Missions des établissements de microfinance (EMF) au Gabon : dérive ou fidélité

INDJENDJE NDALA Pierre Daniel

Laboratoire de Recherche en Sciences Informatique et de Gestion (LARSIG)

Institut Supérieur de Technologie (IST), Gabon

pindjendje@yahoo.fr

Résumé :

Ce papier met en lumière la dérive de missions des EMF. Nous avons observé les caractéristiques de la clientèle (cœur de cible) pour expliquer le comportement qualitatif des EMF. L'analyse qualitative comparée « crisp » (csQCA) nous a permis de modéliser ce comportement de dérive dans leurs missions. Nous sommes arrivés aux résultats que les EMF, dans le cas du Gabon, accompagnent de moins en moins des personnes à faible revenu et des activités génératrices de revenu. En outre ces EMF prêtent à des niveaux de montant élevés et aux clients qui ne résident pas à proximité de leur siège d'affiliation. Nous assistons à un glissement comportemental progressif des EMF vers le comportement des banques commerciales classiques. Nous en avons conclu qu'ils dérivent dans leurs missions originelles. Ces EMF adoptent un comportement hybride et excluent leurs clients originels en les poussant vers les usuriers.

Mots-clés : EMF, Missions originelles, dérive, csQCA

Missions des établissements de microfinance (EMF) au Gabon : dérive ou fidélité

INTRODUCTION

Le système bancaire traditionnel exige qu'un emprunteur présente une garantie pour recevoir un prêt. Les personnes les plus pauvres du monde n'ont pas une telle garantie et sont exclus du circuit bancaire traditionnel. De plus, les banques traditionnelles ne trouvent généralement pas d'intérêt à accorder des microcrédits à court terme pour des montants inférieurs à 200$ (environ 100 000 FCFA), car les avantages d'intérêt ne dépassent pas les coûts de transaction. La microfinance offre une solution aux réticences des banques face aux difficultés de rentabiliser des prêts de faibles montants et les coûts de transaction énormes que cela engendrerait (Attali et al., 2007). Les établissements de microfinance accordent aux pauvres des mini-prêts à court terme à des taux d'intérêts variant fortement, mais qui s'élèvent en moyenne à 35% par an avec un délai moyen d'un (1) à trois (3) ans (Pletter, 2010). Les frais d'administration et les intérêts des microcrédits sont plus élevés que ceux des banques ordinaires. Dans la conception générale, la microfinance se confond habituellement avec le microcrédit. Elle a pour objectif principal de faciliter l'accès aux services financiers aux couches de population qui sont exclues du secteur bancaire (CGAP 2011; Seibel, 2010; Welthungerhilfe, 2011). La typologie de la clientèle de la microfinance est composée des clients ruraux et urbains. 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, nous trouvons une clientèle plus diversifiée : petits commerçants, prestataires de services, artisans, vendeurs de rue, etc. (Wolf Mfére, 2009). Les prêts accordés aux pauvres les aident à sortir de la précarité en se lançant dans des activités génératrices de revenu (AGR). Les EMF soutiennent également les micro-entreprises, dans une de leurs missions messianiques. Le succès enregistré par les EMF partout dans le monde, les exemples sont légion, montre que les objectifs premiers qu'ils se sont assignés semblent ou du moins, sont en voie d'être atteints. Les EMF sont maintenant perçus comme les acteurs clefs dans les activités de financement de la micro-entreprise. Il faut cependant relativiser ce succès car les voix critiques s'élèvent, la pauvreté gagne du terrain comme argue Walker (2002). Bien que les clients des EMF bénéficient des crédits, 50% d'entre eux demeurent pauvres. La pauvreté

dont il question n'est pas uniquement monétaire. Les principaux buts poursuivis par les EMF restent nobles et louables, lutter contre la pauvreté, accompagner les AGR et la micro-entreprise. L'analyse de ces buts met en lumière deux conceptions qui tendent à se rapprocher. La première approche à finalité sociale considère que la microfinance doit être accessible aux personnes pauvres. Le microcrédit semble être inscrit dans cette dynamique dont la finalité est l'augmentation du capital social et l'autonomie (Iserte et Lapenu, 2003) et la deuxième approche se concentre sur la viabilité financière et la pérennité institutionnelle. C'est à partir de cette dernière approche que ce papier trouve sa justification car elle peut inciter les EMF à cibler les moins pauvres et impulser des modes d'intervention différenciés. Le constat que nous pouvons faire, trois à quatre décennies plus tard de pratique du microcrédit, est que les EMF, loin d'avoir effectué un bilan sur leurs objectifs premiers qui ne semblent pas encore totalement atteints, introduisent de nouveaux produits et s'orientent vers un nouveau type de clientèle plus nanties. Woller et al. (1999) et Woller (2002) expliquent que les EMF s'éloignent de leurs missions lorsqu'elles quittent le segment de clientèle pauvre. Un questionnement nous paraît nécessaire : « Les EMF dérivent-ils de leurs missions premières ? » Nous inférons principalement que « les EMF prêtent de moins en moins aux personnes sans ou à faible revenu et accompagnent de moins en moins les activités génératrices de revenu (AGR) et de micro-entreprises ». Pour examiner notre problématique, nous présenterons une revue de la littérature sur les missions et la dérive de mission des EMF. Nous exposerons ensuite la méthodologie déployée pour notre démonstration qui se résume à une analyse qualitative comparée (csQCA), nous présenterons les données, les outils de traitement utilisés et les résultats de l'étude avec une discussion. Nous relativiserons nos résultats en exposant les limites de l'étude. Nous conclurons par les apports et les perspectives de cette recherche.

1. MISSIONS ET DERIVE DE MISSION DES EMF : REVUE DE LA LITTERATURE

La définition de la microfinance donnée par (Jeulefack Nguimgo, 2003) tient compte de la diversité dans ce secteur et s'appuie sur une compréhension élargie: « La microfinance est l'offre de services financiers et non financiers adaptés aux pauvres, à ceux qui n'ont pas accès aux services financiers formels ». La microfinance est un ensemble de services financiers proposés à des individus à bas revenus et généralement excluent du système bancaire (Blondeau, 2006). Enfin, nous nous appuierons pour la suite de ce papier sur l'approche de

Servet (2006) qui estime qu'il est difficile de donner une définition exacte de la microfinance englobant le microcrédit, mais que nous pouvons en retenir trois critères : « Le faible montant des opérations, la proximité non seulement spatiale, mais aussi mentale et sociale entre l'organisation et sa population cible, et la pauvreté supposée des client(e)s ou l'exclusion qu'elles ou ils subissent ». Guérin et Servet (2006) définissent la microfinance comme les services financiers destinés à des populations exclues du système classique bancaire et caractérisés par des faibles montants, qui sont souvent donnés dans leur dimension locale. Pour qu'une institution financière soit pérenne et reste soutenable, elle doit être au-dessus de ses coûts. Une grande banque par exemple, peut prêter à plus de 14% pour récupérer ses coûts. Un EMF doit pratiquer un taux d'intérêt global moyen d'environ 35% annuellement pour couvrir les siens. Des règlementations rentrent de plus en plus en vigueur en Afrique subsaharienne pour réguler les prix dans le secteur sans faire du dumping mais elles procèdent de bonnes intentions. En réalité elles peuvent causer la fermeture ou la faillite des EMF. Cependant, Cull et al. (2007) arguent que les EMF peuvent à la fois avoir un but lucratif et une plus-value sociale, ainsi ils peuvent rester fidèles à leurs missions.

1.1. MISSIONS ORIGINELLES DE LA MICROFINANCE ET DES EMF

Le produit de la microfinance le plus commun est un prêt de microcrédit, habituellement moins de 200$ mais pour les commodités de ce papier nous indiquerons une limite 250 000 FCFA[1]. Ces prêts minuscules sont suffisants pour que les micro-entrepreneurs assidus commencent ou augmentent leur micro-activité telles le tissage des paniers, l'élevage des poulets ou l'achat des produits en gros pour les revendre sur un marché. Le revenu de ces entreprises contribue à l'amélioration du quotidien des bénéficiaires et de leur famille. Les EMF recherchent la performance sociale qui a un double objectif à savoir l'équilibre financier et la poursuite d'une mission sociale. Les EMF ont cette capacité à faire coexister les deux logiques de la microfinance (Battilana and Dorado, 2010): celle qui privilégie l'entrepreneuriat et celle qui met l'accent sur la lutte contre la pauvreté et l'exclusion (Servet, 2003). Le sommet du monde pour le développement social et la résolution 52/194 de l'Assemblée générale de l'ONU sur le rôle du microcrédit ont bien défini les objectifs de la microfinance et des EMF. Il est question de supprimer la pauvreté dans le monde. Les EMF ont pour principale mission l'offre de services financiers (principalement épargne, prêt, mais

[1] Environ 500 $ ou environ 380 euros.

aussi assurance et transfert de fonds) aux personnes qui n'ont pas accès à la finance dite formelle (Guérin, Palier et Prévost, 2009). Indépendamment de la forme et de la catégorie d'un EMF, il est difficile de concilier les deux buts de la microfinance à savoir réduire la pauvreté et fonctionner sans subventions. La plupart des EMF sont confrontés au dilemme que Morduch (2000) qualifie de schisme. Il existe des cas rares des EMF qui deviennent indépendants et cela demande des produits standards et une grande quantité d'opérations (Balkenhol, 2008). Les EMF ont opté pour la fourniture des services de crédit et d'épargne aux pauvres entreprenants. Deux approches ont été préconisées sur le rôle du crédit dans la réduction de la pauvreté. Les défenseurs de l'approche de revenus produits maintiennent que le crédit devrait être accordé principalement aux « pauvres économiquement actifs » (Terberger, 2002 ; Fricke, 2011) qui se situent juste en-dessous du seuil de pauvreté (Robinson, 2001) pour leur permettre de financer des AGR et augmenter leur revenu. Les partisans de la nouvelle approche minimaliste prétendent que les programmes de crédit aident toujours à combattre la pauvreté en octroyant des crédits aux personnes pauvres sans distinction dès lors qu'elles peuvent rembourser un prêt sans lui dicter comment et sur ce à quoi le prêt devrait être employé. Ils suggèrent que les établissements de microfinance doivent essayer de s'étendre aux indigents (Daley-Harris, 2007). Quelques études ont précisé que le problème de l'utilisation du crédit non productive, comme préconisée par l'approche minimaliste, se situe dans le fait que les prêts sont orientés principalement à la consommation courante plutôt qu'à l'investissement. Les EMF ont donc deux objectifs qui semblent paradoxaux. D'une part la massification de leur couverture et d'autre part, la réduction de leur dépendance aux subventions. La microfinance a privilégié un modèle économique accordant plus d'importance à ses performances financières (Robinson, 2001). Cependant, cette tendance a soulevé des questionnements concernant la dérive qu'elle peut impliquer par rapport à sa mission initiale (Christen, 2001; Labie et Mees, 2005; Dichter et Harper, 2007; Copestake, 2007) et sur les effets néfastes qu'elle peut entraîner sur les clients (Guérin et Servet, 2005; Servet, 2006; Fouillet, 2007). Des courants émergent au sein du secteur pour promouvoir un équilibre satisfaisant entre ses fonctions marchandes et de bien public, par la mise en avant du double objectif de résultat, social et financier, de la microfinance (Christen, Rosenberg et Jayadeva, 2004), et le développement de la notion de performance sociale et des outils pour la mesurer (Lapenu et Dolingez, 2007; Copestake, 2007; Hashemi, 2007). En général les EMF sont plus efficaces lorsqu'il s'agit de leur fonction financière que de leur fonction sociale (Gutiérez-Nieto et al., 2009). Ils mobilisent beaucoup plus d'actifs de nos

jours, environs 8 milliards de $ en 2011 (Reille et al., 2011). Il apparaît néanmoins qu'il n'y a pas d'effets visibles à plus grande échelle, au niveau national ou régional. Ce phénomène met en cause l'efficacité de la microfinance (Schmidt, 2010). Le financement des populations sans ou à faible revenu semble se décliner comme l'objectif premier des EMF. Dans leurs démarches, ils mettent en évidence trois stratégies de financement des populations. La première s'adresse aux groupes les plus vulnérables afin de les aider à démarrer une activité. Les EMF mutualistes pèchent souvent dans la prise en compte de cette catégorie de clientèle, qui n'est ni permanente, ni efficace. La seconde stratégie de financement est axée sur le renforcement des capacités de production des populations qui exercent déjà de petites AGR. Dans cette catégorie de populations actives, la minimisation des risques de crédit conditionne les formules de financement. La troisième stratégie de financement vise les micro-entreprises les plus performantes avec des formules de crédit plus professionnelles. Plusieurs études sur le lien entre la microfinance et la réduction de la pauvreté ont montré que cette relation est assez fragile. Parmi d'autres facteurs, la pauvreté économique ne peut pas se mesurer uniquement en termes de revenus mais qu'il faut prendre en compte également l'exposition au risque de diminutions brutales des revenus ou de perte d'actifs (Bidubula Juwa, 2010)[2]. La prise en compte de la vulnérabilité revêt depuis quelques années une importance nouvelle dans le monde de la microfinance, en particulier avec le développement des programmes de micro-assurance (Churchill, 2006)[3]. Un débat prend de plus en plus corps, sur la place des EMF, à savoir faut-il les rattacher au système financier bancaire ou faut-il les juxtaposer à ce dernier pour en faire un outil transitoire. La vertu de la microfinance à réduire la pauvreté reste controversée entre les optimistes, les pessimistes et les partagés comme le souligne Hulme (2000). D'un côté de la vision, sont les études qui arguent que la microfinance a des impacts économiques et sociaux très avantageux (Hossain, 1988 ; Remenyi, 1991 ; Otero et Rhyne, 1994; Holcombe, 1995 ; Schuler et al., 1997). D'un autre côté, sont les auteurs qui mettent en garde contre un tel optimisme et indiquent les incidences négatives que la microfinance peut avoir (Montgomery, 1996; Rogaly, 1996; Buckley, 1997). Au milieu sont les travaux qui recensent les impacts avantageux mais qui arguent que la microfinance n'aide pas les plus pauvres, comme elle l'a souvent prétendu (Hulme et Mosley, 1996). Ce papier s'inscrit dans cette dernière vision. Toutefois, certains groupes bancaires manifestent un grand

[2] **Bidubula Juwa G., 2010**, Microfinance, micro-assurance et structuration du milieu pauvre Etat des lieux des mutuelles de solidarité au Sud-Kivu, RDC, Laboratoire d'Economie Appliquée au Développement, gbidjuwa@yahoo.fr.
[3] In **Delalande L., Paquette Ch., 2007**, Microfinance et réduction de la vulnérabilité : le cas d'un «Microbanco rural » au Mexique.

intérêt à prospecter ou à se positionner sur le marché de la microfinance (Cobac, 2007). D'après (Daley-Harris, 2007), presque 70% des usagers étaient parmi les plus pauvres quand ils ont contracté leur premier emprunt. Le niveau d'accès des pauvres aux mécanismes de crédits individuels reste faible car les établissements qui les offrent sont trop rigides ou inexistantes en milieu pauvre, avec des délais et des conditions d'accès au crédit limitatifs ou très sélectifs (Bidubula Juwa, 2010).

1.2. DERIVE DES EMF DANS LEURS MISSIONS

La notion "de mission" dans l'économie est rarement utilisée. Au lieu de cela, la littérature a tendance à confondre la mission et l'objectif. Dewatripont et al. (1999) ont montré que les organisations pourraient tirer profit de poursuivre des missions multiples mais elles peuvent perdre leur autonomie. Ghosh et Van Tassel, (2008), ont modélisé la fonction objective de l'EMF, ils ont adopté une approche d'agent principal pour mettre en évidence l'anti-sélection et la question d'aléa moral. Les exemples de cette approche abondent (Stiglitz J. 1990 ; Besley et Coate, 1995; Ghatak, 2000; Armendáriz et Gollier 2000; Jain et Mansuri, 2003; Alexander-Tedeschi, 2006; Labie et al., 2010). La mission particulière de l'EMF est bien définie. En effet, l'EMF représentatif a une mission de réduction de la pauvreté. Il y a de plus en plus des voix critiques sur la microfinance et les pratiques des EMF notamment sur un fait qui semble être sous jacent et qui passe sous silence, "la dérive de mission". Car il remet en cause l'essence et l'existence même de la microfinance et des EMF. Il est indéniable que ce phénomène est difficilement détectable voire compréhensible. En effet, la dérive de mission, se matérialise par le fait que les EMF accordent de moins en moins des microcrédits aux populations pauvres ou aux démunis, accompagnent de moins en moins les personnes voulant se lancer dans les activités génératrices de revenu et les micro-entrepreneurs. Leur cœur de cible devient des personnes plus nanties en grand nombre. Ils accordent des prêts avec des montants largement supérieurs à 250 000 FCFA, frôlant en moyenne 2 750 000 FCFA[4] dans le cas de ce papier. Les catégories socioprofessionnelles les plus fréquentes des clients qui sollicitent des prêts, sont des enseignants, des entrepreneurs, des fonctionnaires et des commerçants. D'après Dzaka (2009), 18% des crédits sont affectés à des activités autres que le commerce, l'artisanat et l'agriculture. En effet, près de 50% des crédits servent à financer des activités commerciales, cette prépondérance du secteur commercial dans l'affectation

[4] Environ 5500 $

sectorielle des microcrédits est courante dans les pays africains comme Dzaka et Bitemo (2004) l'ont montré. Ils expliquent que les activités de ce secteur exposent le micro-entrepreneur à de moindres risques et sont rentables immédiatement, comparativement aux activités du secteur productif, comme l'agriculture et l'artisanat.

Nous déterminons les conditions théoriques pour lesquelles la dérive de mission peut apparaître. Les principales motivations pour les EMF seraient le risque de défaut des pauvres, les coûts de transaction, la recherche de l'indépendance par rapport au subventionnement, la pérennité de l'EMF, les différentiels de coût entre des clients plus riches et pauvres non bancarisés et la taille de prêt fluctuant aux clients plus nantis. Pour éviter les arriérés de prêt et les dépenses de contrôle, les EMF ont une tendance naturelle à cibler les clients riches en priorité car ils coûtent moins cher. Mais une étude a prouvé que les programmes qui visent les emprunteurs les plus pauvres génèrent des revenus suffisants pour couvrir environ 70% de leurs coûts totaux (MicroBanking Bulletin, 1998). Les dépenses de transaction jouent-elles encore un rôle déterminant à l'explication : « pourquoi les EMF dérivent-ils de leurs missions originelles ? » Cette tendance de la dérive de mission se justifie également dans la recherche des investisseurs mus pas la performance financière et qui orientent les choix de l'EMF. Cela pourrait être la seule façon d'attirer plus de ressources dans le modèle de Ghosh et Van Tassel (2008). L'EMF commercial est un exemple typique. Les auteurs ont conclu que les tendances de commercialisation récentes sont « de mauvaises » nouvelles pour le pauvre car elle entraine de montant de prêt élevé et cible moins les femmes. Les travaux de Cull et al. (2009) et Ghosh et Van Tassel. (2008) montrent aussi une divergence. Les premiers auteurs suggèrent concernant les EMF, que la dérive de mission a lieu parce que ces établissements veulent attirer des investisseurs plus socialement responsables. Les derniers auteurs suggèrent que la dérive de mission résulte des efforts de l'EMF à attirer plus des capitaux de donateurs orientés vers les bénéfices. Les bailleurs de fonds welfariste n'attendent pas des EMF qu'elles soient des institutions financièrement rentables, au risque de sacrifier leur mission sociale de réduction de la pauvreté et d'innovation (Roy, 2006) ou de s'en éloigner (Creusot et Poursat, 2009). Ils arguent qu'ils assistent ainsi, à la commercialisation des EMF (Halpern, 2000 ; Creusot et Poursat, 2009). Toutefois, Morduch (2000) pense que les deux visions, welfariste et institutionnaliste, loin de s'opposer peuvent coexister et être complémentaires. Ce qui fait de ces EMF des organisations hybrides (Battilana and Dorado, 2010).

La difficulté pour les chercheurs empiriques d'établir si un EMF dérive de sa mission de réduction de la pauvreté ou d'accompagnement des AGR, est la justification et l'intérêt de ce

papier. Certains chercheurs ont noté que, dans le but d'accumuler davantage de profits et de satisfaire les investisseurs (Cull et al., 2009a; Mersland et Strom, 2009), les organisations s'éloignent des clients pauvres, pour s'orienter vers une clientèle plus aisée (Dunford, 2003; McIntosh et Wydick, 2005; Cull et al. 2007; AMAF, 2008; Beck et al., 2009; Nsabimana, 2009; Urgeghe, 2010). Plusieurs chercheurs ont observé que la clientèle servie est de plus en plus pauvre (Cull et al., 2009b) et d'autres pensent qu'elle reste pratiquement inchangée (Christen, 2001; Mersland et Strom, 2009). Plusieurs qualifient la commercialisation de la microfinance comme une dérive de sa mission sociale (Helms, 2006; Cull et al., 2007; Cull et al., 2008; Armendàriz et Szafarz, 2011). D'après Armendáriz et Szafarz (2011), la dérive de mission dans la microfinance surgit quand un EMF la trouve profitable pour en appeler aux individus plus riches non bancarisés en évinçant en même temps de clients pauvres. Selon cette définition, la dérive de mission peut seulement apparaître quand la mission annoncée n'est pas justifiée par la minimisation de la taille moyenne de prêt des EMF. Nous nous appuierons sur cette définition, qui a l'avantage d'être plus facilement observable et empiriquement mesurable. Nous nous inspirons également de la littérature sur les expériences des EMF de Fidler (1998), des travaux théoriques de Copestake (2007), de Ghosh et Van Tassel (2008) et du travail empirique de Cull et al. (2007) pour démontrer la dérive de mission des EMF. Cependant notre étude présente trois particularités. La première est d'observer un échantillon très important de 555 clients des EMF pour apporter un jugement sur le comportement des EMF vu à travers le prisme de leurs clients au lieu d'étudier ces EMF en interne. La deuxième est d'utiliser la méthode de l'analyse qualitative comparée csQCA. La troisième est d'utiliser comme indicateurs en plus du niveau moyen du montant du prêt, la destination du prêt, la typologie de la clientèle, l'accompagnement ou non des AGR ou micro-entreprises et la proximité ou l'éloignement géographique du lieu de résidence du client par rapport au siège de son EMF d'affiliation.

Nous notons que la détection de la dérive de mission des EMF n'est pas un exercice facile. Il est alors nécessaire de ne pas se tromper dans la mise en évidence du phénomène. Nous pouvons être induits en erreur dans plusieurs cas dont il faut se méfier. Les EMF peuvent considérer certains indicateurs sans nécessairement dévier de leur mission originelle. Il peut s'agir de la minimisation de coût de transaction, de la taille moyenne de prêt la plus élevée dans la stratégie et la maturité du portefeuille (Christen, 2001), les spécificités des régions qui accueillent un nombre faible des personnes très pauvres, la prise en compte du subventionnement, les taux d'intérêt élevés et le montant plafond sans regarder l'historique de

l'emprunteur qui peut étendre ce plafond de crédit s'il honore les prêts précédents Morduch (1999) et Simtowe et al. (2006) l'ont qualifié « incitation dynamique ».

Cependant, la littérature a mis en évidence certains déterminants de la dérive de mission notamment la notion de pauvreté qui est déterminée par les paramètres de la taille moyenne du prêt (Mosley, 1996) et l'indice de développement humain (IDH). Le statut juridique d'un EMF ne semble pas être un déterminant très important pour une mission de réduction de la pauvreté. Les indicateurs de la dérive de mission utilisés généralement dans la littérature sont essentiellement quantitatifs dont les plus cités sont, le montant du crédit moyen octroyé, souvent pondéré par le PNB par habitant (Cull et al., 2009; Hermes et al., 2008; De Bruyne, 2008; Dewez, 2008), le pourcentage de femmes clientes (De Bruyne, 2008; Armendáriz et Morduch, 2010), ou encore le nombre d'emprunteurs actifs rapporté au portefeuille de crédits (Dewez, 2008; Gutiérez-Nieto et Serrano-Cinca, 2008; Daley-Harris, 2009), la plus grande taille du prêt que les EMF commerciaux offrent. Cette liste d'indicateurs n'est pas exhaustive. L'idéal serait d'obtenir également des informations sur le niveau de vie et de pauvreté des clients. Cependant, cette mesure sur la performance sociale peut être qualitative et en tenant compte du contexte dans lequel les EMF évoluent (Rhyne, 2009). Les EMF des pays pauvres à revenu intermédiaire comme le cas du Gabon, sont une source qui attire des financements pour des clients plus riches non bancarisés. La taille moyenne du prêt utilisée dans la littérature varie entre 70$ et 450$[5] comme le pratique la Banco Compartamos (Ashta et Hudon, 2009) qui n'est pas considérée comme dérivant. Les chercheurs restent incapables de distinguer si accorder les tailles moyennes de prêt plus élevées est dû au subventionnement ou à la dérive de mission. Ghosh et Van Tassel (2008) suggèrent que l'approche la plus précise pour traiter la question de la dérive de mission n'est ni la taille du prêt, ni l'approche genre, mais la proportion d'écart de pauvreté. Leur modèle est le plus adapté pour clarifier la notion de réduction de pauvreté et la dérive de mission. Mais, il ne livre pas suffisamment d'information aux chercheurs empiriques, ne serait-ce parce que la pauvreté est plus difficile à mesurer en pratique et parce que la proportion d'écart de pauvreté est basée sur l'évaluation du seuil de pauvreté qui est déjà controversée parmi les économètres. Cull et al. (2008) ont utilisé la taille de prêt comme un indicateur pour le seuil de pauvreté de clients.

La littérature suggère que le jugement d'un EMF comme ayant dérivé de sa mission en regardant uniquement la taille moyenne de prêt, induit en effet, un biais relatif. Il faut avoir

[5] 35000 FCFA à 225 000 CFA

plus de détails notamment les clients pauvres sont-ils évincés par des clients plus riches ? Une analyse dynamique serait nécessaire pour évaluer empiriquement si les EMF augmentent notablement les clients riches et évincent les clients pauvres selon la définition de Gonzalez-Vega et al. (1996). En outre**,** la prise en compte simultanée des taux d'intérêt monopolistiques et la taille moyenne de prêt modique peuvent donner une idée plus claire de ce que la dérive de mission signifie vraiment. Nous retiendrons que la recherche des déterminants de la dérive de mission des EMF, surtout le niveau du montant moyen, n'a pas encore dégagé un consensus parmi les chercheurs du domaine de la microfinance. Cependant, Hermes et al. (2008) l'ont utilisé comme variable dans une étude pour mesurer la propension de prêt aux pauvres. Nous concluons cette section par une note non pas pessimiste mais qui tend à relativiser la situation des EMF et de la microfinance. Au regard de tout ce dynamisme et malgré les réussites ponctuelles, les objectifs ou missions des EMF et de la microfinance restent ambitieux car la pauvreté ne cesse de progresser dans le monde. La concurrence entre EMF et banques commerciales traditionnelles sur le marché de la microfinance ne laissent pas d'autres choix aux EMF que ceux de développer des stratégies d'adaptation notamment en ciblant une clientèle plus riches et en se désintéressant de plus en plus aux clients pauvres. Il semblerait que nous assistons à une migration progressive des activités des banques commerciales vers le marché des EMF et vis-versa. Que deviennent donc les clients de ces derniers ? Sont-ils poussés vers d'autres sources ?

2. METHODOLOGIE DE LA RECHERCHE

2.1. PROBLEMATIQUE ET HYPOTHESES DE L'ETUDE

La problématique de ce papier est : « les EMF dérivent-ils de leur missions originelles ? »

Nous déterminerons qu'un EMF dérive des ses missions s'il ne prête pas aux pauvres, s'il n'accompagne ni les AGR, ni les micro-entreprises, s'il prête à des nivaux de montant élevés (supérieurs à 250 000 F ou plus de 500 $), si les sommes prêtées sont destinées uniquement à la consommation courante et si les clients ciblés ne résident pas à proximité géographique du siège de l'EMF. En outre, que ces déterminants de la dérive de missions sont des conditions nécessaires. Cette définition constitue l'hypothèse principale de la recherche. Nous déclinerons des hypothèses secondaires pour bien cerner la problématique à savoir:

H_1 : « un EMF accompagne nécessairement les activités génératrices de revenu et les TPE.»

H_2 : « un EMF prête nécessairement aux pauvres ou aux personnes à faible revenu.»

H_3 : « Le niveau de montant prêté reste nécessairement faible en conformité avec le microcrédit inférieure ou égale à 250 000 FCFA. »

H_4 : « Le prêt octroyé par un EMF n'est pas uniquement destiné à la consommation courante.»

H_5 : « un EMF cible nécessairement les clients résidant à proximité géographique de son siège. » car il est une banque de proximité.

2.2. DONNEES ET INFORMATIONS RECUEILLIES

Un échantillon de 555 clients issus des bases de données de deux (2) EMF de Libreville a été exploré en 2012. Les informations que nous avons recueillies sur ces clients sont la catégorie socioprofessionnelle, la récidive ou le nombre de prêts déjà reçus ou encore l'expérience, le montant du prêt reçu, le nombre de prêts déjà remboursés, le quartier de résidence et la destination des sommes reçues.

2.3. METHODE ET OUTILS DE MODELISATION

Nous avons opté pour la méthode d'analyse qualitative comparée (csQCA) pour modéliser la dérive de mission des EMF avec la variable cible (DEV). Nous avons retenu six (6) variables explicatives comme facteurs justifiant la dérive de mission des EMF. Les outils logiciels qui nous ont servis aux différents traitements sont Excel 2007 pour la préparation et le tri des données. Les logiciels QCA[6] version 1.1-3 développé par Adrian Dusa et Alrik Thiem (2014) et QCA3[7] version 0.0-7 développé par Huang Ronggui (2014), qui fonctionnent sous le logiciel R[8], pour la modélisation qualitative.

2.3.1. Variables cible et explicatives :

La variable cible est la dérive dans les missions des EMF « **DEV** » qui prend pour valeur=1 si les EMF ne poursuivent pas leurs missions originelles; sinon valeur=0 si ils sont fidèles à leurs missions. Les variables explicatives retenues sont l'accompagnement des activités génératrices de revenu (**ACCAGR),** l'accompagnement des micro-entreprises

[6] **Adrian Dusa et Alrik Thiem (2014).** QCA: A Package for Qualitative Comparative Analysis.

[7] **Huang Ronggui (2014)** *QCA3: Yet another Package for Qualitative Comparative Analysis*. R Package Version 0.0-7. Available from: http://cran.r-project.org/web/packages/QCA3/index.html.

[8] **R Core Team (2014).** R: A language and environment for statistical computing. R Foundation for Statistical Computing, Vienna, Austria. URL http://www.R-project.org/.

(ACCPME), le type de clientèle (**TYPCLIENT)**, le niveau moyen des montants prêtés (**NIVMONT),** la destination des sommes prêtées **(DEST)** et la proximité ou l'éloignement géographique du lieu de résidence du client par rapport au siège de son EMF d'affiliation **(PROXIM).** Ces variables sont liées aux hypothèses retenues précédemment.

2.3.2. Méthode d'analyse qualitative comparée « Crisp » (csQCA)

La méthode QCA créée par Ragin (1987) est basée sur l'algèbre de Boole. Les variables explicatives et expliquée peuvent être quantitatives ou qualitatives. Elle se concentre sur l'étude de petits, moyens ou grands nombres de cas empiriques spécifiques (10 à 50) à examiner et sur la compléxité causale quand un résultat peut résulter de plusieurs combinaisons différentes d'attributs de cas. Elle offre une approche formelle à dresser la carte de la diversité de cas aussi bien que les différentes façons d'obtenir un résultat, avec l'objectif de construire la preuve empirique pour une nécessité causale et une suffisance causale (Ragin, 2000). L'algèbre booléenne permet aux chercheurs de lier les combinaisons de présence (=1) ou d'absence (=0) d'attributs causalement appropriés à un résultat. Une étude QCA peut être organisée en cinq (5) étapes. La première étape consiste au choix d'un résultat d'intérêt et des cas pour lesquels ce résultat est approprié. Par exemple, les déterminants de la dérive de mission des EMF. La deuxième étape implique le calibrage « crisp » qui évalue le résultat aussi bien identifie les attributs supposés être causalement lié au résultat basé sur la théorie et la connaissance des cas. La troisième étape exige la construction d'une table de vérité, comprenant toutes les combinaisons possibles des attributs causaux inclus. La quatrième étape entraîne la réduction théorique du jeu de la table de vérité; la logique booléenne est utilisée pour simplifier des lignes de table de vérité et d'identifier les attributs de configurations liés au résultat. La cinquième étape implique la représentation et l'interprétation de résultats. Pour plus détails opérationnels, Ragin (2000, 2008), sont les meilleures références.

- **Calibration ou dichotomisation des variables**

Les variables sont calibrées c'est-à-dire à partir de certains seuils, leur modalités sont transformées en binaire (0 et 1). Dans un tableau statistique, chaque ligne représente un cas empirique (dans notre cas 555 lignes). Nous calibrons des jeux des données brutes de variables de base catégoriques ou continues avec des critères de calibrage tant externes qu'internes. Les critères externes résultent de la connaissance théorique antérieure, tandis que des critères internes suivent l'analyse empirique des données disponibles. Le nombre de

variables explicatives à retenir par rapport au nombre de cas empirique disponibles, devrait être le plus faible possible. Dans notre cas six (6) (cf. tableau n°3).

Tableau n°3 : Calibrage ou « binairisation » ou encore dichotomisation des variables.

Variables	Modalité = 1	Modalité = 0
ACCAGR	si montant moyen est ≤ 250 000 F et CSP d'AGR	sinon
ACCPME	si montant moyen > 250 000 F et CSP d'entrepreneur	sinon
TYPCLIENT	si montant moyen ≤ 250 000 F et CSP non entrepreneur, non AGR	sinon
NIVMONT	si montant moyen est ≤ 250 000 F	si montant moyen > 250 000 F
DEST	si CSP orienté AGR ou Micro-entreprise	si CSP tout travailleur qui n'est pas orienté AGR ou Micro entreprise (consommation).
PROXIM	si lieu résidence est dans un rayon de 4 km	Sinon (supérieur à 4 km)
DEV	si (**ACCAGR**=0 OU **ACCPME**=1) ET (**TYPCLIENT**=0) ET (**NIVMONT**=0) ET (**DEST**=0) ET (**PROXIM**=0)	sinon

- **Table de vérité**

Après le calibrage du résultat et des attributs causaux dans des jeux, les données sont analysées utilisant des tables de vérité (Ragin, 2000, 2008). Comme tel, une table de vérité est construite pour dresser la carte de la diversité logiquement possible et empiriquement observée de cas. Dans l'algèbre de Boole, une table de vérité est définie comme un diagramme avec des ligne de 2^k (k = Le nombre de variables explicatives incluses) pour montrer toutes les combinaisons logiquement possibles du jeux représentant des valeurs de vérité pour des déclarations logiques (Caramani, 2009; Mendelson, 1970). (Dans notre cas k=6 donc nous obtenons 2^6=64 lignes dans la table de vérité). Le nombre des combinaisons théoriquement possibles de conditions (variables explicatives) peut facilement surpasser le nombre de cas empiriques. Cela aboutit à un problème de diversité limitée. Pour éviter ce problème, Marx A. (2010), Thygeson N.M., Peikes D. et Zutshi A. (2013) recommandent pour la méthode csQCA un rapport plus grand que 3 cas pour une 1 variable explicative dans une analyse avec 3 ou 4 variables explicatives. Ils suggèrent un ratio supérieur à 4 cas pour 1 condition dans une analyse avec 5 ou 6 variables explicatives. Dans notre cas 555 clients dépassent cette condition. Pour chaque ligne de la table de vérité nous comptabilisons le nombre de cas empiriques du tableau statistique calibré. Cela donne les différentes conditions suffisantes ou nécessaires de la variable expliquée ou de la fonction booléenne. Les lignes de la table de vérité qui ne trouvent pas de cas empiriques calibrés, sont des cas logiques. La fonction

truthTable() des logiciels QCA et QCA3 crée la table de vérité théorique. Par défaut, cette fonction rend uniquement les configurations de la table de vérité pour lesquelles au moins des cas empirique trouvent une adhésion. La solution parcimonieuse est celle qui intègre tous les cas logiques qui sont pris en compte pour minimiser l'expression de la variable cible. Pour coder le résultat dans la table de vérité, une grande valeur de cohérence (ou de consistance) est utilisé pour décider quelles configurations sont associées au résultat. Un score de cohérence proche de 1 indique que les cas avec la présence d'attribut dans la configuration sont performants. Tandis qu'une valeur tendant vers 0 indique le contraire. Pour être associé au résultat, les configurations doivent avoir une cohérence minimum de 0.85 (Ragin, 2008) pour être retenues comme conditions suffisantes ou nécessaires dans l'explication de la variable cible. Une fois que l'analyse de table de vérité a tiré la solution logiquement réduite, il faut représenter et interpréter ces résultats.

3. RESULTATS DES TRAITEMENTS csQCA ET INTERPRETATIONS

3.1. MODELE GENERAL AVEC 555 CLIENTS

3.1.1. Modèle de la variable cible DEV=1 :

Tableau n°4 : Résultats du modèle de la variable DEV (dérive de mission des EMF).

Sans cas logiques ni contradictoires	Généralisation – modèle parcimonieux
DEV=>*accagr*accpme*typclient*nivmont*dest*proxim*	**DEV=>*nivmont*proxim*(accpme + dest)***

3.1.2. Modèle de la variable cible « non dérive » ou fidélité de mission dev = 0 :

Tableau n°5 : Résultats du modèle de la variable **dev** (fidélité dans les missions des EMF).

Sans cas logiques ni contradictoires	Généralisation – modèle parcimonieux
dev =>*PROXIM + NIVMONT + ACCPME* **dev** =>*PROXIM + NIVMONT + DEST*	**dev=>*ACCPME + NIVMONT + PROXIM***

3.2. INTERPRETATION

Nous nous attendions à ce que les conditions nécessaires pour que les EMF respectent leurs missions originelles soient : d'accompagner les AGR; de cibler les clients pauvres ou qui ont

un faible revenu ; d'accorder des prêts dont les montants soient en accord avec le microcrédit (ne dépassant pas en moyenne 250 000 FCFA) ; de ne pas destiner les sommes reçues, uniquement à la consommation courante et de cibler les clients proche géographiquement du siège de l'EMF. Il n'en est rien. Les facteurs qui rendent les EMF fidèles à leurs missions dans le cas du Gabon, sont des conditions suffisantes (cf. Tableau n°5). Le modèle (soit **dev**=>*PROXIM + NIVMONT + DEST, soit* **dev**=>*PROXIM + NIVMONT* + ACCPME) indique qu'il suffit que ces EMF accordent des niveaux moyens de prêt en accord avec le microcrédit (dans notre cas les sommes inférieures ou égales à 250 000 F) ou que ces EMF ciblent les clients résidant à proximité du siège de l'EMF ou encore :

- Soit que la destination des prêts accordés ne serve pas uniquement à la consommation courante
- Soit, que ces EMF accompagnent des micro-entreprises. Ce dernier modèle est celui qui est confirmé dans la généralisation en intégrant les cas logiques et contradictoires (cf. tableau n°5 deuxième colonne).

Concernant le modèle qui caractérise la dérive de missions des EMF (cf. tableau n°4), la généralisation de ce modèle par l'intégration des cas logiques et contradictoires, nous obtenons le modèle parcimonieux : **DEV** => ***nivmont*proxim*(accpme + dest)*** qui nous indique que les EMF considérés comme dérivant dans leurs missions sont ceux qui accordent des prêts à un niveau moyen qui n'obéit plus au principe de microcrédit (> 250 000 F) et qui ciblent des clients qui ne résident pas à proximité du siège de l'EMF et qui ; soit prêtent aux clients qui destinent les montants reçues essentiellement à la consommation courante ; soit ne prêtent pas aux micro-entrepreneurs pour accompagner leurs activités. Donc il faut regarder la dérive des missions des EMF avec les filtres de deux conditions nécessaires qui sont le montant moyen du prêt accordé (*nivmont*) et l'éloignement du client du siège (*proxim*) et de deux conditions suffisantes la destination des montants prêtés à la consommation (*dest*) et le non accompagnement des micro-entreprises (*accpme*).

4. LIMITES DE L'ETUDE

Les limites que nous exposons dans ce papier sont de deux ordres principalement à savoir limite sur la collecte des données et la limite sur la méthode de traitement adoptée. Concernant la collecte des données, le caractère confidentiel de celles des EMF d'une part et le caractère intime du sujet pour interroger les clients qui s'orientent vers les établissements

de microcrédits d'autre part, sont les deux plus importantes barrières auxquelles nous avons dû faire face pendant la conduite de cette étude. Chaque établissement ou chaque client a ses propres secrets qu'il ne peut pas mettre à la disposition du public. Les informations ont été collectées à partir de deux bases de données clientèle des EMF de la ville de Libreville la capitale du Gabon, qui concentre à ce jour, une dizaine d'EMF. Nous n'avons pas élargi l'étendue géographique de la collecte d'autres villes des pays de la CEMAC ni dans le monde rural. Il serait intéressant d'effectuer une collecte qui touche une échelle plus large comme la sous région CEMAC. A propos de l'approche méthodologique, nous avons opté pour la méthode csQCA avec une taille de l'échantillon de 555 clients. Ce qui pose un problème car la méthode QCA utilisée dans les études empiriques en sciences sociales n'a pas encore dépassée une taille d'échantillon de 193, l'exemple de l'étude de Gran et Alberti (2003) citée dans l'article de Chanson, Demil et Lecocq (2005). Notre papier s'inscrit dans les sciences de gestion. Nous avons étudié le comportement des organisations en l'occurrence les EMF par le filtre ou le prisme de leurs clients. Il est nécessaire d'intégrer une dimension dynamique temporelle pour étudier la dérive de mission. En effet, la méthode QCA temporelle (tQCA) incorpore de séquences temporelles. Elle est récemment devenue un sujet de discussion dans la littérature (Caren et Panofsky 2005; Ragin et Strand, 2008).

Conclusion

Nous concluons ce papier en rappelant que le marché de la microfinance est florissant et très concurrentiel. Les EMF qui y évoluent présentent un dynamisme malgré quelques cas d'échec. La pression qu'ils vivent les contraint à s'adapter. Ainsi nous nous sommes intéressés et interrogés sur les missions originelles assignées aux EMF qui sont la lutte contre la pauvreté et l'accompagnement des activités génératrices de revenu en accordant des microcrédits aux populations pauvres. La question principale à l'étude était : « les EMF dérivent-ils de leurs missions. Nous avons constaté que la clientèle des EMF dans le cas du Gabon est plus composée d'enseignants, de fonctionnaires, d'artisans et de commerçants(es) mais contractant des prêts d'une taille moyenne qui ne respecte pas le principe de microcrédit. Les données de l'étude se sont résumées à un échantillon de 555 clients de deux EMF de Libreville. Les variables qui nous ont permis d'étudier la dérive de mission sont, (DEV) dérive dans les missions qui est la variable cible et les variables explicatives ;

l'accompagnement des activités génératrices de revenu ; l'accompagnement des micro-entreprises ; le type de clientèle concerné ; le niveau moyen des montants prêtés ; la destination des sommes prêtées et la proximité ou l'éloignement géographique de la résidence du client par rapport au siège de l'EMF. Ces variables ont été dichotomisées avant les traitements par la méthode csQCA dans les logiciels QCA et QCA3. Les résultats obtenus sont des modèles de la dérive de mission des EMF. Le modèle principal que nous avons obtenu est : **DEV=>*nivmont*proxim*(accpme+dest)*** qui met en évidence que les EMF de Libreville dérivent de leurs missions car ils accordent des prêts à un niveau moyen qui n'obéit plus au principe de microcrédit (> 250 000F) et qui ciblent des clients qui ne résident pas à proximité géographique du siège de l'EMF et qui, soit prêtent aux clients qui destinent les montants reçues essentiellement à la consommation courante, soit ne prêtent pas aux micro-entrepreneurs pour accompagner leurs activités. Aucune des cinq (5) hypothèses secondaires émises H_1, H_2, H_3, H_4 et H_5 n'est vérifiées. Quant à l'hypothèse principale de l'étude, nous nous attendions à obtenir les trois (3) variables *nivmont*, *accagr* et *accpme* comme déterminants nécessaires qui expliquent la dérive de mission des EMF. Cela n'est pas le cas. Seul *nivmont* remplie cette attente. Pour l'étude de la variable « dev » qui indique la fidélité dans les missions des EMF, nous avons obtenu que les facteurs (niveau moyen de prêt accordé, accompagnement des micro-entreprises et proximité géographique du client) sont des conditions suffisantes qui expliquent cette fidélité. Ce modèle a mis en évidence qu'il y a un glissement de l'objectif des EMF vers celui des banques commerciales traditionnelles. L'observation d'une part, d'un effet inclusif sur une clientèle de classe moyenne voire plus et d'autre part, d'un effet exclusif sur une clientèle à faible revenu et sur l'accompagnement des micro-entreprises. Les montants moyen des prêts montrent que ces EMF ne s'orientent plus vers leur cible traditionnelle que sont les pauvres et les exclus. Ces EMF semblent faire de la place à une autre catégorie de clientèle qui est plus nantie que son cœur de cible originelle. Ce glissement sur les missions premières des EMF ne peut pas trouver une explication par la pérennité et la garantie qui seraient des barrières à l'entrée pour les pauvres et les exclus. Cet état de fait crée une certaine méfiance des EMF qui sont considérés par cette catégorie de la population, comme des banques traditionnelles qui l'ont déjà exclue du circuit bancaire traditionnel. Cette clientèle est poussée inévitablement vers d'autres sources financières notamment les usuriers dont elle est à la merci. Ces EMF hybrides gagneraient à créer des outils de ciblage géographique et individuel des pauvres pour ne pas dériver dans leurs missions naturelles, qui sont, être une banque de proximité, destinée principalement aux

pauvres et qui accompagne les AGR et les micro-entreprises. Ils devraient élargir leur gamme de service pour satisfaire les besoins spécifique des clients pauvres et accompagner les AGR. Ils doivent innover et se départir uniquement de l'épargne et du crédit car plusieurs études montrent que des services complémentaires offerts ont un impact très positif sur les vrais clients de ces structures. Par exemple la Grameen Bank qui a réalisé un projet quadriennal d'évaluation et de refonte de produits reposant sur une analyse exhaustive de la clientèle, a considérablement élargi son rayonnement et a amélioré sa viabilité (Dowla et Barua, 2006). Nous pouvons nous interroger en conclusion et après les résultats de ce papier : « quelles solutions peut-on mettre en œuvre pour un vrai contrôle des missions du secteur de la microfinance ? »

Références

Alexander-Tedeschi G. (2006). « Here today, gone tomorrow: Can dynamic incentives make microfinance more flexible? »

AMAF (2008). *Diagnostic pour l'action : La Microfinance en Afrique*, Africa Microfinance Action Forum (AMAF) et Women's World Banking (WWB), 143 p.

Armendáriz B. et Gollier C. (2000). "Peer Group Formation In An Adverse Selection Model",The Economic Journal, Vol.110, No. 465 (July): 632–643

Armendáriz B. et Morduch J. (2010). The Economics of Microfinance, 2d Edition, Cambridge, MA:MIT Press.

Armendáriz B., Szafarz A. (2011). On Mission Drift in Microfinance Institutions.

Armendáriz B., Labie M. (2011). The Handbook of microfinance, World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd. New Jersey

Ashta A. et Hudon M. (2009). To Whom Should we be Fair? Ethical Issues in Balancing Stakeholder Interests from Banco Compartamos Case Study. Working Paper, CEB, Brussels.

Attali J., Arthus-Bertrand Y., De Lima P. (2007). Voyage au cœur d'une révolution : la microfinance contre la pauvreté, éditions Jean-Claude Lattès.

Balkenhol Bernd (2008). Überfällige Neuorientierung. http://www.inwent.org/ez/articles/079328/index.de.shtml.

Battilana J. and Dorado S. (2010). "Building sustainable hybrid organizations: the case of commercial microfinance Organization.**"** Academy of Management Journal Vol. 53, No.6,1419–1440

Beck T., Demirgüç-Kunt A. et Honohan P. (2009). « Access to Financial Services: Measurement, Impact, and Policies », *The World Bank Research Observer Advance Access*, 27 p.

Besley T. and Coate S. (1995). Group Lending, Repayment Incentives and Social Collateral. Journal of Development Economics, 46(1), 1–18.

Bidubula Juwa G. (2010). Microfinance, micro-assurance et structuration du milieu pauvre Etat des lieux des mutuelles de solidarité au Sud-Kivu, gbidjuwa@yahoo.fr.

Blondeau N. (2006). « La microfinance : Un outil de développement durable ? », *Etudes*, 2009/9, Tome 405, pp.188-198.

Buckley G. (1997). "Microfinance in Africa: is it either the problem of the solution." World Development 25(7).

Caramani, D. (2009). Introduction à la méthode comparative avec algèbre Booléenne. Mille Chênes, CA : Sage.

Caren N. and Panofsky A. (2005). " TQCA: A Method for Adding Temporality to Qualitative Comparative Analysis." Sociological Methods and Research. 34(2): 147-172.

CGAP, Consultative Group to Assist the Poor (2003). La Microfinance est-elle une Stratégie Efficace pour Atteindre les Objectives du Millénaire pour le Développement ? Note Focus N° 24.

Chanson G., Demil B., Lecocq X. et Sprimont P.A. (2005). La Place de l'Analyse Qualitative Comparée en Sciences de gestion. Finance Contrôle Stratégie, 8, 29-50

Christen R.P. (2001). *Commercialization and Mission Drift : The Transformation of Microfinance in Latin America*, Occasional Paper No.5, Consultative Group to Assist the Poorest, Washington, D.C, www.cgap.org.

Christen R.P., Rosenberg R. et Jayadeva V. (2004). Financial Institutions with a Double Bottom Line: Implications for the Future of Microfinance. Occasional Paper 8, Washington DC: Consultative Group to Assist the Poor.

Churchill C. (2006). Protecting the Poor: A Microinsurance Compendium. International Labour Office, Geneva.

Cobac Commission bancaire d'Afrique centrale (2007). Enquête statistique sur l'évolution de l'activité de microfinance dans la CEMAC.

Copestake J., (2007). Mainstreaming microfinance: Social performance management or mission drift? World Development, n°35, 1721–1738.

Creusot A.C. et Poursat C. (2009). « Pour une meilleure inclusion financière : renforcer les institutions intermédiaires », *Revue Tiers Monde*, 2009/1, n° 197, pp. 17-36.

Cull R. et al. (2007). Financial performance and outreach: A global analysis of leading microbanks. Economic Journal, 117(517), 107–133

Cull R., Demirgüç-Kunt A. et Morduch J. (2008). « Does Microfinance Regulation Curtail Profitability and Outreach? », *Financial Access Initiative* (FAI), 43 p.

Cull R., Demigüc–Kunt A. et Morduch J. (2008). Microfinance meets the market. Policy Research Working Paper 4630, Washington DC: World Bank.

Cull R., Demirgüç-Kunt A. et Morduch J. (2009a). « Microfinance Meets the Market », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 23, no 1, p. 167-192.

Cull R., Demirgüç-Kunt A. et Morduch J. (2009b). *Banks and Microbanks*, document de travail no 5078, Washington DC, Banque Mondiale, 46 p.

Daley-Harris S. (2007). State of the Microcredit Summit Campaign Report 2006.

Daley-Harris S. (2009). *State of the Microcredit Summit Campaign Report 2009*, the Microcredit Summit Campaign, Washington, D.C., USA.

De Bruyne B. (2008). *Summary of Social Performance Indicators Survey*, Dialogue Européen n° 1, Plateforme européenne de la microfinance.

Dewatripont M., Jewitt I. et Tirole J. (1999). The economics of career concerns, Part II: Application to missions and accountability of government agencies. Review of Economic Studies , 66(1), 199–217

Dewez D. (2008). *The Role of Socially Responsible Investors in the Social Performance of Microfinance Institutions*, Dialogue Européen n° 1, Plateforme Européenne de la Microfinance.

Dichter T. et Harper M. (2007). What's wrong with microfinance? Warwickshire: Practica Action Publishing.

Battilana J. and Dorado S. (2010). "Building Sustainable Hybrid Organizations the Case of Commercial Microfinance Organizations", Academy of Management Journal Vol. 53, No. 6, 1419–1440

Dowla A., Barua D. (2006). The poor always pay back The Grameen II story, Kumarian Press Bloomfield CT.

Dunford, C. (2003). "The Holy Grail of Microfinance: Helping the poor and sustainable: Microfinance volution, achievements and challenges", ITDG, London.

Dzaka T. et Bitemo X. (2004). Microcrédit et entrepreneuriat féminin en Afrique centrale : l'expérience de la RDC. 7ème CIFEPME2004, Montpellier 27-29 Octobre, Université de Montpellier I-III, 15p.

Dzaka T. (2009). Entrepreneuriat féminin, Coût d'intermédiation dans les prêts de groupe et performances des IMF féminines au Congo Brazaville: Entre recherche de la pérennité et la gestion des risques. Papier provisoire présenté au Colloque de Cotonou sur la Microfinance, 7-9 Décembre 2009. 17pp.

Fouillet C. et al. (2007). « Le microcrédit au péril du néolibéralisme et de marchands d'illusions », Revue du Mauss, n° 29, 1er semestre, p. 329-350.

Fricke Sr. Veronika osf (2011). Nachhaltig investieren in Mikrofinanz? Erkelenz Marketing. In: Fricke, Sr. Veronika osf (2011): Nachhaltig investieren in Mikrofinanz, S Menschen, Heft 2/2010, S. 24-36. Hamburg.

Fidler P. (1998). Bolivia: Assessing the Performance of Banco Solidario. Case Studies in Microfinance, Sustainable Banking with the Poor. Washington DC: World Bank

Ghatak M. (2000). Screening by the company you keep: joint liability lending and the peer selection effect, Economic Journal, vol. 110, pp. 601–31.

Ghosh S. and Van Tassel E. (2008). A Model of Mission Drift in Microfinance Institutions. Working Paper 08003, Department of Economics, College of Business, Florida Atlantic University.

Gonzalez-Vega C. et al. (1996). "Microfinance Market Niches and Client Profiles In Bolivia", Economics and Sociology Occasional Paper No. 2346, The Ohio State University.

Guérin I., Servet J.M. (2005). « L'économie solidaire entre le local et le global : l'exemple de la microfinance », Recma, n° 296, Mai.

Guérin I., Kamala M.G., Pairault Th.et Servet J.-M. (2006). Microfinance en Asie : entre traditions et innovations Paris/Pondichéry, Khartala, /IFP/IRD

Guérin I., Palier J. et Prévost B. (2009). Femmes et microfinance, Espoirs et désillusions de l'expérience indienne , Paris : Edition des Archives Contemporaines

Gutiérez-Nieto, B. and Serrano-Cinca, C. (2008). Factors Explaining the Rating of Microfinance Institutions, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, tome 36, n°3, 439-464.

Gutiérez-Nieto, B., Serrano-Cinca, C., Marmolinero, C. (2009). "*Social efficiency in microfinance institutions"*, Journal of operational research society, 60, pp 104-119.

Halpern S. (2000). Microfinance in the New Millennium: Efficiency, Customer Satisfaction and Commercialization of Microfinance Institutions, MicroFinance Network, Washington DC, USA.

Hashemi S. (2007). « Beyond Good Intentions : Measuring the Social Performance of Microfinance Institutions », Focus Note, n° 41, CGAP, May, 12 p.

Helms B. (2006). *Access for All : Building Inclusive Financial Systems*, Washington, DC, Banque Mondiale, 170 p.

Hermes N., Lensink R., Meesters A. (2008). « Outreach and efficiency of microfinance institutions », SSRN working paper No. 1143925.

Holcombe S. (1995). Managing to empower: The Grameen Bank's experience of poverty alleviation, Wiltshire, England: Redwood Books.

Hossain M. (1988). Credit for Alleviation of Rural Poverty: the Grameen Bank in Bangladesh, Washington DC: IFPRI

Hulme D. and Mosley P. (1996). Finance Against Poverty, volumes 1 and 2, London: Routledge

Hulme, D. (2000), "Impact Assessment Methodologies for Microfinance: Theory, Experience and Better Practice", *World Development, Vol. 28 No. 1, 79 – 98.*

Hulme D. and Moore K. (2008). "Assisting the Poorest in Bangladesh: Learning from BRAC's "Targeting the Ultra-poor" Programme', in A. Barrientos and D. Hulme (eds), *Social Protection for the Poor and Poorest: Concepts, Policies and Practices*, London:Routledge.

Iserte M. et Lapenu C. (2003). Indicateurs de performances sociales. État des lieux, *BIM*, 4 novembre (2/2), CIRAD (www.lamicrofinance.org).

Jain S. et Mansuri G. (2003). A Little at a Time: The Use of Regularly Scheduled Repayments in Microfinance Programs." Journal of Development Economics 72 (1):253-79.

Jeulefack Nguimgo N.-G. (2003). Analyse du Financement du Monde Rural par le Micro-Crédit.

Kablan S., (2012). Efficacité des Institutions de microfinance en UEMOA: Une approche outreach-intermediation financière.

Labie M. et Mees M. (2005). « Du bon usage de l'approche commerciale », *Défis Sud*, (69), p.11-13

Labie M., Lelart M., Montalieu T. (2010). « Microfinance : le temps de la maturité ? », Mondes en Développement, Vol. 38, No.152, p.7-11, Avril.

Lapenu C. et Dolingez F. (2007). « Mesure des performances sociales : les implications pour le secteur de la microfinance » *in Revue RECMA*, n° 304, pp. 46-62.

Marx A. (2010). « Crisp-set qualitative comparative analysis (csQCA) and model specification: Benchmarks for future csQCA applications ». International Journal of Multiple Research Approaches, 4, 138-58.

McIntosh C. et Wydick B. (2005). « Competition and microfinance », *Journal of Development Economics*, vol. 78, p. 271-298.

Mendelson, E. (1970). Le contour(plan) de Schaum de théorie et les problèmes d'algèbre Booléenne et commutation Circuits. New York : McGraw-Hill.

Mersland R. et Strom R.O. (2009). « Microfinance Mission Drift », *World Development*, vol.38, n°1, p.28-36.

MicroBanking Bulletin (1998). A publication of the Microfinance Program at the Economics Institute, Boulder, Colorado issue n°2, july 1998

Montgomery R. (1996). Disciplining or protecting the poor? Avoiding the social costs of peer press in micro-credit schemes. Journal of International Development, Vol. 8, No. 2.

Morduch J. (1999), « The Microfinance Promise », JEL, vol. XXXVII, December, p. 1569-1614.

Morduch J. (2000). "The Microfinance Schism", *World Development*,vol.28, n°4, pp.617-629.

Nsabimana A. (2009). « Articulation Banques-Microfinance en Afrique : Impact sur la gouvernance et la performance des institutions de microfinance », *Reflets et perspectives de la vie économique*, vol. 3, tome XLVIII, p. 29-38.

Otero M. and Rhyne E. (1994). The New World of Microenterprise Finance, London: IT Publications.

Pletter R. (2010). Das Geschäft auf Kredit. In : enorm – Wirtschaft für den Menschen, Heft 2/2010, S. 24-36. Hamburg.

Ragin, C. (1987). La méthode comparative : Déplacement au-delà de stratégies qualitatives et quantitatives. Berkeley, CA : l'Université de la Californie appuie(presse).

Ragin, C. (2000). Ensemble flou Social Science. Chicago : Université De Chicago appuie(presse).

Ragin, C. (2008). Nouvelle conception d'enquête sociale : Ensembles flous et au-delà de. Chicago : Université de Chicago Appuyer(Presser).

Ragin C. and Strand S. (2008). Using QCA to Study Causal Order: Comment on Caren and Panofsky." Sociological Methods and Research 36:431

Reille X., Forster S., Rosas D. (2011). "*Investissement de Capital Étranger dans Microfinances : en Réévaluant Retours Financiers et Sociaux*", Note de Centre de CGAP N ° 71, Washington D.C, les Etats-Unis.

Remenyi J. (1991). Where Credit is Due: Income-Generating Programmes for the Poor in Developing Countries. London, Intermediate Technology.

Robinson M. (2001). The Microfinance Revolution: Sustainable Finance for the Poor.Washington DC: IBRD/The World Bank.

Rogaly B. (1996). "Micro-finance Evangelism, 'destitute women,' and the Hard Selling of a New Anti-poverty Formula." Development in Practice, vol. 6, no. 2, pp. 100-112.

Roy D. (2006). « La participation et l'appropriation dans l'utilisation de la microfinance comme outil de développement ».

Rhyne E. (2009). Microfinance for Bankers and Investors : Understanding the Opportunities and Challenges of the Market at the Bottom of the Pyramid, McGraw-Hill, New York, USA.

Seibel H.D. (2010). Lokale Verankerung. http://www.inwent.org/ez/articles/166482/index.de.shtml.

Servet J.M. (2003), La micro finance en Inde, in CERISE, p.2.

Servet J.M. (2005). « Le besoin d'objectifs principaux nouveaux pour la microfinance : lutter contre les inégalités et faire face aux risques ». *Techniques Financières et Développement*, pp. 12-20.

Servet J.M. (2006). Banquiers aux pieds nus : la microfinance. Paris, éd. Odile Jacob, 511p.

Schmidt K. (2010): Failed State = Failed Support? (http://othes.univie.ac.at/).

Schuler S. et al. (1997). 'The influence of women's changing roles and status in Bangladesh's fertility transition: evidence from a study of credit programs and contraceptive use', World Development 25(4), 563-576.

Simtowe F., Phiri A., Zeller M. (2006). «Determinants of Moral Hazard in Microfinance: Empirical Evidence from Joint Liability Lending Programs», Malawi African Review of Money Finance and Banking, p.5-38.

Stiglitz J. (1990). Peer monitoring an credit markets. *World Bank Economic Review*,vol.4,pp.351-366.

Terberger E. (2002). Mikrofinanzierung: Allheilmittel gegen Armut ?

Thygeson N. M., Peikes D., & Zutshi A. (2013). Mixed methods: Fuzzy set qualitative comparative analysis and configurational comparative methods.

Urgeghe L. (2010). « Les véhicules d'investissement en microfinance et le défi de la performance sociale », *Mondes en Développement*, vol. 38/4, no 152, p. 69-82.

Walker C. (2002). « Agrarian Change, Gender and Land Reform: A South African Case Study »p. 71.

Welthungerhilfe (2011). Orientierungsrahmen Mikrofinanz – Leitlinien für die Förderung von Projekten der Welthungerhilfe.

Wolf Mfére. (2009), La Microfinance au Congo-Brazzaville : sa contribution dans le financement de l'économie et les limites de son cadre juridique et institutionnel. 7ième conférence internationale du réseau Globlelics, Dakar 6-8 Octobre 2009.

Woller G., Dunnford C., Woodworth W. (1999). «Where to Microfinance», *International Journal of Economic Development*, vol. 1, n°29, p. 30-64.

Woller G. (2002). «From Market Failure to Marketing Failure: Market-Orientation as the key to Deepen Outreach in Microfinance», *Journal of International Development*, vol. 14, n°1, p. 305-324.