

Analyser l'impact d'un projet
de microfinance :

l'exemple d'ADéFI à Madagascar

© AGENCE FRANÇAISE DE DÉVELOPPEMENT, 2005
5 rue Roland Barthes - 75598 Paris cedex 12

Tél : 33 (1) 53 44 31 31 - Fax : 33 (1) 44 53 99 39 - Internet : www.afd.fr

Remerciements

Les auteurs tiennent à exprimer leur reconnaissance au directeur d'ADéFI, M. Ramaroson Adriamangazoto, pour sa contribution au bon déroulement de cette étude.

Ils remercient Marie-France L'héritau, en charge du projet ADéFI à l'AFD et à l'origine de cette publication, ainsi que Sarah Marniesse qui a suivi le déroulement de l'étude et sa finalisation pour le compte du Département de la Recherche de l'AFD. Ils remercient également Denis Castaing, directeur de l'agence d'Antananarivo, et Emmanuel Haye pour leur accueil chaleureux, ainsi que Jacky Amprou et Véronique Sauvat pour leur relecture attentive. Enfin, cette étude n'aurait pu être menée à bien sans le formidable travail sur le terrain des enquêteurs et superviseurs malgaches.

AVERTISSEMENT

Les analyses et conclusions de ce document sont formulées sous la responsabilité de ses auteurs. Elles ne reflètent pas nécessairement le point de vue officiel de l'Agence Française de Développement.

Analyser l'impact d'un projet de microfinance : *l'exemple d'ADéFI à Madagascar*

Flore Gubert
François Roubaud
■
IRD-Paris, DIAL

en collaboration avec
Faly Rakotomanana
■
INSTAT-Madagascar

et
Irène Ravelosoa Rabemananjara
■
Consultante

Sommaire

Abstract	8
Résumé	9
Introduction	11
1. Impact de la microfinance : état de la recherche	17
1.1. Impacts généraux de la microfinance	19
1.2. Impact de la microfinance sur la pauvreté	22
2. La microfinance à Madagascar : état des lieux et positionnement d'ADéFI	39
2.1. L'offre et la demande de microcrédit à Madagascar	41
2.2. Présentation de l'activité d'ADéFI et de ses adhérents	56
3. Analyse de l'impact	77
3.1. Présentation de la méthodologie	77
3.2. Impact des financements accordés par l'IMF sur les performances des micro-entreprises	83
3.3. Impact des financements accordés par l'IMF sur les conditions de vie du micro-entrepreneur et de sa famille	104
4. Conclusion	107
Annexe	109
Bibliographie	113

Abstract

This study aims at assessing the impact of a microfinance institution serving micro-entrepreneurs in Antananarivo (Madagascar). It starts by reviewing the recent literature on the socioeconomic impact of microfinance, then moves on to describe the current state of supply and demand of micro-credit in Madagascar. Finally, the results of the examination of the impact of ADéFI financing on micro-enterprises are presented. The methodology consists of comparing the situation of a representative sample of micro-enterprise ADéFI clients with a control group, constructed in an almost experimental way through a standard matching technique. Overall, the results indicate a positive impact of the project. Taken as a snapshot, the studies conducted in 2001 and 2004 indicate that the micro-enterprises financed recorded better average performance than informal production units without funding. With a dynamic perspective however, the results were more nuanced. If the positive effect of the project is clear during growth phases, its effect during contractions appears less certain.

Résumé

Cette étude s'attache à analyser l'impact d'une institution de microfinance opérant auprès de micro-entrepreneurs à Antananarivo (Madagascar). Elle débute par un passage en revue de la littérature récente consacrée à l'impact socio-économique de la microfinance. Elle décrit ensuite succinctement l'état de l'offre et de la demande de micro-crédit à Madagascar. Elle présente enfin les résultats de l'analyse de l'impact des financements accordés par ADéFI. La méthodologie retenue consiste à comparer la situation d'un échantillon de micro-entreprises clientes d'ADéFI représentatives de l'ensemble de la clientèle de l'institution à celle d'un groupe de contrôle construit de façon quasi-expérimentale par une technique standard d'appariement. Dans l'ensemble, les résultats des analyses concluent à un impact positif du projet. En statique, les évaluations conduites en 2001 et 2004 montrent que les micro-entreprises financées enregistrent de meilleures performances en moyenne que les UPI non financées. En dynamique, les analyses menées sont plus nuancées. Si l'impact positif du projet est clairement établi en phase de croissance, son effet en période de récession paraît plus incertain.

Introduction

A la suite des expériences pionnières de la *Grameen Bank* au Bangladesh et de la Banco Sol en Bolivie, la microfinance s'est étendue à travers le monde et toucherait aujourd'hui quelque 80 millions de personnes. Ce développement très rapide a été fortement encouragé et soutenu par les organisations internationales et les agences de coopération multi- et bilatérales. Leur soutien s'est notamment traduit par le lancement, en février 1997, d'une campagne mondiale visant à aider, par le microcrédit, 100 millions de familles parmi les plus pauvres à l'horizon 2005. Un an plus tard, en 1998, l'Assemblée générale des Nations unies a proclamé 2005 année internationale du micro-crédit. Lors du X^e sommet de la Francophonie de Ouagadougou, en 2004, un certain nombre de chefs d'Etat et de gouvernements des pays du Sud se sont engagés à soutenir les institutions de microfinance (IMF) et à faciliter leur insertion dans les circuits financiers classiques. Après vingt ans de structuration et d'institutionnalisation, la microfinance est ainsi présentée comme l'un des outils privilégiés de la lutte contre la pauvreté.

Cet engouement quasi généralisé pour la microfinance contraste toutefois avec l'état parcellaire des connaissances sur son efficacité. Répond-elle aux objectifs de développement qui lui sont assignés ? On l'ignore, comme l'atteste cette remarque extraite d'une publication récente : « *MFI field operations have far surpassed the research capacity to analyze them, so excitement about the use of microfinance for poverty alleviation is not backed up with sound facts derived from rigorous*

research. Given the current state of knowledge, it is difficult to allocate confidently public resources to microfinance development » (Zeller M. et R.L. Meyer, 2003). Cet état de fait tient d'une part à un manque de données fiables et, d'autre part, à la difficulté de mesurer de façon rigoureuse l'impact d'un projet de microfinance toutes choses égales par ailleurs.

La présente étude, qui porte sur l'impact de l'institution malgache de microfinance ADÉFI, s'inscrit précisément dans la double perspective de produire des données fiables sur la portée d'un projet de microfinance et de les analyser selon une méthode scientifique robuste.

Une première évaluation de l'impact d'ADÉFI avait été réalisée en 2003 par un consortium composé du GRET, de DIAL et du projet MADIO, à la demande conjointe du Directeur général d'ADÉFI et de l'Agence Française de Développement.

La méthodologie employée dans le cadre de cette première évaluation consistait à comparer la situation d'un échantillon de micro-entreprises clientes d'ADÉFI représentatives de l'ensemble de la clientèle de l'institution à celle d'un groupe de contrôle construit de façon quasi-expérimentale par une technique standard dite d'appariement. Le principe de cette méthode est détaillé dans la présente étude.

L'évaluation quantitative, qui s'était appuyée sur un dispositif assez lourd d'enquêtes, avait été complétée par une analyse qualitative de l'impact d'ADÉFI à partir d'entretiens ouverts auprès d'un petit nombre de micro-entrepreneurs d'ADÉFI.

Des conclusions encourageantes avaient été tirées de cette première étude en terme de cible (micro-entreprises de la frange

supérieure, conformément à la cible théorique d'ADÉFI) et d'impact (positif et significatif sur le chiffre d'affaires ou la production).

Il est toutefois apparu à la fois utile et intéressant de prolonger cette étude statique, d'autant plus que le contexte « statistique » malgache s'y prêtait parfaitement : outre les enquêtes répétées sur les entreprises clientes de l'institution de microfinance, deux enquêtes représentatives du tissu de micro-entreprises de la capitale malgache ont en effet été réalisées ces quatre dernières années, offrant l'opportunité, rare dans les pays du Sud, d'utiliser une méthodologie sophistiquée de mesure d'impact à partir de données « dynamiques ».

Cette seconde étude mobilise ainsi des données représentatives des entreprises clientes de l'institution et de l'ensemble des micro-entreprises d'Antananarivo, à différents moments dans le temps. Elle permet ainsi de préciser les résultats de la première étude (notamment sur les aspects dynamiques) et d'en améliorer la qualité grâce (i) à la prise en compte de variables non observables en statique et (ii) à l'amélioration de l'appariement entre micro-entreprises clientes et micro-entreprises non clientes.

Elle est structurée de la manière suivante : une première partie dresse un bilan des avancées et des limites de la mesure d'impact des projets de microfinance telles qu'elles ressortent de la littérature académique sur le sujet. Une deuxième partie présente la situation de la microfinance à Madagascar ainsi que l'activité et le positionnement d'ADÉFI, et en particulier les caractéristiques comparées de sa « cible ». Enfin, une troisième partie tente d'établir un bilan le plus fiable possible, en statique et en dynamique, de l'intervention de l'institution de microfinance près de dix ans après sa création.

Encadré 1

Sources d'information

Cette étude mobilise différentes sources d'information à la fois représentatives des micro-entreprises clientes d'ADéFI et du tissu de micro-entreprises d'Antananarivo :

- le fichier clientèle d'ADéFI-Antananarivo à différents moments du temps, le dernier datant du 30 septembre 2004 ;
- la phase 2 des enquêtes 1.2.3. de 2001 et 2004. L'enquête 1-2-3 est une enquête statistique en plusieurs phases, visant à appréhender l'emploi et les activités économiques des ménages, notamment dans le secteur informel. La première phase est une enquête sur les conditions d'activité de la population (*Phase 1 : enquête sur les conditions d'activité des ménages*). La deuxième phase consiste en la réalisation d'une enquête auprès des chefs d'unités informelles sur les conditions de production et les résultats économiques de leur établissement (*Phase 2 : enquête auprès des unités de production informelles*) qui permet de repérer les chefs d'unités informelles souvent absents des bases de données officielles. Enfin, la troisième phase est composée de deux enquêtes articulées dont l'objectif principal est de mesurer le poids du secteur informel dans la consommation des différentes catégories de ménages (*Phase 3 : enquête sur les conditions de vie des ménages*). L'existence de la phase 2 facilite considérablement l'analyse de l'impact de l'intervention d'ADéFI en permettant (1) de resituer la place des entreprises appuyées par ADéFI dans le contexte général de la

- micro-entreprise à Antananarivo ; (2) de disposer d'un fichier représentatif de micro-entreprises non bénéficiaires de l'intervention d'ADéFI (utile pour la constitution du groupe témoin) ;
- les différents passages de l'enquête quantitative de suivi/évaluation, réalisés respectivement en septembre 2001, mars 2003 et fin 2004. Cette enquête porte sur un groupe d'entreprises représentatives des clients d'ADéFI en 2001 et un groupe d'entreprises « témoins » identifiées à partir de l'enquête 1.2.3. réalisée en 2001. L'objectif de ce dispositif d'enquêtes en panel est de suivre l'évolution de la situation des clients d'ADéFI et du groupe de contrôle. Afin d'éviter qu'un trop grand nombre d'unités de production informelles (UPI) sortent du panel (comme cela fut le cas lors du deuxième passage, en mars 2003), les enquêteurs ont eu pour charge, lors du troisième passage, de retrouver la trace des personnes responsables des UPI ayant changé d'activité, déménagé ou encore disparu au cours de la période considérée. Grâce à ce travail de tracking, il a été non seulement possible de suivre la dynamique des micro-entreprises clientes et non clientes d'ADéFI mais aussi de savoir si le taux de disparition des UPI était plus faible au sein de la clientèle ADéFI qu'au sein des non clients, ce qu'aucune étude d'impact n'était jusqu'à présent parvenu à montrer ;
- l'enquête auprès d'un échantillon renouvelé de clients d'ADéFI, réalisée fin 2004.

1. Impact de la microfinance : état de la recherche

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

- Quels sont la cible et l'objectif du projet en question ? Certes, le microcrédit a été conçu pour permettre aux plus pauvres d'accéder à un crédit leur permettant de posséder un outil de travail pour gagner leur vie¹. Mais, dans des contextes où le marché bancaire fonctionne de manière très imparfaite, les pauvres ne sont pas les seuls à être exclus du crédit. Le public susceptible d'être intéressé par un microcrédit va au-delà des plus pauvres. Parallèlement, les institutions de microcrédit ont intérêt à prêter aux emprunteurs les plus « fiables », au détriment des populations les plus pauvres. Il y a donc de la place pour des institutions de microcrédit dirigées vers des populations qui ne sont pas les plus pauvres, et en particulier pour une frange de micro-entrepreneurs intéressés par des microcrédits pour financer leurs fonds de roulement ou du petit matériel. Par exemple, si les associations de crédit et

1. Mohamed Yunus, le fondateur de la *Grameen Bank* raconte qu'il a eu l'idée du microcrédit à la suite de sa rencontre avec une marchande de paniers, enfermée dans une trappe à pauvreté car elle ne pouvait pas obtenir le crédit qui lui aurait permis d'acheter le bambou nécessaire à la fabrication de ses paniers. Sans ce crédit, elle était dépendante d'un fournisseur qui lui rachetait ses paniers à un prix dérisoire.

d'épargne (*loans and savings associations*) s'adressent souvent aux femmes les plus démunies pour des besoins exclusivement sociaux, d'autres organismes comme ADÉFI visent davantage un objectif de soutien ou de développement des micro-entreprises. Ce deuxième type de soutien peut évidemment en retour, avoir des effets sociaux ; mais le premier impact à évaluer est de nature économique (trajectoire des micro-entreprises).

- Quelle est la méthodologie qui permet d'identifier de manière aussi rigoureuse que possible l'impact d'un projet de microfinance relativement à l'objectif fixé ? L'évaluation de l'impact d'un projet de microfinance est un exercice complexe, en raison des multiples facteurs qui peuvent, au delà du projet, expliquer les évolutions constatées. Une évaluation consistant par exemple à observer l'évolution des revenus d'un groupe d'emprunteurs ne renseigne en rien sur l'impact du projet car l'évolution des revenus peut être déterminée par d'autres facteurs que le seul projet de microfinance. Pour qu'il en soit autrement, l'évaluateur a besoin d'un contrefactuel, *i.e.* d'une estimation de ce que serait le niveau de revenu de l'emprunteur (ou de tout autre impact potentiel) s'il n'avait pas emprunté. Répondre à cette question exige concrètement que l'évaluateur puisse identifier un groupe de non-emprunteurs (ou groupe témoin) présentant des caractéristiques analogues à celles des emprunteurs afin de comparer l'évolution de leurs situations respectives.

L'objectif de cette première partie est de dresser un panorama des études d'impact de projet de microfinance récentes mobilisant

ce type de méthodologie. Après une synthèse d'ensemble telle qu'elle ressort de la littérature existante, nous nous centrerons sur un type d'impact spécifique, à savoir la réduction de la pauvreté. En effet, les travaux les plus récents et les plus solides se sont surtout focalisés sur cette question, entre autres parce que les programmes de recherche des économistes du développement sont intimement liés aux orientations majeures des politiques publiques.

1.1. Impacts généraux de la microfinance

Notre revue de littérature sur l'évaluation d'impact de la microfinance mobilise principalement des travaux publiés dans des revues académiques. Peu nombreux, ils restent cependant une référence privilégiée en raison du système de validation par les pairs qui leur garantit un minimum de rigueur. Bien sûr, il convient à ce stade de souligner le rôle joué par des études réalisées dans le cadre de projets spécifiques, comme le projet AIMS (*Assessing the Impact of Microenterprise Services*) de l'USAID, moteur dans la multiplication des études d'impact de la microfinance depuis plus d'une décennie. Les travaux entrepris dans ce cadre constituent de loin la principale source d'informations sur ce thème dans les pays en développement. Mais si ce projet a incontestablement fait avancer ce champ d'investigation, notamment en posant clairement les conditions méthodologiques minimales requises pour que l'on puisse réellement parler d'évaluation d'impact ou en promouvant de nombreux travaux de ce type, les études entreprises dans ce cadre sont restées à un stade que nous qualifierons de « littérature intermédiaire ». Il s'agit dans la plupart des cas de rapports de projets qui n'ont pas donné lieu à publication dans des revues académiques.

Parmi les travaux académiques publiés ces dernières années, nous retiendrons en particulier la synthèse proposée par Sebstad et Chen (1996). Bien que ce travail ait presque 10 ans, il reste à ce jour le plus important dans ce domaine. De plus, l'actualisation de cette étude (voir bibliographie) montre que ses résultats n'ont pas été remis en question depuis. L'analyse couvre un échantillon de 32 études d'impact, portant sur 41 projets différents dans 24 pays d'Asie, d'Afrique et d'Amérique latine. Le type d'impacts considérés concerne bien sûr l'activité de l'entreprise, ce qui historiquement a constitué le principal objectif des premières évaluations, mais également et de plus en plus, le bien-être des bénéficiaires, au niveau individuel ou des ménages, voire même des communautés auxquelles ils appartiennent. Du point de vue des méthodes employées, les auteurs ont cherché à privilégier les études mettant en œuvre les méthodologies les plus appropriées pour traiter de la question de l'impact, notamment en tentant d'isoler l'effet spécifique des projets de l'ensemble d'autres facteurs exogènes. Si l'analyse comprend quelques études de cas et des évaluations de type « avant-après », 19 études sur les 32 sont basées sur des protocoles d'enquêtes quasi-expérimentaux.

Les résultats obtenus peuvent être classés suivant l'unité de base sur laquelle l'impact est mesuré. C'est au niveau de l'unité de production que l'impact est le plus souvent considéré comme positif, comme en attestent 26 des 32 études. En général, le crédit accroît significativement les variables d'output (chiffre d'affaires, production, valeur ajoutée, profit) et l'accumulation du capital. Les résultats sont plus mitigés en ce qui concerne l'emploi. Bien que la plupart des études identifient un effet positif, celui-ci est

relativement faible et porte plus sur la charge horaire des micro-entrepreneurs ou des travailleurs en place (notamment les aides familiaux) que sur l'embauche de nouveaux salariés. L'impact en termes de changement technologique et de diversification des activités productives est également limité. Il semble que seul un nombre restreint d'entreprises, plutôt mieux dotées que la moyenne des clients et ayant bénéficié de nombreux prêts, réussissent à enclencher un processus d'innovation.

Les ressources présentant un niveau élevé de fongibilité à l'échelle des ménages, l'impact du micro-crédit est également important à ce niveau. Un accroissement des revenus et de la consommation, ainsi que des actifs détenus est le plus souvent attesté, ce qui joue évidemment sur la réduction de la pauvreté monétaire (voir ci-dessous). Plus finement, trois des six études qui abordent cette question montrent que la part budgétaire consacrée à l'alimentation ou aux biens de première nécessité a tendance à se réduire, indice que le crédit permet de s'éloigner de stratégies de pure subsistance. En revanche, les résultats sont moins probants en matière de qualité de la diète quotidienne et de nutrition, de santé et d'éducation des enfants. Dans tous les cas, l'impact est au pire nul et jamais négatif.

Quant aux études abordant les questions de dynamique intra-familiale, moins nombreuses et plus complexes à mettre en œuvre, elles tendent à montrer que les programmes de microcrédit auraient également un impact au niveau individuel. Le crédit jouerait positivement sur le pouvoir des femmes (*empowerment*), l'effet étant plus marqué en Asie qu'en Afrique. D'ailleurs, le genre apparaît à beaucoup d'auteurs comme une entrée essentielle, non seulement parce que nombre de projets la retiennent comme critère d'allocation du fait du

caractère sexué très prononcé des activités informelles, mais aussi parce que l'impact du crédit n'est pas toujours le même suivant le sexe du bénéficiaire.

Cela étant, plus que dans sa composante analytique, le principal enseignement de cette revue de la littérature porte sur les déficiences méthodologiques de nombreuses évaluations, qui limitent la portée des conclusions obtenues. Comme le met clairement en lumière Karlan (2001) dans une revue des travaux réalisés à l'instigation du projet AIMS, mais dont la portée est bien plus générale, les problèmes non correctement traités de biais de sélection de la clientèle comme des groupes témoins, l'attrition non aléatoire des enquêtes à passages répétés, le manque de contrôle de la dynamique des institutions (changements dans l'identification et le choix des clients au cours du temps, des modalités d'octroi des services fournis) ou de l'évolution conjoncturelle (croissance ou récession) entachent sérieusement nombre de résultats des évaluations disponibles.

1.2. Impact de la microfinance sur la pauvreté

Les études s'intéressant à l'impact de la microfinance sur la pauvreté sont beaucoup plus nombreuses. Afin de contrôler au mieux la validité des résultats obtenus, nous nous limitons également aux travaux les plus rigoureux d'un point de vue méthodologique ² et abordons les trois points les plus souvent développés.

- La microfinance atteint-elle les plus pauvres ?
- La microfinance contribue-t-elle à faire sortir durablement les populations de la pauvreté ?

2. Tout en garantissant une certaine homogénéité méthodologique, ce choix a l'inconvénient de conduire à un biais rural et asiatique dans la mesure où les publications retenues portent massivement (mais non exclusivement) sur les expériences de microfinance rurale au Bangladesh.

- Quel est le rapport coûts-bénéfices de la microfinance comparé à celui d'autres interventions en matière de lutte contre la pauvreté ?

1.2.1. La microfinance atteint-elle les plus pauvres ?

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. Les opérateurs jugent en effet souvent inutile de dresser une liste de critères stricts d'éligibilité, considérant que les caractéristiques des prêts qu'ils octroient (prêts de faible montant et à court terme, remboursements rapides et fréquents, etc.) n'intéressent pas les populations les plus favorisées, induisant de ce fait naturellement leur « auto-exclusion » ³. Mais cela signifie-t-il pour autant que le micro-crédit atteindrait en priorité les plus pauvres ?

Quelques études se sont attachées à comparer le niveau de pauvreté de la clientèle des IMF à celui de leur territoire d'intervention. L'étude de Navajas *et al.* (2000) sur la Bolivie, par exemple, compare le niveau de pauvreté d'un échantillon de 588 clients de cinq IMF (BancoSol, Caja Los Andes, FIE, Sartawi et PRODEM) avec le niveau de pauvreté de la population de La Paz. L'indicateur de pauvreté retenu est un indicateur composite de satisfaction des besoins fondamentaux comportant quatre éléments : l'habitat (type de matériaux utilisés pour le sol, les murs et le toit, nombre de personnes par pièce), l'accès aux services publics

3. La BRAC et la *Grameen Bank* font partie des IMF qui mènent une politique de ciblage volontariste en n'autorisant pas (en principe) les ménages dotés de plus de 0,5 acre de terre à accéder à leurs services financiers.

(accès à l'électricité, source d'approvisionnement en eau, etc.), l'éducation (nombre d'années de scolarisation achevées, fréquentation scolaire, etc.) et la santé. Les résultats obtenus sont les suivants : (1) les cinq IMF prises dans leur ensemble ne touchent pas les plus pauvres des pauvres, mais les individus qui se situent soit juste au-dessus, soit juste en-dessous de la ligne de pauvreté ; (2) les opérations de prêts à des groupes de caution solidaire atteignent davantage les plus pauvres que les opérations de prêts à des individus ; (3) les IMF intervenant en milieu rural touchent davantage les plus pauvres que celles intervenant en milieu urbain.

Dans une étude sur deux villages situés au nord du Bangladesh, Amin *et al.* (2001) examinent quant à eux dans quelle mesure les membres de trois programmes de microfinance (*Grameen Bank*, BRAC et ASA) étaient, avant leur adhésion, dans une situation de plus grande pauvreté et de plus grande vulnérabilité que les individus n'étant pas membres de ces institutions. Pour ce faire, les auteurs mobilisent deux enquêtes : l'une réalisée en 1991/1992, avant que les trois IMF ne soient véritablement présentes dans les villages ; l'autre réalisée en 1995, après implantation effective des trois IMF. L'indicateur de pauvreté retenu est un indicateur de pauvreté monétaire. L'indicateur de vulnérabilité, quant à lui, mesure la capacité des ménages à se protéger contre la variabilité de leurs revenus⁴. Les résultats de l'étude suggèrent que les IMF parviennent à atteindre les ménages pauvres mais qu'elles échouent

4. L'auteur régresse la variation de la consommation par tête des ménages sur la variation de leur revenu et une variable de choc agrégé. Le coefficient estimé de la variable de revenu, compris entre 0 et 1, constitue l'indicateur de vulnérabilité. Compte tenu de cette définition, la proportion de ménages vulnérables peut être tout aussi importante au sein des ménages riches qu'au sein des ménages pauvres, même si l'incapacité des premiers à se protéger contre un choc de revenu a sans aucun doute des conséquences moins désastreuses que chez les seconds.

à atteindre ceux qui sont vulnérables dans l'un des deux villages (le plus pauvre). En poussant davantage l'analyse, les auteurs montrent que les ménages à la fois pauvres et vulnérables ne sont pas touchés par l'intervention des IMF dans le village le plus pauvre.

Dans une autre étude portant sur une seule de ces trois institutions (la BRAC) mais réalisée à une échelle géographique plus large et retenant une définition plus extensive de la pauvreté (Evans *et al.*, 1999), deux faits stylisés émergent : (1) les ménages les plus pauvres ont une plus forte probabilité d'être membres de l'IMF et sont donc sur-représentés au sein de la clientèle ; (2) la majorité des ménages pauvres, tout en étant éligibles, ne sont pas membres de l'IMF. Ce faible taux de couverture n'est pas seulement lié à une insuffisance de l'offre de services financiers de la part de l'IMF, mais également à un phénomène d'auto-sélection au sein des populations éligibles. Les ménages de petite taille, ne possédant aucune terre et dont la femme n'est pas ou peu instruite se caractérisent ainsi par un faible taux de participation.

Une dernière étude (Coleman, 1992), portant sur des projets de microfinance dans le nord-est de la Thaïlande, montre qu'en dépit d'une volonté affichée de cibler prioritairement les ménages les plus pauvres, ces projets touchent majoritairement les ménages qui étaient les mieux dotés en terre au moment de leur implantation dans les villages. En outre, aucun des villageois enquêtés ne semble percevoir les projets comme des interventions prioritairement destinées aux pauvres.

Le bref aperçu qui vient d'être donné des études récentes consacrées à l'analyse des caractéristiques des clients des IMF montre qu'ils ne sont pas nécessairement parmi les plus pauvres. Il

y a plusieurs raisons à cela. Tout d'abord, et contrairement à une idée communément admise, les caractéristiques des produits financiers proposés ne semblent pas, dans les faits, conduire naturellement à l'exclusion des populations relativement plus aisées. Ce fait est à mettre en parallèle avec les difficultés d'accès au système bancaire formel, qui exclut y compris des ménages considérés comme non-pauvres. Ensuite, toutes les IMF n'ont pas pour objectif prioritaire de cibler les plus pauvres. Cette remarque rappelle qu'il convient d'étudier les performances d'une institution de microfinance non pas à l'aune d'un critère unique de réduction de la pauvreté mais relativement à celle de leurs propres objectifs. Troisièmement, l'introduction de critères stricts d'éligibilité dans les procédures des IMF qui affichent une volonté de cibler les plus pauvres ne suffit pas à écarter définitivement les plus riches⁵. Enfin, il arrive que certains groupes de population parmi les plus pauvres, pourtant éligibles, s'excluent d'eux-mêmes des programmes de microfinance.

1.2.2. La microfinance contribue-t-elle à faire sortir durablement les populations de la pauvreté ?⁶

Fréquemment cité dans la littérature portant sur la microfinance, l'ouvrage de Hulme et Mosley, publié en 1996, rassemble les études d'impact de treize IMF intervenant dans sept pays (la Bolivie, l'Indonésie, le Kenya, le Malawi, l'Inde, le Sri Lanka et le

5. Cf. notamment Morduch J. (1999). L'auteur montre qu'au sein de la *Grameen Bank*, de la BRAC et de la BRDB, 18 à 32 % des membres ne remplissent pas les critères d'éligibilité inscrits dans les procédures de ces institutions.

6. Cette section s'appuie sur un article présenté lors de la conférence de l'*Asian Development Bank Institute* sur le thème « *Microfinance and poverty reduction* », Tokyo, décembre 2003, qui s'intitule : « *Microfinance and poverty reduction in Asia: what is the evidence?* ».

Bangladesh)⁷. Pour chacune des études, deux vagues d'enquête ont été réalisées, en 1989 et 1993, auprès d'un échantillon aléatoire de 150 emprunteurs et d'un groupe de contrôle présentant des caractéristiques similaires en termes de niveau de revenu, d'actifs et d'accès aux infrastructures. Dans l'ensemble, les études concluent à un impact positif de l'intervention des IMF sur le revenu des emprunteurs pauvres. L'augmentation moyenne du revenu des emprunteurs par rapport à celui des non emprunteurs varie entre 10-12 % (Indonésie) et 30 % (Bangladesh et Inde). Les résultats suggèrent par ailleurs que l'efficacité des IMF augmente avec le niveau de revenu initial des clients. Autrement dit, le revenu des emprunteurs non pauvres augmente en moyenne davantage que celui des emprunteurs se situant en dessous du seuil de pauvreté. Pour le groupe des plus pauvres, l'impact des prêts serait ainsi en moyenne faible, voire négatif. La raison invoquée par les auteurs est que les individus très pauvres contracteraient des prêts de faible montant pour assurer leur subsistance et non pour investir dans une activité économique, acquérir du capital ou recruter de la main-d'œuvre. Ces résultats ont été contestés par d'autres chercheurs. Morduch (*op.cit.*) dénonce notamment la manière dont ont été constitués les groupes de contrôle. Il montre par exemple que, dans certaines études de cas (notamment celle portant sur la BRI, en Indonésie), la situation du groupe de contrôle était dès le départ très différente de celle du groupe d'emprunteurs, avec un différentiel de revenu entre les deux groupes de 40 % en moyenne au profit des emprunteurs. L'impact mesuré ne serait donc que le reflet de la persistance

7. Bien que les treize IMF en question aient toutes pour mission de faire reculer la pauvreté, la proportion de clients pauvres en leur sein est extrêmement variable puisqu'elle va de 7 % pour la BRI (Indonésie) et SACA (Malawi) à largement plus de 50 % pour les organismes du Bangladesh.

d'un écart de revenu entre les deux groupes, et non l'effet du crédit. Dans une contribution plus récente et encore préliminaire, Morduch remet également en question l'existence d'une relation inverse entre les gains obtenus grâce au crédit et le niveau initial de revenu.

Outre cet ouvrage, la réalisation d'enquêtes à l'initiative du *Bangladesh Institute of Development Studies* (BIDS) et de la Banque mondiale au cours des années 1990 a donné lieu à la publication d'un certain nombre de travaux portant sur l'impact de trois grands programmes de microfinance intervenant au Bangladesh (*Grameen Bank*, BRAC et BRDB), dont une synthèse est proposée par Khandker (1998). D'un point de vue méthodologique, l'impact est mesuré à l'aide d'une approche par double différence (différence entre les ménages éligibles et non éligibles d'une part ; différence entre villages bénéficiant et ne bénéficiant pas de l'intervention d'autre part) (cf. encadré 1). L'un des principaux résultats des analyses mobilisant la première vague d'enquêtes, en 1991/92, est que l'intervention des trois IMF a un impact positif sur la consommation des ménages, et que cet impact est plus marqué lorsque l'emprunteur est une femme. Un emprunt de 100 *taka* contracté par une femme conduirait, ainsi, à une augmentation nette de la consommation annuelle du ménage de 18 *taka*. Plus généralement, l'intervention des IMF permettrait chaque année à 5 % des participants de sortir de la pauvreté. Khandker (2003) poursuit l'analyse en profitant d'une seconde vague d'enquêtes effectuée, en 1998/1999, auprès des mêmes ménages. Il trouve là encore un impact positif de l'intervention des IMF sur la consommation des ménages lorsque les emprunteurs sont des femmes, mais ne trouve en revanche pas d'impact significatif lorsque les emprunteurs sont

Encadré 2

Evaluation d'impact par double-différence

	Village bénéficiant de l'intervention (T=1)	Village ne bénéficiant pas de l'intervention (T=0)
Ménage éligible (E=1)	A (E=1, T=1)	B (E=1, T=0)
Ménage non éligible (E=0)	C (E=0, T=1)	D (E=0, T=0)

L'évaluation de l'impact du projet par double différence consiste à opérer le calcul suivant :

$$DDIFF = [E(Y_{t=1} | T=1, E=1)] - [E(Y_{t=1} | T=0, E=1)] - [E(Y_{t=0} | T=1, E=1)] + [E(Y_{t=0} | T=0, E=1)],$$

où $E(Y_{t=1})$ désigne l'espérance du revenu en $t = 1$ (après intervention) et $E(Y_{t=0})$ désigne l'espérance du revenu en $t = 0$ (avant intervention).

des hommes. Il estime par ailleurs que l'intervention des IMF a permis au taux de pauvreté au sein des participants de diminuer de 8,5 points de pourcentage entre 1991/1992 et 1998/1999 et au taux de pauvreté extrême de diminuer de 18 points de pourcentage au cours de la même période⁸. Pour finir, l'auteur exploite la dimension en panel des données pour tester la présence d'externalités positives. Il montre que les IMF améliorent également le sort des non participants, notamment de ceux en situation de grande pauvreté.

La même base de données a été mobilisée pour évaluer l'impact de l'intervention des IMF sur la santé et l'éducation. L'étude de Pitt et Khandker (1998) trouve un impact positif et souvent significatif sur la scolarisation des filles comme des garçons. Celle de Pitt *et al.* (2003) montre que les crédits octroyés aux femmes contribuent à améliorer sensiblement les indicateurs de santé de leurs enfants, tandis que ceux attribués aux hommes semblent sans effet⁹.

Cet ensemble de résultats forts et positifs sur le Bangladesh constitue sans aucun doute à ce jour la mesure la plus convaincante de l'efficacité de la microfinance en matière de lutte contre la pauvreté. Pourtant, quelques réserves sur la validité des conclusions de ces études ont été çà et là émises. Morduch (*op. cit.*) a notamment démontré que les résultats de Pitt et Khandker auraient été bien moins concluants si les auteurs avaient tenu compte des erreurs de ciblage des programmes¹⁰. En répliquant toutes leurs estimations

8. Le seuil de pauvreté est calculé sur la base d'une ration quotidienne de 2 112 calories ; celui de la pauvreté extrême sur la base d'une ration quotidienne de 1 739 calories.

9. La littérature récente compte d'autres études ayant cherché à évaluer l'impact de projets de microfinance sur la santé et l'éducation dans des contextes différents [voir notamment Panjaitan-Drioadisuryo et Cloud (1999) sur l'Indonésie et Maldonado *et al.* (2003) sur la Bolivie].

10. Nombre de ménages théoriquement non éligibles (i.e. dotés de plus de 0,5 acre de terre) participent aux programmes.

économétriques sur des échantillons de clients et de témoins plus comparables, il conclut que l'intervention des IMF est sans effet sur la consommation des ménages. L'autre réserve qui a été émise repose sur le constat que 30 % des ménages qui étaient membres d'une IMF en 1991/1992 ne l'étaient plus en 1997/1998. Ce pourcentage relativement élevé laisse penser que certains ménages ont vu leur situation se dégrader au cours de la période et que cela les a contraints à interrompre leur participation à l'un des programmes. Ce sont typiquement des études sur ce type de ménages, susceptibles d'avoir mal géré un emprunt, qui font défaut.

La littérature compte d'autres études dont les conclusions quant à la contribution de la microfinance à la réduction de la pauvreté sont nuancées. A titre d'illustration, l'étude de Coleman (*op. cit.*) sur la Thaïlande montre non seulement que les villageois les plus riches ont une probabilité plus forte de participer à un programme de microfinance mais aussi que l'impact estimé des crédits qui leur sont octroyés est plus fort que celui des crédits octroyés aux moins riches. Ce dernier résultat semble confirmer que les ménages disposant déjà d'un certain niveau de ressources sont ceux qui bénéficient le plus de l'intervention des IMF, comme l'affirment Hulme et Mosley. Mais l'auteur ne semble pas exclure qu'il puisse être aussi le reflet d'une stratégie de récupération du programme par les mieux nantis.

Pour finir, plusieurs études portant là encore exclusivement sur le Bangladesh se sont attachées à examiner l'impact des programmes de microfinance sur l'émancipation (*empowerment*) des femmes. Leurs conclusions sont contrastées. Hashemi *et al.* (1996), par exemple, retiennent huit indicateurs d'*empowerment* : (1) la

mobilité physique (fréquence des déplacements au marché, en ville, etc.) ; (2) la sécurité économique (actifs immobiliers ou productifs possédés, épargne, etc.) ; (3) la capacité à réaliser de petits achats ; (4) la capacité à réaliser de gros achats ; (5) la participation aux prises de décision du ménage ; (6) le statut au sein de la famille ; (7) la conscience politique ; (8) la participation à la vie publique (participation à des manifestations, etc.). En contrôlant pour l'auto-sélection (*i.e.* en tenant compte du fait que les femmes émancipées ont sans doute une probabilité plus forte de participer à un programme de microfinance), les auteurs trouvent que l'accès au crédit favorise l'émancipation des femmes. Il semble en outre être associé à une moindre incidence de la violence à l'encontre des femmes. Ces conclusions sont quelque peu contradictoires avec celles de Goetz et Sen Gupta (1996). Ces derniers utilisent le degré de contrôle des femmes sur les emprunts qu'elles contractent comme indicateur d'« émancipation économique ». Ils montrent que dans 63 % des cas, les femmes, notamment celles qui sont mariées, n'ont aucun contrôle ou qu'un contrôle limité sur l'usage des emprunts qu'elles contractent en leur nom. Les auteurs poursuivent en envisageant trois scénarios de remboursement possibles et en montrant que tous ont des implications négatives pour les femmes. Dans le premier scénario, celui qui contrôle effectivement l'usage du crédit effectue lui-même les remboursements. La femme qui a emprunté n'est donc pas pénalisée, mais l'objectif d'*empowerment* à travers l'accès au microcrédit n'est pas atteint. Dans le deuxième scénario, celui qui contrôle effectivement l'usage du crédit est dans l'incapacité d'effectuer lui-même les remboursements. La femme qui a emprunté est dans ce cas contrainte de consacrer une partie de ses

ressources au remboursement d'un prêt dont elle n'a pas bénéficié. Dans le troisième scénario, celui qui contrôle effectivement l'usage du crédit refuse d'effectuer lui-même les remboursements. Dans ce dernier contexte, non seulement le crédit n'a pas conduit à l'*empowerment* de la femme, mais il est aussi source de tensions entre membres du ménage. Kabeer (2001) examine quant à lui les raisons qui expliquent que les conclusions des études d'impact sur la question de l'émancipation des femmes soient aussi divergentes. La première est d'ordre méthodologique : les études ayant un verdict négatif se concentrent généralement sur les questions relatives à l'accès, à l'usage et au contrôle des fonds empruntés, tandis que celles ayant un verdict positif se focalisent davantage sur la question plus en aval des retombées de ces ressources financières. La seconde raison tient selon lui au fait que les auteurs des études ont une compréhension différente des relations de pouvoir et des processus de décision au sein des ménages. L'auteur montre ensuite tout l'intérêt d'une évaluation reposant sur une approche participative. L'implication active des femmes dans la démarche évaluative leur permet en effet de faire valoir leur propre point de vue et leur propre perception du concept d'*empowerment*.

1.2.3. Quel est le rapport coût-efficacité de la microfinance ?

Compte tenu de difficultés méthodologiques évidentes et d'un manque de données fiables, très peu d'études ont cherché à comparer les bénéfices attendus d'un programme de microfinance avec les coûts engendrés. La principale contribution sur cette question est celle de Khandker (1998). L'auteur propose une évaluation du

Tableau 1
Rapport coût-efficacité (*) de différents programmes ciblant les pauvres au Bangladesh (années 1990)

Type d'intervention	Femmes	Hommes	Ensemble
Microfinance			
Grameen Bank	0,91	1,48	
BRAC	3,53	2,59	
Banques rurales			
BKB			4,88
RAKUB			3,26
Programmes sociaux			
Food for work (CARE)			2,62
Food for work (PAM)			1,71

Source : Khandker (1998), tableaux 7.2 et 7.3, tirés de Kurmanalieva et al. (2003), « *Microfinance and Poverty reduction in Asia : what is the evidence?* », ADB Institute.

(*) Rapport entre le coût de l'intervention et le supplément de revenu qu'elle occasionne au profit d'un ménage pauvre.

rapport coût-efficacité d'un certain nombre de programmes de microfinance intervenant au Bangladesh et les compare au rapport coût-efficacité d'institutions financières plus formelles ou d'autres interventions ciblant les pauvres. Dans son travail, le rapport coût-efficacité est défini comme le coût d'1 *taka* (unité monétaire) supplémentaire de consommation au profit d'un ménage pauvre. Les résultats de cette évaluation sont présentés dans le tableau 1. Tous reposent sur l'hypothèse d'un ciblage parfait vers les pauvres (l'auteur suppose en d'autres termes qu'aucun ménage situé au-dessus du seuil de pauvreté ne bénéficie de l'un des programmes concernés).

Les chiffres suggèrent qu'à efficacité équivalente, l'intervention de la *Grameen Bank* est bien moins coûteuse que celle de la BRAC et d'autres programmes destinés aux pauvres. L'impact positif des crédits sur la consommation étant en outre plus marqué au sein de la clientèle féminine, le rapport coût-efficacité de l'intervention de la

Grameen Bank est moins élevé lorsqu'il est mesuré sur cette clientèle que lorsqu'il est mesuré sur la clientèle masculine. Une autre étude consacrée à la seule *Grameen Bank* (Schreiner, 1999) estime que pour un coût global de 107 millions de dollars, la banque est parvenue à délivrer un montant cumulé de prêts de 500 millions de dollars sur la période 1983-1997. En appliquant à ce montant le même taux de rendement que celui estimé par Khandker (1998, *op. cit.*), on peut ainsi estimer le rapport coût-efficacité de la *Grameen Bank* à 1,15. Burgess et Pande (2003) proposent quant à eux une estimation du rapport coût-efficacité d'un programme d'expansion de réseaux bancaires en Inde rurale. Ils évaluent à 2,72 *rupees* le coût que représente un gain de revenu de 1 rupee au profit d'un ménage pauvre.

Bien sûr, ces quelques chiffres ne sont que des estimations grossières et ont été obtenus en simplifiant considérablement la réalité¹¹. En se focalisant sur le supplément de consommation constaté à court terme, ils font par exemple abstraction de la dynamique des gains obtenus grâce au crédit. Mais ils montrent néanmoins que la question de savoir si la microfinance est nécessairement moins coûteuse que d'autres types d'intervention ne trouve pas de réponse évidente.

A l'issue de ce rapide tour d'horizon, nous retenons d'abord qu'en dépit du fort engouement pour la microfinance, son impact social ou économique est loin d'être solidement étayé. Plus précisément, trois conclusions nous semblent pouvoir être avancées :

- en général, les études concluent à un impact positif du micro-crédit, bien que celui-ci soit très fluctuant suivant la variable

11. En comparant le coût-efficacité de différentes IMF, Khandker fait notamment l'hypothèse forte que toutes offrent exactement le même type de services et qu'un dollar prêté par l'une est comparable à un dollar prêté par l'autre.

d'intérêt considérée, le type d'IMF et ses modalités d'intervention, la population-cible effective, le pays et la zone d'activité (urbain, rural), etc ;

- l'ampleur de l'impact est inversement proportionnelle à la « rigueur » du protocole d'évaluation mis en place : les dispositifs les plus simples et légers qui montrent les effets les plus favorables sont également les plus trompeurs. Pour tout une série de raisons d'ordre méthodologique, liées notamment à la constitution et au suivi du groupe témoin (biais de sélection, attrition, etc.), les évaluations ont tendance à imputer au projet des effets qui résultent en fait de facteurs exogènes ;
- si les résultats des évaluations d'impact sont dépendantes du contexte dans lequel elle ont été réalisées, elles sont encore plus dépendantes de la méthodologie mise en œuvre. Or, force est de constater que très peu d'entre elles ont pu réellement mettre en place une méthodologie rigoureuse permettant d'imputer sans ambiguïté l'impact estimé au projet. Ce manque de résultats probants s'explique, en partie, par le fait que tous les moyens n'ont sans doute pas été mobilisés pour avancer dans cette direction, mais également parce que, du point de vue de la recherche, la méthodologie de l'évaluation d'impact reste un chantier en cours d'exploration.

Ces conclusions nous invitent à privilégier la prudence et la rigueur, seules garantes de résultats de portée scientifique. Une étude moins rigoureuse serait certes moins coûteuse mais également beaucoup moins utile puisque ses conclusions ne seraient pas fiables.

Dans l'étude d'impact qui suit, nous privilégions donc une approche méthodologique rigoureuse, dans un contexte, il est vrai, très favorable : nous disposons en effet à Antananarivo des bases de données requises pour sa mise en œuvre.

2. La microfinance à Madagascar : état des lieux et positionnement d'ADéFI

Avec un revenu par tête de 290 dollars environ, Madagascar (16 millions d'habitants) appartient à la catégorie des pays les moins avancés (PMA). Après une très longue période de récession économique entre 1960 et 1995 (le produit intérieur brut par habitant a chuté de 36,8 % et la consommation privée de 46,8 % entre ces deux dates), Madagascar a renoué avec la croissance à partir de 1996. Celle-ci est allée en s'accéléralant au cours des cinq années suivantes jusqu'à frôler les 7 % en 2001, avant d'être sérieusement mise à mal par la crise politique de 2002. Cette crise politique semble toutefois n'avoir été qu'une parenthèse puisqu'en 2003, année marquée par le retour à la stabilité politique, le taux de croissance a atteint 9,6 %.

Parmi les contraintes structurelles, sur lesquelles bute le processus de transition amorcé depuis 1996, figurent les défaillances du marché du crédit. Bien que constitué de sept banques commerciales privées, le secteur financier formel reste en effet peu développé en milieu rural et quasiment inaccessible aux petits producteurs. Les

marchés financiers ruraux sont ainsi dominés par des prêteurs informels (paysans voisins, négociants, commerçants et propriétaires fonciers) qui consentent aux paysans en difficulté financière des prêts en argent ou en nature (*paddy*), à des taux dont la valeur actualisée, variable selon les liens entre le prêteur et l'emprunteur, peut atteindre 400 % l'an. La situation est également préoccupante en ville où le manque de dynamisme de l'offre est en partie attribué à la faiblesse du montant des crédits accordés aux entreprises par les banques. Cet état de fait a été à l'origine de la création, en 1990, des premières institutions de microfinance à Madagascar. Trois groupes d'acteurs ont favorisé cette émergence : le gouvernement, par l'entremise de sa politique en faveur de la promotion d'un secteur financier au service du développement agricole, avec notamment le concours de la Banque mondiale ; les bailleurs de fonds (Agence Française de Développement, Banque mondiale, Coopération allemande, Fonds d'équipement des Nations unies, Union européenne, etc.) qui ont mis en œuvre plusieurs programmes de crédit dès 1990 et les opérateurs techniques spécialisés (ACEP, CIDR, DID, WOCCU, IRAM, FERT, ICAR)¹², qui ont apporté leur savoir-faire et les expériences issues de leurs interventions en Afrique et sur d'autres continents.

La discussion qui suit vise à donner un aperçu du paysage de la microfinance à Madagascar : (nombre et caractéristiques des institutions en présence, niveau d'activité et taux de couverture) de manière à y situer l'IMF qui nous intéresse plus particulièrement, à savoir ADÉFI.

12. ACEP : Alliance de Crédit et d'Épargne pour la Production ; CIDR : Centre International de Développement et de Recherche ; DID : Développement International Desjardins ; WOCCU : *World Council of Credit Unions* ; IRAM : Institut de Recherche et d'Application des Méthodes du Développement ; FERT : Fondation pour l'Epanouissement et le Renouveau de la Terre ; ICAR : International de Crédit Agricole et Rural.

2.1. L'offre et la demande de microcrédit à Madagascar

2.1.1. Les institutions de microfinance à Madagascar¹³

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

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

Les institutions à « base de membres » et/ou autogérées

Les réseaux à base de membres et/ou autogérées actuellement en activité sont au nombre de cinq. Ils sont implantés dans cinq provinces sur les six que compte le pays.

- Le réseau des Caisses d'Épargne et de Crédit Agricole Mutuelle (CECAM), composé de huit Unions régionales, se caractérise par une architecture à trois niveaux : caisses de base, unions régionales et l'union inter régionale qui constitue la caisse

13. Cette partie s'inspire très largement du document de stratégie nationale de microfinance (DSNMF) 2004-2009 consultable sur <http://www.smbmada.net/documents/IMFStrategieNationale.pdf>

centrale du réseau. Cette dernière a opté pour un statut d'établissement financier. Au 31 décembre 2003, ce réseau comptait 169 caisses de base avec 57 783 adhérents. Il occupe la première place en terme d'octroi de crédit avec un encours de 42 milliards de Fmg¹⁴ au 31 décembre 2003, soit 43 % des risques totaux des IMF à base de membres. En matière de collecte de l'épargne, le réseau CECAM s'oriente vers la collecte des dépôts auprès de grandes entreprises et particuliers selon la formule de l'appel public à l'épargne. Ces dépôts sont bloqués sous forme de dépôts à terme et rémunérés à des taux créditeurs largement supérieurs aux taux pratiqués par les banques. La qualité du portefeuille reste appréciable avec un taux de portefeuille à risque ne dépassant pas 10 % de l'encours de crédit à 30 jours et plus. Le réseau CECAM est appuyé par ICAR, un organisme résultant de la coopération de l'ONG FERT avec le Crédit Agricole français.

- Appuyés techniquement par DID (Développement International Desjardins), les réseaux des OTIV (Ombona Tahiry Ifampisamborana Vola) interviennent dans trois provinces de Madagascar (Diego Suarez, Toamasina et Lac Alaotra, et Antananarivo) et comptent cinq réseaux distincts et indépendants. Au 31 décembre 2003, les OTIV comptaient 112 caisses et regroupaient 100 435 membres, soit plus de la moitié de l'effectif total d'adhérents des IMF à base de membres. Avec un encours de dépôts de l'ordre de 76 milliards de Fmg à cette même date, les OTIV brassent environ 77 % du total des dépôts du secteur. En ce qui concerne la distribution de crédit, les OTIV se trouvent en deuxième position avec un encours de

30 milliards Fmg à la fin de l'exercice 2003. La faiblesse des OTIV demeure cependant l'ampleur de leur portefeuille à risque qui représentait, à cette période, 22 % de leur encours de crédit et 82,5 % des créances en souffrance du secteur.

- Le réseau des AECA (Association des Caisses d'Épargne et de Crédit Autogérées) est constitué de deux unions implantées dans la seule province de Mahajanga. Avec l'appui du CIDR, ce réseau a introduit le système d'autogestion auprès de ses membres. Cependant, les performances des deux unions demeurent modestes et la viabilité de leurs opérations très aléatoire. Dans l'ensemble, l'épargne collectée par ce réseau, tributaire du développement économique de la région, reste à un niveau faible et ne représente que 0,3 % du total de l'encours de crédit au 31 décembre 2003. L'accès des membres du réseau au crédit est essentiellement favorisé par le refinancement bancaire.
- Le réseau des Caisses TIAVO (Tahiry Ifamonjena Amin'ny Vola) est implanté dans la province de Fianarantsoa et couvre plusieurs communes autour de la capitale régionale et du littoral Sud-Est. Ce réseau, appuyé par l'IRAM qui a relayé le WOCCU, comptait 36 caisses de 24 mutuelles regroupant environ 13 954 membres au 31 décembre 2003. TIAVO affiche une attitude plutôt prudente en matière de crédit : 4,4 milliards de Fmg contre un volume de dépôts de 6 milliards de Fmg à fin 2003.
- Enfin ADÉFI (Action pour le Développement et de Financement des micro-entreprises) fait partie de cette catégorie d'institutions. Elle a été la première IMF mutualiste

14. En décembre 2003, le taux de change était de 7 000 Fmg pour 1 euro.

d'épargne et de crédit agréée en 1999. Elle bénéficie de l'appui de l'ACEP-Développement et compte huit antennes régionales implantées dans quatre chefs lieux de province et quatre autres grandes villes. ADéFi s'est spécialisée dans le financement des micro-entreprises urbaines. Elle distribue du crédit à ses clients à travers 31 bureaux de crédit. Ses financements se font à travers deux guichets : un guichet TPE avec des montants de crédits plafonnés à 30 millions de Fmg sur une durée de 3 à 18 mois et un guichet PME pour des montants de crédits se situant dans la fourchette de 30 millions et 100 millions de Fmg pour des périodes de 18 à 36 mois. En termes d'activité, cette institution peut être classée au troisième rang des IMF avec un encours de crédit de l'ordre de 21,5 milliards de Fmg au 31 décembre 2003. La qualité du portefeuille d'ADéFi reste appréciable avec un taux de portefeuille à risque de 4,4 %. Depuis 1998, ADéFi a atteint son autonomie opérationnelle. Cette institution prévoit de changer de statut dès que le permettra la loi (cf. ci-après).

Les institutions à « base de clients »

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

- La SIPEM SA (Société d'Investissement pour la Promotion des Entreprises à Madagascar) structure à capitaux privés, intervient à Antananarivo et dans ses environs dans un rayon

de 30 km. Cette institution s'est spécialisée dans l'octroi de crédit aux petits et micro-entrepreneurs. La SIPEM reçoit des appuis ponctuels de l'APEM et la Société d'Investissement et de Développement International (SIDI), tous les deux actionnaires de l'institution. Avec l'ouverture d'un bureau à Mahajanga, la SIPEM compte actuellement six bureaux permanents. En 2003, la SIPEM a octroyé 12,5 milliards Fmg de crédits à 753 clients. Avec un taux de remboursement à l'échéance de l'ordre de 98,7 %, elle a su préserver la qualité de son portefeuille. Depuis 1998, cette institution affiche un résultat net bénéficiaire.

- VOLA MAHASOA, mis en oeuvre à partir de 1993 avec l'appui technique de l'APEM et du CIDR, demeure la seule IMF intervenant dans la province de Tuléar. En 2003, le volume de crédit octroyé par cette institution à sa clientèle s'élève à 4,8 milliards Fmg pour quelque 7 900 clients.
- L'APEM (Association pour la Promotion de l'Entreprise à Madagascar), cofondateur de référence de la SIPEM et maître d'ouvrage de Vola Mahasoia, intervient directement dans le financement des groupes vulnérables principalement à travers PAIQ, l'Association Foi et Progrès, Avitech. Fin 2003, l'encours de crédit était de 995 millions Fmg au profit de 2 238 clients.

Les ONG ou associations ayant un volet crédit

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

EAM existe depuis mars 1990. Cette ONG multi-services intervient dans toutes les régions du pays à travers ses directions régionales basées à Antananarivo, Antsirabe, Fianarantsoa, Antsiranana, Toamasina, Mahajanga et Toliara. EAM a octroyé 29 milliards Fmg de crédit pour 32 000 clients de 1997 à 2003. Au 31 décembre 2003, l'encours de crédit est à 3,05 milliards Fmg.

2.1.2. Aperçu de l'activité des IMF¹⁵

Caractéristiques des produits et services offerts

L'offre des IMF intervenant à Madagascar présente les caractéristiques suivantes :

- la taille est fonction des zones d'intervention des IMF. En milieu urbain, les montants moyens des prêts ADéFI et SIPEM varient entre 4,6 et 16 millions de Fmg (le plafond de crédit atteint 100 millions Fmg pour les micro et petites entreprises et les PME), ceux des ménages pauvres touchés par les ONG ou associations varient entre 50 000 Fmg à 400 000 Fmg. En milieu rural, en dehors des prêts CECAM et OTIV d'une valeur moyenne de l'ordre de 2 000 000 Fmg, les autres institutions (TIAVO et AECA) ont des niveaux de prêts moyens qui se situent autour de 400 000 Fmg. Ces crédits sont essentiellement destinés aux secteurs productifs (agriculture, transformation, pêche, élevage), au commerce, aux activités de transport, à l'artisanat. Cependant, des prêts d'équipement (acquisition de petits matériels, location-vente

mutualiste, amélioration de l'habitat...) connaissent un début de financement et certains prêts sont accordés pour des besoins sociaux ou de consommation ;

- la durée des crédits n'excède généralement pas 12 mois. Cette situation s'explique en partie par l'insuffisance de ressources financières stables pour réaliser des crédits d'investissement à moyen terme. Cependant, les réseaux ADéFi et CECAM peuvent octroyer des prêts d'une durée atteignant respectivement 36 et 72 mois ;
- les garanties exigées par les IMF sont variables : épargne bloquée ou nantie, nantissement et caution solidaire ;
- les taux d'intérêt nominaux affichés varient entre 2 % et 4 % par mois ;
- même si l'on ne peut généraliser, le portefeuille des institutions a tendance à se dégrader. Cette situation ne peut pas être uniquement imputable aux effets de la crise socio-politique qu'a connue le pays au cours de l'année 2002 : elle découlerait également du manque de professionnalisme de certains acteurs du secteur, notamment dans la maîtrise de leur croissance ;
- enfin, les produits d'épargne sont peu diversifiés : ils sont à vue et à terme. Les dépôts à vue qui constituent la plus grande partie de l'épargne mobilisée ne sont pas rémunérés tandis que les dépôts à terme sont rémunérés dans une fourchette entre 3 % et 6 % l'an par certaines IMF.

Ampleur de l'activité

Très rapide et soutenue, la croissance des activités des IMF au cours des dernières années s'est traduite par le développement de

15. Cette partie s'inspire très largement du document de stratégie nationale de microfinance (DSNMF) 2004-2009 consultable sur <http://www.smbmada.net/documents/IMFStrategieNationale.pdf>.

l'activité en termes de nombre de membres et de clients touchés, de volume des dépôts collectés auprès de la clientèle et de volume des crédits distribués. Sur la période 1999-2003, les encours de dépôt et de crédit ont ainsi été respectivement multipliés par plus de 10 pour les premiers et de 4 pour les seconds.

Au 31 décembre 2003, les résultats globaux atteints par les IMF se présentent comme résumés dans le tableau 2.

Comme le laissent penser ces chiffres, la croissance a induit, pour certaines IMF, une dégradation de leur portefeuille de crédits : au 31 décembre 2003, les crédits en souffrance représentent 8,3 % de l'encours de crédit pour les institutions « à base de membres ». En outre, en termes de pénétration du marché, la portée des IMF reste faible. Au 31 décembre 2003, environ 5 % des ménages malgaches avaient accès aux services financiers (épargne et crédit) du secteur.

2.1.3. Du côté de la demande : le cas du secteur informel de l'agglomération d'Antananarivo

De façon générale, la demande de crédit de la population malgache n'est connue ni quantitativement, ni qualitativement. Réalisées à partir d'échantillons représentatifs de micro-entrepreneurs urbains, les phases 2 des enquêtes 1-2-3 réalisées par le projet MADIO, DIAL et l'INSTAT en 1995, 1998, 2001 et 2004 donnent néanmoins un très bon aperçu des besoins en financement du secteur informel d'Antananarivo et de leur évolution depuis dix ans. L'exposé qui suit présente les principaux résultats de l'enquête réalisée en 2004, et mobilise les résultats des enquêtes antérieures afin de rendre compte des changements intervenus depuis une dizaine d'années.

Tableau 2
Résultats des IMF malgaches au 31 décembre 2003

	IMF "à base de membres" et/ou autogérées ^a	Institutions "à base de clientèle" ^b
Nombre de caisses / agences de base	380	
Nombre de membres	179 497	
Encours des dépôts	99,3 milliards Fmg	
Nombre de clients actifs	36 994	10 991
Encours des crédits	97 milliards Fmg	9,1 milliards Fmg
Crédits en souffrance	8,07 milliards Fmg (8,3 % de l'encours de crédit).	752,3 millions Fmg (8,2 % de l'encours de crédit).

Notes : a. Source : APFIM (les statistiques concernent les réseaux CECAM, OTIV, TIAMO, AEOA et ADÉFI) ;
b. Source : AIM (les statistiques disponibles concernent trois institutions : APEM, SIPEM et VOLLA MAHASOA).

Taux de couverture des institutions de microcrédit

La phase 2 de l'enquête 1-2-3 réalisée en 2004 permet d'établir que 46,5 % des unités de production informelles (UPI) de l'agglomération d'Antananarivo connaissent des institutions de microcrédit (ce pourcentage était inférieur à 30 % en septembre 2001)¹⁶. La moitié (48,4 %) en a entendu parler par la publicité (dépliants, affiches, radio ou télévision) ; 41,5 % par le « bouche à oreille » et 6,3 % par leur milieu professionnel.

Sur l'ensemble des UPI connaissant des institutions de microcrédit (111 000 environ), seules 6,6 % (soit 3,1 % de l'ensemble des UPI) y ont eu recours. La grande majorité des UPI n'a donc jamais été directement en contact avec une IMF en raison principalement d'une méconnaissance des services proposés (sur les 111 000 UPI, seules 64 % ont une idée des services proposés et 46 % des types de crédits proposés). Mais d'autres causes sont invoquées pour expliquer le non recours : par ordre d'importance, l'absence de besoin de crédit, des procédures trop complexes, des échéances trop courtes et des garanties exigées trop nombreuses.

Parmi les UPI ayant cherché à obtenir un crédit de la part d'une IMF, seules 39,7 % y sont parvenu (soit 1,2 % de l'ensemble des UPI)¹⁷. Les autres n'ont pas vu leur demande satisfaite en raison d'un manque de garanties (22 % des cas), d'un dossier incomplet (9,6 % des cas) ou encore d'un apport initial insuffisant (7,5 % des cas) (dans les autres cas, le motif du refus est inconnu).

Tableau 3
Principales difficultés rencontrées par le secteur informel en 2004,
selon le secteur d'activité
(par ordre d'importance décroissante, en pourcentage)

	Total	Industrie	Commerce	Services
1. Manque de clientèle	75,6	67,7	85,2	73,9
2. Excès de concurrence	55,6	52,3	64,1	50,5
3. Manque de machines ou d'équipements	30,3	52,3	8,2	30,4
4. Manque de place, local inadapté	28,7	27,0	31,7	27,2
5. Approvisionnement en matières premières	27,6	33,0	32,1	17,5
6. Difficulté d'accès au crédit	24,5	24,2	32,1	17,2
7. Coût du crédit	14,2	13,7	18,1	10,7
8. Difficulté d'organisation, de gestion	10,5	13,9	6,4	11,3
9. Trop de réglementations, trop d'impôts	9,9	4,2	13,7	11,9
10. Difficulté technique de fabrication	9,9	18,7	2,7	8,4
11. Recrutement de personnel qualifié	3,7	6,9	1,5	2,6
12. Autre	2,4	1,2	1,2	4,9
Aucun problème	13,7	10,7	8,1	21,3

Source : Enquête 1-2-3 2004, phase 2, DIAL/INSTAT/Direction des Statistiques des Ménages.

Note : Les totaux en colonne peuvent être supérieurs à 100% car il s'agit de questions à choix multiples.

16. On estime à 238 000 environ le nombre d'UPI à Antananarivo.

17. En 2004, ou lors d'une année antérieure.

Les besoins en crédit des UPI

Un nombre important d'UPI interrogées (86 %) ont fait état des problèmes ou difficultés qu'elles rencontrent dans différents domaines, ce qui laisse penser que les réponses reflètent la réalité. Dans la hiérarchie des difficultés qui affectent les producteurs informels, le problème du crédit vient en sixième position, cité par un quart des micro-entrepreneurs. Plus que son coût, c'est la difficulté d'accéder au crédit que dénoncent les micro-entrepreneurs. Le problème semble plus aigu pour ceux ayant une activité commerciale : un tiers en font mention contre 24 % dans l'industrie et 17 % dans les services.

L'évolution observée entre 1995 et 2004 va dans le bon sens, puisqu'en 1995, soit deux ans avant que ne démarre l'activité d'ADéFI à Antananarivo, les difficultés d'accès au crédit venaient en deuxième position (contre une sixième position aujourd'hui) et étaient citées par 40 % des micro-entrepreneurs (contre 25 % aujourd'hui). A l'inverse, le problème du coût du crédit semble gagner en importance : 14 % des micro-entrepreneurs l'évoquent en 2004 contre 10 % en 1998 et 6 % seulement en 2001. Ce qui est peut-être logique : avant, il était plus difficile d'accéder au micro-crédit, donc la question du coût se posait moins souvent.

Ajoutons que le frein constitué par les difficultés d'accès au crédit apparaît plus clairement si l'on intègre à l'analyse les effets indirects : manque de matériel, local inadapté, etc. Ainsi, près de 28 % des entrepreneurs ont des problèmes d'approvisionnement en matières premières, 30 % se plaignent du manque de machines ou d'équipements (cette proportion atteint 52 % dans l'industrie) et 29 % manquent de place ou exercent dans un local inadapté.

Tableau 4
Principales difficultés rencontrées par le secteur informel : évolution entre 1995 et 2004
(par ordre d'importance décroissante, en pourcentage)

	1995	1998	2001	2004
1. Manque de clientèle	47,6	50,9	62,0	75,6
2. Difficulté d'accès au crédit	39,5	38,1	42,8	55,6
3. Excès de concurrence	32,7	22,6	27,1	30,3
4. Approvisionnement en matières premières	27,5	21,3	21,6	28,7
5. Manque de machines ou d'équipements	21,5	19,6	20,0	27,6
6. Manque de place, local inadapté	18,8	19,1	17,1	24,5
7. Coût du crédit	12,3	10,1	11,1	14,2
8. Difficulté d'organisation, de gestion	7,8	7,7	10,1	10,5
9. Trop de réglementations, trop d'impôts	7,2	5,8	6,7	9,9
10. Difficulté technique de fabrication	6,2	4,2	6,1	9,9
11. Recrutement de personnel qualifié	1,9	1,5	3,4	3,7
Aucun problème	11,0	17,5	24,9	13,7

Source : enquête 1-2-3 1995, phase 2, MADIO ; Enquête 1-2-3 1998, phase 2, MADIO ; enquête 1-2-3 2001, phase 2, MADIO, enquête 1-2-3 2004, phase 2, DIAI, INSTAT/Direction des Statistiques des Ménages.

Note : les totaux en colonne peuvent être supérieurs à 100% car il s'agit de questions à choix multiples.

Tableau 5
Aides souhaitées par les chefs d'unités de production informelles
en 2004
(classées par ordre d'importance décroissant, en pourcentage)

	Total	Industrie	Commerce	Service
1. Accès à de grosses commandes	84,0	91,4	80,3	79,8
2. Assistance pour les approvisionnements	55,5	57,4	68,4	39,8
3. Accès à l'information sur les marchés	49,1	41,8	60,6	45,1
4. Accès à la publicité pour les nouveaux produits	40,9	45,7	48,4	27,6
5. Accès à des équipements modernes	37,9	64,0	13,8	34,4
6. Accès au crédit	35,7	30,0	46,0	31,2
7. Facilités à l'enregistrement	30,6	33,0	34,2	24,2
8. Formation technique	30,4	44,0	16,7	29,9
9. Formation aux comptes et à l'organisation	24,4	26,0	25,5	21,4
Aucune aide souhaitée	18,6	12,2	13,7	28,6

Source : enquête 1-2-3 2004, phase 2, DIAL, INSTAT/Direction des Statistiques des Ménages.

Note : les totaux en colonne peuvent être supérieurs à 100% car il s'agit de questions à choix multiples.

Conséquence directe de ces contraintes, un accès facilité au crédit est sollicité par près de 36 % des micro-entrepreneurs toutes activités confondues (contre 29 % en 2001) et par 46 % des micro-entrepreneurs ayant une activité commerciale. Si ces chiffres montrent le chemin restant à parcourir en matière d'offre de crédit au secteur informel, les résultats suggèrent toutefois que d'autres contraintes, celles inhérentes aux débouchés en l'occurrence, sont encore plus sérieuses.

L'évolution observée depuis une dizaine d'années montre que, dans l'ensemble, les micro-entrepreneurs sont en proportion plus nombreux à solliciter des aides en 2004 que dans les années antérieures. Le classement des aides souhaitées ne varie toutefois pas sensiblement depuis 1998.

Tableau 6
Aides souhaitées par les chefs d'unités de production : évolution
entre 1995 et 2004
(classées par ordre d'importance décroissante, en pourcentage)

	1995		1998		2001		2004
1. Accès au crédit	45,3	1. Accès à de grosses commandes	52,4	1. Accès à de grosses commandes	70,2	1. Accès à de grosses commandes	84,0
2. Assistance pour les approvisionnements	40,4	2. Assistance pour les approvisionnements	30,8	2. Assistance pour les approvisionnements	43,0	2. Assistance pour les approvisionnements	55,5
3. Accès à des équipements modernes	22,5	3. Accès au crédit	28,5	3. Accès à l'information sur les marchés	41,7	3. Accès à l'information sur les marchés	49,1
4. Formation technique	14,7	4. Accès à l'information sur les marchés	22,9	4. Accès à la publicité pour les nouveaux produits	30,3	4. Accès à la publicité pour les nouveaux produits	40,9
5. Formation à la comptabilité et à l'organisation	13,6	5. Accès à des équipements modernes	22,0	5. Facilités à l'enregistrement	29,4	5. Accès à des équipements modernes	37,9
		6. Facilités à l'enregistrement	14,5	6. Accès au crédit	28,8	6. Accès au crédit	35,7
		7. Accès à la publicité pour les nouveaux produits	13,8	7. Accès à des équipements modernes	28,1	7. Facilités à l'enregistrement	30,6
		8. Formation technique	12,4	8. Formation technique	24,9	8. Formation technique	30,4
		9. Formation à la comptabilité et à l'organisation	11,1	9. Formation à la comptabilité et à l'organisation	23,4	9. Formation à la comptabilité et à l'organisation	24,4
Aucune aide souhaitée	21,6	Aucune aide souhaitée	22,4	Aucune aide souhaitée	25,1	Aucune aide souhaitée	18,6

Source : enquête 1-2-3 1995, phase 2, MADIO ; Enquête 1-2-3 1998, phase 2, MADIO ; enquête 1-2-3 2001, phase 2, MADIO, enquête 1-2-3 2004, phase 2, DIAL, INSTAT/Direction des Statistiques des Ménages.

Note : les totaux en colonne peuvent être supérieurs à 100% car il s'agit de questions à choix multiples.

Finalement, interrogés sur l'utilisation qu'ils feraient en priorité du crédit s'ils venaient à en bénéficier, les micro-entrepreneurs sont 42 % à déclarer qu'ils ouvriraient un autre établissement, dont plus de la moitié dans une autre activité (croissance extensive), qu'ils

imaginent probablement moins saturée (cf. les contraintes de débouchés souvent déplorées). Les autres déclarent qu'ils amélioreraient leurs machines (18,5 %), leur local (15,9 %), leur stock de matières premières (14 %) ou encore qu'ils engageraient des dépenses en dehors de leur établissement (6,7 %). En revanche, pratiquement aucun chef d'établissement n'envisage d'embaucher. Ainsi une politique de financement du secteur informel facilitant l'accès au crédit d'unités de production déjà existantes aurait a priori un impact de court terme négligeable sur l'emploi.

2.2. Présentation de l'activité d'ADÉFI et de ses adhérents

2.2.1. Présentation générale

ADÉFI (Action pour le Développement et le Financement des Microentreprises) est une institution de microfinance mutualiste privée spécialisée dans le financement des très petites entreprises urbaines. Premier organisme à avoir été agréé en qualité d'Institution Financière Mutualiste par la Commission de Supervision bancaire et financière de la Banque centrale de Madagascar, son statut actuel, dans l'attente de la nouvelle loi sur la microfinance, est celui d'une association mutualiste d'épargne et de crédit, régie par la loi 96 020 du 4 septembre 1996.

ADÉFI a été créée en 1995 à Antsirabe dans le cadre du Projet d'Appui aux Micro-entreprises, financé par le ministère français des Affaires étrangères (Service de Coopération et d'Action Culturelle / Fonds d'Aide et de Coopération (FAC) de 8,5 millions de francs français¹⁸) et conduit sous la tutelle technique du

ministère malgache de l'Industrialisation et de l'Artisanat. A la clôture du projet, en juin 1999, l'Agence Française de Développement a repris le financement du plan de développement d'ADÉFI de mi-1999 à 2002 pour un montant de 1,372 million d'euros. Cette première subvention était destinée à financer l'extension des activités de crédit à court terme. Au début de l'année 2002, une seconde convention, portant sur un montant de 1,6 million d'euros a été signée pour mener une expérimentation sur les crédits à moyen terme et développer un service d'information (NTIC) au profit des petites et moyennes entreprises.

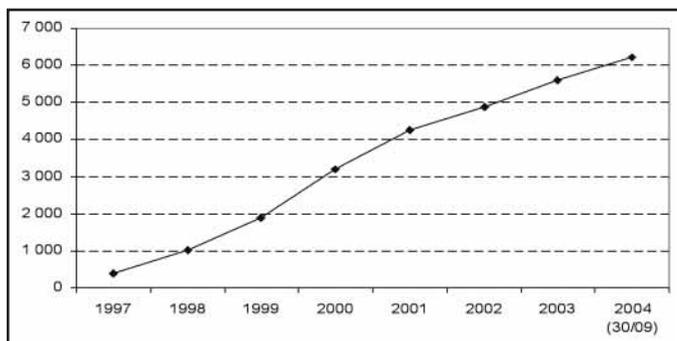
Par des crédits à court terme (environ 10 mois), de petits montants, répétitifs et progressifs, ADÉFI vise à faciliter l'accès au crédit des micro-entreprises exclues du crédit bancaire traditionnel. Ces crédits servent à financer du fonds de roulement, du petit matériel ou l'amélioration des locaux. Parallèlement, depuis 2002, AdéFI a ouvert un guichet PME, pour répondre aux besoins de micro-entreprises déjà clientes qui avaient grandi et faisaient part de nouveaux besoins ou pour satisfaire une nouvelle clientèle, également exclue du système financier traditionnel. Ces prêts sont à plus long terme (36 mois), de montants plus importants et destinés à financer de plus gros investissements, éventuellement un développement de la PME.

ADÉFI dispose aujourd'hui d'une assise financière solide assurant son autonomie financière et technique ainsi que sa pérennité. Présente dans cinq grandes villes (Antananarivo, Antsirabe, Toamasina, Fianarantsoa, Mahajanga) et trois villes secondaires (Ambatolampy, Ambositra, Moramanga) de Madagascar à travers un réseau de 31 agences de quartier, ADÉFI avait octroyé, sur la

18. 1,3 million d'euros.

Graphique 1

Nombre cumulé de membres d'ADÉFI à Antananarivo, 1997-2004



Source : Fichier clientèle ADÉFI-Antananarivo.

période 1995-2002, 15 783 crédits d'une moyenne de 3,665 millions de Fmg à plus de 8 600 micro-entreprises, soit un montant de plus de 50 milliards de Fmg (environ 7,4 millions d'euros).

Sur la seule ville d'Antananarivo, le fichier clientèle d'ADÉFI permet de dénombrer 6 217 membres à la date du 30 septembre 2004. Tous ne sont pas des clients actifs : sur les 6 217 micro-entrepreneurs, 652 (10,5 %) ont notamment été en contentieux avec l'institution et ne peuvent plus obtenir de prêt. Par ailleurs, 2 476 (38,2 %) sont des clients non actifs, c'est-à-dire n'ayant pas sollicité de prêt depuis 18 mois ou plus (à la date du 30 septembre 2004). En termes d'évolution de l'activité, le nombre d'adhésions à ADÉFI a connu une forte progression jusqu'en 2000, qui s'est ensuite légèrement ralentie en 2001 et 2002.

Tableau 7
Evolution de l'activité d'ADÉFI entre 1995 et 2002

	1995(*)	1996(**)	1997(***)	1998	1999	2000	2001	2002
Nombre de bureaux (fin d'année)	3	3	8	12	16	22	31	31
Nombre de régions (fin d'année)	1	1	2	3	4	5	6	6
Nombre de crédits octroyés	95	364	1 001	1 880	2 745	4 012	4 703	4 053
Membres financés (dans l'année)	95	296	759	1 288	1 616	2 248	2 091	1 392
Montant octroyé (en milliards de Fmg)	0,235	0,88	2,601	5,21	9,314	15,03	19,157	18,992
Encours fin d'année (en milliards de Fmg)	-	0,628	1,795	3,33	5,954	9,607	12,361	14,758
Nombre de crédits actifs	71	256	777	1 433	2 259	3 470	4 027	3 509
Total du bilan (en milliards de Fmg)	-	0,881	2,617	5,014	7,897	12,056	16,101	18,051
Résultat (en milliards de Fmg)	-	0	0,082	-0,017	0,693	1,137	1,699	0,916

Source : ADÉFI, tableau disponible sur <http://www.adefi.org/activite.asp>.

(*) L'activité de crédit d'ADÉFI a commencé en juillet 1995 mais le premier bilan n'a été établi qu'en août 1996.

(**) Le second bilan a été dressé pendant une période de 16 mois, de septembre 1996 à décembre 1997.

2.2.2. L'activité de prêt¹⁹

Rappelons qu'ADéFI développe actuellement deux types de crédit : le crédit à court terme et le crédit à moyen terme. Les petits entrepreneurs ayant besoin d'un crédit s'adressent à l'agence de quartier proche du lieu de son activité. Pour devenir membre et accéder aux services de l'association, ils doivent y adhérer, moyennant le paiement d'un droit d'adhésion de 3 000 Fmg et d'une cotisation annuelle, adossée au crédit approuvé, d'un montant de 1 000 Fmg. Les crédits sont octroyés de façon répétitive et progressive, pour des montants adaptés aux capacités de gestion de l'entrepreneur. Les remboursements se font par échéances mensuelles constantes. Chaque crédit est assorti de frais de dossier équivalent à 1 % du montant accordé et d'un fonds de garantie mutuel décès, proportionnel à la durée du crédit (0,3 % à 1,7 %).

- Caractéristiques des crédits à court terme :
 - fourchette : de 250 000 Fmg à 28 000 000 Fmg ;
 - objet (crédit productif) : fonds de roulement, extension / aménagement atelier, achat / complément d'achat de matériels d'exploitation, etc. ;
 - durée : 3 à 18 mois ;
 - délai de grâce (fonction de l'activité) : 1 à 6 mois ;
 - taux d'intérêt (fonction de la durée) : 18 % par an calculé sur capital investi ;
 - échéances : mensuelles fixes et constantes, à chaque fin du mois ;
 - intérêts et pénalités de retard : 2 % du montant en retard + 10 000 Fmg ;

- garanties (60 à 130 % du montant accordé) : nantissement de matériels, gage de voiture, caution solidaire, caution sur salaire, promesse d'hypothèque, etc. ;
- dépôt de garantie (au choix) : 20 % du crédit Plus « bonifié » accordé.
- Caractéristiques des crédits à moyen terme :
 - fourchette : 30 000 000 Fmg à 100 000 000 Fmg ;
 - objet : investissements (achat de matériels d'exploitation, construction atelier, etc.) ;
 - durée : 24 à 36 mois ;
 - délai de grâce (fonction de l'activité) : 1 à 6 mois ;
 - taux d'intérêt : 16 % par an calculé sur capital investi ;
 - échéances : mensuelles fixes et constantes, tous les 15 du mois ;
 - intérêts et pénalités de retard : 2 % du montant en retard + 50 000 Fmg ;
 - garanties (130 % du montant accordé) : nantissement de matériels, gage de voiture, caution solidaire, caution sur salaire, promesse d'hypothèque, etc. ;
 - dépôt de garantie : 5 % du montant accordé ;
 - possibilité de bénéficier d'un autre crédit parallèle à court terme.

Le tableau 8, dont les chiffres ont été calculés à partir du fichier clientèle d'ADéFI-Antananarivo, indique le nombre moyen de prêts reçus par micro-entrepreneur, selon la date de leur adhésion. En toute logique, plus l'adhésion est ancienne, plus le nombre moyen de prêts reçus (à la date du 30 septembre 2004) est élevé. La progressivité du montant des crédits octroyés est sans aucun doute un des facteurs qui incite les micro-entrepreneurs à contracter plusieurs emprunts de suite auprès d'ADéFI.

19. Cette partie reprend pour une large part les informations fournies par ADéFI sur son site internet (<http://www.adeфи.org/activite.asp>).

Tableau 8

**Nombre moyen de prêts reçus par micro-entrepreneur,
selon la date d'adhésion (Antananarivo)**

Année d'adhésion	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Total
Nombre moyen de prêts reçus	2,86	2,75	2,56	2,32	2,00	1,67	1,48	1,01	2,09
Nombre d'observations	417	625	867	1 286	1 072	612	729	609	6 217

Source : Fichier clientèle ADÉFI-Antananarivo.

2.2.3. Caractéristiques des adhérents à Antananarivo

Le fichier clientèle d'ADÉFI-Antananarivo autorise une analyse succincte des caractéristiques des micro-entreprises membres de l'institution et de leurs dirigeants.

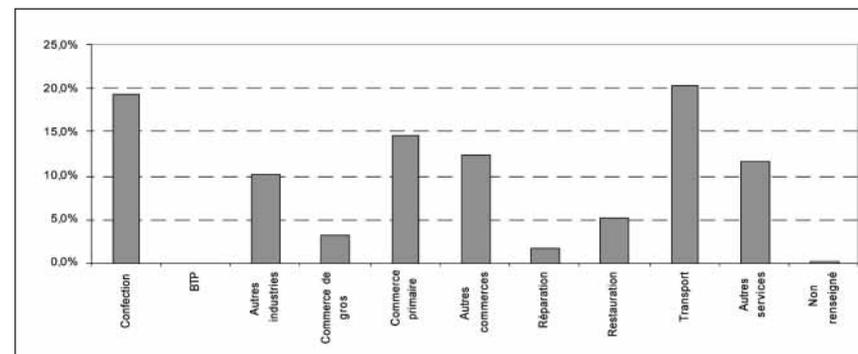
Répartition des micro-entreprises selon le secteur d'activité

Près de 40 % des micro-entreprises membres d'ADÉFI exercent une activité de service, dont la moitié dans les transports. Les 60 % restants se répartissent également entre l'industrie et le commerce. En outre, deux tiers des micro-entreprises industrielles travaillent dans la confection.

La répartition des micro-entreprises selon le secteur d'activité a toutefois connu une évolution marquée depuis le démarrage de l'activité d'ADÉFI à Antananarivo. En effet, alors que près de 45 % des adhérents de 1997 avaient une activité industrielle, cette proportion n'est plus que de 20 % au sein des micro-entreprises ayant adhéré en 2004. A l'inverse, la part des unités de production ayant une activité commerciale est en augmentation forte chez les adhérents récents. Cette évolution peut résulter d'une montée en puissance du secteur informel commercial comme mode privilégié

Graphique 2

Répartition de la clientèle selon le secteur d'activité



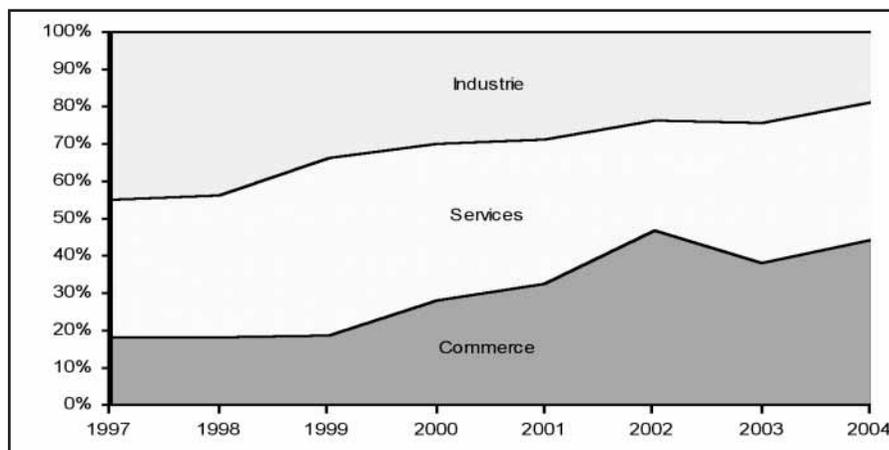
Source : Fichier clientèle ADÉFI-Antananarivo.

d'insertion de la main-d'œuvre sur le marché du travail, l'entrée sur ce segment du secteur informel nécessitant peu de qualifications spécifiques. Elle peut également être liée au fait que les micro-entreprises ayant une activité industrielle sont sur-représentées au sein des clients en contentieux. On peut dès lors penser qu'ADÉFI a adopté une attitude prudente vis-à-vis de cette clientèle au profit des micro-entreprises intervenant dans d'autres secteurs d'activité.

Répartition des micro-entreprises par taille

En termes de taille, mesurée ici par le nombre d'employés permanents, le fichier clientèle permet d'établir qu'à Antananarivo, 80 % des UPI financées par ADÉFI comptent moins de quatre employés et 95 % moins de dix employés. Ces chiffres confirment que les UPI financées sont pour la plupart des petites entreprises. La confection est le secteur d'activité où le nombre moyen d'employés

Graphique 3
Évolution du secteur d'activité selon la date d'adhésion



Source : Fichier clientèle ADéFI-Antananarivo.

par UPI est le plus élevé (6,6). Inversement, les transports et le commerce de produits primaires sont les deux secteurs d'activité où le nombre moyen d'employés par UPI est le plus faible (1,8 et 2 respectivement).

Répartition des micro-entreprises selon le type de local dans lequel l'activité est exercée

Les micro-entreprises sans local dont l'activité est ambulante ou exercée à un poste sur la voie publique n'appartiennent officiellement pas à la cible d'ADéFI. Elles sont donc absentes de la clientèle. Pour la majorité des clients d'ADéFI (57 %), l'activité prend place au domicile du micro-entrepreneur. Les autres disposent

d'un local technique (22 %) ou d'un atelier bien structuré (21 %). Ces chiffres sont cependant variables selon le secteur d'activité : dans la confection, par exemple, 72,3 % des UPI sont domiciliées à l'adresse personnelle du micro-entrepreneur alors qu'elles ne sont, logiquement, que 39 % dans la restauration.

Répartition des micro-entrepreneurs selon le genre

L'analyse de la structure de la clientèle selon le genre révèle une prédominance des femmes (58 %, soit 3 596 femmes sur les 6 217 clients). Le recours à des délégations de responsabilité, marginal aux dires d'ADéFI, ne peut expliquer à lui seul cette prédominance. Dès lors, trois hypothèses peuvent être émises : (1) il y a à Antananarivo, plus de femmes micro-entrepreneurs que d'hommes (cette hypothèse sera levée *infra*) ; (2) compte tenu des types d'activité qu'elles dirigent, les femmes sont plus nombreuses que les hommes à demander un crédit à ADéFI ; (3) dans sa politique de prêt, ADéFI pratique une discrimination positive en faveur des femmes²⁰.

En croisant la variable genre avec la branche d'activité, les femmes apparaissent très largement sur-représentées dans la confection (activité par ailleurs très représentée dans la clientèle d'ADéFI) et la restauration (respectivement 71 % et 69 % des micro-entrepreneurs intervenant dans ces deux secteurs sont des femmes), tandis qu'elles sont sous-représentées dans les transports (secteur au demeurant également très représenté dans la clientèle d'ADéFI), la réparation et l'industrie hors confection. En termes de taille, les micro-entreprises dirigées par des femmes comptent en

20. Seul un recensement exhaustif de l'ensemble des personnes ayant fait une demande de prêt à ADéFI (que cette demande ait été satisfaite ou non) permettrait de tester ces deux hypothèses, mais ce recensement n'a pas été réalisé.

moyenne 3,5 employés contre 2,9 au sein des micro-entreprises dirigées par des hommes. Cette supériorité numérique, statistiquement significative, s'observe dans toutes les branches d'activité.

Répartition des micro-entrepreneurs selon le niveau d'instruction et le type de formation suivi

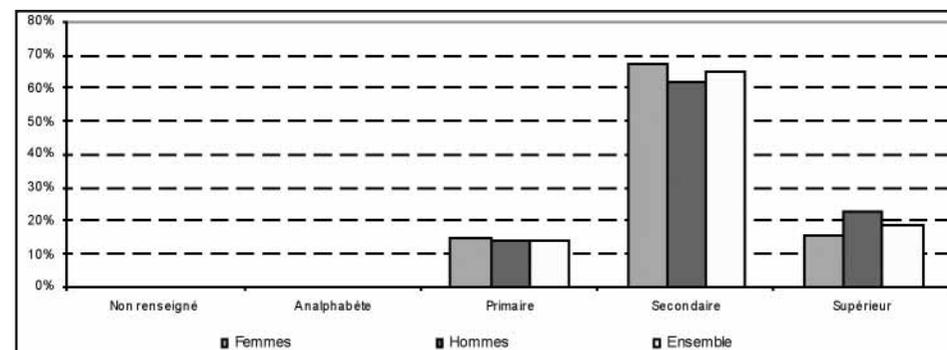
Une proportion très marginale de micro-entrepreneurs clients d'ADéFI est analphabète (0,5 %) et moins de 15 % ont été à l'école primaire seulement. La grande majorité des autres (près de 66 %) a étudié jusqu'au secondaire, sans que l'on puisse savoir si elle a achevé le cycle ou non. Les adhérents récents se distribuent de façon assez égale dans chacune de ces catégories.

Ces proportions ne diffèrent pas sensiblement entre les femmes et les hommes, même si la proportion de femmes micro-entrepreneurs ayant fréquenté l'enseignement supérieur est légèrement inférieure à celle des hommes. Pour finir, lorsque l'on croise la variable de niveau d'instruction avec la branche d'activité, les micro-entrepreneurs apparaissent en moyenne moins instruits lorsqu'ils exercent une activité commerciale (hors commerce de gros) ou qu'ils travaillent dans la restauration. Ils sont en revanche plus instruits en moyenne lorsqu'ils ont une activité de services (hors réparation et restauration)

En matière de formation, enfin, plus de 50 % des micro-entrepreneurs ont appris leur métier sur le tas. Seuls 11,2 % ont suivi une formation professionnelle. Là encore, ces proportions ne varient pas sensiblement entre les hommes et les femmes.

En première analyse, ADéFI semble toucher, conformément à sa mission, de très petites entreprises urbaines, dirigées par des micro-

Graphique 4
Répartition de la clientèle selon le niveau d'instruction



Source : Fichier clientèle ADéFI-Antananarivo.

entrepreneurs majoritairement féminins, relativement éduqués, dans des secteurs bien spécifiques. Il convient maintenant d'affiner cette analyse de la cible d'ADéFI par une étude comparée des clients de l'IMF et des micro-entreprises informelles d'Antananarivo.

2.2.4. La cible d'ADéFI : caractéristiques comparées des clients de l'IMF et des micro-entreprises informelles à Antananarivo

La discussion qui suit s'appuie sur trois sources de données :

- la phase 2 de l'enquête 1-2-3, qui porte sur plus de 1 050 micro-entreprises représentatives de l'ensemble du secteur informel (réalisée fin 2004) ;
- l'enquête réalisée auprès d'un échantillon représentatif de 306 micro-entrepreneurs clients (ou anciens clients) de l'IMF (réalisée fin 2004) ;

- le fichier clientèle d'ADéFI (à la date du 30 septembre 2004).

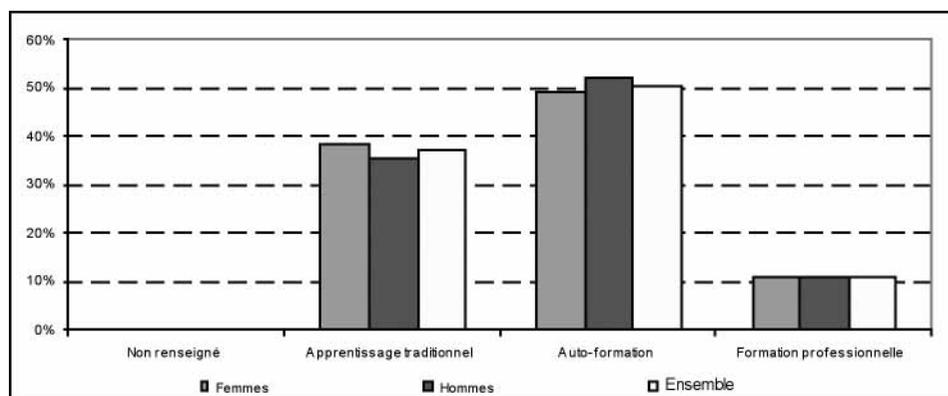
Outre la représentativité statistique de leurs univers respectifs (secteur informel d'une part et clients de l'IMF de l'autre), les deux enquêtes mentionnées ci-dessus présentent un double intérêt : le premier est qu'elles ont accordé une attention toute particulière à la reconstitution des agrégats économiques (chiffre d'affaires, valeur ajoutée, etc.) des entreprises, sachant que la grande majorité d'entre elles ne tiennent pas de comptabilité. Le second est d'avoir appliqué des questionnaires rigoureusement identiques et d'avoir été réalisées aux mêmes dates. Grâce à ces deux sources de données, il est possible de comparer les caractéristiques moyennes des micro-entreprises informelles d'Antananarivo avec celles des micro-entreprises composant la clientèle d'ADéFI.

Il convient d'emblée de noter que si les micro-entreprises financées par AdéFI sont plus souvent enregistrées ou tiennent plus

souvent une comptabilité que la moyenne, elles n'en appartiennent pas moins au secteur informel, au sens où il est défini dans la phase 2 de l'enquête 1-2-3²¹. Seule une très petite minorité possède en effet à la fois un numéro d'enregistrement et une comptabilité écrite. Sans que cela soit explicitement spécifié dans les objectifs de l'IMF, les micro-entreprises du secteur formel (*i.e.* qui sont enregistrées et qui tiennent une comptabilité) ne font pas partie de sa clientèle. Faute d'informations sur les demandes d'adhésion rejetées par l'IMF, nous ne sommes pas en mesure de savoir si cette caractéristique provient du fait que les micro-entreprises formelles ne s'adressent pas à l'institution ou si elle résulte d'un ciblage volontaire de la part de l'IMF parmi les micro-entreprises.²² Toujours est-il que cette spécificité est plutôt favorable du point de vue de la lutte contre la pauvreté dans la mesure où le secteur informel est de loin le moins rémunérateur. De plus, elle légitime l'usage de la phase 2 comme univers de référence de la clientèle de l'IMF.

Graphique 5

Répartition de la clientèle selon le type de formation



Source : Fichier clientèle ADéFI-Antananarivo.

Branches d'activité

La répartition des UPI selon la branche d'activité montre que les micro-entreprises clientes de l'IMF sont sur-représentées dans les secteurs du *transport*, de la *confection* et du *commerce de produits primaires*, tandis qu'elles sont sous-représentées dans les secteurs du *BTP*, du *commerce de produits transformés* et des *services aux ménages et aux entreprises*. Ce résultat est lié au fait qu'un certain nombre

21. Une unité de production informelle est une unité de production dépourvue de numéro statistique et/ou de comptabilité écrite formelle. Le numéro statistique a été retenu, car à Madagascar c'est le seul type d'enregistrement administratif obligatoire pour toutes les unités de production, quelle que soit leur taille.

22. Les procédures et les conditions d'adhésion à l'IMF ne sont pas clairement spécifiées par l'institution elle-même.

d'activités du secteur informel (commerces ou services ambulants notamment) n'entrent pas dans la cible de l'IMF en raison d'une rentabilité jugée trop faible ou de leur caractère trop risqué.

Local

La situation des UPI clientes d'ADÉFI en termes de conditions d'activité apparaît meilleure que celle des micro-entreprises informelles dans leur ensemble. En effet, rappelons que seules 5,2 % d'entre elles exercent une activité dans la rue contre 24 % dans le second groupe, et près de 40 % disposent d'un local professionnel (contre 28 % dans le second groupe).

Main-d'œuvre et emploi

Avec un nombre moyen d'employés compris entre un et deux en 2004, le secteur informel d'Antananarivo est principalement constitué de micro-unités. Le nombre moyen d'employés est cependant deux fois plus élevé au sein de la clientèle d'ADÉFI et était déjà sensiblement supérieur en 1997, année de démarrage de l'activité de l'institution. Par ailleurs, les caractéristiques des employés diffèrent entre les deux groupes : les micro-entreprises clientes d'ADÉFI emploient entre un et deux salariés en moyenne, alors que les micro-entreprises dans leur ensemble n'emploient quasiment aucun salarié. La politique de ciblage d'ADÉFI semble donc être orientée vers des micro-entreprises de plus grande taille au sein desquelles les conditions de travail semblent moins précaires en moyenne que dans le reste du secteur informel (où les employés non salariés sont nombreux, payés au jour ou à l'heure de travail, à la tâche ou en nature et ne sont généralement pas dans une situation stable au regard de leur emploi).

Tableau 9
Caractéristiques générales des UPI, en 2004 (%)

	UPI clientes de l'IMF	Ensemble des UPI d'Antananarivo
Branche d'activité		
Industrie	26,5	32,6
Agro-alimentaire	1,6	1,4
Confection	21,3	14,9
Autres industries	3,6	8,2
BTP	0,0	8,1
	32,5	31,4
Commerce		
Produits primaires	21,7	15,1
Produits transformés	10,8	16,3
	41	36,1
Services		
Services aux ménages et entreprises	18,6	25,5
Restauration	3,7	5,6
Transport	18,7	5,0
Caractéristiques d'enregistrement		
Registre administratif	12,3	2,0
Patente	53,0	16,1
Carte professionnelle	42,0	11,0
CNaPS	4,9	0,3
Comptabilité écrite	0,7	2,1
Notes personnelles	67,7	16,7
Pas de comptes	30,0	81,1
Type de local		
Ambulant	1,7	10,1
Poste sur la voie publique	3,5	14,4
Véhicule	18,7	4,6
Au domicile des clients	1,7	17,5
A domicile	29,8	21,1
Poste improvisé sur un marché public	4,8	4,1
Local professionnel	39,9	28,2
Année de création		
Avant 1981	5,6	10,3
1982-1991	17,8	17,4
1992-1996	22,7	18,7
1997-1999	24,6	15,6
2000-2002	23,4	22,3
2003-2004	5,9	15,7
Age moyen des UPI		

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

Note : les chiffres de la première colonne ont été extrapolés à partir des données de l'enquête réalisée auprès d'un échantillon de clients d'ADÉFI.

Tableau 10
Effectifs des UPI (en pourcentage)

	UPI clientes de l'IMF	Ensemble des UPI d'Antananarivo
Nombre moyen d'employés en 1997	2,11	1,34
Nombre moyen d'employés en 2004	3,18	1,45
Salariés	1,52	0,20
Non salariés	1,66	1,24

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

Note : Les chiffres de la première colonne ont été extrapolés à partir des données de l'enquête réalisée auprès d'un échantillon de clients d'ADÉFI.

Caractéristiques comparées des micro-entrepreneurs

Si les micro-entrepreneurs clients d'ADÉFI sont majoritairement des femmes, cette caractéristique n'est manifestement pas le résultat d'une sur-représentation de ces dernières au sein des micro-entrepreneurs d'Antananarivo où leur proportion ne diffère pas sensiblement de celle des hommes. La prédominance des femmes au sein de la clientèle d'ADÉFI résulte donc soit d'une discrimination positive de l'institution à leur égard, soit d'un plus grand recours des femmes aux services proposés par ADÉFI.

La clientèle d'ADÉFI se distingue également par son niveau relativement plus élevé d'instruction. En effet, alors que la proportion de micro-entrepreneurs ayant été scolarisés moins de cinq ans est de 16 % au sein de la clientèle d'ADÉFI, elle atteint 47 % chez les micro-entrepreneurs d'Antananarivo. Des différences s'observent également dans la répartition des micro-entrepreneurs selon la classe d'âge, même si l'âge moyen de ces derniers est le même dans les deux groupes (34 ans).

Tableau 11
Caractéristiques des chefs d'UPI, en 2004 (en pourcentage)

	UPI clientes de l'IMF	Ensemble des UPI d'Antananarivo
Sexe		
Homme	42,2	48,2
Femme	57,8	51,8
Age		
< 21 ans	5,8	16,1
21-30 ans	31,8	26,5
31-40 ans	37,6	33,3
41-50 ans	20,9	17,1
51-61 ans	3,1	4,0
> 61 ans	0,8	3,0
Niveau d'éducation		
Pas d'éducation	0,0	2,4
< CEPE (5 ans)	16,4	44,3
BEPC/CFEPCES (9 ans)	21,4	30,9
CFECP (11 ans)	19,5	9,7
BAC (12 ans)	20,3	6,3
DUES/DUEL (>12 ans)	22,4	6,4

Source : enquête 1-2-3 2004, phase 2, DIAL, INSTAT/Direction des Statistiques des Ménages ; enquête quantitative auprès de la clientèle de l'IMF 2004, INSTAT/Direction des Statistiques des Ménages ; Fichier clientèle ADÉFI-Antananarivo.

Note : En dehors de ceux relatifs à la variable genre, les chiffres de la première colonne ont été extrapolés à partir des données de l'enquête réalisée auprès d'un échantillon de clients d'ADÉFI.

Performances économiques

La comparaison du chiffre d'affaires moyen des UPI financées avec celui de l'ensemble des micro-entreprises au moment du démarrage de l'activité d'ADÉFI (*i.e.* en 1997) suggère que la clientèle de l'IMF appartient à un secteur informel plutôt « haut de gamme ». Tous secteurs confondus, le volume d'activité des UPI clientes de l'IMF était en effet, en 1997, cinq fois supérieur en moyenne à celui de l'ensemble des UPI de l'agglomération d'Antananarivo.²³

23. L'intérêt de présenter les chiffres relatifs à l'année 1997 est qu'ils ne peuvent avoir été affectés par l'intervention d'ADÉFI. On compare donc bien la situation des clients et des non clients avant que les premiers n'aient reçu leur premier crédit.

Tableau 12
Chiffre d'affaires annuel des UPI en 1997(*) , selon la branche d'activité
(Valeur moyenne en milliers de Fmg)

Branche d'activité	UPI clientes de l'IMF	Ensemble des UPI d'Antananarivo
Agro-alimentaire	50 383	31 198
Confection	107 363	23 383
Autres industries	51 222	18 375
BTP	-	18 395
Commerce de produits primaires	264 140	67 215
Commerce de produits transformés	300 700	44 109
Services aux ménages et entreprises	102 288	10 679
Restauration	157 022	37 392
Transport	60 321	34 889
Ensemble	153 083	30 830

(*) ou l'année de la création pour les UPI créées après 1997.

Source : enquête 1-2-3 2004, phase 2, DIAL, INSTAT/Direction des Statistiques des Ménages ;

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

Note : Les chiffres de la première colonne ont été extrapolés à partir des données de l'enquête réalisée auprès d'un échantillon de clients d'ADéFI.

Ainsi, l'analyse descriptive des données qui vient d'être présentée permet d'aboutir aux conclusions suivantes :

- en termes de ciblage, l'IMF remplit bien sa mission en touchant une clientèle de petites entreprises urbaines du secteur informel ;
- cependant, si l'univers de référence effectif de l'IMF est bien inclus dans le secteur informel, celle-ci s'adresse à la frange « supérieure » de ce secteur. En moyenne, les entreprises clientes de l'IMF génèrent, au moment de leur adhésion à ADéFI, plus de chiffre d'affaires que la moyenne des unités de production du secteur informel ;
- le profil des micro-entrepreneurs clients d'ADéFI est marqué : majoritairement féminin et plus éduqué que la moyenne ;
- enfin, la clientèle de l'IMF se recrute principalement dans trois branches d'activité : les transports, la confection et le commerce de produits primaires.

Ces premières conclusions confirment celles que nous avons pu tirer de la première évaluation.

3. Analyse de l'impact

3.1. Présentation de la méthodologie ²⁴

3.1.1. Exposé du problème

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

Il est utile d'approfondir ce point de manière formalisée. Le traitement (accès à un programme de microcrédit) est une variable dichotomique notée T qui vaut 1 si l'UPI est cliente d'ADéFI et 0 sinon. Notons Y_0 le résultat potentiel d'une UPI non cliente d'ADéFI et Y_1 le résultat potentiel d'une UPI cliente d'ADéFI. Y_0 et Y_1 sont des variables aléatoires dépendant des caractéristiques observables de l'UPI et de son environnement, notées X . La question posée précédemment peut alors être exprimée de la façon suivante : que vaut $E[Y_1 - Y_0 | X = x, T = 1]$? Cette expression est l'écart en espérance du résultat potentiel selon qu'il y a ou non adhésion à ADéFI. Cet écart espéré est mesuré conditionnellement aux caractéristiques observables x (une réalisation de X) et en s'intéressant aux participants ($T=1$).

24. Cette section comporte de nombreux extraits d'un cours d'économie du travail dispensé par Bruno Van der Linden à l'Université catholique de Louvain.

Pourquoi est-il difficile d'évaluer $E[Y_1 - Y_0 | X = x, T = 1]$? Parce que pour une UPI donnée, on observe soit la réalisation de Y_0 , soit celle de Y_1 , selon qu'elle est cliente ou non d'ADéFI. Par définition, on ne peut pas observer Y_0 et Y_1 sur une même UPI.

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

- biais résultant des comportements de sélection du personnel de l'IMF. Les agents d'une IMF peuvent décider ou non de satisfaire la demande de crédit émanant d'une UPI sur la base de critères, observables ou inobservables, qui ne sont pas indépendants de la variable d'intérêt (ici les résultats de l'UPI). Pour cette raison, s'il apparaît que le fait d'être client de l'IMF accroît le résultat, cette conclusion peut tout aussi bien découler de l'« écrémage » lors de la sélection que de l'effet des financements accordés ;
- auto-sélection des bénéficiaires potentiels. Différents facteurs

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

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

3.1.2. Comment identifier l'effet d'un projet (ici ADéFI) face au problème des biais de sélection ?

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

- la difficulté majeure portant sur la mesure de Y_0 parmi les bénéficiaires du projet (dans notre cas, les clients d'ADéFI),

une première méthode consiste à demander aux bénéficiaires du projet quelle aurait été leur situation si le projet n'avait pas existé. Cette approche est évidemment fort subjective ;

- la méthode « avant-après » consiste à comparer la situation des participants au projet juste avant leur adhésion avec leur situation quelques années après. On suppose donc ici qu'une bonne mesure de Y_0 est fournie par la réalisation de cette variable parmi les participants au projet avant qu'ils aient commencé à en bénéficier (dans le cas d'ADÉFI, l'application de cette méthode consisterait à comparer la situation des clients au moment de leur première demande de prêt avec leur situation quelques mois ou années plus tard). Le problème que présente cette méthode est qu'elle ne permet pas d'isoler les effets du projet de ceux d'autres événements ayant pu survenir simultanément. Dans le cas qui nous intéresse, la croissance du chiffre d'affaires des UPI pourrait par exemple être la conséquence de changements intervenus au niveau macro-économique entre l'époque « avant la participation » et l'époque « après » et non la conséquence du projet ;
- une troisième méthode, « avec-sans », dite des groupes appariés, est fréquemment utilisée. Elle consiste à identifier des groupes de non-participants (ou groupe témoin) présentant des caractéristiques analogues à celles des participants (le groupe traité) et à les comparer entre eux. Parmi les critères généralement pris en compte pour l'appariement figurent notamment l'âge, le sexe, l'activité professionnelle, la branche d'activité, etc. Sont en revanche exclues, faute d'observation satisfaisante, certaines dimensions pertinentes telles que la

motivation ou la confiance en soi. Il en résulte qu'on ne peut jamais être complètement sûr que les différences observées entre les deux groupes à la fin du programme soient imputables au programme et non à des différences qui existaient déjà entre les caractéristiques inobservées des participants et des non-participants ;

- une quatrième méthode, dite de « double-différence », mêle la méthode « avant-après » et celle des groupes appariés. Le principe de cette méthode apparaît clairement à l'aide d'un exemple.

	Temps $t=0$ (avant l'action du projet)	Temps $t=1$ (après l'action du projet)
« Participants » ($T=1$)	Chiffre d'affaires = $R_{T=1,t=0}$	Chiffre d'affaires = $R_{T=1,t=1}$
« Non participants » ($T=0$)	Chiffre d'affaires = $R_{T=0,t=0}$	Chiffre d'affaires = $R_{T=0,t=1}$
Différence	$! R_0 "$ $moy(R_{T=1,t=0}) - moy(R_{T=0,t=0})$	$! R_1 "$ $moy(R_{T=1,t=1}) - moy(R_{T=0,t=1})$

Dans ce tableau, $moy(R_{T,t})$ désigne la moyenne du chiffre d'affaires de toutes les UPI appartenant au groupe T , mesurée au temps t . La méthode de « double-différence » ou de « différence de différence » va estimer l'impact du projet en soustrayant les deux différences : $\Delta R_1 - \Delta R_0$. Elle n'est pas biaisée par la présence d'un effet fixe propre à chaque groupe T (par exemple, si le projet sélectionne les UPI les plus motivées), si cette différence influence le chiffre d'affaires de la même manière quel que soit le moment considéré. Cette méthode n'est pas non plus biaisée par la présence d'un effet du temps (par exemple le moment du cycle conjoncturel) pour autant que cet effet soit le même quel que soit T ;

- une cinquième méthode consiste en une approche expérimentale où les personnes d'un groupe cible sont réparties au

hasard soit dans un groupe « expérimental » qui bénéficiera du projet, soit dans un « groupe de contrôle » qui n'en bénéficiera pas. Si elle est correctement appliquée, cette méthode permet d'éviter des disparités systématiques entre les participants et le groupe témoin. Ce dernier constitue donc un point de référence correct pour l'évaluation des résultats du programme.

3.1.3. La méthode retenue : la méthode des groupes appariés sur la base d'un score de propension, complétée par la méthode des doubles différences

Dans le prolongement de la première étude d'impact que nous avons réalisée, la méthode retenue ici consiste à comparer la situation d'un échantillon de micro-entreprises clientes d'ADÉFI représentatives de l'ensemble de la clientèle de l'institution à celle d'un groupe de contrôle construit de façon quasi-expérimentale par une technique standard d'appariement sur la base d'un score de propension (*propensity-score matching*) (Rubin, 1977 ; Rosenbaum et Rubin, 1983 ; Heckman *et al.*, 1997). Concrètement, cette méthode consiste à sélectionner, à partir des fichiers de données de la phase 2 de l'enquête 1-2-3 de 2004, des micro-entreprises non clientes présentant des caractéristiques comparables à celles de la clientèle de l'IMF et à appairer ces micro-entreprises entre elles sur la base d'un score de propension. Ce score n'est autre que la probabilité de faire partie de la clientèle de l'IMF. En pratique, cette probabilité n'est pas connue et doit être estimée par un modèle de régression logistique ou probit. En d'autres termes, à chaque UPI cliente de l'IMF est associée une UPI non cliente dotée de caractéristiques similaires (en moyenne) et qui aurait donc eu

autant de chance d'obtenir un crédit si elle s'était adressée à l'institution. Une fois l'appariement réalisé, de simples tests non paramétriques de comparaison de moyennes sont effectués afin d'évaluer ce qu'aurait été la situation potentielle de la clientèle de l'IMF si elle n'avait pas bénéficié de crédits. Cette méthode d'appariement n'est toutefois possible que parce qu'il existe des micro-entreprises témoins dont les caractéristiques observées sont comparables à celles des micro-entreprises clientes d'ADÉFI. (Pour être applicable, la méthode impose en effet un « support commun » aux micro-entreprises clientes et témoins, c'est-à-dire une intersection non vide des domaines dans lesquels les variables explicatives introduites dans la régression logistique ou probit prennent leurs valeurs).

La dimension en panel de certaines de nos bases de données nous autorise à mobiliser également la méthode de double-différence qui permet dans une certaine mesure de remédier au problème des biais de sélection induit par des variables non observables, comme mentionné précédemment.

Il est intéressant de voir comment la clientèle de l'IMF perçoit l'impact des financements qui lui sont accordés, avant de présenter les résultats de l'analyse d'impact proprement dite.

3.2. Impact des financements accordés par l'IMF sur les performances des micro-entreprises

3.2.1. Impact perçu par la clientèle

Comme en 2001 et en 2003, le questionnaire adressé aux micro-entrepreneurs clients d'ADÉFI en 2004 contient un module intitulé

« changements induits par le crédit ». L'échantillon de clients étant statistiquement représentatif, les réponses formulées par les enquêtés nous informent sur la façon dont la clientèle dans son ensemble perçoit, en 2004, l'action de l'institution. Afin de mettre les réponses des enquêtés en perspective, les chiffres relatifs à l'enquête de 2001 sont reportés à côté de ceux relatifs à 2004 (tableau 13).

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

3.2.2. Mesure objective de l'impact d'ADéFI sur les performances des micro-entreprises : analyses statiques

L'estimation des scores de propension : aperçu

Grâce aux dispositifs d'enquêtes mis en œuvre, nous disposons de deux échantillons de clients d'ADéFI : l'un représentatif de la clientèle en 2001 ; l'autre représentatif de la clientèle en 2004. A chacun de ces deux échantillons peuvent être associés des groupes de contrôle extraits des fichiers des enquêtes phase 2 réalisées en 2001 et en 2004. Comme il en a déjà été fait mention, une technique standard d'appariement sur la base d'un score de propension a été mobilisée pour la construction de ces groupes de contrôle. Les tableaux A.1 et A.2, en annexe, présentent les résultats des deux

Tableau 13
Impact perçu des prêts octroyés (en pourcentage), 2001 et 2004

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

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

régressions utilisées pour estimer les scores de propension des clients composant les échantillons représentatifs de la clientèle en 2001 et en 2004 et de leurs jumeaux potentiels. Dans l'une et l'autre régression, le vecteur de caractéristiques observées inclut sensiblement les mêmes variables, à savoir : le sexe du micro-entrepreneur, son niveau d'étude, son âge, le type d'apprentissage suivi, la branche d'activité de l'entreprise, le type de local dans lequel l'activité est exercée, la date de création de l'entreprise, l'effectif initial, la valeur initiale du stock de capital, etc.

Dans l'estimation mobilisant les échantillons de 2004, néanmoins, les valeurs des régresseurs susceptibles de varier dans le temps sont relatives à l'année 1997, qui correspond à l'année de démarrage de l'activité d'ADÉFI à Antananarivo. Cette spécification garantit que l'on contrôle bien pour les différences de caractéristiques qui prévalaient entre clients et non clients au moment du démarrage de l'activité d'ADÉFI. En 2001, faute d'informations sur la situation des micro-entreprises en 1997, les valeurs des régresseurs variants dans le temps sont relatives à l'année de création des micro-entreprises.

Remarques :

A l'issue de l'estimation réalisée à partir des données de 2001, la valeur moyenne estimée du score de propension (c'est-à-dire de la probabilité d'obtenir un crédit) sur l'ensemble des UPI de l'agglomération d'Antananarivo est 0,091 (avec un écart-type de 0,148). Ce chiffre est bien sûr très inférieur à celui que l'on obtient pour les UPI clientes d'ADÉFI, qui est égal à 0,518 (avec un écart-type de 0,285). Après appariement, toutefois, la valeur moyenne estimée des scores de propension au sein des deux groupes est la même (0,506) ;²⁵

25. Les écart-types ne diffèrent pas non plus entre les deux groupes : 0,282 au sein de groupe témoin ; 0,281 au sein de groupe de contrôle.

De même, à l'issue de l'estimation réalisée à partir des données de 2004, la valeur moyenne estimée du score de propension sur l'ensemble des UPI de l'agglomération d'Antananarivo est 0,190 (avec un écart-type de 0,148). Elle est de 0,501 pour les UPI clientes d'ADÉFI (avec un écart-type de 0,242). Après appariement, la valeur moyenne estimée des scores de propension au sein des deux groupes est la même (0,501).

Une fois les régressions effectuées, chaque micro-entreprise cliente d'ADÉFI a été appariée à la micro-entreprise la plus proche en termes de valeur estimée du score de propension. Finalement, de simples tests de comparaison de moyennes entre groupes traités et groupes de contrôle ont été réalisés qui permettent de rendre compte de l'impact d'ADÉFI sur un certain nombre de variables d'intérêt.

Impact de l'IMF en 2001 et en 2004

Plusieurs variables relatives à l'activité des UPI ont été retenues pour l'analyse d'impact : le chiffre d'affaires, la production, la valeur ajoutée, l'excédent brut d'exploitation, l'emploi, le capital et les productivités apparentes du capital et du travail. Les résultats sont présentés dans le tableau 13. Pour chaque variable, le gain net est égal à la différence entre les performances moyennes des UPI clientes et celles de leurs jumeaux, rapportée à la performance moyenne des jumeaux. Le test effectué est un test de comparaison de moyennes. La première colonne est relative à l'impact mesuré en 2001 ; la seconde est relative à l'impact mesuré en 2004.

Quel que soit l'indicateur de performance retenu, l'impact des financements accordés par l'IMF est globalement positif pour les

UPI qui en ont bénéficié. En outre, cet effet positif est la plupart du temps significativement différent de zéro. Si l'on se concentre par exemple sur le premier indicateur d'output, mesuré en 2001, il apparaît qu'être client de l'IMF donne lieu à un gain net de chiffre d'affaires de 210 % en moyenne. Tous les autres indicateurs de performance témoignent de la même évolution, qu'ils soient mesurés en 2001 ou en 2004. En ce qui concerne l'emploi, néanmoins, l'impact mesuré en 2001 et 2004 est positif, mais n'est pas significatif en 2004, à l'instar de celui sur la productivité du capital qui n'est pas non plus significatif en 2001.

Dans l'ensemble, l'impact mesuré en 2004 paraît toutefois moins fort que celui mesuré en 2001. Une raison d'ordre technique peut en être la cause : la spécification plus fine des variables introduites dans la régression relative à 2004 (tableau A.2) permet de penser que l'appariement entre micro-entreprises clientes et non clientes est meilleur en 2004 qu'en 2001. Cela signifie que le groupe de contrôle de 2004 constitue un point de référence sans doute plus adéquat pour l'évaluation des résultats d'ADÉFI que celui de 2001. Etant plus proches des clients au départ (*i.e.* avant l'intervention d'ADÉFI), les témoins se retrouvent moins loin d'eux à l'arrivée (*i.e.* après intervention) en termes de performances économiques. Les gains nets mesurés du projet s'en trouvent automatiquement réduits.

Discussion sur l'appariement et robustesse des résultats obtenus

Dans ce qui précède, l'appariement repose sur un score de propension estimé par une régression de type probit dans laquelle le vecteur de variables explicatives ne contient aucune variable d'output *ex ante* (telle que le chiffre d'affaires, la production, la

Tableau 14
Gains nets du projet (en pourcentage), 2001 et 2004

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

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

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

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

valeur ajoutée ou encore l'excédent brut d'exploitation). Pour 2001, ce choix s'est imposé de lui-même puisque les données relatives à cette année ne fournissent aucune information sur le niveau d'activité (chiffre d'affaires, production, valeur ajoutée, EBE) que pouvaient avoir les UPI enquêtées au moment du démarrage de l'activité d'ADÉFI. Pour 2004, en revanche, les questionnaires d'enquête ont été étoffés en vue de collecter, de manière rétrospective, des informations sur le niveau d'activité passé des UPI. Il est donc possible d'introduire le chiffre d'affaires en 1997 parmi les variables explicatives du modèle de participation à ADÉFI.

L'inclusion de cette variable dans le vecteur de régresseurs permet de contrôler pour les différences de caractéristiques et de

niveau d'activité qui prévalaient entre clients et non clients au moment du démarrage de l'activité d'ADéFI. Cet enrichissement du modèle contribue là encore à améliorer l'appariement réalisé, puisqu'en plus de garantir que le groupe traité et le groupe de contrôle présentent les mêmes caractéristiques en moyenne (même âge moyen des micro-entrepreneurs, même niveau moyen d'éducation, même distribution en moyenne par branche d'activité, même distribution en moyenne par type de local, même nombre moyen d'employés en 1997, même valeur moyenne du stock de capital en 1997, etc.), il garantit que les micro-entreprises appariées avaient le même niveau moyen d'activité avant que ne démarre l'activité d'ADéFI. A l'image des résultats présentés précédemment, cette amélioration de l'appariement s'accompagne d'une réduction du gain net mesuré du projet. Pour s'en convaincre tout à fait, le tableau 15 reporte les résultats du tableau 14 relatifs à l'année 2004, lesquels correspondent à un appariement ne tenant pas compte du niveau d'activité des micro-entreprises appariées *ex ante* (appariement 1) et fait figurer à côté d'eux les résultats obtenus suite à un appariement tenant compte du niveau d'activité des micro-entreprises appariées *ex ante* (appariement 2). Les gains nets mesurés du projet demeurent globalement positifs, mais ne sont pas toujours significatifs, suggérant par là que certains des écarts de performances mesurés en 2004 et présentés dans la colonne 1 ne sont que la perpétuation des écarts de performances qui existaient déjà en 1997. En termes de chiffre d'affaires, de stock de capital et de productivité apparente du travail, l'impact du projet demeure néanmoins positif et significatif.

Cette discussion montre toute l'importance (et toute la difficulté)

Tableau 15
Gains nets du projet en 2004 (en pourcentage)

	Appariement 1		Appariement 2	
Outputs				
Chiffre d'affaires	+ 91,5	***	+ 68,9	***
Production	+ 71,5	***	+ 39,5	
Valeur ajoutée	+ 81,2	***	+ 45,4	
Excédent brut d'exploitation	+ 84,4	***	+ 47,3	
Facteurs de production				
Nombre actuel d'employés	+ 23,6		+ 9,1	
Valeur actuelle du stock de capital	+ 192,1	***	+ 128,7	***
Productivité				
VA/L1	+ 78,4	***	+ 61,3	***
VA/L2	+ 227,3	***	+ 116,1	
VA/K	+ 1,0		- 35,4	

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

Note : cf. tableau 13. Dans la première colonne du tableau, le nombre d'UPI clientes de l'IMF appariées est 306 et le nombre d'UPI non clientes de l'IMF servant de contrôle est 167 ; dans la seconde colonne du tableau, en raison de données manquantes sur la variable de chiffre d'affaires en 1997, le nombre d'UPI clientes de l'IMF appariées est 290 et le nombre d'UPI non clientes de l'IMF servant de contrôle est 156.

qu'il y a à construire un groupe de contrôle adéquat. Elle montre à cet égard que, pour être rigoureux, un protocole d'évaluation doit veiller à collecter un très grand nombre d'informations sur la situation *ex ante* des participants et non participants à un projet, de façon à garantir (autant que faire se peut) que les différences observées entre les deux groupes à la fin du programme soient imputables au projet et non à des différences qui existaient déjà entre les caractéristiques des participants.

3.2.3. Mesure objective de l'impact de l'IMF avant, pendant et après la crise

Afin d'analyser l'impact du projet dans la durée, un dispositif de suivi consistant en la réalisation de deux nouveaux passages de l'enquête auprès des mêmes unités de production a été mis en place.

L'objectif était de réinterroger l'ensemble des 168 clients de 2001 retenus à l'issue du processus d'appariement, ainsi que leurs 87 jumeaux. Deux vagues d'enquêtes de suivi ont été réalisées, la première en mars 2003, soit neuf mois après la fin de la crise politique, et la seconde en septembre 2004, alors que Madagascar était déjà fermement engagé dans un processus de récupération économique. Nous mobiliserons successivement ces deux enquêtes pour apprécier la dynamique démographique des entreprises, ainsi que l'impact économique du projet sur les entreprises survivantes, aussi bien à court terme (2001-2003), qu'à moyen terme (2001-2004).

La dynamique démographique des entreprises 2001-2004

Au total, la première enquête de suivi (mars 2003) a permis de retrouver 130 clients et 67 témoins, ce qui équivaut à des taux d'attrition respectifs de 22 % et 23 %. Il n'est malheureusement pas possible d'identifier précisément les causes de cette déperdition (fermeture des entreprises pour raisons économiques, déménagement des propriétaires, refus de répondre, etc.). Les seules informations disponibles sur les UPI non retrouvées concernent les clients de l'IMF. Sur les 38 clients sortis du panel, 40 % sont en contentieux avec l'IMF tandis que l'IMF est sans nouvelles pour les 60 % restants. En faisant l'hypothèse raisonnable que la proportion de refus à l'enquête n'est pas sensiblement différente chez les clients et les témoins, on peut conclure que la participation au projet n'a pas eu d'effet sur le taux de survie des entreprises dans la crise. En outre, l'attrition ne semble pas sélective : en effet, les caractéristiques des UPI du panel ne diffèrent pas de manière significative de celles des UPI qui n'ont été enquêtées qu'en 2001,

à l'exception de la proportion d'UPI commerciales, significativement inférieure dans le panel.²⁶

La seconde enquête de suivi a été menée en septembre 2004, soit exactement trois ans après l'enquête de base de 2001, et un peu plus de deux ans après la résolution de la crise politique. Afin de pallier les déficiences mentionnées précédemment, elle a été spécialement conçue non seulement pour retrouver et interroger les unités de production (clientes et témoins) ayant déjà fait l'objet d'un suivi en 2003, mais également celles qui avaient été enquêtées en 2001 et qui, pour des raisons diverses, n'avaient pu être retrouvées. Ce processus extrêmement exigeant et de ce fait rarement mis en œuvre, est le seul moyen d'apprécier avec rigueur l'évolution des UPI dans sa double dimension : démographie des entreprises (ici, leur mortalité) et dynamique économique des UPI survivantes.

La situation des 255 entreprises du panel telle qu'elle peut être saisie par l'enquête de septembre 2004 donne l'image la plus précise possible de ce qu'elles sont devenues. En premier lieu, le processus d'attrition déjà observé en 2003, s'est poursuivi, et même probablement accéléré. 23 % des entreprises ont cessé définitivement leur activité. 22 % se trouvent dans des situations plus floues (le chef d'entreprise est durablement absent ou décédé, il a déménagé), mais qui correspondent pour le moins à un contexte de grande précarité, sinon de disparition effective. *In fine*, à peine plus d'une entreprise sur deux (55 %) est clairement identifiée comme toujours en activité (dont 90 % ont pu être enquêtées). Ce faible taux de survie montre la très grande fragilité de ce type d'entreprises, que la crise a probablement contribué à déstabiliser encore plus.

26. Les tests d'attrition sont disponibles sur demande auprès des auteurs.

Tableau 16
Situation des entreprises du panel en septembre 2004 (en pourcentage)

	Clients	Témoins	Total
En activité et enquêtée	48,2	54,0	50,2
En activité et refus de répondre	3,0	9,2	5,1
Fin d'activité	28,0	13,8	23,1
Chef durablement absent	3,0	2,3	2,8
Changement d'adresse	12,5	10,3	11,8
Autres (décès, etc.)	5,3	10,4	7,0
Total	100 (168)	100 (87)	100 (255)

Source : enquête 1-2-3 2001, phase 2, enquêtes quantitatives auprès de la clientèle de l'IMF 2001, MADIO et enquêtes de suivi 2003 et 2004, DIAL/INSTAT/Direction des Statistiques des Ménages.

Tableau 17
Dynamique du panel d'entreprises 2001-2004

	Clients		Témoins		Total	
	Enquêtés	Appariés	Enquêtés	Appariés	Enquêtés	Appariés
Impact en 2001	168	168	87	87	255	255
Suivi d'impact 2001-2003	133	108	67	54	200	162
Suivi d'impact 2001-2004	81	71	47	36	128	107
Suivi d'impact 2001-2003-2004	70	56	41	39	111	95

Source : enquête 1-2-3 2001, phase 2, enquêtes quantitatives auprès de la clientèle de l'IMF 2001, MADIO et enquête de suivi 2003, DIAL/INSTAT/Direction des Statistiques des Ménages.

En second lieu, le profil différencié du destin des clients et des témoins fait apparaître un résultat contre-intuitif : le taux de disparition est plus élevé chez les clients que chez les témoins. Ils sont ainsi deux fois plus nombreux à avoir cessé l'activité (28 % vs. 14 %). Sans que l'on soit capable de trancher précisément sur le rôle relatif du projet en tant que tel et de la crise économique, une des raisons de cette contre-performance des clients s'explique par le fait que la crise a plus durement touché les plus grosses des micro-entreprises, ce qui est plus souvent le cas des clients (voir ci-dessous).

Deux phénomènes ont pu se conjuguer pour expliquer cette moindre résistance des micro-entreprises les plus grosses : dans un contexte de réduction de la demande globale, les ménages ont réorienté leurs achats sur les biens de première nécessité (souvent les plus petites), au détriment des entreprises fabriquant ou commercialisant des biens et des services à plus forte élasticité-revenu (plus souvent les plus grosses). Par ailleurs, les micro-entreprises les plus grosses ont des charges fixes non négligeables (à la différence des micro-entreprises les plus petites qui fonctionnent souvent avec de la main-d'œuvre non salariée et peu d'investissements matériels) et sont, en conséquence, plus sensibles aux aléas de la demande.

La structure de l'échantillon de suivi entre 2001 et 2004 est présentée dans le tableau 16. Parmi les 255 entreprises (clientes et témoins) de 2001, seulement 111 ont pu être enquêtées les trois années. En réalité, le nombre d'entreprises « survivantes » en 2004 est un peu supérieur (128), la différence s'expliquant par le fait

qu'un certain nombre d'UPI qui n'ont pas été enquêtées en 2003, ont été retrouvées en 2004 (soit parce qu'elles étaient en sommeil, soit parce que la stratégie d'enquête en 2003 n'a pas été suffisamment poussée). On retrouve ici le taux de 50 % observé dans le tableau précédent. En dehors de la mortalité des entreprises, la procédure d'appariement est également une source de déperdition dans la taille de l'échantillon. En effet, du côté des clients, lorsque le jumeau de départ disparaît, il n'est pas garanti que l'on puisse obtenir un nouveau jumeau compte tenu des contraintes que nous nous sommes imposées concernant le score de propension. Du côté des témoins, il se peut que, toujours du fait du processus d'appariement, la même entreprise serve de jumeau à plusieurs clients. C'est par exemple le cas lorsque deux clients ont le même score de propension. Finalement, alors que 128 entreprises ont été enquêtées à la fois en 2001 et 2004, nous ne mobiliserons que 107 d'entre elles pour l'analyse de panel. Si cette composition variable des échantillons suivant les périodes considérées est une source de complexité, puisqu'il faut « jongler » avec les échantillons de référence (c'est en fait un problème générique de toutes les analyses en panel), elle présente l'avantage de nous permettre de tester la robustesse de nos résultats. Ces derniers seront plus solidement étayés, s'ils sont convergents sur des échantillons différents.

La dynamique économique de court terme

Si le protocole de suivi ne fournit pas d'informations précises sur la dynamique démographique des entreprises (taux de mortalité et de création), il permet en revanche d'apprécier l'impact de l'IMF sur les entreprises qui étaient déjà en activité avant la crise.

Tableau 18
Gains nets du projet 2001-2003 (en euros constants de 2001)

	Années		Variations 2001/2003 (double différence)	
	2001	2003	Moyennes	Médianes
Outputs				
Chiffre d'affaires annuel	+ 22 263 (***)	+ 15 940 (***)	- 6 322 (n.s.)	+ 1 383
Production annuelle	+ 14 346 (***)	+ 7 122 (***)	- 7 224 (*)	+ 1 131
Valeur ajoutée annuelle	+ 7 830 (***)	+ 4 756 (***)	- 3 074 (n.s.)	+ 218
Excédent brut d'exploitation annuel	+ 7 406 (***)	+ 4 288 (***)	- 3 118 (n.s.)	+ 203

Source : enquête 1-2-3 2001, phase 2, enquêtes quantitatives auprès de la clientèle de l'IMF 2001, MADIO et enquête de suivi 2003, DIAL/INSTAT/Direction des Statistiques des Ménages.

Notes : voir tableau 14. Le nombre d'UPI clientes de l'IMF appariées est 108 ; le nombre d'UPI non clientes et servant de contrôle est 54.

En 2001, le taux de change était de 6 100 FMG pour 1 euro.

* : significatif au seuil de 1% ; ** : significatif au seuil de 5% ; *** : significatif au seuil de 1%.

Pour les 108 clients et 54 témoins correspondants du panel,²⁷ nous avons calculé les gains nets du projet, en suivant la même méthodologie que précédemment. L'intérêt de l'exercice réside dans le fait que nous pouvons apprécier l'impact dynamique du projet avant et après la crise de 2002, donc dans deux contextes économiques très contrastés.

En 2003, les gains nets du projet restent toujours significativement positifs, mais ils se sont fortement érodés (tableau 18). Dans un contexte général de baisse de la demande – entre 2001 et décembre 2002, le revenu réel des ménages de l'agglomération a chuté de plus de 20 % (Ramilison, 2003) – et de décapitalisation des

27. Nous intéressés à la dynamique interne des entreprises, nous avons exclu de l'analyse les 22 clients retrouvés qui ont changé d'activité entre 2001 et 2003. De plus, du fait de l'attrition, un certain nombre de clients du panel ont perdu leur « jumeau » du groupe témoin. Chacune de ces UPI a été appariée à l'entreprise du groupe témoin retrouvée dont le score de propension était le plus proche. Dans tous les cas, l'écart des scores de propension entre chaque client et son « témoin » reste inférieur à 5 points de pourcentage.

entreprises, les clients qui ont survécu à la crise l'ont en moyenne moins bien supportée que leurs jumeaux. A titre d'exemple, alors que la valeur ajoutée moyenne créée par les UPI clientes dépassait celle des témoins de 7 830 euros en 2001, l'écart n'est plus que de 4 760 euros (constants) en 2003.

En fait, ce diagnostic mérite d'être nuancé pour deux raisons. D'une part, lorsqu'on met en relation les variables d'output des entreprises avec les facteurs de production mis en œuvre pour les obtenir (travail et capital), les indicateurs de performances qui en résultent, notamment la productivité apparente du travail, sont nettement à l'avantage des clients et en augmentation entre 2001 et 2003. D'autre part, si l'on ne raisonne plus sur les résultats économiques moyens mais sur les médianes – moins sensibles aux erreurs de mesure – les clients s'en sont systématiquement mieux tirés que les témoins. Pour toutes les variables d'output considérées, en effet, les gains nets du projet sont positifs et croissants entre 2001 et 2003. Cette différence d'appréciation suivant que l'on s'appuie sur les moyennes ou les médianes s'explique par le fait que la crise a touché davantage les plus grosses UPI, beaucoup plus nombreuses chez les clients.

Bien que les gains nets du projet se soient en moyenne réduits entre les deux dates, l'analyse en double différence montre que la plupart de ces différences ne sont pas statistiquement significatives. Ce résultat signifie que les UPI clientes n'ont fait ni mieux ni moins bien que les témoins pendant la crise. En conséquence, si l'impact du projet reste positif en 2003, cet effet est entièrement imputable aux bénéficiaires engrangés avant la crise, cette dernière ayant enrayé la dynamique positive que l'IMF procurait à ces clients en période de croissance.

Tableau 19
Gains nets du projet entre 2001 et 2003,
selon le chiffre d'affaires en 2001 (euros)

Chiffre d'affaires 2001	Double différence (DDIF)
Premier quartile	+ 5 167 (***)
Deuxième quartile	+ 6 146 (*)
Troisième quartile	+ 12 974 (n.s.)
Quatrième quartile	- 49 578 (**)

Source : enquête 1-2-3 2001, phase 2, enquêtes quantitatives auprès de la clientèle de l'IMF 2001, MADIO et enquête de suivi 2003, DIAL/INSTAT/Direction des Statistiques des Ménages.

Note : En 2001, le taux de change était de 6 100 FMG pour 1.

* : significatif au seuil de 1% ; ** : significatif au seuil de 5% ; *** : significatif au seuil de 1%.

En découpant l'échantillon de clients en quartiles selon le chiffre d'affaires en 2001, nous avons cherché à savoir si la performance relative des clients pendant la crise était liée à leur taille. L'analyse en double différence permet là encore de répondre à cette question. Comme le montre le tableau 19, l'absence d'écart en moyenne cache d'importantes disparités suivant la taille. La performance relative des clients est une fonction décroissante du volume d'activité au début de la crise. Si les UPI clientes des deux premiers quartiles ont continué à accroître l'avantage dont elles bénéficiaient par rapport aux témoins, les clients du troisième quartile ont seulement réussi à le stabiliser, tandis que les UPI du dernier quartile ont vu leur position relative très substantiellement amputée.

En conséquence, si l'impact positif du projet est clairement établi en phase de croissance, son effet en période de récession est plus incertain. Le fait que la dynamique des clients n'ait pas été systématiquement meilleure (ni pire) que celle des témoins entre

2001 et 2003 ne permet pas réellement de trancher. Pour être en mesure de le faire, il aurait fallu que les témoins soient parfaitement comparables aux clients au point d'entrée dans la crise. Cependant, cette condition n'était plus vérifiée, puisque ces derniers avaient déjà atteint une taille très supérieure aux témoins, grâce justement aux crédits octroyés par l'IMF. Faute de « contrefactuel » approprié, il n'est donc pas possible de savoir si la performance mitigée des clients pendant la crise est due au fait que celle-ci a affecté de manière privilégiée les plus grosses UPI (clientes ou non), ou que l'IMF n'a pas réussi à protéger ses clients, toutes choses égales d'ailleurs.

La dynamique économique de moyen terme

Le traitement des données de panel pose un redoutable problème d'arbitrage : l'enrichissement de la dynamique temporelle à travers l'apport de nouvelles enquêtes s'accompagne d'une réduction de la taille de l'échantillon consécutive au phénomène d'attrition de plus en plus important à mesure qu'on s'éloigne de l'enquête originelle. Afin d'optimiser notre réponse à ce problème, nous présenterons les résultats en deux temps. Nous commencerons par analyser les résultats comparés des deux enquêtes « extrêmes » (2001 et 2004) pour nous concentrer dans un second temps sur l'ensemble des UPI présentes aux trois dates (2001, 2002, 2003).

Impact 2001-2004

Sur les 168 clients et leurs 87 « jumeaux » de 2001, respectivement 81 et 47 étaient encore en activité en 2004. Ce résultat met clairement en lumière la très grande vulnérabilité des micro-entreprises, puisqu'en

Tableau 20
Gains nets du projet 2001-2004 (en euros constants de 2001)

	Années		Variations 2001/2004 (double différence) (Moyennes)
	2001	2004	
Outputs			
Chiffre d'affaires annuel	+ 20 570 (***)	+ 21 028 (***)	+ 459 (n.s.)
Production annuelle	+ 13 741 (***)	+ 9 013 (***)	- 4 728 (*)
Valeur ajoutée annuelle	+ 6 199 (*)	+ 8 404 (***)	+ 2 205 (n.s.)
Excédent brut d'exploitation annuel	+ 6 126 (*)	+ 8 633 (***)	+ 2 507 (n.s.)
Facteurs de production			
Nombre actuel d'employés	+ 1,01 (n.s.)	+ 0,15 (n.s.)	- 0,86 (n.s.)
Valeur actuelle du stock de capital	+ 2 222 (**)	+ 1 173 (n.s.)	- 1 048 (n.s.)
Productivité			
VA/L1	+ 133 (***)	+ 301 (***)	+ 168 (n.s.)
VA/L2	+ 0,36 (n.s.)	+ 2,07 (**)	+ 1,71 (n.s.)
VA/K	+ 0,45 (n.s.)	- 1,23 (n.s.)	- 1,68 (n.s.)

Source : enquête 1-2-3 2001, phase 2, enquêtes quantitatives auprès de la clientèle de l'IMF 2001, MADIO et enquête de suivi 2004, DIAL/INSTAT/Direction des Statistiques des Ménages.

Note : voir tableau 14. Le nombre d'UPI clientes de l'IMF appariées est 71 ; le nombre d'UPI non clientes et servant de contrôle est 36.

l'espace de 3 ans, près de 60 % d'entre elles ont disparu, tant parmi les clientes que parmi les témoins. La comparaison des 71 clients avec les 36 témoins avec lesquels ils ont pu être appariés montre que :

- en 2004 les gains nets du projet continuent à être significativement positifs pour la plupart des variables considérées ;
- si en euros constants, les gains nets ne sont pas plus élevés en 2004 qu'en 2001, rapportés au niveau moyen d'activité de la période courante, ils sont en revanche systématiquement supérieurs en 2004. A titre d'exemple, en 2001, la valeur ajoutée moyenne des clients était supérieure de 160 % à celle des témoins. En 2004, ce chiffre dépasse 280 %. Le projet n'ayant pas servi à accroître les facteurs de production, l'impact du projet se traduit par un véritable boom de la

Tableau 21
Dynamique des gains nets du projet 2001, 2003, 2004
(en euros constants de 2001)

	Années			Variations
	2001	2003	2004	DDIF 2001/2004
Outputs				
Chiffre d'affaires annuel	+ 25 948 (***)	+ 23 375 (***)	+ 23 050 (***)	- 2 898 (n.s.)
Production annuelle	+ 18 190 (***)	+ 7 252 ()	+ 10 616 (***)	- 7 574 (n.s.)
Valeur ajoutée annuelle	+ 8 993 (*)	+ 6 135 (**)	+ 10 108 (***)	+ 1 115 (n.s.)
Excédent brut d'exploitation annuel	+ 8 684 (*)	+ 5 912 (**)	+ 9 615 (***)	+ 931 (n.s.)
Facteurs de production				
Nombre actuel d'employés	+ 1,38 (***)	+ 1,55 (**)	+ 0,88 (n.s.)	- 0,50 (n.s.)
Valeur actuelle du stock de capital	+ 3 530 (***)	+ 3 508 (***)	+ 2 065 (n.s.)	- 1 465 (n.s.)
Productivité				
VA/L1	+ 156 (***)	+ 161 (n.s.)	+ 331 (***)	+ 174 (n.s.)
VA/L2	- 0,02 (n.s.)	+ 0,89 (**)	+ 2,35 (n.s.)	+ 2,37 (n.s.)
VA/K	+ 0,24 (n.s.)	- 1,37 (n.s.)	- 2,72 (n.s.)	- 2,97 (**)

Source : enquête 1-2-3 2001, phase 2, enquêtes quantitatives auprès de la clientèle de l'IMF 2001, MADIO et enquêtes de suivi 2003 et 2004, DIAL/INSTAT/Direction des Statistiques des Ménages.

Note : voir tableau 14. Le nombre d'UPI clientes de l'IMF appariées est 56 ; le nombre d'UPI non clientes et servant de contrôle est 39.

Aucune des DDIF 2001/2003 et 2003/2004 (non reportées ici) n'est significative au seuil de 10 %.

productivité apparente du travail. Ce résultat pourrait s'expliquer par un effort de rationalisation des techniques de production et de « marketing » ;

- les résultats de 2001 sur le sous-échantillon de ceux encore présents en 2004 avec ceux obtenus sur l'ensemble de l'échantillon de base sont très proches, ce qui leur confère une certaine robustesse.

Impact 2001-2003-2004

Si maintenant l'on tente d'apprécier plus finement la dynamique temporelle de l'impact du projet à travers la crise en mobilisant les

trois points dont nous disposons (2001, 2003 et 2004), notre échantillon porte désormais sur 56 clients appariés à 39 témoins enquêtés aux trois dates. Considérées comme des coupes transversales successives, on retrouve sur ce sous-échantillon les résultats obtenus sur l'ensemble de l'échantillon. Pour chacune des trois années, le projet apporte un gain net important, que ce soit en terme d'output, de facteurs de production ou de productivité.

Le bilan apparaît cependant nettement moins favorable si l'on raisonne en « double différence ». Quelle que soit la sous-période considérée (2001-2003, 2003-2004 ou 2001-2004), aucune des variables retenues n'est significative. Cela tend à montrer que l'évolution des résultats économiques des clients et des témoins est en moyenne identique, les prêts accordés à ses membres par l'IMF n'ayant pas réussi à enclencher une dynamique de croissance accélérée en leur faveur. En fait, les gains nets observés en 2003 et 2004 avaient déjà été acquis dès 2001, et n'ont fait que se maintenir depuis. Ici encore, nous confortons l'hypothèse avancée précédemment, à savoir que le projet semble plus efficace en période de croissance macro-économique qu'en période de crise.

Ce diagnostic est conforté par la dynamique enregistrée au cours de la période. En effet, bien que non significative, les performances relatives des clients ont été en moyenne moins bonnes que celles du groupe témoin jusqu'en 2003, alors qu'elles sont plutôt meilleures depuis, dans un contexte où la croissance globale est en phase de consolidation. On peut donc penser que si le cycle macro-économique se maintient sur la voie de la récupération, l'impact du projet devrait continuer à s'améliorer et finir par devenir significativement positif.

3.3. Impact des financements accordés par l'IMF sur les conditions de vie du micro-entrepreneur et de sa famille

3.3.1. Impact perçu par les micro-entrepreneurs

Le questionnaire 2004 de l'enquête réalisée auprès d'un échantillon de clients d'ADÉFI contient un module qui interroge les micro-entrepreneurs sur la façon dont ils perçoivent l'impact de l'action d'ADÉFI.

A la question de savoir si l'adhésion à l'IMF s'est accompagnée d'une amélioration de leur niveau de vie, les micro-entrepreneurs sont 84 % à répondre par l'affirmative. Le bilan d'ADÉFI paraît donc, à cet égard, largement positif. Pour plus des trois quarts d'entre eux, des changements sont notamment intervenus au niveau de l'alimentation et de l'habillement de la famille. Les deux tiers affirment également avoir perçu des améliorations au niveau de l'équipement du logement, de la santé et des soins de la famille et de l'éducation.

3.3.2. Impact sur la scolarisation : quelques éléments objectifs

En vue de mesurer l'impact de l'intervention d'ADÉFI sur la scolarisation, le protocole d'évaluation mis en œuvre en 2004 a collecté un certain nombre d'informations sur les itinéraires scolaires des enfants des micro-entrepreneurs financés par ADÉFI (fréquentation scolaire, dernière classe suivie, etc.). Pour tous les autres micro-entrepreneurs enquêtés dans la phase 2, ces informations sont fournies par les données de la phase 1. Partant, il est possible

Tableau 22
Perception de l'impact d'ADÉFI par les micro-entrepreneurs
(en pourcentage)

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

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

Tableau 23
Taux de scolarisation primaire selon l'appartenance à ADÉFI, 2004
(en pourcentage)

	Groupe de contrôle	Groupe témoin	
Taux net de scolarisation en primaire	97,7	94,6	(n.s.)
Taux brut de scolarisation en primaire	130,1	141,8	(n.s.)

Source : enquête 1-2-3 2004, phases 1 et 2, DIAL/INSTAT/Direction des Statistiques des Ménages ; enquête quantitative auprès de la clientèle de l'IMF 2004, DIAL/INSTAT/Direction des Statistiques des Ménages.

Note : Le taux net de scolarisation primaire est le nombre total d'enfants inscrits dans le primaire qui appartiennent au groupe d'âge correspondant à ce niveau d'enseignement (6-14 ans) en pourcentage du nombre total d'enfants appartenant à ce groupe d'âge. Le taux brut de scolarisation primaire est le nombre total d'inscrits dans le primaire en pourcentage du nombre total d'enfants appartenant au groupe d'âge correspondant à ce niveau d'enseignement (6-14 ans). Le taux brut de scolarisation primaire est supérieur à 100 % du fait des redoublements et des entrées tardives (après l'âge officiel) de certains enfants.

de comparer les taux de scolarisation primaire des deux groupes (groupe traité et groupe témoin) à la date de l'enquête, en 2004. Faute d'informations sur le niveau de ces taux à la veille du démarrage de l'activité d'ADÉFI, cette comparaison ne nous dit rien sur l'impact en tant que tel du projet. Mais elle nous permet néanmoins de voir dans quelle mesure la situation du groupe traité diffère sensiblement de celle du groupe témoin au regard de la scolarisation.

Le tableau 23 montre que, quel que soit l'indicateur retenu, les taux de scolarisation primaire ne varient pas sensiblement entre les deux groupes. La question de l'impact d'ADÉFI sur la scolarisation ne trouve donc pas de réponse évidente. Les chiffres obtenus sont néanmoins supérieurs aux taux moyens de scolarisation primaire généralement donnés pour l'agglomération d'Antananarivo, confirmant par là le profil relativement plus éduqué des micro-entrepreneurs ciblés par ADÉFI.

4. Conclusion

Deux types de conclusion peuvent être formulés à l'issue de cette évaluation.

Sur ADÉFI, tout d'abord, les résultats des analyses concluent dans l'ensemble à un impact positif du projet. En statique, les évaluations conduites en 2001 et 2004 montrent que les UPI financées enregistrent de meilleures performances en moyenne que les UPI non financées, même si certains éléments, liés à un meilleur appariement en 2004, donnent à penser qu'une partie de l'écart mesuré existait déjà avant que ne démarre l'activité de l'IMF. En dynamique, les analyses menées sont plus nuancées. Si l'impact positif du projet est clairement établi en phase de croissance, son effet en période de récession paraît plus incertain, en grande partie parce qu'ADÉFI s'adresse à la frange supérieure des micro-entreprises, plus fragiles en phase de récession parce qu'elles ont d'importants coûts fixes à supporter. ADÉFI ne semble donc pas être parvenue à protéger ses clients des conséquences néfastes de la crise politico-économique ayant frappé le pays au cours du premier semestre 2002.

Sur les aspects méthodologiques ensuite, cette évaluation a montré toute la difficulté qu'il y a à réaliser un suivi d'impact d'un projet de microfinance. La très forte vulnérabilité des UPI rend notamment particulièrement complexe la réalisation d'enquêtes à passage répété, puisque la forte mortalité des UPI conduit inévitablement à des taux d'attrition élevés entre chaque passage. Les

multiples changements de domiciliation des UPI compliquent également le travail des enquêteurs puisqu'ils leur imposent de « traquer », souvent en vain, les micro-entreprises qui se sont déplacées. Sur un tout autre plan, l'évaluation a montré à quel point les résultats étaient sensibles à la qualité de l'appariement. L'enseignement que l'on peut en tirer est que, pour être rigoureux, un protocole d'évaluation doit veiller à collecter un très grand nombre d'informations sur la situation *ex ante* des participants et non participants à un projet, de façon garantir que les différences observées entre les deux groupes à la fin du programme soient imputables au projet et non à des différences qui existaient déjà entre les caractéristiques des participants.

Annexes

Tableau A.1
Déterminants de la participation
au projet ADéFI - Antananarivo, 2001

	Coefficient	z	P> z	
CARACTERISTIQUES DU CHEF DE L'UPI				
Niveau d'étude [réf. : Etudes supérieures]				
<CEPE (5 ans d'étude)	-0,431	-1,90	0,06	*
BEPC/CFEPCES (9 ans)	-0,136	-0,67	0,50	
Pre-BAC/CFECP (11 ans)	0,038	0,17	0,87	
BAC (12 ans)	0,320	1,39	0,16	
Sexe (homme=1 ; femme=0)	-0,658	-4,63	0,00	***
Age [réf. : moins de 31 ans]				
31-40 ans	-0,280	-1,68	0,09	*
41-50 ans	0,081	0,47	0,64	
51-61 ans	-0,527	-1,88	0,06	*
Apprentissage [réf. : Par la pratique]				
Ecole technique	-0,495	-2,23	0,03	**
Grande entreprise	-0,412	-0,97	0,33	
Petite entreprise	-0,168	-0,94	0,35	
Autre	-0,125	-0,30	0,76	
CARACTERISTIQUES DE L'UPI				
Branche d'activité [réf. : BTP et agriculture / élevage]				
Agro-alimentaire	0,155	0,31	0,76	
Confection	-0,033	-0,08	0,94	
Autres industries	-0,017	-0,04	0,97	
Commerce de produits primaires	-0,103	-0,23	0,82	
Commerce de produits transformés	-0,295	-0,63	0,53	
Services aux ménages et aux entreprises	-0,397	-0,96	0,34	
Restauration	-1,483	-2,73	0,01	**
Transport	0,506	0,87	0,38	
Type de local [réf. : Ambulant ou poste improvisé]				
Poste fixe sur la voie publique	0,661	1,30	0,19	
Véhicule	0,760	1,48	0,14	
Domicile des clients	0,184	0,35	0,73	
Propre domicile, sans installation	1,383	3,59	0,00	***
Propre domicile, avec installation	0,817	2,08	0,04	**
Poste improvisé sur marché public	0,910	1,81	0,07	*
Local fixe sur marché public	0,808	2,02	0,04	**
Atelier, boutique, restaurant, hôtel, etc.	1,150	3,13	0,00	***
Autre	0,325	0,63	0,53	
Date de création [réf. : Après 1999]				
Entre 1972 et 1981	0,061	0,22	0,82	
Entre 1982 et 1991	0,424	1,80	0,07	*
Entre 1992 et 1996	0,586	2,62	0,01	**
Entre 1997 et 1999	0,490	2,28	0,02	**
Effectif initial	0,082	1,57	0,12	
Valeur initiale du stock de capital (en 1000Fmg)	0,008	2,82	0,01	**
Qui a créé ? [réf. : Chef d'UPI, seul]				
Chef d'UPI, avec d'autres	0,838	4,92	0,00	***
Un membre de la famille	0,106	0,48	0,63	
Caractéristiques administratives				
Comptabilité (1 : non ; 0 : oui)	-1,205	-8,94	0,00	***
Constante	-1,205	-8,94	0,00	***
Nombre d'obs.	1 086			
LR chi2(38)	408,62			
Prob >chi2	0,000			
PseudoR!	0,43			

Source : enquête évaluation d'impact d'ADéFI 2001, DIAL-GRET-MADIO.

Note : * : significatif au seuil de 1% ; ** : significatif au seuil de 5% ; *** : significatif au seuil de 10%.
Variable dépendante : 1 pour « client ADéFI » et 0 pour « non client ADéFI ».

Tableau A.2
Déterminants de la participation
au projet ADéFI - Antananarivo, 2004

	Coefficient	z	P> z	
CARACTERISTIQUES DU CHEF DE L'UPI				
Niveau d'étude [réf. : Etudes supérieures]				
<CEPE (5 ans d'étude)	-0,431	-1,90	0,06	*
BEPC/CFEPCES (9 ans)	-0,136	-0,67	0,50	
Pre-BAC/CFECP (11 ans)	0,038	0,17	0,87	
BAC (12 ans)	0,320	1,39	0,16	
Sexe (homme=1 ; femme=0)	-0,658	-4,63	0,00	***
Age [réf. : moins de 31 ans]				
31-40 ans	-0,280	-1,68	0,09	*
41-50 ans	0,081	0,47	0,64	
51-61 ans	-0,527	-1,88	0,06	*
Apprentissage [réf. : Par la pratique]				
Ecole technique	-0,495	-2,23	0,03	**
Grande entreprise	-0,412	-0,97	0,33	
Petite entreprise	-0,168	-0,94	0,35	
Autre	-0,125	-0,30	0,76	
CARACTERISTIQUES DE L'UPI				
Branche d'activité [réf. : BTP et agriculture / élevage]				
Agro-alimentaire	0,155	0,31	0,76	
Confection	-0,033	-0,08	0,94	
Autres industries	-0,017	-0,04	0,97	
Commerce de produits primaires	-0,103	-0,23	0,82	
Commerce de produits transformés	-0,295	-0,63	0,53	
Services aux ménages et aux entreprises	-0,397	-0,96	0,34	
Restauration	-1,483	-2,73	0,01	**
Transport	0,506	0,87	0,38	
Type de local [réf. : Ambulant ou poste improvisé]				
Poste fixe sur la voie publique	0,661	1,30	0,19	
Véhicule	0,760	1,48	0,14	
Domicile des clients	0,184	0,35	0,73	
Propre domicile, sans installation	1,383	3,59	0,00	***
Propre domicile, avec installation	0,817	2,08	0,04	**
Poste improvisé sur marché public	0,910	1,81	0,07	*
Local fixe sur marché public	0,808	2,02	0,04	**
Atelier, boutique, restaurant, hôtel, etc.	1,150	3,13	0,00	***
Autre	0,325	0,63	0,53	
Date de création [réf. : Après 1999]				
Entre 1972 et 1981	0,061	0,22	0,82	
Entre 1982 et 1991	0,424	1,80	0,07	*
Entre 1992 et 1996	0,586	2,62	0,01	**
Entre 1997 et 1999	0,490	2,28	0,02	**
Effectif initial	0,082	1,57	0,12	
Valeur initiale du stock de capital (en 1000Fmg)	0,008	2,82	0,01	**
Qui a créé ? [réf. : Chef d'UPI, seul]				
Chef d'UPI, avec d'autres	0,838	4,92	0,00	***
Un membre de la famille	0,106	0,48	0,63	
Caractéristiques administratives				
Comptabilité (1 : non ; 0 : oui)	-1,205	-8,94	0,00	***
Constante	-1,205	-8,94	0,00	***
Nombre d'obs.	1 086			
LR chi2(38)	408,62			
Prob >chi2	0,000			
PseudoR!	0,43			

Source : enquête évaluation d'impact d'ADéFI 2001, DIAL-GRET-MADIO.

Note : * : significatif au seuil de 1% ; ** : significatif au seuil de 5% ; *** : significatif au seuil de 10%.
Variable dépendante : 1 pour « client ADéFI » et 0 pour « non client ADéFI ».

Bibliographie

ADAMS D. et J.D. VON PISCHKE (1992), “*Microenterprise Credit Programs : Déjà Vu*”, *World Development*, vol. 20 n°10, pp. 1463-1470.

AMIN S., A.S. RAI et G. TOPA (2001), “*Does microcredit Reach the Poor and Vulnerable? Evidence from Northern Bangladesh*”, Center for International Development Working Paper n° 28, 30 p.

BANQUE MONDIALE (2000), “*Evaluation de l'impact des projets de développement sur la pauvreté. Manuel à l'attention des praticiens*”, Washington D.C., 170 p.

BARNES C., KEOGH E. et N. NEMARUNDWE (2001), “*Microfinance Program Clients and Impact: An Assessment of Zambuko Trust, Zimbabwe*”, miméo, AIMS, Washington D.C., 182 p.

BURGESS R. et R. PANDE (2003), “*Do Rural Banks Matter? Evidence from the Indian Social Banking Experiment*”, The Suntori and Toyota International Centres for Economics and Related Disciplines, *Discussion Paper* n°DEDPS/40, London School of Economics and Political Science, Londres.

CERISE (2003), “*L'évolution récente des enjeux et outils de l'analyse d'impact en microfinance*”, *Techniques financières et développement* 70, mars, pp. 52-56.

CHEN M. A. et D. R. SNODGRASS (2001), *Managing resources, Activities, and Risk in Urban India: The Impact of SEWA Bank*, AIMS, Washington D.C.

COLEMAN B.E. (2002), “*Microfinance in Northeast Thailand: Who Benefits and How Much?*”, Economic and Research Department Paper Series n° 9, Asian Development Bank, 35 p.

COPESTAKE J. (2001), "On poverty and polarisation: the differential impact of urban microcredit", mimeo, Université de Bath, 12 p.

DUNN E. et J. G. ARBUCKLE JR. (2001), "The Impacts of Microcredit: A Case Study from Peru", mimeo, AIMS, Washington D.C., 239 p.

EVANS T.G., A.M. ADAMS, R. Mohammed et A.H. Norris (1999), "Demystifying Nonparticipation in Microcredit: A Population-Based Analysis", *World Development*, vol.27 n° 2, pp. 419-430.

GAILE G.L. et J. FOSTER (1996), "Review of methodological approaches to the study of the impact of microentreprise credit programs", mimeo, AIMS, Washington D.C., 36 p. annexes.

GOETZ A. et R. SEN GUPTA (1996), "Who Takes the Credit? Gender, Power and Control over Loan Use in Rural Credit Programmes in Bangladesh", *World Development*, Vol. 24 n° 1, pp. 45-63.

HASHEMI S., S.R. SCHULER et A.P. RILEY (1996), "Rural Credit Programs and Women's Empowerment in Bangladesh", *World Development*, Vol. 24 n° 4, pp. 635-653.

HECKMAN J., ICHIMURA H., SMITH J. ET P. TODD (1997), "Matching as an Econometric Evaluation Estimator: Evidence from Evaluating a Job Training Programme", *Review of Economic Studies* 64, pp. 605-654.

HECKMAN J., TOBIAS J. et E. VYTLACIL (2000), "Simple Estimators for Treatment Parameters in a Latent Variable Framework with an Application to Estimating the Returns to Schooling", *NBER Working Papers* 7950.

HENRY C. *et al.* (2000), *Assessing the relative poverty of microfinance client: a CGAP operational tool*, Washington D.C., CGAP – IFPRI (disponible à l'adresse internet suivante :

http://www.cgap.org/docs/TechnicalTool_05_overview.pdf).

HULME D. et P.MOSLEY (1996), *Finance Against Poverty*, vols. 1 et 2, Routledge, Londres.

KABEER N. (2001), "Conflicts Over Credit: Re-Evaluating the Empowerment Potential of Loans to Women in Rural Bangladesh", *World Development*, Vol.29 n° 1, pp. 63-84.

KARLAN D.S. (2001), "Microfinance Impact Assessments: The perils of Using New members as a Control Group", mimeo, AIMS.

KHANDKER S. (1998), "Fighting Poverty with Micro-Credit: Experience from Bangladesh", Oxford University Press, New York.

KHANDKER S. (2003), "Microfinance and Poverty: Evidence Using Panel Data from Bangladesh", *World Bank Policy Research Working Paper* 2945, 31 p.

KURMANALIEVA E., H. MONTGOMERY et J. WEISS (2003), *Microfinance and Poverty Reduction in Asia: what is the evidence?*, Paper prepared for the 2003 ADB Institute Annual Conference on "Micro finance and poverty reduction", Tokyo, Décembre 2003.

LITTLEFIELD E., J. MORDUCH et S. HASHEMI (2003), *Is Microfinance an Effective Strategy to Reach the Millennium Development Goals?*, CGAP focus note 24, January, 11 p.

MALDONADO J.H., C. GONZALEZ-VEGA, V. ROMERO (2003) *The Influence of Microfinance on the Education Decisions of Rural Households: Evidence from Bolivia*, Paper prepared for presentation at the Annual Meeting of the American Agricultural Economics Association, Montréal, Canada, July 2003.

MANROTH A. (2001), "How effective is microfinance in CEEC and the NIS? A discussion of impact analysis to date", mimeo, The London School of Economics and Political Science, The European Institute, Dissertation for the M. Sc. European Political Economy.

MATIN I. et D. HULME (2003), "Programs for the Poorest: Learning from the IGVGD Program in Bangladesh", *World Development*, Vol. 31 n° 3, pp. 647-665.

MORDUCH J. (1999), "The Microfinance Promise", *Journal of Economic Literature*, vol. XXXVII, pp.1569-1614.

MOURJI F. (2000), "Impact Study of the Zakoura Microcredit Program", miméo, MicroStart Program.

MOURJI F. (2002), "Le financement semi formel du secteur informel : le micro-crédit, une alternative à l'impasse", *Les Cahiers du GRATICE* n° 22, 2^e semestre.

NAVAJAS S., M. SCHREINER, R.C. MEYER, C. GOZALEZ-VEGA et J. RODRIGUEZ-MEZA (2000), "Microcredit and the Poorest of the Poor: Theory and Evidence from Bolivia", *World Development*, vol. 28 n° 2, pp. 333-346.

PANJAITAN-DRIODISURYO R. et K. CLOUD (1999), "Gender, self-employment and microcredit programs. An Indonesian case study", *The Quarterly Review of Economics and Finance* 39, pp. 769-779.

PITT M. et S. KHANDKER (1998), "The impact of Group-Based Credit Programs on Poor Households in Bangladesh: Does the Gender of Participants Matter?", *Journal of Political Economy*, vol. 106, pp. 958-977.

PITT M., S. KHANDKER, O. CHOWDURY et D. MILLIMET (2003), "Credit Programs for the Poor and the Health Status of Children in Rural Bangladesh", *International Economic Review*, vol. 44 n° 1, pp. 87-118.

RAMILISON E. (2003), *Impact de la crise politico-économique de 2002 sur l'emploi et les conditions d'activité des ménages de l'agglomération d'Antananarivo*, Projet MADIO, juin, Antananarivo.

RAKOTOMANANA F., RAVELOSOA R. et F. ROUBAUD (2000), *L'enquête 1-2-3 sur le secteur informel et la satisfaction des besoins des ménages dans l'agglomération d'Antananarivo 1995, 1998 : la consolidation d'une méthode*, Stateco n°95/96/97, pp. 41-62.

ROSENBAUM P. et D. RUBIN (1983), "The Central Role of the Propensity Score in Observational Studies for Causal Effects", *Biometrika* 70 n° 1, pp. 41-55.

RUBIN D. (1977), "Assignment to Treatment Group on the Basis of a Covariate", *Journal of educational Statistics*, vol. 2 n° 1.

SCHREINER M. (1999), "A Cost-Effectiveness Analysis of the Grameen Bank of Bangladesh", Center for Social Development *Working Paper* n° 99-5.

SEBSTAD J. et G. CHEN (1996), "Overview of studies on the impact of microentreprise credit", mimeo, AIMS, Washington. 25 p. + Annexes.

Techniques financières et développement (2003), *La mesure de l'impact des institutions de microfinance (IMF) : un état des lieux*, dossier spécial, n° 70, mars 2003, pp. 25-66.

THOMAS D., FRANKENBERG E., BEEGLE K. et G. TERUEL (2000), "Lost but not forgotten: Attrition in the Indonesian Family Life Survey", *Rand Working Paper* DRU-2059.

ZELLER M. et R.L. MEYER (dir. pub.) (2003), *The Triangle of Microfinance: Financial Sustainability, Outreach and Impact*, John Hopkins University Press, Baltimore, 424 p.

Les titres de la série *Notes et Documents*
sont disponibles sur le site Internet de l'AFD

All volumes of the *Notes and Documents* series
are available on line at:

www.afd.fr, Publications.

- n° 1 : *Compétitivité et mise à niveau des entreprises*
- n° 2 : *Multinationales et développement : le rôle des politiques nationales*
- n° 3 : *Lutte contre l'effet de serre, enjeux et débats*
- n° 4 : *Comment financer durablement les aires protégées à Madagascar ?*
- n° 5 : *Agriculture et commerce, quels enjeux pour l'aide au développement ?*
- n° 6 : *Efficacité et allocation de l'aide, revue des débats*
- n° 7 : *Qui mérite l'aide ? Égalité des chances versus sélectivité*
- n° 8 : *Le Cambodge, de l'ère des quotas textiles au libre-échange*
- n° 9 : *La Turquie, panorama et répartition régionale du secteur productif*
- n° 9 : *Turkey, overview of the productive sector and regional spread of SMEs*
- n° 10 : *Poverty, Inequality and Growth. Proceedings of the AFD-EUDN Conference 2003*
- n° 11 : *Foreign Direct Investment in Developing Countries : Leveraging the Role of Multinationals*
- n° 12 : *Libre-échange euro-méditerranéen : premier bilan au Maroc et en Tunisie*
- n° 13 : *Les Mécanismes de financement de la formation professionnelle, une comparaison Europe – Afrique*
- n° 14 : *Les Mécanismes de financement de la formation professionnelle : Algérie, Maroc, Tunisie, Sénégal*
- n° 15 : *Les Mécanismes de financement de la formation professionnelle : Allemagne, Espagne, France, Royaume-Uni*
- n° 16 : *Le Textile habillement tunisien et le défi de la libéralisation. Quel rôle pour l'investissement direct étranger ?*
- n° 17 : *Poulina, un management tunisien*
- n° 18 : *Les programmes de mise à niveau des entreprises : Tunisie, Maroc, Sénégal*
- n° 19 : *Analyser l'impact d'un projet de microfinance : l'exemple d'ADéFI à Madagascar*
- n° 20 : *Précis de réglementation de la microfinance, tome I*
- n° 21 : *Précis de réglementation de la microfinance, tome II*

© MAGELLAN & CIE, 34 rue Ramey - 75018 Paris
Tél : 01 53 28 03 05 - E-mail : wiltzmag@club-internet.fr
pour la conception et la mise en page

Imprimé en France - N°xxxxx
Dépôt légal - 2^e trimestre 2005