



**CESAG** Centre Africain d'études Supérieures en Gestion

**CESAG BF-CCA**

**BANQUE, FINANCE, COMPTABILITE**

**CONTROLE & AUDIT**

**Master Professionnel  
en Comptabilité et Gestion  
Financière  
(MPCGF)**

**Promotion 6  
(2011-2013)**

**Mémoire de fin d'étude**

**THEME**

**IMPACT DE LA MICROFINANCE SUR LA  
QUALITE DE VIE DES POPULATIONS :  
CAS DU PIYELI (MALI)**

**Présenté par :**

Safiétou Joséphine DIOP

**Dirigé par :**

Aminata SOUMARE

**Consultante en communication**

**Avril 2014**

## DEDICACES

**A mon père et à ma mère,**

en reconnaissance de leur soutien constant et des sacrifices qu'ils ont consentis pour m'offrir une bonne éducation et une formation de qualité.

## REMERCIEMENTS

Je suis profondément reconnaissante à mon directeur de mémoire, Madame SOUMARE Aminata, pour son encadrement efficace, ses conseils et son appui constant. Chaque partie de ce document a fait l'objet de son analyse méticuleuse et de ses commentaires pertinents.

Ma gratitude va aussi au professorat du CESAG, notamment pour leurs importantes contributions à ce travail et pour leur grande disponibilité.

J'adresse mes chaleureux remerciements à la Directrice du PIYELI Madame COULIBALY Kâaba pour sa bienveillante disponibilité et à l'ensemble du personnel du PIYELI pour leur assistance : ils ont permis de faire aboutir cette recherche.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

- AIMS: Assessing the Impact of Microenterprise Services
- APIM : Association Professionnelle des Institutions de la Microfinance du Mali
- BCEAO : Banque Centrale des Etats de l’Afrique de l’Ouest
- BMS : Banque Malienne de Solidarité
- BRS : Banque Régionale de Solidarité
- CANEF : Centre d’appui Nutritionnel Economique aux Femmes
- CCS/SFD : Cellule de Contrôle et de Surveillance des Systèmes Financiers Décentralisés
- CERISE : Comité d’Echange, de Réflexion et d’Information sur les Systèmes d’Epargne-crédit
- CESAG : Centre Africain d’Etudes Supérieures en Gestion
- CIDR : Centre International de Développement et de Recherche
- CPA/SFD : Centre de Promotion et d’Appui aux Systèmes Financiers Décentralisés
- CVECA : Caisses Villageoises d’Epargne et de Crédit Autogérées
- FINCA: Foundation for International Community Assistance
- GCNM : Groupe Consultatif National pour la Microfinance
- IMF : Institution de Microfinance
- OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economique
- OMD : Objectifs du Millénaire pour le Développement
- OMS : Organisation Mondiale de la Santé
- ONG : Organisation Non Gouvernementale
- ONU : Organisation des Nations Unies
- PARMEC : Programme d’Appui à la Réglementation des Mutuelles d’Epargne et de Crédit
- PASMEC : Programme d’Appui aux Systèmes Mutualistes d’Epargne et de Crédit
- PIEC : Programme Institutionnel d’Epargne et de Crédit
- PRAFIDE : Programme Régional d’Appui à la Finance Décentralisée
- RSE: Responsabilité Sociétale d’Entreprise
- SEEP: Small Enterprise Education and Promotion Network
- SFD : Système Financier Décentralisé
- SPI : Social Performance Indicators
- UEMOA : Union Economique et Monétaire Ouest Africaine
- UMOA : Union Monétaire Ouest Africaine
- USAID: United States Agency for International Development

## LISTE DES FIGURES ET TABLEAUX

- LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Modèle d'analyse proposé .....	36
Figure 3: Tranche d'âge des bénéficiaires.....	53
Figure 4 : Situation professionnelle des bénéficiaires à l'origine .....	54
Figure 5 : Répartition des microcrédits par objet.....	55
Figure 6 : Répartition des bénéficiaires ayant financé une activité génératrice de revenu en considérant le sexe, l'activité, l'âge .....	56
Figure 7: Montant du crédit (en F CFA) selon le sexe.....	57
Figure 8 : Objet du crédit au niveau de la microentreprise .....	60
Figure 9 : Evolution du budget des microentrepreneurs .....	61
Figure 10 : Evolution du budget des salariés et fonctionnaires.....	62
Figure 11 : Evolution du statut des bénéficiaires au sein du foyer.....	64
Figure 12 : Type de soins de santé avant le microcrédit .....	66
Figure 13 : Evolution de la situation globale des microentrepreneurs.....	67
Figure 14 : Evolution de la situation globale des salariés/fonctionnaires .....	68
Figure 15 : Connaissance du taux d'intérêt du microcrédit en fonction de la situation professionnelle .....	71
Figure 16 : Perception du taux d'intérêt par les bénéficiaires.....	72
Figure 17 : Difficultés à rembourser le crédit .....	72
Figure 18 : Niveau de satisfaction des emprunteurs .....	74
Figure 19 : Motifs de satisfaction de la clientèle .....	74

- LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1: Tableau comparatif entre microcrédit individuel et microcrédit solidaire .....	19
Tableau 2 : Différences entre une enquête qualitative et une enquête quantitative .....	29
Tableau 3 : Niveaux d'impact et indicateurs utilisés .....	39
Tableau 4 : Produits offerts par le PIYELI .....	48
Tableau 5: Répartition des bénéficiaires de l'échantillon par ancienneté .....	55
Tableau 6 : Bénéfice avant et après obtention du (des) microcrédit(s) .....	59
Tableau 7 : Nombre d'activités en plus de l'activité principale après obtention du crédit .....	61
Tableau 8 : Impacts négatifs perçus par les bénéficiaires .....	69
Tableau 9 : Plan d'action .....	80

CESAG - BIBLIOTHEQUE

**LISTE DES ANNEXES**

Annexe n°1: Organigramme du PIYELI..... 88  
Annexe n° 2 : Questionnaire administré aux bénéficiaires du PIYELI..... 89

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## TABLE DES MATIERES

DEDICACES .....	I
REMERCIEMENTS .....	II
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS .....	III
LISTE DES FIGURES ET TABLEAUX .....	IV
LISTE DES ANNEXES .....	VI
TABLE DES MATIERES .....	VII
INTRODUCTION GENERALE.....	1
PREMIERE PARTIE : CADRE THEORIQUE ET METHODOLOGIQUE.....	8
Introduction de la première partie .....	9
Chapitre 1 : Notion de microfinance .....	10
1.1.    Présentation générale de la microfinance.....	10
1.1.1.    La microfinance d’hier à aujourd’hui .....	10
1.1.1.1.    Les expériences du XXème Siècle.....	10
1.1.1.2.    La microfinance aujourd’hui.....	12
1.1.2.    Définitions de la microfinance.....	13
1.1.3.    Les principes de la microfinance .....	14
1.2.    Les produits de la microfinance.....	15
1.2.1.    Le microcrédit.....	15
1.2.1.1.    Le microcrédit solidaire .....	16
1.2.1.2.    Le microcrédit individuel.....	17
1.2.2.    L’épargne .....	20
1.2.2.1.    L’épargne obligatoire.....	21
1.2.2.2.    L’épargne volontaire bloquée .....	21
1.2.3.    Les nouveaux produits de la microfinance .....	21
1.2.3.1.    La microassurance.....	22
1.2.3.2.    Les services de transfert d’argent.....	23
1.3.    Les bénéficiaires de la microfinance.....	23
Conclusion du chapitre 1 .....	24
Chapitre 2 : La notion d’impact en microfinance.....	25
2.1.    Définitions et enjeux de l’impact en microfinance .....	25

2.1.1.	Définitions de l'impact en microfinance.....	25
2.1.2.	Importance de l'analyse d'impact en microfinance.....	26
2.1.3.	Impact de la microfinance sur la qualité de vie.....	27
2.2.	Les approches conceptuelles en matière d'analyse d'impact en microfinance.....	27
2.2.1.	Les approches quantitatives (méthode scientifique).....	28
2.2.2.	Les approches qualitatives.....	28
2.3.	Exemples d'analyse d'impact.....	30
2.3.1.	Méthode d'analyse AIMS-SEEP.....	31
2.3.2.	L'initiative SPI-CERISE.....	32
	Conclusion du chapitre 2.....	34
	Chapitre 3 : Méthodologie de recherche.....	35
3.1.	Cadre conceptuel de l'analyse d'impact proposé.....	35
3.2.	Description et mise en œuvre du modèle d'analyse.....	37
3.2.1.	Hypothèses de recherche.....	37
3.2.2.	Indicateurs de l'analyse d'impact.....	38
3.3.	Outils et techniques de collecte de données.....	40
3.3.1.	La recherche documentaire.....	40
3.3.2.	L'observation.....	40
3.3.3.	Le questionnaire.....	41
3.3.4.	Les entretiens.....	41
3.3.5.	Le traitement des données.....	42
	Conclusion du chapitre 3.....	42
	Conclusion de la première partie.....	43
	DEUXIEME PARTIE : CADRE PRATIQUE.....	44
	Introduction de la deuxième partie.....	45
	Chapitre 4 : L'institution PIYELI.....	46
4.1.	Présentation et structure organisationnelle.....	46
4.2.	Les activités de l'entreprise.....	47
4.2.1.	L'épargne.....	47
4.2.2.	Le crédit.....	48
4.3.	Le PIYELI : Cadre réglementaire et structures d'encadrement.....	49
4.3.1.	Réglementation du secteur.....	49
4.3.2.	Instances de contrôle et d'encadrement du secteur.....	50

4.3.2.1.	La Cellule de contrôle et de surveillance des systèmes financiers décentralisés (CCS/SFD) .....	50
4.3.2.2.	Le Centre de Promotion et d'Appui aux Systèmes Financiers Décentralisés (CPA/SFD) .....	50
4.3.2.3.	Le Groupe Consultatif National pour la Microfinance (GCNM) .....	51
4.3.2.4.	L'Association Professionnelle des Institutions de Microfinance (APIM) .....	51
	Conclusion du chapitre 4 .....	51
	Chapitre 5 : Présentation et analyse des résultats .....	52
5.1.	Profil des bénéficiaires interrogés .....	52
5.1.1.	Caractéristiques générales de l'échantillon .....	53
5.1.2.	Niveau d'instruction des bénéficiaires .....	53
5.1.3.	Activité professionnelle .....	54
5.1.4.	Répartition de l'échantillon par ancienneté .....	55
5.1.5.	Description des projets .....	55
5.1.6.	Le montant des crédits accordés .....	57
5.2.	Evaluation des impacts .....	57
5.2.1.	Impact sur la microentreprise .....	58
5.2.1.1.	Impact sur les revenus de la microentreprise .....	58
5.2.1.2.	Impact sur la diversification des activités .....	60
5.2.2.	Impact sur le bénéficiaire .....	61
5.2.2.1.	Revenu et budget .....	61
5.2.2.2.	Conditions de logement .....	63
5.2.2.3.	Le Bien-être .....	63
5.2.3.	Impact sur la famille .....	65
5.2.3.1.	La scolarisation des enfants .....	65
5.2.3.2.	La santé .....	66
5.2.3.3.	L'alimentation .....	67
5.2.4.	Bilan des impacts .....	67
5.2.5.	L'utilité de l'épargne pour les bénéficiaires .....	68
5.2.6.	Les impacts négatifs .....	69
5.3.	Perception et expérience du microcrédit .....	70
5.3.1.	Connaissance du taux d'intérêt .....	70
5.3.2.	Les difficultés de remboursement .....	72
5.3.3.	L'accompagnement et le suivi des bénéficiaires par l'IMF .....	73

5.3.4.	Le niveau de satisfaction des bénéficiaires .....	73
	Conclusion du chapitre 5 .....	75
	Chapitre 6 : Recommandations .....	76
6.1.	Au niveau de la clientèle .....	76
6.1.1.	Se recentrer sur leur cible originelle .....	76
6.1.2.	Renforcement des capacités de la clientèle .....	77
6.1.3.	Le suivi et l'encadrement de la clientèle .....	77
6.2.	Au niveau du secteur .....	78
6.2.1.	Le renforcement des structures d'échange d'informations : la mise en place d'une centrale de risque .....	78
6.2.2.	La régulation du secteur .....	78
6.3.	Au niveau organisationnel .....	79
6.3.1.	S'appuyer sur le potentiel organisationnel .....	79
6.3.2.	Améliorer la sélection des emprunteurs et l'évaluation des prêts .....	79
	Conclusion du chapitre 6 .....	82
	Conclusion de la deuxième partie .....	83
	CONCLUSION GENERALE .....	84
	ANNEXES .....	87
	Annexe n°1: Organigramme du PIYELI .....	88
	Annexe n° 2 : Questionnaire administré aux bénéficiaires du PIYELI .....	89
	BIBLIOGRAPHIE .....	94

# INTRODUCTION GENERALE

CESAG BIBLIOTHEQUE

Depuis toujours, la pauvreté est l'une des plus grandes préoccupations auxquelles font face les gouvernements du monde entier.

En effet, parmi les Objectifs du Millénaire pour le Développement (OMD) que se sont fixés les états membres de l'Organisation des Nations Unies, pour l'horizon 2015, figure en premier lieu la réduction de l'extrême pauvreté et de la faim. Concrètement, le résultat attendu est que chaque personne puisse, où qu'elle habite dans le monde, satisfaire ses besoins essentiels : nutrition, santé, logement, éducation, etc.

A l'échelle mondiale, la microfinance est apparue comme étant l'outil le plus prometteur et le moins coûteux dans la lutte contre la pauvreté.

En effet, à travers l'offre de services financiers (prêts, épargne, assurance) aux couches pauvres et à bas revenus de la population, leur permettant de se livrer à une activité génératrice de revenu et/ou de la développer, la microfinance contribue efficacement à faire reculer la pauvreté et ouvre la voie au développement économique (Attali & Arthus-Bertrand, 2007 : 34).

La microfinance a connu un regain d'intérêt suite à deux événements : l'Organisation des Nations Unies (ONU) a déclaré l'année 2005 Année Internationale du Microcrédit ; le Prix Nobel de la Paix a été attribué à la Grameen Bank<sup>1</sup>, célèbre institution de microfinance au rôle pionnier et à son fondateur, Pr. Muhammad Yunus en 2006.

La microfinance s'adresse à une cible traditionnellement délaissée par les banques (les exclus et les pauvres). La microfinance reconnaît leur talent, leurs besoins et leur capacité à rembourser les prêts et adapte les méthodes, les critères et les garanties à leur situation. Ainsi, la microfinance investit dans les potentialités de chacun et l'on découvre que les populations exclues du crédit bancaire sont comme les autres, dotées d'esprit d'entreprise et qu'elles remboursent plutôt mieux que les riches (Ndam, 2011: 34).

---

<sup>1</sup>La Grameen Bank est une banque spécialisée dans le micro-crédit solidaire. Elle a été créée officiellement en 1976 par Muhammad Yunus au Bangladesh.

Dans l'espace UEMOA (Union Economique et Monétaire Ouest Africaine), les pratiques d'épargne et de crédit (tontines, clubs d'épargne, caisses de solidarité, fonds rotatifs<sup>2</sup>, coopératives d'épargne et de crédit) ont des origines lointaines (Ministère des Petites et Moyennes Entreprises du Sénégal, de l'Entrepreneuriat Féminin et de la Microfinance, 2004).

Selon Kablan (2012), les plus anciennes institutions de microfinance ont été créées à la fin des années 60. Elles ont connu un essor durant la fin des années 80 suite à la crise du système bancaire de l'UEMOA (Doligez & al, 2012 : 15). En effet, leur développement visait à pallier aux difficultés des banques de développement à assurer le financement de l'agriculture, des petites et moyennes entreprises et de l'artisanat. Ces structures alternatives de financement étaient destinées à favoriser la mobilisation de la petite épargne en milieu rural et urbain et à créer les conditions d'une insertion progressive du secteur informel dans l'économie moderne (Kablan, 2012).

Dans l'espace UEMOA, les organisations de microfinance représentent aujourd'hui des volumes d'affaires importants et un très bon taux de pénétration (DJEFAL, 2007 : 16).

Au Mali, les premières expériences de microfinance sont intervenues en 1986 avec la création des Caisses Villageoises d'Epargne et de Crédit Autogérées (CVECA) du Pays Dogon, zone agricole du Sud-est. Ces caisses ont servi d'outils de financement de l'activité agricole. Pareillement, dans la zone cotonnière, l'institution mutualiste d'épargne et de crédit Kafo Jiginew voit le jour en 1987 (Agence Française de Développement, 2008 : 6).

Toutefois, c'est dans les années 1990 que le secteur connaît une réelle expansion avec la création de nombreuses institutions de microfinance sous l'impulsion de plusieurs bailleurs et opérateurs étrangers (Agence Française de Développement, Agence Canadienne de Développement International, Banque Mondiale). La formalisation du cadre juridique intervient également (Agence Française De développement, 2008 : 6).

Avec 125 institutions reconnues au 31 décembre 2011 et près de 1 052 226 sociétaires (contre 300 709 en 1998), la microfinance est devenue une composante essentielle du secteur financier malien (Cellule de Contrôle et de Surveillance des Systèmes Financiers Décentralisés, 2011: 11).

---

<sup>2</sup>Fonds rotatif : source d'argent à partir de laquelle les prêts sont accordés et doivent être remboursés avec intérêt, de sorte que le fonds soit maintenu et l'argent peut continuer à être prêté.

Dans ce dispositif, le PIYELI (« Cagnotte » en créole) se donne pour mission de contribuer à l'augmentation des revenus des couches défavorisées et au développement socio-économique du Mali. Il destine ses services d'épargne et de crédit de proximité aux salariés (du secteur public et privé) et aux microentrepreneurs des zones urbaines de Bamako.

L'institution PIYELI est une association à but non lucratif régie par l'ordonnance n° 41 PCG du 28 mars 1959 sur les associations en République du Mali. Elle est la continuité du Programme Institutionnel d'Epargne et de Crédit (PIEC) créé par l'ONG (Organisation Non Gouvernementale) américaine World Education en octobre 1995. Elle débute ses activités en juin 1996 avec le financement de l'USAID (United States Agency for International Development). A ce jour, le PIYELI compte 11 772 sociétaires (PIYELI, 2013 : 5).

Le développement rapide de la microfinance, l'espoir qu'elle suscite comme outil de lutte contre la pauvreté, mais aussi l'ampleur des ressources investies ont conduit les donateurs, mais aussi les institutions, à s'interroger sur l'impact de la microfinance.

En effet, bien que de nombreuses retombées positives lui soient reconnues, notamment en termes d'amélioration du revenu pour les clients, nous ne pouvons ignorer les appréciations divergentes qui mettent en doute la capacité de la microfinance à jouer un rôle prépondérant dans la réduction de la pauvreté.

Le présent document présente une analyse critique des impacts du microcrédit sur la qualité de vie des populations, d'autant plus que la corrélation entre l'accès des populations aux services financiers et la réduction de la pauvreté est aléatoire et pas toujours évidente.

De surcroît, il s'avère pertinent de nous poser la question suivante : la microfinance peut-elle avoir des effets pervers sur la vie des populations ?

En effet, la microfinance autrefois appréciée de tous, et envisagée comme une solution de pointe dans la lutte contre la pauvreté, est lourdement critiquée aujourd'hui, en raison de nombreux manquements. Ces critiques sont fondées sur les constats suivants :

- ✚ les investissements dans les microentreprises se concentrent généralement sur des activités de survie (petit commerce, activité de transformation sommaire) offrant peu de possibilités d'expansion et de création d'emplois. La microfinance a donc tendance à orienter ses clients vers des activités nécessitant peu d'investissement et engendrant un retour sur investissement assez rapide permettant de tenir le rythme du remboursement ;

- ✚ le risque de surendettement des emprunteurs est majeur : l'emprunteur se voit octroyer plusieurs prêts par différentes institutions de microfinance (IMF), par déficit d'informations centralisées. Faute de revenus suffisants, il ne peut faire face aux échéances de remboursement des différents emprunts souscrits ;
- ✚ les taux d'intérêt des microcrédits sont en général plus élevés que ceux pratiqués par les banques <sup>3</sup> ;
- ✚ la crise de la microfinance s'explique par la recherche excessive du gain, la croissance non maîtrisée et une défaillance au niveau des organes de contrôle. Les institutions de microfinance et les investisseurs cherchent à faire du chiffre au détriment de la qualité du service.

Toutes ces faiblesses peuvent à la longue mettre à mal la confiance envers le secteur, entraîner le retrait des clients actuels et ainsi compromettre le potentiel des institutions de microfinance.

Par conséquent, il est primordial d'assurer le développement durable de la microfinance (Attali & Arthus-Bertrand, 2007 :19).

Pour assurer la pérennisation du secteur de la microfinance, des solutions doivent être apportées sur quatre axes :

- ✚ remettre le client et la qualité des services au cœur du dispositif : un des défis de la microfinance sera d'adapter au mieux les produits offerts aux besoins des populations ;
- ✚ mieux structurer le marché pour éviter le surendettement des clients, par exemple en mettant en place une centrale des risques (base de données en partage) permettant de contrôler le niveau d'endettement des clients ;
- ✚ réguler le secteur : sur la base de concertation et de coordination entre les différentes institutions de microfinance, adopter une déontologie pour éviter les dérives usurières, fixer des règles claires compatibles avec une offre de qualité ;

---

<sup>3</sup> Le coût de gestion d'un microcrédit est généralement plus élevé : frais de déplacement des agents de crédit dans des zones difficiles d'accès, coût des services d'accompagnement (conseil et encadrement), coût des impayés.

- ✚ mettre en place des outils d'évaluation et de contrôle pertinents pour améliorer la transparence des IMF : les IMF doivent opter pour une meilleure gouvernance. Les actionnaires et les investisseurs doivent investir dans l'atteinte d'un double objectif : performance financière et efficacité sociale<sup>4</sup> .

En conformité avec l'esprit de notre étude, nous privilégions de loin la solution qui consiste à développer et à adapter au mieux les produits des IMF aux besoins de la clientèle afin de réorienter le secteur vers sa mission originelle : servir les pauvres. Ce serait le meilleur moyen d'éviter une crise du secteur.

Ce présent mémoire a l'ambition d'analyser les forces et les faiblesses de la microfinance à apporter aux populations une amélioration dans leurs conditions de vie, et plus globalement dans leur qualité de vie.

Aussi, la question centrale à laquelle nous devons apporter une réponse pertinente et exhaustive est la suivante : dans quelle mesure et sous quelles conditions la microfinance, en facilitant l'accès des couches défavorisées aux services financiers, peut-elle contribuer à l'amélioration de la qualité de vie des populations en Afrique et plus particulièrement au Mali ?

Pour approfondir le sujet, nous apporterons des réponses aux questions suivantes : un impact peut-il être mesuré et sur quels plans ? Quelles sont les principales difficultés méthodologiques de la mesure de cet impact ? Par quels mécanismes la microfinance peut-elle aider à réduire la pauvreté et améliorer la qualité de vie des populations ? La microfinance aide-t-elle les populations efficacement ?

Le thème que nous avons retenu est le suivant : « Impact de la microfinance sur la qualité de vie des populations : cas du PIYELI (Mali) ».

L'objectif principal de cette étude est d'identifier et de mesurer les impacts - de toute nature - que peut avoir la microfinance sur la qualité de vie des populations. Plus spécifiquement, il s'agira :

- de déterminer les mécanismes par lesquels la microfinance peut aider à réduire la pauvreté;
- de répertorier les difficultés méthodologiques liées à la mesure des impacts;

---

<sup>4</sup> Capacité à atteindre les objectifs sociaux tels que le ciblage des pauvres et des exclus, la proximité avec les bénéficiaires, l'adaptation des services et des produits aux besoins de la clientèle cible, etc.

- de proposer des solutions susceptibles d'améliorer et amplifier les effets positifs et de combler les lacunes qui produisent des effets pervers.

Notre étude, qui a pour cadre d'observation le PIYELI au Mali, présente un double intérêt :

- elle dresse un état des lieux de la situation actuelle : nous étudions la capacité réelle de la microfinance à lutter contre la pauvreté et l'exclusion. Ce qui nous amène à réfléchir à des améliorations dans l'offre des services financiers aux clients dans le souci de mieux les adapter à leurs besoins.

Pour les dirigeants des institutions de microfinance, ce document pourra constituer un référentiel quant aux nouvelles orientations sociales que devront avoir ces institutions pour mieux servir leur cible et garantir leur pérennité. Elles pourront revoir leurs politiques de gestion à la lumière des observations émises.

Par ailleurs, nous espérons susciter l'attention des décideurs pour qu'il fasse de la microfinance une préoccupation politique majeure, afin qu'ils s'impliquent à réguler le secteur considérant son rôle d'utilité sociale.

En résumé, notre réflexion et nos suggestions se veulent d'apporter une petite pierre à la construction du bien-être social ;

- elle présente un intérêt pratique et technique personnel : elle nous familiarise avec les techniques et outils de recherche et de diagnostic, nous permet d'approfondir nos connaissances dans le domaine de la microfinance et développer notre sens d'analyse critique face à différentes situations de la vie courante.

Ce mémoire comprend deux parties :

- la première partie consacrée au cadre théorique est composée de la revue de littérature se rapportant aux notions de microfinance, d'analyse d'impact, de qualité de vie ; elle expose aussi la méthodologie de l'étude ;
- la seconde partie fait un état des lieux du secteur de la microfinance au Mali, présente l'institution PIYELI qui nous a reçus en son sein, nous permettant de mener à bien notre recherche sur le terrain. En dernier lieu, elle présente quelques recommandations destinées à assainir le secteur et le PIYELI.

**PREMIERE PARTIE : CADRE  
THEORIQUE ET METHODOLOGIQUE**

## **Introduction de la première partie**

Le secteur financier a été longtemps constitué par les banques, les établissements financiers et les établissements de crédit.

Ces dernières années, en marge de ce secteur formel, les institutions de microfinance se sont développées avec pour objectif la lutte contre la pauvreté et la bancarisation de masse.

Pour nous permettre d’appréhender au mieux le sujet, il est indispensable de comprendre les concepts et notions s’y rapportant.

La première partie est ainsi composée de trois chapitres qui se rapportent respectivement à la microfinance, à la notion d’étude d’impact et de qualité de vie, ainsi qu’à la méthodologie de l’étude.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## **Chapitre 1 : Notion de microfinance**

La microfinance regroupe l'ensemble du secteur financier de proximité qui a su être un choix crédible, par rapport au système bancaire classique, pour la prise en charge des besoins en services financiers de tous les exclus du dit système.

Dans bien des pays (Maroc, Inde jusqu'en 2010, Cambodge, Pérou, Bolivie), le microfinancement s'est révélée être un puissant levier de lutte contre la pauvreté, et particulièrement dans les pays pauvres et en développement. Aussi, nous semble-t-il important d'en étudier l'évolution, les définitions et principes mais aussi d'identifier les cibles principales de la microfinance ainsi que les produits et services qui sont proposés à ces dernières.

### **1.1. Présentation générale de la microfinance**

Le périmètre de la microfinance est aussi large que peut l'être celui de la finance en général. En effet, en plus du microcrédit et de la microépargne, la microfinance propose d'autres services financiers tels que la microassurance et le transfert d'argent (Attali & Arthus-Bertrand, 2007 : 34).

Il est donc utile de faire une présentation générale du secteur. Nous étudierons son évolution, de ses origines à aujourd'hui et nous définirons quelques notions et principes liés à cette activité.

#### **1.1.1. La microfinance d'hier à aujourd'hui**

##### **1.1.1.1. Les expériences du XXème Siècle**

On peut faire remonter l'histoire de la microfinance aux expériences de crédits dirigés qui ont eu lieu entre les années 50 et 70 dans les pays en voie de développement. A cette époque, les Agences d'Aide au Développement et les gouvernements, pour pallier aux problèmes de manque de capital et à ceux des prêts usuraires auxquels les paysans étaient confrontés, commencèrent à allouer des ressources considérables à des programmes destinés aux microentreprises. Cette initiative se traduisait par l'octroi de crédits destinés à un usage spécifique, généralement agricole, de durée limitée et accompagnés d'un volet de formation (Attali & Arthus-Bertrand, 2007 :46).

Le manque de discipline dans les paiements a toutefois miné ces programmes et précipité leurs échecs. De plus, de nombreux programmes semblaient destinés non pas aux pauvres comme cela devait être le cas, mais aux plus nantis. Le nombre de bénéficiaires était donc limité à un très petit nombre d'emprunteurs. En conséquence, de nombreux programmes ont été décevants et n'ont pas réussi à résorber la pauvreté (Attali & Arthus-Bertrand, 2007 : 47).

Les résultats décevants des politiques et subventionnements publics durant les années précédentes ont débouché sur une analyse critique des politiques de crédit de manière générale.

Dans un tel contexte, dans la deuxième moitié des années 1970, les premières expériences de microfinance « moderne » apparaissent en Amérique Latine et en Asie. C'est le début d'une véritable structuration de la microfinance (Attali & Arthus-Bertrand, 2007 :48).

L'expérience la plus significative durant cette période fut celle de la Grameen Bank. C'est en 1976, au Bangladesh, que Pr. Muhammad Yunus fonde la Grameen Bank, une banque qui octroie de tous petits prêts aux pauvres, principalement à des femmes, pour financer leur microentreprise. L'idée est de développer un nouveau modèle bancaire spécifiquement adapté aux pauvres dans l'unique but de réduire la pauvreté, l'enjeu étant de leur permettre de sortir de la misère par leurs propres moyens.

Suite à cette expérience, la microfinance acquiert ses lettres de noblesse et de nombreuses institutions voient le jour un peu partout : Accion à Boston, Prodem en Bolivie, FINCA (Foundation for International Community Assistance) à Washington, Brac au Bangladesh etc (Attali & Arthus-Bertrand, 2007 : 51).

La microfinance en Afrique de l'Ouest francophone s'est développée davantage par les coopératives d'épargne et de crédit à partir de la fin des années 1960 et 1970, notamment au Togo et au Burkina-Faso (Ndiaye, 2009 : 137).

Par la suite (en 1992), la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) a contribué à la diversification des intermédiaires financiers dans l'espace UMOA (Union Monétaire Ouest Africaine), par la mise en place d'un cadre légal et réglementaire régissant les opérations de microfinance. En outre, elle a contribué à l'accompagnement du développement du secteur par l'exécution de deux programmes :

- le Programme d'Appui à la Réglementation des Mutuelles d'Epargne et de Crédit (PARMEC)<sup>5</sup> et ;
- le Programme d'Appui aux Systèmes Mutualistes d'Epargne et de Crédit (PASMEC)<sup>6</sup> (Ndiaye Fodé, 2009 : 138).

Devant l'essor du secteur de la microfinance, le Pr. Muhammad Yunus et quelques autres grandes figures du microcrédit décident de lancer une grande manifestation sur ce thème. Dans cette optique, en 1997 se réunit à Washington le premier sommet du microcrédit à l'issue duquel de nombreux objectifs sont fixés parmi lesquels : le microcrédit doit permettre aux plus pauvres de retrouver leur dignité et d'améliorer la vie de millions de clients.

Dès lors, les institutions proposant des produits et services financiers de proximité à des clients exclus du système bancaire formel se sont considérablement développées.

#### **1.1.1.2. La microfinance aujourd'hui**

Les institutions de microfinance (IMF) ont aujourd'hui des statuts très variés : mutuelles, coopératives, ONG, programmes d'associations humanitaires ou d'organisations internationales, filiales de banques commerciales.

L'une des transformations majeures du secteur concerne à la fois les compétences, la spécialisation et la professionnalisation. En effet, les institutions de microfinance se sont fortement formalisées, utilisant les mêmes procédures et systèmes d'information que les banques commerciales en tenant compte des réalités du secteur (Attali & Arthus-Bertrand, 2007 :53).

---

<sup>5</sup> Le PARMEC, mis en place en 1992, avait pour objectif de concevoir un cadre juridique spécifique à la finance décentralisée dans l'espace UMOA et de vulgariser son contenu : conception et rédaction de la réglementation à mettre en œuvre (projet de lois et de décrets-cadre, conventions-cadre) et ensuite, application effective de la réglementation au sein de l'union.

<sup>6</sup> Le PASMEC avait pour mission, d'œuvrer à une meilleure connaissance du secteur de la finance alternative en identifiant dans un premier temps les acteurs (institutions, bénéficiaires), leurs attentes et leurs politiques d'intervention, etc. et en mettant ensuite à leur disposition l'information disponible.

Autrefois, principalement orientée sur l'offre de microcrédit, elle offre maintenant des services d'épargne, d'assurance et de transferts de fonds.

Cependant, la microfinance qui a connu un essor important durant ces trente dernières années, est aujourd'hui victime de son succès. En effet, le secteur connaît de nombreuses dérives (taux d'intérêt élevés, surendettement des bénéficiaires).

Nous devons nous attarder sur la notion de microfinance, en apportant des réponses aux questions suivantes : quel contenu a la microfinance de nos jours ? Comment la définir ?

### **1.1.2. Définitions de la microfinance**

De manière générale, la microfinance fait référence à l'aide proposée à toute personne en situation de marginalisation financière ou d'exclusion financière. L'expression « exclusion financière » est utilisée pour définir la situation dans laquelle les individus se retrouvent quand ils ont des difficultés à accéder à des services financiers appropriés du marché traditionnel des services financiers (les transactions bancaires, l'épargne, le crédit et l'assurance)<sup>7</sup>.

Il existe plusieurs définitions précises de la microfinance. Nous en retiendrons deux en relation avec le contexte de notre étude.

Pour Lelart (2005 : 60), la microfinance se définit comme étant l'ensemble des services financiers (épargne, crédit, microassurance et transfert d'argent) fournis à une population qui n'a pas accès à la banque. Il s'agit d'une finance de proximité qui s'adapte à leurs besoins, notamment aux besoins strictement liés à l'utilisation du crédit (conseil, formation, encadrement).

Selon les Nations Unies, on entend par microfinance, l'offre de services financiers (microcrédit, microassurance, transfert d'argent, .etc.) aux populations pauvres, exclues du système bancaire, sans ressource ni droit de propriété. Les plus pauvres sont exclus du système bancaire traditionnel, parce qu'ils ne sont pas salariés, parce qu'ils n'offrent aucune garantie et sont souvent analphabètes et parce qu'ils ne représentent pas à priori une population « rentable ». Ils n'ont donc pas accès aux services financiers et notamment à l'épargne et au crédit.

---

<sup>7</sup> Définition de l'European Microfinance Network

La microfinance, en permettant à des millions d'individus ou de familles, de développer de petites activités économiques, en général par l'auto-emploi, qui leur assure une amélioration réelle mais limitée de leurs revenus et de leurs conditions de vie, contribue à une certaine stabilité sociale (Gentil & Servet, 2002 : 731).

En référence aux définitions ci-dessus, la microfinance se caractérise par :

- ✚ sa cible : les populations défavorisées (pauvres) exclues des systèmes financiers classiques ;
- ✚ ses fonctions financières : l'épargne, le crédit, l'assurance, un développement en parallèle au système financier formel ou bancaire classique ;
- ✚ sa vision : promouvoir/soutenir le développement et/ou la création d'activités économiques rentables et pérennes, et in fine accroître les ressources des ménages.

### **1.1.3. Les principes de la microfinance**

Un certain nombre de principes constituent l'essence même du secteur et distinguent ses activités de celles des banques : la microfinance se veut être une finance éthique et responsable, fondée sur la connaissance intime du client (Attali, 2009).

La vocation principale de la microfinance étant de servir les pauvres, la microfinance apporte des ressources financières à ceux qui en ont le plus besoin. Elle concentre ses efforts sur les individus travaillant pour leur propre compte, qui ont besoin d'épargne et de services de crédit pour faire fructifier leurs activités économiques. Les IMF tentent d'offrir sur une base durable des produits diversifiés et adaptés aux mieux aux besoins des bénéficiaires.

Outre les petits montants mis en jeu, la proximité avec les clients caractérise le fonctionnement de la microfinance. En effet, les institutions de microfinance préconisent le rapprochement avec leurs clients par le développement d'agences locales et rurales. Généralement, ces agences sont situées au sein même des communautés qu'elles desservent afin de permettre aux agents de crédit de mieux se rapprocher de la clientèle et ainsi de comprendre les réalités auxquelles cette dernière est confrontée, afin de s'adapter. Cette proximité accroît la confiance entre l'agent et le client, réduit les asymétries d'information et atténue les barrières sociales entre les clients et l'institution (Lapenu & al, 2004 : 52).

Enfin, la solidarité et la participation sont des principes clés qui s'inscrivent dans l'optique de la microfinance. On retrouve ces caractéristiques dans le fonctionnement des groupes de caution solidaire. Les prêts sont octroyés à des groupes restreints de personnes qui se portent mutuellement garantes des obligations financières contractées. De cette façon, les clients les plus pauvres peuvent emprunter sans donner en garantie un nantissement. En cas de défaillance de l'un des membres, ce sont les autres membres du groupe qui font face à l'engagement.

L'ensemble de ces principes permet de promouvoir en toute transparence les pratiques vertueuses du secteur et apporte une feuille de route au secteur de la microfinance. Aussi, les services financiers offerts sont multiples : prêts, produits d'épargne, microassurance, transferts d'argent.

La partie suivante présente les différents services et produits proposés par les institutions de microfinance.

## **1.2. Les produits de la microfinance**

La microfinance a d'abord adapté avec succès des produits financiers simples, assez standards, d'épargne et de crédit adaptés aux personnes exclues des services bancaires classiques.

L'arrivée à maturité du secteur et la volonté de fidéliser des clients souvent plus exigeants poussent aujourd'hui les institutions de microfinance à innover davantage et à diversifier leurs services (assurance, transferts de fonds) (Boyé & al, 2009 : 51).

La microfinance est ainsi constituée d'un ensemble de services financiers qui favorise le développement de petites activités économiques rentables. Il s'agit du microcrédit, de l'épargne et plus récemment de la microassurance et des services de transfert d'argent.

La partie suivante, présente de manière concise, chacun de ces produits.

### **1.2.1. Le microcrédit**

Le microcrédit constitue le produit financier le plus important proposé par les IMF. Il s'agit d'un système d'aide sociale qui consiste à attribuer des crédits ou prêts de très faibles montants à des microentrepreneurs considérés comme insolubles par le système bancaire formel, ne pouvant donc pas avoir accès à des prêts bancaires classiques.

Ce type de crédit permet aux populations exclues du système bancaire classique de créer ou développer une activité génératrice de revenus. L'usage fait du microcrédit peut varier suivant le type de clients :

- ♣ un capital de lancement pour démarrer une entreprise ;
- ♣ un fonds de roulement pour couvrir les dépenses quotidiennes ;
- ♣ un capital d'investissement pour acheter des actifs immobilisés.

La microfinance est souvent réduite par les médias voire dans certains milieux académiques au microcrédit à destination de groupes « solidaires » car pratiquant une caution mutuelle (Servet, 2006 : 248).

Le microcrédit se présente sous deux formes : le microcrédit collectif ou solidaire (fondé sur la caution solidaire d'un groupe) et le microcrédit individuel (fondé ou pas sur une épargne préalable) (Allemand, 2011 : 15).

#### **1.2.1.1. Le microcrédit solidaire**

Ce produit financier a vu le jour à la fin des années 1970 et s'est notamment développé au sein de la Grameen Bank.

Le crédit solidaire ou « prêt collectif à responsabilité conjointe » constitue une approche originale qui permet de prêter de petites sommes d'argent à un grand nombre de clients qui sont dans l'incapacité de présenter des garanties matérielles. Les emprunteurs se constituent alors en groupe, de taille variable, par auto-sélection. Les prêts sont octroyés dans un premier temps à un ou à plusieurs membres sélectionnés du groupe puis aux autres.

Le microcrédit solidaire se base sur le principe de la responsabilité conjointe des emprunteurs. En effet, les IMF s'appuient sur le principe d'autocontrôle et de pression sociale du groupe pour réduire le risque de défaillance dans le remboursement des prêts. Chaque membre se porte caution solidaire pour les autres dans le sens où si l'un des membres ne rembourse pas son prêt, les autres doivent le faire pour lui. Bien que les crédits soient accordés individuellement, les sanctions en cas de non-remboursement concernent tout le groupe. Ces sanctions se manifestent souvent par la non-obtention de nouveaux prêts pour le groupe entier. C'est pour cette raison que la solvabilité des membres du groupe solidaire est laissée à l'appréciation du groupe lui-même (Nowak, 2005 : 162).

L'un des avantages du microcrédit solidaire est le rôle social positif qu'il peut jouer. En effet, le mécanisme de solidarité permet de créer et d'entretenir des liens voire des amitiés au sein du groupe de caution solidaire. La formation de groupe entraîne également des coûts de transaction plus bas pour les IMF.

Toutefois, cette approche a ses limites dans le cas où le groupe constitué pour solliciter le crédit se révèle être fictif : la pression sociale n'agit pas. La pression du groupe peut également entraîner à long terme la perte de confiance et la possibilité de voir les plus pauvres rester exclus ou stigmatisés. Aussi, un mauvais payeur dans un groupe peut entraîner l'exclusion de tous les membres et conduire l'institution à réduire sa clientèle.

Dans certains contextes, les limites et risques sont beaucoup trop importants et contraignent les IMF à développer d'autres formes de microcrédit : il s'agit notamment du microcrédit individuel.

#### **1.2.1.2. Le microcrédit individuel**

Selon Boyé & al. (2009 : 61), le crédit individuel octroyé par une IMF est basé sur la capacité du client à présenter à l'institution financière des garanties de remboursement solides. Les IMF ont su adapter cette méthodologie aux caractéristiques de l'environnement informel dans lequel évoluent leurs clients. Cette capacité à lier les deux démarches, la logique contractuelle du secteur formel et la logique plus souple du secteur informel, a permis aux institutions de microfinance de toucher des populations que les banques n'avaient pu jusqu'alors servir.

Le prêt individuel est généralement utilisé à des fins précises (financement du fonds de roulement ou investissement physique), il n'est pas d'usage libre contrairement au crédit solidaire. Le prêt doit servir à financer un projet à caractère productif (Boyé & al, 2009 : 61).

Dans le cas du crédit individuel, l'institution de microfinance est directement en charge de la sélection de ces clients. L'octroi de crédits dépend essentiellement de deux facteurs : la capacité de remboursement du client et les garanties proposées. D'autres facteurs sont également pris en compte tels que la moralité du client (investigations faites par l'agent de crédit).

La capacité de remboursement du client s'évalue généralement sur la base de la pertinence et de la viabilité de son projet d'investissement. Il est nécessaire que le projet soit rentable et puisse garantir des revenus futurs en concordance avec le rythme de remboursement du prêt. Selon la FAO (2007 : 20), certaines institutions exigent aussi une épargne obligatoire de la part du client (évaluée en pourcentage du montant du prêt).

Les institutions de microfinance analysent également les autres revenus dont il bénéficie afin d'évaluer sa capacité à rembourser (salaires pour les microentrepreneurs salariés, pensions, rentes).

Le microcrédit individuel utilise également le principe de la garantie matérielle bien connue du secteur bancaire : actifs tangibles ou garant acceptant de cautionner le prêt de l'emprunteur. Le principe de garantie constitue, pour l'établissement de crédit, une sécurité en cas de non-remboursement du prêt. Pour ce qui est des garanties matérielles, les actifs demandés sont souvent non conventionnels (bijoux, voiture, etc.) (Jaunaux & Venet, 2007).

Toutes ces formes de garanties sont complémentaires et tentent de s'adapter au mieux à la situation économique des clients afin de permettre de forts taux de remboursements. Il est important de noter que ces remboursements se font généralement de manière mensuelle ou hebdomadaire (tout comme pour le crédit solidaire).

Les prêts individuels permettent aux IMF d'avoir une meilleure compréhension des besoins des clients et une meilleure mesure des risques.

Ce produit financier accompagne de nombreux entrepreneurs et les aide à mener leur projet à terme et à créer ainsi des richesses.

Le microcrédit individuel présente aussi certaines limites. En effet, les garanties matérielles et de moralité étant une condition nécessaire à l'octroi de crédit, les personnes les plus démunies sont souvent desservies.

Par ailleurs, comme l'ont démontré de nombreuses études<sup>8</sup>, le garant se substitue rarement à l'emprunteur en cas de défaillance de ce dernier.

---

<sup>8</sup> Etudes menées par Craig Churchill sur les institutions de microfinance en Indonésie, Égypte, Pérou, etc. CHURCHILL Craig (1999), *Client-Focused Lending : The Art of Individual Lending*, Calmeadow, Washington, 164 pages.

**Tableau 1: Tableau comparatif entre microcrédit individuel et microcrédit solidaire**

<b>CREDIT SOLIDAIRE</b>	<b>CREDIT INDIVIDUEL</b>
<b>Principes communs</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Renouvellement de prêts de montants croissants</li> <li>• Critères de moralité et de réputation de l'emprunteur important dans la décision d'octroi du crédit</li> <li>• Service de proximité (l'IMF se rapproche du client)</li> <li>• Suivi régulier des remboursements</li> <li>• Même mécanisme incitatif : la pression sociale (à travers le mécanisme du garant pour le crédit individuel)</li> </ul>	
<b>Principes singuliers</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les bénéficiaires se constituent en groupe solidaire de taille variable</li> <li>• Auto-sélection des membres</li> <li>• Produit standardisé en termes de montant et de durée</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le prêt est accordé à une seule et même personne</li> <li>• Flux de trésorerie du futur projet et situation financière utilisés comme critères décisifs dans la décision d'octroi de crédit</li> </ul>
<b>Garanties</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Caution solidaire ou pression sociale du groupe</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Garanties matérielles</li> <li>• Epargne obligatoire</li> <li>• Garanties de tiers (principe du garant)</li> </ul>
<b>Usage fait du prêt</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Usage du crédit libre (fins sociales)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Financement de projets productifs, générateurs de revenus</li> </ul>
<b>Sanctions en cas de non-paiement</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Non-renouvellement de prêts pour tous les membres du groupe solidaire</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exercice des garanties (procédures souvent longues et complexes)</li> </ul>

Avantages	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Réduction des coûts de transaction par crédit octroyé</li> <li>• Lien social positif au sein du groupe</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Relation directe entre le client et l'institution (meilleure connaissance réciproque)</li> <li>• Permet plus de flexibilité que le crédit solidaire</li> </ul>
Limites/risques	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Solidarité parfois fictive du groupe</li> <li>• Possible exclusion des plus vulnérables</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exclusion des bénéficiaires qui ne peuvent apporter des garanties matérielles solides</li> <li>• Non substitution du garant en cas de défaillance du débiteur</li> </ul>

**Source** : Boyé & al, (2009 :70)

### 1.2.2. L'épargne

L'épargne a longtemps été la composante oubliée de la microfinance, les établissements du secteur négligeant ce produit au profit du microcrédit. Pourtant, l'épargne constitue, au même titre que l'accès à un fonds de roulement ou à un crédit d'investissement, un service financier important.

L'épargne définit l'action de mettre une partie du revenu courant de côté, afin de la consommer ou de l'investir ultérieurement. Epargner est une activité essentielle de gestion de l'argent pour les ménages pauvres comme pour les autres, et particulièrement pour ceux qui ne peuvent ou ne veulent pas emprunter.

Selon Bass & Henderson (2000 : 1), les services de dépôts permettent aux ménages à faibles revenus d'épargner en vue de dépenses importantes (dot, frais scolaires), d'accumuler des fonds pour la consommation future, ou de prévoir le manque voire l'absence totale de revenus à certaines périodes. L'accès aux services d'épargne protège donc les ménages à faible revenus en les rendant moins vulnérables, et en leur offrant la possibilité d'obtenir un rendement réel positif.

L'épargne peut être divisée en deux grandes catégories : l'épargne obligatoire et l'épargne volontaire bloquée.

### **1.2.2.1. L'épargne obligatoire**

L'épargne obligatoire constitue une des conditions nécessaires à l'octroi d'un microcrédit, elle se caractérise par des versements obligatoires que doivent réaliser les bénéficiaires du crédit.

Elle est généralement calculée en proportion du montant du crédit octroyé et doit être versée avant l'octroi du crédit, voire simultanément. Elle est restituée à l'emprunteur une fois son prêt remboursé, mais les crédits étant souvent renouvelés, ce cas de figure reste hypothétique.

Cette forme d'épargne est souvent perçue par les clients comme une contrainte car augmentant le coût d'accès au crédit et non comme un produit d'épargne véritable.

Cependant, pour les établissements de crédit, l'épargne obligatoire permet de se constituer une source de financement interne sans coûts de collecte et un fonds de réserve sur le long terme.

### **1.2.2.2. L'épargne volontaire bloquée**

L'épargne volontaire bloquée est un dépôt à terme, c'est-à-dire un compte sur lequel l'épargne reste bloquée pendant une durée déterminée (de quelques semaines à plusieurs années). Ce compte est souvent rémunéré, en général en fonction de la durée du dépôt (Boyé & al, 2009 : 74).

Ce type de produit est apprécié des IMF car il permet de planifier au mieux la gestion de la liquidité des dépôts. Cette épargne peut être utilisée assez facilement aux financements des crédits de l'institution.

### **1.2.3. Les nouveaux produits de la microfinance**

Dans la première phase de développement de la microfinance, le savoir-faire des IMF est resté focalisé sur des produits faciles à gérer, en particulier le crédit solidaire.

Aujourd'hui, l'arrivée à maturité du secteur a changé la donne : d'une part, les IMF matures ont une meilleure capacité à gérer des produits financiers diversifiées ; d'autre part, la concurrence naissante entre institutions pousse les IMF à vouloir fidéliser davantage leurs membres. Cette démarche de fidélisation passe par une analyse de leurs besoins et une adaptation des produits proposés.

### 1.2.3.1. La microassurance

Selon les termes du Fonds pour l'Innovation en Microassurance<sup>9</sup>, la microassurance est un système de protection destiné aux personnes à faibles revenus pour les couvrir des risques auxquels elles sont confrontées (accident, maladie, décès, catastrophes naturelles, etc.), moyennant des primes spécialement adaptées à leurs ressources, et à la nature des risques encourus. Ce produit financier cible, en priorité, les travailleurs de l'économie informelle, qui n'ont généralement aucun accès aux assurances classiques et aux régimes de protection sociale.

Lorsque les produits classiques de la microfinance que sont l'épargne ou le crédit s'avèrent insuffisants pour couvrir les risques qui pèsent sur les populations démunies (décès, maladie, perte de bien, catastrophes naturelle, etc.), le produit d'assurance permet de compléter l'offre de services (Boyé & al, 2009 : 78).

En mutualisant de petites sommes payées régulièrement par un grand nombre de personnes assurées, il devient possible de couvrir des montants importants engagés par les familles.

Pour une institution de microfinance, la microassurance vise d'abord à couvrir les risques d'impayés : l'emprunteur alimente un fonds d'assurance qui prend en charge les impayés en cas de décès (Allemand, 2011 : 24).

Cependant, la mise en place d'un tel produit financier demeure complexe dans certains pays, la plupart des institutions étant interdites d'exercer des activités d'assurance du fait de l'absence de compétences ou de capacités financières suffisantes pour exercer ce type d'activité.

La solution privilégiée dans ce cas, consiste à ne pas vendre les produits d'assurances élaborés et gérés en interne, mais à distribuer des produits développés par les compagnies d'assurance.

---

<sup>9</sup> Le Fonds pour l'Innovation en Microassurance du Bureau International du Travail (BIT) octroie des subventions aux projets de microassurance pour accroître le nombre de ménages à faible revenu assurés dans les pays en développement.

### **1.2.3.2. Les services de transfert d'argent**

Les services de transfert d'argent proposés par les IMF présentent de nombreux avantages :

- pour les destinataires finaux, les IMF demeurent plus faciles d'accès, fournissent un service plus adapté et des coûts de transaction plus faibles (coût du transport, temps perdu) ;
- pour l'IMF, les transferts d'argent constituent une source de revenus sans risque qui n'alourdit pas ses besoins de financements ; ils permettent également de fidéliser les clients ou de conquérir une nouvelle clientèle.

L'IMF accède à ce marché en s'affiliant à un acteur spécialisé du secteur (Western Union, MoneyGram, etc.). Cela suppose que l'IMF ait développé un réseau suffisamment étendu pour pouvoir à la fois intéresser ces acteurs et rentabiliser les investissements nécessaires, comme des moyens de communication sécurisés dans toutes les agences (Boyé & al, 2009 : 85).

### **1.3. Les bénéficiaires de la microfinance**

Porter un intérêt à la microfinance implique avant tout de s'intéresser au profil du client qui bénéficie des produits et services de la microfinance.

Le client type des services de microfinance est une personne dont les revenus sont faibles et qui n'a pas accès aux institutions financières formelles faute de pouvoir remplir les conditions exigées par ces dernières (documents d'identification, garanties, dépôt minimum, etc.).

Deux profils de clients sont répertoriés :

- ♣ dans les zones rurales, ce sont souvent de petits paysans ou des personnes possédant une petite activité de transformation alimentaire ou un petit commerce ;
- ♣ dans les zones urbaines, la clientèle est plus diversifiée : petits commerçants, prestataires de services, salariés, artisans, vendeurs ambulants, etc.

Ce qui correspond à deux catégories d'emprunteurs : ceux qui se situent dans une économie de subsistance (crédits sociaux) ou ceux qui se projettent dans la perspective d'une croissance de l'activité (Djefal, 2005 : 37).

Les femmes sont traditionnellement les premières à bénéficier de services financiers adaptés. En effet, selon Poissonnier<sup>10</sup>, de nombreux programmes estiment que les projets menés par les femmes demeurent des investissements plus fiables et plus durables, et de facto leurs taux de remboursements sont sensiblement supérieurs à ceux des hommes.

### **Conclusion du chapitre 1**

Après les premières expériences non concluantes de crédits dirigés, la microfinance a pris son essor en s'organisant autour d'une cible (populations pauvres exclues des systèmes financiers classiques), avec des fonctions spécifiques (épargne, crédit, assurance), en se basant sur des principes (petits montants, proximité avec le client, solidarité). Initialement limitée au microcrédit solidaire et au microcrédit individuel, la microfinance a successivement diversifié ses domaines de compétence, incluant l'épargne (obligatoire ou volontaire bloquée), la microassurance et le transfert d'argent.

Ainsi, la microfinance s'est développée pour permettre aux plus pauvres d'accéder à des services financiers, notamment inspirés du secteur financier formel. Cette révolution financière a suscité l'adhésion de tous les gouvernements (du Sud et du Nord) pour son rôle majeur présumé dans la réduction de la pauvreté.

Afin de mettre à jour la corrélation entre microfinance et réduction de la pauvreté, un bon nombre d'études d'impact ont été menées à travers le monde (Bangladesh, Inde, etc.).

Le chapitre suivant développe la notion d'impact en microfinance.

---

<sup>10</sup> Arnaud Poissonnier est le fondateur du site Babyloan.org. il s'agit d'un site de financement participatif, spécialisé dans le prêt solidaire. Il permet aux internautes de prêter des sommes d'argent (à partir de 10 euros) aux petits entrepreneurs des pays du Sud (Cambodge, Philippines, Indonésie, Haïti, Sénégal, ect) .

## **Chapitre 2 : La notion d'impact en microfinance**

Ayant pour objectifs la réduction de la pauvreté et la promotion de l'entrepreneuriat, les programmes de microfinance ont suscité des attentes importantes et drainé de nombreux financements publics.

Vient donc l'heure pour les professionnels et les chercheurs du secteur de se pencher sur la mesure de l'impact de la microfinance et de son utilité sociale.

Après avoir défini la notion d'impact et mis en évidence les spécificités liées à la microfinance, nous présenterons les différentes approches conceptuelles en matière d'analyse d'impact ainsi que deux méthodes significatives d'analyses d'impact en microfinance.

### **2.1. Définitions et enjeux de l'impact en microfinance**

De manière générale, l'impact se rapporte le plus souvent aux changements qui découlent directement ou indirectement de l'introduction, dans un système social et économique existant, d'une nouvelle activité et/ou technologie, en fonction des objectifs ou des stratégies initiaux (Lefebvre-Naré & al, 2003 : 27).

Le concept, lorsqu'il se rapporte à la microfinance, présente des spécificités.

#### **2.1.1. Définitions de l'impact en microfinance**

Pour les institutions de microfinance, l'analyse d'impact constitue l'étude des interactions (relations de cause à effet) entre l'institution et son milieu environnant (CERISE, 2003 : 6).

Pour CERISE (2003 : 6), cet exercice est en réalité complexe : les effets d'une institution de microfinance sont directs et indirects ; ils s'exercent à différents niveaux (individus, ménages, économie locale, etc.) et dans différents champs (impact économique, social, impact sur la santé, etc.).

Etant donné les effets multidimensionnels que peut engendrer l'action d'une IMF et la diversité des facteurs qui peuvent entraîner des changements dans la situation des clients, les difficultés méthodologiques sont importantes dans l'évaluation exacte de l'impact des services d'une institution.

En termes d'impact économique et social, on s'interroge le plus souvent sur les indicateurs suivants :

- revenus, patrimoine et capacité à épargner de la clientèle ;
- impact sur les conditions de vie de la population touchée (accès aux soins, éducation et scolarisation des enfants, amélioration de l'habitat, etc.);
- création d'emploi ;
- renforcement de la position sociale des individus dans leur famille et au sein de leurs communautés, construction du capital social (Boyé & al, 2009 : 97).

### **2.1.2. Importance de l'analyse d'impact en microfinance**

La première raison qui pousse à mener des études d'impact portant sur la microfinance est le souci qu'ont les praticiens du secteur de comprendre la clientèle. Dévoués aux causes que sont la réduction de la pauvreté et la lutte contre l'exclusion financière, il est essentiel pour les acteurs du secteur de savoir quels sont les principaux changements apportés par leur programme et quels en sont les principaux bénéficiaires (Jeannin & Sangare, 2007 : 3).

Par ailleurs, l'analyse d'impact permet aux praticiens du secteur de démontrer aux donateurs (subventions publiques ou financements privés) l'importance de leurs contributions dans la lutte contre la pauvreté afin de justifier les financements dont ils bénéficient.

Les IMF ont souvent des difficultés à trouver les financements nécessaires au fonctionnement et à la pérennisation de leurs activités. L'évaluation des impacts apparaît ainsi comme un moyen de rendre compte de la performance économique et sociale, afin d'attirer les financements publics ou privés.

En dernier lieu, la raison de loin la plus évoquée aujourd'hui pour justifier les mesures d'impacts, est la volonté de garantir l'adéquation des produits de la microfinance aux besoins de leur clientèle (Jeannin & Sangare, 2007 : 3). L'analyse des impacts s'oriente ainsi de plus en plus vers les clients, afin d'identifier au mieux leurs besoins en vue de leur offrir des services plus adaptés. Les études orientées de ce type sont celles qui obtiennent le plus grand consensus car elles intéressent aussi bien les bailleurs de fonds que les IMF et leur clientèle.

Il est donc devenu nécessaire pour tous les acteurs du secteur, de comprendre et de mesurer l'impact que peut avoir la microfinance sur la qualité de vie des personnes qui en bénéficient.

### **2.1.3. Impact de la microfinance sur la qualité de vie**

Comment mesure-t-on les impacts de la microfinance sur la qualité de vie des bénéficiaires ? La démarche consiste à évaluer dans quelle mesure la microfinance influe sur leur revenu (éventuellement sur leur patrimoine) et, par ricochet sur leur condition/niveau de vie (alimentation, santé, l'éducation des enfants).

Ainsi, le premier impact de la microfinance chez le bénéficiaire peut se mesurer par l'augmentation de revenu du ménage. En effet, selon Cohen (2001 : 255), le recours aux services de prêt et de dépôts peut provoquer une diversification des sources de revenu (par l'accroissement ou la diversification des activités).

Au second niveau, l'impact de la microfinance s'étudie à partir d'indicateurs non financiers reflétant les conditions de vie des populations : possession d'objets matériels, type d'alimentation, niveau d'éducation des enfants, type d'habitation, dépenses de santé, état des sanitaires, etc.

Par ailleurs, l'accès aux services financiers peut permettre aux clients d'accumuler des actifs et d'en modifier la composition : acquisition/construction d'un terrain, réhabilitation d'un logement, ou encore acquisition de biens de consommation durable.

## **2.2. Les approches conceptuelles en matière d'analyse d'impact en microfinance**

Les études d'impact en matière de microfinance ne constituent pas un champ stabilisé. Elles sont un lieu de rencontre entre deux grands référentiels animés par différents types d'acteurs et porteurs de normes propres :

- le référentiel scientifique, régi par des critères de rigueur, d'objectivité et de vérifiabilité des résultats ;
- le référentiel opérationnel, avec ses principes de pilotage par la demande, de satisfaction des clients/usagers (Bouquet & al, 2009 : 98).

En fonction des attentes et visions distinctes des parties prenantes du secteur (chercheurs, opérateurs, bailleurs, décideurs, etc.), les études d'impact peuvent être menées selon différentes approches.

On distingue généralement les approches quantitatives, plutôt associées à la mise en évidence et à la quantification de résultats d'impact et les approches qualitatives, plutôt associées à l'explicitation des processus et mécanismes d'impact.

### **2.2.1. Les approches quantitatives (méthode scientifique)**

Les approches quantitatives sont mieux armées pour mesurer les résultats découlant du programme de microfinance que pour identifier les processus de causalité qui mènent à ces résultats. Elles sont souvent assimilées à un référentiel scientifique, régi par des critères de rigueur, d'objectivité et de vérifiabilité des résultats (Bouquet & al, 2009 : 94).

Selon Bouquet & al. (2009 : 93), les méthodes quantitatives s'appuient sur des échantillons représentatifs, des outils d'enquête formalisés et standardisés, et permettent de générer des résultats statistiquement significatifs et non biaisés.

Concrètement, il s'agit de définir un groupe expérimental (personnes bénéficiant des services offerts par le programme) et un groupe de contrôle (personnes ne bénéficiant pas des services offerts) similaires et à mesurer statistiquement les différences entre les deux groupes (Cohen, 2001 : 34).

### **2.2.2. Les approches qualitatives**

Selon Lapenu (2011), les démarches qualitatives consistent à appréhender le lien entre intervention en microfinance et évolution des conditions de vie en s'attachant davantage aux mécanismes de l'impact qu'à ses effets. Elles s'attachent à comprendre des liens de causalité complexes et les motivations implicites.

Les méthodes qualitatives fournissent un cadre permettant de mieux interpréter les résultats obtenus. Elles consignent les propres mots des personnes interrogées et décrivent leur expérience de manière approfondie. Elles retranscrivent la réalité sous toutes ses formes et permettent de se faire une idée du raisonnement et des sentiments qui sont à l'origine des actions de certaines personnes (Cohen, 2001 : 33).

**Tableau 2 : Différences entre une enquête qualitative et une enquête quantitative**

Différences	Enquête qualitative	Enquête quantitative
<b>Taille et techniques de l'échantillonnage</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ Petit nombre d'enquêtés</li> <li>♣ Groupe de contrôle non requis</li> <li>♣ La méthode d'échantillonnage dépend du type d'informations recherché : les clients sont sélectionnés en fonction de variables clés</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ Grand nombre d'enquêtés</li> <li>♣ Groupes de contrôle ou groupes témoins requis pour déterminer l'impact du programme</li> <li>♣ L'échantillonnage est réalisé en fonction de critères de probabilité et de représentativité : les sujets sont choisis aléatoirement.</li> </ul>
<b>Technique de collectes et d'analyse de données</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ Des questions ouvertes et des techniques de clarification permettent d'obtenir des informations détaillées mettant en évidence les nuances et la diversité.</li> <li>♣ Les techniques de collecte des données varient.</li> <li>♣ Techniques d'analyse des données plus variées</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ Des questions spécifiques et standards permettent d'obtenir des réponses préétablies.</li> <li>♣ Le questionnaire d'enquête est la méthode principale de collecte de données.</li> <li>♣ Repose sur une analyse standard des données (Utilisation de logiciels).</li> </ul>
<b>Couverture géographique</b>	Faible dispersion géographique	Plus grande dispersion géographique
<b>Liens de causalité</b>	Examine la causalité en générant des hypothèses.	Suggère la causalité

<b>Domaine d'intervention</b>	Fournit des informations sur l'application du programme à une population spécifique dans un contexte spécifique.	Fournit plutôt des informations sur l'application générale du programme.
<b>Ressources</b>	Recommandée lorsque le temps et les ressources sont limités.	Repose sur un plus grand nombre d'entretiens.

**Source :** Cohen (2001: 35)

Si les recherches quantitatives sont assimilées à une approche « scientifique » de l'évaluation, certains soutiennent que les méthodes qualitatives, caractérisées par des recherches approfondies sur les expériences, les opinions, les sentiments et les connaissances, fournissent davantage d'informations sur la réalité.

Aussi, les analyses d'impact pertinentes intègrent de plus en plus souvent les deux méthodes.

### 2.3. Exemples d'analyse d'impact

Durant ces dernières années, tout un pan de l'évaluation de la microfinance a été rendu opérationnel par la définition d'outils innovants, simples et peu coûteux, répondant à différentes étapes de l'évaluation sociale, et complémentaire à l'évaluation financière.

Beaucoup d'outils ont été testés et créés. Nous nous intéresserons plus particulièrement à deux d'entre eux :

- l'outil AIMS (Assessing the Impact of Microenterprise Services)-SEEP (Small Enterprise Education and Promotion) et;
- l'outil SPI (Social Performance Indicators)-CERISE (Comité d'Echange, de Réflexion et d'Information sur les Systèmes d'Epargne-crédit).

### 2.3.1. Méthode d'analyse AIMS-SEEP

Le projet AIMS a vu le jour en 1995 sous l'initiative de l'USAID en collaboration avec le réseau SEEP.

AIMS partait du constat que les SFD étaient pour la plupart très orientés vers l'offre et la performance institutionnelle, cependant, ils connaissaient relativement mal la clientèle cible.

L'enjeu était de prouver l'impact d'une part, et d'autre part de chercher à améliorer les produits et la capacité des SFD à offrir des services financiers adaptés.

Le cadre conceptuel de AIMS repose sur le principe selon lequel l'impact est généré à différents niveaux :

- ✓ au niveau de la famille/du ménage : augmentation nette des revenus, accumulation des actifs ;
- ✓ au niveau de l'entreprise : évolution des revenus, de l'emploi, des actifs et du volume de production ;
- ✓ au niveau individuel : augmentation du pouvoir de décision, réalisation d'investissements augmentant les performances de l'entreprise et les revenus de l'individu ;
- ✓ au niveau communautaire : création d'emplois, etc.

AIMS propose cinq outils dans le cadre de l'étude d'impact des programmes de microfinance :

- ♣ l'étude d'impact proprement dite : elle porte sur trois groupes sélectionnés aléatoirement : un groupe de clients récents, un groupe de clients membres depuis plus longtemps et un groupe de nouveaux clients qui ont adhéré au programme mais n'ont pas encore bénéficié de services. Le questionnaire est identique pour tous les enquêtés ; leurs réponses seront exprimées sous forme de chiffres, en fonction de réponses pré-codées ;
- ♣ l'étude des pertes de clients : elle vise à déterminer pourquoi les clients ont cessé de participer au programme, ainsi qu'à recueillir leur avis sur le programme et son impact. Elle se fait sur la base d'entretiens avec les clients sortants ;

- ♣ l'utilisation du crédit, des bénéfices et de l'épargne dans le temps : cet outil est composé de deux modules distincts, l'un sur l'emploi du crédit et l'autre sur l'épargne. Dans les deux cas, on aura recours à des entretiens individuels afin de déterminer quelles ont été, pour les clients de longue date, les stratégies d'utilisation du crédit dans le temps ;
- ♣ les discussions thématiques de groupe sur le niveau de satisfaction de la clientèle : celles-ci aident les utilisateurs à déterminer dans quelle mesure la clientèle est satisfaite du programme, et quelles modifications spécifiques permettraient de mieux répondre à ses besoins ;
- ♣ l'émancipation des femmes: il s'agit d'un entretien individuel approfondi conçu pour les femmes qui participent au programme depuis plus de deux ans. Pendant l'entretien, il est demandé à la cliente d'identifier les différences entre son comportement passé et présent (Cohen, 2001 : 13).

En parallèle, d'autres outils d'analyse de l'impact en microfinance sont disponibles : il s'agit notamment de l'outil SPI développé par le réseau CERISE.

### 2.3.2. L'initiative SPI-CERISE

Le réseau d'échange sur les pratiques en microfinance CERISE<sup>11</sup> a développé un outil d'audit social : SPI. Il répond à un double objectif : évaluer les performances financières des IMF et mesurer leurs performances sociales afin de pouvoir les améliorer.

La performance sociale fait référence à la mise en œuvre de la responsabilité sociétale (RSE) des IMF. Elle vise à faire le rapport entre le résultat obtenu et les moyens mis en œuvre pour y parvenir (RSE-pro.com<sup>12</sup>).

De fait, les performances sociales constituent le pivot des activités de l'IMF (Lapenu & Reboul, 2006 : 3).

L'outil SPI-CERISE évalue les intentions, les actions et les mesures correctives mise en place par une IMF pour savoir si elle se donne les moyens d'atteindre ses objectifs sociaux (Lapenu & Reboul, 2006 : 10).

---

<sup>11</sup> CERISE et ses partenaires ont été **pionniers, depuis 2001**, pour le développement de l'évaluation des performances sociales en microfinance. CERISE a travaillé en collaboration avec des réseaux du Nord et du Sud (IMF, chercheurs, opérateurs, bailleurs, investisseurs) à l'élaboration de l'**outil SPI**, aujourd'hui largement utilisé dans le secteur.

<sup>12</sup> RSE-pro.com est un site informatif qui traite de la Responsabilité Sociétale des Entreprises.

L'outil est construit autour de quatre grandes dimensions des performances sociales:

- ♣ dimension 1 : le ciblage des pauvres et des exclus. Les questions de l'outil SPI-CERISE portent sur la stratégie de ciblage de l'IMF (ciblage géographique, individuel ou par la méthodologie de prêts) et les résultats de la stratégie de ciblage ;
- ♣ dimension 2 : l'adaptation des produits et services. Les questions portent sur la diversité des services, la qualité de ces services (rapidité, proximité, adaptation aux besoins) et l'accès à des services non financiers ;
- ♣ dimension 3 : les bénéfices économiques et sociaux pour les clients. Les questions de l'outil SPI-CERISE portent sur la confiance et le partage d'informations de l'IMF avec les clients, la participation de ceux-ci dans les instances de décision à différents niveaux de l'IMF et enfin les actions de l'IMF dans le domaine du renforcement du capital social de ses clients ;
- ♣ dimension 4 : la Responsabilité Sociale de l'institution. Les questions portent essentiellement sur la politique de ressources humaines de l'IMF, les actions de l'IMF qui sont l'expression d'une responsabilité sociale vis à vis de ses clients (études d'impact, etc.), ou vis à vis de la communauté (réinvestissement dans des services à la communauté par exemple).

Trois parties sont développées dans l'analyse : une première partie faisant la synthèse des principes fondateurs et des « intentions » du management en termes d'objectifs sociaux selon les quatre dimensions, une seconde partie basée sur l'établissement d'une soixantaine d'indicateurs sur les performances sociales toujours autour des quatre dimensions et, enfin, un complément comportant les principaux ratios financiers permettant de mettre en relation performances sociales et financières.

## **Conclusion du chapitre 2**

Les études d'impact permettent de mettre en lumière le lien de causalité existant entre l'intervention d'un programme de microfinance et les changements opérés sur la qualité de vie du bénéficiaire. Aussi, les observations portent sur plusieurs dimensions : les conditions de vie matérielles (revenu, patrimoine, logement), la santé, l'éducation.

Cependant, réaliser ce type d'études demeure souvent tâche difficile et demande une certaine méthodologie et des outils appropriés. Globalement, on distingue deux démarches alternatives : les études quantitatives (quantification des résultats d'impact) et les études qualitatives (explicitation des mécanismes d'impact).

Le chapitre 3 présente la méthodologie de recherche retenue dans le cadre de notre étude.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## Chapitre 3 : Méthodologie de recherche

Tout travail de recherche se doit de suivre une démarche méthodologique adaptée au domaine d'étude et au thème analysé. A cet égard, ce chapitre présente le cadre conceptuel de l'étude, le modèle d'analyse proposé et les éléments qui le composent et les différentes techniques de collecte de données utilisées tout au long de notre étude pour aboutir aux résultats obtenus.

### 3.1. Cadre conceptuel de l'analyse d'impact proposé

L'objectif principal de notre étude est de s'interroger sur la façon dont les produits financiers proposés par les IMF peuvent influencer sur les conditions de vie des usagers (revenu, patrimoine, réduction de la pauvreté).

Cette étude a également pour objectif de déterminer et d'analyser le niveau de satisfaction des bénéficiaires face aux différents produits et services qui leurs sont offerts, dans l'optique de formuler des recommandations en vue de les améliorer.

Notre modèle d'analyse s'appuie sur une combinaison d'approches quantitatives et qualitatives afin d'assurer une plus grande fiabilité des données.

La combinaison des deux approches nous semble plus pertinente : elle permet d'une part de fournir un impact quantifiable du programme de microfinance et, d'autre part, elle fournit une compréhension plus ample des processus et des interventions qui ont généré ces résultats.

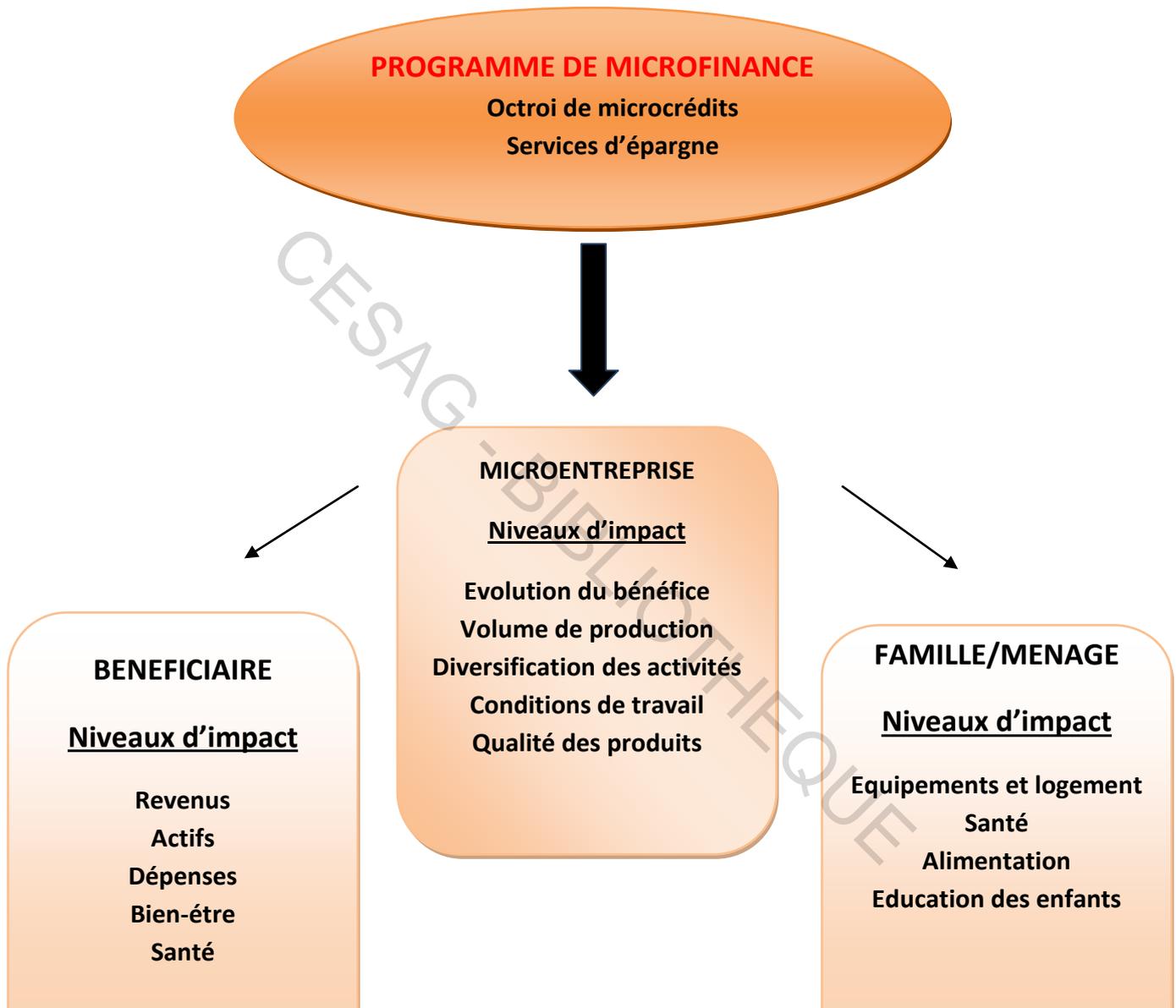
Nous étudierons les changements induits par le programme de microfinance à plusieurs niveaux:

- ♣ au niveau de la microentreprise, à partir des indicateurs suivants : le bénéfice, les ventes et les profits, le volume de production, la diversification de l'activité ;
- ♣ au niveau de l'individu, à partir des indicateurs suivants : contribution aux dépenses du ménage ; perception de changement (autonomie, considération, santé, etc.) ;
- ♣ au niveau du ménage, à partir des indicateurs suivants : revenus, dépenses de consommation, détentions d'actifs ; éducation.

Pour mesurer l'impact de la microfinance sur la qualité de vie des populations, il nous semble pertinent de retenir comme premier niveau d'analyse la microentreprise. En effet, notre raisonnement s'inspire du cercle vertueux : accès au microcrédit - financement de nouveaux investissements dans la microentreprise - évolution du chiffre d'affaire de la microentreprise - amélioration du pouvoir d'achat de l'individu microentrepreneur - meilleur qualité de vie de l'individu microentrepreneur et de son entourage (niveau santé, éducation, logement).

En guise de synthèse, le schéma suivant nous donne une représentation graphique du modèle d'analyse.

**Figure 1 : Modèle d'analyse proposé**



Source : Nous-mêmes

### 3.2. Description et mise en œuvre du modèle d'analyse

Dans la présente étude, nous avons développé notre propre modèle d'analyse en nous basant sur les concepts clés que l'on retrouve dans les analyses d'impact habituelles. Notre modèle d'analyse s'appuie entièrement sur l'observation et la comparaison de plusieurs variables avant et après l'intervention du programme. Cela nous apporte la réponse à la question suivante : en quoi la situation des individus, des ménages ou familles et des microentreprises clientes de l'institution est-elle différente, en moyenne, de ce qu'elle était avant d'avoir bénéficié du programme de microfinance ?

Cette méthode consiste à comparer la situation des clients de l'IMF avant leur adhésion au programme avec leur situation quelques années après. Compte tenu du fait qu'aucune étude de référence n'avait été faite pour apprécier la situation des bénéficiaires avant leur adhésion au programme de microfinance, nous avons travaillé sur la base de leur témoignage en les soumettant à un questionnaire.

Afin d'avoir une meilleure perception de l'impact, notre échantillonnage a retenu trois échantillons, en tenant compte de la date du premier crédit obtenu :

- ♣ les clients actifs qui ont une ancienneté supérieure ou égale à trois ans ;
- ♣ les clients actifs qui ont une ancienneté comprise entre un et trois ans ;
- ♣ les nouveaux clients actifs depuis moins de un an.

Notre démarche revêt un caractère quantitatif et qualitatif.

#### 3.2.1. Hypothèses de recherche

Dans le cadre d'une analyse d'impact, le terme « hypothèse » renvoie à une corrélation supposée entre des causes et un effet et entre un effet et un impact.

L'objectif principal de cette évaluation d'impact est de mesurer les effets de la participation au programme de microfinance sur une série de variables liées à l'activité, au ménage et au client de l'institution de microfinance.

Ainsi, l'étude repose sur trois hypothèses principales :

- ♣ **hypothèse 1** : la participation au programme a un effet positif sur une série de variables, en l'occurrence la microentreprise, la famille /le ménage et l'individu bénéficiaire du programme.

Ces effets augmentent avec le degré de participation (ancienneté, nombre de crédits octroyés, montants des crédits octroyés) ;

- ♣ **hypothèse 2** : l'intensité de l'impact varie en fonction des caractéristiques des clients et de leur environnement. En effet, les bénéficiaires n'ont pas tous les mêmes capacités de s'approprier et de tirer parti du microcrédit : cela reste lié à la catégorie socioprofessionnelle, à l'ancienneté dans l'usage du microcrédit ;
- ♣ **hypothèse 3** : la microfinance a des limites et des contraintes qui entravent son efficacité dans la lutte contre la pauvreté. L'impact peut donc être négatif dans certains cas (surendettement, mauvaise utilisation du crédit).

### 3.2.2. Indicateurs de l'analyse d'impact

L'impact du programme de microfinance est évalué par une série d'indicateurs, selon le niveau d'impact identifié.

Pour rappel, nous ne pouvons parler de l'impact de la microfinance sur la qualité de vie des individus, en l'occurrence de l'individu en tant que microentrepreneur, sans mentionner les effets du microcrédit sur le fonctionnement de la microentreprise (au niveau de la production, des ventes, etc.). En effet, ce sont les revenus générés par la microentreprise, qui vont permettre d'améliorer la qualité de vie de l'individu microentrepreneur et de son entourage.

Le tableau suivant présente les différents indicateurs de notre analyse d'impact.

**Tableau 3 : Niveaux d'impact et indicateurs utilisés**

NIVEAUX D'IMPACT	INDICATEURS
<b>Microentreprise</b>	Evolution du bénéfice
	Niveau de production
	Qualité de production
	Diversification de la production
	Niveau des ventes
	Effectif des employés
<b>Individu (Bénéficiaire du crédit)</b>	Evolution du revenu
	Autonomie financière
	Evolution de l'épargne personnelle
	Participation aux prises de décision du ménage
	Estime de soi
	Participation aux charges du ménage
<b>Famille/Ménage du bénéficiaire</b>	Alimentation et sécurité alimentaire de la famille
	Conditions et équipement du logement
	Santé et soins de la famille
	Education

**Source** : Nous-mêmes en nous inspirant du cadre conceptuel de AIMS

### **3.3. Outils et techniques de collecte de données**

Au regard des objectifs que nous nous sommes assignés, des hypothèses à vérifier et dans le souci d'apporter une réponse à notre problématique, nous avons eu recours à différentes méthodes pour la collecte d'informations à savoir : la recherche documentaire, l'observation, le questionnaire et les entretiens informels.

#### **3.3.1. La recherche documentaire**

« Tout travail de réflexion, d'analyse, quel qu'il soit exige toujours un minimum d'informations sur le sujet à traiter, ou le problème à résoudre. Ces informations peuvent être obtenues soit par l'enseignement ou la formation reçue (etc.), soit en faisant appel à des renseignements et à des informations disponibles ou à des documents existants et accessibles. C'est cela la documentation. » (N'da, 2007 : 95).

La recherche documentaire a consisté dans le cas présent :

- à réunir tous les éléments d'information disponibles sur la microfinance ;
- à parcourir les archives et la documentation récente du PIYELI ;
- à étudier les données secondaires des statistiques du secteur de la microfinance en Afrique et au Mali en particulier.

#### **3.3.2. L'observation**

« L'observation peut être défini, au sens étroit du terme, comme une technique de collecte de données primaires visibles et audibles » (Gavard-Perret & al, 2011 : 140).

Plus largement, il s'agit d'une stratégie d'investigation orientée vers un mode particulier d'interaction entre le chercheur et son terrain.

Dans notre cas, l'observation nous a permis de décrire plusieurs phénomènes, et par la suite, de valider ou non les hypothèses théoriques relatives à ces phénomènes (liens entre les différentes variables de notre modèle).

Nous nous sommes souvent rendus sur le lieu de travail ou au domicile des bénéficiaires des services du PIYELI. De visu, nous avons constaté les différents changements opérés grâce aux services financiers proposés par le PIYELI : installation d'un dispositif d'arrosage automatique par les agriculteurs, diversification des cultures, stocks de marchandises constitués par les commerçants, aménagements au niveau du logement, équipements acquis.

### **3.3.3. Le questionnaire**

Selon Thietart (2007: 230), le questionnaire est un outil de collecte de données primaires le mieux adapté pour réaliser des enquêtes et des sondages à partir d'informations qualitatives et/ou quantitatives. Il permet de recueillir un très grand nombre d'informations sur de larges échantillons de répondants. A la différence d'une retranscription d'entretiens libres, le questionnaire permet d'enregistrer des réponses dont les modalités ont été définies préalablement. C'est donc un outil très puissant dont l'efficacité et la fiabilité dépendent de la justesse de son élaboration et de son administration.

Le questionnaire a été administré de manière aléatoire à plusieurs clients du PIYELI (salariés, commerçants, agriculteurs).

Nous avons recueilli des informations de diverse nature : données personnelles et familiales, utilisation des services financiers du PIYELI, investissements réalisés, niveau de satisfaction, perception de l'impact. Ces informations nous ont permis de dresser le profil des bénéficiaires du PIYELI, d'analyser les différents impacts que pouvaient avoir leurs services financiers sur le bénéficiaire, sa famille et la microentreprise.

### **3.3.4. Les entretiens**

« L'entretien peut être vu comme une conversation avec un objectif, un dispositif de face à face où un enquêteur a pour objectif de favoriser chez un enquêté la production d'un discours sur un thème défini dans le cadre d'une recherche » (Gavard-Perret & al, 2011 : 89).

Dans le cadre de notre étude, les entretiens individuels ont eu lieu avec les cadres dirigeants du PIYELI (y compris avec la Directrice), avec les agents de crédits et avec un grand nombre de bénéficiaires du programme de microfinance afin de comprendre la portée et la limite du programme pour ces derniers.

Ces entretiens individuels se sont déroulés sous la forme d'une conversation, durant lequel tout en restant neutre, nous avons encouragé les sujets à donner leur opinion sur le programme.

### 3.3.5. Le traitement des données

Il s'agit du processus permettant de convertir les réponses du questionnaire en données de sortie. Il y a trois étapes à suivre : le codage<sup>13</sup> (données qualitatives), la saisie des données, la mise en forme des données (tableaux, graphiques, diagrammes) et l'élaboration de variables calculées.

Pour faciliter l'analyse, les données recueillies lors de la phase d'investigation sont traitées sous la forme de :

- tris à plat : il s'agit d'une simple répartition brute des réponses, pour chacune des questions posées. Dans le cadre de notre étude, les tris à plat ont été utilisés pour analyser les questions en rapport avec le profil des bénéficiaires interrogés ;
- tris croisés : il s'agit de réunir sous un même tableau le croisement des résultats de deux variables ou plus. Le choix de croiser les résultats d'une question à une autre est motivé par l'analyse et la connaissance plus fine des réponses des personnes interrogées. Ici, les tris croisés nous ont permis de faire une comparaison des différents impacts du microcrédit par rapport à l'ancienneté, au sexe ou encore à la situation socioprofessionnelle des bénéficiaires du PIYELI ;
- moyennes : sur certaines questions ouvertes répertoriant des variables numériques (âge, dépenses), il s'agira de faire ressortir les résultats sous la forme de moyenne.

Une fois les résultats de l'enquête connus et réunis sous la forme de tableaux, nous pouvons en extraire les éléments phares, vérifier nos hypothèses de base et nos questions de recherche et rédiger les conclusions de l'enquête.

### Conclusion du chapitre 3

L'objectif de cette étude est de faire une analyse diagnostic de l'impact que peut avoir les produits de la microfinance sur la vie des bénéficiaires. Pour ce faire, nous avons « construit » notre propre modèle d'analyse d'impact en combinant les deux méthodes de mesure d'impact quantitatives et qualitatives.

Pour permettre une participation plus représentative des bénéficiaires, nous avons aussi choisi de travailler avec les outils de collecte de données qui, à notre avis, correspondent le mieux à l'étude : l'échantillonnage et le questionnaire.

---

<sup>13</sup> Les données collectées sur certains individus sont parfois de nature si différente qu'il est impossible de les analyser telles quelles. Le codage permet de les rassembler sous des groupes d'idées similaires et de pouvoir les analyser.

## **Conclusion de la première partie**

La première partie nous a permis de comprendre et d'approfondir les concepts clés de la microfinance, entre autres, les performances sociales.

Celles-ci suscitent particulièrement l'intérêt des bailleurs de fonds et des investisseurs, initialement focalisés sur les performances financières et sur la pérennisation des IMF.

Les performances sociales se rapportant aux impacts, nous avons passé en revue les méthodes d'analyse des impacts existantes. Ce qui nous a conduits à adapter une méthodologie au cadre de la présente étude.

La seconde partie de ce mémoire présente l'étude proprement dite.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## **DEUXIEME PARTIE : CADRE PRATIQUE**

## **Introduction de la deuxième partie**

Après une brève présentation du PIYELI qui nous a servi de cadre d'étude, nous déroulons les résultats de notre enquête auprès de sa clientèle. Sur la base d'un questionnaire, nous avons pu « mesurer » l'impact des services de microfinance, à différents niveaux : évolutions professionnelles, budgétaires, conditions de logement, accès aux soins et bien être en général. Nous avons également évalué la satisfaction des emprunteurs.

En dernier lieu, nous proposons des solutions qui amélioreront les impacts du microcrédit et assureront la pérennité du secteur.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## Chapitre 4 : L'institution PIYELI

L'institution de microfinance PIYELI a pour activité principale l'offre des services d'épargne et de crédit aux microentrepreneurs des zones urbaines du Mali, afin de stimuler l'activité économique et la création d'emploi. L'institution s'est inspirée des principes du crédit solidaire de la Grameen Bank du Bangladesh (prêts solidaires aux groupes auto formés, femmes de préférence, traites hebdomadaires).

### 4.1. Présentation et structure organisationnelle

L'institution PIYELI est la continuité du Programme Institutionnel d'Epargne et de Crédit (PIEC) créé par l'ONG américaine World Education en octobre 1995 et qui débute ses activités en juin 1996.

D'octobre 1995 à septembre 2002, le PIEC et successivement le PIYELI sont principalement financés par l'USAID.

Successivement, le PIYELI a eu recours au financement extérieur : les banques locales (BMS, BRS, Ecobank, etc.) et transitoirement les Fondations Strømme<sup>14</sup> et Oïkocrédit<sup>15</sup>.

La vision du PIYELI est d'être : « une structure de référence au niveau national qui offre à ses clients des produits financiers adaptés à leurs besoins ».

Cependant, la clientèle du PIYELI a évolué au cours des dix dernières années. Le portefeuille de crédit était entièrement détenu par les microentrepreneurs constitués pour la majorité en Groupes de solidarité féminin conformément à la volonté du bailleur de fonds. Puis en 2000, le PIYELI a lancé le crédit individuel appelé « Yiriwa » (prospérité en français), qui remporte un grand succès. Désormais, les salariés peuvent bénéficier de crédit. C'est ainsi que le « Yiriwa » prit rapidement le pas sur le crédit Groupe. Aujourd'hui, plus de 80% des crédits octroyés par l'institution sont destinés aux salariés, notamment les hommes.

---

<sup>14</sup> La Fondation Strømme est une ONG norvégienne créée en 1976. Elle a pour principal objectif d'éradiquer la pauvreté dans le monde. Elle intervient dans quatre régions du monde que sont : l'Afrique de l'Ouest, l'Afrique de l'Est, l'Asie et l'Amérique du Sud. Elle soutient de nombreux programmes dans le domaine de l'agriculture, de l'éducation et de la petite entreprise artisanale.

<sup>15</sup> Oïkocredit est une institution financière coopérative internationale fondée en 1975. Elle permet, à l'échelle mondiale, aux personnes désavantagées d'avoir accès à une finance responsable afin d'améliorer durablement leurs conditions de vie.

La direction du PIYELI a choisit de développer à grande échelle (après les premiers essais) le crédit individuel suite à deux constats : d'une part, l'entrée de nouveaux clients est relativement plus importante lorsque l'institution accorde des prêts individuels (la pression des pairs dans le cadre du prêt de groupe est dissuasive pour l'emprunteur). D'autre part, les performances de remboursement entre le prêt individuel et le prêt de groupe ne sont guère différentes.

D'ailleurs, une étude menée aux Philippines par Gine et al. (2006) aboutit exactement aux mêmes constats.

Pour se rapprocher de sa clientèle, le PIYELI a mis en œuvre une structure organisationnelle à deux niveaux (voire l'organigramme en annexe) :

- un siège ;
- trois antennes : elles font office de mutuelle d'épargne et de crédit.

## **4.2. Les activités de l'entreprise**

La clientèle du PIYELI est principalement composée de microentrepreneurs ordinaires ou salariés et plus récemment (2000) de salariés du secteur privé et des fonctionnaires du secteur public. L'institution leurs proposent deux types de services financiers à savoir l'épargne et le crédit. Accessoirement, le PIYELI fait le transfert d'argent en partenariat avec Money Gram. Cependant, le volume d'affaires dans ce domaine reste faible en raison de la forte concurrence du secteur formel et informel).

### **4.2.1. L'épargne**

On rencontre deux types d'épargnes au PIYELI :

- l'épargne simple : il s'agit des clients qui épargnent leur argent dans leurs comptes sans recourir aux prêts. L'épargne simple génère des intérêts (3%) au profit des épargnants qui ont constitué un dépôt minimum de 5000 FCFA ; pour stimuler l'épargne, le PIYELI offre également un DAT rémunéré à 7% ;
- l'épargne obligatoire dite « épargne à caution » : L'épargne à caution représente une des conditions nécessaires à l'octroi de crédit. Il s'agit d'une somme préalablement constituée par l'emprunteur sur un compte, ou à défaut prélevée sur le crédit au moment de l'octroi. La valeur de cette épargne varie selon le type de produit.

#### 4.2.2. Le crédit

Le PIYELI octroie deux types de prêt :

- ♣ prêt aux groupes solidaires : différents produits de prêts ont été élaborés selon la capacité de remboursement et les garanties de chaque client (voir tableau) au taux hebdomadaire de 1.67% (soit environ 24% annuel);

**Tableau 4 : Produits offerts par le PIYELI**

Type de prêt ou produits	Montant du prêt en FCFA par membre	Echéance
Premier Produit	10 000 à 50 000	3 à 6 mois
Deuxième Produit	51 000 à 500 000	6 à 10 mois
Troisième Produit	501000 à 1 000 000	12 mois
Quatrième Produit	1 001 000 à 1 500 000	12 à 18 mois

**Source** : PIYELI (2010 :22)

- ♣ **prêt YIRIWA** : les produits YIRIWA visent les employés des entreprises publiques et privées et les microentrepreneurs dont les affaires prospèrent et qui peuvent offrir des garanties autres que la caution solidaire.

Le montant du prêt varie selon le niveau de salaire du bénéficiaire : entre 100 000 et 10 000 000 pour les salariés, en fonction de la quotité cessible<sup>16</sup>.

Le taux d'intérêt débiteur de ces prêts est de 20 % par an sur le solde dégressif. La durée des prêts YIRIWA varie de 1 à 18 mois.

Le remboursement du prêt se fait sur la base d'un échéancier, avec un différé de 1 mois à partir de la date d'obtention du prêt.

<sup>16</sup>La quotité cessible correspond au 1/3 du salaire, à savoir le plafond pour le remboursement d'un prêt, intérêts inclus.

Les produits YIRIWA ont généralement pour objet le financement des activités socio-économiques tel que l'achat d'équipement, et pour les salariés/fonctionnaires les cérémonies familiales, le logement, etc.

Pour les demandeurs du prêt individuel, les principales garanties exigées sont les suivantes :

- ♣ l'hypothèque sur des immeubles (terrains, bâtiments) ;
- ♣ le gage (des bijoux en or) ;
- ♣ les garanties personnelles (l'engagement d'une ou de plusieurs personnes à se substituer à l'emprunteur en cas de défaillance de ce dernier).

### **4.3. Le PIYELI : Cadre réglementaire et structures d'encadrement**

La création, l'organisation et la gestion des institutions de microfinance au Mali sont régis par les textes communautaires de l'UEMOA.

#### **4.3.1. Réglementation du secteur**

La loi-cadre réglementant les institutions mutualistes d'épargne et de crédit, dite la loi PARMEC (Projet d'Appui à la Réglementation des Mutuelles d'Epargne et de Crédit), ratifiée par le Mali en 1994 (loi n° 94 040 du 15 Août 1994) fixe, entre autres, les conditions suivantes :

- ✚ le taux d'usure des IMF à 27 % ;
- ✚ une exonération de la plupart des impôts (impôt direct ou indirect, taxe afférente aux opérations d'épargne et de crédit) ;
- ✚ l'exercice des activités de micro finance est réservée aux structures mutualistes ;
- ✚ les structures associatives ou commerciales peuvent toutefois signer des conventions-cadre quinquennales avec le Ministère de l'Economie et des Finances.

En mars 1998, afin d'instaurer un meilleur suivi et un contrôle efficace des SFD, la BCEAO complète le dispositif réglementaire en édictant des normes relatives aux ratios prudentiels et à la production de l'information financière par les Systèmes Financiers Décentralisés. Ils ont l'obligation de produire un rapport annuel d'activités dans un délai maximum de six (6) mois après la clôture de l'exercice.

Sur la période 2005-2009, la BCEAO met en œuvre un programme régional : le Programme Régional d'Appui à la Finance Décentralisée (PRAFIDE). L'objectif est triple : améliorer l'environnement réglementaire de la microfinance, renforcer la surveillance et promouvoir de bonnes pratiques de management et de gouvernance au sein des Systèmes Financiers Décentralisés (BCEAO, 2010).

L'une des principales innovations porte sur l'instauration d'un régime unique d'autorisation d'exercice (régime de l'agrément) quelque soit la nature juridique de l'institution et une implication plus poussée de la BCEAO à la fois au niveau de l'instruction des dossiers de demande d'agrément et au niveau de la surveillance.

Cette réforme a été adoptée par le Mali à travers la loi n°10-013 du 20 mai 2010 portant réglementation des Systèmes Financiers Décentralisés.

#### **4.3.2. Instances de contrôle et d'encadrement du secteur**

Afin de garantir un meilleur encadrement du secteur, des instances de contrôle ont été créées.

##### **4.3.2.1. La Cellule de contrôle et de surveillance des systèmes financiers décentralisés (CCS/SFD)**

Créée en 1999, la Cellule de Contrôle et de Surveillance des Systèmes Financiers Décentralisés (CCS/SFD), est rattachée au Ministère de l'Economie et des Finances. Elle est chargée de :

- assurer le contrôle et la surveillance des SFD (approbation des statuts, instruction des demandes d'agrément, missions de contrôle) ;
- procéder à la collecte, au traitement et à la diffusion des données statistiques ;
- proposer des sanctions contre les SFD et veiller à leur mise en œuvre.

##### **4.3.2.2. Le Centre de Promotion et d'Appui aux Systèmes Financiers Décentralisés (CPA/SFD)**

Créé le 06 janvier 2006, le CPA/SFD a pour mission de promouvoir et d'appuyer la microfinance dans toutes ses composantes. A ce titre, il est chargé de :

- contribuer à l'élaboration et à la mise en œuvre des éléments de la politique de promotion et de développement de la microfinance ;
- contribuer à la création d'un environnement favorable à l'émergence et au développement des réseaux de SFD ;

- coordonner et harmoniser les actions des différents intervenants du secteur de la microfinance ;
- contribuer à l'amélioration des relations entre les banques et les Systèmes Financiers Décentralisés ;
- contribuer à la formation et l'accès à l'information des populations cibles.

#### **4.3.2.3. Le Groupe Consultatif National pour la Microfinance (GCNM)**

Le Groupe Consultatif National pour la Microfinance (GCNM) a été créé en 1998 en vue de renforcer la concertation entre les SFD, les bailleurs et les autorités de tutelle. Il regroupe en son sein l'ensemble des acteurs du secteur de la Microfinance et les représentants des différents ministères. Il a pour missions principales l'orientation, le pilotage et le suivi du développement de la microfinance.

#### **4.3.2.4. L'Association Professionnelle des Institutions de Microfinance (APIM)**

Depuis mai 1999, les IMF du Mali se sont regroupées au sein de l'Association Professionnelle des Institutions de la Microfinance du Mali (APIM/MALI), en ayant pour vision de « promouvoir un secteur développé et professionnel de la Microfinance ».

L'Association Professionnelle des Institutions de Microfinance au Mali a pour mission de défendre les intérêts matériels et moraux de la profession et d'offrir à ses membres des services de renforcement des capacités et d'organisation. Ses objectifs sont :

- maintenir, améliorer les relations avec ses membres, les partenaires et le public ;
- promouvoir le développement, la croissance et la pérennité de ses membres ;
- établir et renforcer les standards et normes pour ses membres.

### **Conclusion du chapitre 4**

Ce chapitre présente le PIYELI (son activité et son organisation), institution au sein de laquelle nous avons eu à mener notre étude et nous renseigne sur les spécificités du secteur de la microfinance au Mali.

Le chapitre suivant présente les résultats de l'étude déroulée au PIYELI, au contact de sa clientèle et en fait une analyse.

## **Chapitre 5 : Présentation et analyse des résultats**

Ce cinquième chapitre analyse les impacts socio-économiques des services de la microfinance, principalement du microcrédit, sur la qualité de vie des populations qui en bénéficient, après enquête sur le terrain (sur la base d'un questionnaire).

Le chapitre est constitué de trois sections. La première section décrit le profil et la situation professionnelle des emprunteurs au moment de la demande du crédit. La deuxième section présente les résultats de l'enquête effectuée sur le terrain ainsi que l'analyse qui en a été faite. Enfin, la troisième section présente le ressenti des bénéficiaires quant aux services de microfinance qui leurs ont été proposés et le suivi dont ils ont pu bénéficier.

### **5.1. Profil des bénéficiaires interrogés**

Le questionnaire (voir en annexe) a été administré à 75 bénéficiaires de prêts au PIYELI. Notre échantillon peut sembler faible par rapport à la clientèle totale du PIYELI (11 772 clients en 2011 répartis entre le siège et les 3 antennes). A ce jour, la majorité de la clientèle du PIYELI appartient à la catégorie fonctionnaire/salarié. Cependant, nous avons choisi de travailler au sein de l'antenne de Badalabougou<sup>17</sup> fréquentée par le plus grand nombre de microentrepreneurs, la cible que nous avons privilégiée pour notre étude. L'antenne de Badalabougou enregistre au total 1644 clients. Notre échantillon représente donc 4% de la clientèle de l'antenne.

Pour les rencontrer les bénéficiaires, nous nous sommes rendus sur leurs lieux de travail ou à leur domicile. Nous avons également interrogé les clients qui venaient rembourser aux guichets du PIYELI.

Le questionnaire administré permet d'établir le profil des clients d'une part, et d'autre part, il permet de recueillir des informations sur les conditions du crédit et recoupe l'ensemble des niveaux d'impact exposés plus haut.

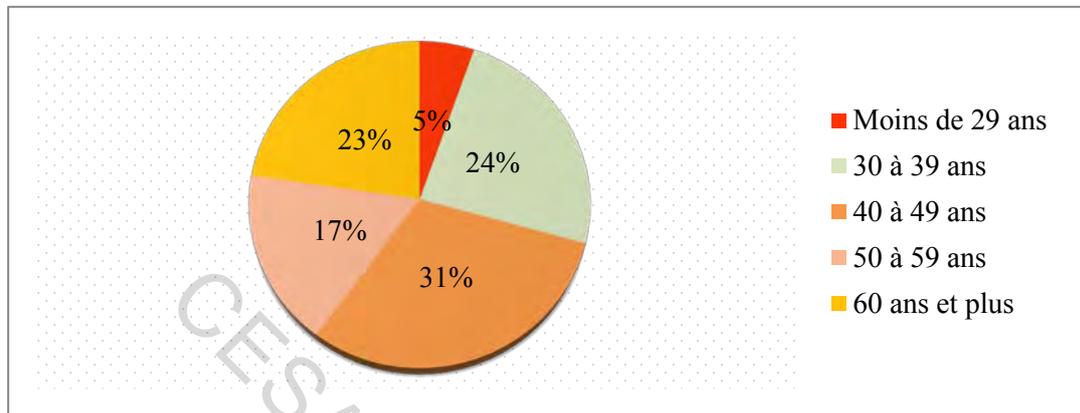
---

<sup>17</sup> Quartier de Bamako où se situe l'antenne.

### 5.1.1. Caractéristiques générales de l'échantillon

L'échantillon, (sélectionnée de manière aléatoire) est composé de 36 femmes et de 39 hommes, avec une moyenne d'âge de 48 ans.

**Figure 2: Tranche d'âge des bénéficiaires**



**Source :** Nous-mêmes

Toutes les personnes interrogées vivent dans la ville de Bamako et ses environs. Elles sont en majorité mariées (76 %) avec une moyenne de 3 enfants à charge, 13 % sont célibataires et 11% sont divorcés ou veufs.

### 5.1.2. Niveau d'instruction des bénéficiaires

Parmi les bénéficiaires, 75 % n'ont pas fait d'études supérieures et 43 % d'entre eux ne sont jamais allés à l'école ou l'ont abandonné étant au primaire.

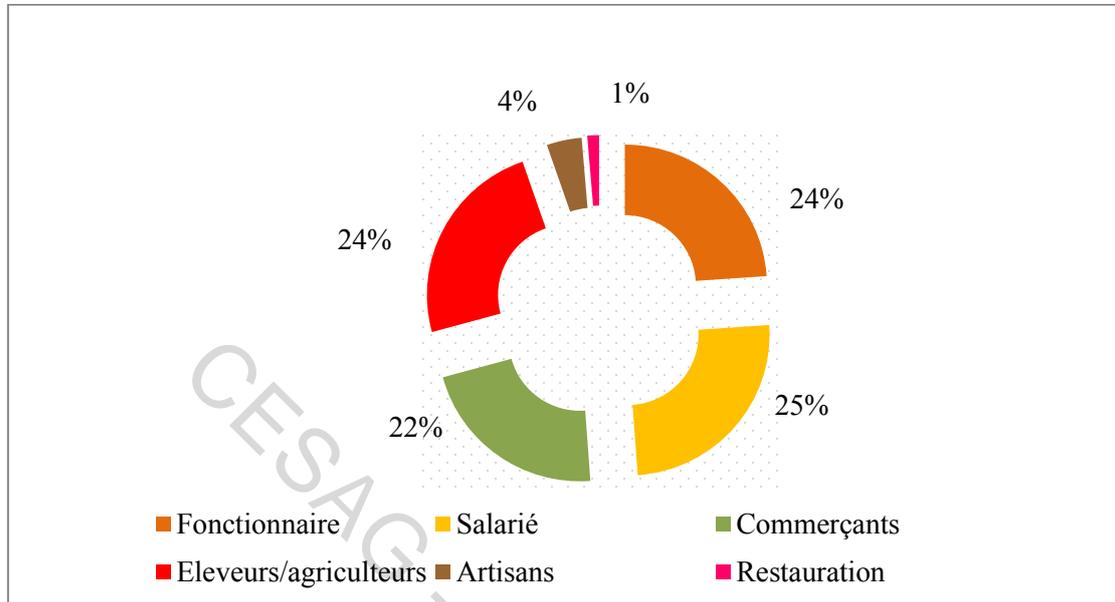
On remarque ainsi que bon nombre des personnes servies par le PIYELI sont en général analphabètes ou ont un niveau d'études très faible.

Plus généralement, les populations servies par la microfinance sont en majorité analphabètes ou ont un niveau d'études très faible. C'est la raison pour laquelle bon nombre de clients interrogés déplorent l'absence de formations et/ou d'encadrement au niveau du PIYELI.

### 5.1.3. Activité professionnelle

La situation professionnelle des répondants est représentée par la figure 4.

**Figure 3 : Situation professionnelle des bénéficiaires à l'origine**



**Source :** Nous-mêmes

On rencontre principalement deux profils de clientèle :

- ♣ les microentrepreneurs qui investissent leur crédit soit pour créer une nouvelle activité génératrice de revenus, soit pour renforcer une activité déjà existante ;
- ♣ les salariés et fonctionnaires qui prennent le crédit pour régler un problème ponctuel.

Seuls 64% de l'échantillon peuvent être considérés comme de vrais microentrepreneurs (parmi lesquels 7 salariés et 3 fonctionnaires). Le reste de l'échantillon est constitué de salariés ou de fonctionnaires qui n'exercent aucune activité génératrice de revenus en dehors de leurs emplois (36%).

Cela confirme le fait que les institutions de microfinance se sont éloignés petit à petit de leur cible et ont tendance à soutenir des bénéficiaires plus solvables et présentant des garanties sûres.

Les nouveaux clients de la microfinance, comme le confirme notre enquête, sont des salariés ou des fonctionnaires qui utilisent le microcrédit à des fins de consommation ou d'investissements non productifs (achat d'équipements, mariage, autre cérémonie).

Cette mutation est perceptible déjà au début des années 2000. Les premières observations s'exprimaient ainsi : « bien que la plupart des IMF affichent un objectif d'accessibilité élargie des pauvres aux services financiers, rares sont celles qui mènent une politique de ciblage volontariste en faveur de cette catégorie de population » (GUBERT, 2005 : 53).

#### 5.1.4. Répartition de l'échantillon par ancienneté

**Tableau 5: Répartition des bénéficiaires de l'échantillon par ancienneté**

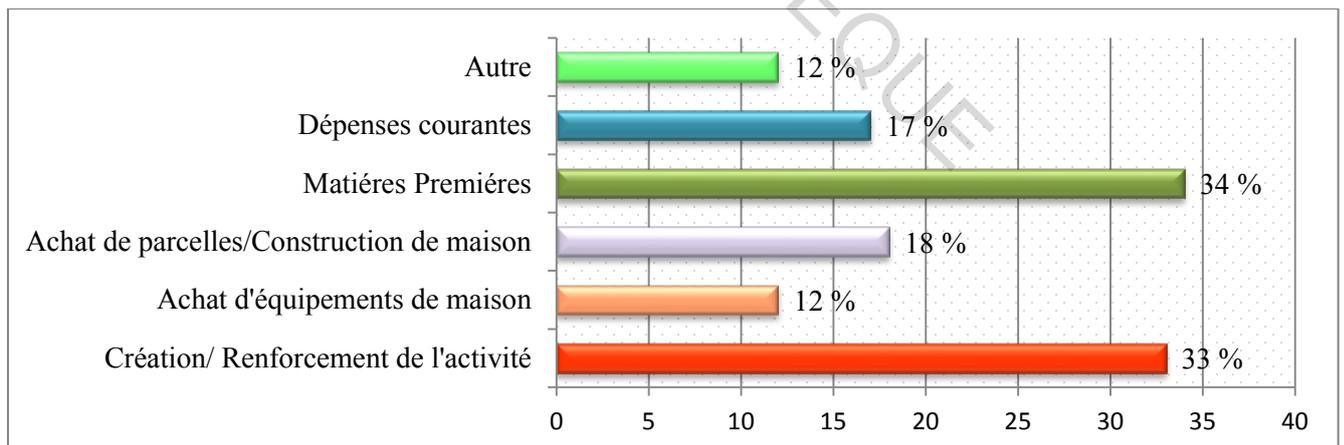
Durée	POURCENTAGE
Moins de 1an	9%
De 1 à 3ans	35%
Plus de 3ans	56 %

**Source** : Nous-mêmes

Afin de mieux mesurer l'impact, notre échantillon tient compte des clients actifs de moins d'un an (9%), ceux dont l'ancienneté est comprise entre 1 et 3 ans (35%), et ceux qui sont clients depuis plus de 3 ans (56%).

#### 5.1.5. Description des projets

**Figure 4 : Répartition des microcrédits par objet**



**Source** : Nous-mêmes

Plus de la moitié des bénéficiaires (64%) ont utilisé le crédit obtenu pour relancer leurs activités en achetant de la marchandise, des équipements et des outils de travail, ou en démarrant de nouvelles activités génératrices de revenus. 17% des personnes interrogées ont reconnu ne pas avoir investi le crédit dans les activités génératrices de revenus : elles l'ont utilisé à des fins de consommation ou pour couvrir leurs dépenses courantes.

Pour les autres (19%), le crédit a eu une utilisation diversifiée : dépenses de mariage (le mariage a une grande importance dans la société malienne), frais médicaux (pour le client ou pour un proche), dépenses d'équipement telle que l'achat d'une moto.

**Figure 5 : Répartition des bénéficiaires ayant financé une activité génératrice de revenu en considérant le sexe, l'activité, l'âge**



**Source :** Nous-mêmes

On remarque que la destination du crédit dépend en grande partie du sexe, de la situation par rapport à l'emploi et de l'âge du bénéficiaire.

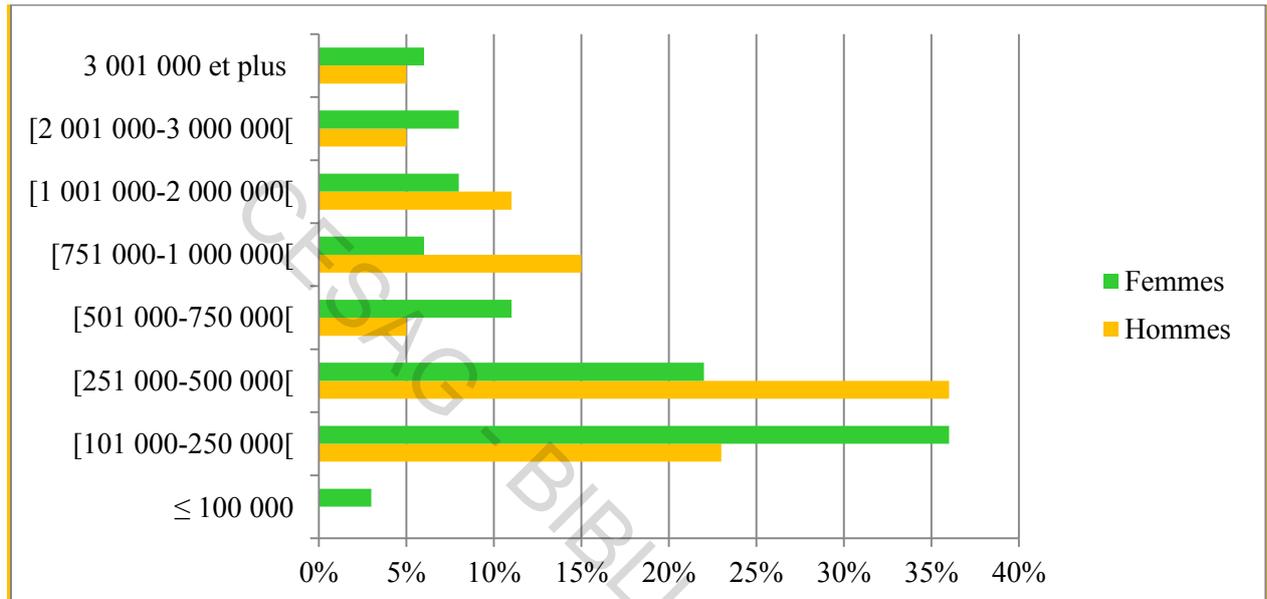
Sur les 36 femmes interrogées, 86 % (tous âges confondus) ont investi tout ou une partie du crédit dans un projet productif. Chez les hommes, seuls 43% ont investi dans une activité professionnelle : les hommes (30 -50 ans) consacrent plus leur crédit à l'achat de parcelles et à la construction de maison (pour des raisons culturelles, ils ont la charge de loger la famille).

En majorité, les personnes qui ont destiné le crédit à un projet professionnel, visaient à le développer ou à le renforcer.

L'âge a un impact important sur le type de projet financé. Le nombre de personnes qui investissent dans un projet professionnel augmente sur la tranche d'âge des 60 ans et plus. Il semble qu'à partir de 60 ans, la préoccupation des individus est de s'assurer une source de revenu constant afin de garantir l'alimentation quotidienne de la famille.

### 5.1.6. Le montant des crédits accordés

**Figure 6: Montant du crédit (en F CFA) selon le sexe**



**Source :** Nous-mêmes

En règle générale, les crédits octroyés se situent entre 100 000 et 500 000 F CFA. Il s'agit donc de petits montants. Le plus grand montant octroyé est de 10 000 000 F CFA octroyés uniquement aux salariés.

## 5.2. Evaluation des impacts

Cette partie présente les réponses des bénéficiaires permettant d'évaluer les différentes catégories d'impact listées dans la première partie. Il s'agit de noter et de quantifier l'évolution de la situation des bénéficiaires après l'octroi d'un microcrédit. Le lien entre le microcrédit et les impacts fait l'objet de plusieurs questions afin d'établir si le microcrédit a effectivement joué un rôle dans les changements observés.

### **5.2.1. Impact sur la microentreprise**

Cette partie ne concerne que les bénéficiaires microentrepreneurs, à savoir ceux pratiquant une activité génératrice de revenus. Ils représentent environ 64% de l'échantillon (48 bénéficiaires).

#### **5.2.1.1. Impact sur les revenus de la microentreprise**

Sur les 48 bénéficiaires interrogés gérants de microentreprises, 83% d'entre eux affirment qu'ils n'auraient pas été en mesure de réaliser les bénéfices qu'ils produisent aujourd'hui sans le crédit ou les crédits octroyés par le PIYELI. L'impact sur la microentreprise peut s'apprécier en comparant les bénéfices enregistrés par les bénéficiaires avant et après obtention du crédit.

Cependant, pour bon nombre d'interrogés, il s'avère difficile d'évaluer avec exactitude le montant de ces bénéfices car ils ne tiennent pas de comptabilité et généralement les montants encaissés sont destinés à couvrir les dépenses quotidiennes. Seules 9 bénéficiaires ont été en mesure de donner avec précision le montant de leur bénéfice avant et après le crédit.

**Tableau 6 : Bénéfice avant et après obtention du (des) microcrédit(s)**

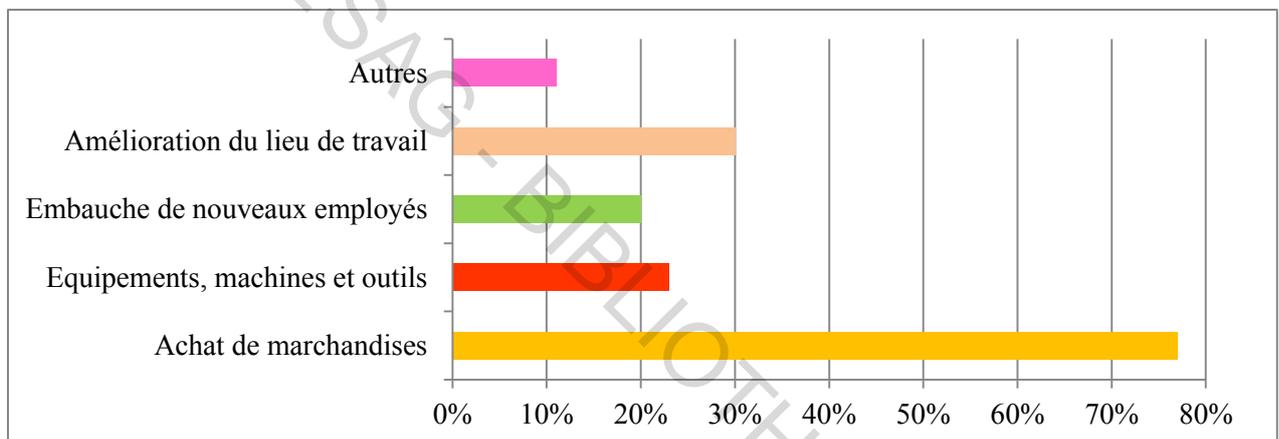
Clients	Ancienneté	Montant du dernier crédit	Objet du crédit	Bénéfice mensuel avant le crédit	Bénéfice mensuel après le crédit
1 <sup>er</sup>	1 à 3 ans	250 000	Fonds de roulement	10 000	25 000
2 <sup>ième</sup>	1 à 3 ans	150 000	Achat d'intrants et de semences	15 000	40 000
3 <sup>ième</sup>	1 à 3 ans	350 000	Achat de bétail	0	50 000
4 <sup>ième</sup>	Plus de 3 ans	1 000 000	Fonds de commerce	125 000	300 000
5 <sup>ième</sup>	Plus de 3 ans	700 000	Achat de pondeuses	20 000	130 000
6 <sup>ième</sup>	Plus de 3 ans	500 000	Achat de pagnes	30 000	45 000
7 <sup>ième</sup>	Plus de 3 ans	500 000	Relance de l'activité (Cantine)	20 000	125 000
8 <sup>ième</sup>	Plus de 3 ans	200 000	Restauration	30 000	40 000
9 <sup>ième</sup>	Plus de 3 ans	10 000 000	Ouverture de deux guichets Moneygram	200 000	1 250 000

**Source :** Nous-mêmes

Indépendamment de l'ancienneté du client, les entretiens que nous avons eus avec 40 bénéficiaires microentrepreneurs, révèlent que pour chacun d'entre eux, l'octroi du crédit influe positivement sur le bénéfice de leur microentreprise. Cependant, seuls 9 d'entre eux sont en mesure de nous fournir des chiffres<sup>18</sup>.

L'augmentation du bénéfice s'explique par le fait que les bénéficiaires allouent leur crédit à l'achat de stocks de marchandises (77%), de matières premières et d'intrants agricoles. L'accès au microcrédit permet aux microentrepreneurs soit d'augmenter le volume de leurs ventes (en augmentant la disponibilité des produits destinés à la vente), soit d'améliorer la productivité de leurs activité par l'acquisition d'équipements plus performant. Aussi, cela permet de dégager des bénéfices plus consistants.

**Figure 7 : Objet du crédit au niveau de la microentreprise**



**Source :** Nous-mêmes

### 5.2.1.2. Impact sur la diversification des activités

Au moins 60% des microentrepreneurs ont diversifié leurs activités après avoir bénéficié d'un crédit. Cette diversification d'activité leur permet de disposer d'autres sources de revenus autres que l'activité principale, minimisant ainsi les aléas/risques liés à une unique activité.

<sup>18</sup> Une étude récente de De Mel et al. (2009) conclut qu'il vaut mieux poser une seule question directe : « quel a été votre profit au cours de la période de référence ? » plutôt que d'essayer de le déduire de la reconstruction des comptes de l'entreprise par l'enquête.

**Tableau 7 : Nombre d'activités en plus de l'activité principale après obtention du crédit**

Nombre d'activités développés en plus de l'activité principale	Pourcentage
Aucune activité	36%
1 activité	32%
2 activités	18%
Plus de 2 activités	14%
Total	100%

**Source :** Nous-mêmes

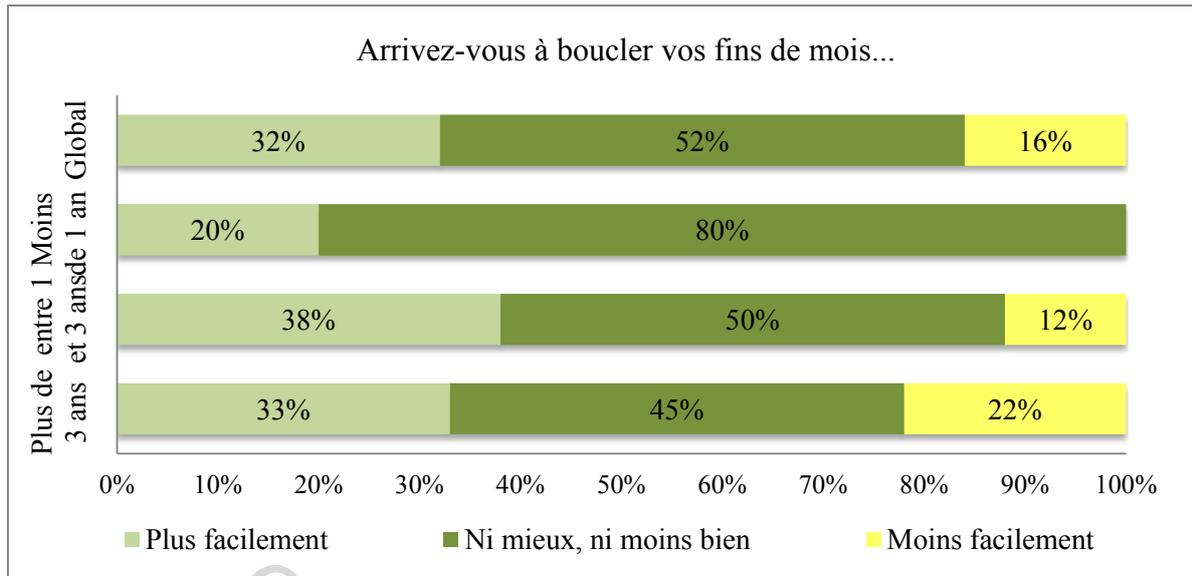
### 5.2.2. Impact sur le bénéficiaire

Cette partie présente les résultats qu'en aux impacts qu'a eu le microcrédit octroyé par le PIYELI sur la vie des bénéficiaires. Ces impacts ont été analysés grâce à une série d'indicateurs.

#### 5.2.2.1. Revenu et budget

L'amélioration des revenus est sans doute l'impact le plus direct et le mieux corrélé à l'octroi du microcrédit chez les microentrepreneurs (commerçants, éleveurs/agriculteurs, artisans, restaurateurs).

### Figure 8 : Evolution du budget des microentrepreneurs

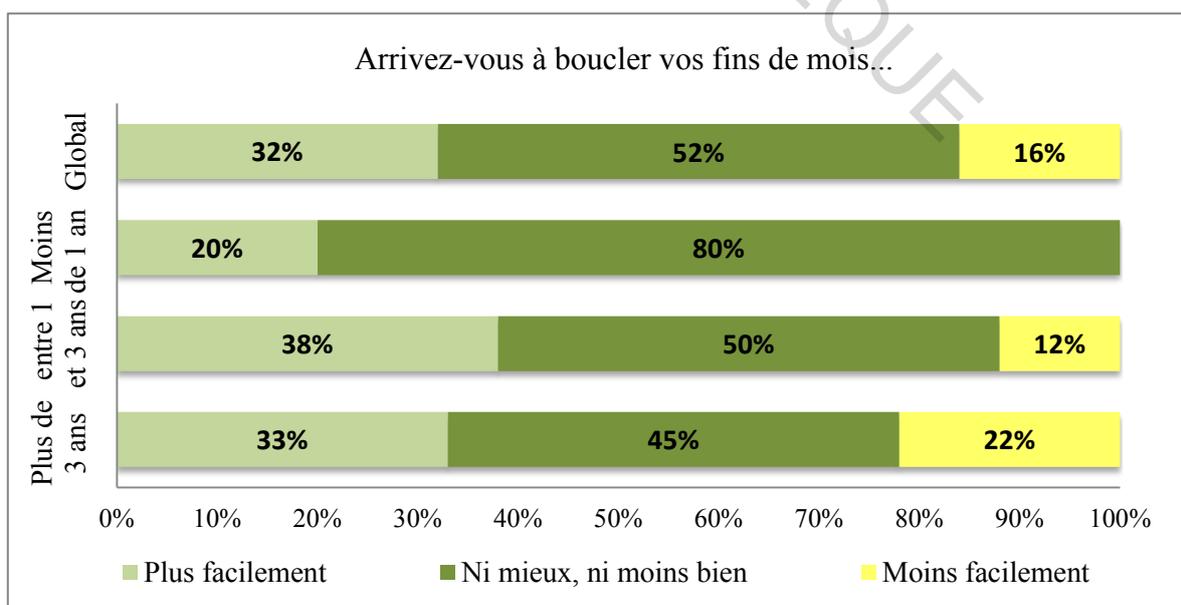


**Source :** Nous-mêmes

Plus de la moitié des bénéficiaires ont connu une amélioration de leur situation financière : par le fait d'accéder à un auto-emploi (source de revenu régulier) ou encore l'accès aux services de microépargne (l'amélioration des revenus permet d'épargner).

Cependant, 7% des bénéficiaires estiment néanmoins avoir plus de difficulté à boucler ses fins de mois qu'au moment de la demande du microcrédit. Il s'agit des agriculteurs pour lesquels le remboursement est hebdomadaire, un mois après l'octroi du prêt : le décalage est total par rapport au rendement attendu après l'investissement.

**Figure 9 : Evolution du budget des salariés et fonctionnaires**



**Source :** Nous-mêmes

Chez les salariées, seuls 32% affirment avoir noté une amélioration au niveau de leur situation financière. Ce pourcentage reste faible par rapport à celui des microentrepreneurs : le microcrédit n'est pas destiné à créer des ressources financières mais plutôt à couvrir un besoin ponctuel (achat/construction de terrain, soins de santé, etc.).

L'amélioration de la situation budgétaire dépend en grande partie de la durée et du type de projet financé par le microcrédit. En effet les personnes ayant investi dans un projet professionnel dans le long terme, sont celles qui affirment à 63 % avoir noté une amélioration de leur situation budgétaire.

#### **5.2.2.2. Conditions de logement**

Les conditions de logement restent plutôt stables pour plus de la moitié des bénéficiaires de l'échantillon (42 bénéficiaires). Sur les 42 bénéficiaires qui n'ont pas connu de changement, plus de la moitié sont des femmes logées par leurs maris.

A la question « le crédit a-t-il eu un impact sur l'amélioration des conditions d'habitation ? », 44% des enquêtés (19 hommes) répondent positivement. Pour ces derniers, le microcrédit a servi pour financer des travaux de rénovation ou pour équiper la maison. Etant donné le montant souvent minime du crédit et la situation socio-économique des emprunteurs, le microcrédit convient à l'achat de meubles ou d'équipements pour la maison (meubles, réfrigérateur) en vue d'améliorer le cadre de vie. Les effets induits par le financement d'équipements ne doivent pas être sous-estimés en termes de confort et d'amélioration des conditions de vie.

Les salariés et fonctionnaires ont accès à un montant élevé (1 000 000 à 10 000 000 F CFA) : ils s'en servent pour l'achat d'une parcelle ou la construction d'une habitation.

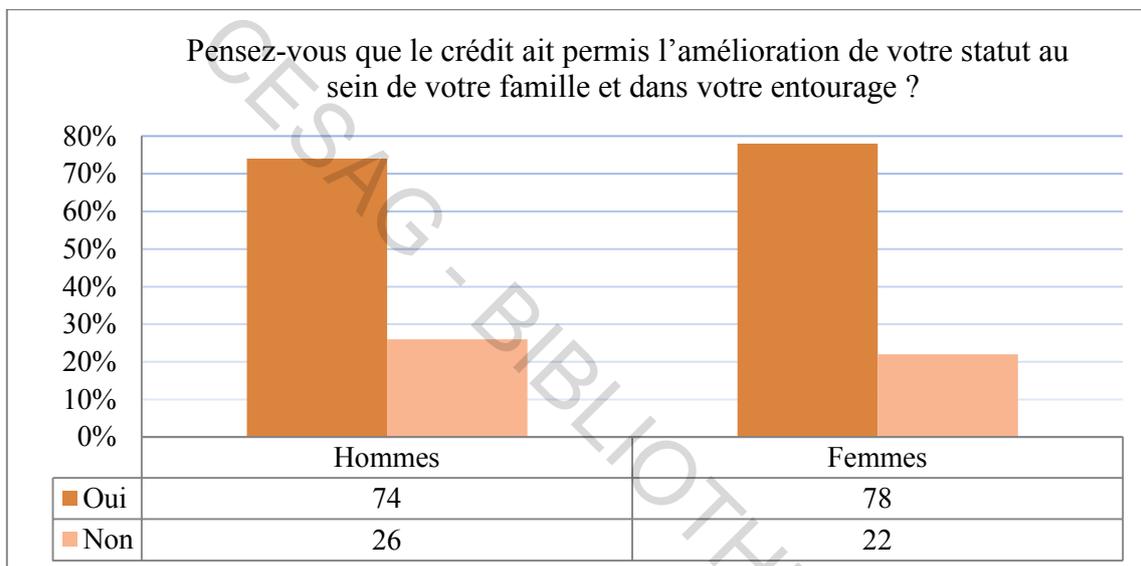
#### **5.2.2.3. Le Bien-être**

Pour rappel, l'accès à un emploi, et plus généralement à un revenu régulier est essentiel au bien-être de l'individu, aussi parce qu'il se sent utile à la société (ce qui renforce l'estime de soi).

Comme nous l'avons dit ci-dessus, plus de la moitié des bénéficiaires ont connu une amélioration de leur situation financière : par le fait d'accéder à un auto-emploi (source de revenu régulier) ou encore l'accès aux services de microépargne (l'amélioration des revenus permet d'épargner).

De surcroît, de nombreux interrogés affirment que le fait de rembourser son crédit dans les délais est une fierté : il renforce l'estime de soi. L'impact du microcrédit sur l'estime de soi peut donc s'avérer important étant donnée la situation de vulnérabilité économique et sociale à laquelle sont confrontés certains emprunteurs.

**Figure 10 : Evolution du statut des bénéficiaires au sein du foyer**



**Source :** Nous-mêmes

Sur un échantillon de 36 femmes, 78% affirment que le crédit a contribué à améliorer leur statut au sein du foyer. 54% d'entre elles affirment qu'il leur a permis d'avoir plus confiance en elles et leur a permis de prendre de nombreuses décisions au sein du ménage, aussi parce qu'elles sont financièrement indépendantes.

Pour ce qui est des hommes, 74% affirment que le crédit a permis de prendre leur situation et celle de leur famille en main. Ils affirment se sentir mieux moralement depuis l'obtention du microcrédit (moins de stress et d'anxiété, plus de confiance en soi et dans l'avenir).

Nous retiendrons ainsi que lorsqu'il est correctement distribué et bien encadré, le microcrédit peut participer au renforcement de l'estime de soi, laquelle favorise les bonnes relations de couple dans un contexte d'amélioration plus général des conditions de vie (caisse d'épargne, 2008).

Cependant, certains dénoncent la pression morale et l'humiliation qu'ils ont subies face à leurs défauts de remboursement. En effet, les agents de crédit effectuent souvent le recouvrement au domicile des clients (dans leur foyer ou dans leur famille), donc au vu et au su des proches. Certaines femmes ont dû se séparer de leurs bijoux ou autres objets de valeur (valeur sentimentale aussi) pour éviter cette humiliation.

Pour autant, au PIYELI (et en Afrique en général), nous n'avons pas connu de cas extrême comme ce fût le cas en Inde. En effet, en 2011 le gouvernement indien a comptabilisé 200 suicides de citoyens surendettés. Les organismes de microcrédit seraient responsables de ces décès suite à la forte pression exercée par les agents de crédit sur les clients. Ils les auraient incité à vendre leurs biens et les auraient humiliés publiquement en organisant des sit-in devant chez eux.

### **5.2.3. Impact sur la famille**

Au delà de l'impact que peut avoir le programme de microfinance sur l'individu lui-même, il peut aussi influencer sur la famille et l'entourage direct. Aussi, notre étude s'est intéressée à l'impact sur la scolarisation des enfants des bénéficiaires, sur la santé et l'alimentation de la famille.

#### **5.2.3.1. La scolarisation des enfants**

53% des emprunteurs affirment avoir amélioré les conditions de scolarisation de leurs enfants soit par l'accès à une meilleure école soit par l'accès à des cours particuliers de renforcement ou autres (fournitures scolaires, transport).

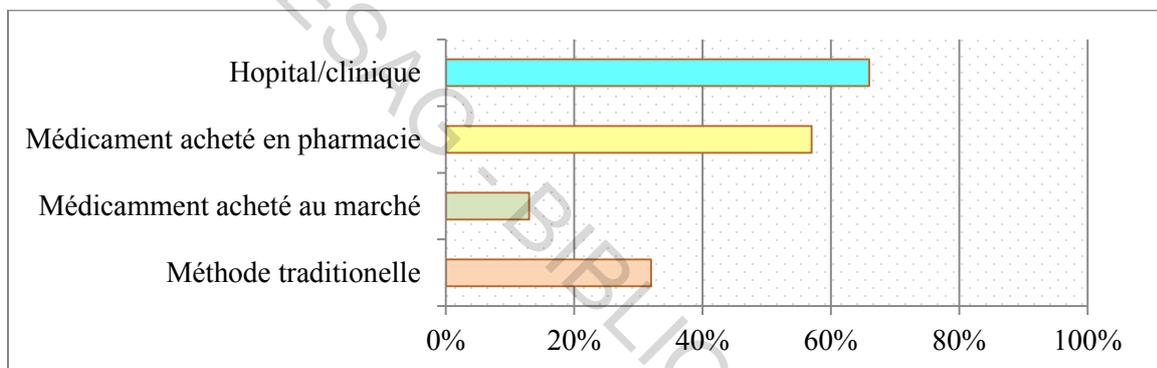
Beaucoup de femmes bénéficiaires ont affirmé qu'elles aidaient leurs conjoints en ce qui concernent les dépenses liées à la scolarisation des enfants. Nous avons dénoté une pointe de satisfaction personnelle chez les parents qui peuvent assurer l'éducation des enfants.

Cependant, ce niveau d'impact relativement faible du microcrédit sur la scolarisation des enfants peut s'expliquer par le niveau d'instruction (faible ou inexistant) des parents bénéficiaires et le milieu social dans lequel ils évoluent. De fait, la scolarisation des enfants n'est pas perçue comme une priorité. D'ailleurs, chez les éleveurs/agriculteurs, les enfants représentent dès le bas-âge de la main-d'œuvre pour les travaux pastoraux.

### 5.2.3.2. La santé

Les personnes interrogées affirment que l'accès aux soins de santé leur était difficile du fait du montant élevé des prestations et de l'éloignement du poste de santé. 32% d'entre elles affirment qu'elles avaient exclusivement recours à la méthode traditionnelle pour se soigner.

**Figure 11 : Type de soins de santé avant le microcrédit**



**Source :** Nous-mêmes

Seulement 48% des microentrepreneurs attestent que les revenus générés par leurs activités leur permettent de mieux faire face aux dépenses de santé (accès à l'hôpital ou à la clinique et achat de médicaments pharmaceutiques).

En fait, pour des raisons culturelles, bon nombre de bénéficiaires (les éleveurs/agriculteurs et les artisans en particulier), se soignent chez les tradipraticiens.

Parmi les salariés et les fonctionnaires, 41% ont destiné une partie du prêt à se soigner ou à soigner un proche. Pour les 59 % restants, les dépenses de santé sont couvertes par l'entreprise.

### 5.2.3.3. L'alimentation

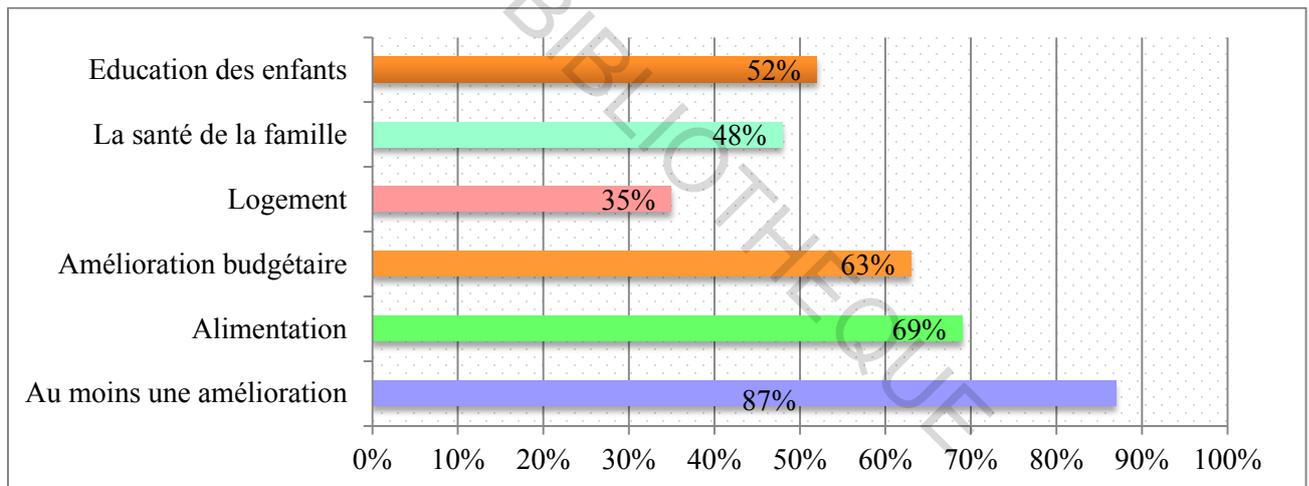
A la question de savoir si le crédit a permis d'améliorer de l'alimentation au sein de la famille, 61% de l'échantillon (46 bénéficiaires) répondent affirmativement. 33 de ces répondants sont des microentrepreneurs qui mènent des activités qui leur permettent d'avoir des revenus quotidiennement ; ils disent manger beaucoup plus de viande et de légumes.

Le microcrédit a donc un impact positif sur l'alimentation des bénéficiaires. Cela confirme le fait que bon nombre de bénéficiaires donne la priorité à l'alimentation.

### 5.2.4. Bilan des impacts

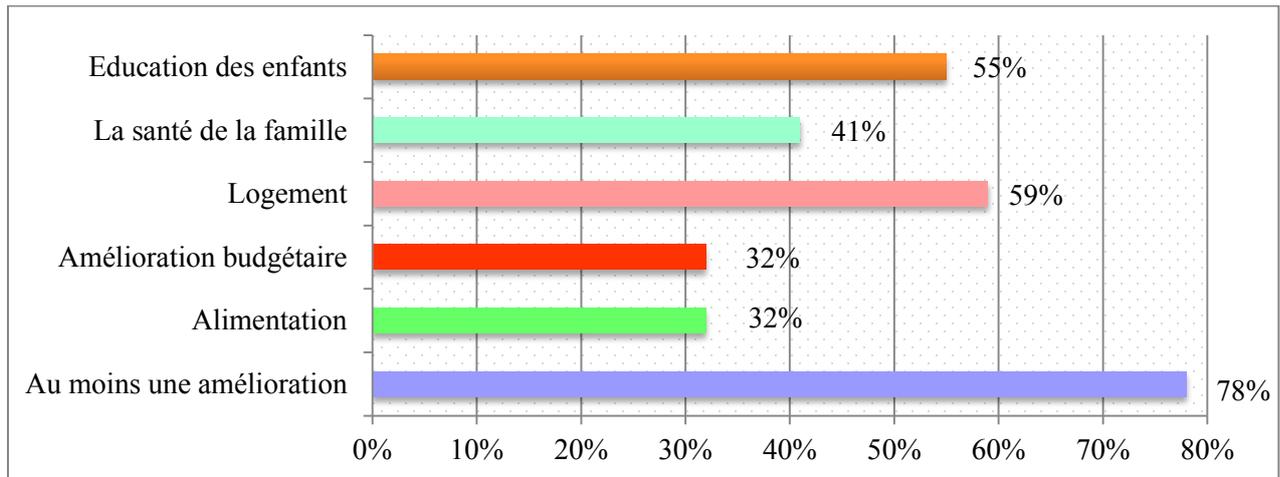
En résumé, au moins  $\frac{3}{4}$  des microentrepreneurs ont vu leur situation s'améliorer dans le domaine de la microentreprise, du logement, du budget et de la famille (éducation des enfants, santé, alimentation).

**Figure 12 : Evolution de la situation globale des microentrepreneurs**



**Source :** Nous-mêmes

Chez les microentrepreneurs, l'amélioration de la situation budgétaire et par ricochet, celle de l'alimentation correspondent à l'impact qui concerne le plus grand nombre de répondants. Suivent l'éducation des enfants et la santé moins impactées : lorsque le microcrédit permet d'améliorer les revenus, pour autant, ils peuvent financer un seul poste budgétaire au niveau de la famille jugé prioritaire à savoir l'alimentation. Le faible taux enregistré au niveau du logement est dû aux femmes qui le plus souvent sont logés par le mari.

**Figure 13 : Evolution de la situation globale des salariés/fonctionnaires**

**Source :** Nous-mêmes

Chez les bénéficiaires salariés, la situation budgétaire n'a que peu évolué : le crédit est utilisé à des fins de consommation. Le crédit n'impacte pas réellement les conditions de vie des salariés/fonctionnaires ; il leur permet de régler certains problèmes ponctuels. Le fort taux au niveau du logement (59%) correspond aux crédits utilisés pour l'achat de parcelles ou la construction de maison.

### 5.2.5. L'utilité de l'épargne pour les bénéficiaires

L'épargne est un outil efficace dans la lutte contre la pauvreté, trop souvent ignorée au profit du crédit (Care, 2014 : 3). La microfinance sous forme d'épargne peut donc jouer un rôle important dans la lutte contre la pauvreté, en réduisant la vulnérabilité aux aléas quotidiens (Care, 2014 : 7).

L'une des principales caractéristiques de la pauvreté est un revenu saisonnier et irrégulier. L'accès à des mécanismes d'épargne permet aux familles de surmonter les périodes difficiles et d'améliorer leur quotidien tout au long de l'année en évitant l'endettement et la décapitalisation de leurs biens pendant la période de soudure et/ou en cas d'urgence (décès, sécheresse).

Elle permet également de se constituer des actifs et de développer des activités génératrices de revenus (petit commerce, transformation de produits agro-alimentaires, artisanat, etc.). Elle est d'ailleurs une des conditions préalables à l'octroi d'un microcrédit au niveau du PIYELI.

Concernant, l'épargne volontaire, seuls 17 % de l'échantillon (13 bénéficiaires) disent arriver à épargner régulièrement. Parmi les épargnants, 15 % d'entre eux constituent l'épargne à la journée, 30% à la semaine et 38 % mensuellement. Le reste (2 bénéficiaires) déclare épargner occasionnellement.

Les bénéficiaires épargnants du PIYELI se disent rassurés du fait que leurs économies soit à l'abri d'éventuelles pertes (vols, incendies, ect.). La disponibilité de l'épargne leur permet de faire face aux besoins ponctuels à tout moment.

Pour tous les sondés, la tontine reste le moyen le plus efficace et le plus populaire pour faire de l'épargne, aussi en vue de réaliser un projet (quel qu'il soit).

### 5.2.6. Les impacts négatifs

Parmi les personnes interrogées, 15 d'entre elles, soit 20%, estiment que le microcrédit a eu un impact négatif sur leur vie.

Le tableau suivant donne les perceptions de ces impacts négatifs. Ils sont liés notamment aux difficultés de remboursement vécues par les bénéficiaires.

**Tableau 8 : Impacts négatifs perçus par les bénéficiaires**

IMPACTS NEGATIFS DU MICROCREDIT	NOMBRE DE BENEFICIAIRES
Dégradation des relations avec l'entourage	1
Difficultés financières/surendettement	3
Difficultés à faire face aux remboursements	6
Mauvais suivi de l'institution	4
Autres	1

**Source :** Nous-mêmes

Certains bénéficiaires affirment qu'ils ont eu recours à un nouveau prêt (surendettement) pour faire face aux échéances de remboursement du PIYELI. Inversement, pour d'autres, le crédit du PIYELI a servi en grande partie à éponger des dettes précédentes contractées auprès d'autres institutions de microfinance. Aussi, la centralisation des informations et des risques dans le secteur de la microfinance reste une nécessité. Certains bénéficiaires ont déploré avoir payé pour les autres au titre de la caution solidaire (s'appauvrissant eux-mêmes), même si pour bon nombre de « mauvais payeur », c'est le hasard de la vie qui les ont mis en situation difficile (décès ou maladie d'un proche).

### **5.3. Perception et expérience du microcrédit**

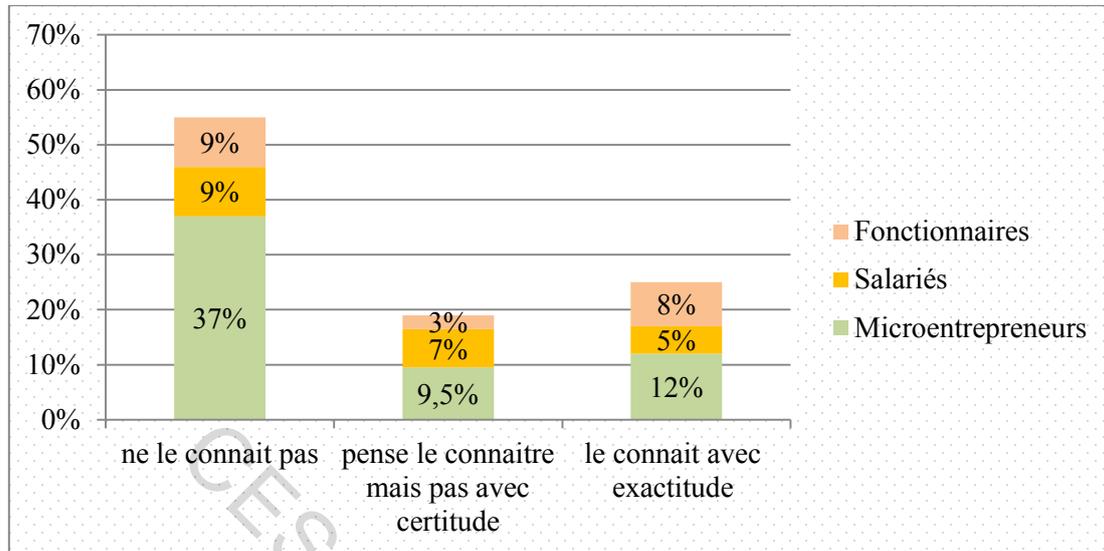
Cette partie retranscrit les impressions des 75 bénéficiaires interrogés quant aux modalités d'accès au microcrédit et à l'encadrement du PIYELI. Cette partie permet également de recenser les impacts négatifs du microcrédit sur la situation de certains emprunteurs.

#### **5.3.1. Connaissance du taux d'intérêt**

Un grand nombre de bénéficiaires du microcrédit n'a aucune connaissance financière de base, par conséquent certaines institutions de microfinance manquent de transparence avec leurs clients sur les questions de taux d'intérêt et de frais de dossier qui leur sont imputés.

Plus de la moitié des personnes interrogées déclarent ne pas avoir eu connaissance du taux d'intérêt appliqué par le PIYELI lors de l'octroi du crédit. Les personnes qui pensent connaître le taux d'intérêt (19% de l'échantillon), n'en sont pas satisfaites. En définitive, seules 25% de l'échantillon, soit 19 bénéficiaires, connaissent avec exactitude le taux d'intérêt appliqué à leur prêt.

**Figure 14 : Connaissance du taux d'intérêt du microcrédit en fonction de la situation professionnelle**

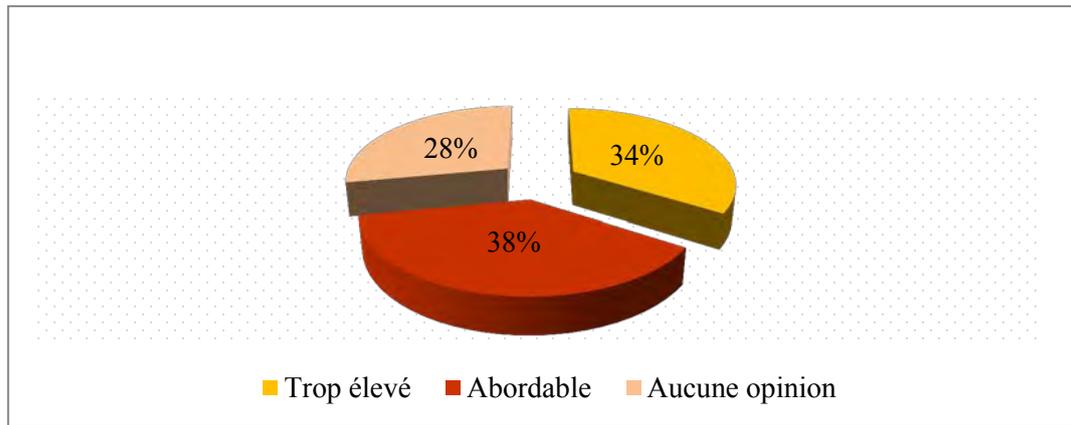


**Source :** Nous-mêmes

Au Mali, le Centre de Promotion et d'Appui aux Systèmes Financiers Décentralisés (CPA/SFD) a envisagé, dans sa feuille de route (dans le déroulement de sa mission consistant à promouvoir et à appuyer la microfinance dans toutes ses composantes), la nécessité d'assurer l'éducation financière en direction des clients, sans suite.

Dans l'ensemble, le tiers des bénéficiaires connaissant avec exactitude le taux d'intérêt appliqué par le PIYELI (19 bénéficiaires), le juge plutôt élevé. Ce taux annuel s'élève à 20% et reste en deçà de la limite de 27% fixée par la BCEAO. La moyenne des taux appliqués au Mali par les SFD est de 18,5% contre 13% le taux moyen pratiqué par les banques sur les prêts aux individus.

**Figure 15 : Perception du taux d'intérêt par les bénéficiaires**



**Source :** Nous-mêmes

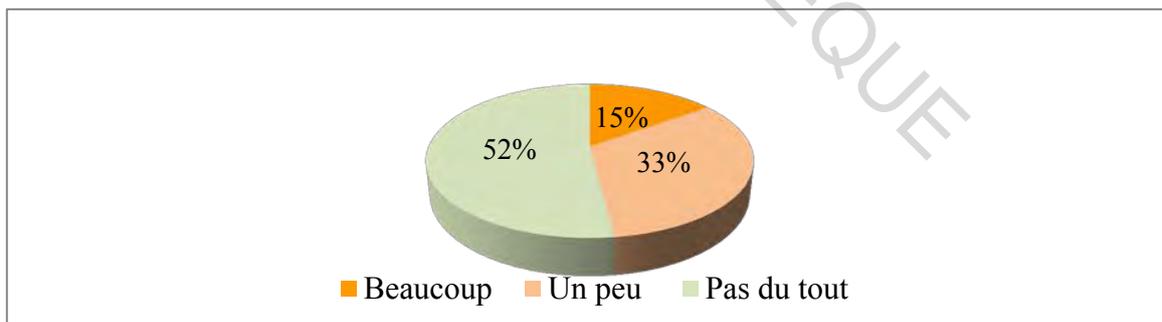
38% considèrent que le taux reste abordable au regard de toutes les charges que le PIYELI doit supporter.

21 bénéficiaires de l'échantillon restent sans opinion soit par qu'ils ne comprennent pas la notion de taux d'intérêt ou parce qu'ils ont du mal à l'évaluer.

### 5.3.2. Les difficultés de remboursement

48% de l'échantillon soit (36 bénéficiaires) confient avoir eu des difficultés à rembourser leur prêt. Les incidents ont tendance à survenir durant les premiers mois de remboursement.

**Figure 16 : Difficultés à rembourser le crédit**



**Source :** Nous-mêmes

La part des emprunteurs affirmant avoir éprouvé beaucoup de difficultés à rembourser leur prêt représente 15 % de l'échantillon. Il s'agit principalement des agriculteurs et des commerçants (8 personnes sur 11 ayant eu des difficultés de remboursement appartiennent à cette catégorie). En effet, nous avons fait le même constat que GUERIN et al (2007 :105) : pour les agriculteurs et les commerçants, les difficultés s'expliquent par le manque de flexibilité dans les échéances du prêt, inadaptées aux fluctuations des revenus.

Aussi, d'une manière générale, de par son caractère aléatoire (contrairement à l'industrie), les projets de financement de l'agriculture ont obtenu des résultats médiocres en matière de remboursement (CHRISTEN & Pearce, 2005 : 2).

Pour les salariés/fonctionnaires, les incidents de remboursements sont très rares dans la mesure où les règlements sont directement prélevés sur leur salaire et reversés au PIYELI. Seules 8 fonctionnaire/salariés ont éprouvés des difficultés pour faire face aux remboursements pour des raisons variées (perte d'emploi, raison de santé, emploi du prêt pour des activités non lucratives tel que construction de maison).

### **5.3.3. L'accompagnement et le suivi des bénéficiaires par l'IMF**

Tous les clients du PIYELI affirment avoir reçu des explications claires et précises lors de l'octroi du prêt.

Pour certains clients, les délais pour la mise à disposition du prêt sont trop longs pour pouvoir répondre efficacement à l'urgence des besoins.

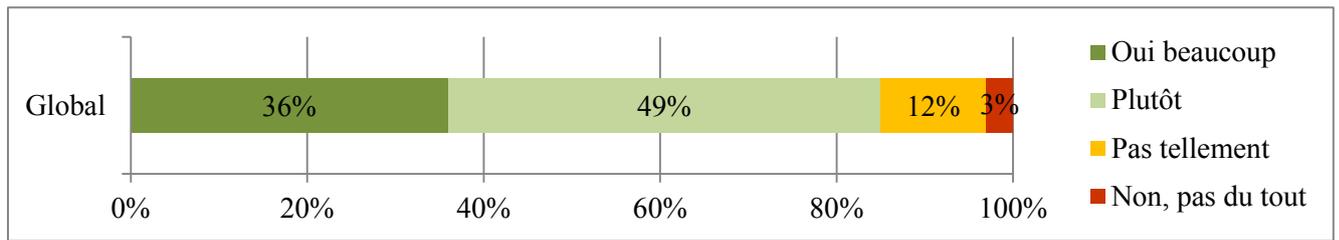
Seuls 68% des microentrepreneurs affirment avoir reçu la visite des agents de crédit au minimum une fois par mois afin de recouvrer.

88% des microentrepreneurs disent vouloir, en plus des services financiers, avoir un encadrement technique plus important du PIYELI.

### **5.3.4. Le niveau de satisfaction des bénéficiaires**

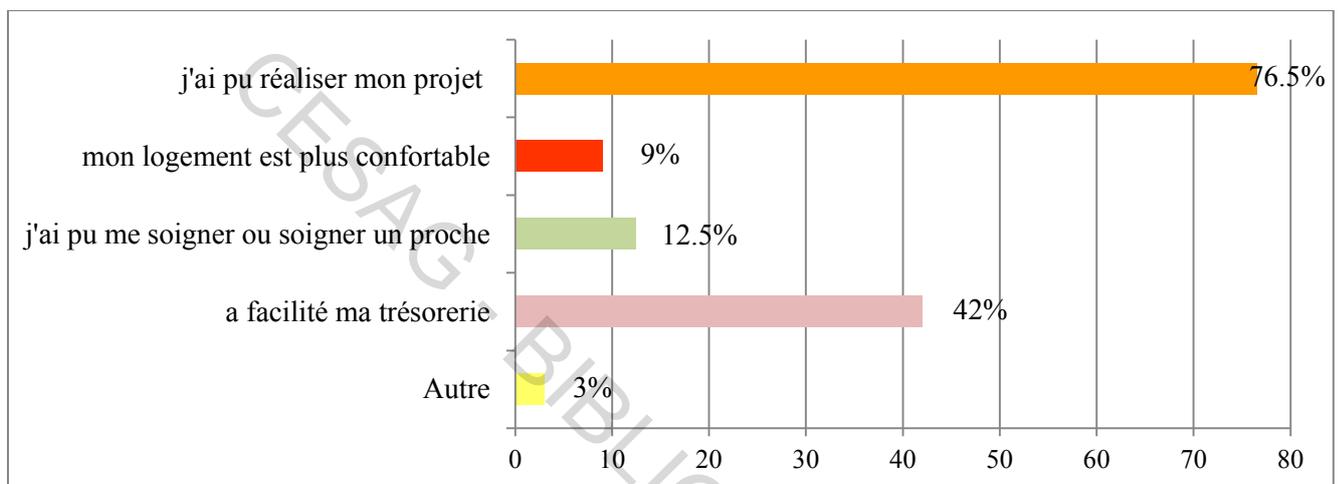
48% des répondants affirment avoir eu des difficultés de remboursement, paradoxalement cela ne semble pas influencer leur niveau de satisfaction. En réalité, ces difficultés ne sont pas nécessairement assimilables à un échec : le remboursement est difficile car il demande des sacrifices mais pour autant, le prêt a permis d'atteindre l'objectif de départ (financement/refinancement de l'activité, reconstitution de la trésorerie, règlement des soins de santé ou des dépenses de mariage). Réaliser son projet figure donc au premier rang des motifs de satisfaction vis-à-vis des services offerts par le PIYELI : 39% des bénéficiaires se disent satisfaits et autre 36% très satisfaits d'avoir bénéficié d'un microcrédit.

**Figure 17 : Niveau de satisfaction des emprunteurs**



**Source :** Nous-mêmes

**Figure 18 : Motifs de satisfaction de la clientèle**



**Source :** Nous-mêmes

Les clients non satisfaits déplorent le plus souvent les lenteurs dues aux démarches administratives précédant l'octroi du crédit (pour monter un dossier de demande de prêt solide) d'une part et d'autre part, l'attente pour la mise à disposition des fonds après le dépôt de la demande.

79% de l'échantillon affirment vouloir contracter un autre prêt au niveau du PIYELI. Pour les autres, il ne souhaite pas renouveler l'expérience soit parce qu'ils ont eu des difficultés pour rembourser le crédit soit parce que leur activité est à présent autofinancée.

Globalement, tout l'échantillon a une bonne image des institutions de microfinance. Pour les bénéficiaires, elles rendent service à la population, améliorent leur niveau de vie et contribuent à réduire le chômage.

Nous avons aussi fait le constat suivant : « Le microcrédit incarne la confiance et l'espoir d'accomplir un projet aussi simple soit-il » (Caisse d'épargne, 2008). Cela explique l'engouement des populations à recourir au microcrédit.

### **Conclusion du chapitre 5**

Le chapitre 5 traite les données enregistrées sur le questionnaire administré aux bénéficiaires du PIYELI. Celles-ci nous renseignent sur les changements induits dans leur vie quotidienne après avoir bénéficié du microcrédit et sur les jugements de valeur qu'ils portent sur le suivi et l'encadrement du PIYELI.

Globalement, les services de microfinance ont permis pour bon nombre de bénéficiaires d'augmenter leurs revenus, de relancer leur microentreprise et de subvenir à leurs besoins.

Pour finir, nous proposons des recommandations afin d'améliorer les performances du PIYELI, et des IMF en général. Le dernier chapitre en fait l'objet.

## **Chapitre 6 : Recommandations**

Dans une perspective de développement du secteur et pour l'ouverture de ce dernier à un plus grand nombre de bénéficiaires, notamment les plus pauvres, un certain nombre de recommandations nous semble pertinentes. Elles font l'objet d'un plan d'action.

### **6.1. Au niveau de la clientèle**

Les institutions de microfinance, et plus particulièrement le PIYELI, devront se recentrer sur leur clientèle et améliorer leur méthodes de travail (renforcement des capacités / suivi et encadrement).

#### **6.1.1. Se recentrer sur leur cible originelle**

Le premier enjeu, pour les IMF, serait de remettre au centre de leur activité leur clientèle originelle à savoir les pauvres et les exclus du système bancaire classique. Aujourd'hui, cette catégorie de clients est laissée pour compte par les IMF qui cherchent à assurer leur pérennité en ciblant des clients plus crédibles. En effet, le PIYELI, pour sauvegarder la qualité de son portefeuille, s'est orienté vers les salariés/fonctionnaires, en proposant même des prêts de montants élevés. De fait, sa mission première et son slogan « nous ne prêtons pas aux riches » sont biaisés.

Afin d'amplifier leur impact au niveau social, les institutions de microfinance devront adapter au mieux les produits offerts aux besoins des populations : montant du prêt, taux d'intérêt, et échéances des traites.

Elles doivent donc développer une performance sociale : au-delà des aspects financiers, elles doivent être évaluées sur leur capacité à identifier et satisfaire les besoins de leur clientèle. En outre, elles doivent miser sur la fidélisation de la clientèle. Elle est nécessaire pour augmenter la portée des institutions de microfinance dans leur lutte contre la pauvreté. 79% de l'échantillon affirment vouloir contracter un autre prêt au niveau du PIYELI. Il est possible de faire mieux. Pour les autres, il ne souhaite pas renouveler l'expérience soit parce qu'ils ont eu des difficultés pour rembourser le crédit soit parce que leur activité est à présent autofinancée.

### **6.1.2. Renforcement des capacités de la clientèle**

Le succès de la microfinance passe impérativement par le renforcement des capacités de ses clients. Les IMF devraient proposer des formations, qui renforceraient les capacités entrepreneuriales des bénéficiaires pour leur donner les moyens de créer et gérer une microentreprise.

Une grande partie des clients n'ont souvent pas les aptitudes nécessaires pour la gestion efficace d'une entreprise. L'offre de formations préalables permettrait aux microentrepreneurs d'acquérir certaines compétences et de développer leur esprit d'entreprise.

Les formations proposées devront se faire de manière continue et demanderaient l'implication de tous les acteurs du secteur de la microfinance au Mali. Afin de réduire ou même de couvrir les coûts liés à ces formations, les IMF devraient favoriser la collaboration avec les structures de formation pour la formation de formateurs.

Les IMF pourraient créer des synergies et des partenariats avec certaines ONG<sup>19</sup> ou autres organismes (BIT ou autres) pour couvrir le coût de ces formations.

En effet, De Mel et al. (2014) ont relevé qu'au Sri Lanka, la formation à l'entrepreneuriat offerte par le BIT (Bureau International du Travail) a accéléré le processus de création d'entreprises chez les femmes intéressées et a permis de créer des entreprises plus prospères.

Le microcrédit ne peut avoir d'impact réel sur la qualité de vie de ses bénéficiaires que lorsqu'il est alloué aux microentrepreneurs qui disposent de certains pré-requis nécessaires au développement de leur activité.

### **6.1.3. Le suivi et l'encadrement de la clientèle**

Afin d'améliorer la qualité de leur services, les IMF se doivent d'être à l'écoute et assurer le suivi des activités de leur clientèle. L'accompagnement aura pour objectif de soutenir et de conseiller le microentrepreneur dans ses démarches avant et après la création de l'entreprise, ensuite dans la gestion de celle-ci. Le processus d'encadrement permettrait de soutenir le bénéficiaire et de l'orienter dans chaque étape importante de la gestion de son entreprise. Ce volet est inexistant au PIYELI : les agents de crédits font simplement du recouvrement sur le terrain, ils ne sont pas en mesure d'apporter un encadrement technique aux bénéficiaires.

---

<sup>19</sup> L'Association Jeunesse Action Mali (AJA-Mali), l'Association Malienne pour la Promotion des Jeunes (AMPJ), l'Association Malienne pour le Développement des Activités de Production et de Formation (ADAF/GALLE), KILABO sont des ONG locales qui déroulent, entre autres activités, des programmes de création et de gestion de petites entreprises.

## **6.2. Au niveau du secteur**

Les organes de régulation du secteur de la microfinance devront aussi mettre bon nombre d'initiatives en marche afin de garantir la pérennisation du secteur.

### **6.2.1. Le renforcement des structures d'échange d'informations : la mise en place d'une centrale de risque**

Pour accroître la synergie entre les différents acteurs du secteur, certains pays en sont venus à se doter d'une institution de collecte d'informations sur les données et les évolutions du secteur. Cependant, dans les pays en développement, les IMF se limitent à présenter les résultats financiers.

Dans l'ensemble des pays de l'UEMOA, il conviendrait de mettre en place au sein du secteur de la microfinance une centrale d'échange d'informations sur les clients.

La Banque Centrale a d'ailleurs déjà réalisé une étude de faisabilité pour la mise en place d'une Centrale des risques des SFD ([www.microfinance.sn](http://www.microfinance.sn)).

La centrale de risque est une base de données qui enregistrerait les informations sur l'ensemble du portefeuille des IMF dans le but de les diffuser entre elles. L'introduction d'un tel instrument empêcherait les clients d'accéder simultanément à plusieurs prêts auprès d'institutions différentes (diminution du risque de surendettement) et diminuerait le taux des impayés chez les IMF.

### **6.2.2. La régulation du secteur**

La régulation du secteur est également une priorité. Réguler, cela signifie mettre en place des instances de concertation et de coordination entre les différents prestataires de services et les différents bailleurs de fonds, adopter une déontologie pour éviter les dérives usurières, fixer des règles claires mais aussi compatibles avec une offre de qualité (et pas uniquement avec des contraintes de rentabilité financière des organisations).

Dans de nombreux pays (Etats en Afrique de l'Ouest et en Afrique centrale, Inde, etc.), ce sont les banques centrales qui ont pris l'initiative de la régulation, souvent en réaction à un certain nombre de dérives ou de banqueroute d'IMF. Elles s'intéressent essentiellement aux aspects purement bancaires de la régulation (protection de l'épargne, sécurisation des fonds, transparence de la comptabilité). Les aspects déontologiques sont laissés pour compte (Guérin & al, 2007 : 117).

### **6.3. Au niveau organisationnel**

Les institutions de microfinance devront, pour faire face aux défis majeurs auxquels elles sont confrontées, poursuivre des efforts de professionnalisation.

#### **6.3.1. S'appuyer sur le potentiel organisationnel**

La soutenabilité et la rentabilité des activités de microfinance dépendent directement de l'organisation interne, des processus opérationnels et de la culture institutionnelle de l'IMF. En effet, les IMF doivent pouvoir compter sur l'engagement fort du personnel à tous les niveaux de l'organisation. Ce processus doit être dirigé par des cadres supérieurs. En misant sur l'augmentation de la productivité individuelle des agents de crédit et une structure administrative légère, il est possible de délivrer des prêts à des millions de clients pauvres de manière plus efficace.

Des formations peuvent être proposées aux agents de crédit afin de relever leur niveau professionnel et les initier à une « culture d'entreprise de la microfinance ».

#### **6.3.2. Améliorer la sélection des emprunteurs et l'évaluation des prêts**

Pour évaluer la pertinence de la demande de crédit sur la base du potentiel de remboursement, l'institution doit disposer de compétences spécifiques. L'évaluation financière préalable à la décision finale d'octroi du prêt doit être faite de façon minutieuse par les IMF. Le succès ou l'échec d'un prêt dépend de la précision de l'évaluation de la capacité de remboursement du client.

L'ensemble des recommandations ci-dessus sont traduites en un plan d'action comme suit :

**Tableau 9 : Plan d'action**

Résultats attendus : Impacts	Modalités	Acteurs	Délais	Indicateurs de suivi
<b>R1 : Les IMF améliorent leur performance sociale</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Remettre au centre de leurs activités leur clientèle originelle (pauvres et exclus du système bancaire classique)</li> </ul>	IMF	2014-2015	% des groupes cibles ayant reçu des crédits
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Adapter au mieux les produits et services de microfinance aux besoins des populations</li> </ul>		2014-2015	Nombre d'études réalisées pour le développement ou l'adaptation de nouveaux produits, nombre de nouveaux produits mis en œuvre, taux de satisfaction de la clientèle suite à l'introduction de nouveaux produits et services
<b>R2 : Les clients des SFD ont acquis des compétences (dans les domaines de la gestion, de la comptabilité, du marketing) pour mieux gérer leurs microentreprises et leurs ressources financières</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>En amont à la création d'entreprise, proposer des services destinés à aider les microentrepreneurs à élaborer et concrétiser leurs projets (formations collectives, plan d'action individuelle avec un tuteur bénévole)</li> </ul>	IMF, structures d'appui, APIM Mali, ONG partenaires, BCEAO	Continue	Nombre de services créés pour accompagner les bénéficiaires, nombre de sessions de formations organisées, nombre de membres/clients formés, % de formés appliquant les connaissances acquises
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Au cours du développement de la microentreprise, renforcer le savoir-faire et la compétence de la clientèle à travers l'éducation financière (formations)</li> </ul>			Nombre de partenariats conclus par des IMF pour la livraison de services non financiers, % de clients bénéficiant d'accompagnement après l'octroi du crédit

<b>R3 : La surveillance et le contrôle du secteur de la microfinance sont renforcés</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Encourager la mise en œuvre effective de la centrale d'échange d'informations</li> </ul>	BCEAO, IMF, Ministères concernés	2014-2015	Informations produites par la centrale d'échange, niveau de surendettement des clients
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mettre en place des instances de coordination et de concertation</li> </ul>	BCEAO	2014-2016	Nombre d'instances créées, nombre de rencontres organisés, nombre d'IMF participantes, nombre de mesures nouvelles prises en faveur des IMF
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Assainir les pratiques du secteur/meilleure déontologie (contre les pratiques usurières)</li> </ul>	IMF, APIM	Continue	Nombre d'IMF qui respectent le code
<b>R4 : Les IMF ont perfectionné leur gestion stratégique et opérationnelle</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Améliorer la gouvernance des IMF</li> <li>Elaborer et mettre en œuvre des outils de planification stratégique (plan d'activité annuel, budget)</li> </ul>	IMF	Continue	Régularité des réunions des organes de l'IMF, respect des ratios prudentiels, degré de réalisation des activités
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Offrir des sessions de formation pour le personnel (agents de crédits en priorité) des IMF</li> </ul>	IMF	2014-2015	Nombre de formés par thème, % de formés appliquant les connaissances acquises
<b>R5 : la viabilité et la rentabilité des IMF sont renforcées</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Améliorer la sélection des emprunteurs</li> </ul>	IMF, Agents de crédit	Continue	% de croissance du chiffre d'affaires des IMF, diminution du ratio des crédits en souffrance

**Source** : Nous-même

## **Conclusion du chapitre 6**

Nous espérons que toutes ces recommandations seront utiles au secteur de la microfinance en général, et au PIYELI en particulier, permettant une plus grande satisfaction de la clientèle. En résumé, nous suggérons, au delà des aspects financiers, une amélioration des performances sociales du secteur.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## **Conclusion de la deuxième partie**

Notre hypothèse de départ est que la microfinance facilite l'accès des ménages pauvres au financement et entraîne une évolution positive sur un certain nombre de variables. Effectivement, comme l'a démontré notre étude, la microfinance a permis à beaucoup de ménages pauvres ou modestes de bénéficier au moins une fois dans leur vie d'un crédit de consommation, d'équipement ou d'investissement productif. Toutefois, sa capacité à sortir ces ménages de la précarité, ou tout au moins de leur situation initiale, n'est pas avérée. Dans certains cas, le surendettement s'avère être le revers de la médaille.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

# **CONCLUSION GENERALE**

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Au terme de notre étude d'impact de la microfinance sur la qualité de vie des populations, notre conviction est que l'accès aux crédits à petite échelle a incontestablement des effets bénéfiques sur certains paramètres tant au niveau de la microentreprise (évolution du bénéfice et du niveau de production, pérennisation de l'activité) qu'au sein de la famille (revenu régulier, alimentation, logement).

Pour avoir un lien de cause à effet direct et appréciable entre microcrédit et amélioration des conditions de vie des populations, le crédit doit nécessairement être utilisé pour financer des activités génératrices de revenus.

Nous devons nuancer ce constat en rappelant que les activités qui suscitent de l'intérêt dans le secteur demande un faible investissement, et en retour crée de la valeur ajoutée plutôt faible.

Pour ce qui est des bénéficiaires qui utilisent le crédit à des fins de consommation, ils arrivent à régler certains problèmes ponctuels (s'assurer un revenu régulier, un logement) mais ils n'améliorent pas pour autant leur quotidien et continuent à vivre dans la précarité.

Donc l'impact reste limité. Cela vaut aussi pour la microentreprise puisque en dehors du niveau de revenu qui s'améliore, l'impact du microcrédit est quasi nul sur certains indices tels que la qualité de la production, et d'une manière plus générale, reste limité au niveau de la qualité de vie du microentrepreneur.

Notre constat est que la microfinance n'est pas un remède magique conduisant automatiquement les populations pauvres à une meilleure qualité de vie. En effet, une étude d'Esther DUFLO (2010) menée en Inde, au Maroc, aux Phillipines et au Mexique abonde dans ce sens.

L'analyse des résultats de notre enquête sur le terrain révèle que le recours à la microfinance s'est montré inefficace dans certains cas et a produit des effets pervers : le surendettement et donc la paupérisation et la précarisation du bénéficiaire (en vendant ses bijoux afin de rembourser son prêt, on se sépare d'une épargne de valeur sûre).

Notre hypothèse selon laquelle l'intensité de l'impact varie en fonction de l'ancienneté a été confirmée par l'étude. En effet, les bénéficiaires microentrepreneurs de plus de 3 ans ont été plus à même de percevoir les impacts qu'avaient eus les crédits sur les bénéfices.

On peut aussi affirmer que l'impact perçu chez les microentrepreneurs qui exercent des activités génératrices de revenus est plus important que chez les salariés et les fonctionnaires. L'intensité de l'impact dépend donc en grande partie des caractéristiques des clients (catégorie socioprofessionnelle, ancienneté à bénéficiaire du microcrédit).

De façon générale, la collecte des informations et des données pour l'étude s'est déroulée dans de bonnes conditions. Nos interlocuteurs au PIYELI, tout comme les bénéficiaires se sont montrés accessibles et disponibles. Les enquêtés ont répondu avec enthousiasme aux questions sur le microcrédit, sur l'amélioration de leurs activités et de leurs conditions de vie. Par ailleurs, il est important de considérer les résultats de l'étude en tenant compte des limites de notre travail de recherche. En effet, notre échantillon composé de 75 bénéficiaires semblerait, de prime abord, peu représentatif de la totalité de la clientèle du PIYELI (11 772 clients). Les entretiens informels avec les agents de crédit du PIYELI nous ont rassurés que notre étude, bien que basée sur un tel échantillon, dégage un état de lieu général de l'institution.

Force est de remarquer que ce qui n'apparaît pas dans notre étude, ce sont les difficultés de recouvrement qui pendant les années allant de 2008 à 2012 menaçaient la survie du PIYELI. Ce qui a forcé la direction à mettre en place une stratégie de recouvrement<sup>20</sup> et à s'impliquer quotidiennement aux côtés des agents de crédit.

Malheureusement, au sortir de ces années difficiles, le PIYELI s'est orienté vers une clientèle pour laquelle le recouvrement serait « plus facile » à savoir les salariés/fonctionnaires. En contrepartie, cela lui a permis de surmonter la crise que le secteur de la microfinance a traversée suite aux événements politiques survenus au Mali au mois de mars 2012 (coup d'état militaire/instabilité). En effet, entre 2012 et 2013, douze (12) institutions de microfinance ont été déclarées en cessation de paiement<sup>21</sup>.

Pourtant, en lisant le livre de Muhammad YUNUS, « Le banquier des pauvres », et en répertoriant ses succès encore aujourd'hui à travers le monde, renaît l'espoir qu'il est possible de « créer » un monde sans pauvreté grâce à la microfinance. Pour ce faire, il est nécessaire de revenir aux fondamentaux de la microfinance : le prêt solidaire, en direction des pauvres et surtout des femmes, croire en eux, leur faire confiance, les former et les encadrer.

---

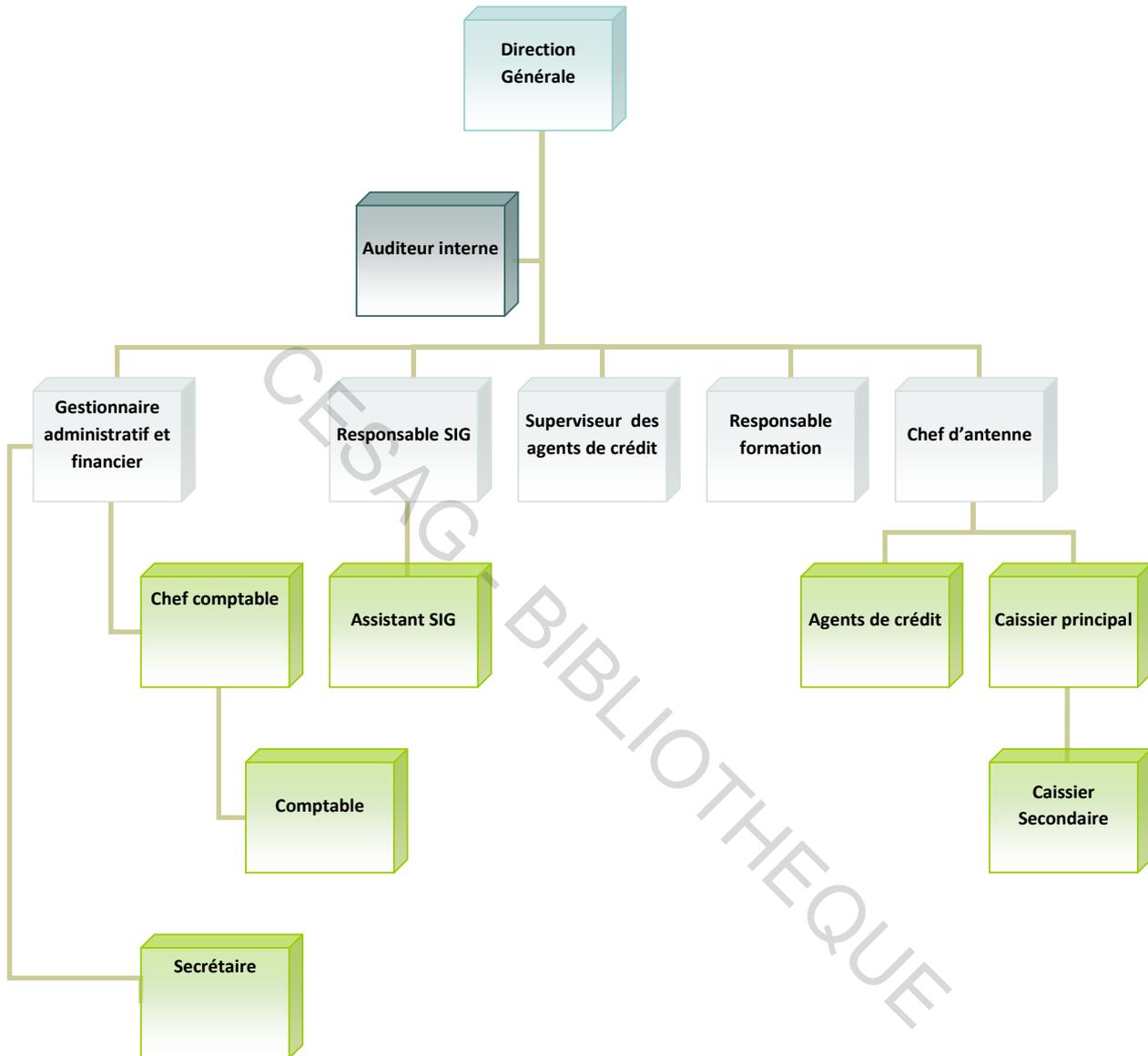
<sup>20</sup> Nouvelle stratégie de recouvrement : contrôle et suivi rigoureux, alternative de paiement/négociation/suivi des engagements de paiement, instauration en interne d'une saine concurrence entre les préposés au recouvrement.

<sup>21</sup> Sududiawdi - CMEC Espoir (Caisse Mutuelle d'épargne et de Crédit) – SOTOBAJO - CMEC Jiguisigui – WASSO - GUENEYA KUMBE - SG 2000 - ACOD NIETASO – JIGUIYASOBA – SCRMD – MISSELINI - KONDO JIGUIMA

# **ANNEXES**

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## Annexe n°1: Organigramme du PIYELI



**Source :** PIYELI

**Annexe n° 2 : Questionnaire administré aux bénéficiaires du PIYELI**

**ENQUETE AUPRES DES BENEFICIAIRES**

**PROFIL DU CLIENT**

1. Genre du bénéficiaire       Homme                                       Femme
2. Age du bénéficiaire : .....
3. Situation matrimoniale :    Célibataire     Marié (e)     Divorcé (e)     Veuf
4. Nombre d'enfants à charge : .....
5. Niveau d'instruction :  Non scolarisé  Primaire     Secondaire     Universitaire
6. Lieu de résidence : .....
7. Quel était votre situation avant d'avoir recours aux services de microfinance ?
  - ♣ Chômage
  - ♣ Fonctionnaire
  - ♣ Salarié
  - ♣ Commerçants
  - ♣ Eleveurs/agriculteurs
  - ♣ Artisans
  - ♣ Autre activité .....
8. Si vous étiez sans emploi, avez-vous trouvé une activité professionnelle depuis l'obtention du crédit ?     Oui                       Non
9. Depuis combien de temps fréquentez-vous le PIYELI?
  - Moins de 1 an                       De 1 à 3 ans                       Plus de 3 ans

**CLIENT AYANT RECOURS AU MICROCREDIT**

10. Montant du crédit accordé : .....
11. Correspond-il au montant demandé ? .... Oui ..... Non .....
12. Pourquoi n'avez-vous pas eu la somme demandée ?
  - ♣ Coûts surestimés
  - ♣ Révision de la taille de l'activité
  - ♣ Capacité de remboursement limitée
  - ♣ Le montant dépasse le plafond de l'IMF
  - ♣ Autre : .....
13. Comment trouvez-vous votre échéancier de remboursement ?
  - Long                       Court                       Satisfaisant
14. Avez-vous connaissance du taux d'intérêt appliqué à votre crédit ?
  - ♣ Je le connais avec précision
  - ♣ Je pense le connaître mais pas avec certitude
  - ♣ Ne le connaît pas
15. Trouvez-vous le taux d'intérêt ....

- Trop élevé                       Abordable                       Aucune opinion

16. Avez-vous eu des difficultés à rembourser les échéances de votre crédit ?

- Beaucoup                       Un peu                       Pas du tout

17. D'où proviennent les ressources pour financer le remboursement du crédit ?

- De votre activité                       D'un proche ou ami                       Autre

### DESTINATION DU CRÉDIT

18. Quelles ont été les finalités du crédit?

- Création d'une nouvelle activité
- Achat d'équipements de maison
- Achat de parcelles et construction de maison
- Acquérir de la matière première et renouvellement des stocks
- Dépenses courantes
- Autre.....

### IMPACT SUR LA MICROENTREPRISE

19. Pensez-vous que le crédit est eu un impact sur le bénéfice que vous faites aujourd'hui ?

- Oui     Non

\*Bénéfice mensuel moyen **avant** l'obtention du crédit : .....

\*Bénéfice mensuel moyen **après** l'obtention du crédit : .....

20. Quels sont les changements opérés au sein de la microentreprise ?

- Achat de marchandises
- D'équipements, de machines et d'outils
- Embauche de nouveaux employés
- Amélioration du lieu de travail
- Autres

21. Le nombre d'activités que vous exercez a-t-il évolué depuis le microcrédit ?

- Non                       1 activité                       2 activités                       Plus de deux activités

22. Le crédit a-t-il eu un impact sur la qualité de vos produits ?  Oui                       Non

23. Le crédit vous a-t-il permis de diversifier vos produits ?  Oui                       Non

### IMPACT SUR LE CLIENT /FAMILLE

24. Pensez-vous que le crédit est eu un impact sur vos conditions de vie ?

- Oui     Non

25. Depuis l'obtention du crédit, vous arrivez à boucler vos fins de mois

- Plus facilement                       Ni mieux, ni moins bien                       Moins facilement

26. Le crédit a-t-il eu un impact sur l'amélioration des conditions de logement ?  
 Oui  Non
27. Si oui par quel moyen ?  
 Acquisition de meubles  
 Location d'un habitat  
 Travaux de rénovation  
 Construction d'une maison  
 Autre.....
28. Pensez-vous que le crédit est permis l'amélioration de votre statut au sein de votre famille et dans votre entourage ?  Oui  Non
29. Si oui comment cela s'est-il manifesté?  
 Vous avez confiance en vous  
 vous exprimez vos opinions  
 vous prenez des décisions importantes  
 vous gérez votre microentreprise  
 vous subvenez à vos besoins et à ceux de votre famille  
 vous épargner  
 Autre.....
30. L'accès au crédit vous a-t-il permis d'améliorer la scolarisation des enfants à votre charge ?  
 Oui  Non
31. Si oui, est-ce à travers l'accès à :  
 Meilleure école  Transport  Fournitures scolaires  Cours particuliers
32. Quels étaient vos méthodes de soin en cas de maladie avant le crédit ?  
 Méthode traditionnelle/ tisane et potions  
 Médicament acheté au marché  
 Médicament acheté en pharmacie  
 Hôpital/clinique
33. Le crédit a-t-il eu un impact sur l'accès aux soins ?  Oui  Non
34. Si oui, est-ce par l'amélioration de l'accès au :  
 Médicaments  Analyses médicales  Médecins privés  Autre
35. Le crédit a-t-il permis d'améliorer l'alimentation au sein de votre famille ?  
 Oui  Non
36. Le crédit a-t-il eu des impacts négatifs sur votre vie ?  Oui  Non

37. Si oui, comment ?

- ♣ Dégradation des relations avec l'entourage
- ♣ Difficultés financières/ surendettement
- ♣ Difficultés pour faire face aux remboursements
- ♣ Mauvais suivi de l'institution
- ♣ Autre (à préciser)

### EPARGNE

38. Arrivez-vous à épargner régulièrement ?       Oui       Non

39. A quelle fréquence ?

- Journalière       Hebdomadaire       Mensuelle       Autre

### ACCOMPAGNEMENT ET SUIVI DES CLIENTS

40. Les explications qui vous ont été données par l'IMF concernant le crédit sont-elles:

- Inexistantes       Précises       Insuffisantes       Autre

41. Après avoir bénéficié du crédit, receviez-vous des visites de suivi de la part de l'IMF ?       Oui       Non

42. Si oui quelle est leur fréquence ?

- ♣ Une fois par semaine
- ♣ Une fois toutes les deux semaines
- ♣ Une fois par mois
- ♣ Autre.....

43. Avez-vous suivi des formations avant l'acquisition du crédit ?       Oui       Non

44. Les formations suivies vous ont-elles permis d'améliorer :

- ♣ les techniques de production
- ♣ la gestion de votre activité
- ♣ la commercialisation des produits
- ♣ la prise de décision
- ♣ Autre.....

45. Souhaitez-vous un encadrement plus important de la part de l'IMF ?

- Oui       Non

46. Etes-vous satisfait des services offerts par le PIYELI ?

- Oui beaucoup       Plutôt       Pas tellement       Non, pas du tout

47. Pourquoi êtes-vous satisfait ?

- ♣ J'ai pu réaliser mon projet
- ♣ Mon logement est plus confortable
- ♣ J'ai pu me soigner ou soigner un proche
- ♣ A facilité ma trésorerie
- ♣ M'a aidé à trouver un emploi
- ♣ Autre

48. Lorsque vous aurait fini de rembourser votre crédit, souhaitez-vous acquérir un deuxième crédit ?       Oui       Non

49. Si non pourquoi ?

- ♣ Difficultés à rembourser
- ♣ Activité non rentable
- ♣ Activité autofinancée
- ♣ Recours à un autre organisme de crédit (à préciser).....

50. Que vous pensez des IMF ?

- ♣ Elles rendent service à la population
- ♣ Depuis leur implantation, le niveau de vie des populations bénéficiaires des micro-crédits s'est amélioré
- ♣ Elles contribuent à rendre plus pauvres les populations
- ♣ Autre .....

**Source** : Nous-mêmes

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## **BIBLIOGRAPHIE**

## Ouvrages

1. ALBOUY Valérie, GODEFROY Pascal, LOLLIVIER Stéfan (2010), *Une mesure de la qualité de vie*, INSEE Références, France, 50 pages.
2. ALLEMAND Sylvain (2011), *La microfinance : La fin de l'exclusion ?*, Editions Ellipses, Paris, 180 pages.
3. ATTALI Jacques, ARTHUS-BERTRAND Yann (2007), *Voyage au cœur d'une révolution : La microfinance contre la pauvreté*, Editions Jean-Claude Lattès, Paris, 277 pages.
4. BASS Jacqueline, HENDERSON Katrena (2000), *Microfinance et mobilisations de l'épargne*, Série Innovations en Microfinance, Bamako, 16 pages.
5. BOYE Sébastien, HAJDENBERG Jérémy, POURSAT Christine (2009), *Le guide de la microfinance : Microcrédit et épargne pour le développement*, 2ème édition, Groupe Eyrolles, Paris, 368 pages.
6. CCS/SFD (2011), *Rapport annuel 2011 sur l'évolution du secteur de la microfinance au Mali*, Ministère de l'Economie des Finances et du Budget, 54 pages.
7. COHEN Monique (2001), *Connaître la clientèle des IMF : Outils d'analyse pour les praticiens de la microfinance*, USAID/AIMS, 375 pages.
8. DJEFAL Sabina (2007), *La microfinance entre le marché et la solidarité : l'exemple de l'Afrique de l'Ouest*, Editions des archives contemporaines, Paris, 116 pages.
9. DOLIGEZ François, FALL Seck François, OUALY Mansa (2012), *Expériences de microfinance au Sénégal*, Editions Karthala, Paris, 208 pages.
10. FAO (Food and Agriculture Organization of the United Nations) (2007), *Microfinance et Petites Entreprises Forestières*, Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture, 124 pages.
11. GAVARD-PERRET Marie-Laure, GOTTELAND David, HAON Christophe, JOLIBERT Alain (2011), *Méthodologie de la recherche : réussir son mémoire ou sa thèse en sciences de gestion*, Pearson Education, Paris, 383 pages.

12. LELART Michel (2005), *De la finance informelle à la microfinance*, Editions des archives contemporaines, Paris, 140 pages.
13. Ndam Joseph Mbouombouo (2011), *La microfinance à la croisée des chemins*, L'Harmattan, Paris, 291 pages.
14. N'DA Pierre (2007), *Méthodologie et guide pratique du mémoire de recherche et de la thèse de doctorat*, L'Harmattan, Paris, 240 pages.
15. NDIAYE Fodé (2009), *Microfinance en Afrique de l'Ouest : Quelle viabilité ?*, L'Harmattan, Paris, 312 pages.
16. NOWAK Maria (2005), *On ne prête (pas) qu'aux riches*, Jean-Claude Lattés, Paris, 270 pages.
17. OCDE (2011), *Comment va la vie ? Mesurer le bien-être*, Editions OCDE, Paris, 315 pages.
18. OUEDRAOGO Alpha, GENTIL Dominique (2008), *La microfinance en Afrique : Histoires et innovations*, Editions KARTHALA, Paris, 308 pages.
19. SERVET Jean-Michel (2006), *Banquiers aux pieds nus*, Odile Jacob, Paris, 511 pages.
20. THIETART Raymond-Alain (2007), *Méthodes de recherche en management*, Dunod, Paris, 560 pages.
21. PIYELI, *Rapport d'activité 2013*, 15 pages.
22. PIYELI (2010), *Manuel de procédures*, 112 pages.
23. YUNUS Muhammad (1997), *Vers un monde sans pauvreté*, Jean-Claude Lattés, Paris, 411 pages.

### Articles

24. BOUQUET Emmanuelle, WAMPFLER Betty, RALISON Eliane (2009), Rigueur scientifique et pertinence opérationnelle des études d'impact en microfinance : une alliance à construire. Enseignements d'une étude en partenariat à Madagascar, *Revue Tiers Monde*, Vol.1 (N°197): 91-108.

25. CERISE (2003), L'évolution récente des enjeux et outils de l'analyse d'impact, *Techniques Financières et Développement*, (N°70) : 6-14.
26. DE MEL Suresh, MCKENZIE David, WOODRUFF Christopher Woodruff (2014), Business training and female enterprise start-up, growth, and dynamics: Experimental evidence from Sri Lanka, *Journal of Development Economics*, Vol. 106(C): 199-210.
27. DE MEL Suresh, MCKENZIE David, WOODRUFF Christopher Woodruff (2009), Measuring microenterprise profits: Must we ask how the sausage is made?, *Journal of Development Economics*, Vol. 88 (1) : 19-31.
28. DJEFAL Sabina (2005), Après vingt ans de pratique, la microfinance, un catalisateur du développement économique ?, *Techniques Financières et Développement*, (N°78) : 32-44.
29. GENTIL Dominique, SERVET Jean-Michel (2002), Microfinance : petites sommes, grands effets ?, *Revue Tiers-Monde*, Vol. 43 (N°172) : 729-735.
30. GUÉRIN Isabelle, FOUILLET Cyril, HILLENKAMP Isabelle, MARTINEZ Olivier, MORVANT-ROUX Solène, ROESCH Marc (2007), Microfinance : effets mitigés sur la lutte contre la pauvreté, Financer le développement par la mobilisation des ressources locales, *Annuaire Suisse de Politique de Développement*, Vol. 26 (N°2) : 103-119.
31. GUBERT Flore (2005), La microfinance est-elle un outil de réduction de la pauvreté ? Etat de la recherche, *Techniques Financières et Développement*, (N°78) : 52-58.
32. LAPENU Cécile, ZELLER Manfred, GREELEY Martin, CHAO-BEROFF Renée, VERHAGEN Koenraad (2004), Performances sociales : Une raison d'être des institutions de microfinance et pourtant encore peu mesurées. Quelques pistes, *Monde en Développement*, Vol. 2 (N°126) : 51-68.
33. LEFEBVRE-NARÉ Frédéric, MADON Lucie, HUGUES Christian, OUEDRAOGO André-Richard (2003), La mesure d'impact des institutions de microfinance (IMF) : un état des lieux, *Techniques Financières et Développement*, (N°70) : p. 27-34.

## Sources Internet

34. Agence Française de Développement (2008), Institutions de microfinance au Mali, [www.oecd.org/countries/mali/42023029.pdf](http://www.oecd.org/countries/mali/42023029.pdf).
35. ATTALI Jacques (2009), La microfinance, une solution à la crise financière, <http://www.attali.com/actualite/blog/finance/la-microfinance-une-solution-a-la-crise-financiere>.
36. BCEAO (2010), Etat de mise en œuvre du programme régional d'appui à la finance décentralisée, [www.bceao.int/IMG/pdf/prafide102010.pdf](http://www.bceao.int/IMG/pdf/prafide102010.pdf).
37. BCEAO (1993), Loi PARMEC, [www.bceao.int/internet/bcweb.nsf/pages/inte2b](http://www.bceao.int/internet/bcweb.nsf/pages/inte2b).
38. Care (2014), la micro-épargne, un outil de développement pour les populations exclues de la microfinance, [www.carefrance.org/ressources/documents/1/3882,1403\\_CARE\\_DP\\_avec.pdf](http://www.carefrance.org/ressources/documents/1/3882,1403_CARE_DP_avec.pdf).
39. CHRISTEN Robert Peck, PEARCE Douglas (2005), Microfinance agricole : gérer les risques et concevoir des produits adaptés- les caractéristiques d'un modèle émergent, [www.lamicrofinance.org/files/22705\\_file\\_OccasionalPaper\\_11\\_fr.pdf](http://www.lamicrofinance.org/files/22705_file_OccasionalPaper_11_fr.pdf).
40. DUFLO Esther (2010), le microcrédit, miracle ou désastre ?, Le Monde, [http://www.lemonde.fr/idees/article/2010/01/11/microcredit-miracle-ou-desastre-par-esther-duflo\\_1290110\\_3232.html](http://www.lemonde.fr/idees/article/2010/01/11/microcredit-miracle-ou-desastre-par-esther-duflo_1290110_3232.html).
41. GINE Xavier, KARLAN Dean S. (2006), Group Versus Individual Liability: A Field Experiment In The Philippines, <http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-4008>.
42. JAUNAUX Laure, VENET Baptiste (2007), Microcrédit et pression sociale : le rôle du garant, 27 pages, <http://economics.ca/2007/papers/0715.pdf>.
43. JEANNIN Philippe, SANGARE Mariam (2007), La microfinance. Quels impacts économiques et sociaux ?, [www.liris.cnrs.fr/~cnriut08/actes/articles/149.pdf](http://www.liris.cnrs.fr/~cnriut08/actes/articles/149.pdf).
44. KABLAN Sandrine (2012), Efficacité des institutions de microfinance en UEMOA : une approche outreach-intermédiation financière, <http://hal.archives-ouvertes.fr/docs/00/71/02/06/PDF/kablan-RED2.pdf>.

45. LAPENU Cécile (2011), Évaluation de la performance sociale : Les enjeux d'une microfinance responsable,  
[http://www.cerise-microfinance.org/IMG/pdf/Article\\_Variance.pdf](http://www.cerise-microfinance.org/IMG/pdf/Article_Variance.pdf)
46. LAPENU Cécile, REBOUL Carine (2006), De la stratégie sociale à l'impact : Comment améliorer les études d'impact ?,  
[http://www.cerise-microfinance.org/IMG/pdf/Combiner\\_SPI\\_et\\_analyse\\_d\\_impact\\_-\\_Comores\\_-\\_Document\\_de\\_travail\\_SPI\\_No2.pdf](http://www.cerise-microfinance.org/IMG/pdf/Combiner_SPI_et_analyse_d_impact_-_Comores_-_Document_de_travail_SPI_No2.pdf).
47. MERCIER Mariette, SCHRAUB Simon (2005), Qualité de vie : Quels outils de mesure ?,  
[http://documents.irevues.inist.fr/bitstream/handle/2042/9760/SFSPM\\_2005\\_14\\_418.pdf?sequence=1](http://documents.irevues.inist.fr/bitstream/handle/2042/9760/SFSPM_2005_14_418.pdf?sequence=1)
48. Ministère des Petites et Moyennes Entreprises, de l'Entrepreneuriat Féminin et de la Microfinance du Sénégal (2004), Microfinance : Lettre de politique sectorielle/ Stratégie et plan d'action 2005-2010,  
<http://www.cooperationdecentralisee.sn/IMG/pdf/microfinance.pdf>
49. POISSONNIER Arnaud, Les bénéficiaires de la microfinance,  
<http://www.babyloan.org/fr/microfinance/les-beneficiaires-de-la-microfinance>
50. RSE-pro, Comprendre et évaluer la performance sociale, <http://rse-pro.com/performance-sociale-655>.
51. STIGLITZ Joseph, SEN Amartya, FITOUSSI Jean-Paul (2009), Rapport de la Commission sur la mesure des performances économiques et du progrès social,  
[http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/documents/rapport\\_francais.pdf](http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/documents/rapport_francais.pdf)