

## Commercialisation des institutions de microfinance et dérive de mission : sont-elles les deux faces d'une même pièce ?

**Magloire TCHATCHOUA NYA**

Enseignant chercheur  
Université de Yaoundé 2 SOA , FSEG, CEREG  
Cameroun

**Alexandre AIACOBOAIEI**

Master Business School  
Université de Bordeaux Kedge  
France

### Résumé

**Objectif** : cet article vise à examiner les dimensions de la commercialisation du secteur des IMF qui conduisent à la dérive de mission de base de la micro finance.

**Méthode** : pour atteindre cet objectif, les tests de corrélation sont utilisés ainsi que la méthode logit sur panel. Les estimations sont faites sur un échantillon de 1466 IMF extrait du MIX sur la période 2007-2014.

**Résultats** : les résultats ne montrent aucun lien entre la commercialisation et la dérive de mission sur le marché global des IMF (Amérique, Asie, Europe, Afrique). Ce type de dérive ne s'observe qu'au Moyen-Orient qui ne représente que 3% de l'échantillon.

**Originalité/ Pertinence** : par rapport aux études antérieures, cet article ambitionne de proposer aux agences de notations des IMF, un autre regard sur la Pauvreté. Comme phénomène multifacettes, son éradication nécessite des approches d'inclusion financières durables. Celles-ci ne s'auraient se réaliser dans notre contexte à travers les apports en subvention dont préconisent les welfaristes.

**Mots-clés** : Microfinance, commercialisation, Dérive de mission, Performance

**Classification J.E.L.**: C83, G30, M10, M21

## The Commercialization of microfinance institutions and mission drift: are they sides of the same coin?

### Abstract

**Objective**: This article aims to examine the dimensions of commercialization of the MFI sector that lead to core mission drift in microfinance.

**Method**: to achieve this objective, correlation tests are used as well as the logit panel method. The estimates are made on a sample of 1466 MFIs extracted from MIX over the period 2007-2014.

**Results**: the results show no link between Commercialization and mission drift in global MFI markets (America, Asia, Europe, Africa). This type of drift is only observed in the Middle East, which represents only 3% of the sample.

**Originality/relevance**: compared to previous studies, this article aims to offer MFI rating agencies another look at poverty. As a multifaceted phenomenon, its eradication requires sustainable financial inclusion approaches. These could not have been achieved in our context through the grant contributions advocated by welfarists.

**Keywords**: Microfinance, Commercialization, Mission drift, Performance

**Classification J.E.L.**: C83, G30, M10, M21

## 1- Introduction

Au sens de Lapenu et Doligez (2014), le secteur des institutions de microfinance (IMF) est considéré comme un « outil stratégique de développement » qui propose une solution de services financiers ayant une pertinence sociale. De ce fait, la micro finance est donc née pour proposer une variété de services financiers aux personnes à faibles revenus, qui se retrouvent exclus du système bancaire « classique » ou « formel ». Elle permet de ce fait « aux pauvres et aux quasi pauvres » (CGAP, 2004) de bénéficier de crédit à des conditions attractives. Ainsi, les IMF ont dès le départ, reçu pour mission de s'attaquer à l'exclusion financière.

Or, l'exclusion financière est l'impossibilité pour un agent économique d'intégrer le circuit bancaire formel du fait de l'inadéquation entre son profil (montant du besoin, solvabilité) et les offres de financement disponibles (garanties demandées, échelonnement du remboursement, taux d'intérêt, pas d'organismes adaptés présents au niveau local etc.) (WorldBank, 2015). En utilisant une démarche largement basée sur le développement des **liens sociaux** et sur la proximité géographique avec la clientèle visée, ces institutions parviennent à atteindre leur but qui est de favoriser la création d'emplois et soutenir l'entrepreneuriat. On a aussi constaté que le secteur est en constante croissance et en constante transformation d'ONG en IMF commerciales (Le Baromètre de la micro finance, 2018).

La littérature indique que cette métamorphose considérée comme « une progression naturelle » est encouragée par les praticiens de la microfinance (White et Campion, 2002; Fernando, 2004; Ledgerwood et White, 2006) pour lutter résolument contre la pauvreté. Les arguments avancés reposent partiellement sur l'hypothèse selon laquelle le système de gouvernance des organisations à but non lucratif est moins efficace que celui de certaines IMF. Toutefois cette façon de concevoir les choses pousse peu à peu les IMF à abandonner le prêt de groupe avec caution solidaire pour se focaliser sur les prêts individuels.

Or, contrairement aux prêts de groupe, les prêts individuels s'orientent généralement vers des clients financièrement aisés, ce qui permet aux IMF d'être plus profitable (Stiglitz, 1990 ; Armendariz et al., 2000 ; Cull et al., 2007). Cependant, nonobstant l'entrée en jeu de l'activité de commercialisation, la communauté internationale lors du Sommet du G8 en Juin 2004, a réitéré son soutien total à cet « outil de développement stratégique ». Les Etats présents se sont résolument engagés à « augmenter le nombre, l'échelle et l'efficacité des IMF ». Il est alors question de s'assurer que la mission de réduction de la pauvreté mondiale n'exonère pas les IMF de la recherche de l'efficacité financière. En effet, ce volet de recherche au préalable de la viabilité financière est mis en avant par le courant institutionnaliste de la microfinance (courant soutenu par des instances internationales de renom telles que la Banque Mondiale, Nations Unies, le CGAP, et USAID) comme la condition *sine qua non* d'une efficacité sociale durable (Mosley et Hulme, 1998).

Le début des années 2000 qui marque la consécration internationale de la microfinance a également été marqué par une série de scandales et de controverses du secteur des IMF très médiatisées. Adams (2008), profondément versé dans la critique s'interroge : « Did Yunus Deserve the Nobel Peace Prize : Microfinance or Macrofarce »? Cet auteur renchérit alors les controverses. Ainsi, comme la critique allait grandissant contre la microfinance commerciale, les remises en cause de la Grameen Bank sont aussi allées croissantes. Dans cette logique, plusieurs documentaires télévisés ont indexé cette dernière IMF d'encourager le surendettement, de harceler ses clients jusqu'aux enlèvements des enfants. De même, les cas Compartamos au Mexique ; de Sequoia Capital, Legatum (SKS) sont très illustratifs des scandales du secteur des IMF. En effet, après leur entrée en bourse, ces IMF et bien d'autres se sont plus focalisées à la recherche des intérêts de leurs actionnaires qu'à la recherche de l'impact social qui justifie leur mission de base. L'élargissement des gammes de services autres que ceux initialement reconnues au secteur des IMF (), tant en profondeur qu'en portée a d'ailleurs fait soupçonner que le secteur virait déjà vers une course effrénée à la recherche des

seules performances financières. Les questions quant à l'impact de l'entrée des investisseurs privés sur le secteur des IMF ont commencé à se poser.

Goodman(2003), estime qu'en considération des objectifs plus financiers que sociaux, les IMF ciblent investisseurs qui ont plus une vision commerciale du secteur. Ces investisseurs sont les fonds de développement, les fonds quasi commerciaux et les fonds commerciaux. Cette orientation a plus que jamais attisé les divergences qui opposent les deux courants (Welfariste et Institutionnaliste) sur la problématique de la performance des IMF. Morduch(2000) a d'ailleurs qualifié ces oppositions de schisme de la microfinance, lequel oppose deux grands courants de la microfinance.

Si d'une part, les welfaristes pensent que la recherche des seules performances sociales permet à la microfinance de venir à bout du problème d'exclusion financière des plus pauvres, d'autre part, les institutionnalistes ont un point de vue duale de la performance des IMF (Woller et al., (1999). De leur point de vue, la microfinance recherche d'abord la performance sur le plan financière et le volet social ne viendra que dans la suite. Dans cette perspective, les performances financières provenant de l'activité de commercialisation dans les IMF permettent à ces organisations de remplir leur mission sociale sur le long terme. Or, les welfaristes pensent que la commercialisation reste toujours étroitement liée au phénomène de dérive de mission, laquelle est connue sous le vocable « mission drift ».

Ces questionnements ainsi soulevés sont à la fois pressants, troublants et interpellent les chercheurs en microfinance. Une question fondamentale mérite cependant d'être posée de la façon suivante :

***La commercialisation des IMF est-elle liée à la dérive de la mission de base du secteur de la microfinance ?***

Pour y apporter des éléments de réponse, cet article se fixe pour objectif d'examiner les liens possibles entre les variables de la commercialisation et celles de dérive de mission. Autrement dit, il s'agit de mettre en exergue le profil financier et opérationnel des IMF et rechercher le lien direct avec la dérive de mission du secteur de la microfinance. Ainsi, les organisations d'appuis techniques et financiers des IMF, pourraient sur le plan managérial et de la notation des IMF, disposer des indicateurs mesure de la pauvreté, laquelle est un phénomène socio-économique et culturel aux multiples facettes qui ne s'auraient s'apprécier uniquement par les seules variables de performances financières et opérationnelles mobilisées par les agences internationales de notation du secteur des IMF.

Sur ce, après avoir ainsi posé la problématique à l'introduction (1), les concepts de performance associés à la commercialisation et les variables de la dérive de mission seront présentés dans la suite (2). Après la démarche méthodologique globale (3), viendra la discussion des résultats et les perspectives de l'étude (4). Enfin, les implications managériales de l'étude seront présentées en conclusion.

## **2- Mise en évidence de la littérature entre commercialisation et dérive de mission**

Cette section est dédiée dans un premier temps à la problématique de l'efficacité de la microfinance (2.1) et dans un second temps, à la démarche du choix des variables de la commercialisation en lien avec la dérive de mission (2.2).

### **2.1. Du Schisme de la microfinance à l'épicentre de la problématique de l'efficacité du secteur**

Le débat quant à l'orientation des IMF n'est pas nouveau. Il existe bien avant l'avènement de la microfinance et concerne d'une manière générale la question de la responsabilité de l'entreprise capitaliste, laquelle présente quatre principaux niveaux selon Carroll (1979): (1) la responsabilité économique qui consiste à réaliser du profit en produisant des biens et services utiles aux consommateurs ; (2) la responsabilité légale qui correspond au respect des réglementations en

vigueur ainsi que des lois ; (3) la responsabilité morale représente le respect des valeurs éthiques par l'entreprise et (4) la responsabilité discrétionnaire correspondant aux activités philanthropiques mises en place de manière volontaire par l'entreprise. Ce courant de pensée s'oppose à l'idée néo-classique de l'entreprise, qui n'existe que pour maximiser le profit des investisseurs (Levitt, 1958).

En réalité, c'est ce vieux débat classique sur la responsabilité de l'entreprise qui a imprégné la microfinance à travers deux courants de pensées : les welfaristes et les institutionnalistes. Cette opposition doctrinale est qualifiée de schisme de la microfinance (Morduch 2000). Pour les welfaristes, Woller et al. (1999) nous apprennent qu'ils se focalisent sur les bienfaits que la microfinance peut apporter immédiatement aux personnes les plus pauvres que sur le développement d'un business financier viable à long terme et auto suffisant. Leur objectif est l'aide à l'auto-entrepreneuriat des personnes actives les plus pauvres et en particulier les femmes. A contrario, l'approche institutionnaliste soutient que l'objectif ultime des IMF est dual : aider les plus défavorisés tout en restant financièrement viable. Cette approche soutient l'idée de la création d'IMF capables de fournir durablement des services financiers aux personnes qui sont peu ou pas pris en compte dans le système financier classique. L'idée consiste en la recherche de l'indépendance opérationnelle. Il est question de créer des IMF profitables sans recourir aux subventions. Le tableau ci-dessous présente de façon synthétique, les caractéristiques qui ont structuré l'essentiel de la théorie autour de la microfinance.

**Tableau 1 : Caractéristiques principales des deux approches de la microfinance**

<b>Woller et al. (1999)</b>	<b>Courant Welfariste</b>	<b>Courant Institutionnaliste</b>
Public visé	Cibler spécifiquement les plus pauvres	Cibler le plus de personnes possible dont des entrepreneurs pas si pauvres
Structure de produit offerts	Prêts de groupe / caution solidaire	Prêts individuels / caution individuelle
Structure des organisations	ONG, cooperatives de credit	Organismes commerciaux de type bancaires
Objectifs principaux	Diminuer la pauvreté	Diminuer la pauvreté tout en assurant la pérennité financière de la structure

**Source :** Auteurs, adaptés de Woller et al., (1999).

Les controverses présentées dans le tableau 1, suivant les deux approches de résolution de la question de la pauvreté ne cessent de s'amplifier. Elles tiennent globalement la commercialisation de responsable de la dérive de mission.

## **2.2. Revue littéraire et choix des variables de la commercialisation/dérive de mission**

En s'intéressant aux travaux de Mersland et Strom (2010), on apprend que les IMF doivent proposer des services financiers aux exclus du système classique (1) tout en maintenant une viabilité financière (2) qui leur permette d'être pérennes. Dans cette perspective, la dérive de mission n'est pointée du doigt que lorsque le deuxième objectif est privilégié au détriment du premier. Cette dérive traduisant véritablement le fait que l'IMF s'écarte de sa mission principale de lutte contre la pauvreté, laquelle peut se manifester de plusieurs manières. Selon Woller et al., (1999) et Woller (2002), la dérive de mission (« mission drift ») a lieu quand une IMF abandonne le secteur des clients pauvres en diminuant la profondeur (niveau de pauvreté des clients) et l'étendue (le nombre de clients servis) de son offre. De cette définition, il en ressort, l'hypothèse **H1 de cette recherche**.

**H1 : L'atteinte de la performance sociale par le ciblage des clients les plus pauvres est négativement liée à la commercialisation**

De ce fait, cibler des clients plus aisés permet aux IMF d'avoir des meilleures performances financières, ce qui peut les encourager à la dérive de leur mission initiale. Dans ce cas, l'IMF oriente ses prêts en direction de clients les plus aisés et moins risqués. Cependant, Armendariz et Szafarz(2011), ont mis en évidence qu'il y a une frontière très fine entre le phénomène de subvention croisée (des prêts plus profitables accordés aux clients les moins pauvres qui subventionnent ceux accordés aux clients les plus pauvres) et la dérive de mission. Dans cette perspective, on a constaté que c'est l'entrée d'investisseurs voulant absolument du profit sur le marché du microcrédit qui a conduit le secteur à la commercialisation. Cet état de fait, a eu pour résultat un changement dans les types de crédits accordés. Ainsi, des petits crédits initialement accordés aux clients les plus pauvres du secteur des IMF a migré vers des crédits plus conséquents accordés à des clients moins pauvres. Les débats autour de ce phénomène nous enseignent que le délaissement du secteur des plus pauvres (ONG / Structures coopératives) est en contradiction avec la mission initiale des IMF.

Cependant cela n'est toutefois pas si simple de le justifier car, si l'on considère que l'objectif principal d'une IMF est la réduction de la pauvreté, la migration vers des montants de crédits plus élevés se traduit également par une réduction plus importante de la pauvreté. Cet objectif plus ambitieux est d'ailleurs en phase avec l'objectif initial des IMF. Dans cet embarras de définitions consensuelle de ce phénomène, les travaux de Ghosh et Van Tassel(2008), affirment que la dérive de mission dans ce sens peut être interprétée de nombreuses manières et le débat autour de ce sujet reste toujours d'actualité. Aussi, les travaux empiriques de Jia et al. (2016) portant sur des IMF en Chine ayant changé de structure de financement en passant d'ONG financées par des subventions à des IMF commerciales, ont permis de montrer que les agents de crédit qui avaient été précédemment eux-mêmes des agriculteurs arrivaient mieux que leurs collègues à retrouver les clients les plus pauvres sans pour autant voir une dégradation du taux de remboursement de leur portefeuille clients. Au regard de tout ce qui précède, l'hypothèse 2 est construite.

**H2 : La transformation d'IMF de petite taille (type coopératif ou ONG) en structure bancaire est liée positivement avec la commercialisation.**

Le sens de cette hypothèse c'est que, plus la structure est de taille importante, plus les prêts accordés sont considérables et s'orientent donc vers les clients les « moins pauvres », ce qui traduit une dérive de mission.

D'un autre point de vue, les travaux de Mersland et Strøm(2010) estiment que la dérive de mission ne se cantonne pas à la simple évolution du montant moyen du prêt mais sont complétés par des critères autres comme l'analyse du rayon d'action de l'impact d'une IMF en tenant compte des critères sociaux tels que : l'évolution de la part des clients du milieu rural par rapport à la part des clients du milieu urbain ; méthodologie de prêt ; l'évolution de la part des prêts individuels par rapport à la part des prêts de type prêts de groupe ; le genre ; l'évolution de la part des femmes parmi les clients totaux. Les résultats de cette étude n'ont pas apporté de preuves de dérive de mission. Cette vision est soutenue par Schreiner(2002) qui affirme aussi que la dérive de mission ne se résume pas à la simple évolution du montant moyen du prêt. Les recherches de Cull et al. (2009) confirment aussi que la commercialisation au sein des IMF a tendance à écarter les IMF de la clientèle féminine. De ce qui précède, il est formulé l'hypothèse H3.

**H3 : L'atteinte des objectifs de performance sociale à travers des montants des prêts accordés faibles, est liée négativement à la commercialisation.**

En effet, plus les activités d'une IMF entraînent la diminution de la part des femmes, plus le montant du prêt accordé augmente. La part des clientes femmes diminue lorsque les structures sont les plus commercialisées.

En plus, dans la théorie, le montant moyen du prêt rapporté au revenu national brut par habitant est l'indicateur le plus convoqué. Il est de ce fait un indicateur très scruté par les investisseurs et les donateurs du secteur de la microfinance pour évaluer la profondeur du rayon d'action (« depth of outreach ») sur le segment des clients pauvres. Le même indicateur est également utilisé comme proxy pour mesurer la dérive de mission. Plus le montant du prêt moyen accordé rapporté au revenu moyen annuel brut par habitant est faible, plus l'IMF touche les clients les plus pauvres. Le nombre

de clients (« breadth of outreach ») et la profondeur du rayon d'action (« depth of outreach ») sont les deux critères les plus utilisés dans les analyses portant sur la dérive de mission car ils sont facilement identifiables avec une grande certitude dans les données communiquées par les IMF aux agences de notation. Après cette présentation littéraire, la démarche méthodologique se doit d'être présentée.

### **3- Présentation du dispositif méthodologique de l'étude empirique**

Le volet méthodologique comporte d'abord les sources des données et le profil de l'échantillon (3.1) ensuite, on abordera l'opérationnalisation des variables et la modélisation statistique (3.2).

#### **3.1. Les sources des données et les caractéristiques de l'échantillon**

Cette recherche reprend les données extraites de la base MIX ([www.themix.org](http://www.themix.org)) et utilisées par plusieurs chercheurs en microfinance. Il s'agit d'une base de données sur les variables de la performance sociale, financière et opérationnelle de plus de 3000 IMF, sur plus de 100 marchés en développement. Ces données de l'échantillon n'ont pas été corrigées en termes de taille de la population par région ou par type de structure. En outre, elles ont été reportées par **1466** institutions de microfinance comme ce fut le cas dans les travaux d'Aiacoboaiei(2019), sur la période **2007 à 2014**. L'échantillon est composé sur le plan géographique de la manière suivante : 36% ou 531 occurrences proviennent de l'Asie, l'Amérique du Sud détient 30% soit, 444 occurrences.

Pour ce qui est de l'Afrique, cette représentativité est de 22% soit 319 occurrences. L'Europe de l'Est et le Moyen orient sont très faiblement représentés dans l'échantillon global (9% soit 135 occurrences pour l'Europe et 3% soit 37 occurrences pour le Moyen Orient). Le montant moyen du prêt accordé est de \$1,5k dans cet échantillon. Cette valeur se situe environ à 61% du niveau du revenu national moyen avec des valeurs minimales de \$0,2k (soit 16%) et maximales de \$6,5k, représentant 29,7%. Les femmes sont fortement représentées parmi les clients des IMF (65%) représentent 65%. Cependant il existe une forte disparité entre les valeurs minimales du nombre de clients femmes (36%) et maximales qui est de 91%.

Cet échantillon est constitué des IMF de plusieurs formes. On y retrouve des formes, ONG, coopérative, bancaire, crédit union, et autres. Les indicateurs de présents dans cette base des données sont : le nombre d'IMF, le montant moyen du prêt accordé, le pourcentage moyen des clientes femmes, le revenu moyen national par habitant, le nombre moyen de clients, et ratio de profondeur et étendue du rayon d'action pour les données quantitatives. Pour les données qualitatives, elles concernent les mesures des ratios de profondeur et étendue du rayon d'action ainsi que pour mesurer la part des clientes femmes. En ce qui concerne la performance sociale, elle est appréhendée comme le pourcentage de clientes femmes, la profondeur et l'étendue du rayon d'action de l'IMF.

#### **3.1 Variables analysées**

Plusieurs variables vont être analysées dans cette étude : le montant du prêt moyen accordé rapporté au revenu national par habitant (Avg\_ Loan\_ per\_ GNI) sera utilisé comme un proxy pour la mesure de la pauvreté des clients. Son utilisation permettra également d'évaluer l'impact en termes de profondeur (« depth of outreach ») des programmes des IMF. Utiliser ce rapport veut dire qu'on a pris en compte l'inflation et la parité du pouvoir d'achat ainsi que la conjoncture économique des pays où exercent les IMF. En théorie, plus les montants des prêts accordés sont bas, plus ce ratio sera bas (rapport entre montant du prêt et revenu national par habitant) et en théorie, plus les prêts seront destinés aux personnes les plus pauvres. Nous allons également regarder de près la part des clientes femmes des IMF et suivre son évolution par rapport aux hypothèses de l'étude.

Les performances financières des IMF seront appréciées à travers les variables suivantes : le rendement réel du portefeuille ou « yield on gross portfolio (real) ». Cet indicateur ainsi construit

permet de mesurer les revenus annuels générés par le portefeuille en rapport avec le volume total du portefeuille. Ledit indicateur permet de donner une idée des revenus générés par la structure mais seulement, elle n'est pas une mesure fiable de mesure de la profitabilité. Pour plus de pertinence, il sera question de l'associer à l'indicateur « return on assets % » car celui-ci permet de mesurer la profitabilité opérationnelle de la structure.

Pour juger la qualité du portefeuille, le portefeuille à risque à plus de 90 jours (PAR90) sera analysé. Cet indicateur représente les prêts accordés qui ont peu de chance d'être recouverts, car en retard de remboursement de 90 jours ou plus, ainsi que le portefeuille à risque à plus de 30 jours (PAR30). Les variables de l'étude sont opérationnalisées dans le tableau 4 ci-après

**Tableau 2 : Opérationnalisation des variables de l'étude**

Variables	mesure	significativité	auteurs
Dérive de mission	Montant moyen des prêts	Les montant des prêts sont élevés et ne favorisent pas l'inclusion financière des plus pauvres	Mersland et Strøm(2009)
	Taux d'intérêt trop élevé	Les IMF appliquent les taux plus élevés pour couvrir les charges de fonctionnement	Aiacoboaiei(2019)
	Diminution de la profondeur et de l'étendue	L'IMF abandonne le secteur des clients pauvres (niveau de pauvreté des clients) et l'étendue (le nombre de clients servis) de son offre.	Woller et al.,(1999) et Woller(2002),
Commercialisation	Montant moyen des prêts par rapport au revenu national par habitant	Montant moyen de prêt très élevé et s'aligne sur ceux du secteur des banques classiques dans la région considérée	Strøm(2010) Schreiner(2002)
	Diminution de nombre de clients femmes	L'IMF s'éloigne des clients de sexe féminin sont considérés comme profil à risque	Cull et al. (2009)
	Taille des prêts	Orientation vers les clients les plus aisés (diminution de profondeur)	Woller et al.,(1999) et par la suite Woller(2002),
	Transformation en structure commerciale	changé de structure de financement en passant d'ONG financées par des subventions à des IMF commerciales financés par des investisseurs intentionnels	Jia et al. (2016)

**Source** : les auteurs à partir de la littérature

Les analyses des statistiques descriptives seront effectuées ainsi que le calculer des coefficients de corrélation entre les données des performances sociales et celles des performances financières. Les descriptions des résultats des tests de corrélation vont se faire selon l'échelle décrite dans le Tableau 4 qui sera présenté dans la suite de l'étude.

### Construction des hypothèses de recherche

Les hypothèses de recherche sont issues bien évidemment de nombreux travaux antérieurs. Ces recherches sont notamment ceux du réseau CERISE (2008, 2010) sur les liens entre performance sociale et performance financière. Les de Cornée (2006) sur l'analyse de la convergence entre performance sociale et performance financière des 126 Institutions de la région MENA. Urgeghe(2009) aussi mis à contribution sur les enjeux de gouvernance de la commercialisation des institutions de microfinance. Cette étude a aussi mobilisé les travaux de Mersland et Strøm(2009) sur le montant moyen des prêts, les types de prêts accordés, le marché principal et le sexe des clients. Ces nombreuses recherches nous sont une source d'inspiration dans la conception des hypothèses de l'étude.

Les hypothèses de l'étude seront analysées en faisant recours aux tests de corrélation ainsi que des régressions linéaires suivant que cela soit nécessaire ou pas. En d'autres termes, elles mettent en évidence l'interdépendance entre des variables permettant de mesurer la performance financière ainsi que des variables de performance sociale. Ainsi, nous avons posé dans le cadre de notre recherche, trois hypothèses :

**H1 : L'atteinte de la performance sociale par le ciblage des clients les plus pauvres est négativement liée à la commercialisation**

: autrement dit, cibler des clients plus aisés permet aux IMF d'avoir des meilleures performances financières, ce qui peut les encourager à dériver de leur mission initiale. Ou encore, les prêts accordés aux clients les plus aisés sont moins risqués. A cette hypothèse permet donc d'associer les trois tests statistiques suivants :

**Test1** de corrélation entre Avg\_Loan\_per\_GNI et Return on assets

**Test2** de corrélation entre Avg\_Loan\_per\_GNI et PAR >90d

**Test3** de corrélation entre Avg\_Loan\_per\_GNI et PAR >30d

**H2 : La transformation d'IMF de petite taille (type coopératif ou ONG) en structure bancaire est liée positivement avec la commercialisation.**

ceci veut dire que plus la structure est de taille importante, plus les prêts accordés sont considérables et s'orientent donc vers les clients les « moins pauvres », ce qui traduit une dérive de mission. Deux tests statistiques sont à associer à cette hypothèse.

**Test4** de corrélation entre Avg\_Loan\_per\_GNI et Number of active borrowers par type de structures légales

**Test5** de corrélation entre Avg\_Loan\_per\_GNI et Gross loan portfolio

**H3 : L'atteinte des objectifs de performance sociale à travers des montants des prêts accordés faibles, est liée négativement à la commercialisation.**

plus la part des femmes diminue, plus le montant du prêt accordé augmente. La part des clientes femmes diminue lorsque les structures sont les plus commercialisées. A cette troisième hypothèse deux tests sont associés.

**Test6** de corrélation entre Avg\_Loan\_per\_GNI et percentage\_of\_active\_female\_borrowers

**Test7** de corrélation entre Gross\_loan\_portfolio par type de structure et percentage\_of\_active\_female\_borrowers.

#### 4-Résultats confrontés à la littérature empirique

Le Tableau 4 ci-dessous est la synthèse des résultats des tests effectués sur les données de l'échantillon. Nous ne trouvons pas de corrélation significative pour valider les hypothèses H1 et H2 et H3 test6. Nous trouvons des résultats significatifs quant à l'hypothèse H3.Test6, avec un coefficient de corrélation négatif faible pour l'ensemble des régions étudiées, mais avec des disparités fortes au sein des régions que nous allons aborder par la suite.

**Tableau 3.** Présentation des résultats venant des différentes matrices de corrélation pour l'ensemble des régions, par type de structure

Hypothèse testée	Bank	Credit Union / Cooperative	NBFI	NGO	Other	Rural Bank	TOTAL
H1 test1	-0,019	0,049	0,023	0,017	0,069	-0,199	0,016
H1 test2	-0,027	0,005	-0,030	0,027	0,011	-0,038	-0,013
H1 test3	-0,027	-0,009	-0,025	0,034	0,020	-0,087	-0,013
H2 test4	-0,106	-0,057	-0,077	-0,029	-0,191	-0,220	-0,048
H2.test5	-0,043	0,017	-0,031	0,009	0,116	0,038	0,058
H3 test6	-0,333	-0,250	-0,297	-0,278	-0,218	-0,072	-0,315
H3 test7	0,215	0,052	0,208	0,088	0,519	0,395	0,132

Source : les auteurs

#### **4.1. H1 : L'atteinte de la performance sociale à travers le ciblage des clients les plus pauvres est négativement liée à la commercialisation**

Cibler des clients plus aisés permet aux IMF d'avoir des meilleures performances financières, ce qui peut les encourager à dériver de leur mission initiale. Les prêts accordés aux clients les plus aisés sont moins risqués.

Les résultats sortis des 3 tableaux de corrélation par région, pour le test de corrélation entre Avg\_Loan\_per\_GNI et Return on assets (Test1), entre Avg\_Loan\_per\_GNI et PAR >90d Test2 et Avg\_Loan\_per\_GNI et PAR >30d Test3 vont être discutés dans cette sous-section réservée à l'hypothèse 1.

En effet, **test1 de corrélation entre Avg\_Loan\_per\_GNI et Return on assets** avait pour résultat : corrélation linéaire négative. A l'exploitation du tableau de corrélation on constate qu'il n'existe pas de corrélation linéaire significative entre ces deux variables. Les tests ne démontrent donc pas de mission drift lié au fait que les IMF prêteraient aux clients plus aisés plutôt qu'aux clients les plus pauvres. Il semblerait que les performances ne soient pas dépendantes de manière significative du montant prêté dans l'échantillon étudié. Pour cela donc, plus une IMF est efficiente en termes de coûts, plus elle peut cibler une clientèle pauvre.

Dans cet échantillon seules les IMF en Europe de l'Est et en Amérique du Sud présentent une corrélation linéaire positive modérée et respectivement forte, toutefois, l'échantillon de la catégorie « Other » n'est pas assez significatif pour en tirer des conclusions pertinentes. Pour la même raison de taille d'échantillon, l'interprétation de la forte corrélation négative pour le secteur des banques au Moyen Orient a été ignorée. Car, pas représentative de la région (puisqu'on avait seulement les données de deux établissements bancaires pour la région, l'un au Yémen et l'autre en Palestine).

**Le test2 de corrélation entre Avg\_Loan\_per\_GNI et PAR >90d** avait pour résultat attendu une corrélation linéaire négative. Les résultats n'indiquent pas de corrélation linéaire négative significative pour aucune des régions ni types de structures ce qui laisse croire que la qualité du portefeuille ne dépend pas de la taille du montant prêté. Par conséquent, on pourrait croire que les IMF ont une bonne connaissance de leurs marchés locaux et de leurs clients et que cela leur permet de venir à bout de manière efficace aux problèmes posés par l'asymétrie d'information.

**Enfin le test3 de l'hypothèse 1 : de corrélation entre Avg\_Loan\_per\_GNI et PAR >30d.** Résultat attendu : une corrélation linéaire négative. **Au regard des résultats fournis par la matrice** de corrélation pour ce test3, par région ne prouvent pas de corrélation linéaire entre ces deux variables. Les tests complémentaires ont été effectués. Un test complémentaire à PAR30 suite à notre test à PAR90 pour être certain qu'il n'y avait pas des retards de paiements concentrés à 30 jours. Toutefois, on n'identifie pas de corrélation linéaire négative significative pour aucune des régions ni types de structures, ce qui vient conforter la conclusion du résultat du test du test2: les IMF ont une bonne connaissance de leurs marchés / clients et arrivent à pallier aux problèmes d'asymétrie d'informations. Il n'y a pas de dérive de mission et l'hypothèse 1 est dans ce cas rejetée.

#### **4.2. H2 : La transformation d'IMF de petite taille (type coopératif ou ONG) en structure bancaire est liée positivement avec la commercialisation.**

Plus la structure est de taille importante, plus les prêts accordés sont considérables et s'orientent donc vers les clients les « moins pauvres », ce qui traduit une dérive de mission. Pour conclure de la validité ou non de cette hypothèse, deux tests sont prévus. **Test4 de corrélation entre Avg\_Loan\_per\_GNI et Number of active borrowers par type de structures légales** le résultat attendu de ce test4 est une corrélation linéaire positive.

**Tableau 4.** Matrice de corrélation pour l'hypothèse 2.1, par région

Hypothèse testée H2	Matrices de corrélation par région	Bank	Credit Union / Cooperative	NBFI	NGO	Other	Rural Bank	TOTAL
Test4	Afrique	-0,169	-0,063	-0,094	-0,141	0,101	-0,485	-0,062
Test4	Asie	-0,150	-0,186	-0,078	-0,002	-0,227	-0,219	-0,059
Test4	Europe de l'Est	-0,102	-0,101	-0,267	-0,135	-0,642	n/a	0,070
Test4	Moyen Orient	-0,706	n/a	-0,408	-0,152	0,568	n/a	-0,217
Test4	Amérique du Sud	-0,194	-0,067	-0,126	-0,062	-0,554	n/a	-0,049
<b>Test4</b>	<b>Ensemble</b>	<b>-0,106</b>	<b>-0,057</b>	<b>-0,077</b>	<b>-0,029</b>	<b>-0,191</b>	<b>-0,220</b>	<b>-0,048</b>

Source: les auteurs

La matrice de corrélation ici n'identifie pas de corrélation linéaire significative entre le montant moyen des prêts accordés et le nombre de clients par type structure. Ceci signifie donc que le montant des prêts accordés ne change pas significativement en fonction du nombre de clients d'une IMF. L'étude ne prouve donc pas de dérive de mission associée à la taille « nombre de clients » de la structure.

**Le test5, de l'hypothèse H2, examine la corrélation entre Avg\_Loan\_per\_GNI et Gross loan portfolio.** Le résultat qu'on attend pour le prouver est une corrélation linéaire positive. La matrice de corrélation présentant les résultats de ce test5, par région ne présente pas de corrélation linéaire positive en Afrique, en Asie et non plus Amérique du Sud. Cependant, cette elle présente une faible corrélation positive sur le secteur des banques en Europe de l'Est avec un coefficient de 0,301 et une corrélation très forte également dans le secteur des banques du Moyen Orient avec un coefficient de 0,871. Cela voudrait donc dire que dans ces deux régions, sur le secteur des IMF de type bancaire, les prêts moyens accordés sont proportionnellement plus élevés (comparé au revenu national brut par habitant) dans les banques. Compte tenu de la taille des échantillons pour l'Europe de l'Est et le Moyen Orient avec 9% et respectivement 3% on ne peut pas statistiquement parler de dérive de mission en prenant en considération l'échantillon global. L'Hypothèse 2 est donc de ce fait globalement rejetée.

#### **4.3 H3 : L'atteinte des objectifs de performance sociale à travers des montants des prêts accordés faibles, est liée négativement à la commercialisation :**

la part des femmes diminue plus le montant du prêt accordé est élevé.

La part des clientes femmes diminue lorsque les structures sont les plus commercialisées.

#### **Test 6 de corrélation entre Avg\_Loan\_per\_GNI et percentage\_of\_active\_female\_borrowers**

Résultat attendu : une corrélation linéaire négative

**Tableau 5.** Matrice de corrélation pour Test 6, par région

Hypothèse testée H3	Matrices de corrélation par région	Bank	Credit Union / Cooperative	NBFI	NGO	Other	Rural Bank	TOTAL
<b>Test 6</b>	Afrique	-0,611	-0,085	-0,368	-0,190	-0,391	0,536	-0,379
<b>Test 6</b>	Asie	-0,327	-0,431	-0,278	-0,124	-0,293	-0,089	-0,316
<b>Test 6</b>	Europe de l'Est	-0,440	-0,445	-0,323	-0,494	-0,330	n/a	-0,361
<b>Test 6</b>	Moyen Orient	-0,901	n/a	-0,578	-0,502	0,318	n/a	-0,331
<b>Test 6</b>	Amérique du Sud	-0,372	-0,178	-0,409	-0,312	-0,787	n/a	-0,327

<b>Test 6</b>	<b>Ensemble</b>	<b>-0,333</b>	<b>-0,250</b>	<b>-0,297</b>	<b>-0,278</b>	<b>-0,218</b>	<b>-0,072</b>	<b>-0,315</b>
---------------	-----------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------

Sources : les auteurs

Les résultats présentés dans le tableau identifient une faible corrélation négative en Asie, Amérique du Sud et Europe de l'Est, modérée en Afrique et forte au Moyen Orient pour les banques, allant de très faible à modérée pour la majorité des autres types de structures dans toutes les régions. Ces résultats prouvent une corrélation linéaire qui varie entre faible et très forte sur l'ensemble des régions pour le secteur des banques et entre très faible à modérée sur la majorité des types de structures.

A première vue cela pourrait signifier que dans les établissements de type bancaires, plus le montant moyen du prêt accordé augmente, plus la part des clientes femmes diminue. Cela est très marqué au Moyen Orient et en Afrique avec des coefficients de corrélation de -0,901 et respectivement -0,611. Cette corrélation est présente de manière plus modérée sur l'ensemble des types de structures de financement, ce qui amène à garder un œil ouvert sur ce phénomène de plus près avant toute conclusion.

**Test7 de corrélation entre Gross\_loan\_portfolio par type de structure et percentage\_of\_active\_female\_borrowers** (Résultat attendu, une corrélation linéaire négative)

**Tableau 6.** Matrice de corrélation pour le Test 7, par région

Hypothèse testée H3	Matrices de corrélation par région	Bank	Credit Union / Cooperative	NBFI	NGO	Other	Rural Bank	TOTAL
Test 7	Afrique	0,011	-0,064	0,076	-0,131	0,337	-0,023	-0,001
Test 7	Asie	0,199	0,331	0,234	-0,039	0,471	0,397	0,113
Test 7	Europe de l'Est	-0,407	-0,377	0,073	0,000	0,177	n/a	-0,048
Test 7	Moyen Orient	0,685	n/a	0,346	0,163	0,778	n/a	0,304
Test 7	Amérique du Sud	0,389	0,051	-0,010	0,106	0,671	n/a	0,055
Test 7	<b>Ensemble</b>	<b>0,215</b>	<b>0,052</b>	<b>0,208</b>	<b>0,088</b>	<b>0,519</b>	<b>0,395</b>	<b>0,132</b>

Sources : les auteurs

Les résultats présentés de la matrice de corrélation pour le Test 7, par région identifient une faible corrélation linéaire négative pour les banques et coopératives en Europe de l'Est, pas de corrélation linéaire négative dans les autres régions. On n'obtient pas de corrélation linéaire négative hors mis dans le secteur bancaire en Europe de l'Est. Ce qui conforterait l'hypothèse 3 test 7 selon laquelle plus le portefeuille sous gestion est important, plus la part des femmes y est faible. Au Moyen Orient nous trouvons une corrélation modérée positive pour le secteur bancaire, ce qui conforterait l'idée inverse. Compte tenu de la taille des échantillons pour l'Europe de l'Est et le Moyen Orient avec 9% et respectivement 3% l'approfondissement des analyses à ce niveau n'apporte pas d'élément à la généralisation des résultats.

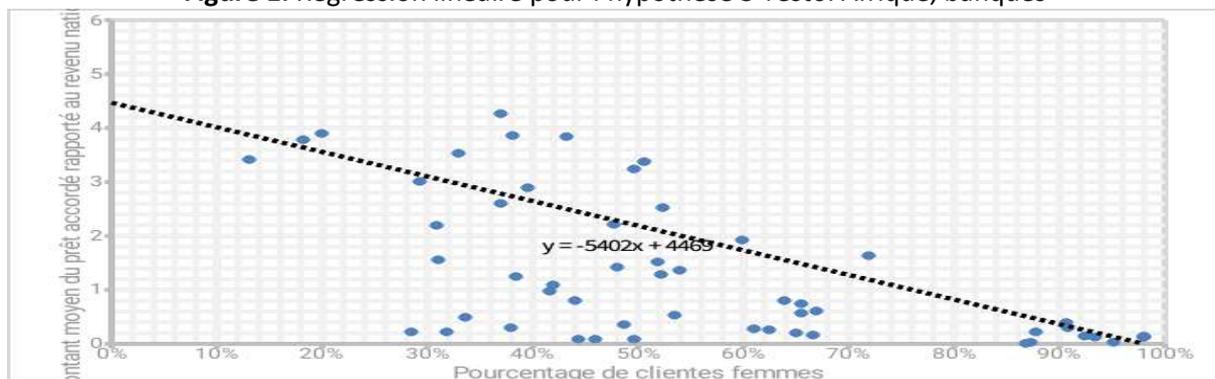
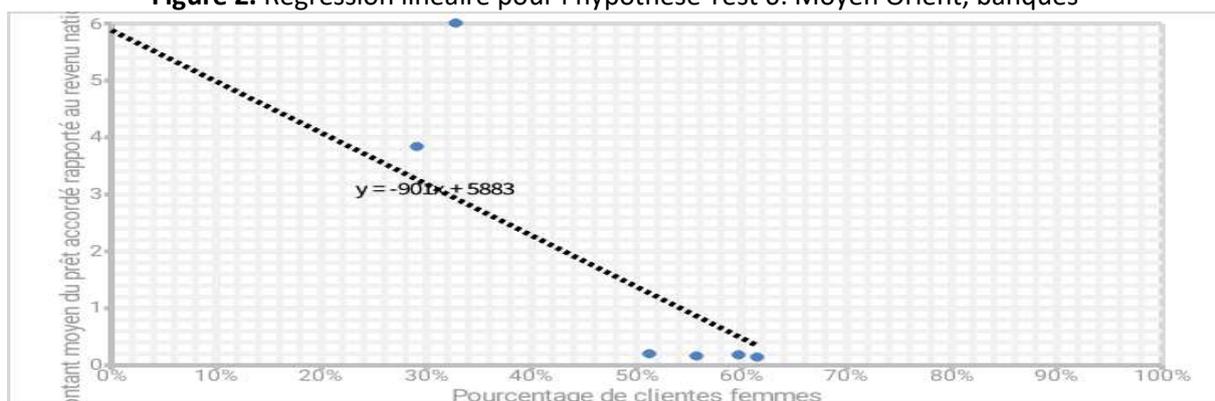
Cependant, les résultats obtenus à la suite de l'analyse statistique des données ne permettent pas de valider les hypothèses initiales, à l'exception potentiellement de l'hypothèse 3 test 6 que nous allons approfondir et illustrer plus bas par des nuages de points et des modèles de régressions linéaires lorsque cela sera utile. De ce point de vue, nous allons calculer les coefficients de détermination par région pour les IMF de type Banques. Le coefficient de détermination R (carré du coefficient de corrélation linéaire r) varie entre 0 et 1 et il permet de mesurer la qualité de la régression linéaire simple. Il permet de montrer si l'équation de régression linéaire est adéquate pour décrire la distribution des points. Si R = 0, cela veut dire que l'équation de la droite de régression permet de déterminer 0% de la distribution des points. Si R=1, cela veut dire que l'équation de la droite de régression permet de déterminer 100% de la distribution des points.

**Tableau 7.** Coefficients de corrélation et de détermination par région, pour l'hypothèse Test6

Hypothèse testée H3 test6	Matrices de corrélation par région	Coefficient de corrélation r (Bank)	Coefficient de détermination (Bank) de R <sup>2</sup>
test6	Afrique	-0,611	0,373
test6	Asie	-0,327	0,107
test6	Europe de l'Est	-0,440	0,193
test6	Moyen Orient	-0,901	0,812
test6	Amérique du Sud	-0,372	0,139
test6	<b>Ensemble</b>	<b>-0,333</b>	<b>0,111</b>

Sources : les auteurs

Le tableau ci-dessus permet de constater qu'une droite de régression aiderait de déterminer une partie significative des points seulement pour les régions Afrique (37.3% des points) et Moyen Orient (81.2% des points). Suivant les résultats, nous estimons qu'il n'est pas nécessaire de réaliser de nuages de points et de faire une régression linéaire pour les trois autres régions, leurs coefficients de détermination ne dépassant pas R=0,2.

**Figure 1.** Régression linéaire pour l'hypothèse 3 Test6: Afrique, banques**Figure 2.** Régression linéaire pour l'hypothèse Test 6: Moyen Orient, banques

On trouve une corrélation linéaire négative entre la part des femmes dans les IMF et la taille du prêt accordé. Cette corrélation est plus marquée dans le cas des institutions bancaires sur toutes les régions pour lesquelles nous disposons de données. Plus le montant du prêt moyen accordé est élevé par rapport au revenu national par habitant, plus la part des femmes est faible dans les IMF en question. Comme on peut bien le remarquer, il existe une corrélation linéaire négative significative, en lien avec notre hypothèse 3, test6 qui suggère que la part des femmes régresse lorsque le prêt accordé est plus élevé. Ces résultats sont les plus significatifs au Moyen Orient et en Afrique avec une corrélation linéaire négative très forte au Moyen Orient (-0,901) et forte en Afrique (-0,611).

Il est important de noter que la corrélation négative est modérée dans l'ensemble des types d'IMF au Moyen Orient, mais moins marquée dans les autres types d'IMF en Afrique. En Europe de l'Est, Asie, et Amérique du Sud, il existe une corrélation négative qui varie entre faible et modérée sur l'ensemble des types de structures. Aussi il est intéressant de mettre en avant le fait que les données composant l'échantillon du Moyen Orient ne représentent que 3% de nos données et ne sont pas forcément représentatives de l'échantillon de l'étude. Pour cela, on peut conclure que les statistiques issues des traitements des données n'ont pas permis d'identifier globalement de dérive de mission sur l'échantillon d'étude: de ce point de vue l'hypothèse 3 est globalement est rejetée.

## 5 – Discussions et implications managériales de l'étude

La présente section va permettre de discuter davantage sur les résultats des tests statistiques sur les hypothèses et en ressortir des implications managériales pour les acteurs du secteur des IMF.

Le rejet de l'hypothèse 1 traduit le fait que les performances ne seraient pas dépendantes de manière significative du montant prêté par les IMF de l'échantillon. Ce constat conforte celui fait par Cull et al. (2007), Hishigsuren(2007) et Littlefield et al. (2003). Ces derniers ont prouvé que l'augmentation du prêt moyen est juste contrebalancée par une chute plus que proportionnelle de la réduction des coûts opérationnels de l'IMF. C'est l'approche que plusieurs IMF adoptent pour être efficaces en termes de coûts, et ensuite elles peuvent cibler une clientèle pauvre. Aussi, ce résultat rejoint les conclusions de Mersland et Strøm(2010) ont mené une étude sur des IMF de 74 pays sur la période 1998–2008. Ils prouvent que les critères de définition de la dérive de mission ne se cantonnent pas à la simple évolution du montant moyen du prêt.

L'hypothèse 2 pour sa part a produit des résultats mitigés à première vue dans le test 5 pour les cas des échantillons peu représentatifs de l'ensemble du marché des IMF concernées. Le Moyen Orient et l'Europe de l'Est ne représentent que 12% de l'échantillon global, respectivement 3% pour le premier et 9% pour le second. Le coefficient de corrélation de l'Europe de l'Est (0,301) est très faible. Ce coefficient pour le moyen Orient est de 0,871 très fort car proche de 1. Toutefois, ce dernier marché local s'appuie principalement sur deux IMF de type Banque qui sont installées l'un au Yémen et l'autre en Palestine. Le phénomène des prêts moyens accordés, proportionnellement plus élevés, y est compréhensible par rapport à d'autres régions du monde (Tableau2). Malgré la présence de ce résultat marginal par rapport à ceux produits par l'ensemble de l'échantillon, les tests concluent à l'invalidation de l'hypothèse 2 de l'étude. Le relèvement du niveau du prêt moyen accordé n'expliquerait donc pas dans cet échantillon la dérive de mission. Armendariz et Szafarz(2011) suspecte plutôt un phénomène d'inter financement et non la dérive de mission. La difficulté de se prononcer avec précision provient du fait que les données utilisées dans ces recherches quantitatives sur le phénomène de pauvreté, ne peuvent pas prendre en compte toute les multiples facettes de la pauvreté. Cela nécessiterait davantage des études qualitatives pour aller en profondeur afin d'avoir une vue plus large et plus complète sur la dérive de mission.

Enfin, l'Hypothèse 3, la part des clientes femmes baisse lorsque les structures sont les plus commercialisées. Cette baisse selon les prédictions théoriques entrainerait la dérive de mission (Woller et al., 1999). La droite de régression a permis de déterminer une partie significative des points seulement pour les régions Afrique (37.3% des points) et Moyen Orient (81.2% des points) les autres régions ne présentant aucun lien significatif entre ces deux variables. Il est important de noter que la corrélation négative est modérée dans l'ensemble des types d'IMF au Moyen Orient, mais moins marquée dans les autres types d'IMF en Afrique. En Europe de l'Est, Asie, et Amérique du Sud, il existe une corrélation négative qui varie entre faible et modérée sur l'ensemble des types de structures. Les travaux de Cull et al. (2009) confirment aussi que la commercialisation au sein des IMF a tendance à écarter ces dernières de la clientèle féminine. Les résultats de Armendariz et Szafarz(2011) semblent relativiser le phénomène et soutient qu'il est possible que l'on soit plutôt en présence d'un phénomène de subventions croisées qui ne s'aurait être confondu à la dérive de

mission de base du secteur de la microfinance. En tout état de cause, la microfinance dans un contexte de surliquidité bancaire et microfinancière, pour atteindre l'équilibre opérationnel et être pérenne, se doit de surveiller l'évolution de son marché pour éviter la surliquidité comme c'est le cas de plusieurs coopératives et mutuelles rurales dans les pays en développement comme le Cameroun. Les organes d'appui et les banques d'accompagnement les reléguant au rôle de courtier dans la collecte de l'épargne (mobilisée à faibles coûts) auprès du public afin que leurs dépôts (auprès des Banques classiques) soient transformés sur le segment du marché des banques classiques plus profitable (Tchatchoua, 2018).

### Conclusion

La commercialisation a incontestablement permis le développement de la microfinance. Elle a suscité la confiance des investisseurs en créant un environnement de confiance avec plus de transparence et de standardisation. Le débat qui oppose welfaristes et institutionnalistes est fondamentalement le reflet d'une opposition plus profonde entre une approche sociale et une approche néolibérale. Les recherches faites sur le terrain (CERISE (2008 ; 2010) ; WorldBank (2015; 2017) ; **CGAP (2004 ; 2008)** ; Armendariz et *al.*, (2000) ; Cull et *al.*, (2007)...), reconnaissent que chacune des deux approches comporte des avantages et des inconvénients (...). Toutefois, aujourd'hui la plupart des IMF suivent une logique institutionnaliste construite autour d'une double mission sociale et financière, lesquelles sont soutenues par la majorité des instances internationales (Banque Mondiale, ONU etc.). Plus spécifiquement, les nombreuses crises financières des trente dernières années, ont montré les limites du modèle financier néolibéral dans les institutions bancaires classiques et de surcroît dans les IMF qui essayent de répliquer leurs modèles de fonctionnement. La microfinance n'est pas un secteur comme les autres car, elle traite directement avec les personnes les plus pauvres et les exclus du système financier classique, lesquels sont les plus exposés en cas de crise comme cela a été le cas en Inde lors de la crise de la microfinance de 2010. La crise indienne nous révèle que ce n'est pas parce que les clients reviennent que c'est nécessairement bon pour eux. Le manque d'information, les limites de la rationalité, les pressions sociales peuvent conduire certains clients à tomber dans le surendettement et l'impact social en est alors négatif. C'est pour cela qu'il est vraiment nécessaire que des actions soient menées pour mieux cerner l'impact social global de l'action des IMF. Il est indispensable de savoir si les bénéfices sociaux sont supérieurs aux coûts afin de conclure s'il y a dérive de mission ou pas. Les études d'impact menées du côté client ont clairement un rôle important à jouer dans la détermination de la portée réelle des programmes menés par les IMF. Cependant, les coûts élevés de leur mise en place semblent être toutefois un réel obstacle. Tout compte fait, le rôle de la microfinance dans la lutte contre la pauvreté ne peut et ne doit être qu'un outil contribuant à un ensemble d'actions coordonnées. Ces actions doivent s'intégrer dans une stratégie supervisée et régulée par les pouvoirs publics pour éviter le plus possible les dérives (surendettement, cavalerie, des techniques de recouvrements abusifs etc.) et surtout pour faciliter les opportunités des interactions socio-économiques tout en améliorant les conditions de vie des populations. Tout cela passerait par l'accès à l'éducation, à un système de protection sociale, aux infrastructures de communication ; la stabilité des systèmes politiques en place est naturellement un préalable indispensable. Aussi, la micro finance est directement conditionnée par la qualité des fondamentaux économiques en place tels que la stabilité des institutions financières et par le niveau de stabilité des institutions politiques d'un pays, et entre autres, du fait des taux de change. En effet, les IMF prêtent en devises locales à leurs clients mais leurs investisseurs/donateurs sont en partie pourvoyeurs de capitaux étrangers, ce qui peut avoir un impact exogène fort sur leurs performances. Cette situation s'est observée en Azerbaïdjan. L'Association de microfinance de l'Azerbaïdjan (2016), rapporte à ce propos que les IMF les mieux gérées du pays ont été influencées par la dévaluation de la devise locale (le manat). Cette dévaluation des devises locales a un effet de massue sur les IMF car, d'un côté leurs dettes en devise étrangères sur les marchés de devises augmentent comparativement à ce que leurs clients locaux remboursent en devise locale, ce qui se traduit par des pertes opérationnelles. D'un autre côté, la dévaluation des devises locales diminue leur attractivité aux yeux

des investisseurs. L'utilisation de crypto monnaies indexées sur des devises plus stables (CHF, EUR) dans des marchés présentant un fort risque de change pourrait être une option à explorer. L'accès aux infrastructures de communication de type téléphonie mobile serait indispensable, ainsi que leur adoption par une partie importante des commerçants dans un premier temps. Il est capital de noter que la majorité des populations pauvres dans les pays en voie de développement travaillent principalement dans le secteur agricole. En 2018, les fermiers indiens représentent toujours près de la moitié de la population de l'Inde et se retrouvent en première ligne face à la volatilité des cours des matières premières ainsi que l'augmentation des prix des engrais et autres pesticides. Ce lien direct entre microfinance et secteur financier classique est à double tranchant : il a permis le développement du secteur de la microfinance, parfois trop rapidement ou de manière spéculative. Cependant, il expose des populations déjà en quasi faillite à la volatilité des marchés financiers mondiaux.

Dans cette recherche, nous avons essayé de répondre à un certain nombre de questions liées à l'impact de la commercialisation sur les missions de base de la microfinance. Nous n'identifions pas avec certitude de phénomènes que nous pourrions qualifier de dérive de mission, susceptible de valider nos hypothèses de recherche. Alors que nous identifions un phénomène qui pourrait être associé à de la dérive de mission ou de la discrimination envers les femmes (cf. hypothèse 3 test 6) toutefois, nous ne pouvons pas confirmer que ce phénomène de corrélation implique la causalité en référence aux travaux d'Armendariz et Szafarz(2011). Ces travaux remettent en cause le fait qu'une telle liaison entrainerait la causalité avec la dérive de mission. Toutefois, ces auteurs pensent y observer plutôt un phénomène de subvention croisée ou plutôt de l'inter financement. Aussi, un montant de prêt élevé signifie une prise de risque plus importante, les femmes seraient plus averses au risque que les hommes. De ce point de vue, un certain nombre d'études à ce sujet, pourraient apporter une explication sociologique à cette question (Tchatchoua, 2018). De même, si les IMF font plus confiance aux hommes qu'aux femmes lorsque le montant du prêt est significatif, on admet tout de même que l'accès aux prêts des montants importants et plus conséquents, les IMF ont besoin de plus de garanties de la part des clients. Sous cet angle, les femmes dans ces pays en développement, disposent de moins de garanties que les hommes du fait des structures sociales en place (sociétés patriarcales, transmission des héritages de père en fils etc.). Pourtant les femmes représentent la majorité de la clientèle des IMF (65% de l'échantillon). Les résultats nous amènent à croire que les dernières seraient des véritables risques adverses et ne font que des prêts des faibles montants. Ainsi, on peut penser qu'il n'y aurait pas assez de clientes femmes « disponibles » pour être ciblées par des institutions plus commerciales, lesquelles peuvent prêter des montants plus significatifs et assurer leur équilibre opérationnel et financière afin d'être en capacité de servir durablement les plus de pauvres.

## Bibliographie

- Aiacoboaiei, A. (2019), *La commercialisation de la microfinance provoque-t-elle une dérive de mission ?*, Mémoire Master 2, Université de Bordeaux, Kedge Business School, Janvier.
- Armendariz de Aghion B. et Morduch J. (2000), « Microfinance Beyond Group Lending », *Economics of Transition*, vol.8, n°2, p.401- 420.
- Armendáriz, B., & Szafarz, A. (2011). On mission drift in microfinance institutions. *The handbook of microfinance*.
- Association, A. M.-f. (2016). Social Performance Management in the Azerbaijani Microfinance sector. *Azerbaijan Micro-finance Association*.
- Carroll, A. (1979), A three-dimensional conceptual model of corporate performance. *Academy of management review*.
- CGAP (2004), « Institutions financières poursuivant un double objectif de résultat : implications pour l'avenir de la microfinance », *CGAP occasional paper*, n°8.
- CGAP. (2008). *Responsible finance*. Récupéré sur <http://www.cgap.org>: <http://www.cgap.org/p/site/c/template.rc/1.26.2902>.
- Convergences. (2018). *Le baromètre de la microfinance*.
- Cornée, S. (2006). *Microfinance : Entre marché et solidarité. Analyse de la convergence entre performances financières et performances sociales : Application de la méthode Data Envelopment Analysis sur 18 institutions de microfinance péruviennes*. Rennes: Mémoire de Master Recherche en Sciences de Gestion option Finance. Université de Rennes 1.
- Cull, R., Demirguc-Kunt, A., & Morduch, J. (2009). Does regulatory supervision curtail microfinance profitability and outreach? *Policy research working paper - World Bank*.
- Cull, R., Demirguc-Kunt, A., & Morduch, J. (2007). Financial Performance and Outreach: A Global Analysis of Leading Microbanks. *Economic Journal*.
- Fernando N.A. (2004), *Micro Success Story? Transformation of Nongovernment Organizations into Regulated Financial Institutions*, Asian Development Bank
- Ghosh, S., & Van Tassel, E. (2008). A model of mission drift in microfinance institutions. *Florida Atlantic University*.
- GOODMAN P. (2003) "*Fonds d'Investissement Internationaux – Mobilisation des investisseurs vers la microfinance*", Luxembourg, ADA – Appui au Développement Autonome.
- Hishigsuren, G. (2007). Evaluating mission drift in microfinance: lessons for programs with social mission. *Evaluation review*.
- Holmstrom, B. (1979). Moral Hazard and Observability. *The Bell Journal of Economics*, 10(1), , p74-91.
- Jia, X., Cull, R., Guo, P., & Ma, T. (2016). Commercialization and Mission Drift: Evidence from a Large Chinese Microfinance Institution. *Policy research working papers, World Bank*.
- Lafourcade, A. I. (2005). Overview of the Outreach and Financial Performance of Microfinance Institutions on Africa. *Micro banking Bulletin*, 11.
- Lapenu, C., & Doligez, C. (2014). Mesure des performances sociales : les implications pour le secteur de la microfinance. *Revue internationale de l'économie sociale*, 46-62.
- Ledgerwood J. et White V. (2006), *Transforming Microfinance Institutions: Providing Full Financial Services to the Poor*, World Bank.
- Littlefield, E., Morduch, J., & Hashemi, S. (2003). Is microfinance an effective strategy to reach the Millennium Development Goals? *Focus note*.
- Mersland, R., & Strøm, R. (2010). Microfinance mission drift? *World development*.
- Morduch, J. (2000). The Microfinance Schism. *World Development* 28(4), 617-629.
- Mosley, P., & Humle, D. (1998). Microenterprise finance: is there a conflict between growth and poverty alleviation? *World development*.
- Schreiner, M. (2002). Aspects of outreach: A framework for discussion of the social benefits of microfinance. *Journal of international development*.

- Stiglitz, J. (1990). Peer monitoring and credit markets. *The world bank economic review*.
- Tchatchoua. N. M., (2018), *Gouvernance et performance des coopératives financières rurales du réseau MC<sup>2</sup> au Cameroun*, Thèse de Doctorat, Université de Dschang, Mars, pp.354.
- Urgeghe, L. (2009). Commercialisation et financement de la microfinance: quels enjeux de gouvernance? *Reflets et perspectives de la vie économique*.
- White V. et Campion A., (2002), « Transformation: Journey From NGO to Regulated MFI », in D. Drake et E. Rhyne (Eds.), *The Commercialization of Microfinance: Balancing Business and Development*, Kumarian Press.
- Woller, G. (2002). The promise and peril of microfinance commercialization. *Small enterprise development*.
- Woller, G., & Dunford, C. (1999). Where to Microfinance. *International journal of economic development*.
- WorldBank. (2015). <http://www.worldbank.org/en/topic/poverty/brief/global-poverty-line-faq>.  
Récupéré sur  
<http://www.worldbank.org>.
- WorldBank. (2017). *The Global Findex Database 2017*.