

Efficacité financière et Efficacité sociale des institutions de microfinance au Cameroun : Arbitrage ou Complémentarité ?

Financial efficiency and social efficiency of microfinance institutions in Cameroon: arbitration or complementary?.

Auteur 1 : ASSIGA ATEBA ETIENNE MODESTE

Auteur 2 : EDZENGTE RENE.

ASSIGA ATEBA ETIENNE MODESTE, (professeur)
Université de Douala, Cameroun

EDZENGTE RENE, (Doctorant.)
Faculté des Sciences économiques et de Gestion / Université de Yaoundé 2-SOA-Cameroun

Déclaration de divulgation : L'auteur n'a pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude.

Conflit d'intérêts : L'auteur ne signale aucun conflit d'intérêts.

Pour citer cet article : EDZENGTE, R., ASSIGA E.M (2024) « Efficacité financière et Efficacité sociale des institutions de microfinance au Cameroun : Arbitrage ou Complémentarité ? », African Scientific Journal « Volume 03, Numéro 25 » pp: 0296 – 0315.

Date de soumission : Juillet 2024

Date de publication : Août 2024



DOI : 10.5281/zenodo.13173722
Copyright © 2024 – ASJ



Résumé

L'objet de ce travail est de mettre en évidence la relation qui existe entre l'efficacité financière et l'efficacité sociale des institutions de microfinance au Cameroun. De manière plus concrète, nous cherchons à déterminer si les institutions de microfinance parviennent à atteindre simultanément leurs deux objectifs, social et financier, ou s'il y'a un aspect qui est privilégié. Pour ce faire, la méthode non-paramétrique « *Data Envelopment Analysis* » combinée avec une analyse des corrélations ont été utilisées sur un échantillon de 28 institutions. Les résultats obtenus permettent de tirer trois principales conclusions. Premièrement, les institutions de microfinance sont faiblement efficaces aussi bien sur le plan social que financier. Pour s'améliorer, ces entités doivent ajuster leur technique de production et leur volume d'activité. Deuxièmement, la relation entre l'efficacité sociale et l'efficacité financière n'est pas univoque, prises individuellement, ces institutions présentent des profils différents en ce qui concerne l'atteinte de leurs objectifs. Troisièmement, en dépit d'un éventuel arbitrage, l'efficacité financière et l'efficacité sociale sont compatibles voire complémentaires.

Mots clés : Institutions de microfinance, Efficacité sociale, Efficacité financière, DEA, Corrélation.

Abstract

The aim of this work is to highlight the relationship between the financial and social efficiency of microfinance institutions in Cameroon. More specially, we seek to determine whether microfinance institutions are able to achieve both their social and financial objectives simultaneously, or whether on aspect is favored over the other. For this purpose, the non-parametric method *Data Envelopment Analysis* combined with correlation ship analysis was used on a sample of 28 institutions. Three main conclusions can be drawn from the results. Firstly, microfinance institutions are not very efficient either socially and financially. To improve these entities, need to adjust their production technique and business volumes. Secondly, the relationship between social and financial efficiency is not univocal, taken individually, these institutions present different profiles in terms of achieving their objectives. Thirdly, despite a possible trade-off, financial efficiency and social efficiency are compatible, even complementary.

Keywords: Microfinance institution, Social efficiency, Financial efficiency, DEA, Correlation.

Introduction

Peu d'innovations économiques suscitent autant d'espoir et d'engouement dans la lutte contre la pauvreté et l'exclusion financière des pauvres que la microfinance (Fouda, 2009). Son avènement a permis de montrer que les populations pauvres, jusque-là considérées comme « non bancables », pouvaient accéder et utiliser toute une panoplie de services financiers pour améliorer leur bien-être.

En effet, l'ambition des institutions microfinance (IMF) est d'offrir des services financiers aux personnes pauvres et marginalisées du système bancaire classique afin d'améliorer leurs conditions de vie. A cet égard, elles contribuent au financement des petites entreprises et permettent aux individus pauvres d'initier des activités génératrices de revenu, de lisser leur consommation dans le temps, de se prémunir contre les chocs et aléas de la vie, d'améliorer leur quotidien notamment en ce qui concerne la nutrition, le logement, les soins de santé, l'éducation et l'autonomisation.

Ces institutions séduisent par la dualité de leur approche. Elles cherchent à accomplir une mission sociale, celle de servir un grand nombre de personnes pauvres, tout en utilisant les mécanismes de marché c'est-à-dire en fonctionnant comme des institutions financières classiques en quête d'une certaine rentabilité financière (Nzongang, Pio-Lepetit & Kamdem, 2012). C'est ce double objectif social (servir les pauvres) et financier (rechercher une rentabilité) qui leur confère un statut particulier et qui les distingue des autres institutions financières classiques, purement commerciales et des projets caritatifs du secteur associatif et solidaire.

Cependant, ce double objectif suscite également de vifs débats dans la mesure où les deux objectifs paraissent antinomiques. Premièrement, servir les personnes pauvres peut être coûteux en raison des mécanismes plus complexes pour les atteindre surtout lorsqu'elles vivent en zones reculées. Deuxièmement, les clients pauvres peuvent ne pas être en mesure de faire face à des services financiers onéreux ou avoir besoin des prêts plus petits qui entraînent des coûts unitaires plus élevés. Par conséquent, la recherche de la rentabilité financière a tendance à conduire à un échec de l'objectif social (atteinte des pauvres) et vice versa.

Ces débats divisent l'industrie de la microfinance en deux camps, d'un côté, les Institutionnalistes et de l'autre, les Welfaristes. Le fond du débat entre ces deux courants est celui de l'aspect à mettre en avant entre le principe de solidarité et celui de la rentabilité. *En effet, il se pose la question de savoir si les deux objectifs peuvent être conjointement atteints ou s'il y'a nécessité d'arbitrer entre les deux.*

Pour les Welfaristes, les IMF doivent privilégier l'objectif social sans se préoccuper en premier lieu de la rentabilité économique. Pour les Institutionnalistes par contre, l'accent doit être mis sur la recherche de la rentabilité et de la pérennité financière. Pour eux, seuls les IMF enregistrant des bonnes performances financières sont-en même d'atteindre un grand nombre de pauvres. Cependant, certains auteurs récents à l'instar Ayayi & Sene (2010) remettent en cause ce débat et tendent à rapprocher les deux visions.

L'objet de ce travail est de contribuer à ce débat en analysant le comportement qu'adoptent les IMF au Cameroun. *Plus précisément il s'agit d'étudier la relation qui existe entre l'efficacité sociale et l'efficacité financière des IMF au Cameroun pour savoir si ces IMF arrivent à combiner les deux objectifs (social et financier) ou s'il y'a un aspect qui est privilégié.*

Le reste de l'article est structuré en quatre sections. La section 1 présente les caractéristiques des IMF au Cameroun, la section 2 quant 'à elle procède à une revue de la littérature. La méthodologie et l'interprétation des résultats sont présentées respectivement aux sections 3 et 4.

1- Quelques caractéristiques des IMF au Cameroun

Le secteur micro financier camerounais est le plus important et le plus dynamique de la sous-région. Il représente 66% des entités agréées et en activités dans l'espace CEMAC, 65% des guichets, 70% des membres /clients, 68% des dépôts et 78% de l'encours de crédit (COBAC, 2021). On dénombre¹ en 2020, 412 IMF pour une contribution d'environ 10% au financement de l'économie nationale et une clientèle estimée à 1,6 million d'individus. L'offre de ces institutions porte généralement sur le microcrédit, la micro épargne et les transferts de fonds. L'encours total des crédits distribués s'élève à 394 milliards FCFA pour un volume de dépôts évalué à près de 518 milliards FCFA.

Le fonctionnement de ces IMF connaît cependant quelques dysfonctionnements. Sur le plan social, Un gap important continue d'exister entre l'offre et la demande des services financiers en faveur des pauvres. Les IMF n'arrivent pas à cibler et atteindre toutes les strates de la population exclue du système bancaire. Selon les données du Ministère de Finance, les IMF ne couvrent que 12,5% de leur demande potentielle (MINFI, 2016). De plus, on observe une inégale répartition des IMF sur le territoire national. Pratiquement 60% des agences des IMF sont installées en zone urbaine contre 40% en zone rurale. Les implantations urbaines se

¹ CNEF : Comité national économique et financier, Rapport annuel, 2021

trouvent principalement à Douala, Yaoundé et Bafoussam. Au sein de ces grandes villes ces IMF se positionnent essentiellement autour des grands marchés.

En outre, les taux d'intérêts pratiqués restent élevés. En effet, les taux débiteurs et créditeurs moyens sont respectivement de 21% et 4% pour une marge d'intermédiation moyenne de 17% (Djontu, 2019). La cherté des taux d'intérêts débiteurs conduit à l'exclusion d'une frange de la population pauvre créant ainsi une nouvelle communauté des exclus au sein de leur cible originelle (Kobou, Ngoa-Tabi & MOUNGOU, 2010).

Sur le plan financier, malgré l'augmentation des dépôts et des crédits, le portefeuille de crédit à risque est élevé. Les créances douteuses représentent pratiquement 20% des encours de crédits accordés en 2020. Par ailleurs, la rentabilité du secteur reste faible en dépit d'une amélioration significative. En effet, le secteur a renoué avec des résultats positifs en 2014 après une période de pertes successives. Son résultat net global s'établit à 582 millions en 2020 (COBAC, 2021). Enfin, l'évolution de la microfinance au Cameroun est marquée par de nombreuses crises et faillites. On dénombre plus de 200 IMF qui ont fait faillite depuis l'année 2000 (Djontu, 2019), parmi lesquelles les leaders du secteur. On enregistre également les retraits d'agrément par les autorités monétaires, au moins 83 agréments ont été retirés entre 2010 et 2013 (Messomo, 2017).

2- La revue de la littérature

Selon Boyé, Hajdenberg & Poursat (2006) à la suite de Zeller & Meyer (2002), toute IMF suit trois grands objectifs. Le premier objectif est la viabilité financière. La viabilité financière renvoie à sa capacité à être pérenne, à exercer durablement en dégagant suffisamment de revenu pour couvrir toutes ses charges. Le deuxième objectif stratégique est la portée sociale. Celle-ci traduit la capacité d'une IMF à atteindre un grand nombre de clients notamment ceux qui sont les plus pauvres. Enfin, le troisième objectif stratégique est l'impact. Celui-ci est la capacité de pouvoir satisfaire chaque client en lui apportant un service qui correspond à ses attentes afin d'améliorer son bien-être. L'efficacité d'une IMF regroupe ainsi deux dimensions. Une dimension sociale ou efficacité sociale qui traduit l'accomplissement de la portée et de l'impact social et une dimension financière ou efficacité financière qui traduit l'atteinte de la viabilité financière.

La relation entre l'efficacité sociale et l'efficacité financière oppose d'un point de vue théorique, les Institutionnalistes et les Welfaristes. Ces derniers s'affrontent sur la nécessité ou non d'arbitrer entre la rentabilité financière et le ciblage des pauvres. Cette opposition qui a été qualifiée de « schisme de la microfinance » au début des années 2000, connaît une remise en cause ces dernières années.

2.1. Le débat entre Institutionnaliste et Welfariste

Le courant welfariste s'articule autour des écrits de Jonathan Morduch, Gary Woller, Christopher Dunford et Warner Woodworth à la fin des années 90. Encore appelé approche du bien-être social, il regroupe les institutions solidaires telles que les ONG et les coopératives suivant le modèle de la Gramen Bank. Pour les welfaristes, l'accent doit être mis sur l'efficacité sociale. Les IMF ne doivent pas se préoccuper en premier lieu de la rentabilité financière (efficacité financière) car la recherche de la réussite financière peut ralentir leurs capacités innovatrices dans la lutte contre la pauvreté et risque de les éloigner de leur vocation originelle.

Pour ce faire, les tenants de cette approche recommandent aux IMF le recours aux subventions même à long terme pour financer leurs activités. Ces subventions peuvent prendre plusieurs formes telles que : l'appui matériel et logistique, les dons et les prêts concessionnels. Dans cette optique, les fournisseurs des subventions aux IMF sont des « investisseurs sociaux » et des programmes d'appui gouvernementaux. Les « investisseurs sociaux » contrairement aux « investisseurs égoïstes » ne sont pas intéressés par la réalisation du profit, mais par les retombées sociales de leur investissement. Les programmes étatiques quant à eux recherchent le bien-être des populations. Ce courant fait néanmoins l'objet de plusieurs critiques. Ces critiques tournent autour de la viabilité des institutions, ainsi qu'aux difficultés méthodologiques de sa mise en œuvre (De Briey, 2005).

Les critiques à l'égard du courant welfariste ont donné naissance à une nouvelle approche : l'approche « de marché financier » ou courant institutionnaliste. Ce courant est défendu par Woller et *al* (1999) et est soutenu par les organismes internationaux tels que la banque mondiale, l'United States Agency for International Development (USAID), le Consultative Group to assist poor (CGAP) et l'Ohio State University Rural finance program.

Pour les institutionnalistes, la vocation principale de la microfinance est la mise en place d'un système d'intermédiation financière dédiée aux pauvres fonctionnant en parallèle avec le système existant. Les défenseurs de ce courant se focalisent alors, sur le développement d'institutions financièrement solides qui cherchent la rentabilité tout en étant dirigé vers les pauvres.

Cet intérêt pour l'efficacité financière a émergé à partir de la reconnaissance de la rareté des fonds. En effet l'agrandissement de l'échelle d'intervention des IMF nécessite des ressources financières au-delà de ce que peuvent fournir les bailleurs de fonds. Une IMF qui veut s'inscrire dans la durée, en devenant structurellement dépendante des subventions, risquerait d'être un programme sans lendemain. Ils craignent également la versatilité de ces bailleurs de fonds nationaux ou internationaux. Pour eux, le seul moyen d'avoir les ressources financières dont

les IMF ont besoin est de recourir aux sources privées à l'instar de l'épargne, les dettes commerciales, les fonds propres et capital-risque. Pour accéder à ces ressources les IMF doivent être des institutions rentables, adoptant une gestion rigoureuse et transparente.

Toutefois, l'approche institutionnaliste n'est pas exempt de critiques. En effet, cette approche accentue l'exclusion de certaines cibles car privilégie des micro- entrepreneurs très proches de la ligne de pauvreté au détriment des plus démunis. A ces moins pauvres, ils leur sont appliqués des taux d'intérêt élevés pour assurer l'autonomie financière des IMF (De Briey, 2005). En outre, la recherche de l'efficacité financière peut entraîner des pratiques et des comportements irresponsables des dirigeants ce qui aboutit à une dérive voire à une éviction de la mission sociale des IMF.

2.2. Les preuves empiriques mitigées

Les résultats des travaux empiriques sont mitigés. Si certains confirment l'existence d'un arbitrage entre l'efficacité sociale et l'efficacité financière, d'autres par contre, aboutissent à la conclusion selon laquelle les deux dimensions peuvent être atteintes simultanément.

L'étude Navajas et *al* (2000) montre qu'environ 97 % des emprunteurs de la microfinance Bancosol en Bolivie sont marginalement pauvres. Cette institution poursuit en premier un objectif financier et tend à s'éloigner de sa clientèle cible originelle. Dans la même lancée, Paxton (2002), étudie la clientèle de 18 IMF situées en Amérique latine et en Afrique. Il trouve que face aux impératifs de pérennisation, les IMF ciblent une clientèle de petits commerçants en zone urbaine et délaissent le milieu rural. Polanco-Olivares (2005), en utilisant les données sur 28 IMF d'Amérique latine montre qu'il y'a un arbitrage entre la rentabilité et la portée sociale des IMF. Plus précisément, la pérennité affecte négativement la portée. Cull et *al* (2007) aboutissent à la conclusion d'un arbitrage entre la rentabilité financière et la portée sociale en utilisant un échantillon de 124 IMF de 24 pays. Ils montrent que les IMF qui offrent des prêts individuels se concentrent davantage sur les clients les plus riches, obtiennent de meilleurs résultats en termes de rentabilité, mais obtiennent un score inférieur en termes de profondeur de la portée. Hermes et *al* (2008) trouvent le même résultat à partir d'un échantillon de 1300 observations.

A contrario, Christen et Coll. (1995 cité par Togbe, 2019) examinant l'existence d'un arbitrage direct entre la pérennité et la portée sociale, trouvent que les institutions de microfinance de leur échantillon d'étude étaient pérennes à tout niveau de la clientèle. Ils ajoutent que pour les institutions performantes, il n'y a pas de corrélation entre le niveau de pauvreté des clients et la viabilité financière de l'institution. Bos et Milone (2013, cité par Lebovic et *al*, 2014) utilisent les données de 1146 IMF et constatent que la pérennité financière

et la portée sociale ne sont pas nécessairement des substituts. Un nombre considérable d'IMF de leur échantillon sont en mesure d'offrir de petits prêts à des coûts abordables. Les études de Gutiérrez-Niéto et *al.* (2005), Luzzi & Weber (2006), Cornée (2007), Berguiga (2008), Togbe (2019), montrent qu'il y'a pas nécessairement arbitrage entre l'efficacité sociale et l'efficacité financière, les deux dimensions de l'efficacité peuvent être atteintes conjointement.

Dans le contexte camerounais, les études de Gueyié et *al.* (2010) ; Nzongang et *al.* (2012), Piot-Lepetit & Nzongang (2014) montrent que les IMF évoluant dans le réseau des MC2 parviennent à atteindre simultanément une performance sociale et financière. Tandis que les travaux de Mondjélie (2013) s'appuyant sur le réseau CamCCUL montre que les IMF de ce réseau ne parviennent pas à concilier la rentabilité financière avec l'atteinte des pauvres.

2.3.La remise en cause du schisme de la microfinance

A lieu d'opposer systématiquement les Institutionnalistes aux Welfaristes, il est utile de rapprocher les deux courants pour améliorer l'impact de la microfinance. Ainsi, Berguiga (2008) et Guiraud (2009), s'interrogent sur la raison d'être de cette division en microfinance. Ils observent que dans la pratique, les IMF cherchent plutôt à concilier les aspects social et financier en utilisant les principes des deux approches dans leur fonctionnement.

Otero et Ryne (1994, cités par Ayayi & Noel, 2007) précisent que les deux approches (welfariste et institutionnaliste) constituent « *deux extrémités d'un spectre à l'intérieur duquel les différentes IMF s'inscrivent. Par conséquent il n'y aurait pas un modèle unique de la microfinance qui est susceptible de résoudre les différents problèmes de développement. L'avenir de la microfinance ne peut se faire qu'avec l'intersection des deux visions.* »

Abordant dans le même sens, Ayayi & Noel (2007), Ayayi & Sene (2009) pensent qu'au lieu d'opposer radicalement les deux visions, il serait plus opportun de les combiner pour renforcer le rôle de la microfinance. En effet, ils expliquent que la réduction de la pauvreté nécessite à la fois d'atteindre directement les plus pauvres et d'élargir par la suite le champ d'action en mobilisant des sources de financement plus abondantes. Par conséquent les deux approches, institutionnaliste et welfariste ne constituent pas deux structurations de la microfinance parmi lesquelles il faut choisir, mais plutôt deux étapes de développement de la microfinance. Si l'approche welfariste permet de déclencher le processus en soulageant immédiatement les plus pauvres, seul un élargissement des sources de financement rendu possible par la vision institutionnaliste permet la pérennisation et une réelle amélioration du bien-être générale.

2.4. Lien entre l'efficacité sociale et l'efficacité financière

La recherche du lien théorique pouvant exister entre l'efficacité sociale et l'efficacité financière permet également de dépasser le débat entre institutionnaliste et welfariste.

En effet, les études empiriques sur le lien entre la performance financière et la performance sociale des entreprises révèlent plusieurs cas de figure pouvant se présenter. Ces différentes configurations tiennent compte de deux aspects primordiaux à savoir le signe de la relation et le sens de causalité.

Tableau 1 : Liens théoriques entre l'efficacité sociale et l'efficacité financière

Direction causale	Lien positif	Lien négatif
L'efficacité sociale influence l'efficacité financière	Hypothèse du bon management	Hypothèse d'arbitrage
L'efficacité financière influence l'efficacité sociale	Hypothèse des fonds disponibles	Hypothèse de l'opportunisme
L'efficacité financière et l'efficacité sociale interagissent	Hypothèse de la synergie positive	Hypothèse de la synergie négative
L'efficacité financière et l'efficacité sociale n'interagissent pas	Lien neutre - Hypothèse du bon management - Hypothèse de la complexité de la relation	

Source : Berguiga, 2008

Le premier lien qui peut être mis en évidence entre l'efficacité sociale et l'efficacité financière est le *lien négatif*. Cela implique que l'amélioration de l'une des composantes entraîne ipso facto la détérioration de l'autre. Ce lien négatif induit donc un arbitrage entre ces deux dimensions de l'efficacité, le choix de l'une se faisant au sacrifice de l'autre.

Plusieurs hypothèses peuvent expliquer ce cas de figure. Par exemple, le fait de rechercher une certaine efficacité sociale entraîne des coûts financiers supplémentaires et une diminution des profits espérés de l'entreprise. Ces pertes en rentabilité rendent l'entreprise moins attractive pour les investisseurs et les actionnaires par rapport aux autres entreprises concurrentes (du même secteur d'activité ou non) qui ne se sont pas lancés dans un tel processus, accentuant par la même occasion les difficultés financières.

Le second lien qui peut exister entre l'efficacité sociale et l'efficacité financière est un lien positif. Cela signifie qu'une amélioration de l'une entraîne également une augmentation de l'autre. Ou encore, on peut avoir une sorte de cercle vertueux où un meilleur rendement social entraîne une augmentation de la performance financière qui à son tour améliore le rendement

social. Cette relation positive traduit une compatibilité voire une complémentarité entre ces deux dimensions de l'efficacité.

Plusieurs hypothèses peuvent expliquer cette relation positive. Par exemple, une bonne performance financière permet à l'entreprise d'avoir une certaine marge de manœuvre en terme de fonds disponibles pour s'impliquer dans le social. Cela peut se traduire par des services à moindre coûts à une clientèle moins aisée, les activités sociales, les actions au profit de la communauté. Bref c'est l'allocation des fonds disponibles induite par une bonne santé financière qui permet d'améliorer l'efficacité sociale. Une autre hypothèse est celle selon laquelle les coûts générés par l'implication sociale entraînent des gains beaucoup plus élevés que l'absence de ceux-ci. Par exemple, les actes sociaux améliorent la réputation et l'image de marque de l'entreprise. Cette bonne réputation de l'entreprise lui permet d'attirer un personnel qualifié et d'améliorer sa productivité, elle lui permet également de fidéliser sa clientèle, de susciter l'adhésion d'un public plus nombreux et de bénéficier des facilités de la part des autorités

En troisième lieu enfin, le lien entre l'efficacité sociale et financière peut être neutre. Cela indique que la réalisation de l'une de ces composantes n'influence aucunement l'atteinte de l'autre aussi bien négativement que positivement. Cette absence de lien traduit également une compatibilité entre ces objectifs. Un tel fait peut se justifier par l'hypothèse selon laquelle ces deux dimensions ont des trajectoires propres et indépendantes ou encore la complexité de la relation fait que l'on ne peut s'attendre à aucun lien. Dit autrement, la multitude des variables entre les deux dimensions couplées avec les difficultés de mesure entraîne l'inexistence de liens, entre elles.

3- Méthodologie

Pour atteindre notre objectif, nous procédons en trois étapes. Nous utilisons d'abord la méthode *Data Envelopment Analysis* (DEA) pour estimer les scores d'efficacité sociale et financière. Ensuite, nous procédons à une analyse bi variée et à l'étude de la corrélation entre ces scores d'efficacité sociale et financière obtenus.

3.1.L'estimation des scores d'efficacité : la méthode DEA

Nous justifions d'abord le choix de la méthode DEA et donnons par la suite, sa spécification.

3.1.1. Justification du choix de la méthode DEA

Pour mesurer l'efficacité d'une unité de production, la technique basée sur les frontières de production est généralement utilisée. Elle est subdivisée en deux grandes méthodes à savoir les méthodes paramétriques et les méthodes non paramétriques. Les méthodes paramétriques évaluent le niveau d'efficacité d'une unité de production à partir de sa fonction de production

estimée. Elles nécessitent donc de connaître la forme fonctionnelle de la fonction de production de l'entité considérée. Les méthodes non paramétriques par contre, sont déterministes, elles s'appuient sur la programmation linéaire et ne nécessitent pas de spécifier une forme fonctionnelle.

La fonction de production d'une IMF n'étant pas à priori connue, nous retenons la méthode non-paramétrique *Data Envelopment Analysis* (DEA). Elle est généralement recommandée lorsque la forme fonctionnelle de l'entreprise n'est pas connue ou lorsque l'entreprise produit plusieurs biens (outputs). De plus, cette méthode empirique a déjà fait l'objet de plusieurs études portant sur la performance ou l'efficacité des IMF (Fall, 2018 ; Cornée & Thenet, 2015 ; Singh *et al*, 2013).

La méthode DEA est fondée sur la programmation linéaire. Elle évalue à partir de la fonction distance, le niveau d'efficacité relative des unités de production comparables et génère les niveaux d'efficacité à partir des informations sur les inputs et les outputs des entreprises. La fonction distance établit une relation entre le niveau de production observée et le niveau de production optimale. Elle suppose, par exemple, qu'une IMF maximise l'output pour un niveau donné d'inputs et tient compte de la contrainte technologique. La fonction distance est déterminée par : $D_0(X_v, Y) = \min \left\{ \lambda : \frac{Y}{\lambda} \in E(X_v) \right\}$ Avec X_v le vecteur des inputs, Y le vecteur des outputs et $D_0(X_v, Y)$ la fonction distance. Une IMF est dite efficace si elle maximise sa production pour un niveau d'inputs donné c'est-à-dire si son niveau d'efficacité est égal à l'unité. Dans ce cas, la production réalisée est égale à la production optimale. Si le niveau d'efficacité est compris dans l'intervalle $[0; 1[$ l'IMF est considérée comme non efficace. Toutefois, l'IMF dont le score est proche de l'unité est plus efficace que celle dont le score est éloigné de l'unité.

3.1.2. La spécification du modèle et choix des variables

La spécification du modèle impose que l'on puisse sélectionner les inputs et les outputs. A ce niveau deux approches peuvent être utilisées. L'approche de l'intermédiation et l'approche de la production (Nzongang & Kamdem, 2013). La première approche considère les dépôts comme des inputs et les emprunts comme des outputs. La deuxième approche quant 'à elle, considère les emprunts et les dépôts comme des outputs tandis que le capital et le travail sont les inputs. Etant donné notre objectif, nous retenons l'approche production. Une IMF combine les inputs travail et capital pour produire les outputs sociaux et financiers.

Ainsi, nous mesurons l'efficacité financière en spécifiant un modèle qui comprend les *inputs* « total actifs », « masse salariale » et « autre charges d'exploitation » et l'*output* «

autosuffisance opérationnelle » Pour déterminer le niveau d'efficacité sociale, nous conservons les mêmes *inputs* et incluons les *outputs* « nombre de clients », « crédit moyen » et « pourcentage des femmes emprunteuses ».

Tableau 2 : Spécification des modèles

Modèles	Inputs	Outputs
Efficacité sociale	Total actifs Masse salariale Charges d'exploitation	Nombre de clients Crédit moyen Pourcentage des femmes emprunteuses
Efficacité financière	Total actifs Masse salariale Charges d'exploitation	Autosuffisance opérationnelle

Source : Auteur

Chacune de ces dimensions est estimée selon les deux hypothèses de rendement à savoir les rendements d'échelle constants (REC) et les rendements d'échelles variables (REV). Dans le premier cas, nous considérons que la taille de l'activité est optimale pour chacune des IMF ce qui relève d'une perspective de long terme. Par contre dans le second cas, nous considérons que les IMF sont soit en sous activité soit en sur activité, ce qui relève d'une perspective de court terme.

3.2.L'analyse bi variée et corrélation

Après avoir estimé les scores d'efficacité sociale et financière, nous effectuons un croisement de ces scores dans le but de déterminer s'il existe des liaisons entre eux. Ceci nous permet de dire si les IMF sont socialement et financièrement efficaces. Pour ce faire, les scores d'efficacité ont été transformés en des variables binaires prenant la valeur 1 si l'IMF présente un score égale à 1 et la valeur 0 si le score est inférieur à 1.

Par la suite, nous effectuons une étude de l'intensité de la liaison entre ces scores d'efficacité à travers l'analyse des corrélations. Plus précisément nous déterminons la matrice de corrélation linéaire. Une valeur du coefficient de corrélation linéaire proche de |1| montre une forte liaison (positive ou négative) par contre, une valeur proche de 0 montre une absence de relation linéaire entre les différentes variables.

3.3.Source des données et caractéristiques de l'échantillon

Les données utilisées dans ce travail ont été obtenues sur la plateforme en ligne www.mixmarket.org. C'est un site accessible au public et qui appartient au Microfinance

Information eXchange (MIX²). Cette base à déjà été utilisé dans plusieurs études d'envergure (Atief, 2019 ; Cornée et Thenet, 2015 ; kablan,2012 ; Adair et Berguiga, 2008). Elle est la plus fiable et la plus conséquente. Notre étude est axée sur un échantillon de 28 IMF constituées à la fois des entités de première et de deuxième catégorie évoluant soit en réseau, soit de façon indépendante. La période de collecte des données s'étale de 2016 à 2019 et seules les valeurs moyennes de la période sont utilisées dans cette étude.

Tableau 3 : Statistiques descriptives des inputs et outputs du modèle DEA

Variables	Minimum	Maximum	Moyenne	Écart type
Inputs				
Total actif	32529	3.41e+08	2.63e+07	6.72e+07
Masse salariale	10837	7110178	828934.4	1577725
Charges opérationnelles	2522	1.82e+07	2019811	3772924
Outputs				
Autosuffisance opérationnelle	33.02	97.69143	17.95252	114.4
Crédit moyen	20	7798	1379.552	1794.809
Nombre de clients	131	471602	45354.71	95330.46
Pourcentage des femmes emprunteuses	22.52	99.38	44.69857	19.8504

Source : Auteur à partir du Mixmarket

Trois principales conclusions peuvent être tirées de la lecture de ce tableau. En premier lieu et de manière agrégée, le montant moyen de l'actif annuel est $2.63e+07^3$ alors que la masse salariale et les charges d'exploitation annuelles s'établissent respectivement à 828934.4 et 2019811. Le nombre de comptes est en moyenne de 45354.71 parmi lesquels des emprunteurs dont 44.69 % en moyenne sont des femmes. Le montant du prêt moyen est de 1379.552 tandis que l'autosuffisance opérationnelle est de 97.6914%.

En second lieu, ces statistiques montrent que les IMF de l'échantillon ne sont pas globalement viable financièrement car ayant un ratio d'autosuffisance inférieur à 100%. Ce qui signifie qu'elles n'arrivent pas à générer des revenus suffisants pour fonctionner sans recourir au financement extérieur. En outre ce ratio est inférieur à celui de la moyenne mondiale et africaine

² Le MIX est une organisation privée à but non lucratif fondée en 2002 par le Consultative Group to Assist the Poor (Groupe consultatif d'assistance aux pauvres, CGAP²). Son objectif est de développer et de faciliter l'accès aux informations, la transparence et la rencontre entre les différents acteurs du secteur.

³ Les valeurs monétaires sont exprimées ici en dollars américains USD.

qui se situe respectivement à 130% et 122%. Les IMF camerounaises sont donc moins performantes sur le plan financier comparativement aux autres entités de microfinance.

En troisième lieu, un pourcentage considérable de 44,18% des emprunteurs sont des femmes. Ce qui suggère que les IMF de l'échantillon ont un impact social moyen, toute fois le montant élevé du crédit moyen suggère plutôt que ces IMF ne desservent faiblement les populations très pauvres.

4- Les résultats et interprétations

La méthode DEA est mise en œuvre à l'aide du logiciel Stata 17. Nous présentons les scores d'efficacité obtenus suivie de l'analyse bi variée et des corrélations.

4.1.Les scores d'efficacité

Les résultats obtenus permettent de distinguer d'une part les scores d'efficacité sociale et d'autre part, les scores d'efficacité sociale.

4.1.1. Les scores d'efficacité financière

Les résultats montrent que dans l'ensemble les IMF de notre échantillon sont financièrement inefficaces.

Dans l'hypothèse des REC, le score d'efficacité moyen est de 0,25, 64% des IMF analysées ont un score inférieur ou égale à 0,2 tandis qu'à peine 11% ont un score supérieur à 0,8. Dans le même sens, environ 17,85% ont un score compris entre 0,4 et 0,6.

Tableau 4 : Les statistiques des scores d'efficacité financière

	Score Min	Score Max	Score moyen	IMF efficaces	[0-0,2[[0,2-0,4[[0,4-0,8[[0,8-1[
REC	0,015	1	0,25	7,14%	64%	3,57%	21,42%	3,57%
REV	0,016	1	0,40	17,85%	53,57%	7,14%	7,14%	14,28%

Source : auteur à partir de Stata 2017

Dans l'hypothèse des REV, on note légère amélioration des différents scores. Ainsi, 17,85% des IMF de l'échantillon sont financièrement efficaces et le score moyen d'efficacité financière pure se situe à 0,40. Le score minimal observé est de 0,016 et un peu plus de la moitié des IMF a un niveau d'efficacité financière pure très faible. Environ 53% des IMF enregistrent un score inférieur à 0.2 tandis que 32,13% ont un score supérieur ou égal à 0.8.

Ces résultats indiquent deux choses. Premièrement, les IMF étudiées ne sont pas financièrement efficaces dans l'ensemble. Ce qui signifie qu'elles utilisent de manière non optimales leurs ressources. En utilisant une masse salariale, des charges opérationnelles, et des actifs moins importants que ceux utilisés, elles obtiendraient le même niveau d'autosuffisance opérationnelle que celui obtenu. Deuxièmement, ces IMF ne fonctionnent pas selon une

taille optimale, une augmentation des inputs entraîne une variation non proportionnelle de l'output. Elles peuvent donc améliorer leur output en ajustant leur volume d'activité et taille de 35%.

4.1.2. Les scores d'efficacité sociale

Dans le cas des REC, les scores d'efficacité sociale varient de 0,013 à 1 et le score moyen est de 0,42. Près de 43% des IMF de l'échantillon ont un niveau d'efficacité sociale très faible car présentant un score inférieur à 0,2, par contre 25% des IMF ont un score supérieur ou égale à 0,8 et 17,85% des IMF sont socialement efficaces.

Tableau 5 : Les statistiques des scores d'efficacité sociale

	Score Min	Score Max	Score moyen	IMF efficaces	[0-0,2[[0,2-0,4[[0,4-0,8[[0,8-1[
REC	0,13	1	0,42	17,85%	42,85%	17,85%	14,28%	7,14%
REV	0,18	1	0,67	50 %	21,42%	7,14%	14,28%	7,14%

Source : auteur à partir de Stata 2017.

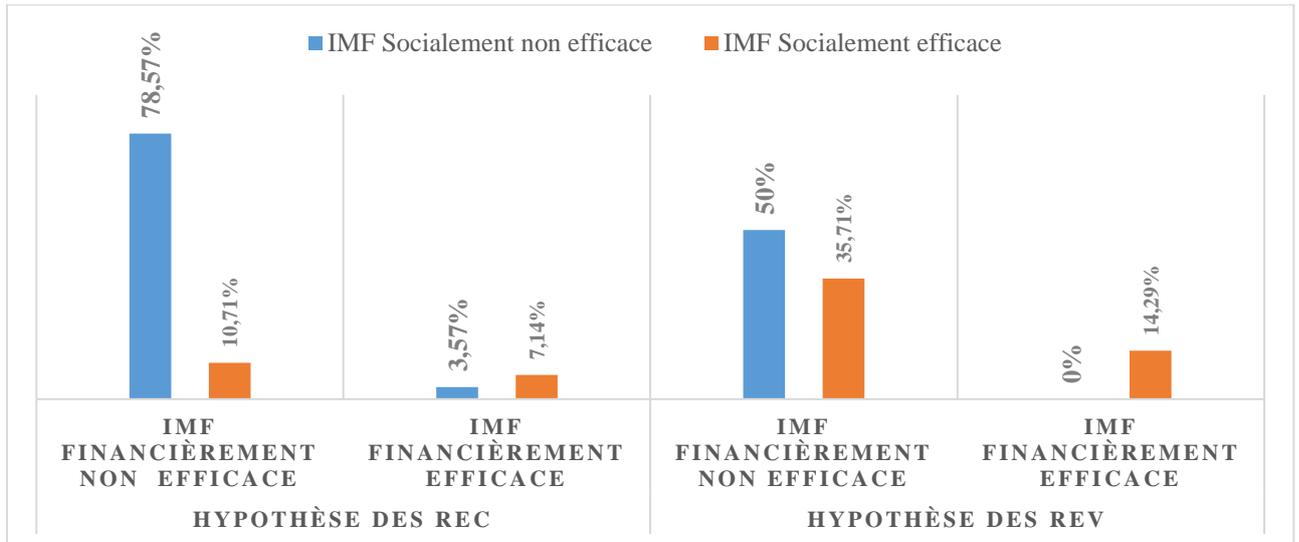
Dans le cas des REV, les scores d'efficacité sociale pure varient de 0,018 à 1. La moitié des IMF (50%) sont socialement efficaces, environ 21,42% des entités ont des scores très faibles (inférieur à 0,2) par contre 57% ont un score supérieur ou égale à 0,8.

Ces résultats permettent de tirer la conclusion suivante : dans l'ensemble les IMF étudiées ne sont pas socialement efficaces. Elles doivent fournir des efforts pour atteindre une combinaison optimale input/output. Ce qui signifie que ces IMF peuvent réduire leurs inputs tout en maintenant inchangés leurs outputs sociaux. Dit autrement, avec le même niveau de salaire, de charges opérationnelles et d'actifs, ces IMF peuvent atteindre un plus grand nombre de personnes, en particulier des femmes emprunteuses et des personnes pauvres. Ce qui améliorerait leur contribution à l'inclusion financière et leur impact à la réduction de la pauvreté.

4.2.L'analyse bi variée

En croissant les différents scores d'efficacité sociale et financière, on obtient le graphique ci-après :

Graphique 1 : L'analyse bi variée des scores d'efficacité sociale et financière



Source : Auteur

Ces résultats permettent de catégoriser les IMF de notre échantillon d'étude en quatre groupes.

Le premier groupe est constitué des IMF qui *ne sont efficaces sur aucune dimension*. Ils représentent 78% de l'échantillon lorsque les rendements d'échelle sont constants et 50% lorsque les rendements d'échelle sont variables. Ces dernières ne sont efficaces ni sur le plan social ni sur le plan financier. Elles ont donc du mal à tenir leur double promesse en ce sens qu'elles n'arrivent pas à atteindre une autosuffisance financière et ne parviennent non plus à atteindre un nombre élevé de pauvres et des femmes. Ces IMF manquent des compétences nécessaires pour assurer leur bonne gestion. Elles nécessitent une véritable refondation de leur gestion courante, un réexamen de leurs activités pour assurer leur survie.

Le deuxième groupe concerne 3,57% des IMF de l'échantillon d'étude. Ces dernières sont *financièrement efficaces mais socialement non efficaces*. Ces IMF focalisent leur intérêt sur l'atteinte de l'autosuffisance opérationnelle en se préoccupant peu ou pas de leur mission sociale. Cela signifie qu'elles ne se différencient pas des banques classiques dans la mesure où elles privilégient les résultats financiers au détriment du ciblage des personnes pauvres.

Le troisième groupe concerne les IMF qui *sont socialement efficaces mais financièrement non efficaces*. Il représente 10,71% et 35,71 de l'échantillon lorsque les rendements d'échelle sont respectivement constants et variables. Ces IMF ne sont pas pérennes d'un point de vue financier. Elles peuvent certes recevoir des subsides des bailleurs de fonds mais doivent rechercher l'autonomie financière si elles veulent subsister longtemps et atteindre un grand nombre de très pauvres.

Le quatrième groupe enfin, concerne 14,29% des IMF en REV et 7,14% en REC. Ce sont les IMF qui sont à la fois *financièrement et socialement efficaces*. Elles parviennent à concilier l'atteinte des populations pauvres et démunies tout en dégagant des marges financières pour assurer leur autosuffisance. Ces IMF montrent que les deux dimensions financière et sociale de l'efficacité sont compatibles.

4.3. Corrélation linéaire entre l'efficacité financière et l'efficacité sociale

Le tableau 6 ci-dessous présente l'analyse des corrélations linéaires entre les différents scores d'efficacité obtenus sous les deux hypothèses de rendement (Rendement d'échelle constant et Rendement d'échelle variable).

Tableau 6 : Matrice de Corrélation linéaire des différents scores d'efficacité

	Efficacité financière en REC	Efficacité financière en REV	Efficacité sociale en REC	Efficacité sociale en REV
Efficacité financière en REC	1			
Efficacité financière en REV	0,9030 (0,0000)	1		
Efficacité sociale en REC	0,8930 (0,0000)	0,8923 (0,0000)	1	
Efficacité sociale en REV	0,4245 (0,017)	0,4685 (0,011)	0,6074 (0,0006)	1

Les valeurs entre parenthèses indiquent les seuils de significativité de ces coefficients.

Source : auteur

Il ressort de cette matrice de corrélation linéaire, qu'il existe une corrélation positive et statistiquement⁴ significative entre l'efficacité sociale et l'efficacité financière. Toute fois l'intensité de cette liaison varie selon l'hypothèse de rendement retenue. Dans le cas des REC, le coefficient de corrélation est proche de 1 soit 0,8930 ce qui indique une forte corrélation entre l'efficacité financière et l'efficacité sociale. Dans le cas des REV par contre, ce coefficient est de 0,46 ce qui indique une corrélation modérée. Ces résultats suggèrent que les deux objectifs des IMF à savoir l'autosuffisance opérationnelle et l'atteinte des populations pauvres sont compatibles et peuvent être atteint simultanément. L'un renforçant l'autre et vice versa.

⁴ Au seuil de 1% et de 5% respectivement.

Conclusion

La présente étude porte sur la relation qui existe entre l'efficacité financière et l'efficacité sociale des IMF au Cameroun. A partir d'un modèle DEA, d'une analyse bi variée et une étude des corrélations sur un échantillon de 28 IMF, les enseignements suivants ont pu être tirés.

En premier lieu, les résultats montrent que les IMF au Cameroun sont dans l'ensemble techniquement non efficaces aussi bien sur le plan financier que social. Ce qui suppose une surutilisation voire un gaspillage des inputs utilisés. En d'autres termes, avec le même niveau de ressources dont elles disposent ces IMF pourraient obtenir de meilleurs résultats en termes d'autosuffisance opérationnelle et d'atteinte des pauvres.

En deuxième lieu, les IMF sont dans l'ensemble plus efficaces sur le plan social que sur le plan financier. En effet, quel que soit l'hypothèse de rendement retenue, les scores moyens d'efficacité sociale sont nettement supérieurs aux scores d'efficacité financière. De plus les scores d'efficacité financière sont particulièrement très faibles. Cette observation nous amène à penser que ces IMF pris globalement privilégient l'efficacité sociale au détriment de l'efficacité financière, ce qui pose le problème de viabilité et de pérennité de ces entités. Ce résultat explique également, entre autre, la récurrence des crises et des faillites observées dans ce secteur au Cameroun.

En troisième lieu, la relation entre l'efficacité financière et l'efficacité sociale n'est pas univoque. En observant individuellement les IMF, plusieurs profils peuvent être relevés. D'abord les IMF qui ne sont ni socialement, ni financièrement efficaces. Ensuite, celles qui sont efficaces sur un seul plan. Elles ne parviennent pas à concilier les deux aspects. Enfin, certaines IMF atteignent simultanément l'efficacité sociale et l'efficacité financière.

Enfin, il existe une corrélation linéaire positive entre les scores d'efficacité financière et les scores d'efficacité sociale. Ce qui montre qu'en dépit d'un éventuel arbitrage, l'autosuffisance opérationnelle et le ciblage d'un nombre élevé des pauvres peuvent être simultanément atteints. Ces deux aspects sont compatibles voire complémentaires sous certaines conditions. Les pouvoirs publics peuvent donc aider ces IMF à accroître leur performance en mettant à la fois des mesures d'incitations et d'encadrement notamment un appui financier et logistique aux entités qui présentent de meilleures performances sociales.

REFERENCES

- Adair, P. et Berguiga, I.** (2010), « Les facteurs déterminants de la performance sociale et de la performance financière des institutions de micro-finance dans la région MENA : une analyse en coupe instantanée. », *Région et Développement*, n°32, pp. 92-119.
- Afef Tili,** (2019) « Evaluation de la performance des institutions de microfinancement (IMF) : étude de cas des IMF de la région MENA » *MPRA Paper* No. 93217, Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/93217>
- Ayayi, A. et Sene, M.** (2010), « What Drives Microfinance Institution Financial Sustainability? », *The Journal of Developing Areas*, Vol. 44, N° 1, pp. 303 – 322.
- Ayayi, A. et Noel, C.** (2007), « Défis et Perspectives de la Recherche en Microfinance. », *Cahier de recherche*, Chaire Banque Populaire : Audencia Nantes - École de Management. 35p.
- Boyé, S., Hajdenberg, J. et Poursat, C.** (2006), *Le guide de la microfinance. Microcrédit et épargne pour le développement*. Paris : Éditions d'Organisation, 304 p
- COBAC,** (2020) : « Rapport annuel 2019 », Secrétariat général
- Cornée S.** (2007), « Une proposition d'évaluation conjointe des performances sociales et financières en microfinance », Document de Travail SPI 3, CERISE.
- Cornée, S. et Thenet, G.** 2015. « Efficience des institutions de microfinance en Bolivie et au Pérou : une approche Data Envelopements Analysis en deux étapes ». *CEB Working paper n° 15/040*
- Cull R., Demirguc-Kunt et A. Morduch J.,** (2007), Financial development and outreach: a global analysis of leading microbanks”, *Economic Journal*, 117, 2007, pp. 107-133.
- De Briey V.** (2005), « Plein feu sur la microfinance en 2005 », *Regards Economiques*, n°28, mars, pp.1-14
- Djontu, M. A.** (2019), « Problématique de la performance des institutions de microfinance Camerounaises : Une analyse des déterminants. », *Revue Internationale des Sciences de Gestion*, Vol. 2, NO3, pp.23- 46.
- Fall, F.** (2018), « l'efficience technique des institutions de microfinance de la zone UEMOA » *revue d'économie politique*, N°4, vol 128, PP 667-689
- Fouda Owoundi J.P.** (2010), « La Réglementation a-t-elle un Impact sur les Performances de la Microfinance ? Le cas du Cameroun », *African Review of Money Finance and Banking*, Vol.8, N°12, Avril-Mai 2010, pp. 29-58.
- Gueyié J.P., Kala Kamdjoug J.-R., Nishimikijimana E.** (2010) « Efficience des institutions de microfinance regroupées en réseau : cas des mutuelles communautaires de croissance du Cameroun », *La Revue des Sciences de Gestion*, n° 243- 244, 103-109

- Kobou, G., Ngoa, H. et Mougou, S.** (2010), « L'efficacité du financement des micros et petites entreprises dans la lutte contre la pauvreté au Cameroun. », *Economie appliquée*, n°1, Vol.63, pp.135-162.
- Kablan, S.** (2012), « Efficacité des institutions de microfinance en UEMOA : une approche outreach-intermédiation financière. », *halshs-00710206*, version 1-20 juin
- Lebovics, M., Hermes, N. et Hudon, M.** (2016), « Are financial and social efficiency mutually exclusive? A case study of Vietnamese microfinance institutions ». *Annals of Public and Cooperative Economics* 87(1): 55–77.
- Luzzi Ferro G. et Weber S.** (2006), « Measuring the performance of microfinance institutions », *Microfinance and public policy*, pp 153-169.
- Mbouombouo Mfossa, P., Mvogo, G., Ndzana M.,** (2013) « performance sociale versus performance financière : quel objectif pour les microfinances camerounaises ? ». V èmes Journées Internationales de la Microfinance “ Mutations et crises de la microfinance ”, Association Internationale des Chercheurs Francophones en Microfinance (AICFM), hal 01215552
- Messomo Ellé, S.** (2017), « Microcrédits et performances financière et sociale des institutions de microfinance au Cameroun » *Gestion et Organisation*, (9) pp 79-91
- Ministère des Finances,** (2015), « Etude sur l'analyse de l'offre en services financiers au Cameroun », programme d'appui à la Stratégie Nationale de Finance Inclusive »
- Mondjeli, N. D.** (2013), « Ciblage des pauvres et rentabilité financière dans les institutions de Micro-finance au Cameroun : Complémentarité ou incompatibilité ? », *Rapport de Recherche du FR-CIEA No.53/2013*. Disponible sur: www.trustafrica.org/icbe.
- Navajas S., Schreiner M., Meyer R.L., Gonzalez-Vega C., et Rodriguez-Meza J.** (2000), “Microcredit and the poorest of the poor: theory and evidence from Bolivia”, *World Development*, vol.28, n°2, pp.333-346.
- Nzongang, J., Piot-Lepetit, I. et Kamdem, D.** (2012), « La mesure de l'efficacité financière et sociale des institutions de microfinance du réseau MC2 au Cameroun. », *Mondes en Développement*, Vol 40 /4 – n° 160, pp 99- 116.
- Piot-Lepetit, I. et Nzongang, J.** (2014) «Financial sustainability and poverty outreach within a network of village banks in Cameroon: A multi-DEA approach ». *European Journal of Operational Research* 234: 319–330
- Paxton J.** (2002): “Depth of outreach and its relation to the sustainability of microfinance institutions”, *Savings and Development*, Giordano Dell'Amore Foundation, vol. 26, n°1, pp 69-85.

Polanco, O. F. (2005), «Commercializing Microfinance and Deeping Outreach? Empirical Evidence from Latin America. », *Journal of Microfinance*, Vol. 7, N°2, pp.47-69.

Singh, S., Goyal, S.K. et Sharma, S. (2013), « Technical efficiency and its determinants in microfinance institutions in India: a firm level analysis ». *Journal of Innovation Economics &*

Togba E.L.P. (2019), « Performance de la microfinance en Afrique de l'Ouest », Série de documents de travail N° 319, Banque africaine de développement, Abidjan, Côte d'Ivoire.

Wijesiri, M., Viganò, L., Meoli, M., (2015), « Efficiency of Microfinance Institutions in Sri Lanka: A Two-Stage Double Bootstrap DEA Approach », *Economic Modelling*, 47, pp.74-83.

Zeller, M. et R. Meyer. (2002). «The triangle of Microfinance: financial sustainability, Ability, Outreach and Impact », *Johns Hopkins University Press*.