



Munich Personal RePEc Archive

Performance evaluation of microfinance institutions (MFIs): a case study of MFIs in the MENA Region

Tlili, Afef

10 April 2019

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/93217/>
MPRA Paper No. 93217, posted 10 Apr 2019 22:31 UTC

Evaluation de la performance des institutions de microfinancement (IMF) : étude de cas des IMF de la région MENA

Afef Tlili¹

Résumé - Ce papier consiste à analyser la performance des IMF. Dans le secteur de la microfinance, la définition de la performance varie selon la finalité de l'IMF : S'agit-il d'atteindre le maximum des pauvres, ou de réaliser la pérennisation et la performance financière ? Le cadre d'analyse de la performance des IMF est devenu un domaine très vaste grâce à l'essor remarquable vécu par le secteur de microfinance. Dans ce travail nous avons choisi le cas de la région MENA. Pour se faire nous avons appliqué la méthode DEA. L'étude montre que l'efficacité des IMF étudiées varie selon leur statut juridique.

Mots clés - microfinance, performance, méthode DEA.

Classification JEL : G21 ; P27 ; P31.

Abstract - This paper is about analyzing the performance of MFIs. In the microfinance sector, the definition of performance varies according to the purpose of the MFI : Is it to reach the maximum of the poor, or to achieve sustainability and financial performance ? The framework for analyzing the performance of MFIs has become a very broad field thanks to the remarkable growth experienced by the microfinance sector. In this work we chose the case of the MENA region. To be done we have to apply the DEA method. The study shows that the efficiency of the MFIs studied varies according to their legal status.

Keywords - microfinance, performance, DEA method.

JEL Classification : G21 ; P27 ; P31.

Introduction

Pour donner une notion à la performance, il est intéressant de se focaliser sur le contenu et le contexte auquel elle est applicable. Sa mesure est construite par des indicateurs liés au type de l'activité menée et de ses objectifs. La microfinance figure parmi les moyens de lutte contre la pauvreté, en accordant des microcrédits aux personnes défavorisées, pour financer des activités génératrices de revenus. Elle est caractérisée, comme tous les domaines, par un consensus sur l'objectif général et par des conflits internes. La meilleure manière d'aider les pauvres à avoir accès aux services financiers réside dans l'équilibre entre les deux missions de l'IMF. La microfinance présente des débats conflictuels entre deux écoles ayant des pensées

¹ Docteur en sciences économiques, FSEGT, Université Tunis El Manar, Tunisia.

contradictoires : l'approche *institutionnaliste* et l'approche *welfariste*. Les idées de ces deux approches varient entre deux caractéristiques du secteur, qui sont l'aspect solidaire et la viabilité financière des IMF. Pour réaliser leur double objectif ces institutions accordent de l'importance à la fois à la rentabilité et l'impact social de leur activité. Cela permet de dépasser le problème de l'arbitrage entre la réduction de la pauvreté et la viabilité de l'institution. Il vaut mieux comprendre comment les deux objectifs se complètent, afin de pouvoir améliorer, au fur et à mesure, l'un et l'autre. Le développement rapide de ce secteur a incité les responsables des IMF à adopter des mécanismes de gestion permettant de mieux saisir les performances de leurs institutions.

I. La performance des IMF : cadre conceptuel

Le but de la microfinance est de lutter contre la pauvreté. Comme tous les domaines, la microfinance présente des accords et des conflits internes. Les accords concernent ses pratiques d'insertion des pauvres afin d'améliorer leurs conditions de vie, alors que les conflits tournent autour de la performance de ses institutions. L'objectif commun dévoile une profonde division sur la façon d'aider au mieux ces personnes à travers l'accès à des services financiers. Les débats qui se présentent quant à la manière de servir les pauvres donnent lieu à deux approches contradictoires présentées par les *institutionnalistes* et les *welfaristes*. Les idées de ces deux courants s'opposent en ce qui concerne le principe de solidarité et celui de la rentabilité des IMF. Ces deux écoles présentent deux principales visions théoriques opposées, concernant les moyens à adopter pour réduire la pauvreté. Il s'agit de l'opposition entre la vision institutionnaliste et celle du bien-être social, qui constitue d'après Morduch (2000) le « schisme de la microfinance », où ces deux courants se heurtent concernant les actes prioritaires des IMF. Les deux courants présentent des pensées conflictuelles sur les enjeux de la microfinance, qui représentent le débat construit sur la fameuse question de la viabilité financière des IMF et la portée sociale de leur intervention.

Tableau 1 : L'opposition classique entre l'approche welfariste et l'approche institutionnaliste

	Vision welfariste	Vision institutionnaliste
Viabilité financière indispensable	NON	OUI
Portée sociale	Axée sur la minorité des plus pauvres	Axée sur la majorité des moins pauvres

Source : Ayi Ayayi ; (2007) ; « Défis et perspectives de la recherche en microfinance » ; ADERSE ; P. 14.

1.1. L'approche welfariste

L'approche welfariste est une école de pensée qui « s'articule autour des écrits de Jonathan Morduch (1998 ; 1999 ; 2000) et de Gary Woller, Christopher Dunford et Warner Woodworth (1999) »². Elle a été considérée comme une école de mesure de la pauvreté, qui ne vise pas en priorité l'efficacité financière et technique de l'institution, mais plutôt une certaine équité sociale permettant d'aider les démunis à s'échapper à long terme de la précarité qu'ils vivent. Selon les welfaristes, les IMF cherchent à améliorer le bien-être sociale des très pauvres, qui ne peuvent pas accéder aux services financiers traditionnels car ils présentent des degrés de risque élevés. Ils sont composés de ruraux, ou ceux vivant dans des zones enclavées, ces personnes sont généralement servies par des " IMF familiales " qui considèrent la famille comme point d'intérêt, sur lequel elles focalisent leurs attentions, notamment les femmes qui représentent leur clientèle privilégiée. Ces institutions octroient des crédits aux plus pauvres des pauvres qui sont économiquement actifs, le but visé est leur auto-emploi et l'amélioration de leurs conditions de vie. Les welfaristes s'attachent essentiellement aux IMF solidaires qui regroupent les ONG et les coopératives. Ces institutions se focalisent sur l'aspect social permettant de réduire la pauvreté des personnes marginalisées. D'après ces auteurs, la microfinance permet de lutter contre la vulnérabilité des plus pauvres, à travers l'amélioration de leur bien-être social. Selon eux, l'évaluation de l'efficacité d'un programme de microfinance se fait par l'étude de l'impact du microcrédit sur les conditions sociales des bénéficiaires, par la mesure du changement réalisé en matière de la qualité de leur vie. La théorie des welfaristes se base sur la responsabilité sociale des IMF envers ses bénéficiaires, selon eux, l'évaluation de la performance des IMF se réalise sur la base de sa clientèle, à travers la portée sociale et l'analyse d'impact. Les tenants de cette approche supposent que la microfinance doit servir les personnes qui présentent un taux de pauvreté extrême, et ses actes doivent rapidement améliorer leurs conditions de vie. Pour se faire, ces auteurs préconisent le recours des IMF aux subventions, même à long terme, puisqu'elles ne sont pas tenues de réaliser des rendements. Pour ne pas dépasser leur mission sociale, ces institutions ne doivent pas être uniquement soucieuses de la rentabilité. Les tenants de cette thèse pensent que la recherche de la performance financière peut ralentir les capacités innovatrices des IMF, pour le lancement de nouvelles procédures de lutte contre la pauvreté. Dans cette optique, les investisseurs qui fournissent des subventions aux IMF sont des donateurs sociaux, qui ne sont

² Cité dans Dugas-Iregui S. (2007) ; « Le débat entre institutionnalistes et welfaristes en microfinance » ; Collaboration spéciale ; C.A. Poissant de recherche sur la gouvernance et l'aide au développement ; P. 9.

pas très intéressés de la réalisation de profit, mais plutôt par les retombées sociales de leur investissement, comme l'emploi et l'amélioration des conditions de vie des participants de microcrédits. Toutefois, les welfaristes insistent sur la gestion rationnelle des ressources des IMF, et n'excluent pas que ces institutions puissent adopter une activité profitable à long terme. Cette approche, qui se base sur une logique de dépendance des IMF, préconise l'offre des services financiers à sa population ciblée avec des taux d'intérêts relativement faibles, ce qui a engendré des taux de remboursement faibles, et des coûts de fonctionnements très élevés. C'est un problème difficile à résoudre, qui peut conduire à l'échec et voire même à la liquidation de certaines IMF, à cause de leur mauvaise performance financière, ce qui donne lieu à des obstacles à leur pérennité. Cette conséquence va limiter la croissance du secteur et affaiblit sa contribution au développement des personnes défavorisées. C'est pourquoi « l'approche welfariste a été critiquée par plusieurs auteurs (De Briey ; 2005), à cause de leur subjectivité, de leurs coûts élevés et les difficultés méthodologiques qu'elles entraînent »³. Ces lacunes ont permis aux économistes et aux praticiens de la microfinance de chercher de nouvelles conditions de réussite des IMF, qui se fondent sur l'aspect financier de l'institution.

1.2. L'approche institutionnaliste

Les tenants de cette approche se focalisent sur le développement d'institutions financièrement solides, qui cherchent la rentabilité, tout en étant dirigées vers des populations pauvres n'ayant pas la possibilité d'accès au secteur bancaire ordinaire. Les institutionnalistes donnent plus d'importance à « l'autosuffisance financière de l'IMF et l'amplitude du programme présenté par le nombre de clients, que sur la profondeur du programme et la mesure de l'impact sur la clientèle »⁴. D'après les institutionnalistes, la lutte contre la pauvreté nécessite la création des IMF fiables, plus impliquées dans le marché et qui suivent le mode de gestion bancaire, afin de devenir plus efficaces, leur vision repose sur huit principales propositions : « l'augmentation des taux d'intérêts n'induit pas nécessairement la diminution de la demande en crédit ; les institutions financièrement viables peuvent atteindre une plus grande échelle que celles subventionnées, ce qui les rend plus efficaces dans la lutte contre la pauvreté ; la viabilité financière est essentielle pour l'IMF. Elle constitue un moyen efficace d'accès aux

³ Cité par Berguiga I. (2008) ; « Performance sociale versus performance financière des institutions de microfinance » ; P. 2 ; publié online sur : https://www.researchgate.net/profile/Imene_Berguiga/publication/267705951_Performance_sociale_versus_performance_financiere_des_institutions_de_microfinance/links/54c8eb8d0cf22d626a3a6cc5/Performance-sociale-versus-performance-financiere-des-institutions-de-microfinance.pdf

⁴ Cornée S. (2006) ; « Analyse de la convergence entre performances financières et performances sociales : application de la méthode Data Envelopment Analysis sur 18 institutions de microfinance péruviennes » ; Centre de recherche en économie et management ; IGR-IAE ; Université de Rennes 1 ; France ; P. 32.

capitaux des marchés financiers ; les IMF financièrement viables ne requièrent pas de financements externes, le raisonnement selon une approche coûts / bénéfices ne semble pas pertinent, puisqu'ils n'y a pas des coûts supportés par l'Etat ou par les bailleurs de fonds, il y a seulement les bénéfices obtenus par leurs activités ; les programmes de microcrédits subventionnés sont condamnés à l'échec parce qu'ils sont inefficients ; les subventions induisent à un mauvais ciblage des clients ; la microfinance doit être toujours un mouvement sans intervention de l'Etat ; la mobilisation de l'épargne est limitée par les subventions »⁵.

L'approche institutionnaliste considère « que parmi les défis de la microfinance figurent l'approfondissement financier, la mise en place d'un système séparé et viable d'intermédiation financière destiné aux pauvres. Leur approche favorise l'instauration d'un système financier permettant dans le futur la création de nombreuses institutions œuvrant à grande échelle, à la recherche de profits, et qui fournissent des services financiers à un grand nombre de clients pauvres »⁶. Selon cette approche, l'évaluation d'une IMF, se fait en se basant sur sa viabilité et sa rentabilité financière. Les institutionnalistes considèrent que l'autosuffisance financière est une condition nécessaire pour la réussite d'une IMF, ils rejettent le recours aux subventions, qui n'est pas justifié que pour couvrir les coûts de démarrage de l'institution, et qui doit être limité le maximum possible avec le temps. Dans ce cas, les taux d'intérêts liés aux prêts consentis aux pauvres doivent couvrir les charges de l'IMF, et la rentabilité permet aux institutions de s'échapper de la dépendance envers les donateurs. Pour se financer ces IMF doivent accéder aux marchés financiers internationaux pour se doter de capitaux suffisants. « Le réseau Accion international (exp : Bancosol de Bolivie et Banco Compartamos du Mexique) constitue l'exemple des IMF qui répondent à ces critères »⁷. Cette approche se focalise sur la création des IMF rentables, la question qui se pose est : comment maintenir la viabilité de leur intervention pour aider les pauvres à sortir de la précarité ? Les pratiques de microcrédit ne peuvent pas avoir un véritable impact sur la pauvreté, dans le cas où elles sont dépendantes des sources financières des donateurs, qui peuvent retirer leur soutien si leurs motivations changent. Les tenants de cette approche prévoient que les IMF doivent avoir leur autosuffisance financière, couvrir leurs charges avec les revenus qu'elles fournissent. Selon eux, l'intermédiation des IMF doit toucher le

⁵ Cornée S. (2006) ; « Analyse de la convergence entre performances financières et performances sociales : application de la méthode Data Envelopment Analysis sur 18 institutions de microfinance péruviennes » ; op.cit ; pp. 32-33.

⁶ Gary M.W ; Dunford C & Woodworth W. (1999) ; « Where to microfinance ? » ; International Journal of Economic Development ; Vol.1 ; n° 1 ; P. 31.

⁷ Dugas-Iregui S. (2007) ; « Le débat entre institutionnalistes et welfaristes en microfinance » ; op.cit ; P. 8.

maximum des pauvres et non pas les personnes les plus marginalisées, parce que le ciblage de ces derniers est plus coûteux car ils demandent des petits prêts qui nécessitent les mêmes charges que les autres catégories de crédits. Pour réaliser des économies d'échelle, les IMF doivent abandonner les plus vulnérables parmi leurs clients, la clientèle servie doit englober des micro-entrepreneurs qui gèrent des activités génératrices de revenus, ce type de clients peut payer les intérêts exigés par l'IMF. L'autonomie financière est un facteur indispensable de la bonne performance, autant au niveau de l'IMF qu'au niveau de son impact sur sa clientèle. La viabilité de l'IMF est évaluée sur la base de son autosuffisance financière. Cet indicateur requière la transparence, et l'adoption des normes comptables uniformes utilisées à l'échelle internationale. Une IMF est jugée idéale si elle arrive à toucher le maximum de clients pauvres, sans faire recours à l'aide extérieure et aux subventions, cependant plusieurs études ont montré que les IMF les plus autonomes ne visent pas les plus pauvres. Les tenants de cette école de pensée cherchent l'approfondissement financier à long terme des IMF, pour donner lieu à un système durable d'intermédiation financière destiné aux pauvres. « La proposition institutionnaliste s'est développée vers le milieu des années 1990, à mesure que la microfinance s'établissait et devenait un outil de développement en vogue »⁸. Cette approche considère que l'aspect institutionnel de l'IMF est le centre d'attention, pour atteindre ses propres objectifs, son efficacité se vérifie grâce à des indicateurs qui nous renseignent sur sa performance financière, comme l'autosuffisance et le taux de remboursement. Les défenseurs de cette approche (exp : BM, CGAP, Accion international...), accordent une grande importance à la viabilité financière et à la nécessité de remplir les impératifs des marchés financiers internationaux, afin de s'assurer de la pérennité et la durabilité des IMF.

1.3. Les points de convergence entre l'approche institutionnaliste et l'approche welfariste

Les institutionnalistes et les welfaristes possèdent des points de convergence malgré les différences qui existent entre eux. Ces deux écoles de pensée ont des objectifs identiques, qui sont la réduction de la pauvreté et l'amélioration du bien-être social des populations marginalisées, mais ils adoptent deux manières divergentes pour les atteindre. Dans la vision des welfaristes, l'IMF ne cherche pas le profit, à travers son activité qui est basée, nécessairement, sur les subventions, son attention se focalise sur l'utilité sociale de ses clients. Les apporteurs de fonds ne l'exigent pas de réaliser un niveau élevé de rentabilité à travers

⁸ Dugas-Iregui S. (2007) : « Le débat entre institutionnalistes et welfaristes en microfinance » ; op.cit ; P. 8.

leur investissement. Leurs dons vont participer à la pérennité des IMF. Dans ces conditions, ces institutions peuvent se concentrer sur les populations les plus pauvres, qui sont caractérisées par un risque de non-remboursement considérable. De cette manière, l'activité des IMF va permettre à cette catégorie de population de se libérer immédiatement de leur extrême pauvreté. Les prêts octroyés aux plus démunis leur permettent d'améliorer leur condition sociale, et pour certains d'entre eux, ils permettent d'épargner ou même de financer leurs propres micro-projets. En ce qui concerne l'approche des institutionnalistes, la clientèle des IMF doivent englober les personnes actives les moins vulnérables et les micro-entrepreneurs. Ces derniers peuvent créer leurs propres micro-entreprises et même générer des emplois supplémentaires, ce qui permet de favoriser « la croissance économique et le bien-être général »⁹ (Ayayi, 2007). La pérennisation des IMF, pour cette école, repose sur leurs rentabilités financières. Une IMF rentable peut facilement attirer les investisseurs, et élargir leur source de financement, ce qui augmente le volume de ses activités. Cette action a des retombées positives sur le bien-être social quand les IMF touchent une fraction plus importante des pauvres. Par contre, la nécessité d'assurer aux investisseurs une certaine rentabilité financière va conduire les IMF à réviser leurs critères de choix des projets à financer, pour devenir semblables à ceux utilisés par les banques commerciales, ce qui induit l'exclusion des plus pauvres de leurs programmes de microfinancement. Une vue d'ensemble sur les principes de ces deux approches nous montre qu'elles sont complémentaires, et nous renseigne que pour réduire la pauvreté, il faut à la fois, financer des programmes destinés aux plus pauvres et élargir les possibilités d'action des IMF pour immobiliser des sources de financement plus importantes. « La pensée des welfaristes permet d'impulser un processus qui pourrait être étendu à une plus large échelle dans la vision des institutionnalistes. Ces deux courants représentent deux étapes de développement du secteur de la microfinance, et son avenir se situe à leur intersection. Si l'approche welfariste permet d'enclencher un processus permettant de soulager immédiatement le niveau de la pauvreté, seul un élargissement des sources financières qui est possible grâce à l'optique institutionnaliste, permet la pérennisation des IMF, dont l'activité sera accompagnée d'une réelle amélioration du bien-être général »¹⁰. L'école de pensée des institutionnalistes est plus dominante dans les travaux de recherche académique qui s'articulent autour de la microfinance, « avec Morduch, (2000) ; Woller et al. (1999a) ; Brau et Woller (2002), ce qui conduit à une commercialisation des IMF

⁹ Ayi Ayayi & Christine Noël ; (2007) ; « Défis et perspectives de la recherche en microfinance » ; Audencia Nantes–Ecole de Management ; P. 17.

¹⁰ Ayi Ayayi & Christine Noël ; (2007) ; « Défis et perspectives de la recherche en microfinance » ; Audencia Nantes–Ecole de Management ; P. 17.

(Labie (2005) ; Woller (2002)) »¹¹. Guérin (2002)¹² annonce que les IMF sont en train de dépasser la phase d'expérimentation pour atteindre la pérennisation, ce qui exige d'implanter les instruments réglementaires et financiers nécessaires en faveur des IMF pour assurer l'équilibre entre les deux courants. Les pensées des institutionnalistes incitent les IMF à ignorer les pauvres dans le but de dégager des taux de rendements attractifs. Alors que, les welfaristes négligent le souci de financement des programmes de microfinance, ce qui peut conduire à leur échec. La réalisation de l'équilibre souhaité entre les deux approches nécessite la mise en place des stratégies adéquates à la réduction de la pauvreté tout en assurant la viabilité des IMF. Pour récapituler, nous pouvons dire que la combinaison des deux approches s'avère plus utile pour développer le secteur de la microfinance, dans le sens ou l'élargissement du champ d'action des IMF pour toucher le maximum des pauvres, nécessite la mobilisation des sources financières plus importantes. L'IMF qui cherche la pérennisation doit garantir sa performance sociale ainsi que sa performance financière.

1.4. Comment peut-on faire l'arbitrage entre performance financière et performance sociale ?

Les opinions des institutionnalistes et des welfaristes quant à la rentabilité et le ciblage des pauvres se divergent. Les premiers prônent que pour pouvoir rassurer la durabilité de son activité, l'IMF doit atteindre son autonomie financière, ils refusent tous types de subventionnement. Le terme " subvention " différencie « les investisseurs sociaux de ceux dits égoïstes »¹³. Les premiers sont seulement motivés par la réalisation de retombées sociales suite à leur investissement, alors que les autres ne cherchent que le rendement.

Atteindre la pérennité financière nécessite de suivre quelques étapes :

- « au départ les subventions sont importantes comme le cas des programmes traditionnels ;
- le produit des intérêts couvre le coût des fonds et une partie des dépenses de fonctionnement, mais des subventions demeurent nécessaires pour financer certaines opérations ;
- la plupart des subventions sont éliminées, mais les programmes peuvent difficilement se passer de certains éléments de subvention ;

¹¹ Ayi Ayayi & Christine Noël ; (2007) ; « Défis et perspectives de la recherche en microfinance » ; op.cit ; P. 20.

¹² Idem.

¹³ Cornée S. (2006) ; « Analyse de la convergence entre performances financières et performances sociales : application de la méthode Data Envelopment Analysis sur 18 institutions de microfinance péruviennes » ; op.cit ; P. 34.

- le programme est entièrement financé à partir de l'épargne des clients et des fonds levés par les taux d'intérêts commerciaux »¹⁴.

Le nombre d'IMF qui a pu atteindre l'équilibre sans recours aux subventions, est minoritaire, pour que les autres puissent réaliser la même tâche, elles doivent minimiser leurs coûts opérationnels ou augmenter leurs taux d'intérêts. La première solution est difficilement réalisable, c'est pour cela qu'il semble plus pratique d'augmenter le taux d'intérêt. La question qui se pose dans ce cas est : comment peut-on éviter le problème de dérive de la mission sociale ?

L'autonomie financière permet aux IMF d'attirer les investisseurs privés qui cherchent davantage un rendement équivalent au risque supporté. En attirant ce type d'investisseurs, les IMF auraient la capacité d'accéder aux marchés financiers, cette conséquence est bénéfique à la pérennité de ces institutions, mais elle peut causer trois problèmes majeurs :

- à cause du risque grave inhérent à l'activité de l'IMF, les actionnaires requièrent des taux d'intérêts élevés, les emprunteurs les plus pauvres ne seront plus capables de faire face à ces taux, ce qui permet de les exclure.
- des problèmes de gouvernance peuvent émerger suite à un antagonisme qui peut se montrer entre la rentabilité et les objectifs sociaux, dans ce cas la direction va privilégier les intérêts des investisseurs au détriment de ceux des clients.
- l'accès au marché financier permet d'élargir l'échelle du programme. Cette condition est acceptable si le but étant de minimiser le taux des individus qui vivent sous le seuil de pauvreté, cependant il demeure difficile de conduire des cibles commerciales sans s'écarter de cette catégorie de clients.

Les subventions n'induisent pas nécessairement la réduction de l'efficacité des IMF, elles peuvent être source des innovations significatives, comme par exemple le prêt de groupe et les banques villageoises. De telles pratiques novatrices dans le secteur financier ont permis de dépasser l'ensemble des possibilités connues de produits, pour répondre aux besoins d'une clientèle plus large et par la suite l'accroissement de l'impact social des IMF. Selon Chao Beroff R. (2001)¹⁵, plusieurs solutions peuvent être envisagées pour qu'une IMF établisse sa réussite, tout en remplissant efficacement sa mission sociale :

¹⁴ Cité dans Cornée S. (2006) ; « Analyse de la convergence entre performances financières et performances sociales : application de la méthode Data Envelopment Analysis sur 18 institutions de microfinance péruviennes » ; op.cit ; pp. 35-36.

¹⁵ Chao Beroff R. (2001) ; « Finances solidaires » ; Les cahiers de propositions pour le XXIe Siècle ; Série Socio-Economie De Solidarité ; Editions Charles Léopold Mayer ; Alliance pour un monde responsable pluriel et solidaire ; Novembre.

- le recours pour le financement aux investisseurs qui sont motivés par la recherche des effets sociaux à côté des rendements financiers.
- l'amélioration de la performance sociale peut conduire avec le temps à un progrès au niveau financier de l'IMF.
- la microfinance présente une mission binaire qui révèle des aspects socio-économiques, il est pertinent de rapprocher ses acteurs de la notion d'entreprise sociale, qui a pour objectif de dépasser la simple autonomie financière, en plaçant leurs activités dans une perspective solidaire.
- la création des institutions financières destinées au développement de la communauté. Dans ce cas, les investisseurs vont accepter un retour sur des investissements plus faibles ayant des répercussions sociales favorables.
- le secteur de la microfinance peut s'adapter aux exigences des divers bailleurs de fonds. En fonction de ses propres objectifs, chaque programme s'adresse à la catégorie adéquate d'apporteur de capitaux. Les IMF commerciales qui sont motivées par la rentabilité, ayant une faible profondeur du programme et servant peu de vulnérables, peuvent se refinancer auprès des investisseurs intéressés par les profits. Alors que les IMF solidaires ayant une mission sociale accompagnée d'une volonté de viabilité financière sont tenues de se diriger vers des investisseurs socialement plus affectés.

Les tenants de la microfinance doivent être capables de mesurer à la fois la performance financière et sociale des IMF, afin de bien identifier leurs nécessités en matière de financement et de répondre à leurs différents besoins. Dans ce qui suit nous allons présenter comment peut-on mesurer la performance de ce type d'institutions.

II. Evaluation de la Performance des IMF

Le double objectif d'ordre économique et social, reflète l'importance accordée à la performance financière et à la performance sociale des IMF, ce qui permet de dépasser la question qui s'articule autour de l'arbitrage entre la réduction de pauvreté et la viabilité de l'institution. Il faut comprendre comment les deux finalités se complètent, pour pouvoir améliorer l'un et l'autre. Au cours de ces dernières années, le secteur de la microfinance a envisagé un développement rapide de ses activités, ce qui a poussé les responsables des IMF à mettre en place des outils de gestion permettant de mieux saisir les performances de leurs institutions. Les IMF se différent des banques ordinaires, la majorité d'elles étaient à buts non lucratifs, qui ne suivent pas nécessairement un objectif d'enrichissement. Leurs activités se focalisent sur les capacités d'autosuffisance financière et de couverture des clients à bas

revenus. C'est pourquoi qu'elles n'ont pas opéré selon les mêmes instruments de gestion utilisés par le circuit traditionnel des banques. Ceci a permis d'établir des indicateurs de performance propres à la microfinance, parmi eux nous citons les indicateurs de couverture des coûts d'exploitation qui représentent les revenus d'intérêts sur les charges. Les IMF ont développé d'autres ratios de performance, qui donnent les indications nécessaires sur la qualité de portefeuilles des crédits, l'efficacité opérationnelle et la productivité de l'institution. Ces informations sont d'utilité dans l'attraction des capitaux, dans la mesure où ces indicateurs aident les IMF à se procurer des ressources financières auprès des banques et des apporteurs de fonds. Des agences de rating et des procédures d'audit sont régies dans le secteur de la microfinance, l'activité de ces acteurs réside dans l'évaluation de la performance des IMF, en leur attribuant des notations et des rapports, chacun selon ses propres démarches prédéfinies. La validation de ces informations par des experts est nécessaire pour attirer l'attention des investisseurs potentiels.

2.1. Définitions de la performance financière et la performance sociale

Les IMF se caractérisent par leur double objectif de résultat, tout en cherchant à concilier une vocation sociale à une ambition de viabilité financière. L'évaluation de l'impact de la microfinance et de sa performance s'est progressivement imposée. Les institutions opérant dans ce domaine doivent être évaluées à l'aide de sa performance financière et sa performance sociale.

2.1.1. Définition de la performance financière

« La performance financière d'une IMF peut se définir au sens strict comme la capacité d'une IMF à reporter sur ses clients le coût financier réel des services proposés, les études empiriques ont davantage tenté d'analyser le rôle de certaines variables (le taux d'intérêt notamment) ou mécanismes (prêt progressif, prêt de groupe) sur l'incitation à rembourser un microcrédit »¹⁶.

2.1.2. Définition de la performance sociale

La mission sociale désigne la principale raison de création des IMF. Remplir efficacement cette mission représente la performance sociale de ces entités, qui consiste à la détermination et l'amélioration de l'impact des pratiques microfinancières. L'objectif social de ces pratiques

¹⁶ Jégourel Yves ; (2008) ; « La microfinance : entre performance sociale et performance financière » ; Regards croisés sur l'économie (n° 3) ; Janvier ; pp. 197-205.

se traduit par : (i) « l'amélioration des conditions des pauvres et des exclus ; (ii) et l'élargissement de l'éventail des opportunités pour les communautés »¹⁷.

2.2. La relation entre performance financière et performance sociale

Les IMF sont des institutions destinées à remplir une double mission de poursuite des objectifs financiers et sociaux. Les institutionnalistes et les welfaristes s'opposent sur la question de l'arbitrage entre le ciblage des personnes vulnérables et la rentabilité. Le lien existant entre la performance sociale et la performance financière de ces institutions n'est pas assez étudié dans les recherches académiques. Les acteurs de la microfinance, qu'ils soient des chercheurs ou des praticiens, s'intéressent de plus en plus de la relation entre ces deux grandeurs. Ils supposent, qu'avec le temps l'amélioration des performances sociales conduit à un renforcement au niveau de la rentabilité et des performances financières. Sur le plan socio-économique, la microfinance peut jouer un rôle indispensable dans le développement à travers le renforcement des conditions des bénéficiaires de ses services.

Selon Cornée (2007), « le mode de pérennisation des services repose, sur une hybridation des ressources qu'on peut classer sous trois formes : marchandes, puisque le produit net bancaire résulte de l'activité microfinancière ; non-marchandes, ce sont les subventions publiques directes ou indirectes ; non-monétaires, ce sont les investissements socialement responsables. La pérennisation, qui sous-entend une bonne gestion financière, peut être appréhendée par les indicateurs de performance financière connus (qualité du portefeuille, efficacité et productivité, gestion financière et rentabilité) »¹⁸. L'objectif social de l'IMF se focalise sur l'amélioration des conditions de vie des pauvres et des exclus du secteur bancaire traditionnel. Cette mission vise à élargir la gamme des produits pour servir toutes les catégories de la communauté. L'analyse des liens qui se trouvent entre la performance financière et la performance sociale des IMF doit tenir compte des critères concernant le signe de la relation et la direction de la causalité. D'après Cornée (2007)¹⁹, il existe trois formes d'association entre la performance financière et sociale des IMF : l'association négative, l'association positive et l'association neutre.

¹⁷ Johan Bastiaensen & Bart De Bruyne ; (2006) ; « How to put social performance management into practice ? » ; Colloque « Microfinance » ; jeudi 18 mai ; Trias, Brussels.

¹⁸ Cité dans Acclassato Denis ; (2010) ; « Le microcrédit entre shopping institutionnel et ciblage des plus pauvres » ; Mondes en développement ; (n° 152) ; Avril ; P. 37. URL : www.cairn.info/revue-mondes-en-developpement-2010-4-page-31.htm

¹⁹ Cité dans Acclassato Denis ; (2010) ; « Le microcrédit entre shopping institutionnel et ciblage des plus pauvres » ; op.cit ; pp. 31-44.

- **Association négative** : les impératifs sociaux génèrent des charges supplémentaires, qui ne sont pas nécessairement supportées par les autres établissements, ce qui peut donner lieu à un désavantage compétitif. Dans cette perspective, il n'y a pas de privilèges d'assumer des responsabilités sociales, puisqu'un tel investissement ne peut induire que des pertes qui vont détériorer les rendements souhaités par les investisseurs.
- **Association positive** : sur la base de la présence d'une certaine contraction entre les coûts explicites (versement de dividendes) et implicites (charges sociétales). Cette pensée prévoit que dans le cas où une entité n'accorde pas d'attention à ses actions sociales, dans le but d'économiser les charges induites par lesquelles, elle peut supporter des coûts explicites plus importants. Ce qui défavorise sa situation compétitive, dans le sens où les coûts produits par l'implication sociale sont beaucoup plus réduits en comparaison aux gains générés. A titre d'exemple, les actes sociaux améliorent la réputation d'une entreprise, cela lui permet d'attirer un personnel qualifié, ce qui renforce à moindre coût sa productivité.
- **Association neutre** : l'existence d'une multitude de variables entre les deux dimensions de performance engendre l'inexistence d'aucun lien, ni positif ni négatif, entre eux. Cela est nécessairement dû par la complication de mesure de performance sociale qui peut déguiser la relation existante.

En ce qui concerne le sens de la causalité, Cornée (2007) entrevoit l'existence d'un lien positif à double sens entre les deux grandeurs (PS et PF). Cette hypothèse se justifie par la démarche suivante : l'augmentation des ressources disponibles permet aux performances financières de favoriser l'impact social de l'IMF. Dans l'autre côté, la performance sociale, en assurant une meilleure relation avec les différents acteurs, renforce l'efficacité managériale des institutions, ce qui conduit à de meilleurs résultats financiers. L'existence des liens entre la performance financière et la performance sociale permet aux IMF de faire de bons choix lors de la sélection de leurs partenaires.

2.3. La portée de l'évaluation de la performance des IMF

L'évaluation des performances financières des IMF se fait via des instruments connus, cette caractéristique facilite aux IMF le suivi et l'amélioration de leur gestion financière. L'ambiguïté est constatée quant à la mesure des performances sociales de ces institutions, à cause de l'absence des indicateurs très précis. Plusieurs études de cas ont été opérées ces dernières années, pour essayer de mesurer la performance sociale de ces institutions à travers des indicateurs propres au secteur de la microfinance, cela se justifie par les raisons suivantes : la professionnalisation du secteur de la microfinance ; la transparence et la

confiance des acteurs et du public ; une base de référence pour l'accès au financement. La mission d'une IMF a un double objectif de résultat qui sert à mobiliser le maximum de capitaux destinés pour servir le maximum des pauvres. La mesure de la performance d'une IMF, se décompose en deux principales parties à savoir : la mesure de sa performance financière et sa performance sociale. Plusieurs méthodes sont prononcées et plusieurs indicateurs peuvent être utilisés dans l'évaluation de la performance d'une IMF. Les instruments de l'évaluation varient selon l'objectif de l'analyse. Dans ce qui suit nous allons présenter comment peut-on mesurer la performance financière ainsi que sociale des IMF.

2.4. Mesure de la performance financière des IMF

La mesure de la performance financière permet de promouvoir la transparence financière au niveau des IMF, les indicateurs utilisés pour cette finalité concernent : « la rentabilité ; la qualité de portefeuille ; l'efficacité et la productivité ; et la gestion financière »²⁰. Ces indicateurs donnent une idée bien déterminée sur la performance financière de l'IMF et le degré du risque supporté par laquelle avec une vue d'ensemble sur sa situation financière.

2.4.1. La qualité du portefeuille

Les IMF octroient des crédits pour des pauvres qui ne sont pas toujours capables de fournir des garanties, ce qui peut détériorer leur qualité de portefeuille. Dans le secteur de la microfinance, cet indicateur est souvent mesuré par le Portefeuille à Risque (PaR), qui identifie la portion mesurée en pourcentage du portefeuille total de l'institution qui représente des impayés. Nous pouvons dire qu'un microcrédit se trouve en situation critique, si son retard de paiement est supérieur à 30 jours. Cette contrainte s'avère plus rigide que celle exigée par les banques commerciales, à cause de l'absence des garanties facilement transformables dans l'industrie de la microfinance. A côté du (PaR), nous pouvons utiliser d'autres instruments de mesure de la qualité de portefeuille à savoir les ratios : Perte sur Créances, Dotation aux Prévisions et Couverture de Risques.

2.4.2. Efficacité et productivité

La mesure de l'efficacité et de la productivité est utile pour déterminer comment les institutions effectuent-elles leurs opérations pour réaliser la meilleure manière de fonctionnement. Pour la productivité, les indicateurs utilisés dans sa mesure déterminent la quantité d'output consommé par unité d'input. Alors que ceux adoptés dans la mesure de

²⁰ AISFD-CI ; (2006) ; « Analyse globale des performances des IMF membres de l'AISFD-CI 2005 » ; P. 3.

l'efficacité tiennent en compte le coût des inputs/outputs. Les IMF présentent, dans la plupart des cas, des taux d'efficacité inférieurs à ceux des banques commerciales, dans le sens où un microcrédit nécessite presque la même quantité de travail d'un prêt ordinaire. L'effet des économies d'échelle dans l'industrie de la microfinance est faible vu les charges élevées supportées par les IMF. D'après le guide technique de MicroRate (2014) intitulé « Indicateurs sociaux et indicateurs de performance pour les institutions de microfinance », nous pouvons utiliser, pour évaluer la productivité et l'efficacité d'une IMF, les ratios de Charges d'Exploitation, de Coût par Emprunteur, de Productivité du Personnel et de Productivité des Agents de Crédit.

2.4.3. La gestion financière

La gestion financière peut influencer positivement la rentabilité d'une IMF, dans la mesure où elle permet de renforcer sa capacité financière pour pouvoir faire face à ses différentes charges. Elle permet de garantir à l'IMF les sources nécessaires en termes de liquidité pour fournir des crédits à ses clients et pour rembourser ses créanciers. Cette opération repose sur la gestion du risque de change et des maturités des actifs et des emprunts. L'évaluation de la gestion financière d'une IMF se fait à l'aide du calcul des ratios suivants : Charges de Financement, Coûts des Ressources, Dettes/Fonds Propres.

2.4.4. Rentabilité

La rentabilité d'une institution se mesure à plusieurs niveaux pour constituer une vue d'ensemble sur ses différentes performances. Pour le cas de la microfinance, lors de l'évaluation et de l'analyse de la rentabilité d'une IMF, il faut accorder une attention plus particulière à certains critères comme les subventions, les taxes ou le cadre réglementaire. Pour réaliser cette tâche nous pouvons utiliser les indicateurs suivants : la Rentabilité des Fonds Propres, la Rentabilité des Actifs et le Rendement de Portefeuille.

2.5. Evaluation de la performance sociale des IMF

La mission principale des IMF est de lutter contre la pauvreté. Beaucoup d'interrogations tournent autour de cet objectif : Quelle est la population réellement touchée et la clientèle ciblée par les services de ces institutions ? Comment peut-on combiner leurs objectifs de la lutte contre la pauvreté et leurs objectifs de viabilité et de pérennité ? Quels sont les risques de dérive de leur mission ? Les débats qui se focalisent sur la mesure de la performance sociale, tant au niveau macro-économique qu'au niveau des institutions, sont reproduits pour trouver les réponses adéquates. Pour le cas de la microfinance, plusieurs études académiques ont

cherché à mesurer les impacts à effets sociaux de ses pratiques. Nous citons l'exemple de l'initiative sur les indicateurs de performance « SPI » de CERISE, l'outil « PAT » du CGAP, et l'outil Accion. Un ensemble d'outils a été élaboré pour évaluer l'impact des IMF sur la lutte contre la précarité. Nous pouvons distinguer les différentes formes de ces institutions en fonction de leurs types de pratiques et leurs objectifs. Nous identifions deux formes :

1- le cas des IMF qui jouent le rôle d'un prestataire des services financiers, ce type cherche l'institutionnalisation en banques commerciales avec une rentabilité élevée, afin d'attirer les investisseurs privés et pour pouvoir accéder aux marchés financiers.

2- la microfinance « solidaire », qui a pour objectif de servir les pauvres et les exclus des banques ordinaires, ces institutions souhaitent garantir à long terme le développement équitable et rentable de la communauté. L'objectif principal des IMF à vocation solidaire est de renforcer les liens sociaux de leurs activités.

L'évaluation de la performance sociale d'une IMF est une tâche plus délicate que celle de la performance financière. D'après Copestake (2007), il existe trois éléments qui sont fréquemment évalués : la capacité à servir une large clientèle (*breadth of outreach*), la capacité à toucher des personnes caractérisées par leur situation sociale défavorisée (*depth of outreach*) et la capacité à améliorer le bien-être des participants (*quality of outreach*). C'est de cette façon que les effets dus aux pratiques de la microfinance revêtent une ambiguïté particulière. D'après Iserte M. & Lapenu C. (2003), la mesure de la performance sociale des IMF cherche à répondre à un certain nombre de questions²¹ :

- est-ce que les crises multipliées ces dernières années dans le secteur de la microfinance (départ pesant au niveau des bénéficiaires, clients inactifs, impayés, faillites), vont forcer les IMF à s'orienter vers la rentabilité au lieu de résoudre les problèmes de dysfonctionnement pour mieux remplir leur mission sociale ?
- comment se mesurent les retombées positives des actes sociaux des IMF, pour mieux cerner leur importance sur le développement économique d'une façon générale, et pour bien comprendre la nature de l'activité de ces institutions ?

La performance sociale peut consolider la pérennité des IMF avec le temps. Les impératifs solidaires de ces institutions nécessitent des coûts supplémentaires spécifiques à la formation des clients et du personnel, l'amélioration du système d'information, le suivi des bénéficiaires, et la fourniture des services sociaux. Cependant cette tendance peut réduire dans

²¹ Morgane ISERTE & Cécile LAPENU ; (2003) ; « Indicateurs de performance sociale pour les IMF » ; BIM-18 novembre ; P. 3.

le futur les charges de l'IMF, en améliorant la qualité de son portefeuille. Elle peut aussi fidéliser les clients, enraciner une discipline de remboursement chez eux, et améliorer la productivité des employés. L'objectif crucial est de répondre aux questions suivantes : Quelles sont les personnes visées par les services de la microfinance ? Quel est son rôle réellement joué en tant qu'instrument de création de valeur économique et sociale ? Outre la lutte contre la pauvreté, les IMF peuvent être motivées par des intérêts de réinsertion économique d'une façon générale, tels que le renforcement de la place des femmes et toutes autres personnes précaires, dans la sphère productive, ce qui entraîne le développement de la communauté où elles se localisent. La performance sociale des IMF possède quatre dimensions : « ciblage des exclus et des pauvres ; adaptation des produits et des services à la clientèle cible ; amélioration du capital social et politique des personnes servies ; et responsabilité sociale de l'institution envers ses bénéficiaires »²².

La mesure de la performance sociale des IMF implique l'évaluation de l'impact des IMF, et la détection des changements arrivés sur les clients grâce à leurs pratiques. Elle permet de cerner les répercussions sociales apportées par l'institution sur sa clientèle, qui peuvent prendre plusieurs formes : amélioration du logement, services de santé ou d'éducation, financement d'un micro-projet. Le cadre d'analyse des performances dans le secteur de la microfinance s'est élargi, vu sa croissance très rapide accompagnée par l'apparition de plusieurs catégories d'IMF. Tulchin (2003) suggère la nécessité de ces institutions à se procurer de financements suffisants, leur permettant de bien maintenir leurs buts sociaux. L'atout des IMF est de combiner les bénéfices financiers et l'effet social, afin d'attirer les capitaux, elles peuvent renforcer leurs avantages comparatifs sur les marchés financiers si elles améliorent ses réalisations sociales. Plusieurs IMF supposent que la promotion de leurs objectifs sociaux, conduit à leur pérennité à long terme. Cependant, à court terme, cette stratégie induit à des coûts supplémentaires qui sont nécessaires à la formation des clients, l'animation du personnel, le partage de l'information, les efforts de transparence, etc. Toutefois, ces pratiques peuvent réduire à long terme les coûts de l'IMF. Ces techniques stratégiques permettent la fidélisation des clients et la favorisation de leur capacité de remboursement. Ces dernières années plusieurs IMF ont vécu des crises à cause des départs massifs de clients, des impayés, et des faillites, etc. Pour résoudre ce problème, les IMF sont tenues d'améliorer leurs performances sociales, dans le but de maintenir leur stabilité et renforcer leur crédibilité.

²² Cécile Lapenu ; (2008) ; « Avancées dans le domaine des performances sociales en microfinance, et applications en Europe » ; CERISE ; Septembre ; P. 4.

III. La méthode DEA

Nous allons analyser la performance des IMF en utilisant la méthode DEA. C'est une technique qui permet de mesurer la distance à la frontière d'efficacité pour vérifier le rapprochement d'une IMF à atteindre cette frontière avec le temps. Elle a été utilisée par Soulama S. (2008) pour déterminer l'efficacité des IMF au Burkina-Faso sur la base d'un échantillon de coopératives d'épargne et de crédit observé durant l'année 2005. Formellement, nous considérons²³ : N IMF (n=1 à N) qui produisent M outputs Y avec X inputs. Chacune des IMF utilise K inputs variables (k=1 à K) pour la production de M outputs (m=1 à M). L'efficacité de l'IMF peut être mesurée suivant l'orientation output, en optant à maximiser l'output sous contrainte des inputs, ou suivant l'orientation input, c'est-à-dire utiliser le minimum d'inputs sous contrainte d'un niveau d'output donné. La matrice K x N des inputs et M x N des outputs désignent l'ensemble des données des IMF examinées. La construction de la frontière de production et la mesure de l'efficacité de chaque entité exigent la résolution du programme présenté ci-dessous :

$$\text{Max}_{(u,v)} (u'yi / v'xi) \quad (1)$$

$$\text{S/C } u'yj / v'xj \quad (j = 1 \text{ à } N) \quad (2)$$

$$u.v \geq 0 \quad (3)$$

Avec $u'yi / v'xj = \text{ratio output total sur input total}$;

et u' : vecteur M x 1 du poids des outputs ;

v' : vecteur K x 1 du poids des inputs.

La forme multiplicative du programme présentée par Coelli (1996) avec la transformation de u et v, s'exprime de la manière suivante :

$$\text{Max}_{(\mu, v)} (\mu'yi) \quad (4)$$

$$\text{S/C } v'xi = 1 \quad (5)$$

$$\mu'yj - v'xj \leq 0, j=1 \text{ à } N \quad (6)$$

$$\mu, v \geq 0 \quad (7)$$

Nous dérivons une forme équivalente :

$$\text{Max}_{(\theta, \lambda)} \theta \quad (8)$$

$$\text{S/C } -\theta yj + Y\lambda \geq 0 \quad (9)$$

$$Xi - X\lambda \geq 0 \quad (10)$$

$$N1'\lambda = 1 \quad (11)$$

²³ Soulama S. (2008) ; « Efficacité technique et inefficience à l'échelle des Institutions de Microfinance au Burkina Faso » ; Laboratoire d'Economie d'Orléans ; UMR CNRS 6221 ; Journées Internationales de Micro-intermédiation 13 et 14 mars ; pp. 2-5.

$$\lambda \geq 0$$

(12)

Les équations 1, 4 et 8 représentent la fonction objective à maximiser formulée de manière différente. Les autres équations déterminent les contraintes exprimées différemment. L'équation 9 exprime la contrainte de la production de la firme i qui ne peut pas être supérieure à la frontière d'efficacité. L'équation 10 exprime la contrainte de l'utilisation des inputs, dans le sens où la quantité consommée des inputs par l'unité i doit être dans le meilleur cas équivalente à celle de la firme efficace. La contrainte de convexité est construite à travers l'équation 11 permettant d'introduire l'hypothèse des rendements constants.

Θ qui figure dans les deux équations 8 et 9 mesure l'inefficacité de la firme i . Elle est telle que $1 \leq \Theta \leq \infty$. Elle représente le facteur par lequel il faudrait multiplier la production de la firme i (facteur qui est au moins égal à la production de la firme i , c'est-à-dire égale à 1) pour qu'elle puisse produire un output égal à celui de la firme efficace avec le même niveau d'inputs. Il en découle que $\Theta - 1$ indique la proportion dans laquelle les outputs peuvent être augmentés pour l'IMF de référence tout en maintenant constant le niveau des inputs utilisés. En se basant sur la définition de Θ qui représente une mesure de l'inefficacité de la firme de référence, le score d'efficacité technique (c'est-à-dire le résultat recherché) de la firme de référence se mesure par l'inverse de Θ soit $1/\Theta$. Les valeurs de ce ratio d'efficacité varient entre 0 et 1. Quand $1/\Theta = 1$, donc $\Theta = 1$, dans ce cas la firme de référence est jugée efficace, et elle se situe sur la frontière d'efficacité²⁴.

IV. Echantillon ; variables et données

Dans ce qui suit nous allons identifier notre échantillon. De plus, nous allons présenter nos variables retenues dans notre étude ainsi que l'explication de nos choix de données.

4.1. Notre échantillon

Notre échantillon est constitué de 18 IMF arabes appartenant à la région MENA. Les pays qui sont concernés dans notre étude sont au nombre de 7, qui sont les suivants : la Tunisie (Enda) ; Maroc (Alkarama, Attadamoune, FONDEP) ; l'Égypte (ABA, Al Tadamun, DBACD, CEOSS, Lead Foundation, SBACD) ; la Palestine (Faten, Asala) ; la Jordanie (Alwatani, DEF, MFW, Tamweelcom) ; le Liban (Almajmoua) ; et le Yémen (National microfinance foundation). Le tableau suivant récapitule les composantes de notre échantillon.

²⁴ Soulama S. (2008) ; « Efficacité technique et inefficience à l'échelle des Institutions de Microfinance au Burkina Faso », op.cit, pp. 6-10.

Notre choix n'est pas arbitraire. Nous avons considéré les IMF qui présentent des sites internet, sur lesquels elles mettent leurs rapports et des informations spécifiques sur leurs activités. Dans ces sites les IMF présentent leurs CA (Conseil d'Administration). Nous avons aussi choisi les IMF qui sont notées d'un nombre de diamants selon la notation adoptée par Mix Market²⁵. Les IMF qui possèdent plus de 4 étoiles sont jugées les plus transparentes en termes d'informations, car les informations comptables diffusées par ces organisations présentent un niveau de fiabilité élevé. Les IMF possédant 4 diamants dévoilent des informations qui communiquent des indicateurs relatifs à leur portée et à l'impact de leurs interventions sur les bénéficiaires de leurs services. Leurs états financiers (bilan et compte de résultat) sont audités et certifiés par des experts comptables et des commissaires aux comptes. Celles qui présentent un niveau de 5 diamants, ajouté aux caractéristiques des IMF de niveau 4, font recours aux systèmes de notation fournis par des agences spécialisées dans le domaine de microfinance. En ce qui concerne la période choisie nous avons cerné l'intervalle du temps dans lequel l'ensemble des composantes de notre échantillon représentent leurs données vis-à-vis des variables sélectionnées. Nous n'avons pas pu prolonger la date à défaut de ne pas réduire la taille de notre échantillon, car dans les années qui suivent les données ne sont pas toujours disponibles pour toutes les IMF étudiées.

4.2. Variables et données

L'ensemble des éléments chiffrés utilisés dans notre travail provient de la base de données de MIXMARKET, qui est considérée la base de données la plus conséquente et la plus fiable en communiquant des informations sur les IMF à l'échelle internationale. Ces informations sont principalement de nature financière. Cette base de données ne présente pas des indicateurs réels sur la performance sociale des IMF (par exemple : un score social). Notre choix s'est porté sur 18 IMF de la région MENA, localisées dans 7 pays arabes. C'est pour cela que nous avons aussi fait accès à la base de données de SANABEL²⁶ étant donné qu'il s'agit du réseau de microfinance des pays arabes.

4.2.2. Mesure de la performance des IMF

Nous allons adopter la méthode DEA afin de mesurer la performance des IMF dans le monde arabe. Pour l'application de cette procédure il faut déterminer tout d'abord les variables outputs et les variables inputs. Notre but est l'établissement d'une analyse qui se focalise sur

²⁵ www.mixmarket.org

²⁶ www.sanabelnetwork.org

la performance des IMF arabes dans la région MENA. La performance des institutions financières ordinaires a été décrite dans de nombreuses reprises à l'aide de la méthode DEA, en utilisant deux modèles possibles : le modèle d'intermédiation et le modèle de production. Dans le premier modèle l'institution joue le rôle d'un intermédiaire financier en collectant des dépôts et en accordant des crédits en faveur de ses clients pour générer une marge bénéficiaire. Dans cette spécification, les dépôts collectés désignent les inputs du modèle et les prêts octroyés représentent les outputs. Dans le modèle de production, l'institution exploite des ressources telles que le capital et le travail nécessaires pour la réalisation des transactions financières comme les activités d'épargne et de crédit. Dans ce cas, le personnel et les employés de l'entité représentent les inputs, et les dépôts et les emprunts réalisés désignent les outputs. La compréhension de l'activité principale de l'institution financière étudiée influence le choix des outputs et des inputs. Par exemple, les dépôts constituent les inputs du modèle d'intermédiation et les outputs de celui de production. Les IMF ne sont pas des institutions financières ordinaires. Elles se distinguent par leur mission à double vocation sociale et financière. Dans ce sens, ces institutions sont tenues de maintenir un objectif de pérennité par des performances financières durables, tout en facilitant l'accès des pauvres aux services financiers. Une IMF ne peut être considérée efficiente que lorsqu'elle optimise les ressources dont elle dispose pour réaliser ses objectifs social et financier. La méthode DEA semble adéquate pour la mesure de la performance des IMF. Dans cette approche, la combinaison des informations financières et non financières peut être appropriée dans le même modèle pour calculer les scores d'efficacité de ces institutions. Dans notre travail, le choix des inputs est réalisé selon la spécification appropriée dans l'approche traditionnelle de la mesure de performance des institutions financières, basée sur le modèle de production. Dans notre sélection de données, nous avons choisi l'input « travail » constitué par le nombre de salariés de l'institution, et l'input « capital » défini par le montant total des actifs des IMF. En se basant sur ces spécifications, nous pouvons dire que l'objectif d'une IMF est d'optimiser les inputs choisis, qui sont « capital » et « travail », pour assurer l'accès au crédit en faveur des populations marginalisées. Dans le secteur microfinancier les performances sociales sont mesurées par la portée sociale du programme, cette grandeur peut englober deux dimensions :

- « la profondeur (*depth of outreach*) qui détermine la capacité d'un programme à servir les plus pauvres ;

- l'amplitude (*Breadth of outreach*) qui mesure l'échelle d'un programme de microcredits »²⁷.
Il y a d'autres dimensions qui sont essentielles dans la constitution de la performance sociale d'une IMF, à savoir : l'adaptation des services financiers aux besoins de la clientèle de l'institution, et la mesure de l'impact social et économique de ses pratiques. Vu l'absence d'un consensus quant à l'identification des indicateurs sociaux utilisables par tout le monde et suite au manque de données sur ce sujet, nous allons utiliser des proxies. Nous pouvons déterminer la portée et la profondeur d'un programme de microcrédit à l'aide des données présentées par MIX MARKET.

Lapenu & al. (2001) introduisent trois proxies utilisables dans la mesure de la profondeur du programme à savoir : le pourcentage de femme dans les emprunteurs, le montant moyen du prêt et le montant moyen des dépôts. Dans notre cas nous avons choisi d'utiliser le nombre d'emprunteurs actifs. Cet indicateur reflète l'amplitude du programme, c'est-à-dire la capacité de l'IMF à utiliser ses ressources pour servir le maximum de sa clientèle. En ce qui concerne la mesure de la rentabilité et la viabilité financière de notre échantillon, nous allons utiliser le ratio de rentabilité économique notée " ROA " (Return On Asset). Cet indicateur permet d'évaluer la façon de manipulation des ressources disponibles auprès de l'IMF pour la réalisation des rendements à travers son activité. La rentabilité économique se détermine en faisant le rapport entre le résultat net augmenté des charges financières après impôts et le total du bilan. L'utilisation de ce ratio est préférable à celle du ROE (Return On Equity) qui est habituellement utilisé en finance, à cause de la difficulté d'effectuer les retraitements nécessaires, notamment en ce qui concerne les subventions et les dettes de très longues durées, pour les réintégrer dans les capitaux propres de l'IMF. L'ensemble de nos inputs et outputs sélectionnés pour la méthode DEA, sont illustrés dans le tableau suivant :

Tableau 2 : les variables de la méthode DEA

Outputs	Inputs
Nombre d'emprunteurs actifs	Nombre de personnel
ROA	Montant d'actif

Source : L'auteur.

²⁷ Cornée S. (2006) ; « Analyse de la convergence entre performances financières et performances sociales : application de la méthode Data Envelopment Analysis sur 18 institutions de microfinance péruviennes » ; op.cit ; P. 70.

Avant d'appliquer notre méthode, et afin de déterminer la qualité de la gouvernance dans les IMF des pays arabes de la région MENA, et son impact sur leur performance, nous allons tout d'abord, mettre l'accent sur le secteur microfinancier dans le monde arabe, ses caractéristiques et ses tendances futures.

V. La microfinance dans la région MENA

La microfinance dans le monde arabe est un secteur jeune mais en pleine expansion (Gouia, 2012). Dans cet élément, nous allons présenter ses caractéristiques, ses phases de développement et ses tendances futures.

5.1. Les caractéristiques du secteur de la microfinance dans le monde arabe

Dans la région MENA, l'industrie de la microfinance se développe beaucoup plus rapidement que dans d'autres régions. Malgré sa jeunesse, elle touche en moyenne une portion plus importante de la population pauvre par rapport au reste des pays, cela en octroyant en faveur des couches marginalisées des prêts plus adaptatifs à leurs besoins. Dans cet endroit, l'activité des IMF a pu dégager un rendement qui dépasse les normes globales. Nous pouvons dire que plusieurs IMF arabes ont pu se rapprocher de la viabilité financière, grâce à un bas niveau de charges notamment en ce qui concerne la gestion, et à l'inexistence de pertes sur leurs portefeuilles clients. Par contre, le jeune âge du secteur a d'autres conséquences : les services accordés aux clients restent limités à l'octroi des prêts surtout pour le cas des micro-entreprises, l'offre des produits d'épargne est interdite par la réglementation de la majorité des pays de cette région, les autres services, comme le transfert d'argent et l'assurance, sont inconnus de ces IMF²⁸. En ce qui concerne les sources financières, les IMF arabes ne font pas recours aux dépôts du public, et elles ont un faible accès aux emprunts bancaires. Un grand nombre de ces institutions se financent par des subventions de bailleurs publics. Dans ce domaine, des divergences assez importantes sont marquées, entre les différents pays arabes, nous citons les cas suivants :

- « depuis quelques années le Yémen a pu mener des expériences en matière de collecte de l'épargne ;
- Vu leur bonne infrastructure à l'échelle nationale, les banques commerciales égyptiennes, soutenues par les bailleurs publics, se lancent avec succès dans l'offre de micro-prêts ;

²⁸ Ridha Gouia (2012) ; « Le microcrédit, instrument d'endiguer la pauvreté : l'expérience dans le monde arabe » ; Rivista dell'Istituto di Storia dell'Europa Mediterranea ; n° 8 ; juin ; pp. 342-343.

- pour financer leur croissance, les grandes institutions marocaines s'intègrent dans le paysage financier du pays à l'aide des banques, des fonds d'investissement et des institutions financières internationales »²⁹.

Tandis que, cette divergence entre les IMF arabes, notamment en ce qui concerne leurs insertions dans le paysage financier de leurs pays, n'empêche pas d'évaluer leurs différents stades de développement.

5.2. Aperçu général sur les IMF des pays arabes de la région MENA

La région MENA se caractérise par ses différenciations en termes de dotations humaines et naturelles. Dans ce territoire, la croissance économique et la distribution de la richesse varient d'un pays à l'autre. A l'exception de certains pays riches en pétrole qui sont partants au Conseil de Coopération du Golfe (CCG), la Banque Mondiale considère, en se basant sur sa classification par tranches de revenus, que la majorité des pays arabes appartiennent aux catégories de moyen et faible revenus. Le monde arabe constitue un milieu favorable pour le développement des pratiques microfinancières. Dans cette région, la microfinance trouve ses atouts dans sa forte croissance, sa haute qualité de portefeuille avec des rendements supérieurs à la moyenne. Toutefois, le financement des IMF arabes auprès des investisseurs privés reste toujours modéré, en comparaison avec d'autres pays. Cette lacune est due à une raison évidente représentée par l'absence de réglementations appropriées favorisant la réalisation d'un plus grand volume d'investissement dans le secteur. Le marché microfinancier du monde arabe se caractérise par sa maturité en se dotant des capacités humaines et matérielles développées, avec un environnement réglementaire en constante évolution. « La région MENA représente le deuxième plus jeune secteur de la microfinance dans le monde, à la suite de l'Europe de l'Est et l'Asie Mineure »³⁰. Cependant, il a montré ces dernières années des signes de maturité traduits par les évolutions suivantes :

- « une diversité accrue des prestataires des services financiers qui se présentent sous forme de plusieurs profils (banques, banques de microfinance, institutions financières non bancaires, sociétés de services, et ONG) ;
- des taux de pénétration de marchés ciblés importants ;
- un plus grand nombre de personnel expérimenté ;
- une amélioration envisagée au niveau des systèmes de risque-crédit des IMF ;

²⁹ Ridha Gouia (2012) ; « Le microcrédit, instrument d'endiguer la pauvreté : l'expérience dans le monde arabe » ; op.cit ; P. 343.

³⁰ MIX Microfinance World : Analyse de la microfinance et rapport comparatif dans le monde arabe en 2010.

- une prolifération des prestataires de services non financiers au niveau méso et des infrastructures de soutien, représentée par les services de développement commerciaux, bureaux de crédit, agences de notation, réseaux régionaux et nationaux ;
- l'introduction de cadres juridiques et réglementaires claires ;
- un niveau de commercialisation plus élevé ;
- un financement moins dépendant des bailleurs de fonds »³¹.

En se référant à Gouia (2012), nous pouvons dire que le secteur de la microfinance de la région arabe est en pleine expansion. Il a vécu d'importants progrès, cependant il nécessite d'accomplir certaines étapes pour pouvoir atteindre la phase de consolidation. En 1997, le secteur a envisagé certaines difficultés à cause des processus inefficients, des lourdes contraintes de la part des bailleurs, et de l'absence des systèmes d'information et de gestion. Quoique ces lacunes aient pu être comblées, de nouveaux besoins émergent, tels que la nécessité de diversification des produits³². D'autres services tels que : les services d'épargne, de leasing, d'assurance et autres manquent dans le secteur microfinancier arabe, qui présente un besoin considérable de renforcement de ses capacités innovatrices. Dans cette région, plusieurs IMF se dirigent vers l'amélioration de la qualité de leurs services et l'élargissement de leur gamme de produits, alors que d'autres poursuivent un objectif de transformation en institutions réglementées. La question de dépendance aux bailleurs de fonds occupe une place déterminante pour le cas des IMF arabes que peu d'entre elles ont pu accéder aux capitaux commerciaux. Dans ce territoire il existe des programmes subventionnés par les gouvernements, qui développent davantage des prêts à des taux bonifiés, cela peut induire à une distorsion de l'ensemble du secteur. En ce qui concerne le cadre réglementaire du secteur de la microfinance dans ces pays, il ne pose pas d'obstacles majeurs aux opérateurs locaux. Ce qui facilite la progression des réformes, qui seront nécessaires pour permettre avec le temps l'intégration de la microfinance dans le système financier formel. Malgré les efforts impressionnants fournis par les tenants de la microfinance dans le monde arabe, il n'y a que peu d'IMF capables de faire face aux demandes exprimées, tout en adoptant une stratégie de pérennité. Le taux de couverture est faible dans la plupart des pays arabes, même si le nombre de bénéficiaires servis par les institutions microfinancières présente une évolution continue. Cette insuffisance est souvent remarquée dans les endroits peu habités et les zones rurales.

³¹ MIX Microfinance World : Analyse de la microfinance et rapport comparatif dans le monde arabe en 2010.

³² Ridha Gouia ; (2012) ; « Le microcrédit, instrument d'endiguer la pauvreté : l'expérience dans le monde arabe » ; op.cit ; P. 347.

Enfin, peu nombreux sont les pays où nous pouvons observer de réelles baisses des taux d'intérêt appliqués sur les prêts accordés aux pauvres et permettant d'enclencher de véritables processus d'accumulation. D'un autre côté, nous ne pouvons pas nier les progrès importants réalisés par le secteur de la microfinance arabe, en matière de gestion opérationnelle ou de développement institutionnel. Les entités actives dans ce domaine ne cessent d'améliorer leur qualité de professionnalisme, en développant leurs outils de gestion et l'ensemble de leurs processus de travail. Dans certains pays arabes, à côté des IMF au sens strict, ils apparaissent de nouveaux acteurs qui contribuent au renforcement du secteur, tels que les banques étatiques, comme par exemple la BTS en Tunisie, les associations professionnelles, les agences de notation et les fonds de placement. Les gouvernements jouent un rôle important dans la mise en place des cadres légaux et institutionnels adaptés. Nous pouvons déduire suite à ces efforts que malgré les cas d'échecs, il apparaît que la microfinance se considère parmi les politiques d'appui aux pauvres, notamment aux pays en développement³³.

VI. Mesure de l'efficacité des IMF arabes de la région MENA

Cet élément est consacré à la détermination des scores d'efficacité des IMF de notre échantillon à travers l'application de la méthode DEA. Dans ce qui suit nous allons analyser nos résultats.

6.1. Résultats de la méthode DEA

Le tableau ci-dessous présente l'ensemble des inputs et des outputs retenus dans notre étude. Dans ce travail nous avons identifié 18 IMF arabes sur une période qui s'étale entre 2007 et 2012, pour cela nous avons utilisé les moyennes de nos variables sur les 6 années étudiées, puis nous avons calculé la moyenne de chaque série.

Tableau 3 : Spécification du modèle, sélection des inputs et des outputs

IMF		Statut	Input A	Input B	Output 1	Output 2
DMU 1	Enda	ONG	600	56665538	140541,667	6,51833333
DMU 2	Alkarama	ONG	100	5316098	14795,1667	3,094
DMU 3	Attadamoune	ONG	159	9057742	16820,3333	-0,23666667

³³ Ridha Gouia (2012) ; « Le microcrédit, instrument d'endiguer la pauvreté : l'expérience dans le monde arabe » ; op.cit ; pp. 347-348.

DMU 4	Fondep	ONG	853	90818114	125536	4,29
DMU 5	ABA	ONG	910	68229532	150243,167	7,00166667
DMU 6	Altadamun	ONG	277	12229391	65084,5	17,25833333
DMU 7	CEOSS	ONG	115	7870690	38670,1667	13,175
DMU 8	DBACD	ONG	548	33972080	99394	9,91666667
DMU 9	Lead foundation	ONG	842	34878868	152154,167	4,573333333
DMU 10	SBACD	ONG	513	15738022,8	28922,5	3,52
DMU 11	Asala	ONG	37	4376634	3099,5	-5,005
DMU 12	Faten	IFNB	65	24610545	9772,66667	3,12166667
DMU 13	Alwatani	IFNB	134	22134034	24456,3333	9,78166667
DMU 14	DEF	Autre	99	60794617	22864,5	2,49666667
DMU 15	MFW	IFNB	217	22582350	52529,8333	7,843333333
DMU 16	Tamweelcom	IFNB	184	21260147	45868	6,555
DMU 17	Almajmoua	ONG	129	20194604	21360	8,98166667
DMU 18	National microfinance foundation	ONG	104	7179885	11069,8333	3,08616667
Moyenne			327	28772716,2	56843,463	5,88732407
Valeur min			37	4376634	3099,5	-5,005
Valeur Max			910	90818114	152154,167	17,25833333
Etendue			873	86441480	149054,667	22,26333333

Source : L'auteur.

Supposons que : Input A et Input B représentent respectivement le nombre de personnel et le montant d'actif, et Output 1 et Output 2 indiquent respectivement le nombre d'emprunteurs actifs et le ROA en pourcentage. Ce tableau indique que les valeurs les plus élevées sont indiquées dans les deux colonnes qui représentent Input B et Output 1. Par contre les valeurs les plus faibles sont indiquées dans la dernière colonne Output 2 concernant toutes les IMF étudiées. La valeur la plus élevée de la variable Input A concerne Lead foundation pour une valeur égale à 842. La valeur moyenne de cette variable à travers les 18 IMF étudiées est de

327. Cette variable fluctue dans une zone positive bien déterminée entre 37 et 910. Nous remarquons que les valeurs de l'input B et l'output 1 sont très élevées par rapport à l'input A et l'output 2. Ceci est plus expliqué par les moyennes calculées telles qu'elles sont : 327 pour l'input A, 28772716 pour l'input B, 56843,463 pour l'output 1 et 5.84 pour l'output B. La modélisation du programme DEA a été introduite initialement selon l'approche CCR de Charnes, Cooper & Rhodes (1978), cette approche définit un modèle orienté inputs avec l'hypothèse des rendements d'échelle constants. Alors que, selon Banker, Charnes & Cooper (1984), le modèle BCC désigne le modèle CCR auquel ils ajoutent une contrainte de convexité. Ce programme aboutit à une surface d'enveloppement linéaire par morceaux avec des rendements d'échelle variables. L'apparition d'une différence entre les scores du modèle BCC et ceux obtenus par le modèle CCR, montre la présence d'inefficience d'échelle. Pour mesurer l'efficience d'échelle nous utilisons le ratio $SRV / SRC = SEE$, SRV est le score avec rendements variables et SRC désigne le score avec rendements constants, SEE définit le score d'efficience d'échelle.

6.2. Rendements d'échelle des IMF de notre échantillon

Dans ce qui suit nous présentons les scores DEA en CCR qui traduisent une efficience technique globale. Par la suite nous rentrons davantage dans le détail en différenciant efficience technique pure et efficience d'échelle, la deuxième désigne l'existence des rendements croissants ou décroissants pour les IMF observées en fonction de la portion de technologie sur laquelle elles se trouvent³⁴.

Tableau V-4 : Rendements des compagnies et types

IMF	Statut	Rendements variables (I)	Rendements constants (II)	Efficience d'échelle (III)=(II)/(I)	Rendements d'échelle non croissants (IV)	Type
Alwatani	IFNB	1,00	1,00	1,00	1.00	-
SBACD	ONG	1,00	1,00	1,00	1.00	-
Tamweelcom	IFNB	1,00	1,00	1,00	1.00	-
MFW	IFNB	0.92	0.87	0.94	0.94	RC
DEF	AUTRE	0.79	0.76	0.96	0.79	RD
National microfinance foundation	ONG	1,00	0.72	0.72	0.72	RC
Faten	IFNB	1,00	0.68	0.68	1.00	RD
Lead		0.63	0.63	1.00	1.00	

³⁴ Pour la méthode DEA, nous avons utilisé le logiciel WinRATS.

foundation	ONG					RC
DBACD	ONG	0.75	0.59	0.79	0.59	RC
Alkarama	ONG	0.56	0.55	0.98	0.98	RC
Almajmoua	ONG	0.95	0.51	0.54	0.95	RD
CEOSS	ONG	0.52	0.48	0.92	0.52	RD
Enda	ONG	0.76	0.42	0.55	0.76	RD
ABA	ONG	0.45	0.37	0.82	0.82	RC
Fondep	ONG	0.66	0.35	0.53	0.66	RD
Attadamoune	ONG	0.73	0.32	0.44	0.73	RD
Asala	ONG	0.32	0.29	0.91	0.91	RC
Altadamun	ONG	0.48	0.24	0.50	0.50	RC

Source : L'auteur.

Notre échantillon est constitué de 3 différents statuts juridiques. Sur 18 IMF étudiées, nous avons 13 ONG ; 4 IFNB et 1 Autre qui est DEF. Le score DEA obtenu sur la base des rendements d'échelle constants mesure l'efficacité technique globale d'une IMF. Les résultats du modèle CCR, nous indiquent que trois IMF sont efficaces car elles présentent un score égal à 1. Ces IMF sont Alwatani (IFNB), SBACD (ONG) et Tamweelcom (IFNB). Les IFNB sont les IMF les plus efficaces, alors que les ONG représentent les scores d'efficacité les plus petits, sauf SBACD qui est la seule ONG possédant un score d'efficacité égale à 1 sur la base du modèle CCR. L'efficacité technique peut se diviser en deux composantes : efficacité d'échelle et efficacité technique pure. Cette décomposition est préconisée pour spécifier les effets attachés à la qualité organisationnelle et managériale de l'institution de ceux déduits de son volume d'activité. Le modèle CCR ne s'applique que lorsque les DMU étudiées fonctionnent à une échelle optimale, or cette hypothèse n'est pas toujours validée. L'efficacité technique pure s'exprime par une technologie à rendements variables, sous le modèle BCC. L'existence d'une différence entre les scores dégagés à travers les deux modèles indique la présence d'inefficacité d'échelle. En se basant sur le modèle BCC, nous trouvons cinq IMF qui représentent un score égal à 1, ces IMF sont Alwatani (IFNB), SBACD (ONG), Tamweelcom (IFNB), National microfinance foundation (IFNB) et Faten (IFNB). D'après ce modèle, les IFNB sont les plus efficaces. Alors que les ONG restent toujours les moins efficaces sauf SBACD et National microfinance foundation. Ce résultat concorde avec celui de M. Keita (2007).

La mesure d'efficacité d'échelle présente une insuffisance quant à la spécification de la nature des rendements d'échelle puisque les scores obtenus ne précisent pas si la DMU étudiée opère dans une portion de technologie à rendements constants ou à rendements variables. Pour combler à cette lacune nous pouvons lancer un autre programme DEA où

figure la contrainte de rendements d'échelle non croissants (SRENC). Deux cas se présentent, si SRENC est équivalent à SRV, la DMU se situe à une portion de technologie décroissante, alors que si SRENC se diffère de SRV, la DMU se trouve à une portion de technologie croissante. Dans notre cas, DEF la seule IMF qui a Autre statut juridique, ne présente dans aucun modèle, un score d'efficacité égale à 1, cette institution se caractérise par ses rendements d'échelle décroissants. Si une IMF se trouve sur une portion de technologie à rendements décroissants, cela veut dire qu'une diminution de son volume d'activité affaiblit sa performance. Cependant, si une IMF se trouve sur une portion de technologie à rendements croissants, cela veut dire que l'augmentation de son volume d'activité renforce sa performance dans sa mission. Dans notre cas, nous remarquons d'après le tableau précédent que la plupart des IMF de notre échantillon, notamment les ONG, présentent des rendements d'échelle croissants. L'attitude de National microfinance foundation et Faten envisage cette tendance dans le sens où elles sont efficaces sous le modèle BCC mais pas sous le modèle CCR, ce qui se traduit par des inefficiences d'échelle. National microfinance foundation se situe sur des portions de technologie à rendements croissants, alors que Faten se situe sur des portions de technologie à rendements décroissants. La méthode DEA nous a permis de déterminer les scores d'efficacité des différentes IMF sélectionnées ainsi que ses propres rendements d'échelle. Cependant cette méthode présente certaines limites, notamment concernant le choix des inputs et des outputs qui est problématique. De plus les scores d'efficacité estimés pour chaque DMU étudiée varient selon le modèle choisi ce qui va compliquer l'interprétation des résultats obtenus.

Conclusion

La microfinance dans le monde arabe est un secteur jeune mais en pleine expansion. Malgré sa jeunesse, l'industrie de la microfinance dans la région MENA se développe plus rapidement que dans d'autres régions. Dans cette région, la microfinance trouve ses atouts dans sa forte croissance, Le marché microfinancier du monde arabe se caractérise par sa maturité en se dotant des capacités humaines et matérielles développées, avec un environnement réglementaire en constante évolution. Toutefois, le financement des IMF arabes auprès des investisseurs privés reste toujours modéré, en comparaison avec d'autres pays. Malgré son essor continu, le secteur de microfinance des pays arabes doit accorder plus d'attention à la diversification des produits et la qualité de ses services, à son cadre réglementaire, et à l'amélioration de ses qualifications institutionnelle et professionnelle. Notre recherche porte sur 18 IMF localisées dans 7 pays arabes, durant 6 années (2007-2012).

Les données utilisées dans cette étude sont obtenues à partir du site de Microfinance Information eXchange (MIX) et Sanabel. Notre travail consiste à analyser la performance de cet échantillon. La méthode DEA nous a permis de déterminer les scores d'efficacités des différentes IMF choisies dans notre étude, ainsi que ses propres rendements d'échelles. L'efficacité des IMF étudiées varie selon leur statut juridique, à l'égard de cette indication les IFNB présentent les meilleurs scores, alors que les ONG restent toujours les moins efficaces. Les IMF ont une mission à double vocation sociale et financière dans la mesure où elles doivent réaliser leur pérennité par des performances financières durables, permettre l'accès des vulnérables aux services financiers. Une IMF n'est dite efficace que si elle enregistre des ressources optimales afin de satisfaire ses objectifs sociaux et financiers. L'approche DEA paraît être pertinente pour mesurer la performance des IMF, dans la mesure où des informations financières et non financières peuvent être combinées dans un même modèle pour calculer des scores d'efficacité.

Références bibliographiques

- Acclassato DH. (2010) ; « Le microcrédit entre shopping institutionnel et ciblage des plus pauvres » ; *Mondes en développement* ; n° 152 ; Avril ; pp. 31-44. URL : www.cairn.info/revue-mondes-en-developpement-2010-4-page-31.htm
- Adair P & Berguiga I. (2010) ; « Les facteurs déterminants de la performance sociale et de la performance financière des institutions de microfinance dans la région MENA : une analyse en coupe instantanée » ; ERUDITE ; Région et Développement ; n° 32 ; pp. 92-119.
- Association Interprofessionnelle des Systèmes Financiers Décentralisés de Côte d'Ivoire (AISFD-CI) ; (2006) ; « Analyse globale des performances des IMF membres de L'AISFD-CI 2005 » ; Avril ; www.aisfdci.net
- Ayayi A. (2007) ; « Défis et perspectives de la recherche en microfinance » ; ADERSE ; P. 14.
- Bastiaensen J & De Bruyne B. (2006) ; « How to put social performance management into practice ? » ; Colloque " Microfinance " ; Jeudi 18 Mai ; Trias-Brussels.
- Berguiga I. (2008) ; « Performance sociale versus performance financière des institutions de microfinance » ; P. 2.
https://www.researchgate.net/profile/ImeneBerguiga/publication/267705951Performancesocialeversusperformancefinanciere_des_institutions_de_microfinance/links/54c8eb8d0cf22d626a3a6cc5/Performance-sociale-versus-performancefinanciere-des_institutions-de-microfinance.pdf

- Chao Beroff R. (2001) ; « Finances solidaires » ; Les cahiers de propositions pour le XXI^e Siècle ; Série Socio-Economie de Solidarité ; Editions Charles Léopold Mayer ; Alliance Pour Un Monde Responsable Pluriel Et Solidaire ; Novembre.
- Coelli T. (1996) ; « A guide to DEAP Version 2:1 : a Data Envelopment Analysis (Computer) Program » ; CEPA Working Paper n° 08 ; available at : <http://www.owlnetrice.edu/-econ380IDEAP.PDF>
- Copstake J. (2007) ; « Mainstreaming microfinance : social performance management or mission drift ? » ; *World Development* ; vol. 35 ; n° 10 ; Octobre.
- Cornée S. (2007) ; « Une proposition d'évaluation conjointe des performances sociales et financières en microfinance » ; CREM ; Document de travail-SPI-3 ; n° 3 ; CERISE.
- Cornée S. (2006) ; « Analyse de la convergence entre performances financières et performances sociales : application de la méthode Data Envelopment Analysis sur 18 institutions de microfinance péruviennes » ; Centre de recherche en économie et Management ; IGR-IAE ; Université de Rennes 1 ; France ; pp. 101.
- Dugas-Iregui S. (2007) ; « Le débat entre institutionnalistes et welfaristes en microfinance » ; Collaboration spéciale ; C.A. Poissant de recherche sur la gouvernance et l'aide au développement.
- Gary M.W ; Dunford C & Woodworth W. (1999) ; « Where to microfinance ? » ; *International Journal of Economic Development* ; Vol.1 ; n° 1 ; p. 31.
- Gouia R. (2012) ; « Le microcrédit, instrument d'endiguer la pauvreté : l'expérience dans le monde arabe » ; *RiMe*. n° 8 ; Juin ; pp. 333-360.
- Iserte M & Lapenu C. (2003) ; « Indicateurs de performance sociale pour les IMF » ; BIM ; 18 Novembre.
- Jégourel Y. (2008) ; « La microfinance : entre performance sociale et performance financière » ; *Regards croisés sur l'économie* ; n° 3 ; Janvier ; pp. 197-205. www.cairn.info/revue-regards-croises-sur-l-economie-2008-1-page-197.htm.
- Lapenu C. (2008) ; « Avancées dans le domaine des performances sociales en microfinance, et applications en Europe » ; Cerise (Comité d'échanges, de réflexion et d'information sur les systèmes d'épargne-crédit) ; Septembre ; pp. 3-5.
- Soulama S. (2008) ; « Efficacité technique et inefficience à l'échelle des Institutions de Microfinance au Burkina Faso » ; Laboratoire d'Economie d'Orléans, UMR CNRS 6221 ; Journées Internationales de Micro-intermédiation ; 13 et 14 Mars ; pp. 2-10.
- Tulchin A. (2003) ; « *Micro Finance's Double Bottom Line* » ; Working Paper to Develop New Sources of Capital ; Social Enterprise Associates for the Micro-Capital Institute ; USA ; pp. 49.