UNIVERSITE D'ANTANANARIVO

FACULTE de Droit, d'Economie, de Gestion et de Sociologie

DEPARTEMENT ECONOMIE

Second Cycle-Promotion Sortante

Option: DEVELOPPEMENT

MEMOIRE DE MAITRISE ES-SCIENCES ECONOMIQUES

L'impact du microcrédit sur la pauvreté à Madagascar

Préparé par :

KARDAS Senèque Zandritsivery

Sous la direction de :

Monsieur ANDRIAMAHEFAZAFY Fano

Enseignant au sein du Département Economie

Date de soutenance : 31 Octobre 2008

Année Universitaire : 2006-2007

AVANT-PROPOS

Un pays ne peut pas se développer s'il ne dispose pas de financement pour réaliser ses projets . Cette proposition est valable aussi bien du point du vue micro économique que du point de vue macro économique. Pourtant l'accès au financement parait très difficile pour la majorité de la population dans les pays en voie de développement comme Madagascar notamment, les banques mènent une politique de crédit très sélective. Face à cette défaillance des banques, le micro crédit dont le but est de donner la chance à tout le monde d'accéder au financement, a commencé à se développer à Madagascar dans le début de l'année 90.

Ce présent mémoire n'a pas l'intérêt d'expliquer ou de décrire les activités de microcrédit mais plutôt d'essayer d'analyser l'impact du microcrédit dans la vie quotidienne de la population malgache et de dégager quelques recommandations.

L'objectif de ce travail consiste aussi à analyser les relations existante entre le microcrédit et les comportements de la population pour dégager une nouvelle politique que les institutions de microcrédit doit mener pour mieux adapter à la réalité à Madagascar. Pour y arriver, nous avons consulté certains nombre des manuels, des rapports publiés par des organismes rattachés ou non dans le secteur, des sites web. Sans oublier, les interviews que nous avons réalisé auprès des spécialistes du secteur et auprès des certains nombres des simples citoyens concernant leur opinions face aux activités des microcrédits.

Enfin, nous sommes reconnaissants à tous ceux qui ont fourni une aide sous quelque forme que ce soit.

REMERCIEMENTS

Mes propres efforts n'ont pas suffi pour arriver au terme de ce mémoire sanctionnant la fin de notre formation universitaire en science économique, je suis sans doute le produit des efforts consentis par plusieurs personnes. Je ne saurais passer sous le silence, les efforts désintéressés.

Principalement, je remercie beaucoup le Seigneur de m'avoir donné la force, le courage pour pouvoir mener à bien tous ces travaux d'initiation à la recherche.

Je remercie toute ma famille, en particulier ma mère, à qui je dédie ce mémoire, de m'avoir soutenu financièrement et moralement durant ces longues années d'études

Je remercie mon encadreur : Monsieur ANDRIAMAHEFAZAFY Fano pour tous les conseils et aides qu'il m'a apporté.

Je remercie tous les personnes qui ont contribué de près ou de loin, à la réalisation de ce mémoire :

- Les moniteurs du Centre d'Etude Economique
- Le corps professoral de l'Université d'Antananarivo pour avoir contribué à notre formation
- Le personnel dans l' « American Information Center » rattaché à l'Ambassade des Etats Unis

Je remercie assez tous les camarades et amis avec qui j'ai partagé les joies et peines durant cette longue expérience académique.

Sigles et Abréviations

ACEP	Alliance de Crédit et d'Epargne pour la Production
ADéFi	Action pour le Développement et le Financement des micro-entreprises
AECA	Association d'Epargne et de Crédit Autogérée
APEM	Association pour la Promotion de l'Entreprise à Madagascar
BTM	Bankin' Ny Tantsaha Mpamokatra
CECAM	Caisse d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuelle
CIDR	Centre International de Développement et de Recherche
DIAL	Développement Institution et Analyses de Long terme
DID	Développement International Desjardins
EAM	Entreprendre à Madagascar
FERT	Fondation pour l'Epanouissement et le Renouveau de la Terre
ICAR	International de Crédit Agricole et Rural
IMF	Institution de Microfinance
INSTAT	Institut National de la STATistique
IRAM	Institut de Recherche et d'Application des Méthodes du Développement
OMD	Objectifs du Millénaire pour le Développement
ONG	Organisation Non Gouvernementale
OTIV	Ombona Tahiry Ifampisamborana Vola
SIDI	Société d'Investissement et de Développement International
SIPEM	Société d'Investissement pour la Promotion des Entreprises à Madagascar
TIAVO	World Council of Credit Unions
TPE :	Très Petites Entreprises
UPI	Unité de Production Informelle
WOCCU	Tahiry Ifamonjena Amin'ny Vola

SOMMAIRE

AVANT PROPOS.....i

Remerciement.....ii

Sigles et Abréviations.....iii

Sommaire.....iv

Introduction.....vi

PARTIE I : ETAT DES LIEUX DU MICROCREDIT A MADAGASCAR.....1

Chapitre I : GENERALITE.....1

Section 1 : Qu'est ce que le microcrédit ?.....1

Section 2 : Pourquoi le microcrédit ?.....2

Section 3 : Développement du Microcrédit.....2

a) Au niveau international.....2

b) Au niveau national (Madagascar).....3

Chapitre 2 : LE SECTEUR DE MICROCREDIT A MADAGASCAR.....5

Section 1. Les institutions de micro-finance à Madagascar.....5

a) Les institutions à "base de membres" et/ou autogérées.....5

b) Les institutions à "base de clients".....7

c) Les ONG ou associations ayant un volet crédit.....8

Section 2 : Evolutions des activités des Institutions de microfinance de 1998 au 31 décembre 2006.....8

a) Le taux de pénétration 8

b) Le nombre de membres 9

c) Le volume d'épargne collectée 9

d) Le crédit distribué 9

PARTIE II : IMPACT DU MICROCREDIT A MADAGASCAR.....13

Chapitre I: Présentation de la Méthodologie.....14

Section 1 : Les problèmes à rencontrer.....15

a) L'attribution de l'impact.....15

b) La fongibilité du crédit.....16

Section 2 : les méthodes utilisées pour mesurer l'impact du projet de micro crédit.....16

Section 3 : Les résultats attendus (résultats théoriques).....18

Chapitre 2 : Les impacts de financement accordés par l'IMF sur les performances des micro-entreprises.....20

Section 1 : Exposé du problème.....21

Section 2 : La méthode retenue : 22

Section 3 : Impact perçu par la clientèle.....23

Section 4 : Impact des financements accordés par l'IMF sur les conditions de vie de l'entrepreneur et de sa famille.....25

CONCLUSION.....27

ANNEXE.....30

Bibliographie.....31

INTRODUCTION

Madagascar compte plus de 18,6 millions d'habitant et s'étend sur une superficie de 587.000 km2. Elle se range parmi les pays le plus pauvres au monde parce que 74% de sa population se trouve dans une situation très difficile. On constate que la pauvreté a été reculée dans certains pays au cours des dernières années. Pourtant, elle a augmenté à Madagascar. La majorité de la population malgache s'opère dans le secteur primaire dont l'agriculture tient la première position. Cependant la part de ce secteur sur le PIB n'est que 22.7% en 2006. Sachant que le PIB à Madagascar s'élève à 5.6 milliards $US en 2006 alors le PIB/Habitant a été égal à 300$/hab. De toute façon, Madagascar a connu une croissance annuelle de 5.3% en 2006, Malheureusement le taux d'inflation ne cesse de s'augmenter, en 2006, il a été 10.8% ; Par conséquent, le pouvoir d'achat du ménage malgache n'a pas cessé de se détériorer. Cette inflation galopante a été expliquée par la faiblesse du volume de production interne c'est-à-dire, le rendement n'est pas satisfaisant et la productivité des producteurs malgaches était très médiocre. En général, le mode de production des paysans est encore archaïque.

En plus, la malnutrition chronique qui touche un enfant sur deux entraves le développement humain et pose sur un sérieux handicap au développement socio-économique du pays En fait, l'indice de développement humain (IDH) de 0.484 (soit au rang de 149 sur 173 pays). Avec 74% de la population vivant en dessous du seuil de pauvreté, le contexte du développement de Madagascar est fortement déterminé par la lutte contre la pauvreté de façon globale.

Les reformes économiques adoptées durant les derniers décennies n'ont pas permis jusqu'ici d'améliorer les conditions économiques et sociales de la population. Elles ont conduit à une aggravation de la pauvreté qui touche près de trois quarts de la population, dont une grande partie se trouve en milieu rural, et a la dégradation des infrastructures sociales de base (Santé, Education, Eau et assainissement) et des prestations de services.

Le gouvernement malgache adoptait des politiques basées sur l'économie libérale (libéralisme économique) pour promouvoir le décollage économique du pays. Il avait élaboré des diverses stratégies pour éradiquer cette pauvreté en collaborant avec les autres organismes internationaux. On constate, actuellement, que l'Etat malgache cherche tous les moyens pour

lutter contre la pauvreté. L'accès au financement est parmi les problèmes qui empêchent le développement. D'après la théorie classique, seul l'investissement crée la richesse et le seul problème est le celui de mobilisation de ressources. Cette modèle conclut que le capital détient le rôle du mobilisateur. En général, c'est l'épargne qui constitue le capital ; Toutefois le niveau de l'épargne interne à Madagascar est très faible et n'arrive pas à satisfaire la demande d'investissement. Alors, pour faire face à ce problème, l'Etat malgache a décidé de faire de la micro crédit comme un instrument privilégié de réduction de la pauvreté pour diminuer le niveau de celle-ci en 10 ans, conformément aux objectifs de développement du millénaire(OMD).Pour la majorité de la population malgache qui n'a généralement pas accès aux services des établissements de crédit traditionnels , le micro crédit est censé contribuer à l'amélioration de son niveau de vie pour lui permettre une meilleur intégration sociale , et l'accès à un développement humaine durable.

Ces considérations nous amènent à se poser la question si :

Le micro crédit permet-il vraiment de lutter contre la pauvreté à Madagascar?

Pour aborder à cette question, on va faire la revu bibliographique comme notre méthodologie. Je choisi cette méthode parce qu'elle me semble compatible avec les contraintes qui sont imposées. Cette recherche à l'aide de consultation des documents nous permet d'avancer notre esprit critique face à diverses opinions que les auteurs apportent. Alors, ce travail ne consiste jamais d'expliquer seulement et d'appuyer les arguments des auteurs mais il va s'intéresser davantage à les analyser à l'aide des connaissances acquis durant ce cursus Universitaire. Ce présent mémoire subdivise par conséquent en deux parties : la première concerne l'état de lieu du microcrédit à Madagascar et la seconde montre l'impact de ce instrument face à la pauvreté.

PARTIE I : ETAT DES LIEUX DU MICROCREDIT A MADAGASCAR

Chapitre I : GENERALITE

Section 1 / Qu'est ce que le microcrédit ?

Un microcrédit est un crédit d'un faible montant accordé à des familles pauvres pour les aider à conduire des activités productives ou génératrices de revenus leur permettant ainsi de développer leurs très petites entreprises. Les microcrédits peuvent être individuels ou solidaires (= groupés). Le microcrédit est un système reconnu à l'échelle mondiale, une finalité orientée vers le développement local, des bénéficiaires souvent féminins, des taux d'intérêt plus élevés que le secteur bancaire traditionnel et il est comme une solution parmi d'autres pour permettre le développement.

En général, il existe deux catégories de microcrédit : les microcrédits individuels et les microcrédits solidaires :

- Les microcrédits individuels se rapprochent des prêts classiques : une personne reçoit une certaine somme d'argent et doit la rembourser avec intérêts souvent dans des délais relativement courts (quelques semaines ou quelques mois).
- Les microcrédits solidaires sont accordés à un groupe de personnes solidaires pour le remboursement du prêt. Les défauts de paiement individuels sont ainsi évités et la pression du groupe est une incitation forte.

Par contre, l'Institution de MicroFinance (IMF) est une organisation offrant des services de microfinance, qu'elle soit ou non une entité légalement reconnue. Les IMF regroupent une grande variété d'organisations, diverses par leur taille, leur degré de structuration et leur statut juridique : coopératives d'épargne et de crédit, ONG locales ou internationales, projets de développement intégrant un composant « microcrédit », banques, établissements financiers, etc.

La microfinance offre des services financiers (crédit, épargne) ou spécialisés (assurance, crédit-bail, etc.) adaptés aux populations pauvres, exclues du système bancaire, faute de ressources ou de garanties (par exemple un titre de propriété). La microfinance ne se limite plus aujourd'hui à l'octroi de microcrédits aux pauvres.

Section 2 / <u>Pourquoi le microcrédit</u> ?

Cette question nous permet d'évoquer les rôles de microcrédit. En principe, le microcrédit permet aux pauvres d'utiliser leur capital humain et productif de façon plus rentable et d'accroître leur patrimoine. Cela signifie que le microcrédit permet :

- Eviter la dépendance directe vis-à-vis des usuriers locaux ;
- Eviter la déresponsabilisation liée aux dons ;
- Augmenter les revenus et les capacités d'épargne des petits entrepreneurs ;
- Diminuer la vulnérabilité aux petits imprévus ;
- Encourager l'esprit d'entreprise et que les populations concernées se prennent en charge ;
- Renforcer la solidarité et les capacités d'organisation, d'expression et de revendication des communautés locales.

Section 3 : <u>Développement du Microcrédit</u>

c) Au niveau international

Le microcrédit a été né Bangladesh lorsqu'une terrible famine frappait le pays en 1974. Mohammad YUNUS, chef de département d'économie de l'université de Chittagong (second ville du Bangladesh) a découvert les zones rurales et la misère et il a été saisi d'un vertige, voyant que toutes les théories qu'il enseignait n'empêchaient pas les gens de mourir autour de lui. Il décide alors d'agir, en distribuant des petits prêts à des personnes démunis de son entourage. Malgré le mise en garde, il commence par prêter de l'argent de sa poche, puis négocie des prêts garantis par lui auprès une banque locale et, enfin, obtient de l'argent de la banque centrale. Les emprunteurs montent des petits commerces et remboursent leurs dettes. En 1976, Yunus a lancé un premier programme de microcrédit, baptisé « Grameen ».

En 1983, Grameen a obtenu le statut d'établissement bancaire. La « Grameen bank » a distribué depuis sa création, 5,72 milliards de dollars de prêts, et récupéré 98,85% de ces sommes. Le programme Grameen s'exporte en 1989. Aujourd'hui, 300 millions de personnes bénéficient de microcrédit.

Le charismatique professeur d'économie est satisfait. Il a démontré que « *pour créer de la richesse, il faut donner accès au capital* » un concept économique de portée universelle, Pour YUNUS les pauvres ne sont pas responsables de leur pauvreté. Ils ne sont ni des

incapables ni des fainéants, mais des victimes. C'est la société qui les a faits pauvres. Donc, il faut donner à chacun la possibilité de devenir entrepreneur. Le comité suédois du Nobel a estimé qu'une paix durable ne pouvait être obtenue sans qu'une partie importante de la population trouve les moyens de sortir de la pauvreté. L'Organisation des Nations Unis a décrété l'année 2005 comme année de microcrédit. En 2006, Mohammad Yunus a reçu le prix Nobel de la paix pour avoir créer la Grameen bank.

Son modèle efficace et rentable a été copié partout dans le monde, jusqu'aux pays développés où les banques commerciales classiques rechignent à servir les plus démunis, malgré la pression des pouvoirs publics et de l'opinion. La microfinance développe partout, le modèle de Bengladesh est présent dans 34 pays y compris Madagascar.

Selon Lelart Michel, directeur de recherche émérite au CNRS[1], Laboratoire d'économie d'Orléans : « *partout en Inde par exemple, les crédits sont accordés à des groupes d'entraide qui ont un projet commun mais ne sont pas solidaire. En Amérique latine, certains Institutions de Micro finances (IMF) sont devenus des véritables banques. En Asie, des banques commerciales se sont lancées dans le microcrédit. En Afrique, aucun modèle ne domine vraiment, d'une part à l'autre tous sont plus ou moins représentent. Ces institutions sont également présentés dans les pays de l'Europe de l'est* ». En plus, Jacques Attali rappelle, président de l'organisation de solidarité internationale PlaNet Finance, *« on dénombre quelques 10000 entreprises de micro finance dans le monde, qui on permit à ce jours à 130 millions de foyers pauvres d'emprunter 30 milliards de dollars »*. Le sommet de microcrédit, à Halifax, s'est fixé comme objectif de porter ce chiffre à 175 millions d'ici 2015, ce qui permettrait de toucher près de 1 milliard de personnes sur le 3 milliards n'ayant pas accès au système bancaire traditionnel.

d) *Au niveau national (Madagascar)*

L'histoire de la micro finance comporte trois périodes distincts : avant 1990, de 1990 à 1995 et 1996 à nos jours. Ainsi, l'origine de la microfinance à Madagascar remonte à une douzaine d'années. Les défaillances du système bancaire milieu rural ont favorisé la création des institutions de Microfinance (IMFs) à partir de 1990 à Madagascar.

[1] CNRS : Centre Nationale de Recherche Scientifique

Avant 1990, aucun IMF n'existe encore à cette époque. Néanmoins, la BTM (Bankin'ny Tantsaha Mpamokatra) était la seule banque qui intervenait dans le secteur de la microfinance. Mais ses activités dans ce domaine étaient limitées l'octroi de crédit au paysans et n'atteignaient qu'une frange limité de la population rurale. L'intervention de cette banque en faveur du secteur de la microfinance s'est toutefois maintenue après sa récente privatisation

1990-1995, c'est la phase d'émergence des IMF qui a été surtout favorisée par la conjugaison des interventions de trois entités : Les bailleurs de fonds, le gouvernement et les agences d'implantation et de développement ou opérateurs techniques spécialisés et qui ont assuré l'encadrement technique des IMF. Au cours de cette période, de nombreuses IMF se sont créées à Madagascar

Depuis 1995, on assiste à la phase de développement et de croissance des IMF. C'est-à-dire il y avait l'extension géographique et la consolidation des réseaux

La microfinance attire une clientèle plus importante chaque année à Madagascar où l'accès un service financier est l'un de plus faibles au monde (moins de 3% de la population a un compte bancaire).

Chapitre 2 : LE SECTEUR DE MICROCREDIT A MADAGASCAR

Section 1. Les institutions de micro-finance à Madagascar

Le secteur de la micro crédit à Madagascar comprend trois types d'organisations :

- les institutions à "base de membres" et/ou autogérées majoritairement mutualistes, qui pratiquent la collecte de l'épargne et l'octroi de crédit à leurs membres ;
- les institutions à "base de clients" qui sont des organisations ayant comme activité principale la distribution de crédit et qui ne lient pas l'emprunt à la constitution d'une épargne préalable ;
- les projets à "volet crédit" et les ONG ou associations qui ne font pas du crédit leur activité principale, le crédit étant souvent considéré comme une composante parmi d'autres.

d) Les institutions à "base de membres" et/ou autogérées

Les réseaux à base de membres et/ou autogérées actuellement en activité sont au nombre de cinq. Ils sont implantés presque dans tout les régions de la grande île.

- Le réseau des Caisse d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuelle (CECAM), composé de huit Unions Régionales, se caractérise par une architecture à trois niveaux : caisses de base, unions régionales et l'union interrégionale qui constitue la caisse centrale du réseau. Cette dernière a opté pour un statut d'établissement financier. Au 31 décembre 2003, ce réseau comptait 169 caisses de base avec 57.783 adhérents. Il occupe la première place en termes d'octroi de crédit avec un encours de 8,4 milliards d'Ariary au 31 décembre 2003, soit 43 % des risques totaux des IMF à base de membres. En matière de collecte de l'épargne, le réseau CECAM s'oriente vers la collecte des dépôts auprès de grandes entreprises et particuliers selon la formule de l'appel public à l'épargne. Ces dépôts sont bloqués sous forme de dépôts à terme et rémunérés à des taux créditeurs largement supérieurs aux taux pratiqués par les banques. La qualité du portefeuille reste appréciable avec un taux de portefeuille à risque ne dépassant pas

10 % de l'encours de crédit à 30 jours et plus. Le réseau CECAM est appuyé par ICAR, un organisme résultant de la coopération de l'ONG FERT avec le Crédit Agricole français.

- Appuyés techniquement par DID (Développement International Desjardins), les réseaux des OTIV (Ombona Tahiry Ifampisamborana Vola) interviennent dans trois provinces de Madagascar (Diégo Suarez, Toamasina et Lac Alaotra, et Antananarivo) et comptent cinq réseaux distincts et indépendants. Au 31 décembre 2003, les OTIV comptaient 112 caisses et regroupaient 100.435 membres, soit plus de la moitié de l'effectif total d'adhérents des IMF à base de membres. Avec un encours de dépôts de l'ordre de 15,2 milliards d'Ariary à cette même date, les OTIV brassent environ 77 % du total des dépôts du secteur. En ce qui concerne la distribution de crédit, les OTIV se trouvent en deuxième position avec un encours d'Ar 6 milliards à la fin de l'exercice 2003. La faiblesse des OTIV demeure cependant l'ampleur de leur portefeuille à risque qui représentait, à cette période, 22 % de leur encours de crédit et 82,5 % des créances en souffrance du secteur.
- Le réseau des AECA (Association des Caisses d'Epargne et de Crédit Autogérées) est constitué de deux unions implantées dans la seule province de Mahajanga. Avec l'appui du CIDR, ce réseau a introduit le système d'autogestion auprès de ses membres. Cependant, les performances des deux unions demeurent modestes et la viabilité de leurs opérations très aléatoire. Dans l'ensemble, l'épargne collectée par ce réseau, tributaire du niveau de développement économique de la région, reste à un niveau faible et ne représente que 0,3% du total de l'encours de crédit au 31 décembre 2003. L'accès des membres du réseau au crédit est essentiellement favorisé par le refinancement bancaire.
- Le réseau des Caisses TIAVO (Tahiry Ifamonjena Amin'ny Vola) est implanté dans la province de Fianarantsoa et couvre plusieurs communes autour de la capitale régionale et du littoral Sud-Est. Ce réseau, appuyé par l'IRAM qui a relayé le WOCCU, comptait 36 caisses de 24 mutuelles regroupant environ 13 954 membres au 31 décembre 2003. TIAVO affiche une attitude plutôt prudente en matière de crédit : 0,88 milliards d'Ar contre un volume de dépôts de 1,2 milliards d'Ar à fin 2003.
- Enfin ADéFi (Action pour le Développement et de Financement des micro-entreprises) fait partie de cette catégorie d'institutions. Elle fut la première IMF mutualiste d'épargne et de crédit agréée en 1999. Elle bénéficie de l'appui de l'ACEP-

Développement et compte huit antennes régionales implantées dans quatre chefs lieux de province et quatre autres grandes villes. ADéFi s'est spécialisé dans le financement des micro-entreprises urbaines. Elle distribue du crédit à ses clients à travers 31 bureaux de crédit. Ses financements se font à travers deux guichets : un guichet TPE avec des montants de crédits plafonnés à 6 millions d'Ar sur une durée de 3 à 18 mois et un guichet PME pour des montants de crédits se situant dans la fourchette de 30 millions et 20 millions d'Ar pour des périodes de 18 à 36 mois. En termes d'activité, cette institution peut être classée au troisième rang des IMF avec un encours de crédit de l'ordre de 4,3 milliards d'Ar au 31 décembre 2003. La qualité du portefeuille d'ADéFi reste appréciable avec un taux de portefeuille à risque de 4,4 %. Depuis 1998, ADéFi a atteint son autonomie opérationnelle.

e) Les institutions à "base de clients"

Ce sont toutes les institutions qui ont choisi une forme juridique autre que mutualiste, qui ont un statut particulier ou qui, à travers leurs activités financières classiques, ont un volet microfinance. . Les institutions les plus importantes sont au nombre de trois :

- La SIPEM SA (Société d'Investissement pour la Promotion des Entreprises à Madagascar) structure à capitaux privés, intervient à Antananarivo et dans ses environs dans un rayon de 30 Km. Cette institution s'est spécialisée dans l'octroi de crédit aux petits et micro-entrepreneurs. La SIPEM reçoit des appuis ponctuels de l'APEM et la Société d'Investissement et de Développement International (SIDI), tous les deux actionnaires de l'institution. Avec l'ouverture d'un bureau à Mahajanga, la SIPEM compte actuellement six bureaux permanents. En 2003, la SIPEM a octroyé 2,5 milliards d'Ar de crédits à 753 clients. Avec un taux de remboursement à l'échéance de l'ordre de 98,7 %, elle a su préserver la qualité de son portefeuille. Depuis 1998, cette institution affiche un résultat net bénéficiaire.
- VOLA MAHASOA, mis en œuvre à partir de 1993 avec l'appui technique de l'APEM et du CIDR, demeure la seule IMF intervenant dans la province de Tuléar. En 2003, le volume de crédit octroyé par cette institution à sa clientèle s'élève à 0,96 milliards d'Ar pour quelque 7.900 clients.
- L'APEM (Association pour la Promotion de l'Entreprise à Madagascar) cofondateur de référence de la SIPEM et maître d'ouvrage de Vola Mahasoa intervient directement dans le financement des groupes vulnérables principalement à travers

PAIQ, l'Association Foi et Progrès, Avitech. Fin 2003, l'encours de crédit était de 199 millions d'Ar au profit de 2238 clients.

f) Les ONG ou associations ayant un volet crédit

Une trentaine d'ONG et d'associations opèrent dans le secteur de la micro-finance malgache. On retiendra essentiellement : CDA, CEFOR, HARDI, Haingonala, EAM (Entreprendre à Madagascar), ODDER Mahampy, Programme Tsinjoaina, etc.

EAM existe depuis mars 1990. Cette ONG multi-services intervient dans toutes les régions du pays à travers ses directions régionales basées à Antananarivo, Antsirabe, Fianarantsoa, Antsiranana, Toamasina, Mahajanga et Toliara. De par ses activités de crédit, EAM a octroyé 5,8 milliards Ar de crédit pour 32.000 clients de 1997 à 2003. Au 31 décembre 2003, l'encours de crédit est à 0,61 milliards Ar.

Section 2 : Evolutions des activités des Institutions de microfinance de 1998 au 31 décembre 2006

Très rapides et soutenus, la croissance et le développement des activités des Institutions de MicroFinance (IMF) au cours des dix dernières années se sont traduits par:

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

Cette expansion des activités des IMFs s'est poursuivie au cours de l'année 2002 malgré la crise qui a secoué le pays.

e) *Le taux de pénétration*

Au plan national, les IMFs mutualistes et non mutualistes regroupent au 31 décembre 2006 plus de 304 000 membres environ dont 38% de femmes. En terme de pénétration de marché, environ 8,3% des familles malgaches sont bénéficiaires des services financiers offerts par ces institutions de microfinance contre moins de 1% avant 1990.

f) *Le nombre de membres*

De 1998 à septembre 2006, le nombre des membres (pour les Institutions Mutualistes) a été multiplié par 6 passant de 47 472 à 289 508. Pour les Non Mutualistes, le nombre de bénéficiaires de crédit a atteint 14 669 (APEM/PAIQ,SIPEM,Vola Mahasoa, CEFOR, SOAHITA, SAF FJKM) au 31 décembre 2006.

g) *Le volume d'épargne collectée*

Dans la même période, les encours d'épargne des Mutualistes sont passés de 1,3 milliards d'Ariary (591 000 $US) à plus de 31 milliards d'Ariary (14 millions $US). Cela concerne uniquement les mutualistes car les non mutualistes ne collectent pas d'épargne, du moins pour le moment.

h) *Le crédit distribué*

Toujours de 1998 à décembre 2006, les encours de crédits se sont accrus de 3,3 milliards d'Ariary (1,5 million $US) à plus de 40 milliards d'Ariary (18, millions $US) pour les Mutualistes, soit un accroissement de près de 12 fois.
Les encours de crédit des Institutions de MicroFinance Non Mutualistes s'élèvent à 4,3 milliards d'Ariary (1,9 millions $US) au 31 décembre 2006.

Tableau 1 : Evolution des activités des IMF Mutualistes de 1998 au 2002

	1998	1999	2000	2001	2002
Nombres de caisses	248	271	336	353	338
Nombres de membres	47472	60775	92946	116977	135305
Encours d'épargne (en millions d'Ariary)	1280	1919	7416	11150	10372
Encours De crédit (en millions d'Ariary)	3316	4703	7562	9260	11212

Source : APIFM

Tableau 2 : Evolution des activités des IMF Mutualistes de 1998 au 31 décembre 2006

	2003	2004	2005	2006
Nombres de caisses	380	380	394	413
Nombres de membres	179399	198912	232347	289508
Encours d'épargne (en millions d'Ariary)	18992	21803	25510	31317
Encours De crédit (en millions d'Ariary)	19519	25382	36235	40219

Source : APIFM

Graphique N°1 : Evolution des activités des IMF Mutualistes (1999-30 Septembre 2005)

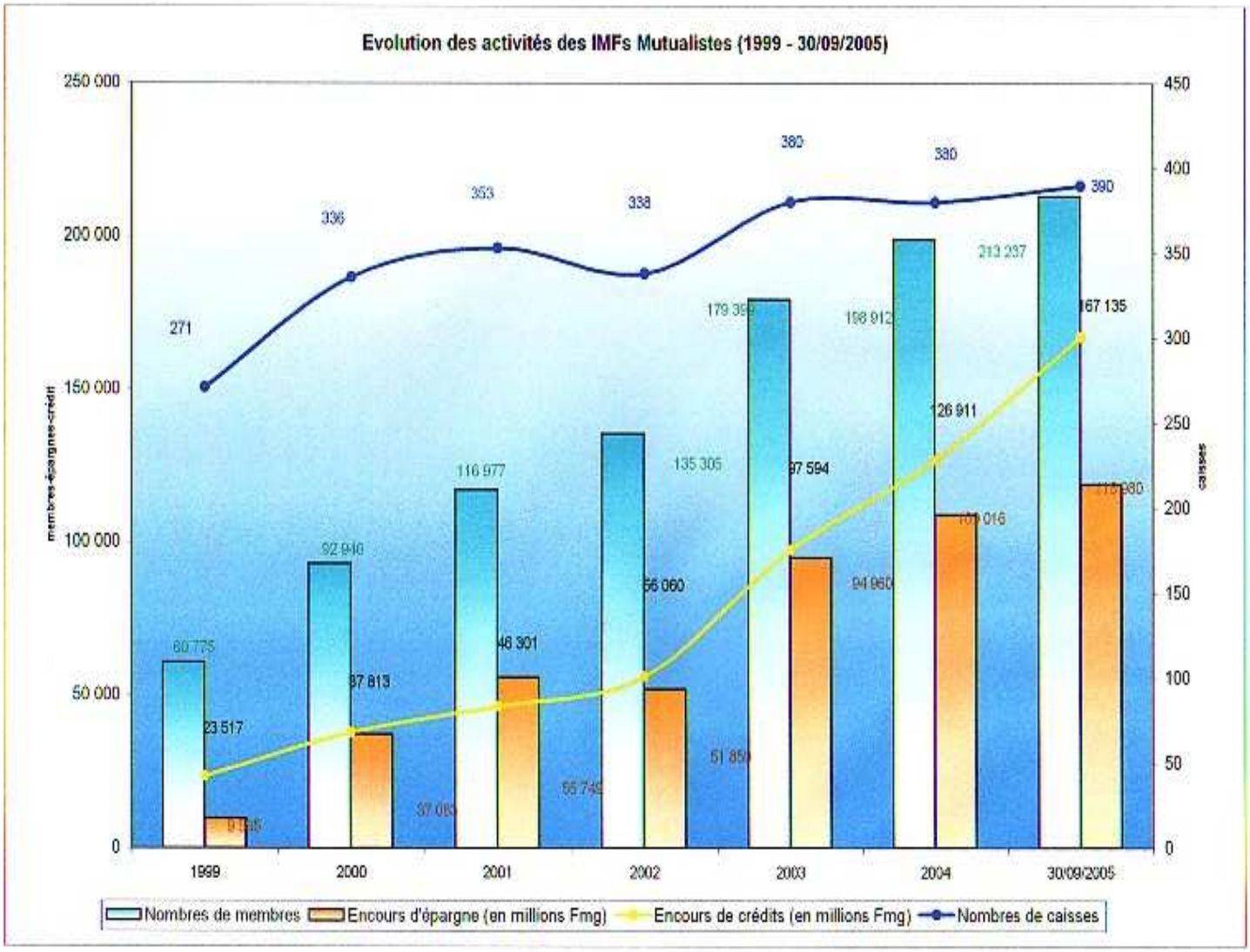


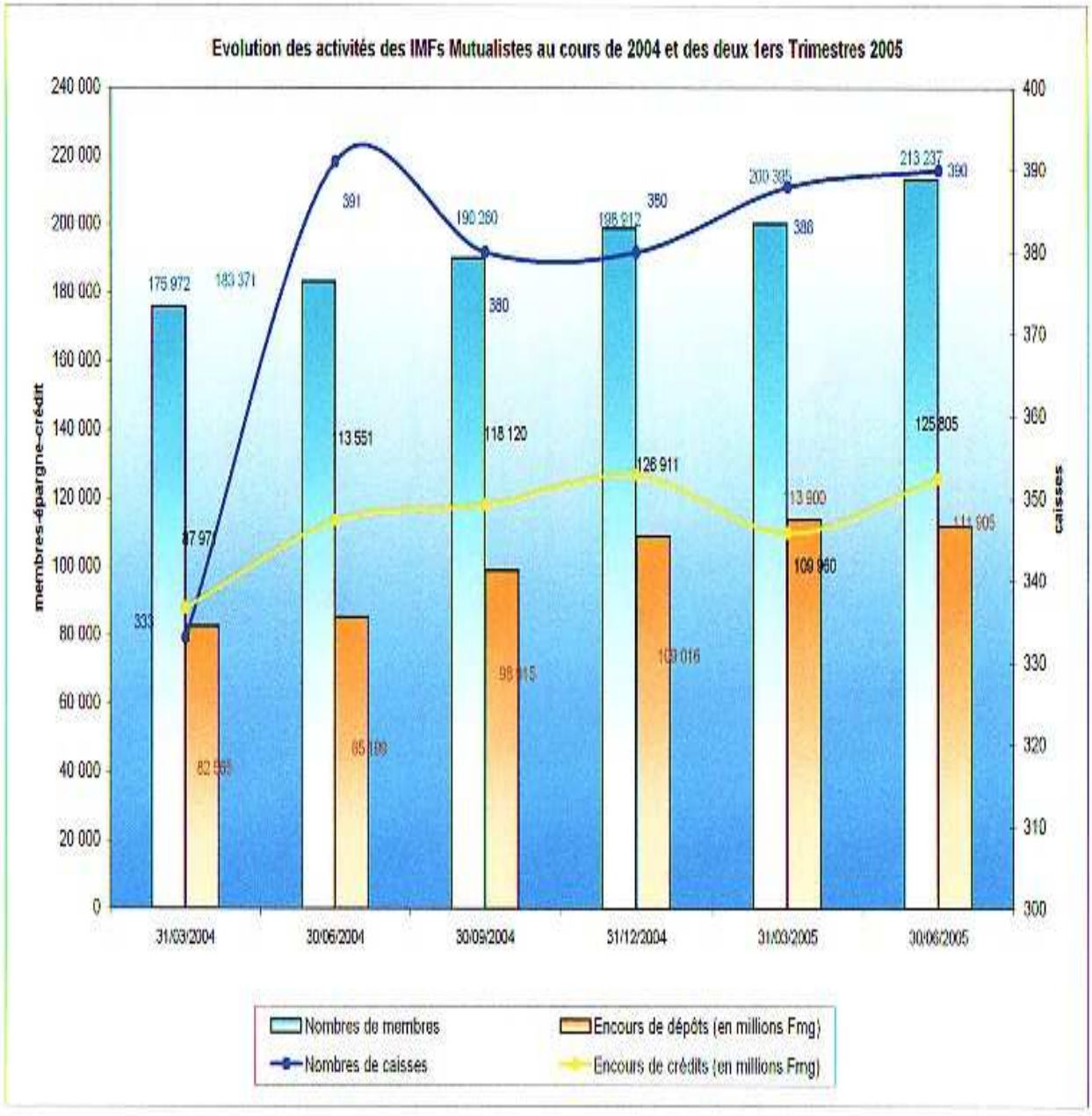
Tableau 3 : Evolution des activités des IMF Mutualistes au cours de 2005-2006

Source : APIFM

	juin 05	déc. 05	juin 06	déc. 06
Nombres de caisses	390	395	413	413
Nombres de membres	213 237	234 029	273 558	289 508
Encours d'épargne (millions d' Ar)	22 381	24 962	27 371	31 317
Encours de crédits (millions d' Ar)	25 161	34 242	38 113	40 219

Source : APIFM

Graphique 2 : Evolution des activités des IMF Mutualiste au cours de 2004 et des deux 1er Trimestres 2005



Source : APIFM

Tableau 4 : Evolution des IMF Non Mutualistes de 2002 au 2005

	2002	2003	2004	2005
Nombres de clients	8 474	10 991	17 245	8 150
Encours de crédit (millions Ariary)	1 555	1 820	2 634	2 928

PARTIE II : IMPACT DU MICROCREDIT A MADAGASCAR

Avant de parler les impacts du projet de microcrédit à Madagascar, on va voir les opinions des différents auteurs à trouver le monde entier sur l'effet du microcrédit.

Selon Maria Nowark, le microcrédit est un instrument de la croissance et un outil de la cohésion sociale. Il ne met pas en cause la distribution actuelle des richesses mais favorise une répartition future plus juste en donnant sa chance à chacun.

Selon Français Doligez, enseignant – chercheur à l'université de Rennes I, On constate souvent, dans les études d'impact, que le microcrédit permet d'élargir ce champ du possible pour les pauvres en leur permettant de financer la diversification de leurs activités, d'élargir leur marchés, parfois de démarrer des investissements sur du petit équipement. Pour les pauvres, qui ont la capacité de créer des activités, on observe des effets sur les revenus familiaux, l'amélioration de l'habitat, la santé, les frais d'éducation … les effets peuvent ensuite faire tâche d'huile et se traduisent par des améliorations au niveau de l'économie locale, du marché du travail, des filières et ce, depuis une dizaine d'année.

Dans un article de la tribune de Genève, Jean Michel SERVET ne connait certaine impacts positifs à la micro-finance : amélioration de la gestion de budgets des familles, stabilisation des petites activités entrepreneuriales. Mais cet impact serait toutefois limité par le fait que la grandes partie des microcrédits est encastrée à des dépenses non productive, certes utiles, telles que la santé ou l'alimentation, mais qui l'emportent de loin sur des investissements créateurs de revenus.

On constate qu'il y a divergence d'opinion entre les auteurs, les uns ont une vision positive de l'impact du microcrédit sur la réduction de la pauvreté, le autres ont une vision négative. Ces différences de perception sont liées à la difficulté de mesurer l'impact du microcrédit, à des analyses qui s'appliquent à des contextes différents : Inde, Afrique, Amérique Latine, etc.…

Face à ces différents contextes, comment se manifeste l'impact du projet microcrédit à Madagascar ? Pour répondre à cette question, on va analyser l'étude effectuée par l'institution de Microfinance Malgache comme ADeFi concernant l'impact du projet microcrédit. Cette étude est effectuée auprès d'un échantillon de micro-entrepreneurs à Antananarivo.

Mais avant de mesurer les résultats de cette étude, il est nécessaire de présenter d'abord les méthodologies pour mesurer l'impact du projet de microcrédit. Nous verrons ensuite dans le chapitre deux l'impact de financement accordés par l'ADéFi sur les performances des micro-entreprises.

Chapitre I: PRESENTATION DE LA METHODOLOGIE

La méthodologie est un processus opératif rationnel pour arriver à un résultat. La méthode est le chemin à suivre pour arriver à la vérité dans les sciences (Descartes). La méthodologie est la discipline qui réfléchir sur les processus rationnels d'une pensée méthodique. L'étude est une science de l'impact d'un projet de microcrédit doit suives une méthode rigoureux et efficace. Grâce à cette technique, les auteurs des secteurs arrivent à faire la conclusion concernant ces impacts.

Sachant que la vérification ou l'expérimentation est très importante dans un domaine scientifique. Et c'est pourquoi, avant d'adopter l'idée que le microcrédit est un outil pour lutter contre la pauvreté à Madagascar. La vérification empirique (sur terrain) doit être faite.

Ils évident que la réalité dans un pays ne pas forcement vrai pour l'autre pays. SAMUELSON Paul. A et NORDHAUS. William D (1995, p52)[i] ont raison de dire qu'il faut faire attention au « Sophisme de composition ». Le Sophisme de composition est l'erreur de croire que ce qui est vrai de la partie est ce fait vrai pour le tout

La méthodologie est vraiment significative lorsqu'on mesure certaine nombre de problème au cours de l'étude car mesurer l'impact est une tâche difficile. Heureusement, il existe quelques méthodes qui sont disponible pour effectuer cette tâche. En plus, ces méthodes traitent quelques indicateurs pertinents afin de tirer une conclusion on qui satisfait ou non le résultat théorique évoquée.

Section 1 : Les problèmes à rencontrer

Selon Sebastien Boyé, Jéremy Hajdenberg, Christine Pousat (2006, p265), l'étude de l'impact d'un projet de microcrédit rencontre deux principale difficultés qui sont l'attribution de l'impact et la fongibilité du crédit[ii].

c) L'attribution de l'impact[iii]

Dans quelle mesure une amélioration de la situation d'un client est-elle réellement imputable au crédit accordé par l'IMF ? Par exemple, si un client donné s'est enrichi au cours d'une année, cela peut être dû à de multiples facteurs externes : la vente d'une terre, un héritage, l'accès d'un membre de sa famille à un travail salarié, etc. Ces facteurs individuels peuvent être neutralisés en raisonnant sur des moyennes tirées d'échantillons suffisamment larges. En effet, si certains clients peuvent avoir bénéficié d'événements heureux durant la période, d'autres auront connu des événements néfastes, et ces aléas individuels se compenseront en moyenne. Cependant, il ne suffit pas d'observer une amélioration de la situation moyenne des clients pour en conclure que cette amélioration est imputable aux services de microfinance. L'amélioration pourrait être due à une croissance économique forte pendant la période ou à une pluviométrie favorable dans les zones agricoles… Il faut donc isoler l'impact de la microfinance par rapport à divers facteurs externes. Pour cela, on emploie en général une méthode spécifique : on constitue un groupe témoin d'habitants de la même zone et de même situation initiale, qui ne recourent pas aux services de l'IMF. On ne pourra conclure à un impact réel de la microfinance que si l'amélioration de la situation des clients de l'IMF est plus forte que l'amélioration de la situation de ceux qui ne sont pas clients.

Cependant, cette comparaison nécessaire n'est pas suffisante. En effet, que conclure si l'on observe, par exemple, que les clients se sont enrichi plus vite que les non-clients ? Cela pourrait signifier que les clients se sont enrichis plus vite que les non-clients parce qu'ils ont emprunté auprès de l'IMF. Mais cela pourrait aussi signifier, à l'inverse, que les clients ont emprunté parce qu'ils avaient, avant même l'intervention de l'IMF, des capacités que les autres n'avaient pas – on parle de causalité inverse. Ces capacités étant souvent non quantifiables (par exemple, l'esprit entrepreneurial de l'emprunteur), il est très difficile d'isoler économétriquement leur effet. Pour dépasser ces difficultés méthodologiques, les études d'impact doivent être menées avec une très grande rigueur. Elles supposent de rassembler des données bien précises et d'employer des méthodes économétriques pointues, dont l'exposé dépasse le cadre de cet ouvrage. Il faut souligner que l'ensemble des études d'impact mentionnées plus haut ont suivi des méthodes rigoureuses permettant de répondre à

plusieurs de ces difficultés. On ne peut certes pas les considérer comme des démonstrations « scientifiques » (qui sont toujours rares en sciences sociales) ; néanmoins, leurs efforts de rigueur apparaissent suffisants pour que l'on puisse dire qu'elles étayent et accréditent fortement l'idée d'un impact positif significatif.

d) La fongibilité du crédit

Une autre difficulté apparaît lorsque l'on veut calculer le taux de rentabilité des investissements réalisés par les micro-entrepreneurs : c'est celle de la *fongibilité* du crédit. Ce terme signifie que le crédit est utilisé dans divers postes d'activités productives et de consommation, à tel point que l'on ne parvient plus à identifier sa destination finale.

Les tentatives de spécifier l'usage de tel ou tel crédit et de mesurer sa rentabilité se heurteront souvent à ce type de difficultés. Ce problème se pose surtout pour les petits crédits ; pour des montants plus importants, un investissement déterminé peut être plus facilement identifié.

Section 2 : les méthodes utilisées pour mesurer l'impact du projet de micro crédit

Des progrès considérable ont été réalisés ces vingt dernières années sur le plan des méthodes de mesure d'impact, mais il n'y a pas encore de consensus sur celle qui serait la plus fiable. En réalité, le choix de la méthode dépend des données disponibles, du projet ou de la politique à évaluer et de la question que l'on veut aborder au départ. Cette section présente brièvement certaines de ces méthodes. Pour résumer ces méthodes, on va les représenter sous forme un tableau.

Méthodes	Significations	Avantages	Inconvenants
Demander aux bénéficiaires du projet	Demander aux bénéficiaires du projet quelle aurait été leur situation si le projet n'avait pas existé		Cette approche est évidemment fort objective et présente un risque d'erreur réel
Méthode de « Avant-Après »	Consiste à comparer la situation des participants au projet juste avant leur adhésion avec leur situation quelques années après		Elle ne permet pas d'isoler les effets du projet de ceux d'autres événement ayant pu survenir simultanément
Méthode « Avec-Sans » ou « groupes appariés »	Consiste à identifier des groupes de non-participants (ou groupe témoin) présentant des caractéristiques analogues à celles des participants (le groupe traité) et à les comparer entre eux. Parmi les critères généralement pris en compte pour l'appariement figurent notamment l'âge, le sexe, l'activité professionnelle, la branche d'activité, etc.	Fréquemment utilisée	Certaines dimensions pertinentes telles que la motivation ou la confiance en soi sont exclus. Il en résulte qu'on ne peut jamais être complètement sûr que les différences observées entre les 2 groupes à la fin du programme soient imputables au programme et non à des différences qui existaient déjà entre les caractéristiques inobservées des participants et des non-participants.
Double différence ou différence de différence	Mêle la méthode avant-après et celle des groupes appariés. Cette méthode va estimer l'impact du projet en soustrayant les deux différences : ΔR_1-ΔRo avec ΔRo =moy(Rt=1,t=o)-moy(Rt =o,t=o) ΔR_1 =moy(Rt=1,t=1)-moy(Rt=o,t=o) avec R : Chiffre d'Affaires	Elle n'est pas biaisée par la présence d'un effet fixe propre à chaque groupe T (par exemple, si le projet sélectionne les UPI les plus motivées), par la présence d'un effet du temps (par exemple le moment du cycle conjoncturel) pour autant que cet effet soit le même quelque soit T	
Méthode expérimentale	Consiste en une approche expérimentale où les personnes d'un groupe cible sont reparties au hasard soit des un groupes expérimental qui bénéficiera du projet, soit dans un « groupe le contrôle » qui n'en bénéficiera pas		Si elle est correctement, cette méthode permet d'éviter des disparités systématiques entres les participants et le groupe témoin. Ce consiste donc un point de référence correct pour l'évaluation des résultats du programme.

Source : ADéFi par Flore GUBERT et François ROUBAUD,2005-*« Analyser l'impact d'un projet de microfinance :l'exemple d'ADéFi Madagascar, AFD* » Document de travail DT/2005-16, Page 33

Section 3 : Les résultats attendus (résultats théoriques)

Selon le Rapport De l'Agence Canadienne de Développement International (1999, p 76), l'impact est évidemment le plus important pour tout projet de microcrédit, car l'objectif fondamental consiste à aider les pauvres. Des résultats peuvent être observés à plusieurs niveaux selon la nature du projet. Le plus évident est l'impact sur le client direct, c'est-à-dire la personne qui accède aux services financiers. Un impact peut aussi s'exercer sur la famille du client (le ménage), la micro entreprise, et même les employés de la micro entreprise (y compris des membres de la famille).Voyons séparément ces impacts suivant le niveau de bénéficiaire :

Au niveau du client lui-même

- Augmentation du revenu personnel
- Augmentation de l'épargne personnelle dont le client a le contrôle
- Augmentation du nombre et de la variété des biens personnels
- Changement de la proportion de biens appartenant aux femmes
- Baisse du coût d'accès au crédit et à l'épargne
- Contrôle accru sur les ressources
- Influence accrue exercée par les femmes sur les décisions du ménage
- Contrôle accru des femmes sur les décisions touchant l'entreprise
- Participation à des réseaux sociaux
- Amélioration des compétences, notamment sur le plan financier
- Amélioration des aptitudes sociales et de la mobilité
- Meilleure perception de ses aptitudes personnelles
- Respect accru au sien la collectivité

Au niveau du ménage

- Hausse du revenu familial
- Meilleure stabilité du revenu (p. ex. moins de variations saisonnières)
- Meilleure stabilité économique du ménage (p.ex. diminution des risques par une diversification des activités)
- Diminution de l'endettement total (p. ex. en produisant des revenus pour rembourser les prêts existants)
- Augmentation des biens ménagers
- Croissance de l'épargne

- Amélioration du statut et du pouvoir des femmes dans le ménage
- Changement du mode de prise de décision dans le ménage
- Plus grande autonomie financière des femmes dans le ménage
- Meilleure éducation des enfants
- Meilleure alimentation (p. ex. dépenses accrues consacrée aux aliments)

Au niveau de la micro entreprise

- Hausse des ventes ou des bénéfices de l'entreprise
- Hausse des salaires dans l'entreprise
- Hausse de la productivité de l'entreprise
- Hausse du niveau technologique
- Augmentation de l'actif de l'entreprise
- Croissance des investissements
- Meilleur accès au financement pour l'expansion
- Rôle accru des femmes dans la prise de décisions de la micro entreprise
- Meilleur contrôle des femmes sur le revenu de l'entreprise

Chapitre 2 : Les impacts de financement accordés par l'IMF (cas d'ADéFi) sur les Unités de Productions Informelles malgaches.

Pour mesurer l'impact d'un programme de micro-finance, deux questions doivent être examinées :

- ✓ Quels sont la cible et l'objectif du projet en question ?
- ✓ Quelle est la méthodologie qui permet d'identifier de manière aussi rigoureuse que possible l'impact d'un projet de micro-finance relativement à l'objectif fixé ?

Le microcrédit a été conçu pour permettre aux plus pauvres d'accéder à un crédit leur permettant de posséder un outil de travail pour gagner leur vie. « Mais, dans des contextes où le marché bancaire fonctionne de manière très imparfaite, les pauvres ne sont pas les seuls à être exclus du crédit. Le public susceptible d'être intéressé par un microcrédit va au-delà des plus pauvres. Parallèlement, les institutions de microcrédit ont intérêt à prêter aux emprunteurs les plus « fiables », au détriment des populations les plus pauvres. Il y a donc de la place pour des institutions de microcrédit dirigées vers des populations qui ne sont pas les plus pauvres, et en particulier pour une frange de micro entrepreneurs intéressés par des microcrédits pour financer leurs fonds de roulement ou du petit matériel. Par exemple, si les associations de crédit et d'épargne (*loans and savings associations*) s'adressent souvent aux femmes les plus démunies pour des besoins exclusivement sociaux, d'autres organismes comme ADéFi visent davantage un objectif de soutien ou de développement des micro-entreprises. Ce deuxième type de soutien peut évidemment en retour, avoir des effets sociaux ; mais le premier impact à évaluer est de nature économique (trajectoire de la micro entreprise)[iv].

L'évaluation de l'impact d'un projet de micro crédit, comme nous avons déjà vu, est un exercice complexe, en raison des multiples facteurs qui peuvent, au delà du projet, expliquer les évolutions constatées. Une évaluation consistant par exemple à observer l'évolution des revenus d'un groupe d'emprunteurs ne renseigne en rien sur l'impact du projet car l'évolution des revenus peut être déterminée par d'autres facteurs que le seul projet de micro-finance. Pour qu'il en soit autrement, l'évaluateur a besoin d'un contrefactuel, c'est à dire. d'une estimation de ce que serait le niveau de revenu de l'emprunteur (ou de tout autre impact potentiel) s'il n'avait pas emprunté

Section 1 : Exposé du problème

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

Il est utile d'approfondir ce point de manière formalisée. Le traitement (accès à un programme de microcrédit) est une variable dichotomique notée T qui vaut 1 si l'UPI est cliente d'ADéFI et 0 sinon. Notons Y_0 le résultat potentiel d'une UPI non cliente d'ADéFI et Y_1 le résultat potentiel d'une UPI cliente d'ADéFI. Y_0 et Y_1 sont des variables aléatoires dépendant des caractéristiques observables de l'UPI et de son environnement, notées X. La question posée précédemment peut alors être exprimée de la façon suivante : que vaut
$E[Y_1 - Y_0 / X = x, T = 1]$?

Cette expression est l'écart en espérance du résultat potentiel selon qu'il y a ou non adhésion à ADéFI. Cet écart espéré est mesuré conditionnellement aux caractéristiques observables x (une réalisation de X) et en s'intéressant aux participants ($T=1$).
Pourquoi est-il difficile d'évaluer $E[Y_1 - Y_0 / X = x, T = 1]$?

Parce que pour une UPI donnée, on observe soit la réalisation de Y_0, soit celle de Y_1, selon qu'elle est cliente ou non d'ADéFI. Par définition, on ne peut pas observer Y_0 et Y_1 sur une même UPI.A première vue, le problème est assez simple. Certes, parmi les clients d'ADéFI ($T=1$), on n'observe que la réalisation de Y_1. Mais à défaut d'observer la réalisation de Y_0 pour ces mêmes clients, on
pourrait l'observer parmi un groupe d'UPI non clientes et comparer ensuite les Y_0 et Y_1 obtenus. Il suffirait de calculer la moyenne de la différence entre Y_1 (parmi les clients d'ADéFI) et Y_0 (parmi les non clients) en corrigeant pour d'éventuelles différences dans la valeur de X entre les clients et les non clients. En réalité, cette démarche n'est pas satisfaisante. La raison en est que le groupe de clients et celui des non clients ont de fortes chances de se distinguer par des caractéristiques qui influencent à la fois le fait d'être traité et les outputs potentiels (problème classique de la sélection). On parle de « biais de sélection ». Conceptuellement, ces biais de sélection ont une double origine :

-Biais résultant des comportements de sélection du personnel de l'IMF. Les agents d'une IMF peuvent décider ou non de satisfaire la demande de crédit émanant d'une UPI sur la

base de critères, observables ou inobservables, qui ne sont pas indépendants de la variable d'intérêt (ici les résultats de l'UPI). Pour cette raison, s'il apparaît que le fait d'être client de l'IMF accroît le résultat, cette conclusion peut tout aussi bien découler de l'"écrémage" lors de la sélection que de l'effet des financements accordés ;

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

D'où l'enjeu suivant : parvenir à faire des hypothèses d'indépendance entre les variables d'output potentiel et le traitement conditionnellement à un ensemble de variables observables X. Lorsque les biais de sélection découlent de caractéristiques que l'évaluateur est en mesure d'observer, il est possible de corriger ces biais. Dans le cas contraire, des problèmes méthodologiques aigus se posent, sur lesquels il convient maintenant de se pencher.

Section 2 : La méthode retenue :

La méthode utilisée est celle des groupes appariés sur la base d'un score de propension, complétée par la méthode des doubles différences. la méthode que nous avons retenue ici consiste à comparer la situation d'un échantillon de micro-entreprises clientes d'ADéFI représentatives de l'ensemble de la clientèle de l'institution à celle d'un groupe de contrôle construit de façon quasi-expérimentale par une technique standard d'appariement sur la base d'un score de propension (*propensity-score matching*) (Rubin, 1977 ; Rosenbaum et Rubin, 1983 Heckman *et al.*, 1997). Concrètement, cette méthode consiste à sélectionner des micro-entreprises non clientes présentant des caractéristiques comparables à celles de la clientèle de l'IMF et à apparier ces micro-entreprises entre elles sur la base d'un score de propension. Ce score n'est autre que la probabilité de faire partie de la clientèle de l'IMF. En pratique, cette probabilité n'est pas connue et doit être estimée par un modèle de régression logistique ou probit. En d'autres termes, à chaque UPI cliente de l'IMF est associée une UPI non cliente dotée de caractéristiques similaires (en moyenne) et qui aurait donc eu autant de chance d'obtenir un crédit si elle s'était adressée à l'institution. Une fois l'appariement réalisé, de simples tests non paramétriques de comparaison de moyennes sont effectués afin d'évaluer ce qu'aurait été la situation potentielle de la clientèle de l'IMF si elle n'avait pas bénéficié de

crédits. Cette méthode d'appariement n'est toutefois possible que parce qu'il existe des micro-entreprises témoins dont les caractéristiques observées sont comparables à celles des micro-entreprises clientes d'ADéFI. (Pour être applicable, la méthode impose en effet un « support commun » aux micro-entreprises clientes et témoins, c'est-à-dire une intersection non vide des domaines dans lesquels les variables explicatives introduites dans la régression logistique ou probit prennent leurs valeurs).

La dimension en panel de certaines de nos bases de données nous autorise à mobiliser également la méthode de double-différence qui permet dans une certaine mesure de remédier au problème des biais de sélection induit par des variables non observables, comme mentionné précédemment. Avant de présenter les résultats de l'analyse d'impact proprement dite, il est intéressant de voir comment la clientèle de l'IMF perçoit l'impact des financements qui lui sont accordés.

Section 3 : Impact perçu par la clientèle

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

Tableau 4 : Impact perçu des prêts octroyés (en pourcentage) ,2001 et 2004

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

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

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

Plusieurs variables relatives à l'activité des UPI ont été retenues pour l'analyse d'impact : le chiffre d'affaires, la production, la valeur ajoutée, l'excédent brut d'exploitation, l'emploi, le capital et les productivités apparentes du capital et du travail. Pour chaque variable, le gain net est égal à la différence entre les performances moyennes des UPI clientes et celles de leurs jumeaux. Quel que soit l'indicateur de performance retenu, l'impact des financements accordés par l'IMF est globalement positif pour les UPI qui en ont bénéficié.

Tableau 5 : Gains nets du projet (en %), 2001 et 2004

	2001		2004	
Outputs				
Chiffre d'affaires	+ 209,8	***	+91,5	***
Production	+ 179,3	***	+ 71,5	***
Valeur ajoutée	+ 154,7	***	+ 81,2	***
Excédent brut d'exploitation	+ 166,8 .	***	+ 84,4	***
Facteurs de production				
Nombre actuel d'employés	+ 17,5		+ 23,6	
Valeur actuelle du stock de capital	+ 48,4		+ 192,1	***
Productivité				
VA/L1	+ 64,5	***	+ 78,4	***
VA/L2	+ 227,3 /	***	+ 141,1	*
VA/K	+ 1,0		- 11,9	

Source : Enquête 1-2-3 2001, phase 2, INSTAT/Projet MADIO ; Enquête quantitative auprès de la clientèle de l'IMF 2001, MADIO ; Enquête 1-2-3 2004, phase 2, INSTAT/Direction des Statistiques des Ménages ; Enquête quantitative auprès de la clientèle de l'IMF 2004, INSTAT/Direction des Statistiques des Ménages.

Notes : En 2001, le nombre d'UPI clientes de l'IMF appariées est 168 et le nombre d'UPI non clientes de l'IMF servant de contrôle est 87 (Certaines sont utilisées plusieurs fois). En 2004, le nombre d'UPI clientes de l'IMF appariées est 306 et le nombre d'UPI non Clientes de l'IMF servant de contrôle est 167 (Là encore, certaines sont utilisées plusieurs fois).

VA : Valeur ajoutée ; L1 : Nombre de travailleurs ; L2 : Nombre d'heures de travail par mois. K : valeur du capital au coût du remplacement. * : significatif au seuil de 1 % ; ** : significatif au seuil de 5 % ; *** : significatif au seuil de 1 %.

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

- en 2004 les gains nets du projet continuent à être significativement positifs pour la plupart des variables considérées ;

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

Section 4 : Impact des financements accordés par l'IMF sur les conditions de vie du micro entrepreneur et de sa famille

La question de savoir si l'adhésion à l'IMF s'est accompagnée d'une amélioration de leur niveau de vie, les micro-entrepreneurs sont 84 % à répondre par l'affirmative. Le bilan d'ADéFI paraît donc, à cet égard, largement positif.

Pour plus des trois quarts d'entre eux, des changements sont notamment intervenus au niveau de l'alimentation et de l'habillement de la famille. Les deux tiers affirment également avoir perçu des améliorations au niveau de l'équipement du logement, de la santé et des soins de la famille et de l'éducation.

Tableau 6: Perception de l'impact d'ADéFI par les micro-entrepreneurs

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

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

Les évaluations conduites en 2001 et 2004 montrent que les UPI financées enregistrent de meilleures performances en moyenne que les UPI non financées, même si certains éléments, liés à un meilleur appariement en 2004, donnent à penser qu'une partie de l'écart mesuré existait déjà avant que ne démarre l'activité de l'IMF.

Les analyses menées sont plus nuancées. Si l'impact positif du projet est clairement établi en phase de croissance, son effet en période de récession paraît plus incertain, en grande partie parce qu'ADéFI s'adresse à la frange supérieure des micro-entreprises, plus fragiles en phase de récession parce qu'elles ont d'importants coûts fixes à supporter

CONCLUSION

Le microcrédit est un instrument assez récent à Madagascar parce que son développement n'a pris son envol à partir de 1996. Par conséquent, l'impact du microcrédit est difficile à évaluer. Mais de toute façon, d'après notre analyse concernant l'attribution du microcrédit au développement économique et social du pays, on peut avancer quelques conclusions :

Tout d'abord, le taux de pénétration de la population malgache dans les institutions des microcrédits est très faible parce que le membre des ces institutions représente 1,7% de la population malgache ce fin de l'année 2006. Ce taux pourra expliquer par deux raisons :

- La première raison vient de la population elle-même. Nous remarquons que la culture de crédit ne développement suffisamment pas chez nous. Alors, nous ne disposons pas le goût du risque c'est-à-dire nous avons peur de prendre le risque surtout dans le domaine financière. Ce comportement domine surtout dans le monde rural. En plus, en matière d'épargne, la majorité des paysans n'a pas confiance aux institutions c'est pourquoi il préfère de transférer leurs épargnes dans l'achat des bétails ou dans la thésaurisation. Pourtant, cette pratique échappe dans le système financier qui est le fondement de l'investissement.

- La deuxième raison vient des institutions de microcrédit : Certaines institutions exigent plusieurs nombre de conditions qui découragent la demande de crédit. Quelques fois, ces conditions sont très lourdes pour la majorité des ménages malgache. La garanti demandée par certains institutions arrive jusqu'à 150% du montant demandé ; le taux d'intérêt est trop élevé avec lequel le microprojet n'arrive pas à le payer. En outre, certaines institutions ne financent pas le microprojet de création d'entreprise au profit de développement de cette dernière. Face à tous ces politiques menées par ces institutions, les cibles de microcrédits, en réalité, ne sont pas du tout le pauvre. En plus, quelques régions ne bénéficient pas les services de ces instituions, il existe alors une dispersion géographique. C'est pourquoi certaine régions ne sont pas à la connaissance de l'existence du microcrédit.

De plus, le microcrédit pourrait être un instrument pour lutter contre la pauvreté si toute la population aura la chance de le bénéficier. Mais pour assurer le développement de ce

microcrédit, l'intervention de l'Etat est fortement recommander puisque seul l'Etat peut restaurer des mesures d'accompagnements nécessaires à son développement.

En outre, d'après notre analyse, l'impact du programme de microcrédit demande certains nombres des conditions. Le microcrédit n'est indiqué que s'il existe déjà un certain niveau d'activité économique continue, des capacités à lancer une entreprise et des compétences de gestion. Dans le cas contraire, les clients pourraient ne pas être en mesure de profiter du crédit et se retrouveront simplement en situation d'endettement. Ces conditions préalables ne s'appliquent toutefois pas dans les situations suivantes :

- Dans la période qui suit immédiatement une situation d'urgence ;
- Pour les populations subissant la misère de façon chronique, la réussite de programmes de crédit est subordonnée à l'existence préalable d'efforts visant à réduire la vulnérabilité et à renforcer compétences, confiance et un minimum de patrimoine financier ;
- Dans les zones rurales très défavorisées et dépourvues d'infrastructure, de services et/ou d'accès aux marchés ;
- Lorsque la maladie met un obstacle aux activités productives.

Même lorsqu'il existe un niveau suffisant d'activité économique, de débouchés et de capacité entrepreneuriale, les tentatives de microcrédit peuvent échouer du fait de facteurs adverses affectant les méthodologies et les mécanismes d'offre standards pour le microcrédit. Ces facteurs adverses comprennent notamment :

- Une population si clairsemée qu'il est trop coûteux d'atteindre les clients de façon régulière ;
- Une dépendance envers une activité économique unique (telle que la monoculture) qui crée un risque de « covariance » pour l'institution de microcrédit ;
- La prévalence du troc, par opposition aux transactions utilisant du numéraire
- Une population tout à la fois mobile et instable ;
- La probabilité de crises futures telles que des conflits civils, les catastrophes naturelles ou l'hyper-inflation ;
- L'absence d'ordre public ;
- Un environnement juridique/réglementaire, ou un environnement de contrôle et d'application de la loi constituant une barrière importante aux activités de micro entreprise ou de microfinance ;

- Un manque de capital social ou de cohésion de la société, qui affaiblit l'utilisation des méthodologies de crédit sans garantie.

De telles conditions représentent un obstacle même pour les institutions de microcrédit efficaces et expérimentées, ce qui les force à tenter des modifications susceptibles de provoquer des augmentations importantes de risque et de coûts.

Le succès du microcrédit repose donc sur deux principes : la discipline au sein de la clientèle et la discipline institutionnelle.

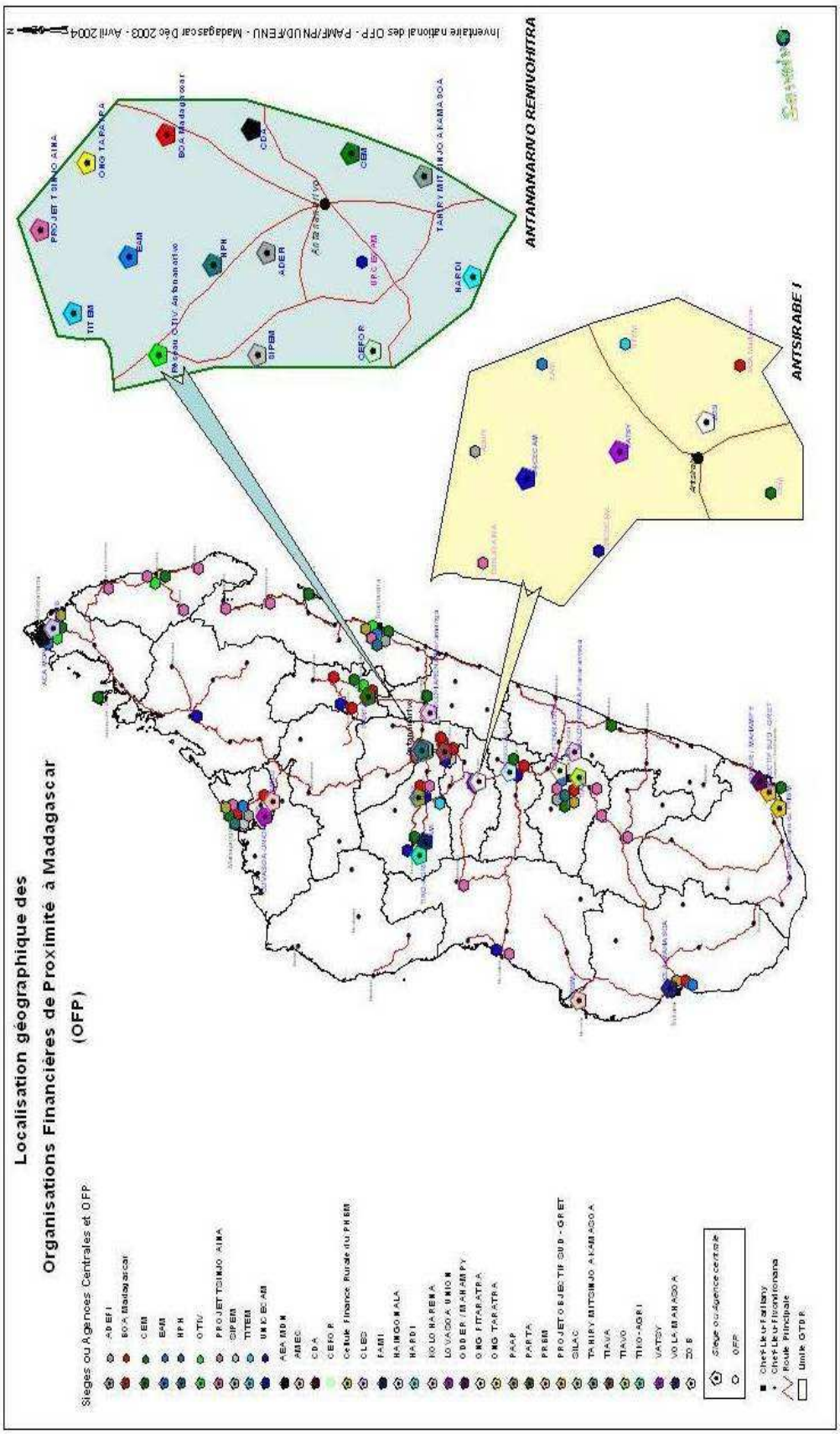
La discipline au sein de la clientèle implique que les pauvres doivent accepter la responsabilité de leurs propres décisions, consentir à effectuer des remboursements dans les délais convenus pour les sommes empruntées et pour un montant d'intérêt égal à l'intégralité du coût du service. Les pauvres qui respectent les dispositions du contrat de crédit découvrent qu'ils détiennent les moyens de prendre en charge leur avenir. Selon le fondateur de la Grameen Bank, Mohammad YUNUS a rappelé dans son discours que(1998) :« L'octroi de crédit sans discipline n'est rien de plus que de la charité. La charité ne suffit pas à vaincre la pauvreté. La pauvreté est une maladie dont les effets sont paralysants pour l'esprit et le corps. Un véritable programme de réduction de
la pauvreté aide les gens à se prendre en charge pour tenter de percer les murs qui les entourent. »

La discipline au niveau de la clientèle est utile non seulement au client concerné mais également aux autres clients, aux clients futurs et à l'institution de microcrédit. Les clients peuvent prospérer lorsqu'ils ne sont pas contraints de rembourser la dette d'autres clients. Les clients futurs prospèrent à mesure que le capital est constamment recyclé pour atteindre toujours plus de ménages pauvres. L'institution de microcrédit prospère en recouvrant ses coûts et en constituant une base financière solide indépendante des subventions publiques continues.

La discipline institutionnelle désigne un ensemble de pratiques débouchant sur la pérennité du programme, la qualité de service et l'efficacité des opérations.

Enfin, on peut évoquer que le microcrédit aide à sortir de la pauvreté après avoir respecté tous les conditions nécessaire à son développement. En réalité, ses effets économiques sont modestes. Et c'est au niveau social que son impact est profond.

ANNEXE


Localisation géographique des
Organisations Financières de Proximité à Madagascar
(OFP)
ANTANANARIVO RENIVOHITRA
ANTSIRABE I
Inventaire national des OFP - PAMF/PNUD/FENU - Madagascar Déc 2003 - Avril 2004

BIBLIOGRAPHIES

[i] SAMUELSON Paul.A, WILLIAM D.N, 1995-"microéconomie, la nouvelle édition du grand classique de l'économie» .Edition Organisation, Paris.568p

[ii] SEBASTIEN.B, HAJDENBERG.J, POUSAT.C, 2006-*« guide de la microfinance : microcrédit et épargne pour le développement »* Edition Organisation, Paris .265p

[iii] ARMENDARIZ de A.B, MORDUCH.J'2005-« The economics of microfinance » , MIT Press , 57p

[iv] GUBERT.F, ROUBAUD.F ,2005-*« Analyser l'impact d'un projet de microfinance : l'exemple d'ADéFi Madagascar,AFD »*Document de travail DT/2005-16 , 70p