DONNÉES	38
3.2.1 Données primaires.....	38

3.2.2	<i>Données secondaires</i>	40
3.3	CODAGE DES DONNÉES	41
CHAPITRE IV		44
4	INTERPRÉTATION & ANALYSE	44
4.1	INTERPRÉTATION DES DONNÉES	44
4.1.1	<i>Échantillon élargi à 15 membres</i>	44
4.1.2	<i>Interprétation des données primaires de l'échantillon initial</i>	53
4.2	ANALYSE.....	65
CONCLUSION		77
5	Bibliographie	99
APPENDICE A : PRINCIPES DE LA WOCCU.....		81
APPENDICE B : QUESTIONNAIRE EN FRANÇAIS.....		82
APPENDICE C : MEMBRES DU RÉSEAU PROXFIN.....		93
APPENDICE D : CODAGES SPSS & ÉTIQUETTES DES VALEURS.....		94
APPENDICE E : STATISTIQUES DESCRIPTIVES DE L'ÂGE DES 9 COOPÉRATIVES.....		97
APPENDICE F : STATISTIQUES DESCRIPTIVES DE LA TAILLE MOYENNE DES PRÊTS (PRÊTSQ3) DES 9 COOPÉRATIVES.....		98

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Les Principes Clés de la Microfinance	8
Tableau 2 : Principe coopératifs de l'ACI	22
Tableau 3 : Typologie des IMF selon le CGAP.....	32
Tableau 4 : Présentation des répondants.....	39
Tableau 5: Présentation des données secondaires recueillies	41
Tableau 6: Codage dans SPPS.....	41
Tableau 7: Statistiques descriptives de l'âge et de PrêtsQ3 des 15 IMF	45
Tableau 8: Corrélation Age-Effectif-Couverture géographique pour 15 coopératives.....	46
Tableau 9: Régression linéaire entre l'âge et l'effectif.....	47
Tableau 10: Régression linéaire entre l'âge et la couverture géographique	48
Tableau 11: Régression linéaire entre l'effectif et la zone géographique.....	49
Tableau 12: Corrélation taille des prêts-âge-effectif-zone géographique.....	51
Tableau 13: Régression linéaire entre la taille des prêts (PrêtsQ3) & zone géographique.....	52
Tableau 14: Corrélations entre l'âge et PrêtsQ6.....	54
Tableau 15: Régression linéaire entre PrêtsQ3 et RisquesQ4	55
Tableau 16: Définitions selon les membres de l'échantillon initial.....	57
Tableau 17: Moyenne arithmétique de chaque variable	59
Tableau 18: Ratios financiers	66
Tableau 19: Comparaison Revenu national brut/habitant et la taille moyenne des Prêts.....	68
Tableau 20: Indicateurs et pratiques de performance sociale selon notre échantillon.....	79

ABRÉVIATIONS

ACI	Alliance Coopérative Internationale
ACDI	Agence Canadienne de Développement Internationale
BAD	Banque Africaine de Développement
CERISE	Comité d'Échanges, de Réflexion et d'Information sur les Systèmes d'Épargne-Crédit
CF	Coopérative financière
CGAP	Groupe Consultatif d'Assistance aux Pauvres
IFA	Institution Financière Alternative
IFI	Institutions Financières Internationales
IFNB	Institution Financière Non-Bancaire
IMF	Institutions de Micro-Finance
IRAM	Institut de recherches et d'applications des méthodes de développement
ISR	Investisseur Socialement Responsable
MIX Market	Microfinance Information eXchange Market
ONG	Organisations Non-Gouvernementales
USAID	Agence Américaine pour le Développement International
PVD	Pays en Voie de Développement
SPTF	Social Performance Task Forces
TI	Technologies de l'Information
WOCCU	Conseil Mondial des Coopératives de Crédits

RÉSUMÉ

Les nombreuses études réalisées en microfinance mettent surtout l'accent sur ses impacts; peu d'entre elles se sont attardées sur les formes d'organisation adoptées par les institutions financières en microfinance (IMF). Or, il existe actuellement dans le secteur diverses formes allant de la société projet en passant par les associations et les coopératives jusqu'aux sociétés par actions. Cette recherche se concentre sur les organisations coopératives en microfinance. Son but est de contribuer à la littérature sur les rôles et l'efficacité des coopératives financières (CFs) en microfinance. De ce fait, elle aborde d'une part la microfinance sous l'angle de l'économie du développement, à cause de sa capacité de lutte contre la pauvreté et l'exclusion bancaire des particuliers, et de son soutien à des programmes de développement communautaire et, d'autre part sous l'angle de la théorie économique des organisations à travers l'asymétrie d'information, la relation d'agence et les coûts de transaction qu'implique l'activité de microfinance au sein des IMF. Pour y arriver, nous avons eu recours à l'analyse des réponses à des questionnaires distribués aux coopératives membres du réseau Proxfin de Développement International Desjardins (DID).

À travers cette étude, nous avons constaté que les CFs en microfinance en tant que forme d'organisation contribuent au développement de l'individu et de sa communauté. En effet, elles appartiennent et sont gérées par leurs membres. Elles les responsabilisent et contribuent à leur autonomie. Elles leur offrent à la fois l'accès au capital, tant dans le milieu rural qu'urbain, à la micro-assurance, et aussi à l'éducation financière. Cela permet à ces derniers d'atténuer leur vulnérabilité face aux aléas de la vie et de briser le cycle de la pauvreté. Les CFs de notre échantillon combinent cette offre de service avec une taille moyenne des prêts supérieure au revenu national brut/habitant de leur pays d'origine, et un taux de recouvrement élevé, ce qui contribue à leur performance et à leur autonomie financière. D'après les réponses de la section Prêts du questionnaire, nous remarquons que la taille moyenne des prêts de nos coopératives résulte d'un choix stratégique qu'elles ont fait. En effet, le soutien et le conseil à l'entrepreneuriat constitue le principal objectif de leurs activités de prêts. Toujours d'après les réponses du questionnaire, nous avons classé les CFs de notre échantillon dans l'approche institutionnaliste de la microfinance identifiée par Morduch (2000). Cette approche regroupe les IMF qui concilient les objectifs sociaux, humanitaires avec les objectifs de performance et d'autonomie financière.

Nous avons constaté également à travers cette étude que les taux d'intérêt appliqués par les coopératives de notre échantillon dépendent largement des frais généraux. Ceci justifie la nécessité de développer des formes d'organisation qui permettent de diminuer ces frais, et non de les plafonner comme l'exigent les règles appliquées dans les pays de l'Union Économique et monétaire de l'Afrique de l'Ouest (UEMAO). Nous avons réalisé également que la communauté d'intérêt et d'esprit des CFs combinée avec le prêt collectif diminuent les coûts de recherche d'information sur les emprunteurs ainsi que les coûts de surveillance, ce qui les permet d'atténuer les problèmes d'asymétrie d'information, de sélection adverse et d'aléa moral ex-post. À travers les CFs, les membres bénéficient d'un capital social individuel mais aussi communautaire. Nous avons constaté à travers cette recherche que les outils et mesures de performance principalement sociale ne rendent pas fidèlement compte de la réalisation de ce capital social.

Cette conclusion incite à mettre l'accent sur le développement d'outils et d'indicateurs de performance plus fidèles dans les études futures dans ce secteur. De plus, comme cette recherche s'est limitée aux coopératives, il serait intéressant de procéder à une étude comparative entre ces dernières et les autres formes d'organisations que nous retrouvons dans le secteur de la microfinance afin d'analyser quelle forme d'organisation se révèle plus efficace dans un contexte donné pour offrir des services de microfinance.

Mots clés : Microfinance, coopératives financières, microcrédit, performance sociale, asymétrie d'information, coût de transaction, avantages coopératives, Proxfin

INTRODUCTION

CONTEXTE DU SUJET

Depuis plus de deux décennies, la microfinance connaît un développement important. Entre 1997 et 2005 le nombre de personnes touchées par la microfinance est passé de 7,5 millions à 113 millions (Attali, 2007), sous l'influence de l'année 2005 décriée l'année du microcrédit. L'engouement pour la microfinance s'explique par sa capacité à réduire la pauvreté. En effet, 5% des emprunteurs de la Grameen Bank au Bangladesh parviennent à dépasser le seuil de pauvreté chaque année (Nowak, 2005). De nos jours, la microfinance est un instrument de développement majeur. Sa demande est estimée à plus de 300 milliards \$ US (Smith, Broderick et Winsor, 2007). Malgré ce succès, les bailleurs de fonds y consacrent très peu d'argent, soit US \$ 15 milliards (Smith, 2007). Pour réduire cet écart et assurer leur pérennité les institutions de microfinance (IMF) devront soit se tourner vers le marché des capitaux en tant que nouvelle source de financement, soit trouver de nouveaux moyens pour mobiliser l'épargne des populations.

Le prêt est par excellence l'instrument de financement le plus apprécié tant par les IMF que par les financeurs avec 76% des montants investis dans le secteur (Latortue et al., 2006). Or, la crise actuelle rend de plus en plus difficile l'accès au crédit. De ce fait, la mobilisation de l'épargne est au cœur des discours sur la microfinance. De plus, la crise soulève également le débat sur la détermination des objectifs et sur le choix des formes d'organisation permettant de les atteindre. La recherche continue et effrénée de profits par les organisations constituées en société à capital actions a contribué largement à cette crise, et, en conséquence, à l'intérêt d'étudier les autres formes d'organisation qui ne font de la maximisation du profit leur unique objectif. Les coopératives financières semblent représenter une alternative intéressante. D'où notre ambition dans ce mémoire d'examiner « **quels rôles pour les coopératives financières en microfinance ?** » Autrement dit, comment les coopératives financières en microfinance contribuent-elles au développement des individus et des communautés tout en étant financièrement viables?

Cette problématique de recherche a émergé du questionnement soulevé à travers le monde par la crise financière et économique quant à la raison d'être et à la mission des entreprises et, en conséquence, quant à l'efficience et l'efficacité des formes d'organisation qu'elles peuvent adopter pour assumer leur mission. Nous avons appliqué ce questionnement au secteur de la microfinance, et de façon plus précise à l'entrée des banques commerciales dans ce secteur, appelée « downscaling » et surtout aux pressions exercées sur les IMF pour qu'elles se transforment en véritable institution financière. Cette mutation est appelée « upscaling », et est définie par Fall (2007) comme étant *le fait pour une institution de microfinance de monter la gamme de clientèle dans le but d'atteindre une niche de clients plus aisés* (ibid., p.10). Entre 1992 et 2003, quarante IMF ont effectué un changement de statut : BancoSol, Prodem, etc., (Attali et al., 2007). Cette transformation suit une logique de pérennité financière. On assiste également à des appels d'épargnes publiques de la part des IMF, notamment de la part de la Banco Compartamos au Mexique.

Traditionnellement, la microfinance a été considérée comme une activité charitable et non un secteur de la finance par les banques commerciales. L'intérêt grandissant envers cette nouvelle sphère d'activités a poussé plusieurs banques commerciales à envahir ce secteur d'activités. Leur implantation s'est réalisée de différentes façons :

- création d'une unité de microfinance interne;
- mise en place d'une institution financière spécialisée ou une société de services en microfinance;
- octroi de prêts à des IMF;
- offre d'infrastructure et de systèmes de gestion;
- sous-traitance (Isern et al, 2005).

Ce mouvement des frontières n'est pas sans conséquences, car il s'accompagne d'un changement de mentalité à l'égard de l'activité de microfinance. Les IMF coopératives souscrivent aux principes de l'Alliance Coopérative Internationale (ACI) et du Conseil Mondial des Coopératives de Crédit (WOCCU). L'ACI est une association indépendante et non-gouvernementale qui a été fondée en 1895. Elle regroupe plus 223 membres issus de tous les secteurs de l'économie répartis dans 87 pays. Quant au WOCCU, elle est une association internationale de CFs. Il regroupe plus de 49 134 *credit unions* réparties dans plus de 90 pays

à travers le monde. Par conséquent, les membres des ces organisations s'engagent à informer, éduquer, participer au développement de la communauté des membres. Dans ce contexte de crise mondiale, de déséquilibre entre l'offre et la demande et de mouvance des frontières, l'étude des coopératives en microfinance est primordiale. Cette problématique est d'actualité, et à travers ce mémoire, nous tenterons de répondre aux questions suivantes : quelles sont les caractéristiques des IMF ayant la forme coopérative? Les engagements coopératifs seront-ils suffisants pour qu'elles puissent conserver leur mission et leur raison d'être et résister au vent de changement en microfinance les poussant vers des objectifs de profitabilité ? Comment rendent-elles compte de leurs engagements? Ce qui amène à nous questionner sur la manière dont elles traitent leur performance sociale? Est-ce que cette dernière se limite à leurs membres uniquement, ou s'étend à l'ensemble de la communauté ou les CFs exercent ?

Pour y parvenir, nous adopterons une approche exploratoire utilisant le questionnaire comme moyen de collecte d'informations auprès des représentants des CFs membres du réseau Proxfin de Développement International Desjardins. Et nous interpréterons les résultats suite à leurs analyses avec les logiciels SPSS et Excel. Mais avant d'aborder ces étapes, le chapitre suivant sera consacré à la revue de littérature. Cette dernière comprendra deux sections : la première partie portera sur la microfinance, sa définition, ses origines historiques ainsi que ses fondements théoriques. La seconde partie étudiera les coopératives en mettant l'emphase sur les coopératives financières.

CHAPITRE I

1 LA MICROFINANCE

Ce premier chapitre est une revue de littérature sur la microfinance. Elle porte sur sa définition, ses origines, ses principes clés, ainsi que ses fondements théoriques. La microfinance a été reconnue par le G8 de même que par de nombreuses institutions internationales comme un outil majeur de développement social et économique. Partant de cela, nous avons étudié les IMF et leurs activités sous deux angles : l'économie du développement, et les théories économiques des organisations particulières l'asymétrie d'information, les coûts de transactions et le système de gouvernance.

1.1 DÉFINITION

La microfinance est un concept large et il existe plusieurs définitions. Il est important de ne pas la confondre ou de la réduire au microcrédit. Ce dernier, selon la Banque Mondiale, consiste à offrir aux familles en situation de précarité économique un crédit de faible montant pour les aider à s'engager dans activités productives. Quant au dictionnaire Petit Larousse 2009, il n'y a pas de définition pour la microfinance. Par contre, il définit le microcrédit ainsi :

Prêt d'un faible montant, à taux d'intérêt bas, voir nul, consenti par certains organismes bancaires à des personnes considérées comme insolvables pour leur permettre de financer une activité génératrice de revenus. (Petit Larousse, 2009, p.644)

Selon le Groupe Consultatif d'Assistance aux pauvres (CGAP), la microfinance consiste à l'offre de services financiers (prêts ou microcrédit, épargne, transfert d'argent, micro-

assurance) aux personnes pauvres. La définition de la pauvreté suscite un débat vif entre les acteurs de la microfinance. Certains ont adopté une définition monétaire, d'autres ont opté pour définition plus socio-économique. Une autre définition répandue de la microfinance, est celle de PlaNet Finance qui stipule que la microfinance est l'offre de services financiers (microcrédit, micro-assurance, etc.) aux populations pauvres, exclues du système bancaire, sans ressources ni droit de propriété. Cette dernière définition est plus large, car la clientèle ciblée inclut non seulement les pauvres mais aussi les exclues bancaires qui sont souvent dans les pays riches et développés, et fait appel à la notion de propriété. Quant à Attali et Arthus-Bertrand (2007), ils définissent ainsi la microfinance :

L'octroi de services financiers à des personnes en situation de précarité économique impliquant le développement d'une activité productive (existante dans 90% des situations, toute nouvelle dans 10% des cas) le plus souvent de l'artisanat ou du commerce. Ces personnes n'ont généralement pas accès aux institutions financières commerciales en raison de leur profil socio-économique (il s'agit d'agents économiques en situation de précarité, sans revenu fixe, qui n'offrent aucune des garanties en vigueur dans les institutions bancaires commerciales. (Attali et al., 2007, p.34)

Les institutions de microfinance (IMF) ont plusieurs formes : mutuelles, coopératives, ONG, organisations internationales, associations humanitaires, et filiales de banques commerciales. Les acteurs impliqués dans le secteur de la microfinance sont tout aussi nombreux : agences de rating, fonds de placements et de garantie, institutions financières internationales (IFI) multilatérales et bilatérales etc.

Helms (2006) a identifié trois niveaux d'intervention pour les acteurs de la microfinance :

- niveau Micro : les prestataires de services financiers. Ils regroupent l'ensemble des prestataires de services financiers aux pauvres : les prestataires informels (usuriers, amis, familles), les coopératives et les mutuelles, les ONG, les institutions financières formelles (banques publiques, agricoles, développements, d'épargne, commerciales et les Institutions Financières non-bancaires) ;
- niveau Méso : l'infrastructure financière. C'est l'ensemble des systèmes qui promeuvent la transparence des rendements, les prestataires de services techniques et la formation, les associations et les réseaux de professionnels ;

- niveau Macro : l'État et les pouvoirs publics. Les rôles du gouvernement pour garantir un environnement favorable à la microfinance.

Suite à ces explications, nous allons retenir dans le cadre de ce mémoire à la définition adoptée par le CGAP. Ce mémoire s'inscrit au niveau d'intervention micro, tel que décrit par Helms (2006). La section suivante est un bref rappel historique sur la microfinance.

1.2 UN RAPPEL HISTORIQUE

Selon Attali et al., (2007) les origines de la microfinance, longtemps limitée au microcrédit, remontent à l'époque de la Babylonie où les prêtres consentaient des prêts aux démunis. Aux XV^{ème} siècles ce fut au tour de l'Église catholique d'attribuer des prêts sur gages à la population pauvre (Helms, 2006). Selon ces écrits, il faudra attendre le XIX^{ème} siècle pour la création d'établissement d'épargne et de crédit formel destiné aux populations pauvres, rurales et urbaines sous la forme de coopérative en Europe. Au Québec, ces institutions vont apparaître au début du XX^e siècle. À la même époque en Amérique Latine, se créent des établissements en milieu rural visant à soutenir et à moderniser le secteur agricole et à mobiliser l'épargne des paysans.

De la fin de la Seconde Guerre Mondiale jusqu'aux milieux des années 70, les gouvernements et les bailleurs de fonds internationaux ont misé sur la création de banque publique de développement pour les populations pauvres. Cette expérience fut un échec total car les taux d'intérêt pratiqués ne permettaient pas de couvrir les charges opérationnelles. Aussi, les taux de recouvrement étaient très bas, donc beaucoup se retrouvèrent en faillite, laissant ainsi les pauvres sans accès aux systèmes financiers. C'est dans ce contexte que les premières IMF ont été fondées en Asie et en Amérique Latine (Attali et al. (2007).

Le pionnier de la microfinance en Asie est la Grameen Bank fondée par Muhammed Yunus en 1976 au Bangladesh, alors professeur d'économie rurale à l'Université de Chittagong. Il fut l'un des premiers à réaliser que les pauvres ont aussi besoin de services financiers adéquats et qu'ils sont des bons clients. En Amérique Latine, au même moment (1973) ACCION International soutenait des programmes de micro-entreprises vit le jour (Attali et al., 2007). ACCION est une organisation à but non lucratif créée en 1961, mais fait son

entrée dans la microfinance en 1973. Elle est composée de 32 IMF partenaires qui offrent des services en Afrique, Amérique Latine, États-Unis et Asie.

1.3 FONDEMENTS THÉORIQUES À L'ÉVOLUTION DE LA MICROFINANCE

Les réussites de la microfinance sont importantes. Elle a démontré que les pauvres sont aussi des clients viables et fiables. Lors du sommet de 2004, le G8 a adopté les *Principes clés de la microfinance* mis en place par le CGAP (voir Tableau 1 : Les Principes Clés de la Microfinance). Ces principes portent entre autres sur la mise en place et l'accès des services financiers pour tous, la lutte contre la pauvreté, le taux d'intérêt, la divulgation de l'information, etc. pour une description détaillée (voir le tableau 1). Ces principes ont contribué à faire de la microfinance un outil de développement social et économique. De nombreuses théories ont contribué également à l'évolution de la microfinance. Koveos et Randhawa (2004) citent Robinson (2001) qui a identifié quatre théories expliquant le développement de la microfinance : la théorie de la demande appliquée à la finance « supply-leading finance theory », le paradigme de l'information imparfaite, les marchés informels de crédit, et l'épargne des pauvres.

La théorie de la demande en finance, selon Robinson (2001), consiste à octroyer en avance des prêts dans le but d'inciter l'investissement et, par conséquent la croissance économique. Les gouvernements sont intervenus à travers les banques d'état pour accorder des prêts subventionnés. Ces programmes ont été un échec à cause de l'absence de contrôle sur l'utilisation des fonds ce qui a abouti à des taux de recouvrement faibles malgré le fait que les taux d'intérêt étaient bas. La microfinance a pallié ces problèmes de recouvrement à travers des pratiques innovantes tel que le prêt collectif.

Le paradigme de l'imperfection de l'information fait référence aux situations d'asymétrie d'information entre les candidats à un prêt et les bailleurs de fonds. Les IMF ont fait preuve d'innovation dans la résolution des problèmes d'aléa moral et de sélection adverse.

Le secteur financier informel est omniprésent dans les économies en développement. Il a évolué sur les réseaux de parenté, social et ethnique. Les IMF et le secteur financier informel ciblent les mêmes clients : ceux qui sont incapables d'accéder au système formel. Toutefois,

le système financier informel charge des taux élevés ce qui représente un obstacle pour les individus et les ménages pauvres. Les IMF en exerçant et en ciblant le même marché que les systèmes informels arrivent à atténuer cet obstacle. Enfin, le personnel des IMF ont une connaissance intime des conditions locales, ce qui leurs permettent d'absorber une grande quantité de petites économies dans un bon rapport coût-efficacité. Dans la section suivante nous étudierons l'apport de la microfinance dans le développement.

Tableau 1 : Les Principes Clés de la Microfinance

1. **Les pauvres ont besoin de toute une gamme de services financiers et non pas seulement de prêts.** Les pauvres ont comme tout le monde, besoin d'une vaste gamme de services financiers pratiques, souples, et d'un prix raisonnable. Selon la situation dans laquelle ils se trouvent, les pauvres peuvent avoir besoin non seulement de crédit, mais aussi d'instruments d'épargne, de services de transfert de fonds et d'assurances.
2. **La microfinance est un instrument puissant de lutte contre la pauvreté.** L'accès à des services financiers viables permet aux pauvres d'accroître leurs revenus, de se doter d'actifs et de se protéger dans une certaine mesure des chocs extérieurs. La microfinance permet aux ménages pauvres de ne plus avoir à lutter au quotidien pour simplement survivre mais de faire des plans pour l'avenir et d'investir afin d'améliorer leur nutrition, leurs conditions de vie, et la santé et l'éducation de leurs enfants.
3. **La microfinance est le moyen de mettre des systèmes financiers au service des pauvres.** Les pauvres constituent la vaste majorité de la population dans la plupart des pays en développement. Or un nombre considérable d'entre eux n'ont toujours pas accès à des services financiers de base. Dans beaucoup de pays, la microfinance continue d'être considérée comme un secteur marginal et relever essentiellement des activités de développement des bailleurs de fonds, des pouvoirs publics, et d'investisseurs soucieux des intérêts de la collectivité. Pour qu'elle puisse réaliser pleinement son potentiel en desservant un grand nombre de pauvres, il faudrait que la microfinance devienne une partie intégrante du secteur financier.
4. **Il est nécessaire d'assurer la viabilité financière des opérations pour pouvoir couvrir un grand nombre de pauvres.** La plupart des pauvres ne sont pas en mesure d'avoir accès à des services financiers en raison de l'absence d'intermédiaires financiers solides offrant des services de détail. La mise en place d'institutions financièrement viables n'est pas une fin en soi. C'est la seule façon d'accroître l'envergure et l'impact des opérations de manière à porter leur volume à un niveau supérieur à ce que peuvent offrir les bailleurs de fonds. La viabilité s'entend de la capacité d'une entité fournissant des microfinancements à couvrir l'intégralité de ses coûts. Elle permet d'assurer la poursuite des opérations de l'entité en question et de la fourniture de services financiers aux pauvres. La viabilité financière passe par la réduction des coûts de transaction, l'offre de meilleurs produits et services répondant aux besoins des clients, et l'adoption de nouveaux moyens de servir les pauvres qui n'ont pas accès aux services bancaires.
5. **La microfinance implique la mise en place d'institutions financières locales permanentes.** Pour créer des systèmes financiers destinés aux pauvres, il faut mettre en place des intermédiaires financiers intérieurs solides en mesure de fournir en permanence des services financiers à ceux-ci. Ces institutions doivent pouvoir mobiliser et réinjecter l'épargne intérieure dans l'économie, accorder des crédits et fournir toute une gamme de services. La mesure dont elles dépendent des financements des bailleurs de fonds et des pouvoirs publics – y compris les banques de développement financées au niveau des États – diminuera progressivement à mesure qu'elles, et les marchés des capitaux privés, se développeront.
6. **Le microcrédit n'est pas toujours la solution.** L'octroi de microcrédits n'est pas nécessairement une solution adéquate pour tout le monde ou dans toutes les situations. Les indigents et ceux qui souffrent de la faim, qui n'ont ni revenus ni moyens de rembourser un emprunt doivent recevoir d'autres formes de soutien avant de pouvoir emprunter. Souvent, il vaut mieux faire de petits dons, améliorer les infrastructures, mettre en place des programmes d'emploi et de formation et fournir d'autres services non financiers pour lutter contre la pauvreté. Dans toute la mesure du possible, ces services non financiers doivent aller de pair avec la constitution d'une épargne.

7. **Le plafonnement des taux d'intérêt peut nuire à l'accès des pauvres aux services financiers.** Il est beaucoup plus onéreux d'accorder un grand nombre de petits prêts qu'un petit nombre de prêts de montant élevé. A moins que les fournisseurs de microfinancements ne puissent demander des taux d'intérêt nettement supérieurs aux taux moyens des prêts bancaires, ils ne seront pas en mesure de couvrir leurs coûts, de sorte que leur croissance et leur viabilité sont tributaires d'une offre très limitée et incertaine de financements à des taux bonifiés. Lorsque les pouvoirs publics réglementent les taux d'intérêt, ils fixent généralement ces derniers à des niveaux trop bas pour que les opérations de microfinancement puissent être viables. Toutefois, il importe aussi que les fournisseurs de microfinancements ne répercutent pas les coûts que pourraient entraîner des inefficacités dans leurs opérations sur leurs clients en fixant leurs prix (taux d'intérêt et autres commissions) à des niveaux nettement supérieurs à ce qu'ils devraient être.
8. **Les pouvoirs publics doivent faciliter la prestation de services financiers, mais non les fournir directement.** Les autorités nationales jouent un rôle important en menant une action favorable au développement des services financiers tout en protégeant l'épargne des pauvres. Les mesures les plus favorables au microfinancement qu'un gouvernement peut prendre consistent à assurer la stabilité macroéconomique, à ne pas plafonner les taux d'intérêt, et à éviter d'introduire sur le marché les distorsions qu'engendrerait la poursuite de programmes de prêts bonifiés non viables et sources d'arriérés considérables. Les autorités peuvent aussi appuyer les services financiers destinés aux pauvres en améliorant le climat des affaires, en luttant contre la corruption, et en améliorant l'accès aux marchés et à l'infrastructure. Dans certains cas, en l'absence d'autres financements, l'État peut avoir de bonnes raisons de financer des institutions de microfinancement indépendantes et solides lorsqu'il n'existe pas d'autres financements.
9. **Les financements bonifiés des bailleurs de fonds doivent compléter les capitaux du secteur privé, ils ne doivent pas les remplacer.** Il importe que les bailleurs de fonds utilisent, pendant un temps, des instruments appropriés de don, de prêt et de participation pour renforcer les capacités institutionnelles des prestataires de services financiers, développer l'infrastructure nécessaire (agences de notation, agences d'évaluation du crédit, capacités d'audit, etc.), et appuyer des services et produits innovants. Dans certains cas, il leur faudra peut-être fournir plus longtemps des financements bonifiés pour pouvoir atteindre des groupes de population qui sont difficiles à toucher parce qu'ils vivent dans des régions faiblement peuplées ou pour d'autres raisons. Pour que leur appui financier soit efficace, les bailleurs de fonds doivent chercher à intégrer les services financiers axés sur les pauvres dans les opérations des marchés financiers locaux : faire appel à des compétences spécialisées pour la conception et la mise en œuvre des projets ; exiger que les institutions financières et les autres partenaires respectent des normes de performance minimales pour continuer à bénéficier d'un appui ; et planifier dès le début leur stratégie de désengagement.
10. **Le manque de capacités institutionnelles et humaines constitue le principal obstacle.** La microfinance est un domaine spécialisé qui conjugue les services bancaires à des objectifs sociaux, et un renforcement des capacités est nécessaire à tous les niveaux, des institutions financières aux instances de réglementation et de contrôle et aux systèmes d'information, jusqu'aux organismes de développement de l'État et aux bailleurs de fonds. La majeure partie des investissements, publics et privés, effectués à ce titre devrait viser le renforcement des capacités.
11. **L'importance de la transparence des activités financières et des services d'information.** Il est indispensable de disposer d'informations exactes, comparables et présentées selon un format standard sur les résultats financiers et la performance sociale des institutions financières qui fournissent des services aux pauvres. Les organes de contrôle et de réglementation des banques, les bailleurs de fonds, les investisseurs et, surtout, les pauvres qui sont les clients des services de microfinancement, doivent avoir accès à ces informations pour bien évaluer les risques et les avantages de leurs opérations.

Source : CGAP. 2004. Les principes clés de la microfinance. Washington

1.3.1 Un outil de développement social et économique

La microfinance est un outil de développement majeur. En effet, le crédit est utilisé pour des activités nécessaires au développement et à la lutte contre la pauvreté de l'individu et de sa communauté : payer les frais de scolarité des enfants, les frais de santé, etc. La microfinance crée plusieurs possibilités pour la personne d'améliorer son bien-être et son savoir-faire. Cela s'aligne avec la théorie du «Développement comme Liberté» de l'économiste et gagnant d'un prix Nobel Amartya Sen (1999). Cette théorie de Sen explore cinq types de libertés instrumentales: les facilités économiques, les libertés politiques, les dispositions sociales, les garanties de transparence et la sécurité protectrice. Toujours d'après ce dernier auteur, ces cinq libertés sont interconnectées, ce qui fait en sorte que l'amélioration d'un aspect affectera positivement les autres. Il les définit ainsi:

Par libertés politiques, au sens le plus général, incluant donc les droits civiques, tout l'éventail des droits politiques que l'on associe au fonctionnement démocratique... Par facilités économiques, j'entends les opportunités, offertes aux individus, d'utiliser les ressources économiques à des fins de consommation, de production ou d'échanges. L'accès au financement exerce une influence prépondérante sur les facilités que les agents économiques sont capables de s'assurer. Cela vaut aussi bien pour les grandes entreprises (employant des centaines de milliers de salariés) que pour les sociétés unipersonnelles fonctionnant au moyen de microcrédits...Par opportunités sociales, j'entends les dispositions prises par une société en faveur de l'éducation, de la santé ou d'autres postes et qui accroissent la liberté substantielle qu'ont les personnes de vivre mieux. La notion de garanties de transparence prend en compte l'exigence de non-duplicité, présupposée dans les relations sociales. Ces garanties jouent un rôle instrumental dans la prévention de la corruption, de l'irresponsabilité financière et des ententes illicites. La sécurité protectrice doit servir à fournir aux couches de populations vulnérables un filet de protection sociale, afin qu'elles ne se trouvent en aucun cas, réduites à la misère, voire, dans des situations extrêmes, à la famine ou à la mort. (Sen, 1999, p.59-61) .

La microfinance est un élément de facilité économique, de par l'interconnexion entre les cinq libertés, elle affectera positivement les autres, et ainsi amène le développement. De plus, elle s'insère pleinement dans l'approche des capacités développée par Sen (1992) et citée par Audas :

«The major constituents of the capacity approach are functions and capabilities. Functions are the being and doing of a person whereas a person's capability is the various combinations of functionings that a person can achieve. » (Audas, 2002, p.19)

Selon Audas (2002), les fonctions représentent les opportunités et les limites des capacités d'un individu. En donnant la possibilité aux consommateurs d'apprendre sur le fonctionnement du système financier et d'avoir accès aux services financiers, les IMF améliorent les fonctions de la personne, ce qui aboutira à l'augmentation de ses capacités. Cette amélioration de la capacité individuelle contribue largement à son développement. Dans la section suivante, nous aborderons d'autres théories en lien avec la microfinance.

1.3.2 La théorie des organisations en microfinance

La théorie des organisations s'inspire d'une variété de discipline : l'économie, la sociologie, la gestion et la science politique, etc. Selon Hatch (2000) cette théorie est multiple étant donné la diversité des formes d'organisation. Son objectif est de comprendre et d'analyser le fonctionnement, le développement, la culture, la structure sociale et physique et enfin, l'interaction avec l'environnement des organisations. Ces dernières peuvent être marchandes et non marchandes.

On retrouve plusieurs courants au sein de la théorie des organisations : courant cognitif, courant culturel, mécaniste et psychosociologique, le courant des contingences, le courant sociologique et le courant économique. Ce mémoire s'intéresse à la théorie économique des organisations, qui trouve son origine dans l'économie des organisations. L'économie des organisations est un courant de l'économie qui étudie les organisations comme une entité économique. On y identifie plusieurs approches :

- l'approche classique considère l'organisation comme « une boîte noire » et l'individu comme un *homo economicus*. Les plus célèbres auteurs sont Adam Smith et Ricardo;
- l'approche néoclassique considère l'organisation comme une fonction de production qui transforme des intrants en extrants;

- l'approche contractualiste se différencie des approches précédentes car elle considère que l'individu a une rationalité limitée, d'où les problèmes d'incertitude. Selon Thompson (1967), l'incertitude est le problème fondamental des organisations. Hatch (2000) ajoute que l'une des implications de la rationalité limitée dans la théorie des organisations est le manque d'information. L'imperfection de l'information est à l'origine de nombreuses théories notamment : la théorie de l'asymétrie des informations (Akerlof, 1970), la théorie des coûts de transaction (Williamson, 1994) la théorie de l'agence (Jensen Meckling, 1976; Ross 1977). Selon G. Lécivain (consulté sur internet en mars 2009) cette approche soulève également le débat sur deux conceptions différentes de la gouvernance des entreprises : le modèle des actionnaires et le modèle des parties prenantes.

En se basant sur les écrits de Robinson (2001), nous remarquons que les théories ayant favorisé l'évolution de la microfinance s'insèrent pleinement dans la théorie économique des organisations. En effet, son paradigme de l'information imparfaite s'inscrit dans les problèmes d'asymétrie d'information. Ce problème a été soulevé par Georges A. Akerlof en 1970 avec le principe des citrons reposant sur l'analyse du marché des voitures d'occasion. Selon Akerlof (1970), l'asymétrie d'information se développe lorsqu'un vendeur d'automobile détient plus d'information sur la qualité de son produit que l'acheteur qui y est intéressé. Étant donné que ce dernier ne peut différencier une voiture de bonne qualité d'une mauvaise ou un citron, le vendeur peut alors abuser de son ignorance et lui vendre les deux au même prix. Cette situation fera en sorte que les vendeurs de voiture de bonne qualité vont quitter le marché. Les transactions vont alors se faire sur des voitures de mauvaises qualités, qualifiées de « citrons », ce qui alimente le problème de sélection adverse et à long terme à la disparition du marché.

Ce problème d'asymétrie d'information et de sélection adverse intervient sur plusieurs marchés notamment celui du crédit. En effet, les prêteurs sont incapables de déterminer à l'avance si le demandeur de prêt respectera ses engagements une fois qu'il aura accès au crédit. De plus, le demandeur de crédit peut utiliser à d'autres fins non mentionnées avant l'obtention du crédit. Il est extrêmement coûteux de vérifier si le client respecte ses

engagements. Dans ce cas le prêteur va exiger des conditions d'octroi strictes, qui peuvent décourager les bons clients. Pour conserver ces derniers, la partie en manque d'information peut utiliser la technique de signalisation. La théorie du signal a été élaborée par Ross en 1977. Le signal est une variable de comportement, qui permettra de réduire l'asymétrie d'information entre les deux parties (Jacquillat et Levasseur, 1984). Les garanties matérielles, le choix parmi un ensemble de types de prêts, sont des signaux sur la qualité du client.

Dans les relations clients-IMF, l'asymétrie d'information naît de l'incapacité de l'IMF à déterminer à l'avance si l'emprunteur est un bon ou mauvais client ou s'il va investir dans des activités risquées. Les IMF ne peuvent ni procéder à une discrimination à cause des lois ni exiger des garanties matérielles à cause de la situation socio-économique de leurs clients comme méthode de signalement. D'où la nécessité de développer des moyens innovateurs pour atténuer la sélection adverse et l'hasard moral. Signalons également que les clients des IMF n'ont très souvent aucune éducation financière. Cet illettrisme financier peut être à l'origine d'asymétrie d'information entre l'IMF et ses clients. Dans cette situation, ce sont les clients qui sont victimes de cette asymétrie, d'où la nécessité pour les IMF d'instaurer un service de conseil et d'éducation financière surtout dans les coopératives. Afin de permettre aux membres de participer activement à la vie de l'IMF.

L'asymétrie d'information survient également dans les relations entre l'IMF et ses bailleurs de fonds. Ces derniers peuvent être des agences de développement bilatérales et multilatérales, des banques commerciales, des fonds d'investisseurs, des fondations, etc. Le succès de la microfinance a attiré de nombreux acteurs. Les bailleurs de fonds ne peuvent pas distinguer à l'avance les IMF qui respectent le *double bottom line* de celles qui cherchent uniquement les rendements financiers. De ce fait, nombreux sont les bailleurs qui exigent une notation externe, indépendante de la performance sociale et financière comme moyen de signalisation et ainsi atténuer les problèmes découlant de cette asymétrie d'information.

Dans les IFNB et les banques commerciales, soit les institutions constituées en sociétés par actions, la propriété de ces titres permettent d'accumuler la valeur résiduelle et les bénéfices non répartis, et appartiennent aux actionnaires, dont les intérêts sont défendus par le conseil d'administration. Dans les coopératives d'usagers, les propriétaires sont les membres, lesquels élisent les administrateurs et détiennent le pouvoir de contrôle, sous réserve qu'ils

n'ont pas droit à la valeur résiduelle accumulée, comme c'est le cas dans les sociétés par actions. Enfin, dans les ONG/Associations il n'y a pas de notion de propriétaire de valeur résiduelle, puisqu'on ne peut pas en accumuler, mais les membres exercent un pouvoir de contrôle et de décision et élisent tout de même l'équipe dirigeante. Dans les trois formes d'organisation, la relation entre ceux qu'on désigne souvent comme les dits « propriétaires » et les dirigeants soulève des problèmes d'asymétrie d'information qui peut être analysée selon les principes de la théorie de l'agence développée par Jensen et Meckling en 1976. Cette théorie est connue aussi sous les noms : théorie principal-agent, ou théorie mandant-mandataire. La relation d'agence est au cœur de la littérature sur les firmes depuis A. Smith. Elle est définie par Jensen et Meckling (1976) ainsi : « Nous définissons une relation d'agence comme un contrat par lequel une ou plusieurs personnes (le principal) engage une autre personne (l'agent) pour exécuter en son nom une tâche quelconque qui implique une délégation d'un certain pouvoir de décision à l'agent. » (Coriat et Weinstein, 1995).

La théorie de l'agence étudie surtout les problèmes où il y a information imparfaite relative à l'état de nature et aux comportements de l'agent. L'asymétrie d'information apparaît, car l'agent sait normalement plus que le principal sur la tâche qu'il a à accomplir. De plus, le principal n'a pas les moyens de contrôler parfaitement et sans coût l'action de l'agent, d'où les problèmes d'aléa moral. On distingue deux branches à la théorie de l'agence : la théorie normative et la théorie positive de l'agence. La première branche met l'accent sur les structures d'information propres à différents modèles et à la détermination des contrats optimaux. Quant à la seconde branche, elle vise la compréhension de la structure et du fonctionnement des organisations afin d'expliquer la diversité des formes. Cette théorie suppose que chaque partie cherche à maximiser son utilité et de ce fait anticipe l'effet d'une relation d'agence sur ses résultats. Elle part de l'hypothèse également que l'intérêt de l'agent diverge de celui du principal. Ce dernier doit donc mettre en place un système d'incitatif et des moyens de surveillance qui permettront de limiter les divergences. L'instauration de ces moyens provoque des coûts, appelés coûts d'agence. Jensen et al. (1976) définit ainsi les coûts d'agence : « les coûts monétaires et non monétaires, que supportent les deux parties du fait de la nécessité de mettre en place des systèmes d'obligation et de contrôle. » (Coriat et al., 1995, p.95). Ils affirment également que les coûts d'agence sont inclus dans les coûts de transaction de l'organisation. Les conflits d'agence peuvent avoir des conséquences

désastreuses sur la gouvernance de l'organisation et aucune structure n'en est à l'abri.

(1) La théorie des coûts de transaction

Selon Koveos et al. (2004), les coûts élevés du secteur informel par rapport aux IMF font que les clients sont de plus en plus nombreux à se diriger vers les IMF. Toutefois, signalons que les activités des IMF engendrent elles aussi des coûts de transaction importants.

Dès 1932, Berle & Means affirment que les pouvoirs de propriété sur une firme, qui devraient être détenus selon la théorie et le droit par les actionnaires, sont dans les faits partagés avec les dirigeants, lesquels exercent souvent en pratique le véritable pouvoir de contrôle et de décision. La relation antagoniste principal/agent est alors bien identifiée, relation que Coase et Williamson, Jensen et Meckling reprendront plus tard dans leurs travaux en théorie des organisations.

Le concept de coût de transaction s'inscrit dans le courant de l'économie des coûts de transaction, dont le plus célèbre auteur est O. Williamson. Celui-ci s'est inspiré des travaux de Coase (1937) pour construire la théorie des coûts de transaction. D'après Coriat et al., (1995), Coase en 1937 fut le premier à reconnaître l'existence de ce type de coûts en affirmant qu'il y a une opposition entre le marché et la firme, ce qui contredisait la quasi-totalité de l'enseignement économique de l'époque. Dès lors, il chercha à expliquer pourquoi il y a deux formes de coordination et comment choisir entre les deux ? Il arriva à la conclusion que le recours au marché a un coût (coût de découverte, coût de négociation, etc.) qu'il dénomme coût de transactions. Coase (1937, 1960) cité par Coriat et al., (1995) affirme que les droits de propriété sont fondamentaux pour expliquer l'existence de ces coûts de transaction.

Les travaux de Williamson (1994) ont été influencés par le droit, l'histoire, la théorie des organisations et l'économie. Cette théorie des coûts de transactions se positionne au niveau micro et méso de l'organisation. Elle repose sur les dimensions suivantes :

- le principe de la rationalité limitée, inspirée de Simon (1947) cité par Coriat et al., (1935), fait que les agents ne peuvent pas prévoir à l'avance tous les cas de figures qui peuvent affecter les résultats de la transaction. C'est la reconnaissance des limites des capacités cognitives de l'être humain;

- l'opportunisme qui est un attribut important de la théorie. C'est la capacité des êtres humains à tromper les autres en leur cachant de l'information, en trichant ou en transgressant les règles d'équité ou la loi. Un comportement opportuniste consiste à chercher son intérêt personnel en recourant à la ruse et à diverses formes de tricheries; il suppose donc l'asymétrie d'information entre les agents. On distingue deux formes d'opportunisme : l'opportunisme *ex ante* et *ex post*. Le premier se présente quand il y a tricherie avant la passation du contrat; il est délibéré et est rendu possible par l'asymétrie d'information entre les parties. Cela conduit au problème de sélection adverse mentionné dans la section précédente. Quant à l'opportunisme *ex post*, il se présente quand il y a tricherie lors de l'exécution du contrat, à cause de l'incomplétude du contrat et de la difficulté de déterminer si les parties ont bien respectés leurs engagements, ce qui aboutit au risque d'aléa moral;
- la transaction devient l'unité d'analyse de la théorie. Elle correspond au transfert de biens et de services d'un agent économique à un autre.
- la transaction étant l'unité d'analyse, il faut y associer les coûts qu'elle engendre. Les coûts de transaction sont les coûts de fonctionnement du système économique supportés par les agents afin d'échanger. On peut décomposer ces coûts en trois catégories : les coûts de découverte des partenaires, les coûts de négociation et les coûts de conclusion de la transaction. D'après Quélin (2002), Williamson distingue les coûts de transactions *ex ante* des coûts *ex post*. Les premiers se rattachent au mécanisme de détermination de la transaction, c'est-à-dire aux coûts de négociation, de rédaction des contrats, etc. Les coûts de transaction *ex post* portent sur les mécanismes de pilotage, de suivi, de contrôle et de fin de la transaction.

De Serres (1999), cite North (1990) qui s'est aussi intéressé aux coûts de transaction en abordant cependant une approche plus macro de l'organisation, occultant l'influence des institutions sur la création et le développement des différentes formes d'organisation. Il fait de la théorie économique des droits de propriété un des piliers de ses écrits sur les coûts de transaction, dans la mesure où il y a des coûts pour éviter le transfert et l'expropriation des

rentes des organisations. De Serres (1999) en se basant sur les écrits de North (1990), mais aussi sur ceux d'Alchian (1969), Barzel (1982, 1989) et Demsetz (1995) affirme que :

La structuration des différentes formes d'organisation est stimulée par des institutions qui ont pour but de diminuer l'ensemble des coûts de transaction causés par la difficulté de définir et d'allouer sous des formes particulières les différents droits particuliers et spécifiques de propriété. (De Serres, 1999, p.65).

En 1992, North ajoute que les coûts de transactions découlent également du coût et de l'asymétrie d'information lors des échanges entre acteur. Cette asymétrie provient de la rationalité limitée de l'humain. Toujours selon North (1992), en continuité avec l'approche de Coase expliquant l'opposition entre marché et organisation, le marché est efficient lorsque c'est moins cher de transiger. Mais dans un contexte de rationalité limitée, transiger sur le marché a un coût élevé. Ce coût appelé coût de transaction inclut non seulement les coûts de production mais aussi les coûts de surveillance. Comme il est coûteux de transiger, les institutions importent. Elles sont créées pour réduire l'incertitude lors de ces échanges sur le marché et ainsi mitiger les coûts de transaction. Elles structurent l'interaction humaine à travers des règles formelles et informelles, se sont les règles du jeu. Les organisations sont les joueurs et peuvent être politiques (sénat, partie politique, etc.), économiques (firmes, coopératives, etc.), sociale (églises, etc.) et éducationnelles (école, universités, etc.). Les institutions sont des indicateurs de l'efficacité du marché. Leur efficacité dépend du respect des droits de propriété. L'interaction des institutions avec les organisations favorise la compétition entre ces dernières, ce qui aboutira à des changements institutionnels. En effet, la compétition force les organisations à investir continuellement dans le développement des talents et des connaissances pour survivre.

Ainsi, on remarque que l'incertitude et les problèmes d'information font partie des éléments clés à l'origine des coûts de transaction. Cette théorie des coûts de transaction cherche à répondre aux questions touchant au choix, à la structuration et au fonctionnement d'une organisation en tenant en compte de l'impact des institutions et de ses rapports avec son environnement. Ces notions de la théorie économique des organisations seront utilisées dans le domaine de la microfinance pour comprendre les caractéristiques et la gouvernance des formes d'organisation adoptées par les institutions financières qui y évoluent.

(2) Une approche participative

En 1997, le modèle de gouvernance mis de l'avant par le CGAP se concentrait sur les rapports entre le conseil d'administration (CA) et la direction de l'IMF. Toutefois, les IMF n'ont pas toujours un CA en charge d'assurer leur bon fonctionnement. Raison pour laquelle, le CERISE (Comité d'échanges, de réflexion et d'information sur les systèmes d'épargne-crédit) propose d'élargir le concept de gouvernance à un système élargi qui implique divers acteurs, et diverses formes d'organisation. L'approche des parties prenantes ou *stakeholder theory* prend alors tout sens dans ce contexte.

Mercier (2006) cité par Bonnafous-Boucher et Pesqueux (2006) soutient que l'approche des *stakeholder* prend racine dans les travaux de Berle & Means qui, en se focalisant sur l'entreprise, affirment qu'une «pression sociale s'exerce sur les dirigeants pour qu'ils reconnaissent leur responsabilité auprès de tous ceux dont le bien-être peut être affecté par les décisions de l'entreprise». Toutefois, la théorie des parties prenantes est née et a été popularisée au sein de la stratégie par E.R Freeman. Depuis la conférence de ce dernier au Stanford Institute en 1963, elle a franchi les frontières de la stratégie et est devenue le centre des études sur les systèmes de gouvernance et la référence dominante dans la littérature sur la responsabilité sociale des entreprises (Mercier, Mesure, 2006 cité par Bonnafous-Boucher et al., 2006). La première formulation de la théorie des parties prenantes est faite par Freeman en 1984. Selon Freeman et Phillips (2002), cette théorie a bénéficié des contributions de plusieurs disciplines notamment : de l'éthique, de la stratégie, de l'économie, de la théorie des organisations et de droit. Cette théorie postule que l'entreprise a d'autres buts que la maximisation de la valeur des actionnaires, d'où la nécessité de rendre compte à un nombre croissant d'acteur interne et externe. Ils affirment (2002) que:

« An organization's success is dependent on how well it manages the relationships with key groups such as customers, employees, suppliers, communities, and others that can affect the realization of its purpose.»
(Freeman et Phillips, 2002, p.333)

Plusieurs définitions du terme *stakeholder* existent. En stratégie il désigne les individus indispensables à la survie de l'entreprise. Carroll et Buchholtz (2006) citent la définition de Rhenman et Stymne (1965) du terme *stakeholder* comme étant un groupe qui dépend de l'entreprise pour réaliser ses buts propres et dont cette dernière dépend pour assurer son

existence. Freeman (1984) élargit la définition à l'«Individu ou groupe d'individus qui peut affecter ou être affecté par la réalisation des objectifs organisationnels.» (Freeman, 1984, p.25). Suite à cette multitude de définitions, il y a également une grande diversité de catégories et d'attributs des parties prenantes. Freeman (1984) affirme qu'il est extrêmement difficile de définir un statut à une partie prenante. Pourtant, de nombreux auteurs en ont identifié plusieurs types. Carroll et al., (2006) présentent différentes catégories ou types de parties prenantes dont celles de Wheeler et Sillanpää, de Clarkson (1994), de Mitchell, Agle et Wood (1997).

La théorie des parties prenantes est considérée par de nombreux auteurs (Donaldson et Preston, (1995); Freeman et Phillips (2002); Freeman, Wicks et Parmar (2004)) comme étant managériale. Elle focalise sur la manière dont les dirigeants d'organisations doivent agir. Elle ne décrit ni ne prédit une situation ou relation de cause à effet : elle recommande des attitudes, des structures, des pratiques qui, ensemble, constituent la gestion des parties prenantes (Donaldson et al., (1995)). Au sein de cette théorie on retrouve différentes variantes dont celles de Goodpaster (1991) tel que cité par Carroll et al., (2006), celles de Donaldson et al. (1995), et celles de Jones et Wicks (1999).

Comme mentionné dans les sections précédentes, le secteur de la microfinance regroupe diverses formes d'organisations. North (1992) affirme que l'attrait pour une forme particulière d'organisation et l'efficacité des institutions dépendent de la capacité de l'organisation à diminuer les divers coûts de transaction qui comprennent à la fois les coûts résultant de l'asymétrie d'information, et les coûts de gouvernance. Nous ferons appel à ces fondements de la théorie économique des organisations et de l'approche des parties prenantes dans ce mémoire, pour analyser et mieux comprendre les organisations coopératives en microfinance.

À travers ce chapitre, nous avons effectué une revue de littérature sur la microfinance grâce aux théories qui selon Robinson (2001) cité par Koveos et al., (2004) ont contribué au développement, et à la croissance de la microfinance à savoir : l'asymétrie d'information et la théorie d'agence, les coûts de transaction, le système de gouvernance préconisé par le CERISE. Le chapitre qui suit portera sur les coopératives, type d'organisation ciblée dans ce mémoire pour étudier la microfinance.

CHAPITRE II

2 LES COOPÉRATIVES FINANCIÈRES

Le chapitre suivant est une revue de littérature sur les coopératives financières. Dans un premier temps, nous allons définir et faire un bref rappel sur l'origine des coopératives, leurs valeurs et principes. Par la suite, nous aborderons leurs organisations administratives. Pour finalement, se concentrer sur les coopératives financières, leurs fonctions, leurs distinctions par rapport aux autres institutions financières, leurs avantages, et leurs implications dans le secteur de la microfinance.

2.1 LA COOPÉRATIVE FINANCIÈRE

2.1.1 Définition d'une coopérative

Il existe à travers le monde plusieurs types de coopératives, d'où la nécessité d'avoir une définition large. Selon l'ACI, «une coopérative est une association autonome de personnes réunies volontairement pour satisfaire leurs aspirations et besoins communs dans les domaines économique, social, culturel, par la construction d'une entreprises qui leur appartient conjointement et qu'ils contrôlent démocratiquement».

Selon Gélinas (2008), le système coopératif a été conçu comme une alternative au système d'appropriation capitaliste, qui tout en étant efficace reste insensible aux réalités sociales et environnementales. Pour Béland (1977), le système coopératif est en recherche perpétuelle de la satisfaction de ses membres. De ce fait c'est un système économique qu'il nomme coopératisme et définit ainsi : « le coopératisme est un système économique par lequel des personnes s'approprient au coût de revient les biens et services dont ils ont besoin, à l'intérieur d'associations démocratiques dont ils sont propriétaires à parts égales» (*Ibid.*, p.18). Cette vision des coopératives est partagée par De Serres (2004) pour qui le «but de la

coopérative n'est pas de faire des profits, mais bien d'offrir un service à ses membres et ce, au coût le plus bas possible» (*Ibid.*, p.143).

La coopérative peut être de différents types, notamment les coopératives de consommateurs, les coopératives de producteurs, les coopératives de travail, les coopératives de solidarité et les coopératives financières (CFs). « La coopérative de consommateurs appartient aux membres consommateurs, à qui elle fournit pour leurs usages personnels, des biens et des services dans divers secteurs d'activités (alimentation, habitation, etc.). La coopérative de producteurs appartient aux membres producteurs à qui elle fournit des biens et services d'utilité professionnelle. La coopérative de travail appartient aux travailleurs qui l'exploitent dans le but de leur fournir un travail. La coopérative de solidarité offre la possibilité aux personnes ayant un intérêt commun et des besoins diversifiés de se regrouper dans une même entreprise, et s'intéresse notamment aux activités du secteur de l'économie sociale» (Martel et Mercier, 2006, p.15). Nous traiterons les coopératives financières dans une section spécifique.

Selon Béland (1977), les premières coopératives remontent à 1761 en Écosse, où des tisserands touchés par la révolution industrielle se regroupèrent pour faire face à la concurrence des grandes entreprises (*Ibid.*, p.16). Toutefois, pour de nombreux auteurs (Lafleur (2003); Gélinas (2008)) la mère des coopératives modernes est: la Société des Pionniers équitables de Rochdale qui a été fondée en 1844 par des salariés du textile en Angleterre. En réponse à un refus d'augmentation de salaire, vingt-huit personnes décidèrent de former une coopérative de consommateurs (Axworthy, 1981, p.77). Les pionniers de Rochdale ont formulé des principes qui deviendront les fondements du mouvement coopératif à travers le monde. Si certains principes ne sont plus applicables actuellement (Axworthy, 1981, p.77), d'autres demeurent intemporels comme : l'honnêteté, la transparence, la responsabilité sociale et l'altruisme. Les valeurs des coopératives restent à jamais : la démocratie, la responsabilité personnelles et mutuelles, l'égalité, l'équité et la solidarité.

2.1.2 Les valeurs et principes coopératifs

Les principes coopératifs résultent des critiques du système capitalistique de certains grands penseurs du XIX^{ème} siècle dont Marx, Proudhon, Fourier, Owen, Saint-Simon, etc. Ces principes au nombre de sept sont définis et mis à jour par l'ACI. Ces principes sont respectés à quelques différences près par toutes les coopératives dans le monde y compris les CFs. Ces dernières doivent respecter également les principes supplémentaires du WOCCU: les principes de bonne gestion financière, les principes opérationnels y compris la protection des clients (qui sont les principes de l'ACI) et les principes de gouvernance. Pour une description détaillée de ces principes (Voir l'Appendice : Principes WOCCU).

Tableau 2 : Principe coopératifs de l'ACI

Principes coopératifs	Description
Adhésion volontaire et ouverture à tous	Les coopératives reposent sur le volontariat et sont ouvertes à toutes les personnes qui peuvent utiliser leurs services et qui prennent leurs responsabilités en tant que membres. Elles ne peuvent exercer de discrimination basée sur le sexe, l'origine sociale, la race, l'allégeance politique ou la religion.
Pouvoir démocratique exercé par les membres	Les coopératives sont des organisations démocratiques dirigées par leurs membres. Les membres élisent des représentants selon le principe «un membre, un vote» et participent à la prise de décision.
Participation économique des membres	Les membres contribuent de manière équitable au capital de la coopérative et ont le contrôle. Ils bénéficient d'une rémunération limitée du capital souscrit et allouent les excédents en tout ou en partie au développement de la coopérative, à la constitution d'une réserve, à l'attribution de ristournes aux membres en proportion de leurs transactions avec la coopérative, etc.
Autonomie et indépendance	Les coopératives sont des organisations autonomes gérées par leurs membres et indépendants juridiquement. Elles doivent s'assurer de la préservation du pouvoir démocratique des membres lorsqu'elles transigent avec d'autres organisations.
Éducation, formation et information	Les coopératives fournissent de l'éducation, de la formation et de l'information à leurs membres, dirigeants élus, gestionnaires et employés afin qu'ils

	puissent contribuer à son développement. Elles informent le grand public également sur l'avantage coopératif.
Coopération entre les coopératives	Les coopératives sont organisées en réseaux aux plans local, national, régional et international afin d'apporter un meilleur service à leurs membres et renforcer le mouvement coopératif.
Engagement envers la communauté	Les coopératives participent au développement durable de leur communauté selon des cadres d'orientations établis par les membres.

Adapté de la Déclaration sur l'Identité Coopérative Internationale et de *Qu'est-ce qu'une coopérative?*, 2006 (du gouvernement du Québec)

2.1.3 Organisation administrative des coopératives

D'après Béland (1977), l'organisation administrative de la coopérative comme unité et comme regroupement de coopératives (Fédération, centrale) est en harmonie avec les principes et valeurs coopératifs. En effet, le pouvoir revient à la communauté de membres, ces derniers participent également à la gestion et aux décisions dans un cadre de partage des responsabilités et de démocratie (*Ibid.*, p.99). Les membres délèguent leur pouvoir à divers organes pour permettre la bonne organisation des coopératives qui sont : l'assemblée générale souveraine, l'assemblée générale spéciale, le conseil d'administration, le conseil de surveillance, la commission de crédit et les autres commissions spéciales. Béland (1977) explicite les fonctions de chaque organe ainsi :

- l'assemblée générale : elle détient tous les pouvoirs, exerce l'autorité et se réunit au moins une fois par an. Les décisions sont prises à la majorité des membres présents. Le vote par procuration ne peut être exercé et les décisions prises sont applicables à l'ensemble des membres de la coopérative (*Ibid.*, p.100);
- l'assemblée générale spéciale : elle se réunit uniquement en cas d'urgence et est convoquée par les membres ou par les dirigeants, de même que le conseil de surveillance dans les CFs;

- le conseil d'administration : il est composé d'administrateurs élus par l'assemblée générale et doit lui rendre compte. L'assemblée générale délègue ses pouvoirs à ce conseil, autrement il n'a pas de pouvoir (*Ibid.*, p.103);
- le conseil de surveillance : il s'occupe de la surveillance des activités de la coopérative et rend compte à l'assemblée générale. Il est composé de trois personnes et existe dans les CFs. L'objectif de cet organe c'est le partage des responsabilités et non la création d'un sentiment de méfiance chez les coopérateurs;
- la commission de crédit : elle est composée de quelques personnes qui évaluent les demandes de crédit et doivent rendre compte à l'assemblée générale. D'après Béland (1977), « cette commission peut approuver les prêts avec ou sans garantie, ou les refuser » (*Ibid.*, p.104). Le membre peut faire appel de leurs décisions devant le conseil d'administrateur et même à l'assemblée générale. En 1996, les dirigeants des caisses révisent la structure organisationnelle et décisionnelle, ce qui résulta à l'abolition des commissions de crédit.
- les commissions spéciales : elles sont formées par le conseil d'administration pour des tâches spécifiques. Elles rendent donc compte à ce conseil.

2.1.4 Définition et naissance d'une coopérative financière

Ce mémoire met l'accent sur les coopératives financières. Nous désignons par ce terme l'ensemble des coopératives de crédit, des caisses populaires, des coopératives d'épargne et de crédit et dans les pays anglophones les crédits union. Le WOCCU définit ainsi les CFs :

Une institution financière coopérative qui appartient et est contrôlée par les membres qui utilisent ses services. Les caisses sont à but lucratif et offrent aux membres la possibilité d'épargner, d'emprunter et d'avoir accès à d'autres services financiers à des coûts raisonnables (traduction libre).

Le mouvement de CF trouve son origine en Europe avec des individus qui voulaient venir en aide aux paysans, aux petits producteurs notamment : Friedrich Wilhelm Raiffeisen, Hermann Schulze-Delitzsch, Luigi Luzzatti, Leone Wollemborg, Luigi Cerutti, etc.

Le premier modèle développé est celui de Raiffeisen. Lorsque ce dernier est devenu bourgmestre du district de Weyerbusch et par la suite celui de Flammersfeld, il constata la misère dans laquelle se trouvaient les paysans. Ces derniers s'engageaient dans des transactions avec des créanciers qui exigeaient comme garanties la propriété et les biens du paysan. Dès que ce dernier n'arrivait pas à honorer ses engagements, ils en étaient privés. C'est alors qu'en 1849 il a mis en place la première coopérative d'emprunt. Par la suite, cette coopérative proposa une rémunération sur les dépôts. L'ouverture de ce compte de dépôt ne nécessitait pas d'être membre de la coopérative, ce qui a permis de collecter rapidement des ressources. Pour avoir un emprunt au sein de la coopérative, il fallait devenir membre. Samaké (2006) affirme en se basant sur les écrits de Clark (1943) que les membres avaient un engagement illimité envers la coopérative au-delà de leur part sociale (minimum de 2,5\$). Chaque membre était solidaire de la dette des autres, de ce fait leur sélection se faisait selon la personnalité, la réputation générale et la ferveur religieuse. Les surplus des coopératives Raiffeisen étaient alloués à la réserve et aux besoins collectifs des membres et de la communauté (Samaké, 2006, p.22). Le conseil et les directeurs étaient des bénévoles, seul le caissier-comptable avait une indemnité (Roesch, 2003, p.3). Le modèle de Raiffeisen acquiert une grande réputation et s'est répandu en Autriche, en Suisse, en Hollande. Selon Roesch (2003), on peut estimer que 330 000 coopératives (agricoles et financières) à travers le monde ont adopté ce modèle.

Le deuxième modèle de coopérative financière est celui mis en place par Schulze-Delitzsch dans le milieu urbain pour atténuer le chômage chez les artisans. Au départ, ce modèle reposait sur la philanthropie par le moyen d'émission de parts et la responsabilité illimitée assumée par les membres envers la coopérative : pour atteindre son autonomie, cette coopérative fixa entre 75\$ et 250\$ la part sociale (Samaké, 2006, p.22). Ce modèle permettait de rémunérer les parts tout en permettant aussi de constituer une réserve. Pour obtenir un emprunt, il fallait être membre. Ainsi, selon Axworthy (1981), ce modèle manqua son objectif qui était d'aider les exclus à satisfaire leurs besoins économiques, car le prix d'une part était cher pour l'époque.

Luigi Luzzatti a adopté le modèle de Schulze-Delitzsch, mais diminua le prix de la part et limita l'engagement de chaque membre. Wollemborg et Cerutti ont opté pour le modèle de

Raiffeisen. Wolleberg focalisa sur le milieu rural et les fermiers et Cerutti sur l'appartenance religieuse.

Au Québec, un journaliste est indigné par l'impuissance des classes populaires face aux pratiques usurières des institutions financières. Alphonse Desjardins était convaincu que «l'émancipation économique des classes populaires commence par la maîtrise du capital, laquelle commence par le contrôle de l'épargne» (Gélinas, 2008, p.141). Il se rendit en Europe vers la fin du XIX^e siècle, en quête d'une solution à ce problème. À son retour, il créa les caisses populaires en 1900 à Lévis, dont le but était de donner le pouvoir au peuple tout en l'éduquant (*Ibid.*, p.142). Desjardins a adopté les principes coopératifs, l'enracinement territorial de Raiffeisen, l'engagement limité des membres de Luzzatti et le contrôle de l'épargne de Schulze-Delitzsch (Axworthy, 1981, p.74). Aujourd'hui au Québec, on compte 566 caisses populaires avec plus de cinq millions de membres. Ces caisses détiennent plus du tiers des épargnes des particuliers de la province de Québec, et accordent un tiers des crédits (Birchall, 2004, p.10).

2.1.5 Fonctions d'une coopérative financière

Après avoir parlé des origines des CFs, il est pertinent d'élaborer sur les fonctions assumées par elles au sein des populations et de la communauté. De nombreux auteurs ont abordé ce thème notamment Froman (1935), lequel a identifié trois principales fonctions : encourager l'épargne parmi ses membres, accorder des crédits à des taux abordables et enfin assurer la formation de ses membres. Il expose également les écrits d'Ham, Robinson et Nugent sur ce même sujet. Ces derniers affirment que la CF fait la promotion de l'épargne en offrant la sécurité et la commodité à leurs membres, la promotion de l'industrie; elle élimine les pratiques usurières à travers des crédits à des taux raisonnables et, enfin, elle éduque et forme leurs membres sur les méthodes de gestion, sur la responsabilité sociale et sur le coopératisme (Froman, 1935, p.286-287).

Selon les Nations-Unies (2005), les CFs ont pour but de promouvoir le bien-être économique et social d'individus qui, seuls, ne pourraient pas créer leurs propres entreprises; elles investissent également dans le capital humain (*Ibid.*, p.4). À travers le réseau international de

transfert de fonds (CIRnet), les CFs assurent à leurs membres le transfert sécuritaire de fonds des migrants qui ne disposent pas de compte bancaire à un prix raisonnable. Toujours selon les Nations-Unies (2005), les CFs proposent des hypothèques pour aider l'acquisition/construction d'un logement. Les CFs, en permettant l'accès à leurs membres aux services financiers diversifiés (épargne, emprunt, transfert d'argent, etc.) à un coût abordable, contribuent de manière significative au développement socio-économique des individus et de leurs communautés. Les fonctions des CFs sont nombreuses, nous allons nous limiter à ceux-ci. Dans la section suivante, nous allons passer aux différences entre les CFs et les autres types de coopératives, mais aussi institutions financières.

2.2 DIFFÉRENCES PAR RAPPORT AUX AUTRES INSTITUTIONS FINANCIÈRES

Les CFs se différencient des autres coopératives en général. Selon Gélinas (2008) les CFs sont une combinaison de la structure associative et de la structure d'entreprise. En effet, les CFs sont des associations coopératives, car l'adhésion est volontaire, et leur objectif est de favoriser l'épargne et l'emprunt chez leurs membres. Selon Béland (1977), elles sont des entreprises dans la mesure où «elles ont pour objet la production, la circulation ou la vente de biens, ou encore la mise en activité de services d'une façon rentable et avantageuse pour ses membres (*Ibid.*, p.34).

Les CFs se différencient également des autres institutions financières sur plusieurs plans. Selon Axworthy (1981, p.99), cinq caractéristiques les diffèrent : la communauté d'esprit et d'intérêt, le rôle social et éducationnel, la distribution des surplus, le sociétariat et la structure de gestion démocratique. Ces trois dernières différences se rattachent au système de gouvernance des coopératives qui sera abordé un peu plus loin dans cette section

La communauté d'esprit et d'intérêt tire son origine du modèle Raiffeisen. En effet, ce modèle avait un fort ancrage religieux, de même que pour le mouvement Desjardins. Axworthy (1981, p.109-110) a identifié quatre fonctions de la communauté d'esprit et d'intérêt qui différencient les CFs des autres institutions financières :

- les CFs comblent les besoins de groupes de personnes se ressemblant de par leurs occupations, ou leurs appartenances, ce qui renforce l'attachement au développement de la communauté;
- la communauté d'intérêt et d'esprit aide à déterminer les objectifs et les buts de la CF ainsi que l'offre de services correspondant aux besoins spécifiques des membres;
- la communauté d'esprit et d'intérêt délimite les frontières des CFs, de sorte qu'elles seront proches de leurs membres. De plus, cela fait en sorte que les fonds collectés par les CFs sont investis dans la localité en question, alors que les fonds des banques sont souvent alloués dans des zones sans rapport avec les clients (investissement international, etc.);
- enfin, la communauté d'esprit et d'intérêt accorde un grand pouvoir à la réputation et l'implication sociale, de sorte qu'il exercera une pression sociale de la part des membres qui favorisera le recouvrement des prêts et même les dépôts.

Les CFs se différencient des institutions financières de par leur engagement envers la société et surtout l'éducation, ce qui rejoint les principes 5 et 7 de l'ACI. Les CFs sont bien placées pour offrir des formations sur la gestion financière, et même sur les autres coopératives (habitation, etc.). Cet engagement a un impact positif sur le sociétariat. En effet, en s'impliquant ainsi les CFs deviennent non seulement utiles mais aussi désirables, ce qui permet d'augmenter le nombre de membre (le sociétariat) et, de ce fait, une augmentation des ressources dont elles disposent. Cet accroissement du sociétariat fait des CFs, des concurrentes féroces pour les banques, d'autant plus qu'elles offrent pratiquement les mêmes services. En Europe de l'Ouest, les CFs détiennent 17% des parts de marché, devenant ainsi les troisièmes après les banques commerciales et les banques d'épargne (Birchall, 2004, p.10). Aux États-Unis, les *credits unions* détenaient en 2004 13% des parts de marché du crédit à la consommation et 8% de l'épargne des consommateurs, et les grandes banques coopératives détiennent un quart du marché des crédits agricoles (*Ibid.*, p.10).

Les CFs se distinguent également des banques corporatives d'une part par les objectifs qu'elles visent et d'autre part par le traitement et la distribution des profits ou surplus. En effet, l'objectif des banques corporatives est de maximiser la valeur de l'avoir des

actionnaires, alors que les CFs visent « l'atteinte d'un seuil de rentabilité permettant de rassurer les membres, le régulateur et les agences de notation» (De Serres et Roux, 2008, p.28). Comme mentionné par Séguin (2008) « la rentabilisation n'est pas une fin, mais un moyen [...] qui se limite à la pérennité de l'organisation» (*Ibid.*, p.34).

Contrairement aux banques corporatives qui disposent de capital-actions, les CFs ont une réserve. De ce fait, le traitement et la distribution des profits ou surplus diffère. Dans les banques corporatives les profits après taxes et impôts, sont distribués aux actionnaires sous forme de dividende. Les clients de ces institutions à moins d'être actionnaires ne bénéficient pas de ses distributions. Alors que dans les CFs, suite à la constitution de la réserve et à la couverture des dépenses opérationnelles, le surplus sera distribué aux membres qui sont aussi des clients, des employés sous forme de ristournes. Ces dernières sont considérées comme des intérêts donc sont déductibles d'impôts contrairement aux dividendes des actionnaires.

Ces divergences d'objectifs et de distribution de la richesse affectent aussi le système de gouvernance des CFs. Selon Gurtner, Jaeger et Ory (2008) « la gouvernance d'une banque coopérative est de type partenarial, conduisant les dirigeants à défendre un intérêt collectif porté par l'organisation» (*Ibid.*, p.17). De Serres et Ramboarisata (2008) ajoute que la gouvernance dans les CFs est démocratique, car contrairement aux banques corporatives où c'est la taille de l'investissement qui déterminent le pouvoir, la structure de gestion démocratique des CFs suit le principe 1 membre/ 1 voix, ce qui «ouvre leur gestion à la participation des membres-propriétaires» (*Ibid.*, p.29) et amène une égalité sans égard à l'investissement. Cette équité est renforcée par les principes de l'ACI. Ainsi, nous constatons que le *membership* ou le sociétariat représente une différence majeure entre le système de gouvernance coopératif et corporatif. La gouvernance implique aussi la manière dont l'organisation gère les risques tant financiers, que les risques environnementaux sociaux et de gouvernance (ESG). Selon De Serres (2008) « la saine gestion des risques fait partie de comportement responsable envers ses membres et la communauté» (*Ibid.*, p.34). De Serres et Ramboarisata (2008) ajoutent que pour que les CFs puissent bénéficier d'un avantage marqué par rapport aux banques corporatives dans la gestion des risques ESG, elles doivent mettre en avant leur identité coopérative et non succomber au phénomène d'uniformisation du secteur bancaire.

2.3 LES AVANTAGES DE LA COOPÉRATIVE

Les coopératives en général et les CFs en particulier offrent de nombreux avantages. Depuis leurs naissances en Allemagne, les CFs soutiennent le développement de petites entreprises et l'accès au système financier dans des régions rurales. Ce contribue à la réalisation de l'indépendance économique des individus. Selon Birchall (2003) de l'Organisation Internationale du Travail:

«Cooperatives began by enabling people to raise themselves above poverty, but later became a means by which low and middle-income people continued to accumulate economic advantages». (*Ibid.*, p.7)

Elles apportent des emplois, un revenu, l'éducation ce qui contribuent à réduire la pauvreté. Leurs valeurs et principes fondateurs promeuvent la démocratie, l'égalité, l'entraide et la responsabilisation. Elles renforcent la dignité plus que toute autre forme d'organisation. Les écrits sur les avantages coopératifs sont limités.

Balantian (1997) a écrit un livre dans lequel il avance que l'avantage concurrentiel de Porter laissera au fur à mesure sa place à l'avantage coopératif, car avec l'avancé du phénomène de la mondialisation, la coopération entre les entreprises devient une nécessité incontournable pour pouvoir survivre. Or, selon Porter la stratégie de toute entreprise doit reposer sur un avantage concurrentiel réel ou potentiel. Il a identifié deux types d'avantages concurrentiels: l'avantage par les coûts ou la domination par les coûts et la différenciation. L'avantage par les coûts est pertinent lorsque l'entreprise peut réaliser les activités de sa chaîne de valeur à des coûts inférieurs à ceux de la concurrence, ce qui va lui permettre d'offrir des prix inférieurs à ses clients et ainsi dominer le marché. Quant à la différenciation, elle consiste pour l'entreprise à créer une distinction importante et durable entre des produits d'une même catégorie chez le client. Porter ajoute que l'entreprise ne peut opter que pour une de ces deux stratégies sur le même marché. Il affirme aussi que l'avantage concurrentiel qui découlera de la stratégie adoptée est spécifique au secteur donné. De ce fait, l'environnement externe exerce une importance capitale, d'où l'élaboration par Porter des Cinq Forces : les concurrents, les clients, les fournisseurs, les produits substitués, et les barrières à l'entrée du secteur.

Balantian (1997) se sert également de l'exemple du dilemme du prisonnier pour appuyer ses propos. Ce dilemme développé par Flood et Dreher en 1950, démontre que c'est la coopération qui avantage les deux prisonniers. Balantian (1997) affirme que pour bénéficier de cet avantage coopératif, la confiance est indispensable. Quelques années après la publication de Balantian, Roger Spears (2000) publie un article dans l'*Annals of Public and Cooperatives Economics* sur l'avantage coopératif. Il arrive à la conclusion que les coopératives offrent six avantages :

- la prise en compte des réalités sociales et environnementales fait des coopératives une solution efficace face à l'échec du marché. D'ailleurs comme l'affirmait Gélinas (2008), elles sont une réponse aux limites des entreprises capitalistiques;
- les valeurs et les principes coopératifs, atténuent les comportements opportunistes et l'asymétrie d'information entre les membres. Spears (2000) comme Balantian (1997) fait de la confiance le pilier de la coopération. Ces éléments ont un impact positif sur les coûts de transaction et d'agence;
- l'entraide des membres fait des coopératives un instrument efficace contre les abus du marché;
- le capital social que les coopératives se constituent au sein des communautés (solidarité, confiance, responsabilisation, etc.) contribue à l'amélioration de leur performance financière (économique);
- l'approche participative adoptée par les coopératives, fait que les membres usent de manière efficace et responsable des ressources, tout en restant autonomes;
- enfin, Spears (2000) parle de l'efficacité sociale résultant des liens avec la communauté. Selon lui, ce dernier avantage est le moins considéré, d'où la nécessité de développer des outils pour mesurer la performance sociale des coopératives.

2.4 COOPÉRATIVE FINANCIÈRE ET MICROFINANCE

De par les avantages qu'elles offrent et les différences par rapport aux banques et autres institutions financières, les CFs et en général les coopératives sont des moteurs de développement économique. La microfinance n'échappe pas au mouvement coopératif.

En effet, les CFs sont dans certaines régions du monde des acteurs importants de ce secteur. Selon Attali et al. (2006), il existe plus de 10 000 IMF à travers le monde. Parmi celles-ci, 1402 (en date du 06/06/2009) IMF rendent compte sur le MIX Market, dont 259 CFs, soit 18,47 %. Le tableau 3 présente les différentes formes d'organisations et leurs définitions selon le MIX Market.

Tableau 3 : Typologie des IMF selon le CGAP

Type d'institution	Définition	Nombre sur le MIX	Colonne1
Banques	Des intermédiaires financiers réglementés par l'état à travers la loi bancaire du pays. Ils offrent différents services : dépôts, prêts, les services de paiements, transferts, etc.	87	0,06205421
Institutions Financières non Bancaires (IFNB)	Des institutions qui offrent des services similaires à ceux d'une banque, mais ne sont pas réglementées dans la même catégorie. En effet, les IFNB sont gérées sous une loi spécifique, car elles ne répondent pas aux exigences sur les fonds propres. Dans certains pays, cette catégorie a été créée spécialement pour les IMF.	259	0,18473609
Coopérative/ mutuelle	Des institutions qui ne font pas de profit, détenues par les membres. Elles offrent une gamme de services financiers y compris les prêts et les dépôts à ses membres. Elles sont réglementées sous le conseil national ou régional de coopération.	386	0,27532097
ONG	Organisme à but non lucratif, non réglementé, qui se caractérise par une offre de services financiers restreintes. En effet, elles ne peuvent pas prendre de dépôts.	559	0,39871612
Banques rurales	Des institutions bancaires qui ciblent les populations rurales impliqués surtout dans l'agriculture. Très souvent se sont des banques d'État.	74	0,05278174
Autres	Toutes les organisations n'ayant pas les cinq structures citées auparavant	37	0,02639087
Total		1402	

Les CFs en microfinance sont les plus répandues dans l'Afrique Sub-saharienne. Le développement de cette structure dans cette région du monde a été facilité par la présence des tontines. Les tontines sont composées de membres volontaires qui épargnent une somme

égale à période fixe. La somme réunie est alors remise aux membres à tour de rôle (Matin, Hulme et Rutherford, 2002). Selon Delvetere, Pollet et Wanyama (2008) l'avantage majeur des CFs en microfinance c'est leur capacité à joindre un grand nombre de déposants (les pauvres et les moins-pauvres). De ce fait, elles utilisent ces épargnes pour offrir un service diversifié à leurs membres. Les CFs en microfinance en Afrique se démarquent également par leur capacité à s'organiser en fédération.

Les membres des CFs en microfinance ont souvent une identité de groupe. Il y a une forme d'homogénéité des intérêts, ce qui est un facteur crucial pour la dynamique sociale et la performance du CF. Selon les termes d'Axworthy (1981), la communauté d'intérêt et d'esprit est très forte. Les CFs en microfinance arrivent à rejoindre des populations qui autrement seraient exclues du système financier formel. Cette grande capacité de portée est possible, car très souvent les CFs en microfinance sont de petite taille. La taille des CFs est un sujet important en matière de réglementation dans ce secteur. Dans le cadre de ce travail, nous retenons la définition du CGAP du terme « *réglementation* » soit :

Ensemble de règles ayant force obligatoire et régissant le comportement des personnes morales et physiques. Elles sont adaptées par le corps législatif (lois) ou ordonnées par l'exécutif (règlements, ordonnances, décrets). (Christen, Lyman et Rosenberg, 2003, p.7)

Les mesures de réglementations visent soit à corriger des abus observés dans un secteur, soit à permettre l'émergence de nouvelles institutions ou de nouvelles activités, dans ce cas elles sont « habilitantes ». Dans le cadre de la microfinance, la majorité des réglementations sont de nature habilitante. Les motivations d'une réglementation du secteur sont nombreuses. Pour les IMF, le fait d'être réglementées favorisera les affaires en permettant l'accès à des lignes de crédit des bailleurs de fonds étrangers et aux dépôts des clients. Pour les gouvernements et les autorités locales, la réglementation permettra d'assurer la sécurité des déposants, et d'avoir un certain contrôle sur ces structures.

Les experts sont nombreux (Christen et Rosenberg (2000), Christen et al. (2003), Arun (2005) à s'accorder que quelque soit la forme juridique, la pérennité et l'accroissement de la portée de la microfinance résident dans un cadre réglementé. Dans ce cas, faut-il incorporer la réglementation de la microfinance au sein de cadre existant, afin de favoriser une meilleure

intégration au sein du système financier formel ? Ou adopté le point de vue du CGAP qui préconise un cadre distinct avec des critères adaptés à la microfinance. Christen et al. (2000) affirme qu'en poussant les pays à établir un cadre juridique pour la microfinance, on risque d'engendrer un plafonnement des taux d'intérêt. Comme c'est le cas dans l'UEMOA qui plafonne les taux d'intérêt en microfinance à 27%. Les restrictions sur le taux d'intérêt, selon plusieurs auteurs (Christen et al. (2000), Christen et al. (2003), Arun (2005), Mosley et Hulme (1998), Ouattara (2003)) limitent à la fois les services offerts et le nombre d'IMF. Situation qui sera défavorable aux pauvres.

La réglementation de la microfinance, met l'emphase sur les aspects prudentiels. Néanmoins, distinguons la réglementation de type non prudentielle et prudentielle. La réglementation non prudentielle « n'exige pas de l'autorité de contrôle de se porter garante de la solvabilité de l'institution réglementée ou qu'elle assume une responsabilité quelconque à son égard » (Christen et al., 2000, p.10). Alors que la réglementation est prudentielle « lorsqu'elle a pour but spécifique d'assurer la protection de l'ensemble du système financier ainsi que celles des petits déposants, et impose aux pouvoirs publics de surveiller la solvabilité financière des institutions réglementées » (Christen., 2003, p.7).

La réglementation prudentielle dans le secteur financier en général a deux objectifs : la protection du système financier du pays par la prévention des faillites d'institutions mettant en péril d'autres institutions, et la protection des petits déposants qui ne sont pas aptes à surveiller la solvabilité des institutions financières. Arun (2005) affirme que malgré les exploits réalisés pour atteindre une large section de la population, le taux de pénétration de la microfinance est assez faible pour représenter un risque systématique pour l'ensemble du système financier d'un pays. Christen et al. (2000) ajoute que les CFs se financent avec les dépôts et l'épargne de leurs membres et non du grand public, la réglementation et la supervision prudentielle n'ont pas lieu d'être. Ce raisonnement suscite beaucoup de débat, car lorsque la taille du CF augmente, ces membres auront du mal à contrôler la direction. Ce qui amène le CGAP affirmé que les CFs les plus importantes doivent être placées sous la supervision prudentielle d'autorité financière spécialisée.

Les CFs de taille faible dans des régions isolées, se retrouvent souvent victimes de règle sur le niveau minimum de capital afin de les empêcher d'accepter des dépôts, car leur

- réglementation et supervision engendrent des coûts élevés. Ces restrictions amènent très souvent la fermeture des CFs locales, ce qui augmente le risque encouru par les épargnants locaux, car les forcent à revenir à des types d'épargne moins intéressants. Le CGAP (2000 ; 2003) préconise un ajustement de certaines normes prudentielles notamment le niveau minimum de capital, afin d'exempter les CFs en dessous d'une certaine taille de ces contraintes. Les limites de taille sont déterminées par le nombre de membres, le montant des actifs ou les deux. Christen et al. (2003), ajoute aussi le niveau de l'adéquation des fonds propres surtout dans les CFs. En effet, dans les CFs tous les membres acquièrent une part du capital social, à la différence des autres institutions, ce part peut être récupéré dès que le membre décide de quitter la CF. Cela représente un risque institutionnel important.

La solution consisterait à limiter le droit de retrait du capital-actions des membres lorsque le ratio d'adéquation des fonds propres de la coopérative chute en dessous d'un niveau satisfaisant. Une autre solution serait d'exiger des coopératives qu'elles cumulent un certain niveau de bénéfices non distribués pendant un nombre donné d'années, à la suite de quoi l'adéquation des fonds propres ne serait plus calculée que sur la base de ces derniers (*Ibid.*, p.20).

Réglementer selon les institutions ou selon les activités, est un autre enjeu majeur de la microfinance. Les pays de l'UEMOA ont adopté en 1993 le projet de loi PARMEC (Projet d'appui à la réglementation des mutuelles d'épargne et de crédit), qui servira de cadre réglementaire du secteur dans les pays membres de l'Union. Ainsi on remarque que le PARMEC repose essentiellement sur la réglementation des organisations à statut coopératif, sous la tutelle du ministère des finances. L'obtention de cet agrément par une IMF, lui confère la personnalité morale. De ce fait, elle se soumet au contrôle et aux règles prudentielles des autorités, et à la reddition des comptes régulièrement. Ce projet de loi prévoit pour les IMF qui ne sont pas coopératifs, une convention-cadre signée avec le ministère des finances d'une durée de 5 ans renouvelable qui leur donne l'autorisation d'exercer les activités, mais ne les confère pas la personnalité morale. La Banque Centrale des États d'Afrique Centrale a adopté une réglementation par l'activité d'intermédiation financière et non selon les institutions. Ainsi, elle a regroupé les IMF en trois catégories : 1) celles qui collectent les épargnes des membres et prêtent qu'à ceux-ci 2) celles qui collectent

l'épargne et prêtent aux tiers et 3) celles qui prêtent aux tiers sans collecter l'épargne.

L'opposition de ces deux types de réglementation concernant la microfinance nous ramène aux écrits de North (1991) sur les institutions. En effet, pourquoi sur le même continent deux régions (Afrique Occidentale et Afrique Centrale) qui ont beaucoup de similitudes (langue, la monnaie, etc.) ont recours à deux modèles différents ? Lequel des deux modèles facilite plus l'intégration de la microfinance dans le système financier formel ? Ce qui amène à se demander lequel est plus efficace ?

Le CGAP préconise l'uniformisation de la réglementation prudentielle par activité. Il affirme que ce modèle de réglementation est plus efficace, car stimule la concurrence entre les intervenants. La réglementation par statut freine le développement de modèles alternatifs au modèle habilité, et entraînera une évolution artificielle vers ce modèle qui en Afrique de l'Ouest est la coopérative. Cela risque de limiter l'innovation et la compétition, et rendre difficile l'intégration de la microfinance au sein de l'ensemble du système financier. Ainsi, nous remarquons que les rôles et l'efficacité des formes d'organisation soulèvent de nombreux débats dans le secteur de la microfinance. Cette recherche a pour but de contribuer humblement aux progrès sur ce thème.

Tout au long de ce chapitre, nous avons fait une revue de littérature qui débute par un portrait des coopératives en général, pour finalement se focaliser sur les coopératives financières et leurs implications en microfinance. Le chapitre subséquent porte sur la méthodologie adoptée pour réaliser ce mémoire sur les rôles des coopératives en microfinance.

CHAPITRE III

3 MÉTHODOLOGIE ET COLLECTE DES DONNÉES

Le chapitre suivant porte sur la méthodologie adoptée pour rédiger ce mémoire. Partant de notre question de recherche, nous avons opté pour l'exploration particulière l'exploration hybride. Nous avons procédé à deux différentes collectes de données : primaire et secondaire grâce à un questionnaire et à la base de donnée MIX Market. Enfin, nous expliquerons la manière dont nous avons codé les réponses des questionnaires.

3.1 SUR LE CHEMIN DE L'EXPLORATION

Les IMF à travers le monde ont diverses structures. Comme mentionné auparavant nous allons limiter ce mémoire à la forme coopérative. Précisément, l'objectif de cette recherche c'est tenter de déterminer la manière dont les CFs se démarquent dans l'offre de services de microfinance. Pour y arriver, nous avons adopté la voie de l'exploration comme méthodologie de recherche. Thiéart (2003) a identifié trois voies possibles pour l'exploration :

- l'exploration théorique qui consiste à opérer un lien entre deux champs théoriques distincts;
- l'exploration empirique permettant d'explorer un phénomène en ignorant les connaissances antérieures sur le sujet;
- enfin, l'exploration hybride qui permet de procéder à des allers-retours entre des observations et des connaissances théoriques tout au long de la recherche. Cette dernière consiste d'une part à mobiliser et à intégrer les connaissances/littératures concernant l'objet de recherche. Par la suite, on peut les utiliser soit pour donner

du sens à ses données recueillis sur le terrain soit en faisant des allers-retours fréquents entre les données recueillies et la théorie (*Ibid.*, p.69-71).

Ce projet de recherche s'inscrit dans la voie de l'exploration hybride, afin d'approfondir les connaissances antérieures sur les structures des IMF. Cette méthodologie présente beaucoup d'avantage, notamment un fort attachement entre la théorie et la réalité grâce à la collecte données primaires. La section suivante explicite davantage notre collecte de données qui s'est réalisée en deux étapes : la collecte des données primaires via le questionnaire et la collecte des données secondaires via la base de données du Microfinance Information eXchange (MIX).

3.2 COLLECTE DE DONNÉES

La première étape de la collecte des données s'est effectuée à partir des réponses à un questionnaire (Voir Appendice B : exemplaire du questionnaire). Le questionnaire est composé de cinq sections : mise en contexte, prêts, risques, performances et notation. Les premières sections du questionnaire vont nous permettre de répondre aux questions se rattachant aux caractéristiques des CFs en microfinance. Quant aux deux dernières sections, elles vont nous éclairer sur la représentation, le traitement et la divulgation de la performance sociale des CFs en microfinance. Le questionnaire comportait à la fois des questions fermées et ouvertes. Le secteur de la microfinance fait appel à des acteurs issus du monde entier. Fort de ce constat, nous avons procédé à la traduction du questionnaire en anglais pour faciliter son usage pour des personnes qui ne sont pas d'origine francophone.

3.2.1 Données primaires

Dans le cadre de cette recherche, nous avons choisi l'échantillonnage par choix raisonné. Cet échantillonnage consiste à « choisir de manière précise les éléments de l'échantillon afin de respecter plus facilement les critères fixés par le chercheur » (Thiéartard, 2003, p.191). De ce fait, l'échantillon par choix raisonné repose fondamentalement sur le jugement. De par la question de recherche, nous devons collecter des informations auprès de diverses

coopératives financières œuvrant dans le secteur de la microfinance. Pour ce faire, nous avons ciblé les membres du réseau Proxfin de Desjardins International Développement (DID).

Le réseau Proxfin est composé de 30 coopératives financières du secteur de la microfinance réparties sur l’Afrique, l’Amérique Latine, l’Asie et l’Europe de l’Est (Voir Appendice C : Réseau Proxfin). Pour rejoindre les membres de Proxfin, nous avons profité de la présence de nombreux représentants d’IMF à la conférence annuelle 2008 du réseau organisée par Développement International Desjardins à Québec du 7 au 10 octobre 2008. Nous avons laissé aux participants le choix entre la version francophone soit la version anglophone du questionnaire. Ce questionnaire a été remis en main propre aux participants lors des différentes pauses entre les présentations avec une enveloppe de retour affranchies à l’adresse du Professeure Andrée De Serres, directrice du mémoire. À chaque remise du questionnaire, nous avons demandé au répondant une fois le questionnaire complété de le placer dans l’enveloppe et de le remettre à la réception de l’Auberge pour l’envoi par la poste. Nous avons distribué 11 questionnaires en français et 5 questionnaires en anglais. Le taux de réponse s’élève à 63,63% (soit 7 questionnaires sur 11) et 40% (soit 2 questionnaires sur 5) respectivement. Le tableau suivant est une brève présentation des questionnaires reçus:

Tableau 4 : Présentation des répondants

IMF	Pays	Année création	# Membres	Statut juridique	Effectif	Zone géographique	Taille moy. des prêts
PAMECAS	Sénégal	1996	288 876	Coop	+ de 150	Urbain- rural	855 \$
Fédération des caisses populaires d’Haïti	Haïti	2001	210 457	Coop	1-49	Urbain- rural	1 000 \$
Nyesigiso	Mali	1990	162 117	Coop	+ de 150	Urbain	773 \$
Kafo Jiginew	Mali	1987	205 694	Coop	+ de 150	Urbain-rural	290 \$
PROCAPEC	Mauritanie	1997	82 500	Coop	+ de	Urbain-rural	1 000 \$

Lithuanian Central Credit Union	Lituanie	1995	61 032	Coop	150 + de 150	Urbain-rural	3 000 \$
Cameroon Cooperative Credit Union	Cameroun	1968	196 922	Coop	100- 150	Urbain-rural	2 340 \$
FUCEC	Togo	1969	196 935	Coop	+ de 150	Urbain-rural	290 \$
RCPB	Burkina Faso	1972	901 236	Coop	+ de 150	Urbain-rural	628 \$

3.2.2 Données secondaires

La seconde étape de la collecte des données s'est réalisée à partir de la base de données du Microfinance Information eXchange (MIX). Cette base de données a été mise en place par le CGAP et regroupe plus de 1200 IMF, et plus de 200 fonds d'investissement. On y retrouve des données quantitatives ainsi qu'une brève présentation tant sur les IMF que sur les fonds. Pour les analyses statistiques, dès le départ la taille de l'échantillon ne respectait pas les critères pour avoir des résultats significatifs à 0,01; 0,05 ou encore à 0,1 expliquant pourquoi nous avons eu recours à cette base de données. Lorsque nous avons rencontré les membres faisant partie de notre échantillon initial à Québec, le rapport annuel 2008, n'était pas encore disponible. De ce fait, les informations collectées sur le MIX Market datent du rapport annuel 2007. Nous avons collecté les données concernant d'autres membres du réseau Proxfin qui n'étaient pas présents en octobre à Québec ou qui n'ont pas renvoyé les questionnaires.

Nous avons trouvé les données sur 4 IMF membres du réseau Proxfin notamment : FECECAM, CFE-Agasake, Pulse et MECREF. Les données manquantes sur CFE-Agasake et Pulse résultent du fait que ces deux IMF tout en étant membres du réseau Proxfin, ne sont pas enregistrées sur la Base de donnée du Mix comme étant des coopératives mais des Institutions Financières Non-Bancaires (IFNB). Ces dernières selon le CGAP sont des institutions qui offrent des services similaires à ceux d'une banque, mais ne sont pas réglementées dans la même catégorie. En effet, les IFNB sont gérées sous une loi spécifique car elles ne répondent pas aux exigences sur les fonds propres. Dans certains pays, cette

catégorie a été créée spécialement pour les IMF. Nous avons recueilli les données suivantes : l'effectif, la taille moyenne des prêts, et la zone géographique desservie par ces IMF. Dunduliza est une IMF membre du réseau Proxfin de Desjardins. Malheureusement elle ne se rapporte pas au MIX. Les informations suivantes ont été collectées sur les sites du Proxfin, de DID et de l'Agence Canadienne de Développement Internationale (ACDI). Le tableau 5 récapitule ces informations.

Tableau 5: Présentation des données secondaires recueillies

IMF	Pays	Année création	# Membres	Statut juridique	Effectif	Zone Géographique	Taille moy. des prêts
FECECAM	Bénin	1977	506 415	Coop	+ de 150	Urbain-rural	882 \$
CFE-Agasake	Rwanda	2003	*	IFNB	50-99	Urbain-rural	1 391 \$
Pulse	Zambie	2001	*	IFNB	- de 49	Urbain	210\$
MECREF	Niger	1996	20939	Coop	- de 49	Urbain	1 126 \$
Yètè Mali	Guinée	2005	35678	Coop	50-99	Urbain	237\$
Dunduliza	Tanzanie	2003	43144	Coop	+ de 150	Urbain-rural	*

3.3 CODAGE DES DONNÉES

Nous avons procédé à un premier codage dans SPSS afin de pouvoir regrouper les différentes réponses d'une même question (Voir Appendice D : Codage dans SPSS). Cela nous permettra d'effectuer des analyses plus avancées que les statistiques descriptives. Le tableau 6 représente le codage adopté pour les variables traités dans SPSS :

Tableau 6: Codage dans SPSS

Questions	Réponses
Effectif	1= "1 à 49" 2= "50 à 99" 3= "100 à 149"

ZoneGeo	4= "150 et +" 1 = "rural" 2 = "urbain" 3 = "les deux"
Prêts Q1	1 = "abc" 2 = "abd" 3 = "bc" 4 = "abcd"
Prêts Q2	1 = "abc" 2 = "abcdef" 3 = "abcdefg" 4 = "abcdf" 5 = "acfg" 6 = "abcdeg"
Prêts Q5	1 = "oui" 2 = "non"
Prêts Q6	1 = "court terme" 2 = "long terme" 3 = "indifférent"
Prêts Q12	1 = "oui" 2 = "non"
Prêts Q14	1 = "oui" 2 = "non"
Risques Q4	1 = "ab" 2 = "abe" 3 = "ade" 4 = "a" 5 = "e" 6 = "abd"
Performance Q7	1 = "oui" 2 = "non"
Notation Q2	1 = "oui" 2 = "non" 3 = "neutre"
Notation Q5	1 = "oui" 2 = "non"

Le second codage celui d'Excel a pour but de déterminer les moyennes arithmétiques pour chaque variable, étant donné que le répondant avait la possibilité d'encrer plusieurs réponses au sein d'une question. De ce fait, nous avons adopté un codage binaire, c'est-à-dire : 1= si le répondant a encrer cette réponse; 0 = si le répondant n'a pas choisit la réponse, * si le répondant ne répond pas à la question.

Partant de la méthodologie exploratoire, nous avons recueilli des données primaires et secondaires grâce à un questionnaire, et la base de données du Mix Market. Ces données vont nous permettre d'effectuer dans le chapitre suivant l'interprétation, et l'analyse des tests statistiques effectués dans Excel et SPSS.

CHAPITRE IV

4 INTERPRÉTATION & ANALYSE

Ce chapitre est composé de deux sections : la première porte sur l'interprétation et la seconde sur l'analyse des résultats. Nous allons dans la section 4.1.1 interpréter les résultats des tests statistiques (descriptives, corrélation, régression simple) portant sur les variables âge et taille moyenne des prêts de l'échantillon élargi à 15 CFs. Par la suite, nous interpréterons les données fournies par les sections Prêt, Risque, Performance et Notation des neuf questionnaires (section 4.1.2). Ensuite, nous passerons à la section analyse (section 4.2). Cette partie comportera deux volets : le premier permettant de classer nos CFs dans l'une des deux approches de la microfinance. Le second portera sur la performance en microfinance en mettant l'accent sur les CFs et leurs caractéristiques.

4.1 INTERPRÉTATION DES DONNÉES

4.1.1 Échantillon élargi à 15 membres

Notre échantillon initial est composé de 9 coopératives, qui ont une moyenne d'âge de 21 ans (voir Appendice E). Suite à l'ajout des données sur les autres membres du réseau Proxfin, la moyenne d'âge est alors de 17 ans. Le coefficient d'asymétrie de l'ensemble de l'échantillon est de 0,730. Cela témoigne d'une distribution décalée vers le côté droit de la courbe normale, donc la présence de chiffre extrême qui élève la moyenne. Le microcrédit est à l'origine du succès phénoménal de secteur de la microfinance. En recueillant les informations primaires et secondaires auprès de 15 membres du réseau Proxfin, la taille moyenne des prêts nommés dans SPSS PrêtsQ3 s'élève à 1001,57\$. Ce montant est largement supérieur au PIB/habitant de la majorité des pays des 15 membres. En se limitant à

l'échantillon initial, soit les 9 coopératives qui ont répondu au questionnaire, la taille moyenne des prêts est encore plus élevée soit 1130, 67\$ (Voir Appendice F : Analyse données primaires). Le tableau 7 présente les statistiques descriptives sur l'âge des CFs et la taille moyenne PrêtsQ3 qu'elles accordent.

Tableau 7: Statistiques descriptives de l'âge et de PrêtsQ3 des 15 IMF

Statistiques descriptives									
	N	Minimum	Maximum	Moy.	Écart type	Asymétrie		Kurtosis	
	Stat.	Stat.	Stat.	Stat.	Stat.	Stat.	Erreur std	Stat.	Erreur std
Age	15	1	40	16,87	13,464	,730	,580	-,917	1,121
N valide (listwise)	15								
Statistiques descriptives									
	N	Minimum	Maximum	Moy.	Ecart type	Asymétrie		Kurtosis	
	Stat.	Stat.	Stat.	Stat.	Stat.	Stat.	Erreur std	Stat.	Erreur std
PrêtsQ3	14	\$210	\$3,000	\$1,001.57	\$804.011	1,503	,597	2,149	1,154
N valide (listwise)	14								

(1) Interprétation des données sur l'âge de l'IMF

Cette distribution de l'âge ne surprend guère étant donné que 13 des 15 membres de l'échantillon viennent d'Afrique. Or, ce continent bénéficie d'une longue historique en matière de regroupement volontaire. En effet, selon Buckley (1997), le mouvement coopératif s'inscrit dans la même lignée que les tontines, d'où la facilité de son intégration. La plus ancienne organisation de l'échantillon a été créée il y a 40 au Cameroun et la plus jeune a été fondée en 2007 en Haïti.

L'une des caractéristiques de la microfinance est l'offre de services financiers à des populations exclues du système financier formel de par leur situation socio-économique mais aussi géographique, car elles habitent dans des endroits difficiles d'accès et peu attrayants pour les banques commerciales. 73,33% des IMF membres de l'échantillon, soit 11 des 15, exercent à la fois dans le milieu rural et urbain. Les 4 autres IMF restantes, Nyesigiso du Mali, CFE-Agasake du Rwanda, Pulse de la Zambie et MECREF du Niger, œuvrent uniquement dans les zones urbaines. Afin d'offrir un service de qualité à ses populations urbaines et rurales, 60% de l'ensemble de l'échantillon ont plus de 150 employés. Nous avons effectué une analyse de corrélation afin de déterminer s'il existe une relation entre l'âge de la coopérative et l'effectif ainsi que la zone géographique desservie. Le tableau 8 présente les résultats de cette analyse effectuée dans SPSS.

Tableau 8: Corrélation Age-Effectif-Couverture géographique pour 15 coopératives

Corrélations			Âge	Effectif	ZoneGeo
Echantillon	Age	Corrélation	1,000	,316	,265
		Signification (bilatérale)	.	,271	,359
		Ddl	0	12	12
	Effectif	Corrélation	,316	1,000	,428
		Signification (bilatérale)	,271	.	,127
		Ddl	12	0	12
	ZoneGeo	Corrélation	,265	,428	1,000
		Signification (bilatérale)	,359	,127	.
		Ddl	12	12	0

Malgré le fait que les analyses du tableau 8 ne soient pas significatives, elles nous révèlent tout de même qu'il existe une relation positive entre l'âge de la coopérative et son effectif ainsi que la zone géographique couverte. La corrélation entre l'âge et l'effectif est positive mais sa force est moyenne ($p=0,316$), c'est-à-dire plus la coopérative est âgée plus son effectif augmente mais faiblement (lentement). Nous remarquons également une corrélation positive entre l'âge et la zone géographique couverte, mais la force de la relation est faible

($\rho=0,265$). Afin de mieux comprendre les relations qui lient l'âge avec l'effectif ainsi qu'avec la zone géographique, nous avons procédé à des régressions linéaires. Dans le tableau de régression linéaire 9, la variable dépendante est l'effectif du personnel de l'IMF et la variable indépendante est l'âge. La force de la régression est représentée par le R^2 qui est de 0,248, signalant ainsi une relation faible entre ces deux variables. De plus, cette régression dont la significativité est meilleure que celle de la corrélation, soit 0,059, nous révèle que la taille de l'effectif de la coopérative est fonction à 49,8% de son âge ($\beta=0,498$).

Tableau 9: Régression linéaire entre l'âge et l'effectif

Variables introduites/supprimées^b						
Modèle	Variables introduites		Variables supprimées		Méthode	
1	Âge				Entrée	
a. Toutes variables requises saisies.						
b. Variable dépendante : Effectif						
Récapitulatif des modèles						
Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté		Erreur standard de l'estimation	
1	,498 ^a	,248	,190		1,152	
a. Valeurs prédites : (constantes), Age						
ANOVA^b						
Modèle		Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	D	Sig.
1	Régression	5,687	1	5,687	4,287	,059 ^a
	Résidu	17,246	13	1,327		
	Total	22,933	14			
a. Valeurs prédites : (constantes), Age						
b. Variable dépendante : Effectif						
Coefficients^a						
Modèle	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés		t	Sig.
	A	Erreur standard	Bêta			
1	(Constante)	2,268	,487		4,658	,000

Age	,047	,023	,498	2,070	,059
-----	------	------	------	-------	------

Nous avons effectué également une régression linéaire ayant pour variable dépendante la zone géographique couverte par la coopérative et comme variable indépendante l'âge (Tableau 10). Malgré le fait que le test ne soit pas significatif ($0,14 > 0,05$), le $R^2 = 0,16$ témoigne d'une relation très faible entre l'âge de la coopérative et la zone géographique desservie par elle. Quant au β , il correspond à 0,399; c'est-à-dire que l'âge de la coopérative ne représente que 39,9% des facteurs pris en compte dans les décisions portant sur les zones géographiques couvertes par cette dernière. En effet, cibler les micro-entreprises urbaines (en artisanat, vente de détail, etc.) est à l'origine de la création de certaines IMF. C'est le cas du MECREF qui cible les femmes de Niamey en situation précaire.

Tableau 10: Régression linéaire entre l'âge et la couverture géographique

Variables introduites/supprimées^b							
Modèle	Variables introduites		Variables supprimées		Méthode		
1	Âge				Entrée		
a. Toutes variables requises saisies.							
b. Variable dépendante : ZoneGeo							
Récapitulatif des modèles							
Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté		Erreur standard de l'estimation		
1	,399 ^a	,160	,095		,435		
a. Valeurs prédites : (constantes), Age							
ANOVA^b							
Modèle		Somme des carrés	des ddl	Moyenne des carrés	des D	Sig.	
1	Régression	,468	1	,468	2,469	,140 ^a	
	Résidu	2,465	13	,190			
	Total	2,933	14				
a. Valeurs prédites : (constantes), Age							

b. Variable dépendante : ZoneGeo

Coefficients^a

Modèle		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
		A	Erreur standard	Bêta		
1	(Constante)	2,504	,184		13,601	,000
	Age	,014	,009	,399	1,571	,140

Le tableau 8 sur les analyses de corrélation signale également une relation positive et de force moyenne entre l'effectif de la coopérative et sa couverture géographique. Précisément, plus l'effectif de la coopérative augmente, plus grande est sa couverture géographique. Malgré le fait que cette analyse ne soit pas significative $0,127 > 0,05$, nous avons procédé tout de même à une régression entre ces deux variables. La zone géographique étant la variable dépendante de l'effectif. Le tableau 11 présente les résultats de ce test :

Tableau 11: Régression linéaire entre l'effectif et la zone géographique

Variables introduites/supprimées^b

Modèle	Variables introduites	Variables supprimées	Méthode
1	Effectif ^a		Entrée

a. Toutes variables requises saisies.

b. Variable dépendante : ZoneGeo

Récapitulatif des modèles

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	,520 ^a	,271	,215	,406

a. Valeurs prédites : (constantes), Effectif

ANOVA^b

Modèle		Somme des carrés	des ddl	Moyenne des carrés	des D	Sig.
1	Régression	,794	1	,794	4,823	,047 ^a

Résidu	2,140	13	,165
Total	2,933	14	

a. Valeurs prédites : (constantes), Effectif

b. Variable dépendante : ZoneGeo

Coefficients^a

Modèle	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.	
	A	Erreur standard				
1	(Constante)	2,163	,280		7,721	,000
	Effectif	,186	,085	,520	2,196	,047

a. Variable dépendante : ZoneGeo

Cette régression s'est révélée significative $0,047 < 0,05$, avec une force de $R^2 = 0,271$. D'où l'existence d'une relation à force moyenne entre l'effectif et les zones géographiques desservies par la coopérative. De plus, la taille de l'effectif est le facteur qui explique plus de la moitié des décisions sur la couverture géographique ($\beta = 0,52$).

(2) Interprétation des données sur la taille moyenne des prêts

Afin de déterminer s'il existe une relation entre la taille des prêts (PrêtsQ3) qu'offrent ces 15 IMF et leur âge ainsi que leur effectif et la couverture géographique, nous avons procédé à des analyses de corrélations entre ces variables. Parmi les informations recueillies, nous ne disposons pas de données sur la taille des prêts de Dunduliza. Le tableau suivant présente les résultats de cette analyse.

Tableau 12: Corrélations taille des prêts-âge-effectif-zone géographique

Corrélations					
Variables de contrôle			Age	PrêtsQ3	
Échantillon	Age	Corrélation	1,000	,148	
		Signification (bilatérale)	.	,630	
		ddl	0	11	
	PrêtsQ3	Corrélation	,148	1,000	
		Signification (bilatérale)	,630	.	
		ddl	11	0	
	Corrélations				
	Variables de contrôle			PrêtsQ3	Effectif
	Échantillon	PrêtsQ3	Corrélation	1,000	,265
Signification (bilatérale)			.	,382	
Ddl			0	11	
Effectif		Corrélation	,265	1,000	
		Signification (bilatérale)	,382	.	
		Ddl	11	0	
Corrélations					
Variables de contrôle			PrêtsQ3	ZoneGeo	
Échantillon		PrêtsQ3	Corrélation	1,000	,414
	Signification (bilatérale)		.	,160	
	Ddl		0	11	
	ZoneGeo	Corrélation	,414	1,000	
		Signification (bilatérale)	,160	.	
		Ddl	11	0	

En examinant ces trois analyses de corrélations, nous remarquons qu'elles ne sont pas significatives. Aussi, nous constatons que la relation entre la taille des prêts et les trois autres variables, qui sont l'âge, l'effectif et la couverture géographique, est positive. Concernant l'âge, cela signale que plus l'IMF est âgée plus la taille des prêts qu'elle accorde est grande. Toutefois, le coefficient de corrélation $\rho=0,148$ démontre que la relation entre ces variables

est très minime. L'âge est, de ce fait, le facteur parmi les trois qui a le moins de lien avec la taille des prêts. En ce qui concerne l'effectif de la coopérative, il est corrélé positivement avec la taille des prêts, mais la force de leur relation est également faible avec un coefficient $\rho=0,265$. Enfin, nous remarquons que malgré le manque de significativité de l'analyse même avec une intervalle de confiance de 90%, la relation entre la taille des prêts et les zones géographiques couvertes est très forte, ce qui nous pousse à faire une régression linéaire entre ces deux variables. Le tableau 13 présente les résultats de ce test de régression qui a pour variable indépendante la zone géographique desservie et comme variable dépendante la taille des prêts PrêtsQ3, c'est-à-dire que la taille des prêts accordés par la coopérative dépendant de la zone géographique qu'elle dessert.

Tableau 13: Régression linéaire entre la taille des prêts (PrêtsQ3) & zone géographique

Variables introduites/supprimées^b						
Modèle	Variables introduites	Variables supprimées			Méthode	
1	ZoneGeo ^a	.			Entrée	
a. Toutes variables requises saisies.						
b. Variable dépendante : PrêtsQ3						
Récapitulatif des modèles						
Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation		
1	,293 ^a	,086	,009	\$800.242		
a. Valeurs prédites : (constantes), ZoneGeo						
ANOVA^b						
Modèle		Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	D	Sig.
1	Régression	719004,912	1	719004,912	1,123	,310 ^a
	Résidu	7684637,716	12	640386,476		
	Total	8403642,628	13			
a. Valeurs prédites : (constantes), ZoneGeo						
b. Variable dépendante : PrêtsQ3						
Coefficients^a						

Modèle	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
	A	Erreur standard	Bêta		
1	(Constante)	-360,048	1302,699	-,276	,787
	ZoneGeo	501,649	473,429	,293	,310

a. Variable dépendante : PrêtsQ3

La force de la relation R^2 entre ces deux variables est très faible, soit 0,089. Le test n'est pas significatif comme c'était le cas avec la corrélation et nous découvrons que la zone géographique desservie n'explique que 29,3% des facteurs touchant à la taille des prêts accordés par l'IMF (Bêta : $\beta=0,293$).

4.1.2 Interprétation des données primaires de l'échantillon initial

(3) Interprétation des sections II (Prêts) et III (Risques) du questionnaire

À partir du codage dans Excel des 9 questionnaires qui constituent notre échantillon initial (Voir le tableau 17 à la fin de cette section qui représente le codage des 9 questionnaires effectué dans le chiffrier Excel ainsi que la moyenne arithmétique de chaque variable), nous pouvons procéder aux interprétations suivantes. Concernant les objectifs des prêts qu'ils accordent, tous les membres de l'échantillon ont mentionné le soutien et le conseil à l'entrepreneuriat, 88,9% d'entre eux ayant cité également la lutte contre l'exclusion bancaire des particuliers comme un des objectifs, et 77,8% la lutte contre la pauvreté.

Quant aux services offerts à leurs membres, toutes les 9 coopératives proposent le prêt collectif. 88,9% de l'échantillon proposent aussi le prêt individuel et l'épargne. L'assurance ainsi que le service d'éducation financière des membres sont offerts par 77,8% de l'échantillon. Parmi notre échantillon, 88,9% préfèrent accorder des prêts à court terme, c'est-à-dire ceux dont l'échéance est inférieure à une année. Partant de cette information, nous avons effectué une analyse de corrélation entre l'âge de la coopérative et sa préférence concernant l'échéance des prêts. Le tableau 14 présente le résultat de cette analyse. Ce test a

une significativité de 0,026; et révèle une relation positive de force élevée avec un coefficient de corrélation $\rho=0,767$ entre l'âge et la préférence d'échéance. Ainsi, plus l'IMF est mature, plus elle préfère les prêts à courte échéance.

Tableau 14: Corrélations entre l'âge et PrêtsQ6

Variables de contrôle			Age	PrêtsQ6
Echantillon	Age	Corrélation	1,000	,767
		Signification (bilatérale)	.	,026
		Ddl	0	6
	PrêtsQ6	Corrélation	,767	1,000
		Signification (bilatérale)	,026	.
		Ddl	6	0

66,7% des membres de l'échantillon définissent un bon prêt en fonction de son taux de recouvrement et de la satisfaction du client. 22,2% le définissent en fonction du taux de recouvrement uniquement et 11,1% en fonction de la qualité du projet financé. Signalons également que 100% de l'échantillon ont un taux de recouvrement supérieur à 76% et permettent à leurs clients de rembourser mensuellement. Parmi ceux-ci, certains (44,4%) offrent également la possibilité de rembourser bimensuellement (voir Tableau. 17 : Moyenne arithmétique de chaque variable).

La source principale de financement des coopératives est l'épargne de leurs membres : ainsi plus de la moitié de l'échantillon (67,6%) ne reçoivent pas de capitaux privés. 33,3% de ceux qui reçoivent du financement privé affirment que l'implication de ces capitaux influence leurs opérations. Malgré cela, les 67,6% espèrent recevoir dans le futur des capitaux privés. L'implication de ses fonds privés n'est pas sans risque pour le secteur. 88,9% des répondants de notre échantillon affirment que cela conduira à une dérive de la mission. Parmi ceux-ci 62,5% ajoutent aussi le risque de surplus de financement et 37,5% le risque d'interférence politique. Partant de ces réponses, nous avons effectué une régression linéaire (Voir Tableau 15) afin de déterminer s'il existe une relation entre la taille moyenne des prêts offerts par les coopératives participantes à l'étude et les risques qui affecteront le secteur. Ce test a pour

variable dépendante la taille moyenne des prêts PrêtsQ3 et comme variable indépendantes les risques RisquesQ4.

Tableau 15: Régression linéaire entre PrêtsQ3 et RisquesQ4

Variabiles introduites/suppriméesb						
Modèle	Variables introduites	Variables supprimées	Méthode			
1	RisquesQ4 ^a	.	Entrée			
a. Toutes variables requises saisies.						
b. Variable dépendante : PrêtsQ3						
Récapitulatif des modèles						
Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation		
1	,826 ^a	,682	,637	\$558.253		
a. Valeurs prédites : (constantes), RisquesQ4						
ANOVA^b						
Modèle		Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	D	Sig.
1	Régression	4679543,290	1	4679543,290	15,016	,006 ^a
	Résidu	2181522,491	7	311646,070		
	Total	6861065,781	8			
a. Valeurs prédites : (constantes), RisquesQ4						
b. Variable dépendante : PrêtsQ3						
Coefficients^a						
Modèle		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
		A	Erreur standard	Bêta		
1	(Constante)	-74,498	362,429		-,206	,843
	RisquesQ4	417,172	107,658	,826	3,875	,006
a. Variable dépendante : PrêtsQ3						

Cette analyse de régression est significative (Sig=0,006) et a une force $R^2 = 0,682$. Cela témoigne d'une relation forte entre la taille des prêts PrêtsQ3 et les risques qui affecteront le secteur RisquesQ4. Plus de trois quarts des décisions touchant à la taille prêts sont expliquées par ces risques ($\beta=0,826$).

88,9% de l'échantillon initial déterminent le taux d'intérêt selon la méthode suivante : coût des ressources + frais généraux + risques (perte) + marge (concurrence). Les risques affectant l'activité de microfinance selon nos répondants sont : 88,9% ont mentionné le risque opérationnel; deux CFs sur neuf ont signalé le risque informatique; deux autres le risque de marché (22,2%) ainsi que le risque stratégique (22,2%) (Voir tableau 17). 75% de notre échantillon mesure le risque à travers des ratios financiers. MicroRate qui est une agence de notation spécialisée en microfinance en collaboration avec le CGAP ont élaboré les ratios suivants pour la gestion financière y compris la gestion du risque des IMF : ratio du portfolio à risque, ratio de provision pour créances douteuses, ratio de couverture des risques (Gutiérrez-Nieto et al., 2005). Les autres facteurs affectant le taux d'intérêt sont les taux d'intérêt appliqués par les banques commerciales et la réglementation (la loi PARMEC qui plafonne le taux d'intérêt du crédit à 27%, s'applique à nombreuses coopératives de notre échantillon).

(4) Interprétation sections IV (Performance) et V (Notation) du questionnaire

88,9% de notre échantillon considèrent le succès de leur organisation à travers sa pérennité et sa viabilité financière. Parmi ceux-ci, 62,5% tiennent compte de la performance sociale. 11,1% de l'échantillon définissent le succès de leur organisation en fonction de l'accessibilité et de la satisfaction des clients. Quant aux sources de l'échec de l'organisation, 66,7% de l'échantillon affirment le manque d'autonomie financière, la moitié de ceux-ci ajoutant aussi l'insatisfaction des clients. 33,3% considèrent la dérive de la mission comme un échec de l'organisation (voir Tableau 17: Moyenne arithmétique de chaque variable).

Ainsi, 77,8% de l'échantillon définissent la performance sociale comme étant la contribution de l'IMF à l'amélioration des conditions de vie des clients et de la communauté, alors que 22,2% la définissent comme étant l'équilibre entre la mission sociale et économique de l'IMF. Les mesures de cette performance selon l'échantillon initial sont les études d'impact

socio-économique et les ristournes aux membres. Afin d'améliorer ces mesures, les membres de notre échantillon proposent la standardisation et le professionnalisme des outils, des objectifs de mesures clairs ainsi que la prise en compte de la spécificité des IMF. Enfin, parmi les membres de notre échantillon 88,9% pensent qu'actuellement on n'est pas trop exigeant en matière de performance sociale des IMF. Le tableau 16 récapitule ces interprétations.

Tableau 16: Définitions selon les membres de l'échantillon initial

Performance sociale	<ul style="list-style-type: none"> • contribution de l'organisation à l'amélioration des conditions de vie des clients (ex : Prêts verser directement à l'école pour la scolarité des enfants, ristournes pour payer les voyages à la Mecque, etc.); • équilibre entre la mission sociale et économique de l'IMF.
Succès	<ul style="list-style-type: none"> • pérennité/viabilité ; • performance sociale; • accessibilité, et satisfaction des membres.
Échec	<ul style="list-style-type: none"> • manque d'autonomie financière; • insatisfaction des clients; • dérive de la mission & exclusion des pauvres.

La mesure de la performance sociale est intimement liée à la notation des IMF. 66,7% de notre échantillon affirment que la notation améliore la qualité et l'image de l'IMF. La moitié de ces derniers ajoutent aussi l'amélioration de la transparence et la facilité d'accès aux capitaux privés. 33,3% de l'échantillon croient que la notation permet aux IMF de se comparer entre elles. Actuellement, seulement 55,6% de l'échantillon pensent que la notation est efficace. De ce fait, 66,7% des membres de notre échantillon souhaitent que la notation porte à la fois sur la performance sociale et financière, mais aussi la gouvernance et l'offre de services des IMF. De plus, 88,9% de notre échantillon pensent que la notation doit être

effectuée par une agence indépendante et spécifique au secteur de la microfinance, et que les investisseurs l'exigent avant de s'impliquer dans le secteur (voir Tableau 17 : Moyenne arithmétique de chaque variable).

Tableau 17: Moyenne arithmétique de chaque variable

Section Mise en Contexte										
Q4 (Age) (année)	36	39	11	21	18	1	12	40	13	21,2
Q5. Effectif										
Q5.a	0	0	0	0	0	1	0	0	0	11,1%
Q5.b	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,0%
Q5.c	0	0	0	0	0	0	0	1	0	11,1%
Q5.d	1	1	1	1	1	0	1	0	1	77,8%
Q6. zones géographique										
Q6.a	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,0%
Q6.b	0	0	1	0	0	0	0	0	0	11,1%
Q6.c	1	1	0	1	1	1	1	1	1	88,9%
Q6.d	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,0%
Section Prêt										
Q1. Buts des prêts										
Q1.a	1	1	1	1	0	1	1	1	0	77,8%
Q1.b	1	1	1	1	1	1	1	1	1	100,0%
Q1.c	1	1	1	1	1	1	0	1	1	88,9%
Q1.d	0	0	0	0	0	0	1	1	0	22,2%
Q2. Offre de services										
Q2.a	1	1	1	1	1	1	1	1	0	88,9%
Q2.b	1	1	1	1	1	1	1	1	1	100,0%
Q2.c	1	1	1	1	1	1	0	1	1	88,9%
Q2.d	1	1	1	1	1	0	1	1	0	77,8%
Q2.e	1	1	0	1	1	0	1	1	0	66,7%
Q2.f	1	1	1	1	1	0	0	1	1	77,8%
Q2.g	0	0	0	0	1	0	1	1	1	44,4%
Q3. Taille des prêts										
Q3 (\$)	628	290	1000	290	773	1000	855	2340	3000	1 130,67 \$

	Quest.1	Quest.2	Quest.3	Quest.4	Quest.5	Quest.6	Quest.7	Quest.8	Quest.9	Moy. arithmétique
Q10. Fréquence de remboursement										
Q.10a	1	1	0	0	0	0	0	1	0	33,3%
Q.10b	1	1	0	0	1	0	0	1	0	44,4%
Q10c	1	1	1	1	1	1	1	1	1	100,0%
Q10.d	1	1	0	1	0	0	0	1	0	44,4%
Q.12 Reception de capitaux privés										
Q12.oui	0	0	1	1	1	0	0	0	0	33,3%
Q12.non	1	1	0	0	0	1	1	1	1	66,7%
Q13. Influence capitaux privés										
Pas applicable	1	1	0	0	0	1	1	1	1	66,7%
Influence sur les opérations	0	0	1	1	1	0	0	0	0	33,3%
Rating	0	0	0	1	0	0	0	0	0	11,1%
Q.14. Futur réception de capitaux privés										
Oui	1	1	1	1	1	1	0	0	0	66,7%
Non	0	0	0	0	0	0	0	0	1	11,1%
Peut-être	0	0	0	0	0	0	1	1	0	22,2%
Q15. Difficultés reliées aux activités										
Distorsions marché	1	0	0	0	0	0	0	0	0	11,1%
Gestion du risque crédit	0	1	0	1	1	0	1	1	1	66,7%
Manque d'information	1	1	0	1	0	1	0	0	0	44,4%
Manque de fonds	0	0	1	0	1	0	0	0	0	22,2%
Gestion.Epargne	0	0	0	0	1	0	1	0	0	22,2%
système.juridique	0	0	0	0	0	1	0	0	0	11,1%
Q.16. Prévision futurs difficultés										
Q16.Oui	0	0	0	1	1	1	1	1	0	55,6%
Q16.Non	1	1	1	0	0	0	0	0	1	44,4%

	Quest.1	Quest.2	Quest.3	Quest.4	Quest.5	Quest.6	Quest.7	Quest.8	Quest.9	Moy. arithmétique
Section Risque										
Q1. Détermination Taux d'intérêt										
Coût ressources+FG+Risques (perte)+Marge (concurrence)	1	1	1	1	1	0	1	1	1	88,9%
Réglementation	1	1	0	1	1	0	1	0	0	55,6%
Fonction du taux des banques commerciales	0	0	1	0	0	1	0	0	1	33,3%
Q.2. Risques des activités										
Risque informatique	1	1	0	0	0	0	1	0	0	33,3%
Risque opérationnel	1	1	1	1	1	1	0	1	1	88,9%
Risque de marché	0	0	0	0	1	1	0	0	0	22,2%
Taux de change de change	0	0	0	0	0	0	0	0	1	11,1%
Risque stratégique	0	0	1	1	0	0	0	0	0	22,2%
Risque organisationnel	0	0	0	0	0	0	1	0	0	11,1%
Risques financiers	0	0	0	0	0	0	1	0	0	11,1%
Q3. Indicateurs de mesure des risques										
Ratios	1	1	0	1	1	1	*	0	1	75,0%
Processus	1	0	0	1	0	0	*	0	1	37,5%
Recouvrement des prêts	0	0	1	0	0	1	*	0	0	25,0%
Données historiques	0	0	0	0	0	0	*	1	0	12,5%
Q4. Risques avec l'arrivée des capitaux privés										
Q4.a	1	1	1	1	1	1	1	1	0	88,9%
Q4.b	1	1	1	1	0	0	0	1	0	55,6%
Q4.c	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,0%
Q4.d	0	0	0	0	1	1	0	1	0	33,3%
Q4.e	1	0	0	0	1	1	0	0	1	44,4%

	Quest.1	Quest.2	Quest.3	Quest.4	Quest.5	Quest.6	Quest.7	Quest.8	Quest.9	Moy. arithmétique
Section Performance										
Q1.Succès de l'organisation										
Pérennité/viabilité	0	1	1	1	1	1	1	1	1	88,9%
Performance sociale	0	0	1	1	1	1	1	0	0	55,6%
Accessibilité	1	1	0	0	1	0	0	0	0	33,3%
Satisfaction des membres	1	1	0	0	0	0	0	1	0	33,3%
Q2.Échec de l'organisation										
Dérive de la mission	1	0	1	0	1	0	0	0	0	33,3%
Exclusion des pauvres	0	1	0	0	0	1	0	0	0	22,2%
Manque d'autonomie financière	0	0	1	1	1	0	1	1	1	66,7%
Insatisfaction des clients	0	1	0	1	0	0	0	1	1	44,4%
Q3.Mesures performance financière										
Ratios	1	1	1	1	1	1	1	1	1	100,0%
Q4. Définition Performance sociale										
Contribution à l'amélioration des conditions de vie des clients et de la communauté	1	0	1	1	1	1	1	1	0	77,8%
Équilibre mission sociale et économique de l'IMF	0	1	0	0	0	0	0	0	1	22,2%
Q5. Mesures de la performance sociale										
Études d'impact socio-économique	1	1	1	1	1	1	1	1	*	100,0%
Ristournes	1	0	0	0	0	1	0	0	*	25,0%
Q6.Amélioration des outils de mesures										
Critères et objectifs clairs	1	0	1	0	0	0	0	0	0	22,2%
Prise en compte spécificité IMF	0	0	0	1	0	1	0	0	0	22,2%
Standardisation et professionnalisme des outils	0	1	0	0	1	1	1	0	0	44,4%
Q7.Exigence élevée en matière de Performance sociale										
Q7.oui	0	0	0	1	0	0	0	0	0	11,1%
Q7.non	1	1	1	0	1	1	1	1	1	88,9%

	Quest.1	Quest.2	Quest.3	Quest.4	Quest.5	Quest.6	Quest.7	Quest.8	Quest.9	Moy. arithmétique
Section Notation										
Q1. Utilité de la notation										
Améliorer qualité et l'image de l'IMF	1	1	1	0	1	0	1	0	1	66,7%
Accès capitaux privés	1	0	0	1	0	0	1	1	0	44,4%
Transparence	0	1	1	1	1	0	0	0	0	44,4%
Comparaison	0	0	0	1	0	1	0	0	1	33,3%
Q2. Efficacité de la notation										
Q2.oui	0	1	0	1	1	0	1	0	1	55,6%
Q2.non	1	0	0	0	0	0	0	1	0	22,2%
Q2.neutre	0	0	1	0	0	1	0	0	0	22,2%
Q3. Que souhaiteriez-vous voir noter?										
Offre de services	1	0	0	0	0	0	1	1	0	33,3%
Gouvernance de l'IMF	0	1	0	0	1	0	1	0	1	44,4%
Performance financière	0	0	1	1	1	1	1	0	1	66,7%
Performance sociale	1	0	1	1	1	1	1	0	0	66,7%
Q4. Qui devrait noter?										
Agence spécifique à la MF et indépendante	1	1	1	1	1	0	1	1	1	88,9%
Indifférent	0	0	0	0	0	1	0	0	0	11,1%
Q5. Investisseurs devraient-ils exiger la notation?										
Q5.oui	1	1	1	1	1	0	1	1	1	88,9%
Q5.non	0	0	0	0	0	1	0	0	0	11,1%

4.2 ANALYSE

(a) Les CFs de l'échantillon dans le secteur de la microfinance

Selon Morduch (2000), il existe deux approches en microfinance, qu'il appelle le *schisme de la microfinance*. D'un côté, il y a l'approche pauvreté ou bien-être (*poverty approach ou welfarist approach*) et d'un autre côté, l'approche institutionnaliste.

L'approche pauvreté fait de la lutte contre la pauvreté la raison d'être de l'IMF, ce qui la rend plus dépendante des subventions. L'avantage de cette approche c'est que l'IMF est libre des pressions du marché. Elle peut, donc prendre des décisions qui ont un plus grand impact sur le développement. De plus, les subventions permettent de diminuer les taux d'intérêt appliqués aux prêts, ce qui est un atout pour les clients. Les critiques envers cette approche sont nombreuses. En effet, certains auteurs affirment que dans beaucoup de pays, les subventions sont limitées (Schreiner (2002), (Rhyne (1998)). Cette affirmation est d'actualité avec la crise financière qui secoue tous les pays développés et par la même occasion les PVD. Quant à Morduch, il déclare « *that subsidization, inefficiency and limited scale go hand in hand* » (Morduch, 2000, p.620).

L'approche institutionnaliste est appuyée par des tenants comme le CGAP, la Banque Mondiale, l'USAID, l'OCDE, (Schicks, 2007), (Shreiner (2002), (Olivares-Polanco (2005)). Son objectif est d'élargir la portée des services financiers afin de toucher le plus grand nombre de personnes exclues du système financier formel, d'élargir la gamme de crédit et de services offerts et trouver des moyens de jouir d'économies d'échelles. La viabilité financière n'est qu'un moyen au service de cet objectif. Schreiner (2002), partisan farouche de cette approche, affirme en se basant sur les résultats d'une étude menée en 1996 par Rosenberg que les IMF de l'approche institutionnaliste touchent autant de pauvres que les IMF ayant adopté l'approche pauvreté. On peut donc déduire comme le soutiennent les partisans de cette approche, tels que Morduch (2000), Moll (2005), Schicks (2007) et l'OCDE (2006), que cibler les pauvres et la viabilité financière peuvent coexister.

La lutte contre la pauvreté fait partie des objectifs de prêts de seulement 77,8% de notre échantillon, alors que l'objectif de soutien et de conseil à l'entrepreneuriat est présent chez

l'ensemble de cet échantillon. Le tableau suivant présente le ratio d'autosuffisance opérationnelle ainsi que la marge bénéficiaire pour 6 des 9 coopératives de l'échantillon initial qui reporte sur le MIX Market. Le ratio d'autosuffisance financière est calculé par le CGAP selon la formule suivante : Revenus financiers / (Charges financières+Provisions pour Créances Douteuses+Dépenses opérationnelles). La marge bénéficiaire est calculée ainsi : Revenu net d'opération/Revenus financiers.

Tableau 18: Ratios financiers

2007

IMF	Marge bénéficiaire	Suffisance opérationnelle
PAMECAS	5,53%	105,85%
NYESIGISO	7,20%	93,28%
KAJO DJIKINEW	-0,26%	99,75%
CamCCUL	-1,82%	98,22%
FUCEC	20,84%	126,33%
RCPB	-3,40%	96,71%

Les résultats du Tableau 18 nous révèlent que 66,7% des coopératives de notre échantillon initial jouissent d'une bonne autonomie financière. Il explique en partie la raison pour laquelle uniquement 33,3% de cet échantillon reçoivent des capitaux privés. D'après O'Donohoe, De Mariez, Littlefield, Reille et Kneiding (2009), ces performances résultent d'importante marge nette découlant des taux d'intérêt élevés sur les crédits, avec des taux de recouvrement record et surtout un décalage des maturités entre le financement de l'IMF et ses prêts aux clients. De par le nombre de membres qui les constituent (voir Tableau 4), ces coopératives touchent une large population (par exemple plus de 5% de la population au Burkina Faso pour l'IMF RCPB). 88,9% d'entre elles exercent aussi en milieu rural et urbain.

Or, les populations pauvres vivent souvent dans le milieu rural ou périurbain. Le choix des CFs (NYESIGISO, PuLse, MECREF et Yété Mali) de rester en milieu urbain est expliqué par Mosley et al., (1998), comme étant un choix stratégique car l'impact du crédit est plus grand sur les familles et les individus ayant un revenu légèrement supérieur au seuil de pauvreté.

À partir de ces informations (l'objectif des prêts, zone géographique desservie, ratios financiers), nous pouvons donc classer les coopératives à l'étude dans l'approche institutionnaliste de Morduch (2000). Elles arrivent à toucher les populations exclues du système financier formel et en situation précaire dans le milieu rural et urbain, tout ayant une bonne autonomie financière. Ces constats confirment les affirmations de nombreux auteurs (Morduch (2000), Moll (2005), Schicks (2007), l'OCDE (2006).

Les critiques envers l'approche institutionnaliste sont nombreuses. En effet, les sympathisants de l'approche pauvreté affirment que les IMF ayant adopté cette approche ciblent les moins pauvres des pauvres, ce qui augmente la marginalisation des plus pauvres. De plus, ils craignent que cette approche préconisant la recherche de la viabilité et de la pérennité financière n'aboutisse à la commercialisation de la microfinance, par conséquent à la dérive de la mission (Rhyne, 1998). Le tableau suivant permet de comparer la taille moyenne des prêts qu'accorde notre échantillon élargi à 15 coopératives avec le revenu national brut par habitant du pays. D'après ce tableau, nous remarquons que 10 des coopératives ont une taille moyenne des prêts supérieure au revenu national brut/habitant du pays. En effet, seulement les coopératives suivantes : YÉTÉ Mali, LCCU, KAFO Jiginiew, FUCEC et PuLse ont une taille des prêts inférieure au revenu national brut/habitant de leur pays.

Cette constatation rejoint la première critique des tenants de l'approche pauvreté à l'égard des IMF optant pour l'approche institutionnaliste à savoir la marginalisation des pauvres, surtout si le seuil de pauvreté est déterminé en fonction de critère monétaire, comme c'est le cas à la Banque Mondiale. Cette dernière considère le seuil d'extrême pauvreté comme étant le fait de vivre avec moins de 1\$ par jour. Le seuil de pauvreté généralement utilisé est de vivre avec moins de 2\$ par jour. De par leurs tailles, nous remarquons donc que les prêts de ces coopératives ne s'adressent pas aux pauvres mais plutôt à des personnes qui sont en dessus du

seuil de pauvreté. En effet, en tenant du taux de change du dollar par rapport aux monnaies locales des pays, ces prêts ne constituent pas vraiment des microcrédits.

Tableau 19: Comparaison Revenu national brut/habitant et la taille moyenne des Prêts

2007			
Pays	Revenu national brut /Habitant (GNI/Habitant) (\$)	IMF	Taille moyenne des prêts
Bénin	570	FECECAM	882
Burkina Faso	430	RCPB	628
Cameroun	1050	CamCCUL	2340
Guinée	400	Yété Mali	237
Haiti	560	ACOOPECH	1000
Lituanie	9920	LCCU	3000
Mali	500	NYESIGISO	773
Mali	500	Kafo Jiginew	290
Mauritanie	840	PROCAPEC	1000
Niger	280	MECREP	1126
Rwanda	320	CFE-Agasake	1391
Sénégal	820	PAMECAS	855
Tanzanie	400	Dunduliza	*
Togo	360	FUCEC	290
Zambie	800	Pulse	210

Selon les Nations Unies (2008), on assiste à une augmentation des prêts individuels sur nantissement. Les Coopératives de notre échantillon suivent cette tendance, car 88,9% d'entre elles offrent le prêt individuel à leurs membres. Les partisans de l'approche pauvreté considèrent ce choix stratégique comme un des signes majeurs de la commercialisation de la microfinance. Pour Koveos et al. (2004), la commercialisation se réfère à l'usage des principes de marché dans les opérations et les décisions de l'IMF. Quant à Christen (2001), la commercialisation de la microfinance repose sur trois principes qui sont: la rentabilité, la concurrence et la réglementation. Selon PlaNet Finance (consulté le 22 juin 2006), il existe plus de 10 000 IMF à travers le monde, donc la concurrence est très forte. Selon Barlet (2000), les IMF soumises à la réglementation en Amérique Latine ont accordé des prêts trois fois supérieurs à ceux accordés par les IMF non réglementées ce qui témoigne de l'adoption d'une stratégie commerciale, par conséquent de la dérive de la mission. Comme le témoigne le tableau 19, la taille moyenne des prêts qu'accordent les coopératives de notre échantillon est importante. En rapprochant cette taille avec les objectifs visés par ces coopératives, nous pouvons conclure qu'elle correspond plus à un choix stratégique. En effet, le soutien et le conseil à l'entrepreneuriat a été mentionné par tous les membres de notre échantillon comme

étant un des principaux objectifs des prêts qu'elles accordent. L'atteinte de cet objectif nécessite une taille de prêt plus importante. Ces faits sont appuyés par les conclusions des études de Christen (2001) et Olivares-Polanco (2005) qui affirment que l'augmentation de la taille moyenne des prêts résulte des décisions stratégiques ou par le processus de prêt graduel. La taille des prêts augmente en fonction de l'évolution des besoins des clients. De ces faits, l'indicateur taille moyenne des prêts d'une IMF n'est pas suffisant pour témoigner de l'adoption d'une approche plus commerciale ou de la dérive de mission.

Les coopératives de notre échantillon offrent différents services (Voir tableau 15), notamment l'assurance pour diminuer leur vulnérabilité face aux aléas de la vie, l'éducation financière des membres afin de leur permettre de mieux gérer leurs crédits et épargnes, un programme de remboursement ajusté à la réalité de leurs membres, tout en ayant une certaine rentabilité comme l'a démontré le tableau 18. Si selon Lapenu et Pierret (2005) ainsi que selon le Centre pour l'Étude des Innovations Financières (CSFI) (2008), la dérive de mission c'est la recherche de rentabilité au détriment des objectifs sociaux, alors les coopératives de notre échantillon ne sont pas en dérive. D'ailleurs, 88,9% d'entre elles considèrent que c'est l'implication des capitaux privés dans les IMF qui renforce le risque de dérive de mission.

Le CERISE et l'IRAM (2005) affirment que la dérive de mission est fonction du système de gouvernance instauré dans l'IMF. Dans le cadre de ce mémoire, le terme de gouvernance s'inscrit dans l'analyse des relations entre les parties prenantes, la définition retenue est donc celle du CERISE et de L'IRAM qui est :

La gouvernance d'une institution de microfinance regroupe l'ensemble des mécanismes par lesquels les acteurs et actrices (élu(e)s, salariés, autres) définissent et poursuivent la mission de l'institution (notamment le public cible, les services et la couverture géographique) et assurent la pérennité en s'adaptant à l'environnement, en prévenant et surmontant les crises. (CERISE et IRAM, 2005, p.12)

Mersland (2008) affirme que le coût de gouvernance est un facteur à ne pas négliger. Il affirme en se basant sur une étude menée sur les IMF, rendant compte sur le MIX Market en 2006, que le coût de la gouvernance est plus élevé dans les grandes structures coopératives comparativement aux sociétés anonymes et aux organisations à but non lucratif. En effet, plus la coopérative croît, plus il devient difficile de tenir informer l'ensemble de ses

membres. Cela conduit au problème des resquilleurs «free riders». Ce problème est majeur surtout dans le secteur de la microfinance car le taux d'alphabétisation des membres est faible. De ce fait, les connaissances de ces derniers sont limitées en management. Nous sommes en accord avec la conclusion de Mersland (2008) à savoir que la dérive de la mission dans les coopératives en microfinance est plus liée à ce phénomène.

Le dernier principe à l'origine de la commercialisation est selon Christen (2001) la rentabilité. Cette rentabilité est l'aspect qui attire tant les banques commerciales que les fonds de placements. La rentabilité du secteur de la microfinance découle surtout des taux d'intérêt sur le crédit que les IMF accordent. Ces derniers, selon Boyé et al., (2006), varient entre 20 à 60% annuellement. Plusieurs facteurs expliquent ces taux : le risque et les créances douteuses, le montant et la quantité de prêts, le coût des opérations et le traitement des prêts, le coût des fonds empruntés par l'IMF et l'inflation, le coût d'offrir un service de proximité, pour les IMF qui collectent l'épargne, il faut avoir également un différentiel positif entre le coût d'octroi d'un prêt et le taux pour la rémunération de l'épargne.

D'après Mersland (2008) les coopératives, lorsque comparées aux organisations à but non lucratif et aux sociétés par actions, offrent en moyenne un taux d'intérêt plus faible sur les prêts. D'après la méthode de calcul du taux d'intérêt adopté par la majorité de notre échantillon, et présenté auparavant, nous pouvons regrouper les composants mentionnés dans trois catégories : le coût de l'argent, les risques et le coût de gestion et d'octroi du crédit. Selon Attali et al. (2007), cette dernière catégorie est souvent la plus importante. Il ajoute qu'elle correspond au concept de coût de transaction de Williamson (1994) dans le cadre de la microfinance. Toujours selon ces auteurs, ce dernier concept correspond à toutes les charges que l'IMF doit assumer pour que le client ait le crédit. Mais aussi tous les coûts que ce dernier doit supporter pour l'avoir. Cette catégorie correspond aux frais généraux évoqués par les membres de notre échantillon. Selon Sharma (2005), ces coûts de transactions élevés s'expliquent par la petite taille des prêts, les fréquences importantes, les distances géographiques, les coûts de transport, le coût de renonciation, l'hétérogénéité des emprunteurs, etc. (Sharma, 2005).

Dans l'UEMAO, la loi PARMEC plafonne le taux d'intérêt à 27%. Cinq des neuf coopératives de notre échantillon sont soumises à cette loi, qui est très controversée. En

effet, les restrictions sur le taux d'intérêt, selon plusieurs auteurs, (Christen et al. (2000), Christen et al. (2003), Arun (2005), Mosley et Hulme (1998), Ouattara (2003)), limitent à la fois les services offerts et le nombre d'IMF. De plus une étude du CGAP (2002) a démontré qu'en fonction de la loi des rendements décroissants, les pauvres empruntant de faibles sommes sont capables de supporter des taux d'intérêts élevés, ce qui fait que le taux d'intérêt n'est que rarement une contrainte pour les emprunteurs. Selon ces nombreux auteurs (Attali et al. (2007); Barlet (2003); Boyé et al. (2006); Parker et Pearce(2002); Mosley et Hulme (1998)), ce qui importe pour le client c'est l'accès constant au crédit et non le coût effectif de celui-ci. Attali et al. (2007) ajoute que le taux d'intérêt pratiqué par les IMF se situe toujours entre le taux exigé par les institutions financières formelles et le taux des usuriers. Signalons également que les programmes de microfinance, pratiquant avec des taux subventionnés, ont enregistré des taux de recouvrement plus faibles (Hollis et Sweetman (1998), Barlet (2003)). Les clients perçoivent le crédit comme un don déguisé, mais avec un coût élevé !

De ces faits, nous remarquons que le taux d'intérêt sur le crédit dépend plus des frais généraux que du coût des ressources. Afin de pouvoir atténuer les taux d'intérêt pour éviter le surendettement des clients, il faudrait trouver des alternatives qui permettent de diminuer les coûts de transaction des IMF. Plusieurs moyens peuvent être explorés pour réduire les coûts, notamment les technologies sans fil qui permettent de rejoindre des clients toujours plus isolés en tout temps. En Afrique du Sud et au Kenya, les clients peuvent effectuer les transactions financières courantes (vérifier le solde, transfert de fonds, paiements, etc.) à travers le cellulaire.

Dans le calcul du taux d'intérêt, les membres de notre échantillon tiennent compte du risque de perte. Ce dernier est relié au taux de recouvrement qui est très élevé en microfinance. Selon Boyé et al. (2006), cela découle de la pratique du crédit solidaire rendu populaire par la Grameen Bank et qui repose sur le principe de caution solidaire. La caution solidaire veut qu'au sein d'un groupe d'emprunteurs qui se sont choisis librement, tous sont responsables du bon remboursement de l'ensemble du groupe (Lapenu, Fournier et Ichanju, 2002). En cas de défaillance d'un membre du groupe, les autres se substituent à lui pour assurer le remboursement. L'une des fonctions de la communauté d'intérêt et d'esprit selon Axworthy (1981) c'est qu'elle regroupe au sein des CFs des personnes qui se ressemblent de par leurs

occupations ou leurs appartenances. Cela facilite la formation de ces groupes d'emprunteurs, car les membres de la communauté se connaissent. Ainsi, en constituant un groupe solidaire, les bons emprunteurs vont se regrouper entre eux, idem pour les risqués (Aghion et al., 2005). Cela atténue l'asymétrie d'information qui existe entre la CF et les emprunteurs, ce qui mitige le risque de sélection adverse.

Toujours selon Axworthy (1981), cette communauté accorde une importance capitale à la réputation. En conséquence, les membres, dans le but d'assurer le remboursement du prêt, exercent mutuellement les uns sur les autres une pression sociale découlant des valeurs et principes coopératifs. Le suivi du prêt s'effectue par les membres du groupe, agissant pour le prêteur comme une forme d'assurance (Labie, 2004) qui mitige le hasard moral ex-post (Aghion et Morduch, 2005). Dans les CFs, cette pression sociale est plus forte, car le non respect de l'engagement d'un membre du groupe a des conséquences pour l'ensemble, mais aussi pour tous les membres du CFs. En effet, d'une part les autres membres du groupe ont la responsabilité d'effectuer les remboursements : c'est le fondement du cautionnement solidaire. D'autre part, le membre en défaut de paiement se retrouvera exclu des futures formations de groupe de crédit au sein de la communauté de membres car, à cause de la proximité, cette mauvaise réputation se répandra très vite. Le crédit solidaire contribue donc à diminuer les coûts de transaction, car la gestion du risque de sélection adverse d'Akerlof (1970) de même que de l'opportunisme ex-post de Williamson (1994) n'est plus entièrement sous la responsabilité des CFs. Elles partagent avec leurs membres. Ces faits font partie des éléments qui permettent à l'ensemble de notre échantillon d'offrir le crédit collectif, et de maintenir des taux de recouvrement supérieur à 76%.

Bref, les coopératives de notre échantillon n'échappent pas à la forte concurrence dans le secteur de la microfinance, cependant elles arrivent tout étant soumises à la réglementation (Loi PARMEC) à maintenir une bonne rentabilité grâce à un contrôle des risques de sélection adverse, et de hasard moral ex-post et à offrir des services extra-financiers (éducation des membres, etc.). Ce qui témoigne que malgré l'adoption de stratégie plus commerciale (prêts individuels), elles ne sont pas en dérive de mission selon les critères de Lapenu et al. (2006) et du CSFI (2008).

(b) Performances et notation en microfinance

Les progrès réalisés dans la gamme et l'offre de services ravivent les intérêts pour les études d'impacts en microfinance. Pour Woller et Parsons (2002), l'impact des services de l'IMF est à quatre niveaux: l'individu, la famille, la communauté et la micro-entreprise. L'impact sur la femme et, par conséquent, sur toute la famille est considéré par Zohir et Matin (2004) comme étant positive. D'ailleurs, c'est cette clientèle féminine qui a contribué largement au succès du secteur de la microfinance. En effet, la possibilité d'emprunter et d'investir, d'épargner et de travailler a contribué à réduire l'isolement des femmes. Elles deviennent plus actives dans les décisions familiales; un changement économique se fait dans la famille avec l'apport d'un autre revenu, mais aussi un changement social sur le rôle de la femme. À travers les rencontres de groupe organisées par les IMF, les femmes mettent en place un réseau. Ce dernier constitue un capital social pour elles (Zohir et al., 2004). Putnam (2004) définit ainsi ce capital: «le capital social se réfère au réseau social et les normes de réciprocité associées» (*Ibid.*, 2004) (Traduction libre)

Dans le cadre de l'élaboration d'un guide méthodologique sur la cohésion sociale, le Conseil de l'Europe définit le capital social en faisant référence:

Au stock de confiance réciproque, de normes et de valeurs partagées, bref à l'ensemble des réseaux de relations que les personnes construisent pour résoudre des problèmes communs, atteindre des bénéfices collectifs (réseaux de voisinage, coopératives, clubs, etc.) ou exercer un certain contrôle sur l'environnement. (Conseil de l'Europe, 2005, p.34)

Putnam, (2004) distingue deux catégories de capital social :

- la première catégorie (*bonding social capital*) se met en place entre des personnes issues d'une même ethnie, ou d'un même groupe d'âge ou encore d'une même classe sociale;
- la seconde catégorie de capital social se met en place au-delà des clivages sociaux (*bridging social capital*).

De son côté, le conseil de l'Europe caractérise le capital social comme constituant des facteurs «peu visibles ou même invisibles», qui sont présents à la fois dans les institutions, les

groupes sociaux et les communautés. La microfinance favorise à la fois la première catégorie, comme c'est le cas avec les femmes, mais aussi la seconde catégorie à travers les micro-entreprises et les PME. En effet, les activités de ces dernières vont au-delà de l'appartenance à une même classe sociale, ethnique, ou groupe d'âge. Le capital social ne se limite pas au niveau individuel ou entrepreneurial; il se développe aussi au sein des communautés. D'ailleurs, les CFs contribuent énormément à la mise en place d'un capital social (*bonding*) communautaire à travers la communauté d'intérêt et d'esprit de ses membres. Cette communauté résulte de la confiance, de la solidarité et de la responsabilisation de ces derniers et elle les oriente vers la réalisation des buts communs partagés.

Il devient donc primordial de développer des outils fidèles qui rendent compte du développement de ce capital. Comme le mentionne Maria Nowak (2005), la microfinance permet aux personnes exclues de retrouver la dignité, la confiance en soi, la responsabilisation à travers l'accès au capital, mais aussi aux conseils et à l'éducation financière. Ces aspects sont primordiaux pour la réussite des activités que vont entreprendre ses personnes, pourtant il est difficile d'y attribuer une valeur. Comment attribuer une valeur à ces aspects non quantifiables, mais essentiels? Le même problème se pose au niveau de l'évaluation de la valeur du capital social dont bénéficie les femmes, les familles et les communautés.

De nos jours, la performance des IMF est mesurée selon deux volets : le volet financier traditionnel et le volet social. La reddition des comptes des institutions financières est devenue un sujet percutant à cause des scandales de gouvernance corporative et l'adoption d'exigences réglementaires notamment la loi Sarbanes Oxley (2002), la loi NRE (2002), d'où l'intérêt de plusieurs auteurs (De Serres (2008); De Serres, Gendron et Ramboarisata (2006)). En Afrique de l'Ouest, la loi PARMEC a instauré l'obligation de communiquer l'information financière assortie d'un dispositif de sanctions aux institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit en microfinance. La reddition de comptes dans le secteur financier en général, se fait à deux niveaux : «le niveau légal qui consiste à informer et à rendre compte de la performance financière et fiduciaire de l'organisation et le niveau obligatoire ou volontaire de divulguer la performance sociale» (De Serres, 2008, p.7). Concernant les banques coopératives, elles rendent compte aux membres qui sont à la fois propriétaires,

clients, et employés. Ces membres font partie également de la communauté, ce qui fait qu'au sein d'une même reddition de compte (rapport annuel de gestion), elles rendent compte de leur performance financière et sociale. De ce fait, selon De Serres (2008), elles ont «moins de pression ou besoin de publier un bilan social» (*Ibid.*, p.32) à part. Cela explique en partie le retard qu'elles ont pris sur la reddition des comptes sur la performance sociale par rapport aux banques corporatives. De ce fait, elles ont donc tendance à recourir aux indicateurs développés par ces dernières, ce qui ne met pas en valeur leurs attributs distinctifs en tant que coopérative.

En microfinance, la performance financière des IMF se mesure surtout avec des ratios. En 2003, le CGAP a établi un guide des ratios de performance financière comprenant quatre catégories : ratios de profitabilité/viabilité, ratios de gestion des actifs, qualité du portefeuille de prêt et ratios d'efficience/productivité. Gutiérrez-Nieto et al. (2005) affirme que ces ratios sont dérivés de ceux des institutions financières classiques, d'où la nécessité d'utiliser des outils développés par les agences dédiées à la microfinance, comme ceux d'ACCION (CAMEL), du WOCCU (PEARLS), de MicroRate, etc. Ce constat rejoint le point de vue des coopératives de notre échantillon.

Le second volet de la performance des IMF, soit la performance sociale, est définie comme étant la mise en pratique de la mission de l'IMF par le CGAP en collaboration avec les Fondations Argidius et Ford ainsi que par une centaine d'IMF lors de la Force de Travail sur la Performance Sociale (SPTF) (SPTF, 2008). Cette définition diverge de celle des membres de notre échantillon, regroupant uniquement des coopératives. En effet, 77,8% d'entre elles définissent la performance sociale comme étant la contribution de l'IMF à l'amélioration des conditions de vie des clients et des communautés, et 22,8% comme l'équilibre entre la mission sociale et économique de l'IMF (Voir Tableau 17).

Cette divergence ne surprend guère étant donné que parmi les centaines d'IMF, réseaux, investisseurs présents à Paris (2008), on ne retrouvait que deux organisations coopératives à savoir le Crédit de Développement Mutuel (CDM) et l'Association Mexicaine des «Credits Unions» du Secteur Social (Amcuss). Cette façon de définir la performance sociale révèle un manque de compréhension face aux caractéristiques propres aux coopératives de la part de la Banque Mondiale et des organisations affiliées telle que le CGAP. D'autre part, elle témoigne

aussi de la faiblesse des organisations coopératives à faire valoir et respecter leur identité coopérative, qui constitue pourtant un atout majeur pour elle en matière de responsabilité sociale. D'ailleurs, selon Spears (2002), l'efficience sociale qui découle des liens que les coopératives tissent avec les communautés en général, est le facteur le moins pris en compte par les acteurs du mouvement coopératif.

Quant à 88,9% de notre échantillon, elles définissent le succès de leur organisation en fonction de la pérennité et de la viabilité financière de l'IMF et de son potentiel de développement face à la communauté, alors que seulement 11,1% définissent leur succès en fonction de l'accessibilité et de la satisfaction des clients. Cette définition du succès par la majorité de notre échantillon se rapproche plus d'une vision corporative que coopérative. On remarque que le membre laisse sa place au client et que la notion de sociétariat *l'affectio societatis*, élément distinctif des coopératives, se perd même au sein des secteurs tels que la microfinance qui ont une grande dimension humaine. D'ailleurs, les coopératives participantes à cette étude qualifient leurs membres de clients.

La crise mondiale actuelle est l'occasion pour les coopératives de faire valoir leur identité coopérative et de développer des outils, des indicateurs de la performance tant économique que sociale qui tiennent compte de cette différence autant dans le secteur bancaire que dans le secteur de la microfinance.

Dans ce chapitre qui comporte deux sections : interprétation et analyse des résultats, nous avons traité tous les informations fournies à la fois par notre questionnaire et la base de données du Mix Market, en nous appuyant sur les écrits en microfinance. Cela nous a permis d'une part de déterminer les caractéristiques des CFs de notre échantillon, et de pouvoir les classer dans l'approche institutionnaliste. D'autre part, d'identifier des lacunes dans l'évaluation et la mesure de la performance extra-financière ou sociale, de même que la négligence de l'importance du sociétariat dans les CFs. La section sert de conclusion à ce mémoire, et expose également les limites de cette recherche.

CONCLUSION

LIMITES DE LA RECHERCHE ET PISTES DE RECHERCHE FUTURES

À travers ce mémoire, nous avons étudié le secteur de la microfinance sous l'économie du développement et sous les théories économiques des organisations. Étant donné la diversité des formes organisationnelles des IMF, nous avons limité ce mémoire aux structures coopératives. De ce fait, nous avons étudié les valeurs et les principes coopératifs, la distinction des CFs par rapport aux autres coopératives et institutions financières, l'organisation administrative, les fonctions et l'implication des CFs en microfinance. L'accent mis sur les coopératives financières fait que les résultats de cette recherche ne peuvent être généralisés à l'ensemble des IMF et de toutes les structures différentes qu'elles peuvent adoptées.

Pour collecter les informations sur les CFs en microfinance, nous avons opté pour l'échantillonnage à choix raisonné. Notre échantillon initial, c'est-à-dire ceux à qui nous avons fait passer les questionnaires est composé de neuf coopératives membres du réseau Proxfin de Développement Internationale Desjardins. Ce réseau est composé d'une trentaine de CFs en microfinance à travers le monde. Malheureusement, tous n'étaient pas présents lors de la conférence annuelle du réseau en Octobre 2008. Nous avons donc procédé à une seconde collecte de données sur la base de données du MIX Market. Ainsi, nous avons retrouvé des informations sur six autres membres du réseau Proxfin qui n'étaient pas à Québec. Cela nous a permis d'élargir notre échantillon à 15 coopératives. Malgré cela, cette taille de l'échantillon représente également une des limites de cette recherche. Nous avons procédé toute de même à des analyses statistiques dont certaines se sont révélées significatives.

En réponse aux questions soulevées par cette recherche, nous concluons que les CFs membres du réseau Proxfin se caractérisent d'une part, par une taille moyenne des prêts plus importante que le revenu national brut/habitant de leur pays d'origine, ce qui nous pousse à

dire que ces crédits ne s'adressent pas aux pauvres mais plutôt à des personnes qui sont en dessus du seuil de pauvreté. Si l'on considère le taux de change entre le dollar et la monnaie locale, on n'est plus dans une activité de microcrédit, mais de crédit à la consommation tout simplement ! Et d'autre part, une présence dans le milieu urbain et rural, des effectifs importants et une structure mature, témoignent de l'adoption de l'approche institutionnaliste de la microfinance, c'est-à-dire que tout en réalisant leurs objectifs sociaux (éducation financière des membres, conseil à l'entrepreneuriat, etc.), elles réussissent à maintenir une saine performance financière. Les CFs en microfinance donc jouent un double rôle de développement (social et économique) pour leurs membres sociétaires.

Au terme de ce mémoire, nous remarquons aussi que la communauté d'intérêt et d'esprit qui lie les membres combinée au principe de crédit collectif procurent aux CFs des moyens efficaces d'atténuer les risques de sélection adverse et d'aléa moral ex-post, ce qui exerce un impact positif sur les coûts de transaction. Nous avons constaté que les coûts de transaction sont à l'origine des taux d'intérêt élevés du crédit. Par conséquent, cette étude pourrait être poursuivie en analysant et comparant les différentes structures (corporatives, coopératives, associations ou fondations) pour déterminer si certaines types d'entre elles réussissent mieux que les autres à diminuer les coûts de transaction, afin d'atténuer le risque de surendettement des clients.

Enfin, en guise de conclusion à cette étude, nous remarquons que la définition de la performance sociale (soit la contribution à l'amélioration des conditions de la communauté de clients) pour les CFs est différente de celle reconnue par le CGAP et les IMF de la SPTF (2008). De par cette définition, nous remarquons que les CFs facilitent d'abord et avant tout l'insertion sociale de leurs membres sociétaires. Les membres de notre échantillon considèrent que les pratiques suivantes (Voir tableau 20) font parties de leur performance sociale. Par conséquent, les CFs de notre échantillon proposent d'ajouter les indicateurs du tableau 20 aux mesures de performance sociale.

Tableau 20: Indicateurs et pratiques de performance sociale selon notre échantillon

Indicateurs de performance sociale	Pratiques considérées par CFs de l'échantillon comme élément de leur performance sociale
<ul style="list-style-type: none"> • Dons dans la communauté; • Montant total des ristournes; • Montant des prêts en lien avec l'éducation dans la communauté; • Nombre de membre ayant effectué un voyage dans les lieux saints; • Montant des prêts en lien avec la protection de l'environnement. 	<ul style="list-style-type: none"> • Crédit écolage : prêt accorder à un groupe de 3 à 5 parents dont les enfants sont inscrits à l'école fondamentale. 30% du montant est versé directement à l'école pour les frais de scolarité, et 70% aux parents pour l'achat de fournitures; • Attribution d'aide scolaire aux parents dont les enfants maintiennent une bonne moyenne; • Prêt spécifique pour acheter du matériel de pêche qui laisse les jeunes poissons vivants; • Prêt spécifique pour vacciner les bêtes; • Paiement de voyage dans les lieux saints musulmans et chrétiens; • Achat d'ambulances pour la communauté où résident les membres; • Dons de denrées alimentaires, de médicaments aux victimes de catastrophe naturelle; • Dons de matériel éducatif (table d'étude, livres, etc.)

Toutefois, au niveau de l'évaluation et de la divulgation de cette performance sociale, plusieurs aspects difficiles à quantifier mais constituant tout autant des signes de réussite de l'activité de microfinance sont négligés. Nous pouvons nommer notamment les éléments suivants :

- le capital social dont bénéficie les femmes à travers le réseau;
- la communauté à travers les microentreprises;
- les effets sur la dignité et l'estime de soi des personnes;
- le changement social opéré sur les rôles des femmes; etc.

Les valeurs et principes des CFs contribuent aussi à la création de ce capital social, négligé par les mesures de performances en usage actuellement en microfinance. Cette étude pourrait être poursuivie et approfondie en élargissant la taille de l'échantillon à l'ensemble des CFs qui rapportent sur le MIX Market pour développer des indicateurs de mesure de la performance sociale qui intègre les aspects du capital social.

Nous avons aussi réalisé à travers ce mémoire que le sociétariat, qui constitue l'un des éléments distinctifs des CFs par rapport aux autres institutions financières, perd beaucoup de sa valeur. Le membre est en train de se muter en simple client. Ceci appelle à réfléchir davantage sur les problèmes de croissance des CFs. Il serait pertinent d'effectuer une étude sur ces problèmes, d'autant plus que les CFs, même dans les PVD, s'organisent en réseau comme c'est le cas avec le Centre d'Innovation Financière (CIF) qui est un réseau regroupant cinq CFs en microfinance dont : Kafo Jiginew, Nyesigiso, PROCAPEC, FUCEC, RCPB.

APPENDICE A

PRINCIPES DE LA WOCCU

Principes		
Opérationnels	Gouvernance	Solidité et Sécurité financière
<p>les principes opérationnels se rattachent à la philosophie et aux valeurs de la coopérations qui sont : l'égalité, l'équité et l'auto-assistance mutuelle. Tout en reconnaissant la diversité de la mise en oeuvre de la philosophie, ces principes mettent l'emphase sur la notion de développement humain et de fraternité de l'homme. Ces principes sont divisés en trois catégories (qui regroupe presque les sept principes de l'ACI): structure démocratique qui comprend l'adhésion volontaire, le contrôle démocratique et la non-discrimination; services aux membres qui fait référence; distribution aux membres, construire la stabilité financière, service aux membre; enfin nous avons les objectifs sociaux qui sont : l'éducation, la coopération entre les coopératives et la responsabilité sociale</p>	<p>Les principes de gouvernance font référence au système de contrôle et de distribution du pouvoir. Ils concernent surtout les coopératives de crédit locales. Le conseil d'administration (CA) et les gestionnaires doivent s'assurer que la coopérative se conformes aux exigences concernant la gouvernance externe et interne. Pour y arriver chaque membre du CA doit adhérer aux principes de gouvernance individuels.</p>	<p>Les principes de solidité et sécurité financière identifient les normes afin de protéger les épargnants. Chaque coopérative doit se conformer à la réglementation locale, ces principes de solidité et de sécurité n'est qu'un guide de bonne pratique développés à travers le monde.</p>

Source : <http://www.woccu.org/bestpractices>

APPENDICE B

QUESTIONNAIRE EN FRANÇAIS



Montréal, le 6 octobre 2008

Madame, Monsieur,

Je suis Tenin Fatimata Dicko, étudiante à l'**Université du Québec à Montréal (UQAM)** au programme de MBA-Recherche. L'obtention de ce grade de maîtrise nécessite que je choisisse un thème de recherche qui s'inscrit dans un cadre pluridisciplinaire. Pour ce faire, le thème de mon mémoire s'intitule ainsi : *quels rôles pour les coopératives financières en microfinance ?*

Si je m'intéresse à votre organisation, c'est que je pense tout d'abord qu'elle est une institution respectable qui est apte à m'offrir les outils et les informations pertinentes dans le développement de mon mémoire. Votre position dans le secteur de la microfinance s'inscrit dans le profile que je vise dans ma recherche. Cette recherche est effectuée dans le cadre de mon mémoire de Maîtrise en gestion internationale, réalisée sous la direction du professeur Andrée De Serres, de l'École des sciences de la gestion de l'Université du Québec à Montréal.

Je souhaiterais avoir des approfondissements sur la gestion de votre organisation, ses activités, l'investissement privé en microfinance à travers ce questionnaire. Votre contribution est de toute première importance pour faire évoluer l'état des connaissances en ce domaine. Les résultats de cette étude seront utiles aux chercheurs et aux étudiants chercheurs qui veulent améliorer la connaissance en gestion dans le domaine de la

microfinance Il est important de souligner que nous nous engageons à garder l'anonymat des répondants et sur la provenance des informations.

Avec l'espoir que vous accepterez de participer à l'étude, je demeure à votre disposition pour tout renseignement additionnel. Vous pouvez me joindre aux coordonnées ci- après. Veuillez, Madame, Monsieur, nos remerciements et salutations distinguées.

Merci infiniment pour votre attention et votre collaboration.

Pièce jointe : Le questionnaire

Montréal, le 6 octobre 2008-10-06

Tenin Fatimata Dicko

Étudiante, MBA recherche

ESG UQAM

Coordonnées de la directrice de recherche : (pour retourner le questionnaire)

Andrée De Serres, LL.L, MBA, Ph.D.

Professeur titulaire

Département Stratégie, responsabilité sociale et environnementale

Directrice MBA pour cadres en financement d'entreprises

Co-directrice Groupe international de recherche en éthique financière et fiduciaire (GIREF)

École des sciences de la gestion

Université du Québec à Montréal

Case postale 8888, succursale Centre-ville

Montréal, Qc

Canada, H3C 3P8

Téléphone : (514) 987-3000 poste 1966 #

Télécopieur : (514) 987-0422

deserres.andree@uqam.ca

<http://www.giref.uqam.ca/>

QUESTIONNAIRE

Ce questionnaire cherche à identifier les influences de l'investissement privé sur la micro finance. Il comporte cinq sections : mise en contexte, prêts, risques, performances et notation. Veuillez compléter et le retourner à l'adresse inscrite sur l'enveloppe pré-affranchie.

I- MISE EN CONTEXTE

Quelle organisation représentez-vous?

.....
.....
.....

Quel est votre poste au sein de l'organisation?

.....
.....
.....

Où se situe le siège social de l'organisation et quel est votre statut légal?

.....
.....
.....

En quelle année avez-vous commencé vos opérations?

.....
.....
.....

Quel est l'effectif de votre organisation?

- a) 1 à 49
- b) 50 à 99
- c) 100 à 149
- d) 150 et plus

Dans quelles zones géographiques exercez-vous? *Vous pouvez encercler plusieurs réponses.*

- a) Rural
- b) Urbain
- c) Les deux
- d) Autres précisez :.....

II- PRÊTS

Quels sont les buts de vos prêts? *Vous pouvez encercler plusieurs réponses*

- a) Lutter contre la pauvreté
- b) Développer l'esprit d'entrepreneuriat
- c) Lutter contre l'exclusion financière des particuliers
- d) Autres, précisez :.....

Quels services offrez-vous? *Vous pouvez encercler plusieurs réponses*

- a) Prêts individuels
- b) Prêts collectifs
- c) Épargne
- d) Assurances
- e) Conseils en gestion aux entrepreneurs
- f) Éducation financière des clients
- g) Autres, précisez :.....

Quelle est la taille moyenne de vos prêts?

.....

.....

.....

Quelles sont les conditions d'octroi de vos prêts? *Vous pouvez encercler plusieurs réponses*

- Conditions Financières et économiques :
 - a) Analyse de l'historique de crédit
 - b) Garantie matérielle
 - c) Autres, précisez :.....
- Autres Conditions :
 - d) Formation d'un groupe

- e) Emploi stable
- f) Projet d'entreprise
- g) Maturité de l'entreprise
- h) Autres, précisez :.....

Le statut légal de votre institution influence-t-il la décision d'octroi du prêt, si oui comment?

- a) Oui, précisez comment:.....
- b) Non

Préférez-vous des prêts à court terme (moins d'un an) ou long terme? Pourquoi ?

.....
.....

Pensez-vous offrir d'autres services extra-financiers?

.....
.....
.....
.....
.....

Qu'est-ce qu'un bon prêt, selon vous?

.....
.....
.....
.....
.....

Quel est le taux de recouvrement de vos prêts?

- a) Moins de 25%
- b) 26 à 50%
- c) 51 à 75%
- d) 76 à 100%

À quel rythme recouvrez-vous vos prêts?

- a) Hebdomadaire
- b) Bimensuel
- c) Mensuel
- d) Autres, précisez :.....

Comment faites-vous le recouvrement?

.....
.....
.....
.....
.....

Votre organisation reçoit-elle des capitaux privés? *Si non passez à la question 14.*

- a) Oui
- b) Non

Comment l'implication des capitaux privés influence alors vos opérations?

.....
.....
.....
.....
.....

Pensez-vous recevoir des capitaux privés dans le futur?

.....
.....
.....
.....
.....

Quelles sont les difficultés liées à vos activités?

.....
.....

.....
.....
.....

Prévoyez-vous d'autres difficultés?

- a) Oui, précisez lesquelles :.....
- b) Non

Comment gérez-vous ces difficultés?

.....
.....
.....
.....
.....

III-RISQUES

Comment déterminez-vous le taux d'intérêt appliqués à vos prêts?

.....
.....
.....
.....
.....

Quels sont risques auxquels votre organisation est exposée?

.....
.....
.....
.....
.....

Comment mesurez-vous ces risques?

.....
.....
.....

Quels sont les risques qui affecteront la micro-finance avec l'afflux des capitaux privés, selon vous?

- a) Dérive de la mission
- b) TROP de financement
- c) Peu de financement
- d) Interférence politique
- e) Autres, précisez :.....

III-PERFORMANCE S

Qu'est-ce qu'un succès pour votre organisation?

.....
.....
.....
.....
.....

Qu'est-ce qu'un échec?

.....
.....
.....
.....
.....

Comment mesurez-vous la performance financière de vos prêts?

.....
.....
.....
.....
.....

Qu'est-ce que la performance sociale selon vous?

.....
.....
.....
.....
.....

Comment la mesurez-vous?

.....
.....
.....
.....
.....

Comment peut-on améliorer vos outils de mesure de la performance financière et sociale?

.....
.....
.....
.....

Pensez-vous qu'on est actuellement trop exigeant en matière de performance sociale des IMF?

- a) Oui, précisez :.....
- b) Non

IV-NOTATIONS

Selon vous, quelle est l'utilité de la notation dans le secteur de la micro-finance?

.....
.....
.....
.....

La notation est-elle efficace ? Expliquez?

.....
.....
.....
.....

Que souhaiteriez-vous voir noter ?

.....
.....
.....
.....

Qui devrait faire la notation des institutions de micro-finance selon vous?

.....
.....
.....
.....

Selon vous, les investisseurs privés devraient-ils exiger une notation avant de choisir une IMF ? Que devraient-ils connaître ?

.....
.....
.....
.....

Merci de votre collaboration!

APPENDICE C

MEMBRES DU RÉSEAU PROXFİN

Membres du Réseau Proxfin de DID

	Organisation
BURKINA FASO (AFRIQUE RÉGIONALE)	Centre d'innovation financière (CIFsa)
BURKINA FASO	Fédération des caisses populaires du Burkina Faso (FCPB)
CAMEROUN	Cameroon Co-operative Credit Union League (CAMCCUL)
GUINÉE	Réseau des caisses populaires d'épargne et de crédit Yété Mali
HAÏTI	Fédération des Caisses Populaires Haïtiennes - Le Levier
INDE	BASIX
LITUANIE	Lithuanian Central Credit Union (LCCU)
MALI	Réseau des caisses d'épargne et de crédit Nyèsigiso Kafo Jiginew (Fédération des caisses mutuelles d'épargne et de crédit de la zone Mali Sud)
MAURITANIE	Agence de promotion des caisses populaires d'épargne et de crédit (PROCAPEC)
MEXIQUE	Confederación de las cooperativas de ahorro y crédito de México (COFIREM) Federación de instituciones y organismos financieros rurales, (FEDRURAL) Federación nacional de cooperativas financieras UNISAP Federación regional de cooperativas de ahorro y préstamo CENTRO-SUR Federación regional de cooperativas de ahorro y préstamo NORESTESERFICAM (Puebla) SERFINSO (Huasteca) SERFIR (Chiapas-Tabasco)
NIGER	Mutuelle d'épargne et de crédit des femmes (MECREF)
PARAGUAY	Central de Cooperativas del Área Nacional Limitada (CENCOPAN)
PHILIPPINES	National Confederation of Co-operatives (NATCCO)
RUSSIE	National Union of Non-Commercial Organizations of Mutual Financial Assistance
RWANDA	Centre financier aux entrepreneurs (CFE) - AGASEKE
SÉNÉGAL	Union des mutuelles du partenariat pour la mobilisation de l'épargne et du crédit au Sénégal (UM-PAMECAS)
SRI LANKA	SANASA
TANZANIE	Dunduliza
TOGO	Faîtière des unités coopératives d'épargne et de crédit du Togo (FUCEC) Développement international Desjardins
ZAMBIE	CFE Pulse Financial Services Limited (PFSL)

Source : http://www.proxfin.com/index.php?id=7&no_cache=1

Etiquettes de Valeurs

Effectif	ZoneGeo	PrêtsQ1	PrêtsQ2	PrêtsQ4	PrêtsQ5
4: 150 et +	3: les deux	abc	abcdef	abcdefg	2 : non
4: 150 et +	3: les deux	abc	abcdef	abcdefg	1: oui
4: 150 et +	2: urbain	abc	abcdf	abcfg	2: non
4: 150 et +	3: les deux	abc	abcdef	abcefg	1: oui
4: 150 et +	3: les deux	bc	abcdefg	abcegh	2: non
1: 1 à 49	3: les deux	abc	abc	aef	1: oui
4: 150 et +	3: les deux	abd	abcdeg	abcfh	2: non
3: 100 à 149	3: les deux	abcd	abcdefg	abcdh	
4: 150 et +	3: les deux	bc	acfg	abc	1: oui
4: 150 et +	3: les deux				
2: 50 à 99	3: les deux				
1: 1 à 49	2: urbain				
1: 1 à 49	2: urbain				
2: 50 à 99	2: urbain				
4: 150 et +	3: les deux				

PrêtsQ6	PrêtsQ7	PrêtsQ9	PrêtsQ10	PrêtsQ12	PrêtsQ14
1: court terme	1: oui	4: 76% à 100%	abcd	2: non	1: oui
1: court terme	1: oui	4: 76% à 100%	abc	2: non	1: oui
1: court terme	1: oui	4: 76% à 100%	c	1: oui	1: oui
1: court terme	1: oui	4: 76% à 100%	cd	1: oui	1: oui
1: court terme	1: oui	4: 76% à 100%	bc	1: oui	1: oui
1: court terme	2: non	4: 76% à 100%	c	2: non	1: oui
1: court terme	1: oui	4: 76% à 100%	c	2: non	2: non
2: long terme	1: oui	4: 76% à 100%	abcd	2: non	1: oui
1: court terme	1: oui	4: 76% à 100%	c	2: non	2: non

PrêtsQ16	Risques Q4	PerformanceQ1	PerformanceQ2	Performance
2: non	abe	1: satisfaction et accessible aux membres	1: dérive de mission	1: ratios fina
2: non	ab	2: pérennité	2: exclusion des pauvres	1: ratios fina
2: non	ab	3: performance financière et volet social	5: dérive de mission et pas viable	1: ratios fina
1: oui	ab	3: performance financière et volet social	4: insatisfaction des membres	1: ratios fina
1: oui	ade	3: performance financière et volet social	5: dérive de mission et pas viable	1: ratios fina
1: oui	ade	3: performance financière et volet social	2: exclusion des pauvres	1: ratios fina
1: oui	a	3: performance financière et volet social	4: insatisfaction des membres	1: ratios fina
1: oui	abd	2: pérennité	5: dérive de mission et pas viable	1: ratios fina
2: non	e	1: satisfaction et accessible aux membres	3: manque de ressources	2: autres
PerformanceQ6	PerformanceQ7	NotationQ1	NotationQ2	
1: outils spécifiques microfinance	2: non	2: attirer les capitaux privés	2: non	
2: standardisation	2: non	1: transparence et reorientation des priorités	1: oui	
3: objectifs clairs et outils spécifiques	2: non	1: transparence et reorientation des priorités	3: neutre	
1: outils spécifiques microfinance	1: oui	5: transparence et comparaison	1: oui	
2: standardisation	2: non	1: transparence et reorientation des priorités	1: oui	
2: standardisation	2: non	4: comparaison	3: neutre	
2: standardisation	2: non	3: améliorer la gestion de l'IMF	1: oui	
*	2: non	3: améliorer la gestion de l'IMF	2: non	
*	2: non	4: comparaison	1: oui	
NotationQ3	NotationQ4	NotationQ5		
3: offre de service	1: agences spécialisées et indépendante	1: oui		
2: système de gouvernance	1: agences spécialisées et indépendante	1: oui		
1: performance financière et sociale	1: agences spécialisées et indépendante	1: oui		
1: performance financière et sociale	1: agences spécialisées et indépendante	1: oui		
1: performance financière et sociale	1: agences spécialisées et indépendante	1: oui		
1: performance financière et sociale	2: neutre	2: non		
2: système de gouvernance	1: agences spécialisées et indépendante	1: oui		
1: performance financière et sociale	1: agences spécialisées et indépendante	1: oui		
2: système de gouvernance	1: agences spécialisées et indépendante	1: oui		

5 Bibliographie

Monographies

- Aghion, Beatriz Armendàriz de, et Jonathan Morduch. 2005. *The Economics of Microfinance*. Cambridge: MIT Press.
- Allaire, Yvan, et Mihaela Firsirotu. 2004. *Stratégies et Moteurs de Performance*. Montréal: Chenelière McGraw-Hill, 566 p.
- Allemand, Sylvain. 2005. *Les nouveaux utopistes de l'économie*, (Éditions Autrement). Coll. «Techniques Financières et Développement». Paris Autrement Frontières / Frontières, 253 p.
- , 2007. *La microfinance n'est plus une utopie!*, Collection "Acteurs de la société" t., Éditions Autrement. Paris 205 p.
- Attali, Jacques, et Yann Arthus-Bertrand. 2007. *Voyage au cœur d'une révolution : la microfinance contre la pauvreté*, JC Lattès. Paris, 286 p.
- Balantian, Gérard. 1997. *L'avantage coopératif le partenariat, la coopération, l'alliance stratégique* Paris: Éditions d'Organisation 190 p.
- Béland, Claude. 1977. *Initiation au coopératisme*. Montréal: Éditions du jour, 311 p.
- Bergeron, Michel, Simon Lalancette et Chaire de coopération Guy-Bernier (UQAM). 1992. *Caractéristiques des principes coopératifs au plan financier une perspective d'agence*, Chaire de coopération Guy-Bernier / Université du Québec à Montréal no 0492-045. Montréal: Université du Québec à Montréal, 11 p.
- Bonnafous-Boucher, Maria, et Yvon Pesqueux. 2006. *Décider avec les parties prenantes approches d'une nouvelle théorie de la société civile* Paris: La Découverte, 268 p.
- Boyé, Sébastien, Jérémy Hajdenberg et Christine Poursat. 2006. *Le guide de la microfinance*.

- Microcrédit et épargne pour le développement*, Editions d'Organisation. Paris, 304 p.
- Carroll, Archie B., et Ann K. Buchholtz. 2006. *Business & society ethics and stakeholder management* Mason, Ohio Thomson/South-Western, 745 p.
- Chouinard, Omer, et Université de Moncton Crises. 2001. *Coopératives financières, cohésion sociale et nouveau territoire local à l'ère de la mondialisation*, Cahiers du CRISES. Montréal CRISES, 2001.: Collection "Working papers" no 0114, 60 p.
- Coriat, Benjamin, et Olivier Weinstein. 1995. *Les Nouvelles Théories de l'entreprise*, Librairie Générale Française. Paris, 218 p.
- De Serres, Andrée, Corinne Gendron et Lovasoa Ramborisata. 2006. «Étude des pratiques des banques Canadiennes en matière de divulgation d'information sur leur responsabilité sociale». In *Banques Management & sciences sociales*, l'Harmattan, p. 260. Paris.
- De Serres, Andrée, et Michel Roux. 2006. «Responsabilité Juridique vs sociale et environnementale: des enjeux de la gestion des risques éthiques des banques». In *Banques Management & sciences sociales*, l'Harmattan, p. 260. Paris.
- Faucher, Albert, et Société canadienne d'enseignement postsecondaire. 1944. *L'entreprise coopérative sa genèse, son rôle économique*. Coll. «Cahiers (Université Laval (Québec, Québec). Faculté des sciences sociales », no 3 no.7. Quebec: Editions du Cap Diamant.
- Freeman, R. Edward. 1984. *Strategic Management : a Stakeholder Approach*. Boston (Mass.) : Pitman, 276 p.
- Gagnon, Alain- G., Jean-Pierre Girard et Stéphan Gervais. 2001. *Le mouvement coopératif au coeur du XXIe siècle*. Sainte-Foy: Presses de l'Université du Québec, 313 p.
- Gélinas, Jacques B. 2008. «Reconstruire l'économie sur le coopérativisme». In *L'altermondialisme : une utopie créatrice*, p. 168. Montréal: Revue Possibles.
- Hatch, Mary Jo. 1999. *THEORIE DES ORGANISATIONS. De l'intérêt de perspectives multiples* France: De Boeck, 420 p.

- Helms, Brigit. 2006. *La finance pour tous : construire des systèmes financiers inclusifs*, Les Éditions Saint-Martin inc. Montréal, 186 p.
- Jacquillat, Bertrand, et Michel Levasseur. 1984. *Signaux, Mandats et Gestion financière: Une synthèse de la littérature*, Centre d'Enseignement Supérieur des Affaires de JOUY EN JOSAS. Paris, 135 p.
- Jeucken, Marcel. 2004. *Sustainability in finance*, Delft Eburon., 426 p.
- Lapenu, Cécile, Betty Wampfler, Marie-Christine Duchamp et Cirad Département des systèmes agroalimentaires et ruraux. 1997. *Le microfinancement dans les pays en développement évolution, théories et pratiques*. Coll. «Les bibliographies du CIRAD 8». Montpellier: CIRAD.
- Larocque, Pierre, Yvon Bernier et Développement International Desjardins. 1997. *La microfinance et Développement international Desjardins*. Coll. «Techniques Financières et Développement». Lévis, Québec 24 p.
- Ledgerwood, Joanna, Banque mondiale et Sustainable Banking with the Poor. 1999. *Manuel de microfinance une perspective institutionnelle et financière*. Washington, D.C.: Banque mondiale.
- Mintzberg, Henry. 1982. *Structure et Dynamique des organisations*. Paris: Les Éditions d'Organisations, 434 p.
- Morin, Marlène. 2006. *Banque et développement durable*, Harmattan. Paris Collection Entreprises & management.
- Nowak, Maria. 2005. *On ne prête (pas) qu'aux riches : la révolution du microcrédit*, JC Lattès. Paris, 270 p.
- Pastré, Olivier, et Comité consultatif du secteur financier. 2006. *Les défis de l'industrie bancaire*, Documentation française. Paris Collection des rapports officiels /Rapport officiel, 0981-3764

- Pierre Giguère, et Jean Caron. 1993. *La sécurité de l'épargne à la coopérative d'épargne et de crédit modélisation et étude de cas Desjardins au Québec*. Lévis: Cahier / Société de développement international Desjardins 34, [25] p.
- Piquéras, Antoine. 2006. *Risques et responsabilités en action sociale*, La Grande Motte Actif ;Issy-les-Moulineaux ESF Éditeur. 2e éd. France: Collection Actions sociales/Référence, 1269-8377.
- Quélin, Bertrand. 2002. *Les Frontières de la Firme*, Economica. Paris, 138 p.
- Richez-Battesti, Nadine, et Patrick Gianfaldoni. 2006. *Les banques coopératives en France*, L'Harmattan. Paris Collection «L'esprit économique». Économie et innovation, 289 p.
- Robinson, Marguerite S., et Banque mondiale. 2001. *The microfinance revolution*. Washington, D.C. : New York Open Society Institute.
- Rosé, Jean-Jacques. 2006. *Responsabilité sociale de l'entreprise. Méthodes & recherches*. . Bruxelles De Boeck, 1re éd.
- Sen, Armatya. 1999. *Un nouveau modèle économique. Développement, Justice, Liberté*, Éditions Odile Jacob. Paris, 479 p.
- Thiéart, Raymond Alain. 2003. *Méthodes de recherche en management* Paris: Dunod, 537 p.
- Thompson, James D. 1967. *Organizations in action: social science bases of administrative theory*. New York: McGraw-Hill, 192 p.
- Williamson, Oliver E. 1994. *Les institutions de l'économie*, InterÉditions. Paris, 404 p.
- Yunus, Muhammad, et Alain Jolis. 2007. *Vers un Monde sans pauvreté*, JC Lattès. Paris, 411 p.
- Yunus, Muhammad, et Karl Weber. 2008. *Vers un nouveau capitalisme*, JC Lattès. Paris

Mémoires & Thèses

Audas, Michelle Lynn. 2002. «Evaluating microfinance: Economic development redefined, reevaluated». New Brunswick, The University of New Brunswick, 97 p.

McIntosh, Craig Thomas. 2003. «Impact analysis and microfinance». Ph.D., United States - California, University of California, Berkeley.

Roy, Danny. 2005. «La participation et l'appropriation dans l'utilisation de la microfinance comme outil de développement». Mémoire, Montréal, Université du Québec à Montréal, 143 p.

Samaké, Patrick. 2006. «L'organisation et l'analyse de la performance des réseaux canadiens de coopératives de crédit». Mémoire, École des Sciences de la Gestion, Montréal, Université du Québec à Montréal, 133 p.

Serres, Andrée De. 1999. «L'allocation de capitaux aux projets innovateurs étude des pratiques émergentes dans le domaine des infrastructures publiques». Thèse de doctorat, Montréal, École des Sciences de la Gestion, Université du Québec à Montréal, 243 p.

Articles de journal

Akerlof, George A. 1970. «The Market For "Lemons": Quality Uncertainty And The market mechanism ». *Quarterly Journal of Economics*, p. 488-500.

Axworthy, C.S. 1981. «Credit Union in Canada: The dilemma of success». *The University of Toronto Law Journal*. vol. 31, no 1, p. 72-116.

Beck, Steve, et Tim Ogden. 2007. «Beware of Bad Microcredit». *Harvard Business Review*. vol. 85, no 9, p. 20.

Béland, Claude. 2008. «L'évolution de la gouvernance au sein du Mouvement des caisses Desjardins». *Banque stratégie*, no 256, p. 58.

- Bhatt, Nitin, et Shui-Yan Tang. 2001. «Delivering microfinance in developing countries: Controversies and policy perspectives». *Policy Studies Journal*. vol. 29, no 2, p. 319
- Donaldson, Thomas. 1999. «Making stakeholder theory whole». *Academy of Management Review*. vol. 24, no 2, p. 237-241.
- Elahi, Khandakar Q, et Constantine P. Danopoulos. 2004. «Microcredit and the Third World Perspectives from moral and political philosophy ». *International Journal of Social Economics*. vol. 31, no 7, p. 643-654.
- Freeman, R. Edward. 1999. «Divergent stakeholder theory». *Academy of Management Review*. vol. 24, no 2, p. 233-236.
- Freeman, R. Edward, et Robert A. Phillips. 2002. «Stakeholder theory: A Libertarian defense». *Business Ethics Quarterly*. vol. 12, no 3, p. 331-349.
- Freeman, R. Edward, Andrew C. Wicks et Bidhan Parmar. 2004. «Stakeholder Theory and «The Corporate Objective Revisited»». *Organization Science*. vol. 15, no 3, p. 364-369.
- Froman, Lewis A. 1935. «Credit Union». *The Journal of Business of The University of Chicago*. vol. 8, no 3, p. 284-296.
- Fulconis-Tielens, Andréane, et Hervé Guider. 2008. «Les banques coopératives». *Banque stratégie*, no 256, p. 58 UQAM - Université du Québec à Montréal.
- De Serres, Andrée, et Lovasoa Ramborisata. 2008. «Le potentiel stratégique des institutions financières coopératives en gestion de risques». *Banque stratégie*, no 256, p. 58.
- De Serres, Andrée, et Michel Roux. 2008. «Entre mutualisme et capitalisation, les défis de la banque coopérative au Canada». *Banque stratégie*, no 256, p. 58.
- Gingrich, Chris D. 2004. «Community-Based Savings and Credit Cooperatives in Nepal: A Sustainable Means for Microfinance Delivery?». *Journal of Microfinance*. vol. 6, no 1, p. 21.

- Gurtner, Emmanuelle, Mireille Jaeger et Jean-Noël Ory. 2008. «Quel avenir pour le sociétaire?». *Banque stratégie*, no 256, p. 58.
- Gutiérrez-Nieto, Begoña, Carlos Serrano-Cinca et Cecilio Mar Molinero. 2005. «Microfinance institutions and efficiency». *The International Journal of Management Science*. vol. 35, p. 131-142.
- Harvey, Brian. 1995. «Ethical Banking: The case of the Co-operative bank». *Journal of Business Ethics*. vol. 14, no 12, p. 1005.
- Hollis, Aiden, et Arthur Sweetman. 1998. «Microcredit: What Can we Learn from the Past?». *World Development*. vol. 26, no 10, p. 1875-1891.
- Hudon, Marek. 2008. «Norms and values of the various microfinance institutions». *International Journal of Social Economics*. vol. 35, no 1/2, p. 35-48.
- Hyytinen, Ari, et Lotta Va"ä"na"nen. 2006. «Where Do Financial Constraints Originate from? An Empirical Analysis of Adverse Selection and Moral Hazard in Capital Markets». *Small Business Economics*. vol. 27, p. 323-348.
- Jones, Thomas M., et Andrew C. Wicks. 1999. «Convergent stakeholder theory». *Academy of Management Review*. vol. 24, no 2, p. 16.
- Karnani, Aneel. 2007. «Microfinance misses its mark». *Stanford Social Innovation Review*. vol. 5, no 3, p. 34.
- Kitson, Alan. 1996. «Taking the pulse: Ethics and the British Cooperative Bank». *Journal of Business Ethics*. vol. 15, no 9, p. 1021.
- Koveos, Peter, et Dipinder Randhawa. 2004. «Financial Services for the poor: Assessing Microfinance Institutions». *Managerial Finance*. vol. 30, no 9, p. 70-95.
- Kyereboah-Coleman, Anthony. 2007. «The impact of Capital structure on the performance of microfinance institutions». *The Journal of Risk Finance*. vol. 8, no 1, p. 56-71.

- Labie, Marc. 2001. «Corporate governance in microfinance organizations: A long and winding road». *Management Decision*. vol. 39, no 4, p. 296.
- , 2004. «Microfinance: un état des lieux». *Monde en développement*. vol. 32, no 126, p. 9-23.
- Labie, Marc, et Marc Mees. 2005. «Le paradigme commercial en microfinance et ses effets sur l'inclusion sociale». *Zoom microfinance*. vol. 16, p. 8.
- Lewis, Lee. 1985. «Co-operative Banking as a Worldwide Phenomenon». *The World of Banking*. vol. 4, no 2, p. 26.
- Littlefield, Elizabeth, et Martin Holtmann. 2005. «Microfinanciers overtake their commercial peers». *The Banker*. vol. 155, no 953, p. 147.
- Littlefield, Elizabeth, et Richard Rosenberg. 2004. «Breakind Down the Walls between Microfinance and the Formal Financial System». *Finance & Development*. vol. 41, no 2, p. 38-40.
- Matin, Imran, David Hulme et Stuart Rutherford. 2002. «Finance for the poor: from microcredit to microfinancial services». *Journal of International Development*. vol. 14, no 2, p. 273.
- McIntosh, Craig, Alain de Janvry et Elisabeth Sadoulet. 2005. «HOW RISING COMPETITION AMONG MICROFINANCE INSTITUTIONS AFFECTS INCUMBENT LENDERS». *The Economic Journal*. vol. 115, no 506, p. 987.
- McIntosh, Craig, et Bruce Wydick. 2005. «Competition and microfinance». *Journal of Development Economics*. vol. 76, no 2, p. 271.
- Mersland, Roy. 2009. «The Cost of Ownership in Microfinance Organizations». *World Development*. vol. 37, no.2, p. 469.
- Mersland, Roy, et Reidar Øystein Strøm. 2008. «Performance and trade-offs in Microfinance Organisations - Does ownership matter?». *Journal of International Development*. vol. 20, no 5, p. 598.

- Moll, Henk A. J. 2005. «Microfinance and Rural Development: A Long-Term Perspective». *Journal of Microfinance*. vol. 7, no 2, p. 13.
- Morduch, Jonathan. 1999. «The microfinance promise». *Journal of Economic Literature*. vol. 37, no 4, p. 1569.
- 1999. «The role of subsidies in microfinance: Evidence from the Grameen Bank». *Journal of Development Economics*. vol. 60, no 1, p. 229.
- 2000. «The microfinance schism». *World Development*. vol. 28, no 4, p. 617.
- Mosley, Paul, et David Hulme. 1998. «Microenterprise finance: Is there a conflict between growth and poverty alleviation?». *World Development*. vol. 26, no 5, p. 783.
- North, Douglass C. 1991. «Institutions». *Journal of Economic Perspectives*. vol. 5, no 1, p. 97-112.
- 1992. «Institutions and Economic Theory». *American Economist*. vol. 36, no 1, p. 3-6.
- Olivares-Polanco, Francisco. 2005. «Commercializing Microfinance and Deepening Outreach?». *Journal of Microfinance*. vol. 7, no 2, p. 47-69.
- Putnam, Robert D. 2004. «Bowling together». *Organisation for Economic Cooperation and Development. The OECD Observer*. vol. 242, p. 14.
- Rhyne, Elizabeth. 1998. «The Yin and Yang of microfinance: Reaching the poor and Sustainability». *MicroBanking Bulletin*, p. 4.
- Rose, Colin. 1993. «Equilibrium and adverse selection». *The Rand Journal of Economics*. vol. 24, no 4.
- Schicks, Jessica. 2007. «Development Impact and Coexistence of Sustainable and Charitable Microfinance Institutions: Analysing BancoSol and Grameen Bank». *The European*

Journal of Development Research. vol. 19, no 4, p. 551-568.

- Schreiner, Mark. 2002. «Aspects of outreach: a framework for discussion of the social benefits of microfinance». *Journal of International Development*. vol. 14, no 5, p. 591.
- Séguin, Michel. 2008. «L'accessibilité aux services financiers au Canada: le rôle du mouvement coopératif». *Banque stratégie*, no 256, p. 58.
- Sharma, Manoranjan. 2005. «Emerging Contours of Micro Finance: Where Do We Go From Here? ». *The Business Review*. vol. 4, no 1, p. 288-295.
- Smith, Isaac H, Michael Broderick et Richard G Winsor. 2007. «Accessing Commercial Capital Markets». *ESR Review*. vol. 9, no 2, p. 26-33.
- Spear, Roger. 2000. «The cooperative Advantage». *Annals of Public and Cooperative Economics*. vol. 71, no 4, p. 507-523.
- Thankom, Arun. 2005. «Regulating for development: the case of microfinance». *Quarterly Review of Economics and Finance*. vol. 45, p. 346.
- Trudel, Louis, Claudine Simard et Nicolas Vonarx. 2007. «La recherche qualitative est-elle nécessairement exploratoire?». *Recherches Qualitatives*. vol. 5, p. 38-45.
- Tucker, Michael, et Gerard Miles. 2004. «Financial Performance of Microfinance Institutions. A Comparison to Performance of Regional Commercial Banks by Geographic Regions». *Journal of Microfinance*. vol. 6, no 1, p. 41-54.
- Williamson, Oliver E. 2008. «Transaction Cost Economics: The precursors». *Institute of Economic Affairs*, p. 7-14.
- Woller, Gary. 2007. «TRADE-OFFS between SOCIAL & FINANCIAL PERFORMANCE». *ESR Review*. vol. 9, no 2, p. 14.
- Woller, Gary, et Robert Parsons. 2002. «Assessing the community economic impact of microfinance institutions». *Journal of Developmental Entrepreneurship*. vol. 7, no 2,

p. 133.

Zohir, Sajjad, et Imran Matin. 2004. «Wider impacts of microfinance institutions: issues and concepts». *Journal of International Development*. vol. 16, no 3, p. 301-330.

Autres documents

Balkenhol, Bernd, et Bureau international du travail (1999). Credit unions and the poverty challenge. Geneva BIT: 136 p

Basu, Anupam, Rodolphe Blavy et Murat Yulek (2004). Microfinance in Africa: Experience and Lessons from Selected African Countries. Washington, International Monetary Funds: 24 p

Bureau international du travail (2001-2002). Promotion des coopératives. Genève BIT: 3 v.24 cm. p

Lapenu, Cécile, et Dorothée Pierret (2005). Guide opérationnel d'analyse de la gouvernance d'une institution de microfinance. Paris, CERISE & IRAM: 95 p

Christen, Robert Peck (2001). Commercialisation et dérive de la mission des IMF La transformation de la microfinance en Amérique Latine. ÉtudeSpéciales no 5. Washington, CGAP : 23 p

Christen, Robert Peck, Tymothy R. Lyman et Richard Rosenberg (2003). Microfinance Consensus Guidelines Guiding Principles on regulation and supervision of microfinance. Washington, CGAP: 43 p

Christen, Robert Perk, et Richard Rosenberg (2000). La course à la réglementation: Établissement de cadres juridiques pour la microfinance. ÉtudeSpéciale no 4. Washington, CGAP: 28 p

Christen, Robert Peck, Richard Rosenberg et Veena Jayadeva (2004). *Financial institutions with a "double bottom line": implications for the future of microfinance*. OccasionalPaper no 8. Washington, CGAP: 19 p

- Chua, Ronald T., et Gilberto M. Llanto (1996). Assessing the efficiency and outreach of micro-finance schemes Poverty-oriented Banking. Geneva, International Labour Office: 80 p
- Cuevas, Carlos E., et Klaus P. Fischer (2006). Cooperative financial institutions. Working paper no 82. Washington, D.C. , World Bank 59 p
- Develtere, Patrick, Ignace Pollet et Fredrick Wanyama (2008). Cooperating out of poverty: The renaissance of the African cooperative movement. Genève, International Labor Office World Bank Institutue: 397 p
- Fall, François Seck (2007). Panorama de la relation Banques/Institutions de microfinance à travers le monde. Rouen, CARE, Université de Rouen: 25 p
- Goodman, Patrick (2003). Fonds d'investissement Internationaux: Mobilisation des investisseurs vers la microfinance. Luxembourg, ADA: 31 p
- Helms, Brigit, et Xavier Reille (2004). Plafonnement des taux d'intérêt en microfinance: qu'en est-il à présent Etude Spéciale no 9. Washington, CGAP
- Honohan, Patrick, et Thorsten Beck (2007). MAKING FINANCE WORK FOR AFRICA. Washington, World Bank: 260 p
- ILO (2002). Microfinance for employment creation and enterprise development. Employment and Social Policy Department. Genève, International Labour Office: 11 p
- Isern, Jennifer, et David Porteous (2005). *Banques commerciales et microfinance: des exemples d'adaptation réussie*. Note Focus no 28. Washington CGAP: 8 p
- Ivatury, Gautem, et Julie Abrams (2005). The market for foreign investment in Microfinance : opportunities and challenges. FocusNote no 30. Washington, CGAP: 16 p
- Lafourcade, Anne-Lucie, Jennifer Isern, Patricia Mwangi et Matthew Brown (2005). Etude sur la portée et les performances financières des institutions de microfinance en Afrique. Washington, MIX Market: 24 p

- Latortue, Alexia, Jasmina Gilsovic-Mezières et Vanessa Ward (2008). Linking Financial Service Providers to Commercial Capital: How Do Guarantees Add Value? . Brief. Washington, CGAP: 2 p
- Littlefield, Elizabeth, Brigit Helms et David Porteous (2006). *Financial inclusion 2015: four scenarios for the future of microfinance*. FocusNote no 39. Washington, CGAP: 15 p
- Microfinance Information Exchange (2006). Benchmarking Microfinance in Eastern Europe and Central Asia 2005. Washington: 11 p
- O'Donohoe, Nicholas P., Frederic Rozeira de Mariz, Elizabeth Littlefield, Xavier Reille et Christophe Kneiding (2009). Shedding Light on Microfinance Equity Valuation: Past and Present. Occasional Paper. Washington, CGAP: 40 p
- Ouattara, Korotoumou (2003). Microfinance Regulation in Benin: Implications of the PARMEC Law for Development and Performance of the Industry. Afrca Region Working Paper. Washington, World Bank: 35 p
- Parker, Joan, et Doug Pearce (2002). Microfinance, Subventions et Instruments non financiers dans le cadre de la réduction de la pauvreté: quel est le rôle du microcrédit? . FocusNote no 20. Washington, CGAP: 17 p
- Département de la communication et de l'information publique (2005). L'emploi et les objectifs du millénaire: s'affranchir de la pauvreté par le travail. Genève, Bureau International du Travail. 55: 48 p
- Reille, Xavier, et Sarah Forster (2008). Foreign Capital Investment in Microfinance : Balancing Social and Financial Returns. FocusNote no 44. Washington, CGAP: 23 p
- Reille, Xavier, et Ousa Sananikone (2007). Microfinance Investment Vehicle. Brief Washington, CGAP: 2 p
- Rock, Rachel, Maria Otero, Sonia Saltzman et ACCION International (1998). PRINCIPES ET PRATIQUES DE LA GOUVERNANCE EN MICROFINANCE. Microentreprise Best Practices. Bethesda, Development Alternatives Inc.: 52 p

Rosenberg, Richard (1997). *Les taux d'intérêt applicables aux microcrédits*. Étude Spéciale no 1. Washington, CGAP: 13 p

Serres, Andrée De (2004). *Finance, ingénierie organisationnelle et contractuelle*. Montréal, Université du Québec à Montréal: 132-150 p

Wegner, Lucia (2006). *La micro-finance: un moyen pour les banquiers de racheter leur âme*. Repères no 31. Paris, Centre de Développement de l'OCDE: 2 p

World Council of Credit Unions (2001). *Credit Union Regulation and Supervision*. Washington, WOCCU: 16 p

Conférences

De Serres, Andrée. 2008. In *Performance sociale des banques*: Réseau Proxfin, Québec.

Ekue, Eric. 2007. «Rôle de la réglementation dans la gestion des risques des institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit». In *Séminaire international de Proxfin*.

Lapenu, Cécile. 2002. «Le taux d'intérêt en question». In *Le financement de l'agriculture familiale dans le contexte de libéralisation : quelle contribution de la microfinance ? Séminaire de DAKAR*.

Lapenu, Cécile, Yves Fournier et Pascal Ichanju. 2002. «Potentialités et limites de la caution solidaire». In *Le financement de l'agriculture familiale dans le contexte de libéralisation : quelle contribution de la microfinance ? Séminaire de Dakar*.

Publications gouvernementales et internationales

(COE), Conseil de l'Europe (2005). *Élaboration concertée des indicateurs de la cohésion sociale Guide méthodologique*. Belgique : Éditions du Conseil de l'Europe, 234

Nations-Unies. 2007. *Rôle des coopératives dans le développement social*. New York: Assemblée Générale, 24 p

----- (2008). *Rôle du microcrédit et de la microfinance dans l'élimination de la pauvreté*. New York: Assemblée générale, 21 p

Québec, Conseil québécois de la coopération et de la mutualité. 2006. *L'option coopérative. Innovation et exportation*. Québec : Développement économique, Direction des coopératives

Québec, Ministère du Développement Économique, de l'Innovation et de l'Exportation (MDEIE), Direction des coopératives du MDEIE. 2006. *Qu'est-ce qu'une coopérative? Québec : Direction des communications et des services à la clientèle, 46p.*

Internet

<http://www.accion.org/Page.aspx?pid=501>

<http://www.ica.coop/fr/>

Lécrivain, G. (Consulté en ligne en Mars 2009). Management des organisations et stratégies Dossier 2 : une approche théorique des organisations.< <http://managmarket.com/managementdesorg/th-ories-des-organisations.pdf>>

<http://www.mixmarket.org>

<http://www.planetfinancegroup.org/FR/microfinance.php>

<http://www.woccu.org>