

UNIVERSITE D'ANTANANARIVO
FACULTE DE DROIT, D'ECONOMIE, DE GESTION ET DE SOCIOLOGIE
DEPARTEMENT ECONOMIE

Maîtrise : Option « Macroéconomie, et Modélisation »

Mémoire

Pour l'obtention

du diplôme de Maîtrise-ès-Sciences Economiques

Thème :

Indicateurs de Performance de la Microfinance

Impétrant : RANAIVOSON Tojonirina Miada Zafindraibe - n°126

Encadré par : Madame RASOANIRINA Nivo

12 Novembre 2008

Avant-propos

En tant qu'étudiant en Economie-quatrième année-option Modélisation et Macroéconomie, je voudrais avant tout d'en prendre en considération jusqu'à leur paroxysme toutes les remarques et critiques se rapportant à mon mémoire de fin d'études en second cycle.

L'évidence saute aux yeux, en tous cas pour Madagascar les choses s'empirent de jour en jour. La pression quotidienne déstabilise assez souvent l'environnement et le met dans une situation de défense. Vivre n'est plus une partie de plaisir dorénavant il est maintenant question de survivre quelque soit les conditions imposées.

Force est de constater que l'instinct de survie prime bien qu'on a du mal à l'admettre. Cependant l'axiome de base est que chacun a le droit de vivre la vie qu'il désire autant que ses actes ne constituent pas une agression à l'égard de la liberté des autres. Il y a donc des lois à ne pas enfreindre, des contrats de volontés à respecter, des institutions bâties sur de bonne base pour éviter une désynchronisation du système. Cela va de pair avec l'établissement d'un Agent régulateur qui est l'Etat. Est-ce nous qui avons optés d'être pauvre? Ou est-ce la pauvreté qui nous a choisis? La pauvreté est-t-elle une fatalité? On nous a dit que ce sont les économistes qui sont les premiers responsables de la situation dans laquelle se trouvent leurs pays.

Pour Madagascar son statut quo est totalement similaire à celui d'une tumeur maligne dont l'état apparent fausse le jugement de ses composantes internes. Il est donc logique que l'analyse des faillites de l'action Etatique conduise à proposer des remèdes en adéquation au contexte actuel. C'est pour cela que moi-même ai pris le thème concernant « **les indicateurs de performances de la Microfinance** ».

Remerciements

En premier Lieu, je remercie le seigneur Dieu de m'avoir offert santé et sagesse d'esprit dans la contribution de ce livre de mémoire.

Ensuite l'honneur revient humblement à nos chers enseignants et professeurs de l'Université pour les apports intellectuels qu'ils nous ont transmis tout au long de l'année universitaire et qui nous ont aidé, évidemment, à parfaire le livre ; nous ont guidé quoique partiellement dans toutes nos démarches méthodologiques.

Je tiens spécialement à remercier Monsieur le Chef de Département Mamy Raoul RAVELOMANANA qui nous a orientés sur les différentes étapes à suivre lors du processus de confection dudit livre de mémoire de maîtrise sans oublier Madame Nivo RASOANIRINA dont ses conseils ont été d'une importance capitale. Merci également à Monsieur Claude RAKOTODRANDANO membre du jury.

A côté de cela, j'adresse mes remerciements, émanant du fond du cœur, à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin, tel que ma famille, proche, amis, à l'achèvement de ce livre et que leur aide soit récompensée par le tout puissant

In fine, j'exprime ma profonde gratitude à tous mes collègues de la faculté, mes coéquipiers pour m'avoir soutenu dans les moments les plus difficiles.

Merci à tous.

Sommaire

INTRODUCTION	1
PARTIE I : GENERALITES SUR LA MICROFINANCE	
CHAPITRE I: LES NOTIONS DE BASE A CONNAITRE SUR LA MICROFINANCE	4
I-1 LES CONCEPTS CLES DE LA MICROFINANCE	4
I-2 LES OBJECTIFS DE LA MICROFINANCE	8
I-3 L'APPARITION DES IMFS	10
CHAPITRE II: LES ACTEURS OPERANT SUR LE MARCHÉ DE LA MICROFINANCE	14
II-1 LES INSTITUTIONS FINANCIERES FORMELLES	14
II-2 LES INSTITUTIONS FINANCIERES SEMI-FORMELLES	16
II-3 LES INSTITUTIONS FINANCIERES INFORMELLES	18
PARTIE II : ANALYSE SUR L'INTEGRATION DE MADAGASCAR EN MICROFINANCE	
CHAPITRE I: LES INDICATEURS DE PERFORMANCE DE LA MICROFINANCE	20
I-1 QUALITE DU PORTEFEUILLE	20
I-2 RATIOS DE PRODUCTIVITE ET D'EFFICACITE	26
I-3 VIABILITE FINANCIERE	30
I-4 RATIOS DE RENTABILITE	35
I-5 LEVIER FINANCIER ET ADEQUATION DES FONS PROPRES	37
CHAPITRE II: LA MICROFINANCE A MADAGASCAR	40
II-1 LES OBSTACLES	40
II-2 LES PERFORMANCES ENREGISTREES	44
II-3 TAUX DE PENETRATION DE LA MICROFINANCE	50

II-4 L'AVENIR DE LA MICROFINANCE A MADAGASCAR	52
CONCLUSION	55

Liste des abréviations

AECA : *Association des caisses d'épargne et de crédit auto-gérés*

ADeFI : *L'action pour le développement et le financement des microentreprises*

APEM : *Association pour la promotion de l'entreprise à Madagascar*

AEM : *Entreprendre à Madagascar*

OTIV : *Ombona tahiry Ifampisaborana Vola*

CEM : *Caisse d'épargne de Madagascar*

CECAM : *Caisse d'épargne et de crédit Agricole Mutuel*

CGAP : *Groupe consultatif pour l'assistance des pauvres*

DSNMF : *Document de Stratégie National de la Microfinance*

ETP : *Education pour tous*

IMF : Institution de Microfinance

OMD : Objectif du Millénaire pour le Développement

SIPEM : *Société d'Investissement pour la promotion des entreprises à Madagascar*

TIAVO: *Tahiry Ifamonjena Amin'ny vola*

URCECAM: *Union regionale des CECAMs*

Liste des tableaux

Tableau n°1 : Dynamique de toutes les IMFs mutualistes	52
Tableau n°2 : Evolution de L'IMF CECAM	53
Tableau n°3 : Levier financier	54
Tableau n°4 : Evolution de l'IMF AECA	55
Tableau n°5 : Evolution de l'IMF AdéFI	55
Tableau n°6 : Les indicateurs de performance des IMFs mutualistes	56
Tableau n°7 : Evolution de l'IMF OTIV	57
Tableau n°8 : Evolution de l'IMF TIAVO	58

INTRODUCTION

Nous sommes ébahis par le formidable essor du Japon, par les remarquables progrès techniques qu'ont connus les Etats-Unis, par la remontée spectaculaire des nouvel pays industrialisés mais surtout par la disette qui sévit en Ethiopie, les guerres au Darfour et la pauvreté à Madagascar. Le sort de toute une population entre les mains de quelques dirigeants !!

Pourquoi tant de disparité et de contraste. Robert Fogel disait: "*si les Etats-Unis n'avaient pas eu le chemin de fer au XIXe siècle, leur revenu national auraient été moins élevé et leur croissance en moins?*". Ce dernier focalisait sa réflexion sur le rôle que jouait le chemin de fer sur l'économie américaine. Ce fut un véritable trampoline qui propulsa l'Amérique au sommet de l'échelle. C'est de la construction du vaste réseau de voies ferrées que date le véritable décollage de l'industrialisation américaine, que les vastes territoires agricoles ont pu être accessibles, que les innovations majeures ont pu être diffusées. Le gouvernement qui était en place a su donc tirer profit de l'opportunité que le chemin de fer offrit. Et c'est à partir de là qu'a commencé l'hégémonie américaine. Si l'Etat fonctionne correctement, c'est-à-dire s'il fait valoir sa suprématie, non seulement au nom de sa fonction régaliennne, sur son domaine de prédilection entre autre l'espace dans lequel ses pouvoirs s'exercent légitimement et légalement et dans le respect de la propriété individuelle et des droits fondamentaux des plus défavorisés, s'il joue son rôle d'Etat providence et salvateur, cette hétérogénéité aurait sûrement disparu sans laisser la moindre trace dans son sillage. L'interventionnisme étatique a donc pris le dessus pour contrôler le processus de la loi concurrentielle des marchés.

Nombreux étaient les nouveaux pays émergents qui avaient bâtis leur empire sur la base d'un régime centralisé et qui ont atteint un niveau de croissance équilibré. Ce qui nous a conduits à se demander souvent pourquoi ces pays arriérés n'ont pas su saisir leur chance d'atteindre l'opulence alors que les avantages et les atouts étaient à leur porté. Le développement est-il équiprobable pour tous les pays ?

Ces interrogations suscitent notre regard à s'orienter en direction du Sud, vers un horizon plus sombre ou une lueur d'espoir ravivera un jour la flamme des plus démunis.

Ces derniers auront-t-ils un jour leur place légitime, seront-t-il reconnu à leur juste valeur ?

A l'heure actuelle, Ces pays du Sud ont encore eu du mal à voler de leurs propres ailes. On constate malheureusement des défailances économiques structurelles inhibant les conditions de

démarrage du développement et des facteurs latents incompatibles au décollage. En constatation leurs richesses naturelles et leurs potentialités minérales, sans parler des atouts physiques et intellectuels en leur possession, il est paradoxal qu'ils soient dans de telle situation. Les chiffres sont alarmants et les constats de sont plus en plus inquiétants car la pauvreté ne cesse d'envenimer une large frange de la masse majoritaire. L'Etat ne trouve pas de subterfuge et se fige dans des politiques mal conçues voire irréflechies pour ainsi dériver dans un goulot d'étranglement qu'il s'était lui-même œuvré.

Aujourd'hui Madagascar compte approximativement vingt millions d'habitants dont la majorité vit dans la misère totale. Le gouvernement malgache supporte donc des charges récurrentes pour corriger les imperfections. Soucieux de l'état où nous sommes actuellement, plusieurs Etats partenaires, quelques Organisation non gouvernementale, les bailleurs de fonds, l'Union Européenne notamment la banque mondiale ont décidé de conjuguer leurs efforts pour offrir un environnement propice à Madagascar afin que ce dernier puisse créer sa propre fondation.

Plusieurs programmes étaient en lice à travers des projets de développements coordonnés par les collectivités et les bailleurs de fonds. A coté de cela, des méthodes efficaces avec des outils plus performants furent adoptés pour finaliser les projets. Un des outils qu'on va essayer d'élargir est la Microfinance .

L'Organisation des Nations Unis a décrété l'année 2005 "année de la Microfinance" dans l'espoir d'accroître la capacité de réduction de la pauvreté. La Microfinance est sujette à un sujet de controverse et suscite l'attention des décideurs politiques. Des interrogations portent sur sa pertinence dans la lutte contre la pauvreté. On se demande aujourd'hui si elle atteint réellement les pauvres et les plus pauvres.

Elle est spécialement conçue pour toucher les plus marginalisés, c'est-à-dire qui ceux vivent au dessous de un dollar par jour. C'est plus précisément un outil financier proposant de méthodes et de services capables de répondre avec souplesse et adaptabilité aux besoins des populations pauvres, n'ayant ni ressources stables, ni droit de propriété, autrement dit ceux qui sont exclues du système bancaire classique ou formel. Une approche plus participative affectera davantage la vie microéconomique des ménages.

Puisque ces derniers ont des objectifs à atteindre, par exemple développer leur petit commerce, agrandir leur épicerie, pérenniser leur activité génératrice de revenus permanents, ils seront dans l'obligation de détenir une couverture financière préalablement acquise sans quoi l'aide

extérieure leur sera plus qu'indispensable. La microfinance sera sûrement un instrument prometteur conductrice de décollage de ces exclus. Plusieurs Nations qui l'ont utilisé et atteint à la perfection leurs buts mais il y en a ceux qui ont échoué au cours de leur exécution pour se trouver engloutis dans la pauvreté.

Ainsi pour synchroniser et suivre l'évolution de la performance des institutions intermédiaires, en l'occurrence les Institutions de Microfinance, les spécialistes ont élaborés des indicateurs pertinents. Ces Indicateurs serviront surtout à une gestion financière efficace par le biais des informations qu'ils mettront en exergue. Ils seront présentés sous forme de ratio, c'est-à-dire à partir de rapport de deux données financières. Sa dynamique dans le temps fournira des données actualisées relatant les performances et les différents changements qui s'étaient opérés pendant les derniers mois.

Les calculs des indicateurs requièrent des données de qualité qui serviront de balancier pour les erreurs de spécifications. A cet effet, ces indicateurs reflèteront l'image de l'Institution de Microfinance et vont surtout être utiles pour les investisseurs désirant intégrer le marché.

C'est la raison pour laquelle l'interrogation qui suit se présente " Peut-on vraiment reflété la réalité économique à travers ces indicateurs autrement dit sont-ils des variables explicatives contributives à l'explication de l'économie. Peut-on les considéré comme des valeurs de références étant donné les états contingents conjoncturels ?

La réponse à ces interrogations sera donnée dans le développement qui va suivre dont la première partie se chargera de la généralité de la Microfinance tandis que la deuxième partie se penchera davantage sur des études empiriques concernant principalement Madagascar.

PARTIE I :
GENERALITES SUR LA
MICROFINANCE

Tout d'abord il est crucial de se rapprocher un peu plus de la matière dont il est question, c'est la raison pour laquelle les concepts clés sont développés dans le but de connaître davantage le monde de la Microfinance. Bien sûr nous ne pouvons guère entrer dans le vif du sujet sans connaissance préalable du jargon technique utilisé.

A côté de cela, on ne peut nullement s'empêcher de méconnaître toutes les parties prenantes, en l'occurrence tous les intermédiaires financiers qui se chargent de converger les produits financiers vers les demandeurs quelque soit les moyens employés. Le marché fit ainsi son apparition par le biais de l'offre et de la demande, marché animé et regorgeant d'imperfection et de putréfaction inhibant l'efficacité des efforts gouvernementaux.

Cependant des conflits peuvent naître entre offreurs de financement dans la mesure où ces derniers recherchent mutuellement des profits et luttent pour pérenniser leurs activités. Les conflits se matérialisent dans divers modalités d'emprunts et dans la manière dont les acteurs exercent leurs fonctions.

CHAPITRE I: LES NOTIONS DE BASE A CONNAITRE SUR LA MICROFINANCE

I-1 LES CONCEPTS CLES EN MICROFINANCE.

1 - MICROCREDIT

Proposer un microcrédit est le fait d'accorder des prêts d'une somme assez importante aux individus ou à une Organisation, vivant avec moins d'un dollar par jour, exclus du système bancaire classique de par leur caractère informel, le peu de garanties qu'ils offrent et le haut risque qu'ils représentent, consiste à les aider à développer une toute petite entreprise ou T.P.E génératrice de revenus (microentreprise). Ces individus, ces micro-entrepreneurs, remboursent leurs prêts grâce aux bénéfices générés par cette activité et développent leur microentreprise, ce qui permet d'améliorer leurs conditions de vie et celles de leurs proches.

2 - MICROEPARGNE

La microépargne est un service financier qui a été conçu pour répondre d'une manière souple et adaptée, aux rentrées d'argent souvent irrégulières des microentrepreneurs et à leur besoin de liquidité parfois urgent et imprévisible, comparables en ces termes à ceux des plus riches. Ces urgences peuvent être d'ordre familial (maladie, enterrement, naissance, agrandissement de l'habitat, frais de scolarité) ou d'ordre professionnel (opportunité d'acquisition de biens à saisir). Ainsi la microépargne diffère de l'épargne classique proposée par l'institution bancaire de part le montant minimum de dépôts et la fréquence autorisée des dépôts et des retraits.

La microépargne permet aux microentrepreneurs de gérer de façon beaucoup plus équilibrée leurs revenus irréguliers. Elle leur permet de rembourser leur prêt à n'importe quel moment avant l'échéance qu'il s'est fixée avec son créancier, de ne pas se trouver en difficulté dans des moments catastrophiques notamment dans les périodes de soudure et d'avoir une visibilité à plus long terme sur la gestion nécessaire de leur trésorerie.

3 - MICROASSURANCE

La microassurance est un service qui a été développé dans la lignée du microcrédit et de la microépargne. Divers types d'assurances sont proposés aux populations, selon leur situation personnelle mais selon également la zone et le pays où elles se trouvent. En effet, en cas de maladie ou de décès, de sinistre, de catastrophes naturelles etc, le microentrepreneur ne peut plus exercer son activité professionnelle sans source de revenus pour un temps indéterminé. Le microentrepreneur et ses proches se trouvent donc en difficulté extrême pour, d'une part, subvenir de façon quotidienne à leurs besoins et pour, d'autre part, rembourser leur prêt. La microassurance permet ainsi à la fois au microentrepreneur d'être couvert face aux risques imprévus et aux institutions de microfinances de réduire le risque d'impayés.

4 - LOCATION VENTE (LEASING)

La location vente est un service proposé par quelques institutions de microfinances qui sont directement inspirées du crédit bail. C'est une opération de location vente qui permet à un acheteur ne disposant pas de tous les fonds nécessaires d'accéder à l'acquisition d'un bien. Elle constitue une garantie pour le vendeur car il reste encore propriétaire du bien jusqu'à la dernière échéance du remboursement du crédit. C'est une bonne option pour les microentrepreneurs pour palier à l'insuffisance de fonds de démarrage, notamment en milieu rural.

5 - TRANSFERT D'ARGENT

Dans les zones à forte émigration, le transfert d'argent s'avère nécessaire pour les populations pauvres, c'est une source de revenus informels importants. Bien qu'elles ne disposent alors de liquidités qui peuvent atteindre le montant minimum de dépôt requis par les institutions bancaires classique ou formel car d'autres obstacles persistent, tels que la possession de documents d'identification et de garanties nécessaires.

Cependant, avec quelques conditions et formalités, les IMFs peuvent faire quelques exceptions en proposant la microépargne ou la microassurance.

6 - MICROFINANCE

La Microfinance est un instrument financier proposant des méthodes et offrant des services à portée des plus pauvres, capables de répondre avec souplesse et adaptabilité aux besoins des populations les plus démunies, qui n'ayant, ni ressource stable, ni droit de propriété et qui sont marginalisées du système bancaire classique ou formel. Face à la demande de plus en plus sentie, la gamme de services proposée aux plus pauvres s'est élargie et diversifiée pour répondre avec cohérence aux besoins des microentrepreneurs.

Les microcrédits peuvent permettre aux populations les plus démunies de développer une activité génératrice de revenus pérennes. Lorsque la microentreprise génère des bénéfices, le microentrepreneur peut placer son épargne à des taux, quelques fois rémunérés, souscrire une microassurance s'il le souhaite, puis avoir accès à d'autres types de services que ne lui propose pas le système financier classique.

Ainsi la Microfinance doit être innovante. C'est un outil évolutif qui s'adapte aux besoins les plus fondamentaux des microentrepreneurs. La microfinance semble être incontournable pour une majorité d'individus dont le revenu s'estime à moins d'un dollar par jour.

7 - MICROENTREPRISE

Une microentreprise est caractérisée par le nombre d'employés, le chiffre d'affaires, les profits dégagés, le niveau d'instruction ou les combinaisons de ces différents critères. Explicitement, une microentreprise se définit comme une entreprise qui emploie moins de dix personnes et souvent même une seule. Elle a deux caractéristiques liées à l'échelle de leurs opérations comprenant le faible niveau du capital et de revenus générés, et le mode de production qui est surtout basé sur la main d'œuvre. Leurs sources de financement se tournent principalement sur le secteur informel. Ce sont des entreprises familiales dont les coûts fixes sont faibles et la main d'œuvre salariée rare.

8 - PERENNITE FINANCIERE D'UNE IMF

La Microfinance ne doit pas être prise de manière spontanée, mais il y a des paramètres à ajuster et des conditionnalités à respecter pour que des résultats positifs et durables aient des impacts réels et conséquents sur les conditions de vie des populations pauvres. Elle doit être appréhendée comme un instrument rationnel et efficace qui implique un raisonnement sur le long terme, et ce en vue d'atteindre les objectifs préalablement escomptés. La création et la mise en place hâtée d'une IMF sans questionnements préalables, ni objectifs clairement définis, ni plan d'action pertinente à long terme, peuvent s'avérer nuisibles et aller à l'encontre de l'intention première qui est d'aider les plus pauvres. Evaluer la pérennité d'une IMF revient à analyser son ratio d'autosuffisance financière tout en considérant ses charges d'exploitation.

Afin d'assurer la pérennité de l'IMF et en vue d'assurer l'apport de services financiers durables aux microentrepreneurs trois objectifs doivent être fixés et projetés :

> La pérennité financière de l'IMF :

(Quand et pendant combien de temps l'IMF pourra-t-elle couvrir ses coûts sans l'assistance des bailleurs?) ;

> La pérennité organisationnelle de l'IMF : (organisation de l'équipe, ses compétences et ses motivations, les procédures engagées, la stratégie adoptée) ;

> La pérennité opérationnelle de l'IMF : (vis à vis d'un marché, de la gamme de produits permettant de satisfaire la demande).

9 - RATIONNEMENT DE CREDITS

Nous considérons qu'un individu, plus précisément un agent économique est rationné lorsqu'il n'obtient pas de crédits malgré sa disposition à payer un taux d'intérêt élevé. Cette définition va nous permettre d'expliquer le comportement IMFs au sein du marché financier en tenant compte des risques.

L'environnement dans lequel ces IMFs évoluent et entreprennent leurs activités est trop éphémère à cause de l'imperfection et de l'asymétrie de l'information. Autrement dit les IMFs rationnent faute d'information aux détriments des entreprises.

Pour bien appréhender notre analyse, nous allons voir ce qu'on entend par risque. Un individu s'expose à un risque si celui-ci ne dispose pas toutes les informations relatives à une situation future à propos de laquelle il doit prendre une décision cruciale. Ce qui peut être le cas d'un agent de crédit qui ne connaît absolument rien du degré de solvabilité de son client.

Pour les institutions financières, prêter comporte un risque celle bien sûr du non remboursement. C'est ce qu'on appelle le "risque de crédit". Le rationnement est par conséquent une fonction croissante du risque et de l'asymétrie de l'information car, plus ce dernier augmente, plus l'institution rationne son prêt. Ce risque fluctue selon la qualité du demandeur s'il s'agit d'un ménage, d'une administration, d'une entreprise par rapport à sa situation financière en particulier c'est la raison pour laquelle les degrés de risques sont différents. Ils peuvent également varier selon la nature du crédit. Mais en général, ce risque est un facteur déterminant le volume du crédit auquel L'IMF peut octroyer.

I-2 LES OBJECTIFS DE LA MICROFINANCE

En se basant sur les concepts clés que nous avons définis précédemment, la Microfinance est donc un outil typiquement conçu pour améliorer la condition de vie des plus pauvres, c'est-à-dire de ceux qui vivent en dessous du seuil de pauvreté. S'inscrivant dans le MAP et les annales de documents sur le développement, la microfinance est d'ores et déjà une affaire d'Etat.

Dans les années 90, la microfinance est devenue un outil emblématique des politiques de lutte contre la pauvreté et constitue aujourd'hui un instrument de taille pour réduire les inégalités persistantes entre les différentes franges de la population. C'est la raison pour laquelle la réduction des inégalités est un choix politique majeur en vue de palier aux crises sociales et économiques qui sévissent dans un pays.

Etant donné que 80% de la population sont exclus du système financier la microfinance, à priori, réinsère, avec une certaine simplicité, les ménages pauvres, notamment les micro-entrepreneurs dans un univers où leurs préférences seraient autorisées et leurs souhaits accomplis. Les pauvres n'ont pas seulement besoin d'une large gamme de services financiers mais aussi ils ont besoin d'être rassurés sur le rendement que leurs prêts pourront rapporter dans l'avenir.

Outre le crédit, ils désirent disposer de produits d'épargne, d'assurances et de transferts. Ces crédits devront alors impérativement se fructifier pour générer des revenus et se prémunir

contre les chocs extérieurs éventuels. La microfinance consiste également à mettre en place un environnement financier ou un système financier sain et incitatif au service des plus nécessiteux. Cela ne veut pas dire que les riches seront exclus. Les cibles sont d'abord les pauvres ceux qui ont le plus besoin de crédits pour démarrer leur petit commerce ou s'investir dans des projets plus rentables par exemple. Il est donc possible et nécessaire d'assurer la viabilité financière des opérations pour pouvoir toucher un grand nombre de pauvres. A moins d'adopter une politique tarifaire leur permettant de couvrir leurs coûts, les prestataires de microfinances seront toujours limités par la précarité et la volatilité des subventions offertes par les bailleurs et les gouvernements.

L'ultime objectif de la microfinance est donc d'améliorer les conditions de vie des personnes à faibles revenus, des les ramener dans le cercle vertueux de la sphère financière réelle et formelle et de rétablir l'écart entre les différentes couches d'individus. Avec les microcrédits, les rêves deviendront sans doute des réalités surtout avec la synergie de l'action étatique et des collectivités locales.

La microfinance offre alors une opportunité d'entreprise pour les micro-entrepreneurs en satisfaisant leur besoin en fonds de roulement. Le secteur privé sera de ce fait privilégié en faveur des acteurs locaux. Les mesures d'accompagnements de la microfinance dont les stratégies s'harmoniseront avec les objectifs du MAP, garantiront une viabilité et une pérennité du projet dans lequel le micro-entrepreneur s'était lancé.

A part cela, la microfinance offrira aux intermédiaires financiers plus de souplesse et davantage de flexibilité quant aux services qu'ils émettront à disposition du marché. Cela implique également la mise en place d'institutions financières locales permanentes capables de capter les dépôts du public, de les recycler en prêts et de fournir d'autres gammes de services. La pérennisation de l'IMF s'inscrit aussi dans l'objectif du premier ordre de la microfinance. Elle s'assurera que les objectifs de l'IMF coïncideront avec les objectifs du développement. C'est-à-dire que l'IMF doit tenir compte de la rentabilité de ses actifs et la prise en considération de ses charges d'exploitation tout en offrant aux ménages l'opportunité de faire des prêts dans de bonnes conditions.

On remarque souvent que les plus démunis sont souvent analphabètes, Ils n'ont pas fait des études supérieures, certains n'ont même pas eu leur Bacc et ne sont ni encouragés, ni aidés dans la réalisation de leur projet. Cette tâche incombe à la microfinance à travers des produits simplifiés et facilement adaptables à leurs niveaux d'instructions. Les IMFs seront des catalyseurs qui faciliteront le processus de décollage des micro-entrepreneurs qui se trouvent au bord du gouffre.

Pour Inférer, la microfinance se donne comme objectif de permettre aux microentreprises de dégager un bénéfice acceptable en leur donnant la possibilité d'investir pour s'adapter à des changements du marché et de profiter de nouveaux créneaux, une possibilité d'atteindre une vitesse de croisière appropriée. Conséquemment, cela diminue leur vulnérabilité. L'effet combiné améliorera ainsi le tissu économique local du pays.

D'ailleurs ses objectifs s'inscrivent dans l'objectif du millénaire du développement (OMD) :

- Réduction de l'extrême pauvreté ;
- Assurer l'éducation primaire pour tous (ETP) ;
- Promouvoir l'égalité des sexes et l'autonomisation des femmes ;
- Réduire la mortalité des enfants moins de cinq ans ;
- Améliorer la santé maternelle ;
- Combattre le VIH/SIDA, le paludisme et d'autres maladies ;
- Assurer un environnement durable ;
- Mettre en place un partenariat mondial pour le développement et, in fine, promouvoir la Microfinance en l'intégrant dans le programme de développement. La marche vers le progrès sera notre devise.

I-3 L'APPARITION DES IMFS

On a déjà amorcé les motifs d'existence des IMFs dans l'économie d'un pays. La demande de financements des agents économiques, a priori, naissent surtout de l'évolution des besoins, illimités, et des conditions dans lesquels celles-ci évoluent. On peut hiérarchiser les besoins de manière à constater ceux qui sont les plus fondamentaux et ceux qui sont les plus futiles. Ces besoins viennent d'un sentiment de manque avec le désir ou la nécessité d'avoir un bien pour le combler. Ce manque peut provenir d'une exigence née de la nature ou d'une contrainte de la vie sociale. Ainsi il existe des besoins plus pressants dont l'insatisfaction cause préjudice à un agent économique. Illimité, ces besoins ne peuvent être alors satisfaits que par l'entremise d'un bien rare et dont la production entraîne un coût considérable. Les besoins de financements des agents économiques s'expliquent donc par cette volonté et cette rage de vouloir les satisfaire en vue d'atteindre un certain point

d'équilibre. Si l'utilité d'un bien dépend de sa valeur d'usage, les biens utilisés, quant à eux, sont tributaires des besoins.

A chaque type de besoins correspond un certain bien qui peut le combler¹. L'affectation de ce bien diffère donc selon le besoin à satisfaire. En effet, pour chaque agent économique les besoins ne sont pas homogènes car les niveaux de vie ne sont pas les mêmes. En conséquence le besoin d'un ménage dont le revenu n'est pas très élevé, ne peut nullement être le même de celui qui a une rentrée d'argent beaucoup plus importante. Pour les plus démunis qui vivent avec moins d'un dollar par jour, selon le classement de la banque mondiale, les besoins de financement sont surtout axés sur la consommation de biens et de services conçue exclusivement pour la réalisation de petits projets et la pérennisation de leur activité génératrice de revenus. Dans ce cas là, il faut que cette demande s'exprime de façon plus explicite afin que les secousses se fassent sentir sur les offreurs de financements. Le décryptage des demandes est donc crucial pour détecter le point d'incidence des politiques d'offre.

C'est à travers la demande que l'offre se crée, offre destinée spécialement à satisfaire la demande qui est davantage croissante compte tenu des besoins. Ici l'offre se matérialise par la mise sur le marché des produits de consommations, des services rendus, la possession d'une matière facilement liquidable, la monnaie sous toutes ses formes est conditionnée par l'échange d'un moyen de paiement généralement accepté au sein de la communauté. Cette offre, faisant front à une demande, peut ainsi s'interpréter comme une réponse de la part des offreurs.

A fortiori, ces offres ne serviront à rien sans des besoins effectifs qui se formalisent sous l'aspect d'une demande. Si on se place dans l'univers de la microfinance, l'offre prend l'apparence d'un financement à petite échelle tel que les crédits à faible montant, des garanties soutenables, auxquels sont rattachés des délais de remboursement variés selon le montant du prêt. Mais encore faut-il acheminer les offres vers les demandes, La transmission de l'offre devra donc s'effectuer sur une place de prédilection afin que les agents économiques puissent l'accaparer. Plusieurs diversités de flux de transactions s'opèrent sur cette place en faisant apparaître la formation d'un prix, selon la loi de l'offre et de la demande.

Seul le marché a l'aptitude de mettre en relation l'offre et la demande au sein duquel un prix d'équilibre ex post se détermine. Pourtant le marché n'est pas toujours aussi parfait qu'on l'imagine car les informations ne sont pas pour la plupart du temps assez précise voire aberrante, de plus on s'aperçoit qu'il y a un individualisme méthodologique dont le fondement se base sur les

¹ Efficacité relative d'un bien

comportements individuels des agents et sur des anticipations rationnelles. Force est de constater que l'incidence de ces derniers sur le marché, appelé marché financier ou marché boursier pour les pays développés, oblige l'intervention d'une entité dont le rôle d'entremetteur est plus qu'indispensable et nécessaire. On les appelle des intermédiaires financiers pouvant être des institutions bancaires ou non bancaires, formelles ou informelles mais cela va de soit. Dans le jargon de la Microfinance on les appelle une institution de Microfinances. A priori les IMFs jouent donc le rôle d'intermédiaire financier en offrant l'opportunité à ceux qui ont des besoins de financement d'être satisfait par le biais des fonds placés, par juxtaposition, des agents à capacité de financement dans l'institution en question. Cela suppose également l'apport substantiel des apporteurs de fonds sans lequel l'intermédiation serait inutile. Par contre, l'apport n'est pas forcément d'origine externe car l'IMF peut aussi apporter des fonds propres et obtenir en parallèle des subventions. De la sorte que de nombreuses institutions de Microfinances se sont créées et se sont développées sous des formes différentes. On dénombre actuellement des associations, des mutuelles / coopératives d'épargne et de crédits, des banques, des sociétés anonymes, des banques commerciales et des établissements financiers, des ONG, etc. Ces institutions diffèrent les unes des autres par leur taille, leur degré de structuration, leur statut juridique et leur modalité de fonctionnement. Une typologie simplifiée peut être dressée afin de mieux comprendre la logique qui a été suivie dans la structuration des IMFs. On peut distinguer l'apparition de trois courants dominants :

> Le premier est directement inspiré du mode de fonctionnement des mutuelles ou des coopératives. Il cherche à renforcer des organisations populaires préexistantes ou à en créer d'autres sur ce modèle. La particularité de ces institutions tient au fait qu'elles sont construites à partir des bénéficiaires (des membres), et ce à deux niveaux (a) au niveau de leur fonctionnement même : les membres sont tous d'abord épargnants, puis à la fois épargnants et emprunteurs et, (b) au niveau de la gouvernance les dirigeants sont élus.

> Le second est issu (a) de la transformation d'une banque existante, ou une partie de cette banque, en une structure spécialisée en microfinance ou (b) directement inspirée du mode de fonctionnement des banques commerciales. Ce sont les micro-entrepreneurs qui constituent leur principal client.

> Le troisième est issu de la mise en place d'un volet microfinance au sein d'une ONG. De par leur statut juridique, ces ONG ne peuvent pas proposer directement des services d'épargne aux micro-entrepreneurs.

Ces différentes structures se procurent des fonds, soit au travers de l'épargne collectée de leurs membres ou de leurs clients, soit au travers d'emprunts aux banques commerciales, soit au travers de donations ou de subventions.

Tous ces acteurs évoluent sans distinction dans un système financier et assujetti à des règles de comportements collectifs. Les acteurs doivent se comporter et s'adapter conformément aux contraintes, aux lois qui régissent le marché, marché qui n'est pas, selon les hypothèses, toujours parfait (asymétrie de l'information et remise en cause du caractère formel des institutions).

Conclusion du chapitre I

La Microfinance comporte alors plusieurs branches et compartiments qui constituent tous des instruments qui s'inscrivent dans la lignée du microcrédit. Il est donc capital d'en distinguer ces compartiments dans le but d'orienter avec efficacité les instruments qu'on désire affecter à un objectif quelconque. Les concepts servent à ôter toute ambiguïté sur ce qu'on appelle exactement Microfinance.

Les pauvres et les plus pauvres sont les cibles prioritaires visés de la Microfinance afin de minimiser l'écart entre riches et pauvres qui sont source de controverse actuellement. Le gouvernement des pays sous développés insèrent la Microfinance dans sa stratégie politique(SNMF), politique axée surtout vers le développement du monde rural. Parallèlement à cela, l'effort des microentrepreneurs seront accompagnés de près par les institutions de Microfinances en offrant des services en adéquation à leurs besoins fondamentaux. Evidemment L'apport des IMFs dans le développement est donc prépondérant car à part le fait qu'elles facilitent l'obtention de crédits, elles contribuent également à la prospérité économique d'un pays dans la mesure où elles financent des projets à forte rentabilité.

CHAPITRE II : les Acteurs opérants sur le marché de la Microfinance

II-1 LES INSTITUTIONS FINANCIERES FORMELLES.

1 - LES BANQUES DE DEVELOPPEMENT PUBLIQUES.

La majorité des PED n'ont pratiquement pas de banque de développement du fait de leur système financier qui n'a pas encore atteint sa maturité. La plupart des banques de développement bénéficient d'un apport émanant d'organisations internationales. Elles focalisent leur effort sur des axes stratégiques comme l'agriculture et l'industrie. Leur clientèle se compose parfois de grandes entreprises. Ces banques sont de meilleures partenaires pour les agences de développement étrangères. En général, elles sont entièrement indépendantes et ne nécessitent ni d'appuis financiers ni de subventions financières pour constituer leur trésorerie

2 - LES BANQUES DE DEVELOPPEMENT PRIVEES : BANQUES PRIMAIRES

Elles participent de près au développement d'un pays et contribuent énormément à améliorer les conditions de vie des ménages qui vivent à moins d'un dollar par jour. Elles répondent aux besoins en capitaux de certains segments du secteur productif. Elles ont souvent des obligations de fonds propres minimums moins élevés que les banques commerciales. A contrario, elles sont assujetties à la loi régissant les banques secondaires.

3 - LES CAISSES D'EPARGNE.

Ce sont des organismes qui collectent l'épargne du public en les rémunérant en fin de période en général une année. Elles mettent davantage l'accent sur la mobilisation de l'épargne que les banques. Elles sont indépendantes et possèdent un statut juridique légal les autorisant à exercer leur fonction dans la légalité totale. Leur principale force provient de ce qu'elles sont décentralisées, ancrées dans la communauté locale et intéressées à servir les microentrepreneurs locaux. Elles collectent les dépôts et fournissent des services de virement d'argent mais ne proposent pas de crédit. Dans les pays développés, en cas d'excédants de dépôts, elles peuvent se souscrire à des titres

publics ou privés émis sur le marché ou simplement versés au trésor public.

Les caisses d'épargne pourraient parfaitement être des partenaires intéressantes pour différents types d'organisations menant des activités de Microfinances. Les résultats seront très satisfaisants avec la conjugaison de l'effort de plusieurs entités.

4 - LES BANQUES COMMERCIALES

Ce sont des institutions financières qui octroient principalement des crédits à court et moyen termes moyennant des taux d'intérêt à des entreprises. Dans les PED, les banques commerciales peuvent être assimilées à des banques de développements du fait de la similarité de leur fonction sur le marché financier. Certaines banques commerciales n'ont pratiquement aucune expérience de services financiers notamment dans le domaine de la Microfinance dont les principales cibles sont les micro-entrepreneurs et les paysans. Par contre, il y en a quelques unes qui ont récemment pris conscience de l'enjeu de la relation entre ce type de clientèle ainsi que l'impact sur le développement des ménages ruraux.

5 - LES INSTITUTIONS FINANCIERES NON BANCAIRES

Ces institutions sont assujetties à la même réglementation que les banques et les autres établissements de crédits. Elles devront respecter les codes et les démarches nécessaires en ce qui concerne les offres de crédits de natures différentes. En fait les institutions financières non bancaires captent les fonds d'investissement, collectent les bénéfices non distribués ou d'autres capitaux empruntés, se soustraient à des engagements (dettes), pour les prêter sous la forme de microcrédits souvent à court terme avec des conditions de garanties soutenables. Ces crédits sont, pour la plupart du temps, destinés à la consommation (crédit à la consommation) ou à l'achat ou vente (crédit à l'achat ou crédit à la vente). Leur manière d'agir sur le marché financier est fonction du contenu de leur statut en bonne et dû forme. A contrario, elles sont rarement autorisées à collecter l'épargne, mais cela dépend encore de leur statut.

II-2 LES INSTITUTIONS FINANCIERES SEMI-FORMELLES.

Ce sont surtout les coopératives financières et les ONG financières.

1 - Les mutuelles de crédits, coopératives d'épargne et de crédit et les autres coopératives financiers.

On en compte plusieurs, Elles sont aussi appelées mutuelles de crédits ou coopératives d'épargne et de crédits. Elles participent énormément aux prestations de services financiers des groupes qui sont les plus ciblés notamment les pauvres. Les coopératives financières fournissent à leurs membres des produits d'épargne et de crédits individuels.

« Elles assurent une fonction d'intermédiation financière active, surtout entre les zones urbaines et semi-urbaines principalement dans les zones rurales, et entre les épargnants nets et les emprunteurs nets, tout en garantissant que les ressources distribuées sous forme de crédits restent au sein des communautés dans lesquelles l'épargne est mobilisée. » (Magill 1994, 140).

Leur organisation structurelle fondée sur la non participation des actionnaires externes se conforme à la base de tout système coopératif. Cela implique que les membres sont propriétaires de l'institution et chacun d'eux détient un droit de veto, à raison d'une voix par membre. Ces derniers ont alors droit à déposer leur argent dans l'institution ainsi que d'en emprunter. L'adhésion est souvent déterminée par les liens de parenté ou d'amitié entre les membres, par l'exercice d'une même activité professionnelle ou l'appartenance à une même communauté. L'équipe de direction de l'institution peut être composée des membres, en l'occurrence les actionnaires et ce sont eux qui définissent la politique interne de l'organisation. Leur qualificatif d'institutions financières semi-formelles stipule qu'Elles sont rarement soumises aux réglementations bancaires; elles sont soit non soumises aux règlements, soit soumises à une législation et à une réglementation spéciale, appliquées aux coopératives en général.

Les caractéristiques de coopératives financières sont :

- La majorité des clients est essentiellement constituée de groupes dont le niveau de revenus est moyen, voire faible ;
- Des services exclusivement financiers, à quelques exceptions près ;
- Un capital auto-généré, et habituellement aucune dépendance vis-à-vis des financements extérieurs pour la couverture des charges d'exploitation, lesquelles sont généralement faibles. Le

service d'épargne que l'institution propose représente une source importante de capitaux et sont souvent liés à l'octroi des crédits. Ils ne réclament pas de garanties pour ses clients fidèles. C'est-à-dire que peu de garanties sont requises, et l'octroi des crédits se fonde sur le profil individuel et la solidarité des membres cosignataires du crédit.

2 - Les Organisations non gouvernementales financières.

L'ONG est le type d'organisation institutionnelle la plus courante parmi les institutions de Microfinance. Selon la Banque Mondiale dans son "Worldwide inventory of microfinance Institutions" 105 institutions sont des ONG parmi les 206 recensées (paxton).

Une ONG n'a aucun lien avec le gouvernement et elle ne poursuit pas, en principe, de but lucratif. Ce sont ces deux caractéristiques qui attestent qu'elles sont du type institutionnel. Cependant, il faut faire une distinction entre les ONG financières des deux autres groupes d'organisations non gouvernementales et à but lucratif : les groupes d'entraide et les coopératives. Ces organisations sont formées de membres, tandis que les ONG sont fondées et dirigées, non pas par les membres du groupe cible, mais par des personnes extérieures qui sont souvent des hommes et des femmes de la classe moyenne et qui veulent apporter leur soutien aux plus pauvres pour des raisons sociales, éthiques et politiques. Les ONG peuvent être créées par n'importe quel type d'individus soit par des entrepreneurs, soit par des groupements de familles puissantes. Ces derniers ont un certain degré de proximité et de connaissance des besoins fondamentaux des micro-entrepreneurs et ont plus de chance d'être mieux placés dans la réalisation de leurs projets. Tous ces éléments donnent aux ONG financières un avantage considérable sur certaines institutions offrant de produits financiers similaires.

Les ONG, du fait de son statut d'institution semi-formel, sont handicapées par quelques facteurs notamment leur incapacité à effectuer certaines activités car il ne leur permet pas de réaliser des économies d'échelle ajoutée à l'influence des personnes qui n'appartiennent pas au groupe cible, qui ne sont donc pas soumises à la pression de leur pairs et ne sont pas directement concernées si l'institution perd de l'argent. La combinaison de ces facteurs inhibe l'efficacité des ONG en lui privant le traitement des activités commerciales et financières.

Le manque de perspective et de stratégie à plus long terme ou de plan de développement pertinent n'assure pas pour autant la pérennité des ONG. Leur logique d'existence telle qu'on le connaît est assise sur de bases sociales plutôt que sur la recherche de profit. Dans les pays sous

développés les ONG font partie des piliers du développement surtout dans les pays à vocation rizicoles. Leurs implications sur les conditions de vie des paysans ont été palpables d'autant plus qu'elles bénéficient des subventions des organismes internationaux entre autres la Banque Mondiale et le FMI.

II-3 LES INSTITUTIONS FINANCIERES INFORMELLES.

Le secteur informel joue un rôle plus important dans la gestion des budgets des ménages pauvres que les institutions financières formelles et semi-formelles. La finance informelle se présente sous plusieurs aspects et prend des formes diversifiées. Certains acteurs des marchés financiers informels présentent moins quelques attributs de l'institution financière. C'est le cas des prêteurs privés et des collecteurs de dépôts et aussi des associations rotatives d'épargne et de crédit (tontines). On les voit beaucoup dans les pays sous développés car ils sont plus proches d'eux.

Les groupes d'entraides sont également des types d'institutions financières informelles. Elles sont souvent des associations à but non lucratif, prenant part à des œuvres caritatives. Le groupe peut être composé d'associations de commerçants et de fabricants qui octroient des crédits fournisseurs à leurs clients.

Un certain degré d'institutionnalisation et de spécialisation est nécessaire pour qu'une entité d'un pays en développement puisse constituer un partenaire potentiel dans le cadre d'un projet de développement en microfinance. Rares sont les institutions informelles qui peuvent jouer le rôle d'un partenaire local. Pourtant on peut dire qu'elles contribuent énormément à l'amélioration du bien être des ménages du fait qu'elles sont indubitablement en mesure d'atteindre leur groupe cible et que leur permanence prouve qu'elles sont pérennes. Leur absence totale de formalité est parfois un handicap du fait qu'elle ne peut pas bénéficier des économies d'échelle d'une part et d'autre part un atout majeur du fait qu'elle est exempté de toutes obligations telle que les taxes ; d'où diminution de leurs charges financières.

Un système fait cependant exception, à savoir les groupes d'entraide. Il existe de nombreux groupes d'entraides, formés de femmes travaillant à leur compte, qui soutiennent de façon informelle les activités de leurs membres. Ceux ci bénéficient de garanties mutuelles qui facilitent leur accès aux crédits bancaires, empruntent et prêtent entre eux, ou s'encouragent mutuellement à épargner régulièrement. Les contrats financiers sur le secteur informel sont le plus souvent verbaux et ne présentent presque pas de garantie. Il n'y a pas de statut formel, toutes les démarches sont faites à l'improviste et sont basées sur une relation de confiance et de flexibilité.

Ci-après les fournisseurs de produits financiers dans le secteur informel :

- Les prêteurs privés ;
- Les commerçants et propriétaires fonciers ;
- Les groupes d'entraides ;
- Les associations rotatives d'épargne et de crédit (groupe de travail, groupe d'entraide multifonction..).

Conclusion du chapitre II

On peut compter plusieurs institutions de Microfinances qui servent d'intermédiaires financiers entre les agents demandeurs de fonds et les bailleurs. Par contre, on peut pratiquement les classer en deux catégories nettement distinctes : d'une part, selon leurs structures juridiques et, d'autre part, en fonction de leurs modes d'interventions sur le marché financier. C'est la raison principale de la formation du secteur informel et du secteur formel.

Les acteurs du secteur formel sont toujours assujettis aux règles de comportements bancaires et aux normes d'intervention au sein du système financier. En vérité, ils sont sous tutelle étatique. Cependant, les acteurs informels contournent voire enfreignent ces règles en leurs avantages afin d'en dégager un certain profit et pour pérenniser leurs activités. Il existe donc une rude compétition entre ces deux fronts, une bataille pour l'obtention d'une plus grande part de marché faisant rage à tel point qu'elle pourrait entraîner la suppression de certains concurrents. On est donc en face d'une concurrence excessive qui se départage par le choix d'un taux d'intérêt et des conditions d'octroi des prêts.

PARTIE II :

ANALYSE SUR L'INTEGRATION DE

MADAGASCAR EN MICROFINANCE

Dans la deuxième partie nous allons entrer dans le vif du sujet, autrement dit nous allons vous présenter les indicateurs de base utilisés en Microfinance et approximer à celle des institutions financières mutualistes. Les indicateurs varient en fonction des informations que le gestionnaire désire obtenir tout en tenant compte des données financières que celui-ci a en sa possession. Bien évidemment, ces indices évaluent la performance financière de l'IMF comparativement à une autre.

On va alors essayer de faire un rapport entre les informations recueillies auprès des IMFs mutualistes affiliées au réseau APIFM et les indicateurs susceptibles d'être mis au point. Ce qui fait qu'on construira des indicateurs compatibles aux données.

Le cas de Madagascar est un cas à part même si plusieurs pays avaient auparavant instauré la microfinance dans leur plan d'action pour le développement. On peut recenser cinq institutions de microfinances mutualistes à Antananarivo, à savoir, la CECAM, OTIV, TIAVO, AECA et l'ADÉFI. Leur configuration mutualiste tient plus précisément de leur statut et de leur modalité de fonctionnement sur les prêts et les emprunts à l'égard des membres.

CHAPITRE III: Les indicateurs de performance de la Microfinance

III - 1 QUALITE DU PORTEFEUILLE

Le crédit de l'IMF est constitué par l'ensemble des dépôts qui peuvent être octroyés aux clients et selon la catégorie d'institutions.

Cet indicateur va nous permettre d'évaluer le pourcentage d'actifs non productifs qui réduit les revenus de l'institution. La source du risque la plus importante pour une IMF réside principalement dans son portefeuille du crédit. La mesure de la qualité de cet indicateur est assez difficile à cause de l'ampleur des risques d'erreur. Cependant pour les IMFs, la qualité du portefeuille est absolument cruciale. Les experts ont élaboré trois autres indicateurs se rapportant à la qualité du portefeuille. Ces indicateurs sont : le taux de remboursement, le ratio de la qualité du portefeuille et le ratio d'abandon de créances.

1 - LE TAUX DU REMBOURSEMENT

C'est le taux le plus couramment utilisé par les bailleurs de fonds et institutions de Microfinances. C'est plutôt une mesure du taux historique du recouvrement de crédits. Ce taux mesure principalement le montant des remboursements reçus par rapport au montant dû. Le taux du remboursement est nécessaire pour une IMF car il permet de faire une suivi-évaluation des performances de remboursements temporelles des adhérents. L'Institution peut donc avoir une certaine idée du pourcentage du montant dû qu'elle pourrait s'y attendre. Ce taux présente parfois des limites dû surtout à la forte croissance et à la durée des crédits.

Il existe plusieurs méthodes pour calculer le taux de remboursement. Ce n'est pas tellement un indicateur de performance fiable car les méthodes exactes de calcul ne sont pas connues et comprises. Nous allons ainsi vous présenté quelques indicateurs du taux du remboursement.

Taux de remboursement = (Montant reçu (dont remboursement anticipés et remboursement en retard)) / (Montant du (hors montant en retard))

Cette formule ne donne pas d'indication utile sur les performances de l'IMF d'autant plus qu'il présente un défaut car ce taux peut être supérieur à 100%. D'ou les deux formules suivantes

Taux du remboursement immédiats = (recouvrement des montants à jour-remboursements anticipés) / (total des montants dus à jour)

Ou

Taux du remboursement dont remboursement en retard = (recouvrement des montants à jour plus montant en retard moins remboursements anticipés) / (Total des montants dus à jour plus montant dus en retard)

Ces deux dernières formules offrent des valeurs plus réelles et minimisent le risque de biais causé par les anticipations du remboursement.

2 - RATIO DE LA QUALITE DU PORTEFEUILLE

Ce ratio suggère trois autres types de ratios pour mesurer la qualité du portefeuille.

2.1 - Le taux d'impayés.

Les impayés désignent le montant du capital hormis les intérêts échus. Ils indiquent le degré du risque du non remboursement des crédits octroyés.

Taux d'impayés = (Montant en retard) / (Encours de crédits dont montant en retard).

Ce taux montre la part du crédit échue non remboursé par l'emprunteur. Cependant ce ratio sous estime le niveau du risque porté par la totalité du portefeuille. D'où le ratio du portefeuille à risque est nécessaire pour parfaire l'analyse.

2.2 - Le portefeuille à risque (PaR)

Cet indicateur vient compléter le taux d'impayé puisqu'il prend en compte non seulement le montant en retard mais aussi le reste du capital restant dû. C'est l'indicateur le plus couramment utilisé dans l'industrie de la Microfinance du fait qu'il mesure la partie du portefeuille contaminée par les impayés et présentant donc un risque de ne pas être remboursé. Il présente beaucoup d'avantages du fait qu'il est facilement compréhensible, mais en plus, il ne sous-estime pas les éventuels risques portant atteinte au prêt.

Le portefeuille à risque est d'autant plus important que le montant du remboursement est faible et que la durée du crédit est longue. Vu que ce ratio est souvent utilisé pour mesurer les crédits affectés par des arriérés de paiements de plus de 60, 90, 120 voire 180 jours, le nombre de jour doit alors être clairement mentionné. Le portefeuille à risque PaR30 excédant 10% doit être préoccupant car la plupart des microcrédits ne sont pas couverts par des garanties.

En outre, la fréquence du remboursement des prêts est un autre facteur important dans l'analyse du risque du portefeuille. D'une manière générale, une fréquence élevée des paiements des échéances d'un prêt crédibilise davantage la mesure du portefeuille à risque. Par exemple si les paiements sont hebdomadaires, un prêt présentant 30 jours de retard signifie qu'il a manqué au moins trois échéances ce qui représenté un danger comparé à un retard de paiement d'une seule échéance mensuelle également de 30 jours de retard.

En tout cas, le ratio du portefeuille à risque est un indicateur très utile mais présente des limites quant aux risques encourus.

Portefeuille à risque = (capital restant dû des crédits ayant un remboursement en retard) / (encours du crédit y compris les montants en retard)

Ou

PaR = (encours des crédits ayant des impayés excédant 30 jours + encours des crédits rééchelonnés restructurés) / encours total du portefeuille brut du crédit)

2.3 - Emprunteurs en retard

Il complète le ratio de portefeuille à risque (PaR). Il faut examiner quel est le nombre d'emprunteurs en retard par rapport au volume de crédits décaissés par l'Institution de Microfinance. Il va nous permettre de savoir quels sont les crédits qui génèrent plus de risque, est-ce les petits crédits ou les grands crédits?

Emprunteurs en retard = (nombre d'emprunteurs en retard) / (nombre total d'emprunteurs actifs).

Le moment auquel un crédit est classé en impayé est fonction de la fréquence de remboursements (journalier, hebdomadaire, mensuel...) et de la durée du crédit. Ainsi chaque institution de Microfinances classe délibérément ses crédits en retard selon sa politique de crédits. Par exemple : certaines IMFs prévoient que les crédits qui ont deux remboursements hebdomadaires en retard doivent être classés comme impayés. Un risque de biais est probable au cas où le portefeuille est en croissance rapide (augmentation du nombre d'emprunteurs ou du montant moyens des crédits). Dans ce cas, la variation de l'encours de crédits est supérieure à la variation du montant dû. Un portefeuille en forte croissance peut donc dissimuler un problème d'impayés quel que soit les ratios de qualité des portefeuilles utilisés (Stearns 1991). Par contre Les IMFs doivent être extrêmement attentifs dans l'évaluation de la qualité de leur portefeuille. La situation est similaire lorsque la durée des crédits est relativement longue. Si les remboursements en retard ne représentent qu'une petite part de crédits, le portefeuille à risque sera en revanche élevé par rapport au taux d'impayés.

3 - RATIO D'ABANDON DE CREANCES

On peut énumérer trois types de ratios rattachés à cet indicateur permettant de mesurer les volumes de crédits prêtés probablement irrécouvrables et réels de l'institution. Le premier est le taux de provisions pour créances douteuses, le second est le ratio de couverture des risques et le dernier le taux d'abandon de créances

3.1 - Taux de provisions pour créances douteuses.

Les provisions pour créances douteuses sont égales au montant cumulé des dotations aux provisions pour créances douteuses, pour faire face à une insolvabilité du client, moins les abandons de créances. C'est la qualité de l'encours du portefeuille qui dicte le montant des provisions pour créances douteuses. Cela va nous servir à connaître le pourcentage de l'encours de crédits moyen conservé sous forme de provision au titre de pertes futures (stock).

Le taux de dotation aux provisions pour créances constitue une charge récurrente pour les IMFs ce n'est pas un bon indicateur de la qualité des portefeuilles. En d'autres termes quelle est la part de crédits dans le portefeuille qui a été provisionnée pour faire face aux pertes futures. Les IMFs peuvent ainsi faire une comparaison temporelle afin qu'elles puissent évaluer sa performance de gestion du portefeuille encore faut-il qu'elles constituent des provisions pour créances douteuses adéquates. Si le ratio ~ 0 bonne situation financière de l'IMF donc sa politique de gestion des retards est meilleure.

Taux de provisions pour créances douteuses = (provisions pour créances douteuses de la période) / (encours du crédit de la période)

Pour Les IMFs performants ce taux excède rarement 5%.

Le niveau de dotations aux provisions doit être analysé de concert avec le ratio de la couverture de risques. Cependant, Les IMFs ont besoin de pratiquer des dotations aux provisions plus strictes que les banques parce que leurs prêts sont comparativement moins couverts par des garanties. Ainsi les règlements bancaires ne prennent généralement pas ceci en considération et requièrent de provisionnement et des carences pour un portefeuille de microcrédit

Ratio dotations aux provisions = (Dotations aux provisions pour créances douteuses) / (Encours moyen du portefeuille brut de crédits)

3.2 - Le ratio de la couverture de risque

On peut se demander que ce ratio est similaire au taux de provisions pour créance douteuses pourtant ce n'est pas dut tout le cas. Il mesure le pourcentage du portefeuille à risque qui est couvert par les réserves pour créances douteuses. C'est un bon indicateur qui consiste à repérer la manière dont une IMF affronte ses problèmes d'arriérés. Pour les IMFs, les réserves pour créances douteuses représentent 80 à 120% du PaR. Ces niveaux sont plus élevés que ceux pratiqués par les banques primaires. Ces IMFs constituent souvent des réserves assez élevées pour tenir compte du fait que les portefeuilles de microcrédits ne sont généralement pas couverts par des garanties. Ce ratio diminue proportionnellement aux garanties rattachées aux crédits. Aussi, pour les institutions réglementées, les autorités de contrôle, et particulièrement les lois fiscales, imposent des limites aux provisions. La baisse de la conjoncture économique assimilée a une période de régression peut conduire les IMFs a augmenté leur réserve. A titre 'exemple : WWB Cali en Colombie, un des leaders en microfinance a augmente en 2001 ses réserves à 262% de son portefeuille à risque, alors qu'elles étaient de 207% en 2000 et de 104% en 1999 cette hausse peut s'interpréter comme une anticipation de chocs économiques par l'IMF.

Un portefeuille ayant un PaR de 5% peut être un portefeuille très haut risque si celui-ci comporte une proportion assez élevée d'arriérés ou bien un portefeuille sain si les prêts sont quasi-certains d'être remboursés.

3.3 - Taux d'abandon de créances

Il est calculé pour déterminer le pourcentage de perte sur créances irrécouvrables au cours d'une période, généralement un an. Il reflète uniquement le montant passé en perte au cours de la période considérée et renseigne sur le volume de pertes encourues pendant cette période par rapport à l'encours de crédits moyens. Ce taux est rarement plus élevé que le taux de provisions pour créances douteuses car les crédits sur lesquels des provisions ont été constituées sont en fin de période remboursés mais ce qui n'est peut être pas le cas dans les pays en développement.

Taux d'abandon de créances = (Montant passé en perte au cours de la période) / (encours de crédits moyens sur la période)

L'analyse de la dynamique de ce taux permet d'apprécier l'évolution de l'encours de crédit s'il a évolué ou non pendant la période considérée.

Cet indicateur montre tout simplement les prêts que l'IMF à rayer de sa comptabilité, prêts qui ne sont plus en mesure d'être couverts par les provisions constituées. Le passage de crédits en perte est une écriture comptable qui évite que les actifs soient renfloués de manière non représentative par des prêts qui ne pourront plus être récupérés. Le portefeuille brut des crédits ainsi que les réserves pour créances douteuses seront affectées par ces pertes suivies par une diminution du montant des crédits prêtables. L'abandon du crédit ne signifie en aucune manière que l'IMF ne fera aucun effort pour récupérer sa créance ou l'obligation du remboursement du client. Nettoyer la comptabilité en rayant les créances en pertes de leurs livres de manière assez élevé ne signifie pas le désistement de l'établissement.

III-2 RATIOS DE PRODUCTIVITE ET D'EFFICACITE.

Ces ratios vont permettre à l'IMF d'évaluer son niveau de revenus générés pendant une certaine période par rapport aux charges à couvrir. Avec son suivi dans le temps, l'institution détermine si elle utilise à bon escient ses ressources. En fait, la productivité désigne le volume d'activité générée (output) pour une ressource ou actif donné (input). Ces ratios donnent un aperçu de la performance de l'IMF à travers ses activités.

Pour appréhender l'évolution des IMF, on doit tenir en considération toutes les unités opérationnelles afin de dégager les relations optimales entre les différents facteurs opérationnels clés. De ce fait, on peut comparer la performance d'une institution relativement à une autre.

1 - RATIO DE PRODUCTIVITE

1.1 - Nombre d'emprunteurs actifs par agent de crédits

La prise en compte de cet indicateur s'avère nécessaire car ce sont les premiers acteurs de génération de revenus. On assimile emprunteurs par crédit car ils sont octroyés moyennant un intérêt en fin de période. Les agents de crédits sont chargés d'orienter les crédits afin qu'ils puissent être affectés de la meilleure façon possible. Etant donné que les crédits sont octroyés à des individus en tant que membre d'un groupe ou à des groupes, le nombre d'agents de crédit qui les entretient sont d'autant plus efficaces que leur nombre sont faibles. Ce qui signifie qu'à chaque IMF correspond un nombre optimal de clients pouvant être gérés efficacement par chaque agent de crédit. Puisque ces agents constituent des coûts fixes, l'IMF va donc augmenter le nombre de clients par agent, par contre, lorsque les agents de crédits gèrent trop de clients alors que ses compétences ne sont même pas à la hauteur, cela peut se traduire par une augmentation des pertes sur créances irrécouvrables, ce qui peut s'avérer finalement bien plus coûteux. La performance de l'agent est également influencée par la durée du crédit, car en théorie, il pourra être en mesure de suivre plus efficacement un plus grand nombre de client que si les crédits ont une durée plus courte.

1.2 - Encours du crédit moyen par agent de crédits

Ce ratio est fonction de la taille du crédit, de l'ancienneté des clients et du nombre optimal de crédits actifs par agent de crédits. Il est utile pour la gestion interne de la productivité et doit être utilisé avec précaution pour pouvoir comparer les institutions. L'optimalité du nombre d'emprunteur et de l'encours du crédit atteste la productivité de l'agence en question.

1.3 - Montant décaissé par période et par agent de crédits.

A la différence de l'encours moyen de crédit le montant décaissé fait allusion à un flux puisque le premier est un stock.

Ratio de productivité	Ratio
Nombre moyen de crédits par agent de crédits	Nombre moyen de crédits actifs / Nombre moyen d'agents de crédits
Encours de crédits moyens par agent de crédits	Montant moyen de l'encours de crédits / Nombre moyen d'agents de crédits
Montant Total décaissé par agent de crédits	Montant total décaissé / Nombre moyen d'agents de crédits

Source : nos propres initiatives

2 - RATIOS D'EFFICACITE

Ces ratios mesurent le coût de la prestation des services (crédits) par rapport aux revenus générés. Ces coûts correspondent aux charges d'exploitation et ne doivent inclure ni les charges de financement, ni les provisions pour créances douteuses. L'efficacité d'une IMF peut se mesurer par le niveau des charges spécifiques telles que les salaires et charges sociales, les charges locatives, entre autres le loyer et l'eau / gaz / électricité ou encore les frais de transport. Les salaires et les charges sociales de même que le salaire moyen de chaque agent de crédits sont des charges imputées à

l'encours moyen de crédits par rapport au PIB par habitant. Pour les agences collectrices d'épargne, les ratios d'efficacité supporteront les charges effectives supplémentaires causées par l'épargne. C'est une des raisons qui rend difficile la comparaison des institutions entre elles.

2.1 - Ratio de charges d'exploitation : ratio d'efficacité.

Il fournit une indication sur l'efficacité des activités de crédit. Son évolution est tributaire de l'encours du crédit moyen. C'est le meilleur indicateur d'efficacité d'une institution de crédits car il mesure les coûts nécessaires à l'institution pour fournir ses services de crédits. Plus ce ratio est faible, meilleure est l'efficacité de l'institution.

Les institutions performantes ont généralement des ratios de charges d'exploitation situés entre 13 et 21% de leur encours de crédits moyens et entre 5 et 16% du total moyen des actifs. (Christen et al. 1995). La taille du portefeuille, la valeur moyenne des crédits ainsi que les rémunérations salariales permettent d'apprécier le niveau d'efficacité de l'institution.

Tel qu'on l'avait dit précédemment les activités d'épargne contribuent à augmenter les charges d'exploitation, mais ce n'est pas toujours le cas.

Ratio de charges d'exploitation = (charges d'exploitation) / (encours de crédits moyens)

Ou

(Charges d'exploitation) / (Encours moyen du portefeuille brut de crédits)

2.2 - Salaires et charges sociales par rapport à l'encours de crédit moyen.

Dans certaines IMF, ce ratio se situe entre 4 et 16% de l'encours de crédits moyens (Christen et al 1995). Mais cela dépend de la densité de la population et du niveau salariale dans le pays. Les charges d'exploitation sont donc fortement influencées par les niveaux de rémunération salariale

pratiquée par l'IMF. Il y a des IMFs qui paient, au dessous de la limite, ses salariés et d'autre qui opère dans un environnement du coût de la vie élevé.

Ratio des salaires et charges sociales par rapport à l'encours de crédits moyens = (Salaires et charges sociales) / (encours de crédits moyens)

2.3 - Salaire moyen des agents de crédit en multiple du PIB par habitant.

Il est utile pour déterminer la pertinence du niveau des salaires par rapport au niveau de l'activité économique du pays qui est égal à :

= (PIB par habitant) / (salaire moyen des agents de crédit)

2.4 - Coût par unité monétaire prêtée.

Plus ce ratio est faible plus l'efficacité est élevée. Il met alors en évidence l'impact de la rotation du portefeuille de crédits sur les charges d'exploitation. Sa dynamique donne une bonne appréciation de sa variation. Cependant, il peut parfois être trompeur. Une augmentation de la charge d'exploitation accompagnée par une constante taille du portefeuille ne signifie pas forcément une augmentation du coût par unité monétaire.

Coût par unité monétaire prêtée = (charge d'exploitation pour la période) / (Montant total décaissé pendant le période).

2.5 - Coût par crédit octroyé.

Il indique le coût de l'octroi des crédits par rapport au nombre de crédits octroyés. Il doit être étudié dans le temps pour déterminer si les charges d'exploitation ont tendance à diminuer par rapport au nombre de crédits octroyés. Normalement il tend toujours vers moins l'infini.

Coût par crédit octroyé = (charges d'exploitation pour la période) / (nombre total de crédits octroyés au cours de la période).

III-3 VIABILITE FINANCIERE

Par définition, la viabilité financière désigne la capacité de l'institution à couvrir ses charges avec les produits qu'elle génère. La viabilité dépend donc de l'autonomie financière de l'institution car elle ne peut pas toujours dépendre des bailleurs de fonds pour subventionner ses activités génératrices de revenus. C'est la raison pour laquelle on doit calculer les indicateurs d'autosuffisance. Pour cela on énumère deux niveaux d'autosuffisance pour les IMFs : l'autosuffisance opérationnelle et l'autosuffisance financière.

Dans le cas d'une institution assujettie à des subventions, on peut calculer un indice de dépendance aux subventions pour déterminer de combien le taux d'intérêt de l'institution devrait augmenter de façon à couvrir le même niveau de charges avec la même base de revenus (le portefeuille de crédits). Si les produits sont générés par l'emploi efficace des actifs ; les charges sont, quant à elles, engagées pour générer les produits. La détermination de la viabilité financière vient donc de la comparaison des produits aux charges totales.

Il y a alors autosuffisance de l'IMF si les produits (issus des activités de l'épargne et de crédit des investissements, les produits des subventions ou les produits des autres activités ne sont pas inclus) sont supérieurs aux charges et inversement.

Pour être plus précis dans les calculs, il faut bien faire une distinction entre les charges réelles et les charges retraités. Car les IMFs doivent prendre en compte les états financiers après les avoir retraités cela dans le but de déterminer avec plus de précision les charges totales.

L'utilisation des états financiers non retraités nous sera nécessaire pour démontrer la différence entre l'autosuffisance financière et autosuffisance opérationnelle.

1 - ECART DE TAUX

L'écart de taux est la différence entre le taux créditeur c'est-à-dire les rémunérations des dépôts des clients et les taux d'intérêts débiteurs qui sont les taux perçus par les Institutions financières pour les avances et crédits qu'elles accordent. En principe, l'institution fixe le taux débiteur à un niveau supérieur aux taux d'intérêts créditeurs. En d'autres termes, elles paient normalement un taux d'intérêt sur les dépôts et font payer aux emprunteurs un taux d'intérêt, plus élevé, sur les crédits octroyés. On parle parfois de marge bancaire ou produit net bancaire. Pour les IMFs qui ne collectent pas l'épargne des publics l'écart de taux désigne la différence entre le rendement produit par l'encours de crédits et le coût moyen des ressources. L'écart de taux est une sorte de profit constitué lors de l'opération de prêt de l'IMF. Ce sont également des fonds disponibles pour couvrir les trois types de charge: les charges d'exploitation, les dotations aux provisions pour créances douteuses et le coût du capital.

Le portefeuille peut être financé, soit par endettement, soit par fonds propres. Dans le premier, cas l'écart de taux doit être déduit du coût de l'endettement, du rendement moyen du portefeuille.

Écart de taux = (produits des intérêts et commissions - charges de financement) / (encours de crédits moyens).

2 - NIVEAU D'AUTOSUFFISANCE

Une IMF est dite autosuffisante si les produits d'exploitation générés par les activités couvrent les charges d'exploitation y comprises les dotations aux provisions pour créances douteuses. Actuellement l'industrie de la Microfinance se réfère à deux niveaux d'autosuffisance. Cependant ils varient selon les institutions et les bailleurs de fonds.

2.1 - Autosuffisance opérationnelle.

Une IMF est autosuffisante sur le plan opérationnel si les produits d'exploitation couvrent les charges d'exploitation, les charges de financement et les dotations aux provisions pour créances douteuses.

Autosuffisance opérationnelle = (produits d'exploitation) / (charges d'exploitation + charges de financement + dotations aux provisions pour créances douteuses)

Est-ce que l'IMF a donc suffisamment de produit pour couvrir ses charges ? Voilà la question qu'on doit a priori se poser.

L'idée d'autosuffisance opérationnelle n'est donc pas univoque car certaines IMF ne font pas face aux mêmes types de charges financières ; ce qui rend la comparaison des ratios d'autosuffisance entre institutions moins pertinentes (outre quelques IMF financent leurs crédits) avec des subventions ou des emprunts concessionnels et n'ont pas besoin d'emprunter des fonds (les IMF des PED obtiennent des subventions venant du FMI).

Autosuffisance opérationnelle = (produits d'exploitation) / (charges d'exploitation+ dotations aux provisions pour créances douteuses).

Ainsi pour améliorer son autosuffisance, l'institution doit, soit augmenter son rendement (rendement des actifs), soit diminuer ses charges (charges de financement, dotations aux provisions pour créances douteuses ou charges d'exploitation).

2.2 - Autosuffisance financière

On dit qu'une IMF est autosuffisante financièrement si les produits qu'elle génère couvrent à la fois les charges directes, y comprises les charges de financement, les dotations aux provisions pour créances douteuses et les charges d'exploitation ainsi que les charges indirectes dont le coût du capital.

Pour les IMF qui sont subventionnés, elles devront générer suffisamment des produits pour augmenter leurs fonds propres de façon à maintenir la valeur de ces derniers par rapport à l'inflation. Parallèlement, il y a des IMF qui ont accès à des emprunts concessionnels (quasi fonds propres) à taux d'intérêt inférieurs à ceux du marché.

Autosuffisance financière = (produits d'exploitation) / (charges d'exploitation + Charges de financement + dotations aux provisions pour créances douteuses + cout du capital).

Coût du capital = (taux d'inflation(fonds propres moyens - immobilisations moyennes)) + ((emprunts moyens*taux de l'emprunt sur le marché) - charges de financement réelles).*

- Les fonds propres subissent l'effet de l'inflation.
- Les immobilisations sont soustraites car on suppose que les terrains et constructions conservent leur valeur par rapport à l'inflation. Cette formule du coût du capital est directement liée aux retraitements des fonds propres effet de l'inflation inclus et des subventions effectuées. A priori, les IMF passent d'abord par le stade d'autosuffisance opérationnelle puis vers l'autosuffisance financière. Une IMF en bonne santé augmente ses charges de financement du fait de l'accès à des sources de financement au taux du marché, leurs dotations aux provisions pour créances douteuses diminuent car elles ont une bonne gestion de leurs impayés.

3 - INDICE DE RECOURS AUX SUBVENTIONS (IRS)

Il mesure le degré de dépendance de l'institution aux subventions des bailleurs de fonds pour les financements de ses activités courantes. Il se présente sous la forme d'un ratio qui indique le pourcentage d'augmentation du taux d'intérêt sur les crédits sûrs nécessaire pour éliminer totalement toutes les subventions reçues au cours d'une année donnée.

Le calcul se fait sur les états financiers non retraités de façon à évaluer la valeur réelle des subventions. Ainsi cela permet de déterminer le niveau de subventions nécessaires pour que l'IMF se maintienne en vie ou pour assurer sa pérennité. Cet indicateur donnera une idée claire de la charge financière globale liée à l'exploitation d'une IMF.

Cette approche critique la mode de comptabilité classique d'évaluation de la rentabilité financière dans l'analyse des institutions de Microfinances. Connaître son niveau de subventions et l'intégrer dans le contexte de son activité s'avère utile dans le suivi évaluation de la performance de l'IMF. L'indice de recours aux subventions permet alors de suivre la dépendance de l'institution aux subventions dans le temps, de comparer le recours aux subventions de l'institution à celui d'autres institutions de Microfinances proposant des services similaires à une clientèle similaire.

*IRS = (montant total annuel des subventions perçues) / (produit annuel moyen des intérêts (EC*i))*

*= (A (m - c) + ((FP*m) - B) + K) / (EC*i)*

A : encours des emprunts concessionnels contractés par l'institution (moyenne annuelle).

m : taux d'intérêt que l'institution aurait à payer sur les fonds empruntés si le recours aux emprunts concessionnels était éliminé.

c: taux d'intérêt concessionnel annuel moyen pondéré réellement, payé par l'institution sur l'encours annuel moyen des emprunts concessionnels contractés.

F P: fonds propres annuels moyens.

B: bénéfice annuel annoncé (avant impôt et retraite, si nécessaire, au titre des dotations aux provisions pour créances douteuses, de l'inflation, etc.).

K: somme de toutes les autres subventions annuelles reçues par l'institution (comme la couverture partielle ou complète des charges d'exploitation par l'état).

EC: encours de crédits annuel moyen de l'institution.

i: taux d'intérêt moyen pondéré appliqué sur l'encours de crédits de l'institution.

$i = (\text{montant annuel des intérêts reçus}) / (\text{encours de crédits annuel moyen})$.

Un $IRS \sim 0$ signifie que l'institution a atteint l'autosuffisance financière.

$IRS \sim 100$ signifie qu'il vaut mieux doubler le taux d'intérêt appliqué par l'institution sur les crédits si celle-ci voulait neutraliser l'effet du recours aux subventions.

un $IRS < 0$ signifie que l'institution a atteint non seulement la pérennité financière mais aussi que ses bénéfices annuels moins ses fonds propres multiplié par un taux approchant celui du marché excèdent le montant total annuel des subventions, si l'IMF reçoit des subventions. Cependant, il ne faut pas mal interpréter ce taux, un indice négatif signifie aussi que l'IMF a baissé son taux d'intérêt moyen sur les crédits tout en éliminant toutes les subventions annuelles.

III-4 RATIOS DE RENTABILITE

Les ratios de rentabilité mesurent le résultat net de l'institution par rapport à la structure de son bilan. Ces ratios vont permettre aux investisseurs et aux bailleurs de fonds de se rendre compte de la rentabilité de l'investissement qu'ils ont effectué.

Est-ce que l'IMF dégage suffisamment de produits ? Le bénéfice est donc exprimé sous la forme d'un rendement des actifs (ROA), d'un rendement de l'activité (ROE) et d'un rendement de fonds propres. Pour bien identifier la source de profit on doit décomposer ces ratios.

1 - RATIO DE RENDEMENT DES ACTIFS.

Il mesure le résultat d'une institution de microfinance par rapport à ses actifs. La rentabilité des actifs (ROA) est une mesure générale de rentabilité qui reflète aussi bien la marge de profit que l'efficacité de l'institution. Comment l'institution utilise-t-elle alors ses actifs?

C'est une mesure simple et équitable. Une évaluation correcte des actifs (ROA) dépendra fortement de l'analyse des composantes qui constituent le résultat d'exploitation, et particulièrement le rendement du portefeuille, le coût des ressources et l'efficacité opérationnelle. Pour calculer le rendement des actifs on utilise le total moyen des actifs plutôt que les actifs productifs. Ce ratio peut également être calculé en plaçant au dénominateur l'encours de crédit moyens ou la moyenne des actifs productifs.

$$\text{Rendement des actifs} = (\text{résultat net}) / (\text{moyenne des actifs})$$

Le ratio de rendement est fonction de la variation de la durée des crédits, des taux d'intérêt et commissions et le changement du niveau des impayés. C'est à partir de ce ratio que l'IMF analyse l'impact sur le résultat des changements de la politique, de l'amélioration de la gestion des impayés ou de l'introduction de nouveaux produits.

2 - RENDEMENT DE L'ACTIVITE

Ce ratio permet de rendre compte que certaines IMFs consacrent une large part de leurs activités à la mobilisation de l'épargne.

$$\text{Moyenne de la base de l'activité} = (\text{actifs} + \text{dettes}) / 2.$$

Le ratio de rendement de l'activité donne une image de la double activité de collectes d'épargne et d'octrois de crédits. La structure du capital influence ce ratio car les actifs de l'institution peuvent être financés en majorité par de fonds propres. Si l'IMF effectue des collectes d'épargne et octrois des crédits, le rendement de l'activité sera utile pour la comparaison entre institutions que les rendements des actifs. Pour compenser les charges supplémentaires générées par la mobilisation de l'épargne, l'IMF minimise le coût des ressources. Si l'on ne considérait que le rendement des actifs, les institutions mobilisant l'épargne seraient pénalisées par le niveau élevé de leurs charges d'exploitation. Le rendement de l'activité permet d'atténuer cet effet en incluant les dépôts d'épargne au dénominateur.

Rendement (retraité) de l'activité = (résultat net retraité) / (base d'activité moyenne).

Si la structure du capital de l'IMF se compose par une large part de fonds propres le calcul du ratio de rendement de l'activité n'a pas de sens. Le gain d'écart généré par les crédits compense les charges d'exploitation supplémentaire. Par conséquent, le résultat net retraité serait plus élevé du fait que les charges de financement seraient plus faibles.

3 - RATIO DE RENDEMENT SUR FONDS PROPRE

La rentabilité sur fonds propre (ROE) indique la rentabilité de l'institution. Ce ratio est particulièrement important pour les entités privées ayant des actionnaires recherchant le profit. Pour les investisseurs, ce ratio est d'une importance capitale, puisqu'il mesure le retour sur leur investissement effectué dans l'institution. Il renseigne la direction et les investisseurs sur le taux de rendement produit par les capitaux investis. En effet il mesure le rendement produit uniquement par les fonds propres.

Si fonds propres < taux d'inflation, cela signifie que les fonds propres diminuent chaque année du montant de la différence entre les deux taux.

Ce taux donnera aux bailleurs de fonds et aux investisseurs d'évaluer ce que vaut l'investissement comparativement à un autre. Ce ratio varie aussi en fonction de la structure du capital de l'IMF. Les IMFs qui financent leurs actifs essentiellement par des fonds propres que par des dettes auront un rendement sur fonds propres inférieurs.

Rendement des fonds propres = (résultat net retraité) / (fonds propres moyens).

III-5 LEVIER FINANCIER ET ADEQUATION DES FONS PROPRES.

Le levier financier indique la part de fonds empruntés (dettes) par l'IMF par rapport au montant de fonds propres. Alors que l'adéquation des fonds propres renvoie au montant de fonds propres qu'une institution détient par rapport au montant de ses actifs.

Fonds propre: les capitaux propres de l'institution + une partie de ses dettes y comprises les dettes de second rang. Pour les institutions financières formelles > fonds propre: capitaux propres + réserves pour risque et charges.

Les fonds propres servent de source de sécurité, de stabilité et de tampon contre les risques et les pertes. Le besoin en fonds propres augmente d'autant plus que la probabilité de pertes augmente. Ces fonds propres est un instrument pour couvrir les éventuelles pertes. En outre ces fonds propres serviront à créer de nouveaux services, le temps que ce dernier puisse générer suffisamment de revenus pour être autonome.

1 - LEVIER FINANCIER

En fait les fonds propres servent de base pour l'emprunt. Les deux principales sources d'emprunts pour une IMF sont les emprunts bancaires et les dépôts à vue et à terme de la clientèle², Encore faut-il que l'IMF fasse une preuve de sa crédibilité aux yeux de ses créanciers ? En effet ces derniers seront rassurés et disposés à prêter leur argent si le niveau de fonds propres détenu par l'IMF est assez élevé pour couvrir tous les risques.

² Les institutions de Microfinance mutualistes ne prêtent qu'aux membres agréés

Ratio dettes / fonds propres = (dettes) / (fonds propres).

Il est crucial pour une institution de maintenir un équilibre entre dettes et fonds propres pour ne pas mettre en péril sa viabilité financière.

On peut aussi interpréter que si L'IMF a un fonds propre largement supérieur à ses dettes, cela suppose qu'elle limite son potentiel de revenus en se privant de toutes les sources externes d'endettement (par exemple une ligne de crédit ou un crédit qui pourrait être contracté à un taux de 10% et reprêté à un taux de 25%). C'est pourquoi il serait mieux qu'elle augmente ses dettes et si possible aussi ses actifs productifs. Cependant une organisation doit en permanence s'assurer qu'elle ne contracte trop de dettes par rapport à sa capacité de remboursement. Une IMF dont le levier financier est plus important aura un rendement de fonds propres plus élevé. De plus lorsqu'une institution financière est réglementée le niveau autorisé de levier sur ses fonds propres est fonction des normes d'adéquation des fonds propres en vigueur.

2 - NORMES D'ADEQUATION DES FONDS PROPRES.

Par définition, l'adéquation des fonds propres signifie que le niveau des fonds propres est suffisant pour absorber les pertes potentielles tout en garantissant la pérennité financière de l'Institution de microfinances. La mesure de l'adéquation aura pour objectif principal de garantir la solvabilité de l'institution. Certaines IMF détiennent des fonds propres considérables grâce au financement des bailleurs de fonds ou des subventions qu'elles jouissent. Ainsi pour élargir son horizon financier (toucher un plus grand nombre de clients), l'IMF devra impérativement trouver des nouvelles sources de financement tout en restant prudente sur la gestion des fonds. Les normes d'adéquation des fonds propres contribuent à garantir la viabilité des institutions lorsqu'elles augmentent leur degré de levier financier.

Ces normes ont été établies par l'Accord de Bale prévoyant que les institutions qui possèdent un montant minimum de fonds propres et montant de fonds propres adéquat pour couvrir les risques de pertes.

L'Accord de Bale classe également les fonds propres en différentes catégories qui peuvent être incluses dans le calcul du niveau d'adéquation du capital.

Ratio fonds propres = (capitaux investis + provisions + report à nouveau) / (Actifs pondérés en fonction du risque).

Lorsque l'institution se développe, en augmentant son levier financier, ce ratio décroît progressivement car l'IMF a de plus en plus recours aux emprunts.

Conclusion du chapitre III

Tous ces indicateurs de performances donnent un aperçu approximatif de l'état de l'institution. Ils aident les investisseurs à prendre les décisions en rapport à l'institution. Ils mesurent aussi le degré de réaction de l'IMF face à des situations de crise de paiements des emprunteurs.

Les indicateurs ne sont tous que des outils d'analyse qui orientent les dirigeants à mettre au point des politiques que les IMF se sont fixées. Ils servent également à faire des études comparatives inter-institution de Microfinance.

Nous avons recensé cinq indicateurs à savoir, la qualité du portefeuille, le ratio de productivité et d'efficacité, la viabilité financière, le ratio de rentabilité et, en dernier lieu le ratio de levier financier et d'adéquation des fonds propres.

CHAPITRE IV: LA MICROFINANCE A MADAGASCAR

IV-1 LES OBSTACLES

L'industrie de la Microfinance n'est encore qu'à un stade embryonnaire à Madagascar. Notre structure financière est malheureusement trop vulnérable pour absorber les chocs financiers d'autant plus que la conjoncture économique présente des fluctuations et des mouvements très importants. Notre tissu économique ne peut donc pas supporter des variations de tendances. Ajouter à cela, les acteurs qui harmonisent le système, que ce soit financier ou physique ne sont pas encore matures et prêts à recevoir de nouveaux produits. L'éradication de la pauvreté sera donc une tâche qui ne sera pas du tout facile, Comment pourrait-on venir à bout de ce maux ?

La réalisation de la microfinance malgache présente malheureusement quelques obstacles notamment sur les marchés financiers.

Certes, d'une part, on a recensé une hausse du nombre d'institutions de Microfinances à Madagascar mais, d'autre part, on n'a ressenti aucun impact réel sur les ménages à faibles revenus.

Actuellement, les IMFs malgaches sont en concurrence avec les institutions financières bancaires formelles. Le point de divergence se trouve sur les taux pratiqués ainsi que sur les modalités d'octroi de prêts par les deux antagonistes. Si les institutions formalisées sont assujetties par des règles et des normes de références, ceux qui sont informels opèrent sur le marché via des pratiques clandestines moins complexes et plus flexibles. Les institutions de microfinances informelles gagnent donc plus de terrain auprès des pauvres car elles répondent à leurs besoins les plus fondamentaux.

Le facteur le plus déterminant qui entrave la pérennisation des IMFs malgaches est surtout la faiblesse de l'épargne intérieure brute qui varierait entre 1 et 10%. Il s'ensuit alors que l'IMF a besoin de plus de fonds propres surtout des subventions pour alimenter la demande de crédit des clients cibles. Les IMFs malgaches se trouvent encore confronter à des normes d'adéquation risquant de leur porter préjudice. Le taux de pression fiscal appliqué est insupportable et les impôts prélevés sur

les revenus trop élevés. Cela affecte le rendement de l'activité de l'IMF car il va modifier sa structure capitalistique qui se compose en majorité de fonds propres.

Face à une capacité financière insuffisante ces IMFs n'ont pas atteint le niveau d'autosuffisance pour assurer leur pérennité. Elles ne génèrent pas assez de produit pour couvrir les charges d'exploitation et de financement parce que la qualité de leur portefeuille n'est pas de taille.

Constatant le cadre dans lequel évolue ces institutions de Microfinances et faces aux risques de non remboursement de prêts qu'ils s'exposent, les investisseurs sont de plus en plus réticents et moins incités à s'y investir même si l'opportunité se présente. Les services de crédits sont entravés par une structure institutionnelle peu développée, les débouchés étroits et les interventions du gouvernement dans les marchés financiers formels et informels inhibent l'efficacité des institutions. L'absence d'infrastructure routière et la défaillance de la logistique freinent l'élargissement des activités et privent les populations rurales de prêt. De plus les intermédiaires financiers reposent malheureusement sur des technologies traditionnelles entraînant des coûts fixes importants ce qui est incompatible avec les petits marchés car les marges d'intermédiation nécessaires pour les supporter se doivent d'être très élevés au regard du petit volume des transactions.

Ces technologies traditionnelles sont des charges opérationnelles coûtant de l'IMF qui pourra mettre en péril sa viabilité financière, voire son autonomie financière.

L'offre de financement est aussi une fonction croissante de la solvabilité du client car sélectionner les clients coûtent cher, suivre les prêts et appliquer les termes du contrat quand on considère les prêts de petit volume avec des technologies traditionnelles.

L'interventionnisme de l'Etat dans le système financier a décidément affaibli le secteur informel car cela a causé un effet d'éviction au détriment du secteur privé. Les institutions gouvernementales mal gérées ont laissé peu de place à l'expansion des prêteurs privés formels à cause surtout des prêts concessionnels.

Du fait de l'ampleur du risque dans le marché financier malgache, les usagers s'y sont adaptés et ont acquis un avantage comparatif concernant la sélection des emprunteurs sur la base des informations locales. On peut dire qu'ils ont rationné certains types de clientèle pour éviter un risque de non remboursement de cette dernière. Cela limite la compétitivité du marché.

Mais en vérité, le problème vient précisément du côté de la demande. Un nombre de facteurs pourrait expliquer la réticence des prêteurs à offrir des crédits aux micro-entrepreneurs et la manque d'enthousiasme des micro-entrepreneurs à contracter des prêts.

Du côté de la demande, 52% des micro-entrepreneurs n'ont pas sollicité de prêts pendant l'année 1995, encore moins en 2002. D'après les micro-entrepreneurs, les principales raisons de la faiblesse de la demande de prêts s'énumèrent comme suit :

- Le manque de biens à hypothéquer (24%). Cela relève de la nature du contrat conclu entre le prêteur et l'emprunteur. On constate que près de 90% des contrats sont verbaux et la plupart sont offerts par les familles et amis ou usuriers (79%). La majorité des contrats conclus entre le débiteur et son créancier, sont donc généralement sans garanties financières au sens bancaire, mais par contre des garanties en nature sont permises d'autant plus qu'aucun organisme de contrôle ne vient s'immiscer pour régulariser le contrat. Ainsi le mobilier et l'immobilier sont utilisés mais seulement dans 15% des cas. On note trois modes de garanties: les garanties sous forme immobilière, mobilière et l'utilisation des cosignataires ou de la caution solidaire.

- La procédure qui est peu connue et compliquée pour l'ouverture de compte ou pour l'obtention des prêts bancaires (27%). Plus de 50% des micro-entrepreneurs malgaches sont âgés de plus de 38 ans. Près de 54% ont le niveau du secondaire et seulement 5% d'entre eux ont atteint le niveau supérieur c'est-à-dire ont effectué des études supérieures. Ces chiffres démontrent que la difficulté des emprunteurs dans les démarches indispensables pour l'acquisition de prêts est en corrélation avec le niveau de leur éducation. La complexité des étapes bancaires suscitent donc la réticence des micro-entrepreneurs à emprunter. Dans la zone rurale, peu de gens ont entendus parler des banques encore moins des IMFs et presque tous les micro-entrepreneurs pensent que l'obtention d'un prêt serait conditionnée par la connaissance d'un employé de banque.

- 8% évoquent la peur et la défiance envers les banques, alors que très peu évoquent le taux d'intérêt élevé (6%) comme raison principale.

- Une des raisons principales de la faiblesse de la demande de crédits est le faible développement du système légal. Le facteur risque n'incite pas du tout les prêteurs, et à côté de cela le montant en valeur des garanties sont extrêmement élevé car les institutions devront s'assurer que si son débiteur ne parvient pas à payer à terme du contrat cette garantie couvrira des pertes encourues. Pour inférer, le rapport entre le montant des garanties et des prêts rend l'emprunt très risqué.

- l'inefficacité des Marchés financiers :

Les marchés financiers dans les régions étudiées sont inefficients. On observe un assortiment entre prêteurs et emprunteurs. Il y a asymétrie de la circulation des fonds à travers les régions. La faiblesse des dépôts des épargnants rend incompétitif le taux d'intérêt des IMFs car Elles ne peuvent pas faire une économie d'échelle sur les prêts. A un taux d'intérêt élevé, aucun micro entrepreneur n'ose s'y aventurer.

Le clientélisme ou encore appelé discrimination de la clientèle est un phénomène très observés dans le secteur informel du fait de l'absence de supervision des autorités financières naissantes. Les prêteurs servent seulement certains types d'emprunteurs selon leur convenance (amis, proches...). Il y a peu d'interaction entre eux, de grandes différences entre les taux d'intérêt en résultent, lesquels ne sont pas arbitragés ou traités à la baisse par d'autre prêteurs. D'où segmentation des deux entités.

Ajoute à cela, la plupart des micro-entrepreneurs reçoivent les prêts dans un petit périmètre. L'usage insuffisant des garanties montre que ces marchés sont divisés en petites grappes d'emprunteurs et de prêteurs capables de se faire confiance (près de 80% des crédits sont octroyés sans garantie). Ce manque presque total de garanties et d'instruments légaux est le résultat du clientélisme. Certains types de comportements privent les micro-entrepreneurs de fonds de roulement pour leur petit projet. Ce comportement peut être aussi assimilé à un rationnement de crédits, les institutions font un arbitrage entre emprunteur et choisissent ceux qui sont en adéquation avec ses objectifs. Cela met en péril des projets rentables même s'ils sont risqués en faveur des projets peu profitables, mais à l'opposé sans risque.

Il existe aussi des contrats de prêts dont les contenus sont différents pour chaque type de clients: contrats à différent taux d'intérêt, montants, délais de remboursement et garantis sans compensation entre elle. Ce rationnement ne pourrait être que le résultat d'un comportement rationnel des agents économiques entraînant les prêteurs à s'engager dans des contrats financiers seulement avec les emprunteurs qui présentent moins de risque et à coût raisonnable. Tous ces motifs rendent le marché financier malgache inefficace et non compétitif.

Le taux d'intérêt élevé observé dans le marché financier informel s'expliquerait par le fait que les prêteurs auraient besoin de larges primes de risques pour compenser le manque de diversification de leur portefeuille qui est devenu de plus en plus risqué, et le coût élevé qu'implique la sélection des emprunteurs potentiels.

L'un des obstacles majeurs qu'on a peut être oubliés de mentionner c'est l'incompétence des micro-entrepreneurs à utiliser à bon escient les prêts. Ces derniers n'ont pas reçus de formation professionnelle concernant la gestion des prêts, prêts qui devront servir de fonds de démarrage. Ils ne sont pas alloués de la meilleure façon possible et ne se fructifient même pas à long terme.

Sans connaissance du monde des affaires ces microentrepreneurs s'introduisent aveuglement dans des projets futiles, certes rentables à court terme mais qui ne durent même pas une année. Cela résulte probablement de l'effet de l'insuffisance d'agents de crédits par emprunteur qui a pour mission de guider voire de conseiller les micro-entrepreneurs sur les projets qu'ils envisagent d'accomplir. En effet, face un nombre de plus en plus croissante d'emprunteurs qu'enregistrent les IMFs malgaches. Les agents de crédits n'arrivent plus à suivre l'intégralité de leur évolution. A part le fait que ces agents de crédits orientent l'emprunteur dans le droit chemin, ils peuvent également intervenir dans la gestion des fonds prêtés au cas où le besoin se fait sentir.

IV-2 LES PERFORMANCES ENREGISTREES

L'Analyse de la performance de la Microfinance peut s'évaluer de deux manières, soit au niveau de la vie microéconomique des micro-entrepreneurs, en d'autres termes au niveau de ceux qui ont contracté des prêts auprès des Institutions de Microfinances soit en faisant un suivi du parcours des IMFs même.

La deuxième option nous semble pertinente et réalisable du fait de l'exhaustivité des informations qu'on a en possession et qui nous est délivrée car la première s'avère un petit peu difficile faute de données statistiques d'autant plus que les IMFs ne disposent pas assez d'agent de crédits qui est une charge supplémentaire, dont la mission est d'accompagner les emprunteurs dans leurs projets³.

Ainsi, c'est à travers des indices statistiques et quelques ratios concernant les IMFs mutualistes que nous allons observer le cursus de ces IMFs. Cela va nous permettre de constater leur évolution annuelle à travers les variables.

La confidentialité de quelques informations nous a malheureusement entravé notre recherche et nous prive de quelques documents dont l'importance va au-delà des résultats escomptés.

³ Faire un Suivi-évaluation des emprunteurs afin d'obtenir des indices de productivité de bonne qualité

Cela concerne surtout les données sur les IMFs non mutualistes affiliées au réseau AIM qui ont été inaccessibles.

Contrairement à celui de l'AIM, l'APIFM regroupant les institutions mutualistes, elles nous ont fournis des relevés plus ou moins exhaustifs s'étalant de 2001 à 2007.

Tableau n°1 : Dynamique de tous les IMFs Mutualistes (2001-2007)

	Nombre de caisses	nombre d'adhérents			
		personnes physiques		personnes morales	total adhérents
		hommes	femmes		
I (2002/2001)	0,96	1,2	1,07	1,51	1,16
I (2003/2002)	1,12	1,17	0,83	2,44	1,22
I (2004/2003)	1	1,2	1,22	1,04	1,21
I (2005/2004)	1,05	1,18	1,16	1,16	1,17
I (2006/2005)	1,03	1,21	1,23	1,08	1,21
I (2007/2006)	0,99	1,06	1,09	0,91	1,21

Source : nos propres calculs

Le tableau 1 montre la dynamique d'ensemble de toutes les IMFs mutualistes comprenant la CECAM, TIAVO, OTIV, AECA, ADEFI. D'après les données statistiques initiales après retraitements, on constate que ce sont surtout les hommes qui font appel au microcrédit que les femmes. On peut dire que les hommes ont plus d'initiatives et plus d'audace que les femmes, est-ce parce qu'ils sont le chef de fil des ménages dont une lourde responsabilité pèse sur ses épaules, peut être bien que oui. Tandis que la majorité des femmes restent au foyer pour s'occuper des besoins familiales.

On voit nettement une baisse du nombre d'adhérents féminins en 2003 par rapport en 2002 alors, que chez les hommes on voit une certaine régularité de la variation. Certes ils n'ont pas cessé d'augmenter mais à un rythme constant. Pourtant, on remarque chez les deux individus de sexes opposés, un léger ralentissement en 2007. A côté de cela, le nombre de caisses ou d'agences n'évolue pas tellement dans un sens positif. Leur variation n'est pas proportionnelle par rapport au

demandeur de prêts. En 2004, l'indice était de 1 ce qui signifie, empiriquement, qu'il n'y a pas eu de changement encore moins en variation.

En ce qui concerne les personnes morales, autrement dit les sociétés de personnes ou les sociétés anonymes ; statistiquement leurs nombres n'ont pas arrêté d'augmenter d'année en année. D'ailleurs en 2003 les chiffres montrent qu'il y avait eu une explosion considérable du nombre d'adhésions de personnes morales. Cela peut être imputé à la crise du 2002 que l'économie a traversée, crise qui a touché les points sensibles de la population pauvres.

En outre, ce phénomène se juxtapose avec la hausse du nombre d'agences ouvertes, qu'on peut qualifier d'un signe caractéristique du développement de la microfinance et de l'importance accrue du rôle du microcrédit dans la vie microéconomique des ménages. En somme, l'augmentation en nombre des IMFs mutualistes à été très palpable à Madagascar. On peut constater que, via les indices 2001-2007, les adhérents ont décuplé en nombre.

On va prendre le CECAM comme point d'analyse.

Tableau n°2 : évolution de l'IMF CECAM

	fonds propres	dettes (autres capitaux permanents)	ressources totales
I (2002/2001)	1,46	1,56	1,53
I (2003/2002)	1,4	1,38	1,49
I (2004/2003)	1,28	0,0021	0,64
I (2005/2004)	0,25	0,19	0,26
I (2006/2005)	1,27	0	1,04
I (2007/2006)	1,23	0	1,15

Source : nos propres calculs

On rappelle d'abord que le taux d'impayés montre la part de crédits échu et qui n'a pas encore été remboursée. Ainsi, avec un taux d'impayés de 0,07, on peut dire que la CECAM a un certain degré de solvabilité de sa clientèle considérable. Les clients remboursent régulièrement leurs crédits dans

les délais fixés. L'analyse de ce ratio est d'une importance capitale car il permet de prendre une décision concernant les mesures à prendre sur le sort de leurs clients, C'est-à-dire si L'IMF va toujours continuer à approvisionné son client ou non. Cela confirme également la qualité du CECAM par le biais du PaR avec 0,03. Le risque réel encouru par le portefeuille est moindre, ce qui va de pair avec le taux d'impayés.

A la logique, les provisions destinées à couvrir les pertes futures ne sont pas tellement élevées. Cela prouve la qualité de leur portefeuille. La CECAM est donc une IMF très performante car le taux de provisions sur créances douteuses et litigieuses n'excède pas 5%⁴.

Tableau n°3 : levier financier

levier financier = dettes/Fonds propres					
	CECAM	TIAVO	OTIV	AECA	ADEFI
2001	2,21	0,49	0,14	0,28	0,003
2002	2,38	0,02	0,57	(-) 2,45	0,03
2003	2,34	ND	0,6	(-) 1,46	0,01
2004	0,004	0	0,25	(-) 2,31	0,02
2005	0,003	0,13	0,79	1,3	0,01
2006	0	0	0,56	0,94	0,063
2007	0	0	0,51	3,35	0,16

Source : nos propres calculs

⁴ Barème imposé par toutes les IMF's selon la banque mondiale

Tableau n°4 : évolution de l'IMF AECA

	fonds propres	dettes (autres capitaux permanents)	ressources totales
I (2002/2001)	(-) 0,33	2,8	0,36
I (2003/2002)	(-) 0,66	0,39	0,26
I (2004/2003)	2,8	4,45	8,53
I (2005/2004)	(-) 0,26	0,15	0,11
I (2006/2005)	(-) 1,34	0,97	0,58
I (2007/2006)	(-) 0,32	1,16	3,2

Source : nos propres calculs

Tableau n°5 : évolution de l'IMF ADEFI

	fonds propres	dettes (autres capitaux permanents)	ressources totales
I (2002/2001)	1,04	10,22	1,07
I (2003/2002)	1,4	0,49	1,39
I (2004/2003)	1,24	2,21	1,23
I (2005/2004)	0,24	0,14	0,23
I (2006/2005)	1,34	8,03	1,4
I (2007/2006)	1,19	3,03	1,33

Source : nos propres calculs

Cependant le levier financier du CECAM s'élève à 2,21, la dette est donc le double de son fonds propres. Elle devrait donc faire attention à ce que ce taux ne s'écarte pas trop de l'optimum, car au cas où un évènement inopportun se présenterait elle ne pourra pas amortir le choc. On voit bien dans le tableau (1) 2001-2002 que les variations des fonds propres ne sont pas du tout proportionnelles aux dettes contractées, alors qu'en 2006 et en 2007 son levier financier était tombé à 0 (tableau n°3). Elle n'a pas fait recours aux capitaux extérieurs pour constituer son fonds. Cela atteste que le CECAM est une institution de microfinance de qualité, qu'elle gère bien son actif ainsi que les dettes qui lui ont servi de levier.

En examinant le parcours de l'ADEFI on peut dire qu'elle est similaire à celui de la CECAM. Leur différence réside dans le fait que l'ADEFI a fait appel à plus de capitaux externes que la CECAM. Pourtant son levier financier est sensiblement égal à 0, ce qui est, paradoxalement, contraire à notre affirmation précédente. En fait, leurs dettes se sont élevées mais moins proportionnellement que les fonds propres.

Tableau n°6 : les indicateurs de performance des IMFs mutualistes

	CECAM	TIAVO	OTIV	AECA	ADEFI	
2001	0,07	0,05	0,28	0,52	0,009	taux d'impayés
2002	0,03	0,06	0,42	0,9	0,06	PAR
2003	0,07	0	0,02	0,11	0,02	taux de provisions sur CDL
2004	0,07	0,08	0,04	0,16	0,01	
2005	0,05	0,04	0,018	0,37	0	
2006	0,11	0,03	0,018	0,2	0,007	
2007	0,081	0,016	0,023	0,005	0,014	

Source : nos propres calculs

D'après tout ce qui a été dit, on peut affirmer que ces deux institutions enregistrent les mêmes performances. La gestion de leur patrimoine est bien dosée et la maîtrise des techniques, en se servant des indicateurs comme balise, est parfaite. Contrairement à l'ADEFI et la CECAM, l'AECA n'est pas du tout l'image d'une institution de microfinance de référence. Après une enquête auprès d'un des responsables de l'APIFM, l'AECA a traversé une grave crise financière durant les cinq dernières années.

En se référant au tableau n°4 (évolution de l'IMF AECA) concernant les fonds propres, le signe négatif implique une lacune béante en l'occurrence des dettes qui ne sont pas encore remboursées par l'IMF et reportées à l'année suivante. Cela peut aussi se traduire par la quasi inexistence de fonds propres, que le portefeuille de l'IMF est seulement composé de dettes et de subventions et nullement de fonds propres. De plus, son portefeuille est infecté par des microcrédits ou des prêts à

haut risque de non remboursements (cf.- tableau n°4). Les provisions sur les créances douteuses et litigieuses qui sont des charges financières non négligeables pénalisent l'AECA et la forcent à contracter plus de dettes et à solliciter davantage de subventions. L'année dernière, en 2007, son levier financier (tableau n°3) se culminait à 3,35. C'est très alarmant pour une IMF d'avoir trop de dette et de moins en moins de fonds propres car cela pourrait mettre en péril son avenir. Le déclin de l'AECA est donc à envisager si on se base sur son parcours. Sa probabilité de viabilité financière est approximativement égale à zéro. Ces chiffres attestent bien donc les dires du responsable de l'APIFM sur le statut que de l'AECA.

En 2004, ses dettes se sont augmentées de 345%, sans doute pour faire face aux impayés des clients et pour supporter les charges opérationnelles et d'exploitation qui sont des coûts fixes considérables.

Tableau n°7 : évolution de l'IMF OTIV

	fonds propres	dettes (autres capitaux permanents)	ressources totales
I (2002/2001)	0,45	4,08	0,93
I (2003/2002)	1,4	1,46	1,74
I (2004/2003)	0,96	0,4	0,99
I (2005/2004)	0,27	0,85	0,24
I (2006/2005)	1,3	0,92	1,34
I (2007/2006)	1,69	1,55	1,36

Tableau n°8 évolution de l'IMF TIAVO

	fonds propres	dettes (autres capitaux permanents)	ressources totales
I (2002/2001)	0,45	0,015	0,76
I (2003/2002)	2,02	ND	1,79
I (2004/2003)	2,85	ND	2,06
I (2005/2004)	0,27	ND	0,23
I (2006/2005)	0,61	0	1,02
I (2007/2006)	1,84	0	1,25

Source : nos propres calculs

En ce qui concerne ces deux IMFs en l'occurrence TIAVO et OTIV, on peut dire qu'elles sont dans une situation de stagnation tantôt elles sont dans une zone d'ombre, tantôt dans une position préférentielle. Pourtant, pendant les deux dernières années (2006 et 2007) TIAVO n'a presque pas contracté de dettes, son levier financier était tombé à zéro (tableau n°3). Les deux entités n'ont aucune provision sur créance douteuse et litigieuse très élevés. A la différence TIAVO a un taux d'impayés et de PAR moins élevés que l'OTIV en 2001 et 2002. Pour des raisons d'information nous n'avons pas pu élaborer de données récentes.

NB : Tous les calculs précédemment fait ainsi que les tableaux ont été élaborés à partir des données financières émanant de l'APIFM qu'on peut parfaitement consulter en annexe du présent livre.

IV-3 TAUX DE PENETRATION DE LA MICROFINANCE

On peut d'emblée attester que ce taux est le principal indicateur de performance de l'évolution de la Microfinance. Cet indicateur interprète la sensibilité des individus face à l'offre de services financiers notamment le microcrédit et ses produits dérivés sur l'ensemble du marché. En tout cas, il s'agit ici plus exactement de donner un pourcentage des ménages pauvres qui adhèrent à la Microfinance. Le taux de pénétration constate alors le nombre approximatif de ménages qui bénéficient de l'appui des microcrédits pour faire face à leur besoin de financement. Une bonne percée de la Microfinance à l'égard des ménages témoignés par un taux de pénétration assez élevé peut alors se conclure par une bonne santé du secteur de la Microfinance, mais cela dépend encore de la rentabilité des fonds prêtés.

Etant donné que ce sont les individus à bas revenus qui sont les plus concernés les spécialistes de la Microfinance ont donc conçu un indicateur spécifique destiné à cela. Les ménages ruraux sont les plus impliqués, car l'agriculture constitue aujourd'hui leur principale activité génératrice de revenus. Malheureusement, passer de l'économie de subsistance à l'économie de marché n'est pas encore chose facile, d'autant plus que les moyens nous font défaut. Ajouter à cela, les IMFs malgaches ne disposent pas encore de ressources suffisantes pour couvrir les zones cibles, et prioritaire en l'occurrence les zones rurales qui affaiblit fortement ce taux de pénétration.

En effet, les IMFs sont omniprésentes dans les grandes villes mais pas assez dans les zones reculées. En fait elles ne sont pas réparties équitablement. L'idée de couvrir la région toute entière requiert donc une forte participation du gouvernement, ne serait-ce que pour désenclaver les zones inaccessibles.

Taux de pénétration = (nombre de clients, membres, bénéficiaires) / (80% de la population/4,5)

En supposant alors que 80% de la population sont à faible revenus. Actuellement, le taux de pénétration du secteur de la Microfinance avoisine les 9,25%, soit environ 370.000 ménages, Il atteindrait sûrement les 10,44% vers la fin de l'année 2008 alors que le MAP estime ce taux à 12% en 2012.

Pour cette année 2008, ce taux est de 5% dans la région Sud Est de la grande Île. Un spécialiste affirme que l'objectif escompté vis-à-vis de la Microfinance serait même atteint avant la date prévue. Le 31 décembre 2005, ce taux était de 7,8%, soit 240.272 ménages sur les 17.600.000 individus recensés, avec un ménage qui compte en moyenne 4,5 personnes. On constate alors une hausse de 2% de 2005 à 2008, soit un accroissement annuel de moins de 1%. Ce qui fait que l'impact de la Microfinance dans le système national, surtout au niveau des individus à faibles revenus n'a pas été aussi efficace qu'on l'imaginait. Bon nombre d'entre eux ne sont pas encore attirés par les services offerts mais cela va de soi. Une multitude de variables influence ce taux en tout cas il reflète parfaitement la performance de la Microfinance. Voici quelques prévisions pour l'année 2009

Projection pour 2009 (source DSNMF: Document de stratégie nationale de Microfinance, p.47)

Population projetée à	: 19 702 398
Nombre de ménages	: 3 940 480
Taux d'emprunteurs potentiels	: 15%
Nombre d'emprunteurs potentiels	: 591 072
Besoins financiers	: 241 157 356 681 Ariary
Epargne collectée	: 47 285 756 512 Ariary
Taux de satisfaction en crédit (50%)	: 120 578 678 340 Ariary

IV-4 L'AVENIR DE LA MICROFINANCE A MADAGASCAR.

L'environnement dans lequel la microfinance malgache évolue est encore très vulnérable et éphémère. Les structures organisationnelles ne sont pas tout à fait prêtes à accueillir ces produits d'autant plus que notre système financier n'arrive pas à absorber les maux systémiques. Pour preuve, on a constaté que la majorité des micro-entrepreneurs se ruent sur le secteur informel.

Pour combler leur besoin de financement, les intermédiaires financiers informels sont souvent sollicités. Alors que les IMFs se trouvent constamment face à des difficultés d'arriérés ainsi les clients ont beaucoup du mal à rembourser leurs dettes à temps et à terme. En conséquence, les

IMFs devront se prémunir d'une provision sur créances douteuses et litigieuses très importante en cas de pertes futures.

Récemment, l'Etat malgache a mis en place une stratégie nationale de la Microfinance (SNMF), en collaboration avec la coordination nationale de la microfinance ainsi qu'avec plusieurs bailleurs de fonds étrangers. Cela prouve l'attention qu'on accorde à la microfinance vis-à-vis des objectifs millénaire pour le développement.

Maintenant, la croissance en masse du nombre d'agences des IMFs donne une impulsion à l'emprunt et incite les microépargneurs. Les banques secondaires ne sont sollicitées que par des gros investisseurs et les riches. Dans un contexte de marché concurrentiel, les IMFs, s'appuyant sur des mini dépôts, sont largement devancées par les banques. De plus, les garanties exigées par ces dernières dépassent amplement les capacités des micro-entrepreneurs.

En ce moment les conditions d'octroi de prêts dans les banques sont complexes et lourdes, contrairement à celles observées dans les IMFs dont les procédures sont aisées et facilement compréhensibles. Logiquement, le progrès perpétré dans l'industrie de la microfinance devrait s'accompagner par une amélioration du bien être de la population notamment dans le milieu rural, malheureusement les stratégies supposées apporter des résultats palpables vont à l'encontre des espérances.

Le volume de l'épargne, un agrégat stratégique, et le niveau du taux d'intérêt sont des facteurs déterminants pour le futur de la microfinance. De leur dynamique dépendra un avenir plus prometteur et moins périlleux pour les IMFs en émergentes et existantes.

L'état actuel de notre économie n'est pas satisfaisant. L'Etat malgache a encore du pain sur la planche, Il devrait plutôt intervenir pour harmoniser le système. Si cela continue, la microfinance ne sera qu'un statut encore de plus à graver sur les murs dont l'utilité s'estompera sans doute. Donc, Il ne faut surtout pas oublier que l'accélérateur de la Microfinance est en premier lieu l'Etat dans son rôle de protecteur et d'accompagnateur.

Par contre, pour que la microfinance fasse une bonne percée, il y a des paramètres et des conditionnalités à suivre. Cela requiert des reconsidérations optimales et préférentielles d'une part et du respect du choix de la collectivité d'autre part.

Si Les institutions de Microfinances malgaches ne sont que des boites à vocation de profit il serait inutile de les protéger, par contre, on devrait plutôt les aider à se développer dans le cas où le bien être de la communauté serait la finalité.

Le problème ne vient pas forcément des micro-entrepreneurs qui viennent contracter des microcrédits, mais peut aussi venir de l'institution même.

Ainsi, la santé de l'IMF donnera une image approximative de la réalité économique du pays. Les indicateurs qu'on vient d'élaborer offre déjà une esquisse des solutions à entreprendre, car ils ont permis aux décideurs de trancher sur le sort de l'IMF en question. Madagascar devrait donc réunir toutes les conditions nécessaires et suffisantes s'il veut obtenir de bons résultats. Ces IMFs ne serviront à rien si l'Etat n'use pas de sa suprématie pour corriger les imperfections et ajuster les déséquilibres.

Le poids de la conjoncture économique est aussi une barrière influente qui pourrait probablement contrecarrer les actions des IMFs.

Pour conclure l'impact de la microfinance qui n'a pas été si palpable, notamment sur les couches les plus ciblées. A mon avis, La Microfinance n'a vraiment aucun avenir, car dans la spontanéité et dans la précipitation aucune chose ne pourrait jamais perdurer.

La mise en place de l'industrie de la microfinance est encore à reconsidérer dans son fondement microéconomique et macroéconomique. L'implication des organismes étatiques et la conjugaison de leur effort devraient provoquer un effet d'entraînement sur le système dont l'accomplissement mènera sûrement à un optimum.

Conclusion du chapitre IV

Le secteur de la Microfinance malgache n'est encore qu'à un stade embryonnaire. Il est trop vulnérable en présence des chocs économiques et sociaux. Cependant malgré le fait que les IMFs opérant à Madagascar traversent parfois des perturbations structurelles, elles arrivent quand même à survivre grâce à leur effort. Avec leur structure de solidarité entre les membres, les IMFs mutualistes malgaches peuvent récolter des fonds grâce à la participation de chacun, ce qui renforce davantage la viabilité et la pérennité de l'IMF. La principale barrière sur son évolution n'est autre que l'insuffisance de fonds prêtables et la conjoncture économique. En effet, Les institutions réagissent négativement en fonction de ceux-ci tout autant que les microentrepreneurs qui souffriront de l'insuffisance de l'offre. A en constater les faits, il y a des IMFs qui sont plus performantes que d'autres causé surtout par un fort taux d'impayés et par une faible provision pour créances. L'avenir de la microfinance n'est pas encore tracé, On ne peut rien dire de son futur ni même de son statut quo. Ce qui est sûr c'est que la microfinance se trouve entre deux situations extrêmes caractérisées par deux états antipodiques.

Conclusion générale

Le MAP a inséré la Microfinance dans son cahier de charges, car Madagascar a bénéficié du soutien de nombreux organismes étrangers. Plus d'une centaine de millions de dollars US ont été orientées en direction de la Microfinance. On peut dire que pendant les deux dernières années, elle a su conquérir le cœur de nos dirigeants politiques, car plusieurs actions ont été perpétrées sur le plan national. D'ailleurs, on a bel et bien constaté que le nombre d'IMFs durant les six dernières années a triplé, à l'évidence qui pourrait encore nier les efforts entrepris. Les progrès sont statistiquement, exceptionnels étant le statut quo enregistré. Cependant les IMFs sont malheureusement dans une position inconfortable dans un pays où plusieurs états contingents peuvent se manifester de manière sporadique. De dire que la Microfinance est un outil prometteur, nous laisse dans un scepticisme, car d'après les résultats et les performances enregistrés au niveau des IMFs on n'est pas tellement convaincu de sa nécessité ou plutôt de son soit disant fonction d'atteinte des plus pauvres. On sent que les choix de développement opérés par les décideurs, les responsables politiques, les ravitailleurs sont toujours fondés sur une vision de l'économie sous tendue par des théories. Rien ne prouve que les intentions des bailleurs de fonds sont fondées sur des enjeux de développement social et de la croissance. Les indicateurs de performances qu'on vient de présenter, inspirés des normes de la Banque Mondiale, masquent dans un sens péjoratif, des données importantes divulguant la réalité dont la remise en question est capitale pour la continuité ou non de la microfinance. N'avez-vous pas remarqué que la microfinance n'a d'existence que dans les pays en développement entre autres au Congo, Cameroun, République Centre Africaine, RDC Congo, Mauritanie, Sénégal, Niger Burkina, Côte d'Ivoire, Mali et d'autres encore. Cela prouve que la microfinance est une autre forme d'exportation des capitaux.

Dans ses réflexions, Betty WAMPFLER soulève la non considération du développement social dans la microfinance. Faute d'un développement intégrant le microcrédit dans des logiques de solidarité, les risques sont considérables que des moyens, il devienne un vecteur d'oppression par un surendettement des populations séduites par une proposition de crédits. Tous, en particulier les plus pauvres, sont subjugués par sa magnificence, envoutés par des balivernes. Les études d'impacts et de performance de la situation des IMFs mettent évidence ce risque de surendettement, mais surtout le risque de différenciations économique et sociale par concentration des services sur une frange rentable de la population. Un facteur de risque est l'illusion d'un développement rapide

généralisé de la microfinance, outil de lutter contre la pauvreté, à l'échelle planétaire pour que soient respectées les bonnes pratiques⁵. Quant à Serget (2004), il insiste sur la nécessité d'inscrire la microfinance dans une perspective d'économie sociale et solidaire sur l'urgence de construire *La microfinance en outil de développement ?*

L'affirmation de SEN mérite d'être prise en considération. Ce dernier de dire que chaque personne possède des capacités qu'elle peut mettre en œuvre pour vivre en état de bien être. La potentialité de chacun doit être valorisée à sa juste valeur. Les individus sont la véritable richesse d'une Nation qui implique que le développement doit être un processus qui conduit à l'élargissement des possibilités offertes à chacun. La microfinance devrait être vue sous l'angle d'un élément salvateur. Elle doit garantir un développement aux générations présentes et futures. Jusqu'à présent nous n'avons ressenti aucun changement, au contraire les choses se sont empirées ou pires encore. Est-ce à dire que le problème ne se résous guère à la racine? Ou ce sont les politiques menés font en sorte que la microfinance aille à l'encontre du développement.

La microfinance elle même est-elle un indicateur de pauvreté, ou une signe distinctif de sous développement, car dans les pays développés vous n'entendrait jamais parler de microfinance. Ce terme est inexistant dans leur chant lexical. Force est de constater que c'est la réalité même si on a eu du mal à l'admettre.

La microfinance est-elle exactement une solution qui doit subitement adopté ? Certes cela pourrait être une parmi tant d'autre mais valait-elle la peine d'être érigé au premier rang. Il y a d'autres alternatives bien plus intéressantes et plus efficaces, mais à l'opposé nos dirigeant politiques nient et ferment complètement les yeux. Il faut, selon notre avis, accorder un peu plus de pondération dans l'élaboration des indicateurs, que le respect des droits fondamentaux et de la liberté d'agir soient privilégiés.

⁵ La théorie de la justice sociale met sur le même piédestal tous les individus mais privilégie les droits fondamentaux

Annexes

ASSOCIATION PROFESSIONNELLE DES INSTITUTIONS FINANCIERES MUTUALISTES

APIFM

**DONNEES STATISTIQUES SUR LES
RESEAUX D'IMFS**

2001-2007

Secrétariat général

Lot VA 14H Ter Tsiadana, BP 8476 Antananarivo

SITUATION DES DEPOTS

AU 31/12/03

MONTANT EN Fmg

Non de l'Union	Fonds propres		Total fonds propres(1)	Autres capitaux permanents(2)	Encours de dépôts volontaires			Encours total des dépôts(3)	Total des ressources internes (1)+(3)	Total des ressources (1)+(2)+(3)
	capital social	Autres fonds			DAV	DAT	PE			
URCECAM										
VAKINAKARATRA	2 653 972 488	353 293 099	3 007 265 587	4 087 214 927	1 253 712 764	5 385 819 431	253 343 562	6 892 875 757	6 900 141 344	13 987 356 271
AMORON'I MANIA	1 120 611 072		1 120 611 072	2 264 000 000	418 837 767	350 986 003	53 925 000	823 748 770	1 944 359 842	4 208 359 842
BONGOLAVA	1 923 571 032	275 000 000	2 198 571 032	4 383 466 603	542 437 263	149 653 400	1 645 000	693 735 663	2 892 306 695	7 285 773 298
ITASY	1 473 802 163		1 473 802 163	4 976 000 000	475 107 532	169 069 785	73 251 000	717 428 317	2 191 230 480	7 167 230 480
IVON'IMERINA	2 232 122 349	200 449 592	2 432 571 941	10 859 625 000	1 489 745 305	3 463 919 039	106 063 000	5 059 727 344	7 492 299 285	18 351 924 285
SOFIA	1 267 899 789	981 111 338	2 250 111 127	2 646 030 000	572 630 456	272 524 325	34 493 275	879 648 056	3 129 759 183	5 769 789 183
Sous total	10 671 978 893	1 810 954 029	12 482 932 922	29 220 336 530	4 752 471 087	9 791 971 983	522 720 837	15 067 163 907	27 550 096 829	56 770 433 359
TIAVO										
FITIA*	1 723 993 381		1 723 993 381		3 741 661 555	782 840 000		4 524 501 555	6 248 494 936	6 248 494 936
Sous total	1 723 993 381		1 723 993 381		3 741 661 555	782 840 000		4 524 501 555	6 248 494 936	6 248 494 936
OTIV										
ANTANANARIVO	316 856 000	1 200 756 716	1 517 612 716	850 000	6 555 885 305	4 098 431 103	4 015 999 271	14 670 315 679	16 187 928 395	17 037 928 395
TOAMASINA	436 010 750	1 771 262 270	2 207 273 020	3 935 946 132	23 952 000 000			23 952 000 000	26 159 273 020	30 095 219 152
AMBATONDRAZAKA	124 756 500	1 993 762 912	2 115 519 412	1 502 179 641	6 147 010 442	576 431 266	0	6 723 441 708	8 838 961 120	10 341 140 761
DIANA	107 300 000	1 531 477 477	1 638 777 477	429 523 087	7 757 961 218	982 271 250		8 740 232 468	10 379 009 945	10 808 533 032

SAVA	153 200 000	3 693 591 321	3 846 791 321	28 704 223	14 107 706 000			19 395 428 000	23 242 219 321	23 270 923 544
Sous total	1 138 123 250	10 187 850 696	11 325 973 946	6 746 353 083	58 520 562 995	5 657 133 619	4 012 999 271	73 481 417 855	84 807 391 801	91 553 744 884
AECA										
TAFITA	20 128 620	- 127 670 666	-107 542 046	142 038 401	16 336 007	7 747 030		24 083 037	-83 459 009	56 579 392
AVOTRA	12 920 000	- 104 546 263	-91 626 263	148 349 647	7 913 055	8 315 858		16 228 913	-75 397 350	74 952 297
Sous total	33 048 620	-232 216 929	-199 168 308	290 388 048	24 249 062	16 062 888	0	40 311 950	-158 856 359	131 531 689
ADEFI										
Sous total		17 345 303 000	17 345 303 000	178 152 398		1 846 350 933	0	1 846 350 933	19 191 653 933	19 369 806 331
TOTAL	13 567 144 144	29 111 890 796	42 679 034 940	36 435 230 059	67 038 944 669	18 094 359 423	4 538 720 108	94 959 746 200	137 638 781 140	174 074 011 199

- Autres fonds propres comprend dotations en capital, subventions d'équipement et des crédits, report à nouveau, résultat
- Autres capitaux permanents comprend les emprunts, provisions à long terme, fonds de garantie

SITUATION DES DEPOTS AU 31/12/04

MONTANT EN Fmg

Non de l'Union	Fonds propres		Total fonds propres(1)	Autres capitaux permanents(2)	Encours de dépôts volontaires			Encours total des dépôts(3)	Total des ressources internes (1)+(3)	Total des ressources (1)+(2)+(3)
	capital social	Autres fonds			DAV	DAT	PE			
URCECAM										
VAKINAKARATRA	3 457 079 504	353 293 099	3 810 372 603	30 000 000	2 475 105 642	5 453 194 229	284 663 491	8 212 963 362	12 023 335 965	12 053 335 965
AMORON'I MANIA	1 681 556 944		1 681 556 944	1 425 000	894 397 654	513 579 091	61 785 000	1 469 761 745	3 151 318 689	3 152 743 686
BONGOLAVA	2 231 576 306	275 000 000	2 506 576 306	31 320 714	506 358 675	140 146 400	2 400 000	650 904 975	3 157 481 281	3 188 801 995
ITASY	1 876 637 295		1 876 637 295		579 392 139	245 490 225	49 445 000	874 327 364	2 750 964 659	2 750 984 659
IVON'IMERINA	3 235 409 246	200 449 592	3 435 858 838		2 027 444 987	5 716 395 385	136 772 500	7 880 612 872	11 316 471 710	11 316 471 710
SOFIA	1 660 862 113	382 211 338	2 643 073 451		786 083 787	297 584 227	44 681 125	1 128 349 139	3 771 411 590	3 771 422 590
Sous total	14 143 121 408	1 810 954 029	15 954 075 437	62 745 714	7 270 782 784	12 366 389 557	579 747 116	20 216 919 457	36 170 994 894	36 233 740 608
TIAVO										
FITIA*	191 602 038	4 747 507 386	4 939 109 424		5 655 667 170	1 402 450 000	886 940 578	7 945 057 748	12 884 467 472	12 884 167 172
Sous total	191 602 038	4 747 507 386	4 939 109 424		5 655 667 170	1 402 450 000	886 940 578	7 945 057 748	12 884 467 472	12 884 167 172
OTIV										
ANTANANARIVO	449 002 500	1 020 666 2392	1 469 668 739	342 583 624	14 241 922 449	2 076 975 354	7 202 248 166	23 521 145 969	24 990 814 708	25 333 398 332
TOAMASINA	490 612 176	1 757 263 249	2 247 875 425	0	15 915 502 496	320 962 500	1 980 961 999	18 217 427 995	20 465 303 420	20 465 303 420
AMBATONDRAZAKA	179 262 500	802 751 328	981 013 828	1 492 788 067	10 899 000 596	1 042 519 165	2 771 639 941	14 713 159 702	15 695 173 530	17 187 961 597
DIANA	392 282 500	1 973 938 837	2 366 221 337	0	10 377 978 713	1 509 482 542		11 887 461 255	14 253 682 592	14 253 682 592

SAVA	259 772 250	3 507 268 905	3 767 041 155	849 785 576	9 396 954 334			9 396 954 334	13 163 995 483	14 013 781 065
Sous total	1 770 931 926	9 061 888 558	10 832 820 484	2 685 157 267	60 831 358 588	4 949 939 561	11 954 851 106	77 736 149 255	86 568 969 739	91 254 127 006
AECA										
TAFITA	20 828 620	-290 782 965	-269 954 345	662 274 386	4 561 946	10 423 371	187 466 802	202 452 119	-67 502 226	594 772 160
AVOTRA	13 010 000	-301 349 281	-288 339 281	629 440 180	7 916 055	7 120 573	170 910 933	185 947 561	-102 391 720	527 048 460
Sous total	33 838 620	-591 132 246	-558 293 626	1 291 714 566	12 478 001	17 543 944	358 377 735	388 399 680	-169 893 946	1 121 820 620
ADEFI		21 521 430 000	21 521 430 000	393 416 591		2 729 569 104		2 729 569 104	24 250 999 104	26 644 415 695
Sous total	0	21 521 430 000	21 521 430 000	393 416 591	0	2 729 569 104	0	2 729 569 104	24 250 999 104	26 644 415 695
TOTAL	16 139 493 992	36 549 647 727	52 689 141 719	4 433 034 138	73 770 286 543	21 465 892 166	13 465 892 166	109 016 095 244	161 705 236 963	166 138 271 101

- Autres fonds propres comprend dotations en capital, subventions d'équipement et des crédits, report à nouveau, résultat
- Autres capitaux permanents comprend les emprunts, provisions à long terme, fonds de garantie

SITUATION DES DEPOTS AU 31/12/05

MONTANT EN Ariary

Non de l'Union	Fonds propres		Total fonds propres(1)	Autres capitaux permanents(2)	Encours de dépôts volontaires			Encours total des dépôts(3)	Total des ressources internes (1)+(3)	Total des ressources (1)+(2)+(3)
	capital social	Autres fonds			DAV	DAT	PE			
URCECAM										
VAKINAKARATRA	866 480 349	70 658 620	937 138 989	6 000 000	338 507 890	1 477 708 315	48 136 000	1 664 352 205	2 8/01 491 174	2 807 491 174
AMORON'I MANIA	472 513 506	285 000	472 798 506		261 555 048	155 916 223	9 656 000	427 127 271	899 925 777	899 925 777
BONGOLAVA	544 865 094	55 000 000	599 665 094	6 264 143	65 320 970	9 331 488	612 000	75 264 458	675 129 552	881 393 695
ITASY	486 655 031	0	486 655 031		116 884 783	18 401 810	14 307 000	149 593 593	636 248 624	536 248 624
IVON'IMERINA	896 213 823	40 089 918	936 303 741		367 152 487	2 406 085 788	16 654 000	2 701 892 275	3 728 196 016	3 728 196 016
SOFIA	416 164 729	196 442 268	612 576 997		139 228 944	19 300 128	8 662 775	167 191 847	779 768 844	779 766 844
Sous total	3 682 862 532	362 475 806	4 45 338 338	12 264 143	1 288 650 122	197 850 000	100 027 775	5 475 421 649	9 620 421 987	9 533 024 130
TIAVO										
FITIA*	45 255 092	1 299 766 314	1 345 021 406	180 000 000	1 095 741 794	197 850 000	212 196 570	1 505 7888 364	2 850 809 770	3 030 809 770
Sous total	45 255 092	1 299 766 314	1 345 021 406	180 000 000	1 095 741 794	197 850 000	212 196 570	1 505 7888 364	2 850 809 770	3 030 809 770
OTIV										
ANTANANARIVO	113 676 000	645 625 631	759 301 631	67 573 790	4 999 113 975	434 264 618	756 522 345	6 189 900 938	6 949 202 569	7 016 776 359
TOAMASINA	134 834 233	139 763 279	274 597 512	0	3 175 219 258	108 923 780	377 133 929	3 661 276 967	3 935 874 479	3 935 874 479
AMBATONDRAZAKA	51 134 5000	165 674 507	216 829 007	1 713 982 563	2 062 595 473	143 810 025	721 385 231	2 927 790 729	3 144 619 736	4 858 602 299
DIANA	69 336 500	720 531 695	789 888 195	4742 410 308	2 469 768 640	368 162 801		2 837 931 441	3 627 799 636	4 100 209 944
SAVA	47 888 7000	799 761 051	847 649 751	34 770 000	1 2993 448 000			1 293 448 000	2 141 097 751	2 175 867 751

Sous total	416 869 933	2 471 376 163	2 888 246 096	2 288 736 661	14 000 145 346	1 055 161 224	1 855 041 505	16 910 348 075	19 798 594 171	22 087 330 832
AECA										
TAFITA	4 185 724	-71 165 060	-66 979 336	103 411 794	2 009 055	2 399 663	42 110 850	46 519 588	-20 459 768	82 952 026
AVOTRA	2 608 000	-82 595 690	-79 987 690	87 659 393	2 179 158	1 400 007	34 001 448	37 580 613	-42 407 077	45 252 316
Sous total	6 793 724	-153 760 750	-146 967 026	191 071 187	4 188 213	3 799 670	76 112 298	84 100 181	-62 866 845	128 204 342
ADEFI		5 144 150 000	5 144 150	54 000 000		613 000 000		613 000 000	5 757 150 000	5 811 1500 000
Sous total	0	5 144 150 000	5 144 150	54 000 000	0	613 000 000	0	613 000 000	5 757 150 000	5 811 1500 000
TOTAL	4 151 781 281	9 124 007 533	13 275 788 814	2 726 071 991	16 388 725 475	5 956 554 646	2 243 378 148	24 588 658 269	37 864 447 083	40 590 519 074

- Autres fonds propres comprend dotations en capital, subventions d'équipement et des crédits, report à nouveau, résultat
- Autres capitaux permanents comprend les emprunts, provisions à long terme, fonds de garantie

TOAMASINA	141 552 400	473 815 559	615 367 959	0	4 401 962 355	107 830 400	852 807 297	5 362 600 052	5 977 968 011	5 977 968 011
AMBATONDRAZAKA	70 780 500	283 888 341	354 668 841	688 715 878	2 585 314 644	225 194 132	882 992 402	3 693 501 178	4 048 170 019	4 736 885 897
DIANA	87 600 000	1 154 384 967	1 241 984 967	639 542 976	4 277 328 154	588 837 450		4 866 165 604	6 108 150 571	6 747 693 547
SAVA	36 426 000	-60 432 082	-24 006 082	316 261 689	1 636 521 472			1 636 521 472	1 612 515 390	1 928 777 079
Sous total	459 5224 9000	3 293 479 528	3 753 004 428	2 114 391 075	16 959 642 743	1 435 653 208	5 363 914 712	23 759 210 663	27 512 215 091	29 626 606 166
AECA										
TAFITA	6 001 824	-104 429 199	-98 427 375	100 003 227	779 797	876 170	38 000	44 993 148	-53 434 227	46 569 000
AVOTRA	2 864 000	-102 109 091	-99 245 091	85 812 744	1 675 758	1 267 715		41 647 041	-57 598 050	28 214 694
Sous total	8 865 824	-206 538 290	-197 672 466	185 815 971	2 455 555	2 143 885	38 000	86 640 189	-111 032 277	74 783 694
ADEFI		6 894 945 701	6 894 945 701	433 671 580		837 617 028		837 617 028	7 732 562 729	8 166 234 309
Sous total	0	6 894 945 701	6 894 945 701	433 671 580	0	837 617 028	0	837 617 028	7 732 562 729	8 166 234 309
TOTAL	6 365 531 706	11 052 553 043	16 417 904 749	2 733 878 626	19 764 901 493	6 033 425 002	6 886 785 425	31 757 114 669	48 175 019 418	50 908 898 044

Source : INTERCAM, UP/OTIV, UC/TIAVO, SOA-IFD/AECA, Direction Général des ADEFI

Autres fonds propres comprend dotations en capital, subventions d'équipement et des crédits, report à nouveau, résultat

SITUATION DES DEPOTS AU 31/12/07

MONTANT EN Ariary

Non de l'Union	Fonds propres		Total fonds propres(1)	Autres capitaux permanents(2)	Encours de dépôts volontaires			Encours total des dépôts(3)	Total des ressources internes (1)+(3)	Total des ressources (1)+(2)+(3)
	capital social	Autres fonds			DAV	DAT	PE			
URCECAM										
VAKINAKARATRA	869 276 670	0	869 276 670		228 800 085	1 562 589 301	14 872 376	1 806 261 762	2 675 538 431	2 675 538 431
MENABE	236 138 054	70 658 620	306 796 674		70 964 545	21 334 852	10 000	92 309 397	399 106 071	399 106 071
AMORON'I MANIA	746 305 929	0	746 305 919		263 642 175	325 085 699	6 943 000	595 670 875	1 341 976 804	1 341 976 804
BONGOLAVA	922 823 132	55 000 000	977 823 132		95 865 202	43 994 611	177 000	140 036 813	1 117 859 945	1 117 859 945
ITASY	891 009 552	0	891 009 552		75 451 833	58 713 271	12 008 000	146 173 104	1 037 182 656	1 037 182 656
IVON'IMERINA	547 905 433	0	547 905 433		92 955 485	10 102 485	1 369 250	104 427 220	652 332 653	652 332 653
ANALAMANGA	730 404 387	40 089 918	770 494 305		173 126 568	1 809 308 472	18 362 615	2 000 797 655	2 771 291 960	2 771 291 960
SOFIA	530 029 571	196 442 268	725 471 838		66 691 225	3 090 897	743 257	70 795 379	797 267 217	797 267 217
ALAOTRA	529 502 977	0	529 502 977		65 771 112	35 933 977	866 000	102 571 089	632 074 066	632 074 066
Sous total	6 003 395 704	362 190 806	6 365 586 510	0	1 133 538 230	3 870 153 565	65 351 498	5 059 043 293	11 424 629 803	11 424 629 803
TIAVO										
FITIA*	446 489 003	1 057 149 901	1 503 638 904		1 702 171 637	553 397 805	114 171 291	2 369 740 733	3 873 379 637	3 873 379 637
Sous total	446 489 003	1 057 149 901	1 503 638 904	0	1 702 171 637	553 397 805	114 171 291	2 369 740 733	3 873 379 637	3 873 379 637
OTIV										
ANTANANARIVO	237 606 875	2 058 003 009	2 295 609 884	176 392 640	5 666 482 420	523 846 678	4 238 361 550	10 428 690 648	12 724 300 532	12 900 693 172

Dont ANTSIRABE					120 165 358	26 585 808	102 588 808	249 339 589	249 339 589	249 339 589
TOAMASINA	177 522 500	908 106 891	1 085 629 391	0	6 613 937 312	121 693 210	1 374 252 558	8 109 883 080	9 195 512 471	9 195 512 471
AMBATONDRAZAKA	89 526 200	289 074 374	378 600 574	2 2355 478 274	3 501 856 629	233 979 903	1 266 467 477	5 002 304 009	5 380 904 583	7 636 382 857
DIANA	108 072 000	1 991 790 556	2 089 862 556	683 771 142	4 440 863 623	86 102 000		4 526 965 623	6 616 828 179	7 300 599 320
SAVA	163 497 750	338 936 680	502 434 430	158 984 566	2 250 826 181			2 250 826 181	2 753 260 611	2 912 245 177
Sous total	776 225 325	5 575 911 510	6 352 136 835	3 274 626 622	22 594 131 523	992 207 599	6 981 670 008	30 568 009 130	36 920 145 965	40 194 77 586
AECA										
TAFITA	6 545 024	-41 143 948	-34 598 924	151 109 111	1 590 154	706 903	38 000	46 623 854	12 024 930	163 134 041
AVOTRA	2 992 000	-32 735 487	-29 743 487	64 219 312	1 864 894	1 327 715		42 356 167	12 612 680	76 831 992
Sous total	9 537 024	-73 879 435	-64 342 411	215 328 423	3 455 048	2 034 618	38 000	88 980 021	24 637 610	239 966 033
ADEFI		8 193 060 517	8 193 060 517	1 314 770 938	0	1 326 262 273	0	1 325 262 273	9 518 322	10 833 095 727
Sous total	0	8 193 060 517	8 193 060 517	1 314 770 938	0	1 326 262 273	0	1 325 262 273	9 518 322	10 833 095 727
TOTAL	7 235 647 056	15 114 433 298	23 350 080 354	4 804 727 982	25 433 296 438	6 743 055 860	7 161 230 797	39 411 035 450	61 761 115 804	68 565 843 787

Source : INTERCAM, UP/OTIV, UC/TIAVO, SOA-IFD/AECA, Direction Général des ADEFI

- Autres fonds propres comprend dotations en capital, subventions d'équipement et des crédits, report à nouveau, résultat

Situation des crédits dans les réseaux membres de l'APIFM en date du 31/12/03

MONTANT EN Fmg

Nom de l'union	Encours de crédits				Nombre de crédits encours				Créances douteuses et Litigeuse	Provision sur CDL	CDL net de Provision
	CT	MT	LT	TOTAL	CT	MT	LT	TOTAL			
URCECAM											
ANTSIRABE*	5 202 996 312	5 790 601 999	253 688 679	11 247 286 990	4 676	1 480	241	6 397	1 047 915 387	775 276 126	272 639 261
AMORON'I MANIA	1 668 811 162	2 110 489 549	110 114 188	3 887 414 899	1 737	380	128	2 245	502 288 596	255 846 145	246 442 451
BONGOLAVA	2 120 577 393	2 115 999 734	33 758 970	4 270 336 097	2 076	649	60	2 785	1 478 158 378	1 064 027 871	414 130 507
ITASY	4 028 004 835	1 432 418 471	78 219 435	5 538 642 741	1 792	356	86	2 234	242 614 425	194 478 893	48 135 532
IVON'I MERINA**	5 045 156 574	8 635 440 515	12 316 835	13 692 913 924	2 804	758	67	3 629	895 134 933	276 682 783	618 452 150
SOFIA	1 709 202 038	1 594 898 685	650 000	3 304 750 723	1 312	409	20	1 741	346 330 640	248 986 069	97 344 571
Sous Total	19 772 748 314	21 679 848 953	488 748 107	41 941 345 374	14 397	4 032	602	19 031	4 512 442 359	2 815 297 887	1 697 144 472
TIAVO											
FITIA	4 474 893 179			4 474 893 179	459			459	52 825 550		52 825 550
Sous Total	4 474 893 179	0	0	4 474 893 179	459	0	0	459	52 825 550	0	52 825 550
OTIV											
ANTANANARIVO	3 385 022 459			3 385 022 459	1 245			1 245	352 124 269	241 808 865	110 315 404
TOAMASINA	12 097 850 000			12 097 850 000	2 042			2 042	3 935 946 132		3 935 946 132
AMBATONDRAZAKA	8 642 236 772			8 642 236 772	2 148			2 148	1 416 169 092	240 748 746	1 175 420 346
SAVA	2 418 410 000			2 418 410 000	381			381	163 209 000	76 083 354	87 125 646
DIANA	3 500 866 564			3 500 866 564	1 099			1 099	6 885 989	3 000 878	3 885 111

Sous Total	30 024 385 795	0	0	30 024 385 795	6 915	0	0	6 915	5 874 334 482	561 641 843	5 312 692 639
AECA											
TAFITA	106 855 273			106 855 273	372			372	24 451 475	20 713 525	3 737 950
AVOTRA	184 214 991			184 214 991	395			395	15 710 140	10 014 640	5 695 500
Sous Total	291 070 264	0	0	291 070 264	767	0	0	767	40 161 65	30 728 165	9 433 450
ADEFI					4 854	79		4 933	891 573 996	326 674 339	564 899 657
Sous Total	16 226 123 654	0	20 862 370 955	4 854	4 854	79	0	4 933	891 573 996	326 674 339	564 899 657
TOTAL	70 789 644 853	26 315 927 607	488 748 107	97 594 065 567	27 392	4 111	602	32 105	11 371 338 002	3 734 342 234	7 636 995 768

Source : INTERCAM, UP/OTIV, UC/TIAVO, SOA-IFD/AECA, Direction Général des ADEFI

Portefeuille à risque : Encours de crédits dont au moins un remboursement du principal est en retard, en moyenne à j+90 et hors provisions

Situation des crédits dans les réseaux membres de l'APIFM en date du 31/12/04

MONTANT EN Fmg

Nom de l'union	Encours de crédits				Nombre de crédits encours				Créances douteuses et Litigieuse	Provision sur CDL	CDL net de Provision
	CT	MT	LT	TOTAL	CT	MT	LT	TOTAL			
URCECAM											
ANTSIRABE*	4 662 389 347	8 813 186 453	180 511 200	13 656 087 000	4 269	2 350	160	6 779	1 897 870 757	1 237 223 863	660 646 894
AMORON'I MANIA	2 555 066 7555	4 592 234 221	102 874 563	7 250 175 539	2 329	869	75	3 273	317 822 891	303 459 191	14 363 700
BONGOLAVA	2 122 793 082	1 903 948 097	53 239 940	4 079 981 119	1 820	733	52	2 605	995 371 391	665 997 568	329 373 823
ITASY	3 399 033 446	2 810 101 204	65 930 210	6 275 064 860	1 847	561	89	2 498	302 293 000	285 207 006	17 085 994
IVON'I MERINA**	6 882 247 606	10 967 519 137	24 145 015	17 873 911 758	3 572	1 573	12	5 157	1 413 055 745	842 111	570 944 390
SOFIA	2 362 326 628	2 287 837 620	500 000	4 650 664 248	1 772	706	1	2 473	624 424 319	365 734 873	258 689 446
Sous Total	21 983 856 864	31 374 826 732	427 200 928	53 785 884 524	15 609	6 793	389	22 791	5 650 838 103	3 699 733 856	1 851 104 247
TIAVO											
FITIA	2 861 541 955	0	0	2 861 541 955	2 357	0	0	2 357	374 152 951	239 710 035	134 442 916
Sous Total	2 861 541 955	0	0	2 861 541 955	2 357	0	0	2 357	374 152 951	239 710 035	134 442 916
OTIV											
ANTANANARIVO	8 969 328 568	0	0	8 969 328 568	1 378	0	0	1 378	506 076 794	345 294 005	160 782 889
TOAMASINA	6 196 787 757	0	0	6 196 787 757	2 383	0	0	2 383	1 057 116 031	583 955 576	473 160 455
AMBATONDRAZAKA	13 451 461 305	0	0	13 451 461 305	2 538	0	0	2 538	446 182 355	240 748 746	205 433 609
SAVA	6 737 573 647	0	0	6 737 573 647	1 428	0	0	1 428	596 015 287	337 890 000	258 125 287

DIANA	4 504 883 109	0	0	4 504 883 109	1 889	0	0	1 889	126 504 186	49 994 752	78 509 434
Sous Total	39 860 034 383	0	0	39 860 034 383	9 616	0	0	9 616	2 731 894 753	1 557 883 079	1 174 011 674
AECA											
TAFITA	290 929 918	0	0	290 929 918	732	0	0	732	76 014 918	45 586 109	30 428 809
AVOTRA	347 102 414	0	0	347 102 414	516	0	0	516	100 155 914	54 209 457	45 946 457
Sous Total	638 032 332	0	0	638 032 332	1 248	0	0	1 248	176 170 832	99 795 566	76 375 266
ADEFI	23 411 700 000	6 354 010 000	0	29 765 710 000	5 889	138	0	6 027	339 471 937	326 674 339	12 797 598
Sous Total	23 411 700 000	6 354 010 000	0	29 765 710 000	5 889	138	0	6 027	339 471 937	326 674 339	12 797 598
TOTAL	88 755 165 534	37 728 836 732	427 200 928	126 911 203 194	34 719	6 931	389	42 039	9 172 528 576	5 923 796 875	3 248 731 701

Source : INTERCAM, UP/OTIV, UC/TIAVO, SOA-IFD/AECA, Direction Général des ADEFI

Portefeuille à risque : Encours de crédits dont au moins un remboursement du principal est en retard, en moyenne à j+90 et hors provisions

Situation des crédits dans les réseaux membres de l'APIFM au 31/12/05

MONTANT EN Ariary

Nom de l'union	Encours de crédits				Nombre de crédits encours				Créances douteuses et Litigeuse	Provision sur CDL	CDL net de Provision
	CT	MT	LT	TOTAL	CT	MT	LT	TOTAL			
URCECAM											
ANTSIRABE*	2 617 008 972	1 836 488 836	22 506 226	4 476 004 034	5 236	1 641	162	7 039	435 927 773	385 715	50 211 780
AMORON'I MANIA	1 423 012 462	1 325 961 062	14 528 583	2 763 502 107	4 182	1 121	63	5 366	108 256 684	75 988 898	32 267 786
BONGOLAVA	1 376 727 124	303 353 047	1 643 000	1 688 703 171	2 039	494	46	2 579	86 766 386	48 301 664	38 464 722
ITASY	1 725 994 805	821 437 201	7 448 599	2 554 880 605	2 486	652	89	3227	75 972 082	75 972 082	0
IVON'I MERINA**	3 336 539 906	2 249 115 816	3 838 873	5 589 494 595	4 084	1 589	10	5 686	429 341 652	267 219 416	162 122 236
SOFIA	958 109 372 926	425 435 152	0	1 383 544 809	1 734	834	0	2 568	171 419 427	111 627 085	59 792 342
Sous Total	11 439 372 926	6 961 791 114	54 965 281	18 456 129 321	19 761	6 331	370	26 462	1 307 684 004	964 825 138	342 858 866
TIAVO											
FITIA	1 311 009 591	0	0	1 311 009 591	4 481	0	0	4 481	83 831 281	51 346 672	32 484 609
Sous Total	1 311 009 591	0	0	1 311 009 591	4 481	0	0	4 481	83 831 281	51 346 672	32 484 609
OTIV											
ANTANANARIVO	2 249 101 428	0	0	2 249 101 428	2 355	0	0	2 355	82 442 089	52 179 290	30 262 799
TOAMASINA	1 186 814 868	0	0	1 186 814 868	1 227	0	0	1 227	188 301 802	111 311 146	76 990 656
AMBATONDRAZA KA	4 966 832 471	0	0	4 966 832 471	3 045	0	0	3 045	145 137 901	0	145 137 901
SAVA	835 125 051	0	0	835 125 051	538	0	0	538	604 183 830	0	604 183 839
DIANA	1 120 034 920	0	0	1 120 034 920	1 015	0	0	1 015	35 194 443	24 743 570	10 453 873

Sous Total	10 357 908 738	0	0	10 357 908 738	8 180	0	0	8 180	1 055 260 074	188 231 006	867 029 068
AECA											
TAFITA	30 908 129	0	0	30 908 129	421	0	0	421	14 264 429	9 232	5 031 690
AVOTRA	28 970 604	0	0	28 970 604	288	0	0	288	24 228 604	12 796 977	11 431 627
Sous Total	59 878 733	0	0	59 878 733	709	0	0	709	38 493 033	22 029 716	16 463 317
ADEFI	4 150 000 000	1 761 000 000	0	5 911 000 000	5 436	621	0	6 057	164 930 000	0	164 930 000
Sous Total	4 150 000 000	1 761 000 000	0	5 911 000 000	5 436	621	0	6 057	164 930 000	0	164 930 000
TOTAL	27 318 169 988	8 722 791 114	54 965 281	36 095 926 383	38 567	6 952	370	45 889	2 650 198 392	1 226 432 532	1 423 765 860

Source : INTERCAM, UP/OTIV, UC/TIAVO, SOA-IFD/AECA, Direction Général des ADEFI

Portefeuille à risque : Encours de crédits dont au moins un remboursement du principal est en retard, en moyenne à j+90 et hors provisions

TOAMASINA	2 726 126 268	0	0	2 726 126 268	4 702	0	0	4 702	138 300 784	75 999 996	62 300 788
AMBATONDRAZA KA	2 616 801 362	0	0	2 616 801 362	4 544	0	0	4 544	310 870 811	0	310 870 811
SAVA	621 161 978	0	0	621 161 978	1 292	0	0	1 292	76 148 816	69 853 802	6 295 014
DIANA	1 742 379 710	0	0	1 742 379 710	1 509	0	0	1 509	48 585 766	23 161 581	25 424 185
Sous Total	14 719 781 619	0	0	14 719 781 619	16 916	0	0	16 916	672 892 708	265 590 591	407 302 117
AECA											
TAFITA	11 101 400	0	0	11 101 400	102	0	0	102	9 611 400	5 351 200	4 260 200
AVOTRA	21 862 000	0	0	21 862 000	58	0	0	58	1 436 000	1 436 000	0
Sous Total	32 963 400	0	0	32 963 400	160	0	0	160	11 047 400	6 787 200	4 260 200
ADEFI	8 432 179 725	1 795 160 023	0	10 227 339 747	7 509	140	0	7 649	155 722 404	68 755 636	86 966 769
Sous Total	8 432 179 725	1 795 160 023	0	10 227 339 747	7 509	140	0	7 649	155 722 404	68 755 636	86 966 769
TOTAL	32 470 171 816	7 797 977 944	11 825 151	40 279 974 911	47 408	5 945	195	53 548	2 824 153 925	1 824 153 925	1 019 444 699

Source : INTERCAM, UP/OTIV, UC/TIAVO, SOA-IFD/AECA, Direction Général des ADEFI

Portefeuille à risque : Encours de crédits dont au moins un remboursement du principal est en retard, en moyenne à j+90 et hors provisions

Situation des crédits dans les réseaux membres de l'APIFM au 31/12/07

MONTANT EN Ariary

Nom de l'union	Encours de crédits				Nombre de crédits encours				Créances douteuses et Litigeuse	Provision sur CDL	CDL net de Provision
	CT	MT	LT	TOTAL	CT	MT	LT	TOTAL			
URCECAM											
VAKINAKARATRA	1 145 557 254	626 046 746	599 667	1 772 203 667	3 836	982	171	4 989	588 212 228	413 688 066	174 524 162
MENABE	83 194 771	109 260 657	0	192 455 428	287	259	14	560	50 740 006	42 188 173	18 551 833
AMORON'I MANIA	1 148 030 098	696 985 820	6 144 144	1 851 160 062	4 047	730	102	4 879	387 625 635	272 371 397	115 254 238
BONGOLAVA	935 406 198	395 920 503	928 480	1 332 255 181	1 966	505	24	2 495	44 975 505	40 348 587	4 626 918
ITASY	2 100 497 150	998 248 158	413 600	3 099 158 908	3 780	622	31	4 433	106 816 988	106 816 988	0
IVON'I MERINA**	680 029 090	319 784 094	0	999 813 185	1 542	413	39	1 994	299 027 629	237 932 805	61 094 824
ANALAMANGA	2 253 647 332	762 282 250	0	3 015 929 582	2 940	508	62	3 510	121 824 811	120 714 083	1 110 728
SOFIA	286 352 603	254 268 427	0	540 627 030	613	550	111	1 274	75 372 270	65 597 292	9 778 978
ALAOTRA	2 434 070 083	1 019 047 095	0	3 453 117 178	2 202	690	0	2 892	34 322 791	28 056 964	6 265 827
Sous Total	11 066 790 579	5 181 843 751	8 085 891	16 256 720 221	21 213	5 259	554	27 026	1 718 917 863	1 327 710 355	391 207 508
TIAVO											
FITIA	2 045 601 720	0	0	2 045 601 720	10 293	0	0	9 702	402 721 923	214 658 601	188 063 322
Sous Total	2 045 601 720	0	0	2 045 601 720	10 293	0	0	9 702	402 721 923	214 658 601	188 063 322
OTIV											
ANTANANARIVO	7 815 438 257	0	0	7 815 438 257	9 702	0	0	9 702	402 721 923	214 658 601	188 063 322

Dont ANTSIRABE	1 117 186 230	0	0	1 117 186 230	952	0	0	952	34 569 727	11 752 318	22 817 409
TOAMASINA	5 073 905 632	0	0	5 073 905 632	9 928	0	0	9 928	394 597 541	220 438 045	174 159 496
AMBATONDRAZA KA	7 988 168 621	0	0	7 988 168 621	6 383	0	0	6 383	481 613 334	0	481 613 334
SAVA	1 063 426 258	0	0	1 063 426 258	1 000	0	0	1 000	62 683 924	60 565 586	2 118 338
DIANA	2 000 401 179	0	0	2 000 401 179	1 789	0	0	1 789	133 537 681	74 972 055	58 565 626
Sous Total	25 058 526 177	0	0	25 058 526 177	29 754	0	0	29 754	1 509 724 130	582 366 605	927 337 525
AECA											
TAFITA	100 685 696	0	0	100 685 696	511	0	0	511	60 378 070	729 350	59 648
AVOTRA	45 909 709	0	0	45 909 709	131	0	0	131	21 051 309	0	21 051 309
Sous Total	146 595 405	0	0	146 595 405	642	0	0	642	81 429 379	729 350	80 700 029
ADEFI	12 841 120 031	2 694 427 134	0	15 535 547 215	9 819	0	0	9 819	365 792 698	220 495 909	145 296 789
Sous Total	12 841 120 031	2 694 427 134	0	15 535 547 215	9 819	0	0	9 819	365 792 698	220 495 909	145 296 789
TOTAL	51 158 633 962	7 876 270 885	8 085 891	59 042 990 738	71 721	6 259	554	77 534	3 842 826 919	2 164 714 788	1 676 112 131

Source : INTERCAM, UP/OTIV, UC/TIAVO, SOA-IFD/AECA, Direction Général des ADEFI

Bibliographie

“ *Demain le capitalisme* ”, Henri lepage 1978

“ *Libéralisation financière et développement économique* ”, revue critique de la littérature, Baptiste Venet.

“ *Court traite de développement* ”, harmattan 2003 E.T Mandrara

Présentation du secteur de la Microfinance à Madagascar, Atelier de lancement du blue book

“ *favoriser l'accès de tous à la microfinance* ” 05 Février 2006

“ *Indicateurs de performance pour les institutions de Microfinance* ”, Guide technique 2^{ème} édition micorate et Inter-Américan Developpement, département Micro, Small and Medium enterprise Division.

“ *Microfinance à Madagascar* ” Par Jupiter NDJEUNGA (consultant) Banque Mondiale Antananarivo, 27 Mars 1996

“ *Sustainable banking with the poor Manuel de Microfinance* ”. Une perspective institutionnelle et financière.
Joanna Ledgewood

“ *Le secteur de la Microfinance diagnostic et analyse des opportunités d'investissement* ”

Makarimi Adéchoubou et Jo Woodfin (USM/FENU), en collaboration avec :

Louissette Ranorovololona (Chargée de programme PNUD), Josiane Rakotomanga

(Consultante indépendante) et Mamy Andriamahenina (PAMF/PNUD-FENU)

Septembre 2003.

Site internet :

www.planetfinance.org

www.microrate.com

www.madamicrofinance.mg

www.globenet.org

<http://microfinancement.cirad.fr/fr/news/bim/BIM-2004/BIM-08-09-04.pdf>

<http://www.globenet.org>

TABLE DES MATIERES

Avant-propos.....	i	
Remerciements.....	ii	
Sommaire.....	iii	
Liste des abréviations.....	iv	
Liste des tableaux.....	vi	
INTRODUCTION.....	1	
PARTIE I : GENERALITES SUR LA MICROFINANCE		
CHAPITRE I: LES NOTIONS DE BASE A CONNAITRE SUR LA MICROFINANCE.....		5
I-1 LES CONCEPTS CLES EN MICROFINANCE.....	5	
I-2 LES OBJECTIFS DE LA MICROFINANCE.....	9	
I-3 L'APPARITION DES IMFS.....	11	
Conclusion du chapitre I.....	15	
CHAPITRE II : les Acteurs opérants sur le marché de la Microfinance.....		16
II-1 LES INSTITUTIONS FINANCIERES FORMELLES.....	16	
II-2 LES INSTITUTIONS FINANCIERES SEMI-FORMELLES.....	18	
II-3 LES INSTITUTIONS FINANCIERES INFORMELLES.....	20	
Conclusion du chapitre II.....	22	
PARTIE II: ANALYSE SUR L'INTEGRATION DE MADAGASCAR EN MICROFINANCE		
CHAPITRE III: LES indicateurs de performance de la Microfinance.....		24
III - 1 QUALITE DU PORTEFEUILLE.....	24	
III-2 RATIOS DE PRODUCTIVITE ET D'EFFICACITE.....	31	
III-3 VIABILITE FINANCIERE.....	35	
III-4 RATIOS DE RENTABILITE.....	40	
III-5 LEVIER FINANCIER ET ADEQUATION DES FONS PROPRES.....	43	
Conclusion du chapitre III.....	46	

CHAPITRE IV: LA MICROFINANCE A MADAGASCAR	47
IV-1 LES OBSTACLES.....	47
IV-2 LES PERFORMANCES ENREGISTREES	51
IV-3 TAUX DE PENETRATION DE LA MICROFINANCE.....	59
IV-4 L'AVENIR DE LA MICROFINANCE A MADAGASCAR.....	60
Conclusion du chapitre IV.....	63
Conclusion générale	64
Bibliographie.....	
TABLE DES MATIERES	

Nom : RANAIVOSON

Prénoms :Tojonirina Miada Zafindraibe (n°126)

Titre : Indicateurs de performance de la Microfinance

Nombres de pages : 56

Nombres de tableaux : 08

Résumé

La Microfinance est sans aucun doute un outil prometteur réinsérant les pauvres dans un cadre beaucoup plus soutenable et viable. Elle a offert un abri financier pérenne pour les pauvres en vue de garantir un avenir meilleur et stable. A part cela, elle donne une opportunité d'investir pour les microentrepreneurs dans le but de dégager un certain profit. Cependant, la réalisation de ces bienfaits ne peut se faire sans concert avec les institutions de Microfinances. Ces dernières jouent le rôle d'intermédiaire car elles entremettent les offres de services financiers et les demandeurs de capitaux pour constituer fond de roulement. Le futur de ces microentrepreneurs est donc entre les mains des IMFs puisque de leur viabilité dépend la survie des premiers. L'élaboration de quelques indicateurs permet alors de suivre la dynamique des IMFs, indicateurs servant de balise pour le gestionnaire responsable de l'activité. En outre, l'indicateur constate et évalue l'effort de productivité de l'IMF qui garantit sa viabilité. Ceci dit, l'évolution de l'IMF est tributaire de la conjoncture économique d'autant plus que le taux de pénétration des ménages à la Microfinance.

En vérité, la population malgache notamment les ménages ne sont pas tellement enclins à recourir aux services de la Microfinance ; en tout cela tient moins à leur volonté de pénétration. Le monde de la Microfinance est encore à reconsidérer sur tous les recoins. L'Etat malgache devrait s'impliquer encore plus et être en synergie avec les IMFs. C'est seulement sur cette lancée que la Microfinance réussira à faire une bonne percée au sein de la population malgache.

Mots clés : balise, indicateur, viabilité, pérennité, pénétration, Microfinance, développement.

Encadreur : Madame RASOANIRINA Nivo

Adresse de l'auteur : LOT IB 108 Isoraka