



**Groupe d'économie  
Lare-Efi  
du développement**

*Université Montesquieu-Bordeaux IV*

**Document de travail**

DT/157/2010

**Différence de performance sociale des Institutions  
de microfinance au Mali**

Par

**Yaya KOLOMA**

*Docteur – GED-LARE-EFI – Université Montesquieu Bordeaux 4*





groupe d'économie  
Lare-Efi  
du développement

Université Montesquieu-Bordeaux IV

## Différence de performance sociale des institutions de microfinance au Mali

Yaya KOLOMA

Docteur – GED-LARE-EFI – Université Montesquieu Bordeaux 4

### Résumé :

Basée sur une vision welfariste – bien-être des bénéficiaires –, la présente étude appréhende une forme réduite de la performance sociale au Mali, à partir de la dimension *depth of outreach* issue des quatre principaux indicateurs SPI de Cerise. Elle tente de rendre compte de la stratification des structures de microfinance selon leurs *objectifs fondateurs de ciblage* et donc en fonction des *segments de pauvreté* des bénéficiaires. Utilisant une méthode de classification en termes de quintile de pauvreté – très pauvres, pauvres, non pauvres vulnérables, non pauvres supérieurs et riches –, et à partir des données de l'enquête « *microfinance et réduction de la pauvreté au Mali* » recueillies de décembre 2007 à janvier 2008 au Mali, l'analyse conduit à trois principaux résultats. Premièrement, *au niveau global*, les résultats trouvent que parmi les différentes structures de microfinance, les institutions de type CVECA présentent le pourcentage le plus élevé de plus pauvres (47,5 pour cent), viennent ensuite les institutions mutualistes (18,1 pour cent), les autres formes (11,8 pour cent) et les institutions de crédit solidaire (5,3 pour cent). Deuxièmement, *l'analyse en termes de durée d'adhésion* montre que les nouveaux bénéficiaires des services microfinanciers des CVECA sont concentrés dans les trois premières classes de bien-être, c'est-à-dire les non pauvres. Dans les autres structures, la tendance serait la même, notamment pour les structures mutualistes. Troisièmement, *l'analyse selon le genre des bénéficiaires* met en évidence que la proportion des femmes bénéficiaires est légèrement plus importante (21,1 pour cent) dans les quintiles les plus pauvres comparativement aux hommes (19,5 pour cent) et les institutions de type crédit solidaire, qui devraient préalablement et essentiellement fournir les femmes, montreraient une certaine limite en termes de ciblage. Ce sont plutôt les CVECA, qui ne sont par nature pas destinées spécifiquement aux femmes, qui concentrent une part importante de femmes pauvres. La mise en relation de ces résultats avec les objectifs originaux montrent que les institutions de type CVECA sont relativement plus efficaces.

### **Abstract: Microfinance institutions and relative social performance in Mali: an analysis in terms of social objectives and poverty groups**

Based on a welfarist approach – beneficiaries' wellbeing –, this paper considers a slight form of social performance in Mali. It results from a *depth of outreach* dimension among the main SPI four indicators of Cerise. The paper attempts to account for the stratification of microfinance institutions according to their founding goals in terms of targeting, and therefore, in terms of segments of poverty among the beneficiaries. The study is focused on survey data "Microfinance and Poverty Reduction in Mali" collected from December 2007 to January 2008 in Mali, and uses a classification method of quintiles of poverty - very poor, poor, vulnerable non-poor, not poor superior and rich. The analysis leads to three main results. First, *globally*, results found that, among the different structures of microfinance institutions, CVECA have the highest percentage of poor (47.5 percent), followed by mutual institutions (18.1 percent), other (11.8 percent) and institutions of social credit (5.3 percent). Secondly, *the analysis in terms of membership duration* also highlights the new microfinance services beneficiaries of CVECA are concentrated in the first three classes of well-being, i.e. the non-poor. In the other structures, the trend is the same, especially for mutual structures. Thirdly, *the gender analysis of beneficiaries* reveals that the proportion of women is slightly higher (21.1 percent) in the poorest quintile compared to men (19.5 percent), and social credit institutions, which should first and foremost provide women, show a certain failure in terms of targeting. Therefore, the CVECA institutions, which are by nature not designed specifically for women, present a large proportion of poor women. The linking of these results with the original objectives shows that the CVECA institutions are relatively more efficient.

**Mots clés :** Microfinance, Institutions de microfinance, Pauvreté, Performance sociale relative

**JEL :** G21; I32

## Sommaire

<b>1. Introduction.....</b>	<b>3</b>
<b>2. Performances sociales: approche conceptuelle et méthodologie d'analyse .....</b>	<b>4</b>
1. <i>Les différents aspects de performances sociales</i> .....	4
2. <i>Approche conceptuelle et méthodologie</i> .....	5
A. Objectifs de mission sociale des institutions de microfinance .....	6
B. Ciblage géographique et socioéconomique d'un groupe de clients.....	6
C. Outil de ciblage, montant des transactions et garanties requises .....	6
D. Résultats : profil des bénéficiaires selon les institutions .....	6
<b>3. Institutions de microfinance, objectifs sociaux et méthode d'estimation du bien-être des bénéficiaires .....</b>	<b>7</b>
1. <i>Objectifs de mission sociale et caractéristiques de performances socio-financières</i> .....	7
A. Les objectifs de mission sociale des institutions de microfinance.....	7
1. Les institutions mutualistes .....	7
2. Les systèmes de crédit solidaire .....	7
3. Les caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées.....	8
B. Ciblage et services financiers proposés.....	9
1. Les institutions mutualistes .....	9
2. Les systèmes de crédit solidaire .....	9
3. Les caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées.....	10
C. Quelques caractéristiques de performances socio-financières.....	11
2. <i>Méthode d'estimation du bien-être des bénéficiaires</i> .....	13
A. Sources statistiques et domaine de bien-être .....	13
B. Méthode d'estimation de l'indicateur de bien-être non monétaire .....	14
<b>4. Résultats de performance sociale relative des institutions de microfinance.....</b>	<b>15</b>
1. <i>Institutions de microfinance et strates de pauvreté</i> .....	15
2. <i>Institutions de microfinance, statut d'adhésion et catégories de pauvres</i> .....	17
3. <i>Structures de microfinance, genre et strates de pauvreté</i> .....	19
<b>Conclusion.....</b>	<b>21</b>
<b>Références bibliographiques .....</b>	<b>22</b>
<b>Annexes.....</b>	<b>24</b>

## 1. Introduction

La problématique de la microfinance, a priori focalisée sur la performance sociale, notamment dans la prise en compte des objectifs du millénaire pour le développement, suggère deux principales visions : une approche institutionnaliste qui fonde l'espoir sur les mécanismes institutionnels du marché, et une vision welfariste qui repose sur la juste question de l'amélioration du bien-être des bénéficiaires. La qualité et les avancées du secteur de la microfinance répondent donc à cette double appréhension : d'abord, réussir une massification du secteur de la microfinance nécessaire à la rentabilité financière; puis, obtenir une viabilité financière et une pérennité institutionnelle nécessaire à la performance sociale de l'amélioration du bien-être des bénéficiaires.

Sous cet angle, appuyées par des bailleurs de fonds et d'autres partenaires au développement, de nombreuses structures de microfinance ont innové et adapté leurs services à une clientèle plus ou moins diversifiée composée de femmes, d'hommes, de pauvres, de non pauvres, des salariés ou de micro-entrepreneurs. Cette diversification des produits et de la clientèle conduit à rendre relativement floue la frontière entre les différents types de structures de microfinancement (Soulama, 2009). Par conséquent, les objectifs de mission sociale sont imbriqués et deviennent difficiles à distinguer. Face à cette diversité, Labie (2004) suggère qu'il faudrait s'accorder, en premier lieu, sur la nature spécifique de la mission d'une organisation de microfinance<sup>1</sup>. Selon lui, « *l'important, pour les créateurs et les gérants des institutions de microfinance, c'est qu'une fois la mission fixée, l'organisation se choisisse une stratégie – l'orientant dans la direction de sa mission – et ensuite adapte sa structure de manière à favoriser la réalisation de la stratégie retenue* ». Cette mission à fixer peut avoir une connotation sociale, financière ou commerciale. Toutefois, la plupart des structures de microfinance ont des objectifs et des missions plus ou moins différenciés, qui intègrent un caractère social aussi minime qu'il soit, c'est-à-dire la capacité d'avoir une influence positive sur la vie des gens (CGAP, 2007).

Globalement, trois principales structures de microfinance peuvent être distinguées selon leur fonctionnement au Mali : les institutions mutualistes, les institutions de crédit solidaire et les caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées<sup>2</sup>. Ces institutions, « *poursuivent toutes l'auto promotion économique et sociale des populations. Elles offrent des crédits directs, c'est-à-dire des crédits accordés à des groupes solidaires sans épargnes préalables. Elles offrent aussi des crédits indirects, c'est-à-dire conditionnés à l'épargne mobilisée* » [ODHD, 2008 : 37].

La principale question posée dans ce papier est la suivante : « *les institutions de microfinance atteignent-elles leurs objectifs de mission sociale définie préalablement ?* Notre étude, privilégiant l'approche welfariste – sans ignorer l'approche alternative – tente de rendre compte de la catégorisation des structures de microfinance selon leurs objectifs fondateurs *affichés officiellement* en termes de ciblage et les strates de pauvreté des bénéficiaires, et donc selon leur performance sociale relative. Autrement dit, *quelle est la distribution de profils de bien-être des bénéficiaires des services de microfinance – en termes de classes de pauvreté, par sexe et par statut d'adhésion – selon les types de structures de microfinance ?* » [Bouquet et Wampfler, 2006 : 3].

---

<sup>1</sup> Certaines organisations sont avant tout des organisations financières cherchant à développer un segment de marché improprement servi (ou sous-exploité selon les termes qu'on souhaite utiliser) par les acteurs financiers présents sur le marché. D'autres sont avant tout des organisations à finalité sociale pour qui l'outil financier n'est qu'un outil parmi d'autres et qui doit être mis au service d'un objectif de service à une communauté. Pour d'autres encore, c'est les caractères « construit collectif » et « enracinement social » qui sont à légitimer. Certaines organisations sont centrées sur un public cible, d'autres sur une méthodologie, d'autres sur des résultats à atteindre (qu'ils soient sociaux et/ou financiers). [...] Bref, la diversité des missions susceptibles de coexister en microfinance est grande et on peut donc s'attendre à une diversité de stratégies et de structures qui peuvent toutes avoir une certaine légitimité [Labie, 2004].

<sup>2</sup> Ces institutions sont aussi des structures mutualistes dans la forme juridique. C'est surtout le fonctionnement et l'ancrage géographique et social qui les distinguent.

## 2. Performances sociales: approche conceptuelle et méthodologie d'analyse

### 1. Les différents aspects de performances sociales

L'étude des performances sociales des institutions de microfinance est promue par de nombreux réseaux d'appui et de bailleurs de fonds, comme le réseau Cerise en France, le programme *Imp-Act* consortium au Royaume-Uni, le CGAP, SEEP et la fondation FORD, USAID (CAPAF, 2006). Dans leur étude, Lapenu et Reboul (2006 : 3) du réseau Cerise définissent « *les performances sociales d'une institution de micro finance comme la traduction effective de sa mission sociale en pratique (actions, mesures correctives, suivi des résultats). La mission sociale de la microfinance est liée à l'amélioration de la vie des clients pauvres et exclus et de leurs familles et à l'élargissement de la gamme d'opportunités socioéconomiques pour la communauté* ». La rencontre des différents réseaux d'initiative sur la performance sociale sous l'égide du CGAP (2007) a permis de trouver un consensus sur la définition de la performance sociale des institutions de microfinance. « *La performance sociale est la traduction effective dans la pratique des objectifs sociaux d'une institution, conformément aux valeurs sociales reconnues ; ces objectifs sont notamment de servir durablement un nombre croissant de pauvres et d'exclus, d'améliorer la qualité et l'adéquation des services financiers, d'améliorer la situation économique et sociale des clients et de garantir la responsabilité sociale envers les clients, les employés et la communauté servie* » CGAP (2007 : 3).

La définition de la performance sociale se résume donc à travers trois éléments majeurs (Copestake, 2007 ; Jegourel, 2008) : la capacité d'atteindre le plus grand nombre durant une période de temps donnée (*breadth of outreach*), la capacité d'atteindre des personnes dont la situation sociale est initialement défavorisée (*depth of outreach*), et enfin la capacité d'améliorer, directement ou indirectement leur bien-être et celui de leur ménage (*quality of outreach*).

L'évaluation de la performance sociale consiste à comprendre et à apprécier les moyens mis en œuvre et leur efficacité pour atteindre les objectifs sociaux assignés à l'IMF. Elle repose essentiellement sur des informations internes à l'IMF (principes et textes fondateurs, mode d'action et plans d'affaires, système d'information et de gestion, etc.) et des informations externes liées aux bénéficiaires des services. Dès le départ, les institutions de microfinance doivent donc inscrire dans leur mission des objectifs sociaux qu'elles devront être amenées à réaliser dans la mesure du possible, en se donnant les moyens. Ainsi, à la réalisation d'une mission, quelle que soit la finalité de cette dernière, devrait précéder l'écriture formelle et explicite de cette mission. Lapenu et al (2004) distinguent deux approches des performances sociales : une approche centrée sur les clients et l'impact de l'institution et une approche centrée sur l'institution et l'analyse des procédures suivies pour réaliser ses objectifs sociaux.

*La première approche* consiste à évaluer les performances sociales des institutions de microfinance en termes de réalisations en faveur de ces objectifs. A ce titre, le CGAP exhorte les institutions de microfinance à faire preuve de transparence en dévoilant le niveau de pauvreté de leurs clients et l'impact des services financiers sur leur niveau de vie (Daley-Haley, 2006). Il a dégagé quelques indicateurs d'impact « *qui puissent évaluer les performances sociales des IMF selon les 5 dimensions principales des Objectifs de Développement du Millénaire : (i) Proportion de clients en dessous du seuil de pauvreté ; (ii) Amélioration des conditions économiques des clients ; (iii) Augmentation de la présence à l'école des enfants et réduction de l'analphabétisme ; (iv) Amélioration de l'accès aux services de santé ; (v) Progrès en termes de responsabilisation / « empowerment » des femmes* » (Lapenu et al, 2004 : 8).

*La deuxième approche*, quant à elle, se concentre sur la mesure des intentions, des actions et des mesures correctives mises en place répondant à la question : *l'IMF se donne-t-elle les moyens d'atteindre les objectifs sociaux qu'elle s'est fixés ?* Quatre principales dimensions ont été énumérées pour rendre compte de l'atteinte des objectifs et donc de l'impact (Lapenu et al, 2004 : 9) :

- ✓ (D1) Ciblage des pauvres et des exclus ;
- ✓ (D2) Adaptation des services et des produits à la clientèle cible ;
- ✓ (D3) Amélioration du capital social et politique des clients ;
- ✓ (D4) Responsabilité sociale de l'IMF.

L'effectivité de ces quatre dimensions de performance sociale appelle à répondre aux objectifs de mission sociale que peut se fixer une IMF à travers les principes suivants (Lapenu et Reboul, 2006) : (i) servir un nombre croissant de pauvres et d'exclus sur une base durable ; (ii) améliorer la qualité et l'adéquation des services proposés aux clients ciblés ; (iii) créer des bénéfices pour les clients de la microfinance, leur famille et leur communauté tels que l'amélioration du capital social et des liens sociaux, l'augmentation des actifs, des revenus, la réduction de la vulnérabilité, l'amélioration de l'accès aux services et la satisfaction des besoins de base ; (iv) engager la responsabilité sociale de l'institution vis-à-vis de ses employés, de ses clients et de la communauté dans laquelle elle s'insère. L'évaluation de la performance sociale dépasse le cadre de la preuve de l'impact pour considérer et prendre en compte le contexte général des organisations de microfinance, le contexte institutionnel, les processus mis en œuvre et les résultats atteints propices aux performances financières (CAPAF, 2006).

## 2. Approche conceptuelle et méthodologie

La performance sociale des institutions de microfinance peut être analysée de différentes manières et à différents niveaux (IFAD, 2006). Les méthodes et les outils d'analyse dépendent de l'ensemble des objectifs des structures qui sont influencés par plusieurs parties prenantes. Selon CGAP (2007 : 4), huit outils d'évaluation de la performance sociale des institutions de microfinance peuvent être distingués : les indicateurs SPI de performance sociale de Cerise, l'Outil SPA (Social Performance Assessment) élaboré par Gary Woller avec un financement de l'USAID, l'Outil ACCION SOCIAL de la performance sociale, l'indice de passage du seuil de pauvreté du CGAP – Grameen – Ford (PPI), l'outil d'évaluation des clients de FINCA ; la notation sociale de M-CRIL, Microfinanza Social Rating, Planet Rating.

Notre étude considère l'outil SPI de Cerise. A partir de la spécification de performances sociales distinguant quatre dimensions des indicateurs SPI (social performance indicators), nous nous intéressons à la dimension *depth of outreach*, c'est-à-dire la dimension *ciblage des plus pauvres et exclus* (Lapenu et al, 2004; Lapenu et Raboul, 2006; Copestake, 2007). Ainsi, notre étude appréhende une seule dimension des indicateurs de performances sociales, et donc une forme simpliste de la performance sociale, c'est-à-dire la dimension D1. Notre définition de la performance sociale suppose que lorsque les institutions de microfinance atteignent *leurs objectifs présumés affichés officiellement* en termes de ciblage, alors nous considérons qu'elles ont réalisé, dans une certaine mesure, une performance sociale. C'est la raison pour laquelle nous la désignons *performance sociale relative*. Autrement dit, la traduction de cette mission sociale en pratique, notamment à travers la distribution du profil de bien-être des bénéficiaires d'une IMF, sera considérée comme une performance sociale relative dans notre étude.

Pour ce faire, nous devons relever *textuellement* les objectifs de mission sociale des institutions de microfinance en fonction de la nature de leur fonctionnement (institutions mutualistes, institutions de crédit solidaire et les caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées). Dans le même temps, nous devons déterminer la distribution des profils des bénéficiaires des services de microfinance – en termes de classes de pauvreté – selon les types de structures de microfinance, de façon à pouvoir réaliser un croisement avec les objectifs sociaux de ciblage.

Bien avant, certains indicateurs sociaux et financiers de performance de dimension (D1) « ciblage des pauvres et des exclus » feront l'objet d'une analyse spécifique. Les principaux indicateurs retenus sont les suivants (Lapenu, 2003 : 4):

#### A. Objectifs de mission sociale des institutions de microfinance

Les questions liées aux objectifs de mission sociale correspondent en général à : quelle est l'importance pour les institutions de microfinance des objectifs de ciblage des pauvres, ciblage des exclus sociaux (par exemple les femmes) ? Il s'agit là d'appréhender les objectifs de mission sociale clairement spécifiés par les institutions de microfinance dans les principes et textes fondateurs, le mode d'action et plans d'affaires ou le système d'information et de gestion

#### B. Ciblage géographique et socio-économique d'un groupe de clients

L'IMF fournit-elle des prêts à des travailleurs précaires ; des femmes ; des personnes analphabètes ? Quel est le pourcentage d'hommes et de femmes par IMF ? Quel est le pourcentage d'hommes et de femmes pauvres par IMF ? Quel est le nombre de bénéficiaires des services microfinanciers par ménage ?

#### C. Outil de ciblage, montant des transactions et garanties requises

Chaque institution de microfinance utilise un ou plusieurs outils de ciblage spécifique selon ses objectifs préalablement définis. Les questions soulevées peuvent être les suivantes : l'IMF utilise-t-elle un ou plusieurs outils pour améliorer le ciblage des pauvres ? Quels sont les produits financiers proposés ? Sont-ils de type standard ou prennent-ils en compte les spécificités des pauvres ?

En ce qui concerne le montant des transactions, nous nous intéressons aux aspects suivants : quelle est la répartition du montant des prêts octroyés (en % du PIB/hab) ? Montant moyen du premier prêt obtenu (en % du PIB/hab) ? Montant moyen du dernier prêt obtenu (en % du PIB/hab) à la date de l'enquête ? Total de crédit moyen par personne adhérente (en % du PIB/hab) ? A la date de l'enquête, quelle est la répartition du montant des comptes d'épargne à vue (en % du PIB/hab) ? Montant moyen total du dépôt à vue par bénéficiaire (en % du PIB/hab) ?

Du côté des garanties exigées, l'IMF propose-t-elle des prêts uniquement sécurisés par des garanties "sociales" (ex. solidarité au sein de groupes, recommandation par un tiers, garanties physiques qui ont une faible valeur commerciale mais qui sont importantes pour l'emprunteur) ou des garanties individuelles matérielles ?

#### D. Résultats : profil des bénéficiaires selon les institutions

En termes de résultat de performance sociale, on se pose les questions suivantes : les bénéficiaires des services microfinanciers peuvent-ils être classés très pauvres ? Pauvres ? Non pauvres vulnérables ? Non pauvres supérieurs ? Ou Riches ? Ces résultats de strates de pauvreté des institutions correspondent-ils aux objectifs définis au préalable ?

Notre objectif est donc de rendre compte de la catégorisation des structures de microfinance /objectifs initiaux (en termes de ciblage) et les strates de pauvreté des bénéficiaires, et donc selon leur performance sociale relative. Subséquemment, dans notre étude, la performance sociale des institutions de microfinance sera analysée sous un angle descriptif à travers différents recoupements : croisement des strates de pauvreté avec les types de structures de microfinance et croisement des résultats de pauvreté et les objectifs initiaux de ciblage.



### 3. Institutions de microfinance, objectifs sociaux et méthode d'estimation du bien-être des bénéficiaires

Les institutions de microfinance se différencient généralement par leur mode d'organisation, leurs objectifs et les services microfinanciers et non financiers proposés. Nous rappellerons brièvement quelques uns de ces éléments dans le cadre des structures de microfinance au Mali, afin de discuter de leurs implications en termes de performance sociale.

#### 1. Objectifs de mission sociale et caractéristiques de performances socio-financières

A. Les objectifs de mission sociale des institutions de microfinance

##### 1. *Les institutions mutualistes*

Les institutions mutualistes, inspirées du modèle de Raiffeisen, reposent sur une approche participative fondée sur le volontariat (MAE, 2005 : 5). Aussi appelées mutuelles ou les caisses d'épargne et de crédit, le dispositif des institutions mutualistes repose, de façon générale, sur les principes de l'épargne préalable et des garanties matérielles, mais également sur le crédit suite à des programmes spécifiques destinés aux femmes. Au Mali, dans cette catégorie d'institutions, on distingue deux grands réseaux, à savoir Kafo Jiginew et Nyèsigiso qui représentent, à eux seuls, près de la moitié de l'encours de crédit et d'épargne ainsi que du nombre d'emprunteurs (Gorse, 2008 : 34).

La mission sociale de Kafo Jiginew est d' « *organiser et former les populations du Mali qui n'ont pas un plein accès aux services des banques classiques en vue de leur offrir des services financiers de proximité tels que l'épargne, le crédit et les prestations de services* » (CIF, 2009: 20).

Pour Nyèsigiso, la deuxième institution après Kafo Jiginew, la mission sociale « *est de rendre accessible, sous un mode mutualiste, les services d'épargne et de crédit aux populations maliennes n'ayant pas d'accès aux services des banques formelles* » (Nyèsigiso, 2007 : 2).

On constate que l'objectif est d'accroître les services d'intermédiation financière et la mobilisation de l'épargne pour les populations non desservies par les institutions financières traditionnelles. Dans ces objectifs de mission sociale, une véritable politique envers les personnes démunies, notamment les femmes dans la cadre de la lutte contre la pauvreté, n'est pas formulée de façon explicite. Toutefois, comme ces institutions mutualistes, beaucoup plus nombreuses, parviennent à concilier différents objectifs, notamment en termes de ciblage et de services proposés, une analyse de la performance sociale apparaît nécessaire.

##### 2. *Les systèmes de crédit solidaire*

Les systèmes de crédit solidaire ou crédit direct sont moins nombreux que les institutions mutualistes. Le dispositif de ces structures, dont l'activité principale est l'octroi du crédit, repose sur les principes de solidarité. A l'instar des institutions mutualistes, l'épargne n'est pas, en principe, préalable à l'accès au crédit. Ces structures sont au départ, en général, le fait d'organisations non gouvernementales qui passent le relais à des structures plus formalisées et reconnues.

Les objectifs de mission sociale de ces institutions sont relativement bien définis. Ils sont essentiellement basés sur les préceptes de la solidarité en tant que levier de la réussite des activités économiques entreprises par les bénéficiaires des différents groupes. Les structures de crédit direct cherchent à aider les bénéficiaires dans un souci de promotion économique et sociale, à travers l'entreprise d'activités économiques permettant une augmentation des revenus, le bien-être de la

famille et de la communauté. Elles s'inscrivent dans une logique « *d'une part, d'offrir des services financiers à des catégories de populations démunies, peu susceptibles de dégager de l'épargne et n'ayant pas accès au secteur bancaire et d'autre part la volonté d'intervenir dans des milieux « déstructurés » où n'existaient pas, ou peu* » (Cerise, 2004 : 14). On peut citer quelques objectifs et mission majeurs de trois institutions (Mix Market, 2007).

Pour Piyeli, qui est une institution créée en 1995 et dont les objectifs sont de devenir un acteur important de la réduction de la pauvreté au Mali et d'atteindre la pérennité financière, la mission sociale<sup>3</sup> est de « *fournir aux microentrepreneurs surtout femmes des services financiers (épargne, crédit) de proximité en vue d'accroître leurs revenus et faciliter ainsi leur intégration dans le tissu économique et améliorer leurs conditions de vie* ». L'institution Miselini<sup>4</sup> cherche à « *contribuer par l'offre de services financiers à l'amélioration de la situation socioéconomique des femmes entrepreneurs économiquement défavorisées* ». La mission de Soro Yiriwaso<sup>5</sup>, une institution qui travaille actuellement dans la région de Sikasso au sud du Mali, et qui cherche à étendre ses activités dans différentes zones du Mali, est « *d'accroître les opportunités économiques d'entrepreneurs maliens, en particulier des femmes* ».

### 3. Les caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées

Les caisses villageoises d'épargne et de crédit sont aussi des systèmes mutualistes dans leur forme juridique mais la distinction faite par rapport aux institutions mutualistes évoquées plus haut repose sur leur fonctionnement et leur ancrage géographique. Elles relèvent en général d'une assistance technique française CIDR, et reposent sur les principes d'une décentralisation accrue et d'autogestion au sein du village et par les villageois. En effet, les CEVCA répondent ainsi à la fois à un objectif de développement local et à un objectif de développement économique et social en général. Les objectifs de mission sociale « *majeurs sont de collecter et de sécuriser l'épargne monétaire locale et régionale, satisfaire aux besoins en crédit des villageois à partir de leur propre épargne, lutter contre la pauvreté en développant, par une activité financière dynamique, des activités économiques individuelles ou collectives par la facilité d'accès au crédit de proximité et, surtout, augmenter les revenus familiaux* » (Le Challenger, 2008).

En termes d'ancrage, le modèle CVECA repose « *sur une analyse des limites du modèle mutualiste classique* » et militent dans « *des zones rurales particulièrement démunies et souvent dans des zones à conditions climatiques difficiles* » (Cerise, 2004 ; 2006). En plus, le fonctionnement des CVECA ressemble à la combinaison des deux premiers systèmes (Le Challenger, 2008). D'une part, ces caisses accordent une importance particulière à l'épargne locale au niveau des villages. Cette épargne collectée dans la zone de la caisse du village servira à faire le crédit (systèmes mutualistes). D'autre part, l'accord des crédits fait référence au système de type crédit solidaire, car, même s'il est évident que le rôle de l'épargne est primordial, les CVECA octroient des crédits souvent à des personnes sans une ressource préalable. Cela signifie qu'il n'existerait pas de lien direct entre l'épargne et le crédit au préalable, l'objectif étant de permettre une massification du crédit au sein du village (Gorse, 2008 : 55). Néanmoins, lorsque le crédit est obtenu, le bénéficiaire est incité à épargner.

<sup>3</sup> <http://www.mixmarket.org/mfi/piyeli>

<sup>4</sup> <http://www.mixmarket.org/mfi/miselini>

<sup>5</sup> <http://www.mixmarket.org/mfi/soro-yiriwaso>

## B. Ciblage et services financiers proposés

### 1. *Les institutions mutualistes*

En termes de ciblage, les institutions mutualistes semblent être davantage orientées vers une clientèle masculine, alors que les textes fondateurs ne spécifient pas de distinction selon le genre. Dans le tableau 1, on constate que seulement 25,4 pour cent des bénéficiaires de leurs services sont des femmes, contre 74,6 pour cent pour les hommes.

Deux grands types de services financiers standards sont proposés au-delà des services non financiers<sup>6</sup>. Il s'agit des services d'épargne et de crédit. En termes d'épargne, les structures mutualistes offrent de l'épargne ordinaire, c'est-à-dire des dépôts à vue et de l'épargne à terme rémunérée au taux d'intérêt en vigueur dans ces institutions. Concernant l'offre du crédit, les institutions mutualistes<sup>7</sup> proposent des produits de crédit à la consommation, de crédit agricole, de crédit à l'habitat, de crédit commercial et de crédit solidaire. Pour Gorse (2008 : 38) « *cette gamme de produits permet au réseau d'atteindre une clientèle diversifiée, en milieu rural comme en milieu urbain* ». En plus d'offrir des comptes de dépôts ordinaires et des crédits, Nyèsigiso et Kafo Jiginew proposent des services exclusivement aux femmes<sup>8</sup>.

### 2. *Les systèmes de crédit solidaire*

De ces objectifs et missions, les structures de crédit tentent, bien que difficilement, d'adapter leurs produits à leur clientèle cible en suscitant l'accès du groupement au crédit grâce essentiellement à une référence au modèle de Grameen Bank (ODHD, 2008 : 37). Ces structures fournissent, non seulement, des services financiers, mais aussi, des services non financiers tels que des services à volet social comme par exemple la santé et l'éducation (Le Challenger, 2008).

En termes de ciblage, les institutions de crédit solidaire s'adressent majoritairement aux groupements de femmes, dont les membres se cautionnent mutuellement (ODHD, 2008 : 37). Le tableau 1 montre que près de 75 pour cent des bénéficiaires des institutions de crédit solidaire sont des femmes, et 25 pour cent sont des hommes. Cependant, compte tenu des objectifs de rentabilité, de pérennité et donc de développement, certaines structures de crédit direct orientent davantage leurs activités vers d'autres niches de la population et d'autres types de garantie. En revanche l'idéologie demeure, celle d'octroyer plus facilement du crédit aux groupes qui en font la demande. .

Globalement, ces systèmes financent principalement les activités de petit commerce et d'artisanat des femmes (FENU, 2000 : 49) qui disposent ou non de peu de ressources pour constituer une épargne importante, mais qui peuvent valoriser le microcrédit (Le Challenger, 2008). La plupart

---

<sup>6</sup> Ce sont des services de formation, d'appui conseil, etc.

<sup>7</sup> Pour Nyèsigiso, on distingue - *des produits destinés aux particuliers* : l'Épargne courante et l'Épargne profit ; le dépôt salaire, découvert salaire et crédit salaire ; le crédit à la consommation et Crédit à l'amélioration de l'habitat ; le crédit hypothécaire et crédit à la construction ; Activités Génératrices de Revenus (AGR), - *des produits destinés aux entrepreneurs* : Ce sont le dépôt salaire ; Activités Génératrices de Revenus, Crédit Agricole. Pour Kafo jiginew, il y a - *le crédit campagne* : c'est un produit destiné principalement aux agriculteurs pour répondre aux besoins de la période de soudure et dans une moindre mesure aux artisans ou commerçants pour des avances sur commande ; - *le crédit ordinaire court* : il est mis en place pour le financement des opérations commerciales, de contre saison, d'embouche de bétail ; - *le crédit d'équipement* : ce crédit est de type long terme (1 à 3 ans) comparé aux autres et est destiné au rééquipement des exploitations agricoles et l'équipement des artisans dans les caisses urbaines ; - *et le crédit intrant* qui est plus récent est également destiné aux agricultures lors de leur période de campagne afin de disposer des moyens financiers permettant d'acheter des intrants nécessaires à la culture du coton principalement.

<sup>8</sup> Kafo jiginew offre deux types de produits variés destinés aux femmes : le crédit épargne éducation et le programme de crédit individuel aux femmes (P/CIF). Nyèsigiso dispose de trois catégories de services destinés aux femmes (Nyèsigiso, 2004) : l'accès des femmes aux crédits (AFCRED), le crédit épargne avec éducation (CEE) et le crédit épargne des femmes d'affaires (CEFA).

de ces institutions offrent un type de crédit, le « petit crédit » de 5000 à 100 000 FCFA, à remboursement hebdomadaire, de 4 à 11 mois (FENU, 2000).

On dénombre près d'une vingtaine d'institutions de crédit solidaire, parmi lesquelles, on peut citer Miselini, Layidu Wari, Nyèta Musow et Soro Yiriwaso, le CANEF<sup>9</sup> (Centre d'appui nutritionnel et économique des femmes). L'institution Miselini intervient à Bamako et sa banlieue. Pour le CANEF, les zones d'intervention sont Bamako et les régions de Kayes, Ségou, Sikasso et la ville de Koulikoro. Nyèta Musow<sup>10</sup>, créée en 1998 avec le soutien de CIDR, exerce dans la zone urbaine du Grand Mopti, pour servir les femmes démunies (Planet Rating, 2006). Cependant, comme cela a été indiqué, le public visé est celui des femmes, à condition que celles-ci aient une activité économique<sup>11</sup> ou un projet d'activités.

### 3. Les caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées

Au Mali, on dénombre également près d'une dizaine de caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées comme : le réseau Cveca-Pays Dogon à Koro, Bandiagara et Bankass (1986) le réseau CVECA-1ère région : Kita – Bafoulabé (1991) ; le réseau CVECA-Office du Niger : Niono (1994) ; le réseau Cveca-San, Djenné : PASACOOOP/SD (1995) ; le réseau Cveca-Kayes : PASECA (1998) le réseau Cveca-Macina (2000) CVECA –Ouél-Siby-kangaba (CCS/SFD, 2006).

Dans le cadre du ciblage, les caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées ne font pas de différence entre les différents groupes de personnes – hommes, femmes, jeunes, groupes. « *L'accessibilité est sans exclusive sociale ou professionnelle* » (Gorse, 2008 : 21). Ce qui est privilégié, c'est d'appartenir aux villages dans lesquels les caisses sont présentes. On constate que 40,8 pour cent des bénéficiaires de leurs services sont des femmes, contre 59,2 pour cent d'hommes (tableau 1).

Les services financiers proposés sont de différents types (Gorse, 2008 : 21). Pour ce qui est de l'épargne, les produits financiers d'épargne sont souples (dépôt à terme - DAT, plan d'épargne - PE, dépôt à vue - DAV). Pour les crédits proposés, ils sont majoritairement obtenus à titre individuels (crédit intrant, crédit repiquage, crédit maraîchage, crédit d'embouche, crédit foire) et à échéance unique in fine.

A l'instar de ces trois systèmes de microfinance, il existe un quatrième dont la forme juridique ne correspond à aucune des trois précités. Leur forme n'est pas véritablement spécifiée mais peuvent être considérées comme des sociétés anonymes. Ces institutions sont signataires de la convention cadre sous la rubrique « autres types » : Azawad Finances SA, TJILLY Finances SA et HAOUSSA Finances (CCS/SFD, 2006 ; ODHD, 2008 : 38).

Les implications des objectifs de mission sociale annoncés, au-delà de l'équilibre financier, de problème de rentabilité ou d'autonomie des systèmes de microfinance, supposent d'atteindre les exclus, les pauvres, voire les plus pauvres selon les structures. En résumé, lorsque nous considérons par type d'institutions (tableau 1), ce sont les CVECA, voire les structures de type crédit solidaire qui affichent l'idée de toucher les populations pauvres et de lutter contre la pauvreté. Pour les institutions de type mutualistes, la priorité n'est pas de lutter contre la pauvreté, mais d'inclure financièrement les

<sup>9</sup> Goldstein, G., Barro, I., Gentil, D. [1999].

<sup>10</sup> Pour les crédits inférieurs à 250 000 FCFA, seule la garantie solidaire du groupe est demandée. Au-delà, un dépôt de garantie de 10% doit être fourni par l'emprunteur.

<sup>11</sup> Pour MISELI d'autres conditions existent pour adhérer au dispositif : habiter un quartier d'implantation d'une annexe de l'institution ; appartenir à une tontine sélectionnée par l'ONG et former une cellule de caution solidaire ; être parrainée par une adhérente du système et ainsi constituer une cellule fille ; avoir une activité économique depuis plus de 6 mois et n'être ni fonctionnaire ni salariée.

<b>Tableau 1: Résumé des caractéristiques sociales des 3 types de structures de microfinance</b>			
<b>Caractéristiques</b>	<b>Mutualistes</b>	<b>Crédit solidaire</b>	<b>Caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées</b>
<b>Objectifs sociaux</b>	Inclure financièrement, Réaliser une performance financière et assurer une pérennité institutionnelle	Améliorer le bien-être des femmes et lutter contre la pauvreté de ces dernières	lutter et contribuer à la réduction de la pauvreté au niveau du village
<b>Public cible</b>	Hommes et femmes individuels, groupes spécifiques de femmes	Groupements de femmes, femmes individus, hommes individuels dans une moindre mesure	Femmes, hommes individuels, femmes et hommes en groupements, jeunes du village et environnants
<b>Principes d'accès aux services microfinanciers</b>	Epargne préalable à l'accès au crédit, sauf programmes spécifiques femmes	Crédit préalable, et incitation à l'épargne	Pas de primauté entre l'épargne et le crédit, mais forte incitation à l'épargne
<b>Outils mobilisés</b>	Crédit, épargne individuel, programme spécifique de groupes	Crédit, épargne de groupe solidaire, quelques crédits individuels	Crédit, épargne, et assurance dans certaines localités
<b>Garanties</b>	Garantie individuelle à valeur, caution solidaire	Caution solidaire, garantie individuelle	Pression sociale et le sens de l'honneur
<b>Pourcentage de femmes bénéficiaires</b>	25,4%	74,7%	40,8%

Source: Nyèsigiso, Kafo Jiginew, Mix market ; calcul auteur

personnes généralement exclues du système formel. Les résultats de stratification en termes de catégories de pauvres peuvent être probablement liés à ces objectifs.

### C. Quelques caractéristiques de performances socio-financières des institutions

Les services proposés aux différentes catégories de bénéficiaires permettent de constater que *les institutions mutualistes* offrent en moyenne 2,2 crédits par adhérent, et ces derniers ont une durée moyenne d'adhésion de 3,5 années (tableau 2). La durée d'attente des adhérents avant d'accéder au premier crédit est 12,6 mois. Le nombre d'adhérent par ménage bénéficiaire est de 4,5 personnes. En ce qui concerne les prêts et les dépôts, les structures mutualistes se caractérisent par une grande portée. En effet, elles octroient un total crédit moyen par adhérent de 485 630 FCFA, soit 307,5 pour cent du revenu national par habitant au Mali. En désagréant, le montant moyen de du premier crédit est de 126 234,5 FCFA, soit près de 80% du PIB par habitant et celui du dernier prêt à la date de l'enquête est de 172 026,5 FCFA représentant 108,9 pour cent du revenu national par habitant. Pour les dépôts à vue, les bénéficiaires épargnent en moyenne 94 984 FCFA par adhérent, soit plus de 60% du revenu national par habitant.

**Tableau 2 : Quelques caractéristiques de performances des institutions de microfinance  
– Mali 2007**

Types de Caisse	Paramètres	Nombre d'adhérents par ménage	Durée de l'adhésion	Durée avant 1er crédit	Nombre de crédits obtenus depuis l'adhésion	Total du dépôt à vue (en FCFA) (% PIB/h)	Montant du 1 <sup>er</sup> crédit obtenu à la caisse (en FCFA) (% PIB/h)	Montant du dernier crédit obtenu à la caisse (en FCFA) (% PIB/h)	Total Crédit moyen par personne adhérente (en FCFA) (% PIB/h)
<b>Mutualiste</b>	Moyenne	<b>4,47</b>	3,52	<b>12,56</b>	2,20	94984,2 (60,1%)	126234,5 (79,9%)	172026,5 (108,9%)	485630,2 (307,5%)
	N	1904	1904	1904	1904	1904	1904	1904	1904
	Ecart-type	3,19	1,89	25,59	3,05	561545,9	428221,8	677284,1	2565118,2
<b>CS</b>	Moyenne	4,09	2,77	19,52	3,21	3897,3 (2,5%)	107978,9 (68,4%)	134550,5 (85,2%)	425786,4 (269,6%)
	N	225	225	225	225	225	225	225	225
	Ecart-type	2,93	1,71	29,95	4,44	55613,5	202656,9	275848,5	618603,9
<b>CVECA</b>	Moyenne	4,02	<b>4,10</b>	15,32	<b>3,57</b>	7574,9 (4,8%)	48339,9 (30,6%)	54622,5 (34,6%)	238579,1 (151,1%)
	N	256	256	256	256	256	256	256	256
	Ecart-type	2,161	1,90	25,83	3,27	28604,7	91000,9	64278,4	414962,1
<b>Autres</b>	Moyenne	3,69	2,11	2,95	1,63	109341,4 (69,2%)	272246,3 (172,4%)	525205 (332,6%)	789558,7 (500%)
	N	16	16	16	16	16	16	16	16
	Ecart-type	2,63	1,366	6,77	1,38	357978,7	481221,1	1370925	1726860,3
<b>Total</b>	Moyenne	4,38	3,50	13,44	2,44	77233,9 (48,9%)	117187,9 (74,2%)	158341,5 (100,3%)	455392,9 (288,4%)
	N	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400
	Ecart-type	3,07	1,90	26,06	3,27	502522,49	390272,1	620680	2291248,9

Source : auteur, exploitation des données de « Microfinance et réduction de la pauvreté » [2007].

Note : PIB/habitant= 157 920 FCFA (ODHD, 2008 : 27)

Les données du tableau 2 montrent que les *systèmes de crédit solidaire* offrent en moyenne 3,2 crédits par adhérent, supérieur à celui des institutions mutualistes, et ces derniers ont une durée d'adhésion de 2,8 années, inférieure à ceux des bénéficiaires du système mutualiste. La durée d'attente des adhérents avant d'accéder au premier crédit est plus longue. Elle est de 19,5 mois. Ceci est paradoxal quant on sait que le premier rôle des structures de crédit solidaire est de faire du crédit aux femmes. Le nombre de bénéficiaires par ménage est de 4,1 personnes. Les institutions de crédit solidaire offrent un montant moyen par bénéficiaire de crédit de 425 786 FCFA, ce qui représente 269,6 pour cent du revenu national par habitant. La ventilation du crédit montre que le montant moyen du premier crédit est de 107 978,6 FCFA, soit près de 70% du PIB par habitant et celui du dernier prêt est de 134 550,5 FCFA, représentant 85,2 pour cent du revenu national par habitant. Les bénéficiaires

des dépôts à vue ont, en moyenne, une épargne de 3 897 FCFA par adhérent, soit seulement 2,5 pour cent du PIB par habitant, largement inférieure à celle des institutions mutualistes.

Pour les CVECA, quelques résultats socio-financiers indiquent que ces institutions octroient en moyenne 3,6 crédits par adhérent (tableau 2), et ce nombre apparaît plus élevé que celui des institutions mutualistes et de crédit solidaire. Elles desservent en moyenne par ménage 4 personnes. L'ancienneté des bénéficiaires dans les systèmes de caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées est plus élevée que celle des deux premiers systèmes. En moyenne, les bénéficiaires ont une durée d'adhésion de 4,1 années et leur durée d'attente avant d'accéder au premier prêt est de 15,3 mois. Les bénéficiaires des services des CVECA épargnent en moyenne (dépôt à vue) par adhérent 7 575 FCFA, soit seulement près de 5 pour cent du revenu national par habitant au Mali et un montant moyen de crédit de 238 579 FCFA (151,1 pour cent du PIB/habitant). L'accès au premier prêt permet d'obtenir, en moyenne, 48 334 FCFA (30,6 pour cent du PIB/habitant). Le montant moyen du dernier crédit à la date de l'enquête est de 54 623 FCFA, ce qui représente près de 35 pour cent du PIB/habitant.

## 2. Méthode d'estimation du bien-être des bénéficiaires

### A. Sources statistiques et domaine de bien-être

Pour cette étude, les données proviennent des enquêtes de l'étude « *Microfinance et réduction de la pauvreté au Mali* » réalisées, entre Décembre 2007 et Janvier 2008, par l'Observatoire du Développement Humain Durable et de la lutte contre la pauvreté au Mali (ODHD/LCP) et la Direction Nationale de la Statistique et de l'Informatique (DNSI) du Mali et sont basées sur des bénéficiaires des services microfinanciers et leurs ménages. Cette enquête a couvert l'ensemble du territoire national (les huit régions administratives du Mali et le district de Bamako) et elle a concerné 2400 individus stratifiés selon le milieu de résidence, et est représentative de l'ensemble des bénéficiaires de microfinance au Mali. Le fichier comprend globalement 762 femmes adhérentes (31,7 pour cent) et 1638 hommes adhérents (68,3 pour cent) stratifiés selon les différentes régions de points de services des institutions de microfinance. L'utilisation de cette base de données nous permettra de fixer les idées sur le niveau de bien-être non monétaire des adhérents.

Dans cette étude, il apparaît opportun de spécifier les domaines, les dimensions et les variables – indicateurs – de bien-être retenus, pour déterminer notre indicateur de classification de bien-être. Nous nous basons sur une approche micro-multidimensionnelle de la pauvreté qui prend en compte trois catégories d'actifs : actifs physiques, actifs humains, et actif social (tableau A2 en annexes). Les *actifs physiques* sont composés d'éléments liés à la possession de biens durables par les ménages et aux caractéristiques de l'habitation. Les biens durables ou les avoirs du ménage recueillis dans le cadre de cette enquête portent sur les biens en la possession des ménages de plein droit et excluant des biens appartenant ou partagés avec un tiers (voir tableau A2, en annexes). Notre étude supposera de façon implicite qu'un seul élément de l'actif recueilli est disponible par ménage. Les aspects *relatifs à l'habitat et au confort* sont considérés et portent sur un ensemble d'éléments qui façonnent l'environnement privé de l'adhérent et de son ménage. Les mesures des *actifs humains* reposent sur deux indicateurs : niveau d'instruction du bénéficiaire et taux d'analphabétisme puis le niveau de scolarisation<sup>12</sup>. Comparativement aux autres études menées à partir de cette méthode, notre étude intègre des variables liées à la microfinance, comme le ratio de dépendance adhérent (nombre de personnes à charge financièrement / nombre d'adhérents par ménage). Une autre variable, encore plus intéressante est la participation ou non de l'adhérent à un groupe de solidarité. Nous désignerons cela par *l'actif social*. L'actif social qui répond au réseau social voire au capital social mobilise un

<sup>12</sup> Nous avons d'une part considéré le niveau d'instruction de l'adhérent questionné du ménage : supérieur ; secondaire ; école fondamentale deuxième cycle ; fondamentale premier cycle ; sans instruction ; d'autre part, le taux combiné de l'inverse du taux de scolarisation net des 7-15 ans et du taux d'analphabétisme des 19 ans et plus (du chef de ménage et adultes) du ménage du bénéficiaire des services microfinanciers, la pondération étant, respectivement, de deux tiers et de un tiers.

ensemble d'éléments à vocation sociale (communautaire, économique, politique, etc.) permettant d'accroître les capacités des individus ou leurs ménages<sup>13</sup>.

## B. Méthode d'estimation de l'indicateur de bien-être non monétaire

A partir d'une Analyse en Composantes Principales non linéaires (ACP non linéaire)<sup>14</sup>, nous avons réalisé une analyse des données afin de contrôler les variables et voir quelles sont celles qui peuvent être intégrées dans la création de l'indice micro-multidimensionnel. Les différentes dimensions de bien-être (ou de domaines d'actifs) ont été préalablement regroupées en fonction du degré de vulnérabilité croissante (1=Oui et 2=Non). Avec une matrice initiale formée par 41 variables qualitatives, nous avons exclu de notre liste des variables, parce qu'elles présentaient de très faibles corrélations avec la première dimension. La mise en œuvre de cette ACP<sup>15</sup> non linéaire permet de retenir 33 variables pour la création de l'indice de pauvreté non monétaire (tableau A3, en annexes).

Grâce à cette analyse en composantes principales non linéaires et des 33 variables retenues, nous avons créé un indice de bien-être fondé sur les domaines d'actifs et de dimensions de capacités. Les caractéristiques des quintiles de niveau de vie – *très pauvres, pauvres, non pauvres vulnérables, non pauvres supérieurs, riches* – sont déterminées à partir des scores générés par l'analyse en composantes principales non linéaires. Ces derniers sont obtenus, pour chaque bénéficiaire de services microfinanciers, en effectuant la sommation des coordonnées des variables transformées inhérentes aux divers domaines d'actifs et de dimensions de capacités. Afin de mesurer la pauvreté, notamment dans le cadre d'une classification en termes de quintiles de pauvreté, les indices d'actifs inhérents aux dimensions de capacités observées ont été multipliés par (-1), et augmentés d'une constante – (50), dans le cas présent, pour éliminer les valeurs négatives. Les bénéficiaires ayant obtenus les scores les plus faibles sont désignés très pauvres (1<sup>er</sup> quintile : 20% les plus pauvres) et ceux ayant reçu les scores les plus élevés sont dits riches (5<sup>e</sup> quintile : 20% les plus riches).

Ainsi, la classification scorée est la suivante : 1= 31,89 (très pauvres) ; 2= 43,30 (pauvres) ; 3= 47,26 (non pauvres vulnérables) ; 4=56,48 (non pauvres supérieurs) ; 5= 73,05 (riches).

<sup>13</sup> Pour l'adhérent des programmes de microfinance, en cas de défaillance, le réseau social (proches) ou les membres du groupe solidaire peuvent être un appui important afin de faire face à une situation d'imprévu. Dans notre étude, l'actif social porte sur trois éléments : (i) l'appartenance à un groupement d'individus ayant accès à une institution de microfinance ou pas, et réalisant des activités en commun, (ii) le Ratio de dépendance adhérent c'est-à-dire le total des personnes à charge financièrement dans le ménage sur le nombre de personnes du ménage ayant accès aux services d'une institution de microfinance, (ii) Ratio de dépendance individu - nombre d'enfants/ nombre d'adultes. La prise en considération de ces formes de capital social s'explique, respectivement, par la tradition de la solidarité communautaire.

<sup>14</sup> Cette ACP non linéaire permet, d'abord, de réduire un ensemble de variables initiales en un groupe plus restreint de composantes non corrélées. Ensuite, elle permet de coder les différentes variables à différents niveaux – nominal, ordinal, numérique. En troisième lieu, cette méthode consiste à quantifier de manière optimale des variables sérielles ou qualitatives en fonction du nombre de dimensions indiquées. Toutefois, cette optimalité demeure relative et dépend généralement du fichier de données utilisées (Lachaud, 2002). En revanche, elle apparaît comme une version robuste de l'ACP linéaire d'autant qu'elle permet de réaliser et interpréter, sur les données transformées, les graphiques de l'ACP dans le cadre strictement linéaire qui leur est adapté (Ferraty, 1997 : 4).

<sup>15</sup> L'ACP non linéaire offre les résultats suivants : la variance totale expliquée – coordonnées du barycentre et vectorielles combinées – est de 36,8 pour cent dont, 28,1 et 8,8 pour cent, respectivement, pour les premier et deuxième axes factoriels (tableau A2.3 en annexes). L'écart entre les deux facteurs est de plus de 19,3 points de pourcentage, ce qui permet de conclure à l'importance du premier facteur.



## 4. Résultats de performance sociale relative des institutions de microfinance

La spécification des objectifs ou de la mission sociale des institutions ainsi que la détermination de la distribution de niveau de vie en termes de quintile de pauvreté vont permettre, en adoptant l'approche simpliste de la performance sociale dite relative, d'évaluer la traduction effective des objectifs de mission sociale des institutions de microfinance en pratique à travers quelques statistiques descriptives. L'analyse conduit à trois principaux résultats à travers la corrélation entre systèmes de microfinance, quintiles de pauvreté et des éléments de statut d'adhésion ou de genre : (i) institutions de microfinance et strates de pauvreté ; (ii) institutions, statuts d'adhésion et catégories de pauvres ; (iii) structures de microfinance, strates de pauvreté et genre.

### 1. Institutions de microfinance et strates de pauvreté

La corrélation microfinance et strates de pauvreté, dont les résultats sont au tableau 3, montre que parmi les différentes structures de microfinance, les institutions de type CVECA présentent un fort pourcentage de plus pauvres (47,5 pour cent). Viennent ensuite les institutions mutualistes (18,1 pour cent), les institutions de crédit solidaire (5,3 pour cent) et les autres formes<sup>16</sup> (11,8 pour cent). A l'opposé, les institutions mutualistes à égalité avec les structures de crédit solidaire (CS) affichent une proportion plus importante de bénéficiaires aisés (22,2 pour cent). Les CVECA concentrent 1,6 pour cent de bénéficiaires riches. En conséquence, les institutions notamment CS et mutualistes touchent beaucoup plus le groupe des intermédiaires. En effet, concernant le statut de pauvres, la proportion de bénéficiaires de services de microfinance est de 19,7 pour cent pour les institutions de type mutualiste, celle des institutions de crédit solidaire est de 20,0 pour cent. Les CVECA concentrent 22,4 pour cent de pauvres. Pour la catégorie des non pauvres vulnérables, 17,8 pour cent des bénéficiaires des structures de crédit direct sont concernés, contre 19,9 pour cent pour les institutions mutualistes et 22,7 pour cent pour les CVECA. Les non pauvres supérieurs, c'est-à-dire des bénéficiaires qui sont ni pauvres ni vulnérables, sont dans une proportion de 20,1 pour cent dans les institutions mutualistes, de 34,7 pour dans les structures de crédit solidaire et de 5,9 pour dans les CVECA. Les digrammes à moustaches – figure 1 – confirment les résultats du tableau 2 et illustrent bien l'hétérogénéité de la distribution du bien-être en fonction des institutions de microfinance<sup>17</sup>.

La mise en relation de ces résultats avec les objectifs initiaux montrent que ce sont les institutions de type CVECA qui touchent davantage les plus pauvres. La majorité des pauvres sont du milieu rural au Mali, et que c'est essentiellement dans ces zones que les CVECA exercent leurs activités [Gorse, 2008]. Les institutions de crédit solidaire, malgré les objectifs affichés de réduction de la pauvreté des bénéficiaires, semblent être concentrées sur des segments de niveau de vie moyen, voire aisé. Plus de 50 pour cent de leurs bénéficiaires sont de la catégorie de non pauvres (supérieurs et riches). Parallèlement, les institutions mutualistes réussissent à toucher une clientèle variée car la distribution de niveau de vie est beaucoup plus équilibrée entre les différentes strates de pauvreté.

<sup>16</sup> Ces autres formes ne sont pas clairement définies dans le fichier de données. C'est la raison pour laquelle nous l'avons classé en dernier. Toutefois, elles pourraient être constituées de structures non mutualistes ou de société anonyme (SA). Nos analyses concerneront essentiellement les trois premières institutions citées à savoir les structures mutualistes, de crédit solidaire et des CVECA.

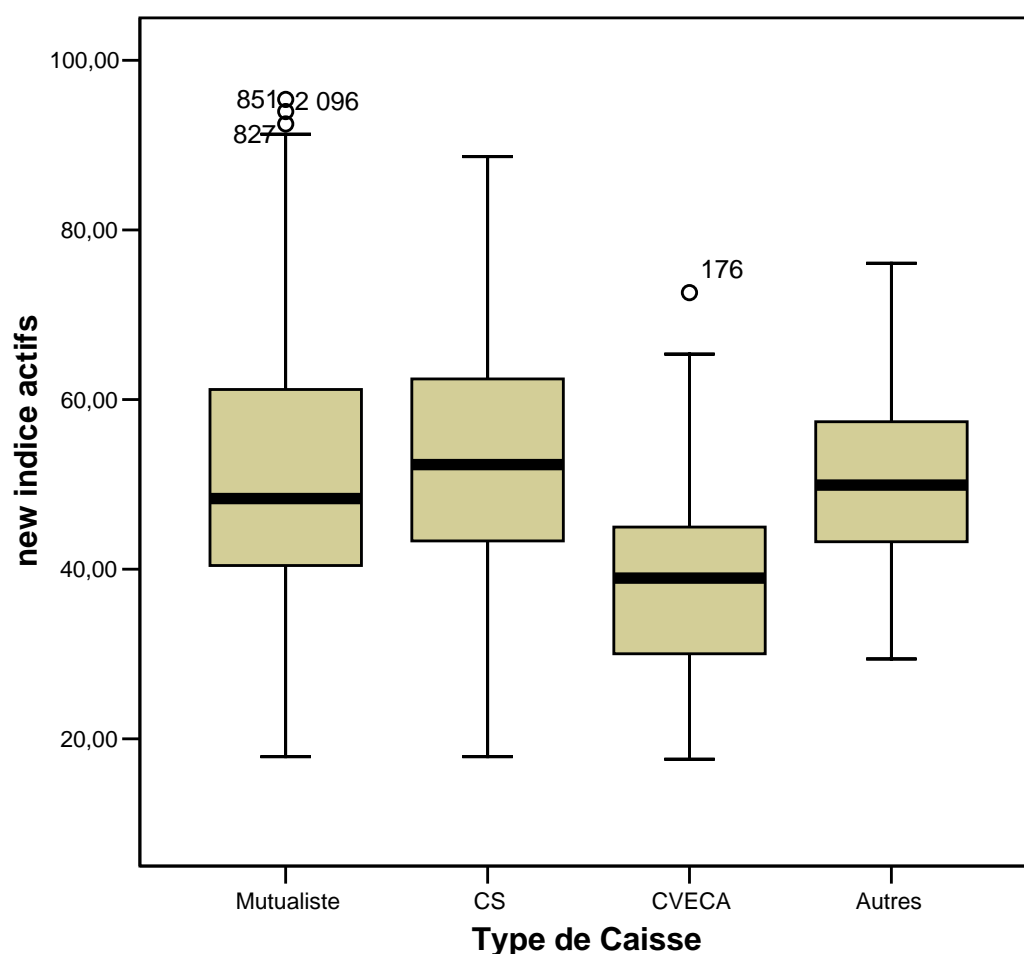
<sup>17</sup> Le graphique contient 4 boîtes, chacune représentant une structure de microfinance donnée. Nous rappelons que la boîte jaune mesure l'écart entre les 25<sup>e</sup> et 75<sup>e</sup> percentiles de la distribution. Les valeurs s'échelonnant de 20 à 100 sont les quartiles les scores de niveau de vie (en quintiles). Les moustaches se réfèrent à la plus grande et la plus petite observation qui est une valeur intérieure. Le trait intérieur noir représente la médiane de la distribution. On constate que celle des CVECA est plus basse – médiane se concentrant sur la catégorie des pauvres – contrairement à celle des crédits solidaires – concentrant sur la strate de non pauvre supérieur –. Pour les institutions mutualistes, la médiane se situe au niveau des non pauvres vulnérables.

**Tableau 3 : Statistiques descriptives des structures de microfinance selon les quintiles de pauvreté des bénéficiaires des services microfinanciers – Mali 2007**

Types de caisses		Classes de niveau de vie - quintiles/d/t					Total
		1. Très pauvres	2. Pauvres	3. Non pauvres vulnérables	4. Non pauvres supérieurs	5. Riches	
Mutualiste	Effectif	345	375	379	382	423	1904
	% dans type de Caisse	18,1%	19,7%	19,9%	20,1%	22,2%	100,0%
	% dans quintiles	71,9%	78,3%	78,8%	79,4%	88,1%	79,3%
	% du total	14,4%	15,6%	15,8%	15,9%	17,6%	79,3%
CS	Effectif	12	45	40	78	50	225
	% dans type de Caisse	5,3%	20,0%	17,8%	34,7%	22,2%	100,0%
	% dans quintiles	2,5%	9,4%	8,3%	16,2%	10,4%	9,4%
	% du total	,5%	1,9%	1,7%	3,2%	2,1%	9,4%
CVECA	Effectif	121	57	58	15	4	255
	% dans type de Caisse	47,5%	22,4%	22,7%	5,9%	1,6%	100,0%
	% dans quintiles	25,2%	11,9%	12,1%	3,1%	0,8%	10,6%
	% du total	5,0%	2,4%	2,4%	0,6%	0,2%	10,6%
Autres	Effectif	2	2	3	6	3	16
	% dans type de Caisse	11,8%	11,8%	23,5%	35,3%	17,6%	100,0%
	% dans quintiles	0,4%	0,4%	0,8%	1,2%	0,6%	0,7%
	% du total	0,1%	0,1%	0,2%	0,2%	0,1%	0,7%
Total- N nombre de cas pondérés	Effectif	480	479	480	481	480	2400
	% dans type de Caisse	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	100,0%
	% dans quintiles	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
	% du total	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	100,0%

Source : A partir des bases de données des enquêtes de l'étude « Microfinance et réduction de la pauvreté au Mali » 2007— pondération normalisée

En même temps, ces institutions de type mutualiste, malgré une proportion relative plus faible, mobilisent en volume un nombre plus important de personnes issues de quintiles les plus pauvres. Cela suppose que ces institutions mutualistes aient une importance indéniable dans le processus de lutte contre la pauvreté au Mali et dans les différents pays de la sous région ouest africaine (Soulama, 2009), surtout qu'elles sont les plus représentées. Une analyse détaillée selon le statut d'adhésion apparaît opportune pour spécifier davantage la corrélation entre les institutions de microfinance et les quintiles de pauvreté des adhérents.

**Figure 1 : Structures de microfinance selon les quintiles de pauvreté – Mali 2007**

## 2. Institutions de microfinance, statut d'adhésion et catégories de pauvres

*L'analyse en termes de statut d'adhésion* oriente la problématique vers une distinction en termes de portée selon le temps que les bénéficiaires ont dû passer avec les structures de microfinance. Cette durée d'adhésion est matérialisée par la distinction entre adhérents (bénéficiaires) de longue date et bénéficiaires nouveaux. Plusieurs éléments d'analyse peuvent être mis en évidence (tableau 3). En premier lieu, si nous considérons simplement au niveau global le statut d'adhésion des bénéficiaires, les bénéficiaires de longue date des services microfinanciers sont d'une proportion plus élevée dans la catégorie des plus pauvres (22,5 pour cent) et pauvres (21,5 pour cent), comparativement aux bénéficiaires nouveaux 14,9 pour cent et 16,8 pour cent. Dans la catégorie des non pauvres supérieurs et riches, les bénéficiaires nouveaux sont respectivement dans une proportion de 25,4 pour cent et 22,5 pour cent, contre 17,4 pour cent et 18,7 pour cent pour les bénéficiaires de longue date.

En deuxième lieu, les résultats selon les types d'institutions de microfinance montrent que, dans les institutions CVECA qui représentaient la plus forte proportion de plus pauvres, les nouveaux bénéficiaires sont concentrés dans les trois premières classes de pauvreté. En effet, 33,9 pour cent sont très pauvres, 27,1 pour cent sont pauvres et 32,2 pour cent sont non pauvres vulnérables. Concernant les adhérents de longue date, 51,3 pour cent sont très pauvres, 20,8 pour cent sont pauvres et seulement 2 pour cent pourraient être considérés comme plus aisés.

**Tableau 3 : Statistiques descriptives des structures de microfinance selon les quintiles de pauvreté et le statut d'adhésion des bénéficiaires de services microfinanciers – Mali 2007**

Types de Caisses	Statut d'adhésion	Paramètres	Classes de niveau de vie - quintiles/d/t					Total
			1. Très pauvres	2. Pauvres	3. Non pauvres vulnérables	4. Non pauvres supérieurs	5. Riches	
Mutualiste	Nouvel adhérent	Effectif	89	95	112	150	164	610
		% dans STATBENE	14,6%	15,6%	18,4%	24,6%	26,9%	100,0%
	Adhérent de longue date	Effectif	256	280	267	232	259	1294
		% dans STATBENE	19,8%	21,7%	20,6%	17,9%	20,0%	100,0%
CS	Nouvel adhérent	Effectif	9	20	25	43	13	110
		% dans STATBENE	8,2%	18,2%	22,7%	39,1%	11,8%	100,0%
	Adhérent de longue date	Effectif	3	25	15	35	37	115
		% dans STATBENE	3,5%	21,7%	12,2%	30,4%	32,2%	100,0%
CVECA	Nouvel adhérent	Effectif	20	16	19	4	0	59
		% dans STATBENE	33,9%	27,1%	32,2%	6,8%	,0%	100,0%
	Adhérent de longue date	Effectif	101	41	39	11	4	196
		% dans STATBENE	51,3%	20,8%	19,8%	6,1%	2,0%	100,0%
Autres	Nouvel adhérent	Effectif	1	1	2	4	2	10
		% dans STATBENE	9,1%	9,1%	27,3%	36,4%	18,2%	100,0%
	Adhérent de longue date	Effectif	1	1	1	2	1	6
		% dans STATBENE	16,7%	16,7%	16,7%	33,3%	16,7%	100,0%
Total- N nombre de cas pondérés	Nouvel adhérent	Effectif	119	132	158	201	179	789
		% dans STATBENE	14,9%	16,8%	20,3%	25,4%	22,5%	100,0%
	Adhérent de longue date	Effectif	361	347	322	280	301	1611
		% dans STATBENE	22,5%	21,5%	19,9%	17,4%	18,7%	100,0%

Source : A partir des bases de données des enquêtes de l'étude « Microfinance et réduction de la pauvreté au Mali » 2007— pondération normalisée

Dans les autres structures, la tendance est la même, notamment pour les structures mutualistes, les bénéficiaires nouveaux sont dans une proportion de 14,6 pour cent très pauvres et de 26,9 pour cent plus aisés. Chez les bénéficiaires de longue date, 20,0 pour cent sont plus aisés, contre 19,8 pour cent sont très pauvres. Dans les institutions de crédit solidaire, 11,8 pour cent des bénéficiaires nouveaux

sont considérés comme riches, contre 8,2 pour cent sont plus pauvres. Comparativement, les adhérents de longue date présentent 32,2 pour cent de plus aisés, 3,5 pour cent sont considérés de très pauvres et 12,2 pour cent sont non pauvres vulnérables.

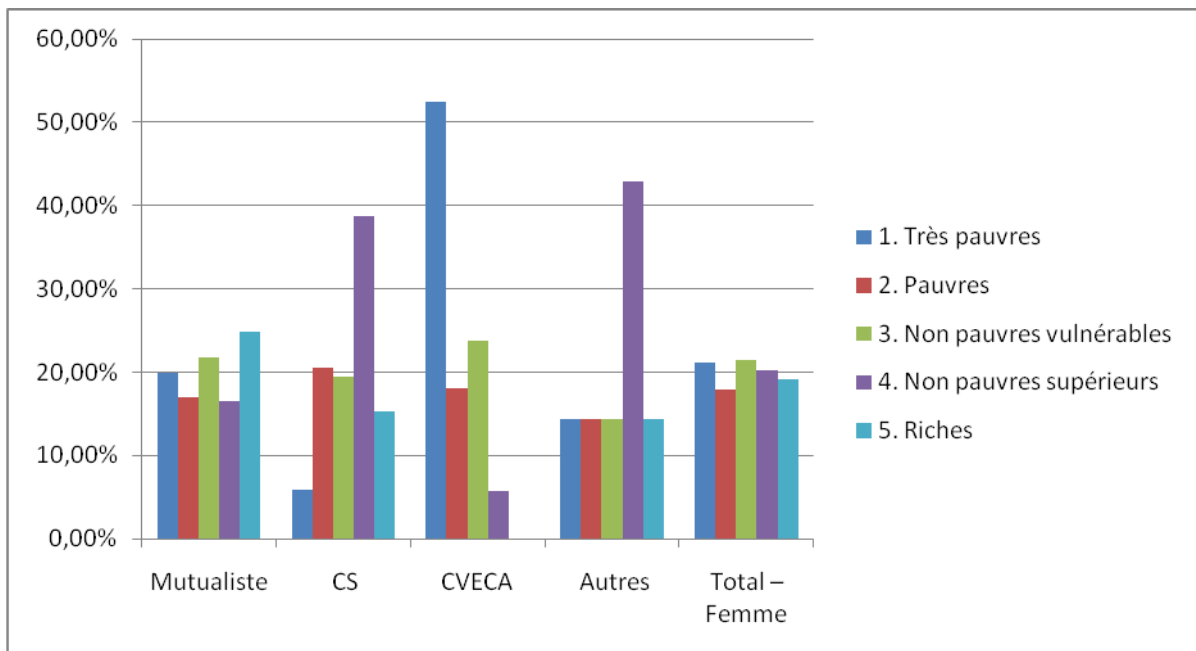
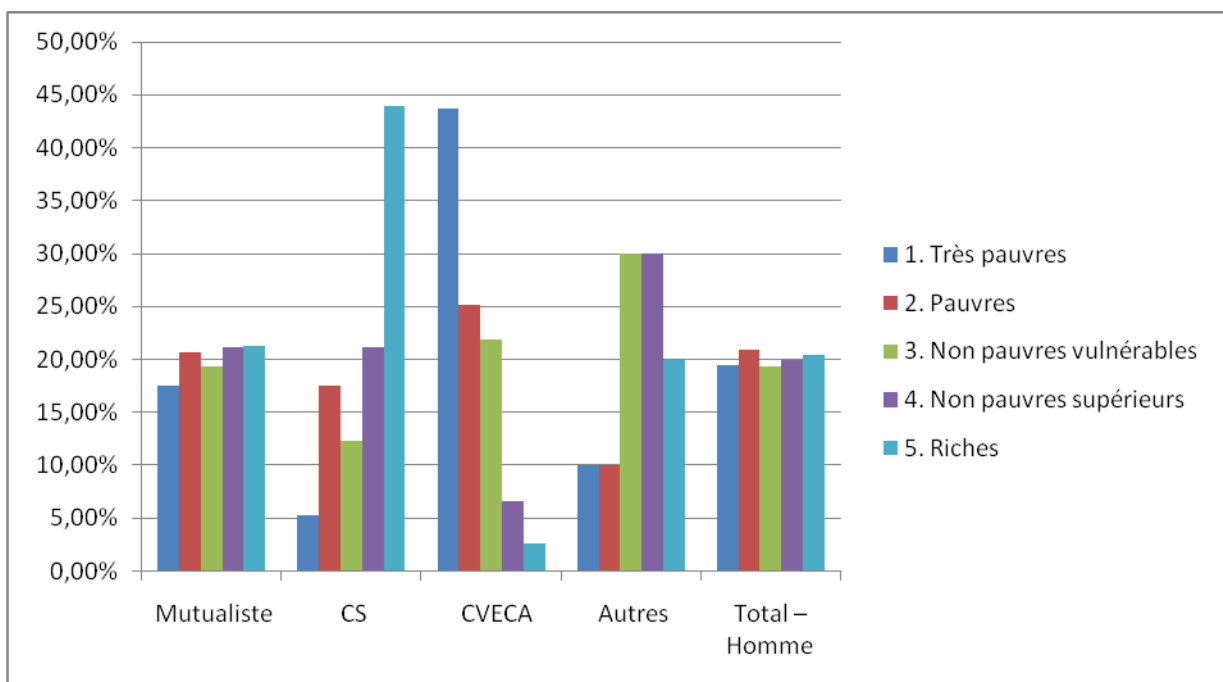
En troisième lieu, ces résultats confrontés aux objectifs initiaux des institutions de microfinance montrent que ce sont toujours les institutions CVECA, notamment en ce qui concerne les bénéficiaires de longue date, qui touchent davantage de personnes pauvres et très pauvres. Cela est conforme aux objectifs initiaux, mais pose le problème de pourquoi les bénéficiaires de longue de cette structure sont plus concentrés dans les segments les plus pauvres et les bénéficiaires nouveaux dans les segments plus aisés. D'ailleurs, cette question se pose aussi pour les institutions mutualistes. Cependant, dans les institutions de type crédit solidaire, les bénéficiaires de longue date sont dans une proportion plus élevée dans la strate des individus plus aisés. Ces résultats, comme dans la section précédente, interrogent sur la question de l'impact si l'on tient compte de l'ancienneté dans le programme : (i) soit les CVECA et les institutions mutualistes ont peu ou pas d'impact sur les bénéficiaires à l'inverse des institutions de type crédit solidaire. Dans ce cas, les institutions crédit solidaire améliorent davantage le bien-être de ces bénéficiaires, en particulier les femmes ; (ii) soit que les institutions de CVECA et mutualistes exercent dans des niches de population ou des zones difficiles où les effets ont pu profiter indirectement, par effet spillover, aux bénéficiaires nouveaux qui n'étaient au départ pas concernés par le programme. Ceci touche à la politique du ciblage qui reste un élément fondateur des objectifs des institutions de microfinance. Globalement, cette analyse permet de voir comment les institutions sont impliquées dans l'approche de leurs bénéficiaires selon leur niveau de bien-être et leur degré d'immersion – en termes durée d'adhésion – dans le programme.

### 3. Structures de microfinance, genre et strates de pauvreté

L'analyse selon le genre des bénéficiaires met en évidence quelques résultats probants (tableau A3). Au niveau global, même si les quintiles sont quasiment identiquement distribués, la proportion des femmes bénéficiaires est légèrement plus importante (21,2 pour cent) dans la catégorie « très pauvres », comparativement aux hommes (19,5 pour cent). Dans les quintiles de bien-être non pauvres supérieurs et riches, la proportion des femmes bénéficiaires est respectivement de 20,3 pour cent et 19,2 pour cent, tandis que la proportion des hommes est respectivement de 19,9 pour cent et 20,4 pour cent. Le résultat de cette distribution du profil de pauvreté entre les hommes et les femmes bénéficiaires signifie qu'il n'y aurait pas de différence significative entre les deux groupes de personnes. D'ailleurs, c'est ce que montrent les figures 2 et 3 dans lesquelles les distributions sont quasiment similaires.

La prise en compte des types de structures de microfinance montre que les institutions de type crédit solidaire concentrent seulement à peu près 5 pour cent de très pauvres tant chez les hommes bénéficiaires que chez les femmes bénéficiaires. Egalement, les institutions mutualistes ne présentent pas de différence élevée entre les deux groupes : 19,9 pour cent des femmes sont très pauvres contre 17,5 pour cent des hommes. Par contre, dans les institutions CVECA, on constate une différence de points pourcentage élevée entre les deux groupes de bénéficiaires. La proportion des femmes très pauvres est de 52,4 pour cent contre 43,7 pour cent pour les hommes.

A l'opposé, dans les strates non pauvres, les résultats du tableau 4 montrent que, en ce qui concerne les institutions de microfinance de type crédit solidaire, la proportion d'hommes bénéficiaires (43,9 pour cent) est plus élevée que celle des femmes bénéficiaires (15,3 pour cent) dans la catégorie des riches. Ce constat montre que les crédits solidaires, qui ont fait le choix de privilégier une clientèle féminine, démunie en particulier, orientent leurs activités vers des hommes (uniquement pour le produit individuel), afin de mobiliser des ressources supplémentaires (Levard, 2006 : 6). Dans la même strate de pauvreté, pour les institutions mutualistes, 24,8 pour cent de femmes et 21,3 pour cent d'hommes peuvent être considérés comme « riches ». Pour les CVECA, 2,6 pour cent des hommes sont « riches », il n'y a aucune femme aisée. En somme, ces résultats montrent que les

**Figure 2 : Statut de pauvreté des femmes bénéficiaires de microfinance – Mali 2007****Figure 3 : Statut de pauvreté des hommes bénéficiaires de microfinance – Mali 2007**

institutions de crédit solidaire qui doivent préalablement et essentiellement fournir les femmes pauvres et/ou économiquement actives, n'atteignent pas cet objectif. Ce sont les institutions de type CVECA, qui ne sont par nature pas destinées spécifiquement aux femmes, qui concentrent une part importante de femmes pauvres (et d'hommes pauvres).

## Conclusion

Au travers de cette analyse fondée sur la réalisation des objectifs sociaux des institutions via une stratification en termes de niveau de vie, nous pouvons avancer que ce sont principalement les institutions de type CVECA qui sont socialement relativement plus performantes. Ensuite, dans une dimension non moindre et essentielle, les institutions mutualistes interviennent. En dernier ressort, les institutions de crédit solidaire semblent ne pas réaliser une performance sociale liée à la réalisation des objectifs initiaux de ciblage des femmes plus pauvres. Cette analyse peut corroborer les résultats obtenus lors d'une étude réalisée par la BCEAO (2006) au Bénin, au Mali et au Sénégal. Les résultats de cette étude montrent que la nature des institutions de microfinance a une influence importante sur les coûts du crédit. Dans le cas du Mali, selon cette étude, 100 francs prêtés coûtent 24,0 francs aux mutualistes, 19,7 francs aux Caisses Villageoises d'Epargne et de Crédit (CVECA), 37,2 francs aux systèmes de crédit solidaire et 18,9 francs aux sociétés privées (BCEAO, 2006 : 8). Ainsi, on constate donc que les institutions qui ont les coûts les plus élevés (CS) sont moins performantes que les institutions à coûts plus faibles (CVECA).

En résumé, les résultats apparaissent intéressants et permettent de constater que chez les *institutions mutualistes*, il y a une adéquation relative entre proportion de catégories de pauvres et objectifs sociaux affichés, dans la mesure où la distribution de profil de bien-être des bénéficiaires semble plus équilibrée (Tableau A4, en annexes). Néanmoins, leurs performances financières et la distribution de profil montrent une certaine tendance à toucher une clientèle plus aisée. Pour les *structures de crédit solidaire*, la proportion de femmes pauvres est moins conforme aux objectifs sociaux affichés. En effet, la distribution du statut de bien-être montre que seulement 28,3 pour cent des femmes bénéficiaires de leurs services sont de la classe basse (les plus pauvres). Pour les *CVECA*, la proportion de pauvres touchés corrobore les objectifs de mission sociale. Etant donné leur ancrage villageois où se trouvent les plus pauvres, ces institutions arrivent à mettre en pratiques leurs objectifs de mission sociale.

Cette méthode d'analyse est nécessaire, mais ce résultat de performance appelle à prendre en compte deux aspects : soit les institutions de crédit solidaire (CS) travaillent avec les femmes les moins pauvres ; soit les programmes ont été efficaces en termes d'amélioration du bien-être de ces dernières. Si c'est le premier scénario, notre conclusion peut paraître cohérente, mais dans le deuxième, elle doit être nuancée. Par ailleurs, cette étude présente quelques limites. En premier lieu, le nombre de textes lus sur les principes fondateurs est assez restreint. Il est plus judicieux de constituer un échantillon d'institutions plus important afin d'énumérer leurs objectifs de mission sociale, réaliser une nomenclature de ces objectifs et de rendre compte de leur atteinte. En deuxième lieu, le résultat donné en termes de performance sociale basée sur la distribution du profil de bien-être peut comporter un certain nombre de biais. Du fait de l'ancrage géographique et de l'environnement diversifié dans lequel les diverses institutions de microfinance exercent leurs activités, le résultat de performance peut être lié ce facteur, et pas aux efforts réalisés par ces dernières pour atteindre leurs cibles de populations spécifiées préalablement. En troisième lieu, le caractère étroit de la définition de la performance sociale conduit également à limiter la portée des résultats. Ainsi, cette analyse ne peut constituer qu'une étape intermédiaire pour une analyse plus globale de la performance sociale des institutions de microfinance au Mali.

Au final, cette étude a permis de constater que la stratification des structures de microfinance selon le profil de catégories de pauvreté apparaît intéressante pour rendre compte si les institutions de microfinance sont cohérentes avec leurs objectifs initiaux. Même si notre définition de la performance sociale apparaît étroite<sup>18</sup>, ce qui est souvent lié à la nature et la constitution des données disponibles, la

---

<sup>18</sup> Cette définition étroite de la performance sociale constitue la principale limite de cette analyse à l'instar des la non prise en compte des limites contextuelles, économiques et financières, institutionnelles (mode de gouvernance) ou réglementaires.

prise en compte des spécificités des structures de microfinance en fonction des strates de pauvreté peut traduire une certaine efficacité de la microfinance.

### Références bibliographiques

- BCEAO, 2006. *Etudes sur les coûts et la tarification des services offerts par les systèmes financiers décentralisés dans l'union économique et monétaire ouest africaine (UEMOA)*, Département des Opérations, Direction des Etablissements de Crédit et de Microfinance, Août 2009, 16p.
- Bertin, A., 2007. *Pauvreté monétaire, pauvreté non-monétaire : une analyse des interactions appliquée à la Guinée*, Université Montesquieu Bordeaux 4, Thèse de doctorat, 16 Mars 2007, 472p.
- CAPAF, 2006. « Vers un cadre concerté pour l'évaluation des performances sociale », *La lettre d'information du Programme CAPAF – 4e trimestre 2006*, 4p.
- Cerise., 2004. « Enseignements et interrogations sur les modes d'intervention en microfinance tirés de l'analyse du portefeuille du CIDR », *Peer Review – Revue des Pairs*, Propos d'étape, Janvier 2004, 26p.
- CIF, 2009. *Le défi des performances sociales pour la confédération des institutions financières/ Afrique de l'Ouest*, Rapport consolidé des performances sociales de la CIF et de ses membres, 2008-2009, 44p.
- CGAP, 2007. « Au-delà des bonnes intentions : évaluation de la performance sociale des institutions de microfinance », *Note focus n°41*, Mai 2007, 16p.
- Copstake, J., 2007. « Mainstreaming microfinance : social performance management or mission drift ? » *World Development*, vol. 35, n° 10, 18p.
- Fonds d'Equipement des Nations Unies., 2000. *Analyse comparative des institutions de microfinance à base de membres en Afrique de l'Est et en Afrique de l'Ouest*, Annexes, Microsave-Africa, Mars 2000, 120p.
- Goldstein, G., Barro, I., Gentil, D., 1999. *Etudes sur le rôle et l'impact des services et produits d'épargne du secteur informel et des institutions de microfinance en Afrique de l'Ouest (Bénin, Burkina Faso, Ghana, Guinée, Mali et Togo)*, MicroSave – Market-led solutions for financial services, février-mars, 1999, 89p.
- Gorse, F., 2008. *Institutions de microfinance au Mali*, Evaluation rétrospective, Série Evaluation et Capitalisation n°14, Agence française de développement, juillet 2008, 55p.
- IFAD., 2006. *Assessing and managing social performance in microfinance*, International Fund for Agricultural Development Rome, Italy, 98p.
- Jégourel, Y., 2008. « La microfinance : entre performance sociale et performance financière », *Regards croisés sur l'économie*, N° 3, 10p.
- Kafo jiginew., 2005. *Rapport narratif et financier du programme crédit individuel aux femmes (P/CIF)*, Novembre 2005, Bamako, 22p.
- Lapenu, C., Reboul, C., 2006. *De la stratégie sociale à l'impact : Comment améliorer les études d'impact ?*, SPI3, Document de travail, N°2, groupe CERISE, Décembre 2006, 23p.
- Lapenu, C., Zeller, M., Greeley, M., Chao-Béroff, R., Verhagen, K., 2004. « Performances sociales : Une raison d'être des institutions de microfinance... et pourtant encore peu mesurées. Quelques pistes », *Revue Monde en Développement*, Tome 32, 2004/2 – N°126, pp 51-68.
- Lapenu, C., 2003. « Indicateurs de Performance Sociale : deux initiatives avec les Institutions de Microfinance », CERISE, novembre 2003, 16p.
- Lachaud, J-P., 2002. *Pauvreté monétaire et privations des capacités en Afrique*, Contribution à l'analyse des interactions, Université Montesquieu Bordeaux 4, CED, Série de recherche 6, 274p.
- Le Challenger., 2008. « Systèmes financiers décentralisés au Mali : Les différents préceptes de crédits », Mai 2008, Bamako, Mali.



---

Levard, I., 2006. *Miselini, Mali*, Planet rating, Aout 2006, 20p.

Ministère des Affaires Etrangères., 2005. *Coopération française et microfinance, 20 ans de partenariat*, direction générale de la coopération internationale et du développement, Paris, France 13p.

Mix Market., 2007. *Profil pays Mali*, [http://www.mixmarket.org/mfi/indicators?country\[0\]=Mali](http://www.mixmarket.org/mfi/indicators?country[0]=Mali)

Nyèsigiso., 2007. *Agenda 2007*– Bamako.

Nyèsigiso., 2004. *Politique de crédit du réseau des caisses d'épargne et de crédit du Mali*– Bamako, Mali.

ODHD, 2008. *Microfinance et réduction de la pauvreté au Mali*, Rapport national sur le développement humain durable, Editions 2008, MDSSPA, PNUD, République du Mali, Bamako, 170p.

Soulama, S., 2009. « Les institutions de microfinance en Afrique de l'Ouest : le défi de la croissance et de la lutte contre la pauvreté », *séminaire organisé par le Larefi le 24 Mars 2009*, Université Montesquieu Bordeaux 4.

## Annexes

**Tableau A1: Liste des domaines et variables retenus à partir de l'analyse textuelle**

Domaines et dimensions de bien-être	Variables
<b>A- Actifs physiques</b>	
<i>A-1 Habitation et confort</i>	Statut de propriété du logement (propriétaire ou non) le type de bâtiment nature des murs nature de la toiture nature du sol énergie pour l'éclairage énergie pour la cuisson des aliments
<i>A-2 Environnement sanitaire</i>	mode d'accès à l'eau pour la boisson
<i>A-3 Biens durables</i>	Possession de lits, matelas, tabourets, chaises, fauteuils armoires, tables, réfrigérateurs, congélateurs, ventilateurs, climatiseurs, réchauds, cuisine à gaz, cuisine électrique, foyer amélioré, camions, voitures, motos, motocycles, vélos, charrettes, pirogues, radios, téléviseur noir et blanc, téléviseur couleur, magnétoscope, téléphones fixes, téléphones portables
<b>B- Actifs humains</b>	
<i>B1- Education</i>	le niveau d'instruction de l'adhérent  taux combiné de l'inverse du taux de scolarisation net des 7 à-15 ans et plus et du taux d'analphabétisme (adultes et chef de ménage)
<b>C- Actif social</b>	
C1- Participation	Appartenance à un groupe solidaire ou non
C2- Ratio de dépendance adhérent	Rapport nombre de personnes à charge financièrement dans le ménage/ nombre d'adhérents total par ménage
C3- Ratio de dépendance individu	Ratio nombre d'enfants du ménage/ nombre d'adultes du ménage

Source : auteur, exploitation des données de « Microfinance et réduction de la pauvreté » [2007].

**Tableau A2 : Statistiques descriptives relatives aux éléments de capacités des ménages selon le sexe de l'adhérent-Méthode de codification en termes de vulnérabilité- Mali 2007**

	Sexe de l'adhérent				Total	
	Masculin		Féminin		Moyenne	Ecart type
	Moyenne	Ecart type	Moyenne	Ecart type		
<b>Biens durables</b>						
Lits	1,1273	0,3334	1,1707	0,3765	1,1411	0,3482
Matelas	1,1446	0,3518	1,1216	0,3270	1,1373	0,3443
Chaises	1,1449	0,3521	1,1622	0,3689	1,1504	0,3575
Fauteuils	1,7343	0,4419	1,7080	0,4545	1,7259	0,4461
Armoires	1,5973	0,4906	1,6266	0,4840	1,6066	0,4886
Tables	1,2999	0,4584	1,3760	0,4847	1,3241	0,4681
Réfrigérateurs	1,8382	0,3684	1,8290	0,3768	1,8353	0,3710
Ventilateur	1,7175	0,4504	1,7298	0,4444	1,7214	0,4484
Cuisine à gaz	1,8697	0,3368	1,8817	0,3232	1,8735	0,3325
Foyer amélioré	1,5768	0,4942	1,6297	0,4832	1,5936	0,4913
Voitures	1,8739	0,3321	1,8759	0,3300	1,8745	0,3313
Motos	1,3634	0,4811	1,4557	0,4984	1,3927	0,4885
Motocyclette	1,8586	0,3485	1,8881	0,3154	1,8680	0,3386
Vélos	1,3202	0,4667	1,4143	0,4929	1,3500	0,4771
Charrettes	1,5280	0,4994	1,6303	0,4830	1,5605	0,4964
Radios	1,1042	0,3056	1,1467	0,3541	1,1177	0,3223
Téléviseur couleur	1,6052	0,4890	1,5998	0,4903	1,6035	0,4893
Magnétoscope	1,7252	0,4466	1,7552	0,4302	1,7347	0,4416
Téléphone fixe	1,9222	0,2680	1,9409	0,2360	1,9281	0,2584
Cellulaire (téléphone portable)	1,3822	0,4861	1,4073	0,4917	1,3902	0,4879
<b>Environnement sanitaire</b>						
mode d'accès à l'eau pour la boisson	3,5845	1,7160	3,5362	1,7526	2,4074	1,19287
<b>Habitation et confort</b>					3,7773	,70603
Statut de propriété du logement	2,3864	1,1511	2,4524	1,2777	2,3286	,95322
Type de logement	3,7932	0,6910	3,7431	0,7366	2,9685	,91990
nature murs	2,3542	0,9412	2,2734	0,9768	2,4585	,61125
matériau toit	2,9892	0,9008	2,9238	0,9589	2,8247	,48765
matériau sol	2,3864	1,1511	2,4276	0,6208	3,3601	1,80489
Energie cuisson	2,8533	0,4632	2,7631	0,5316		
Energie éclairage	3,4231	1,7988	3,2247	1,8118	3,5692	1,72748
<b>Education</b>						
niveau instruction	3,7223	1,4091	4,1386	1,2185	3,8544	1,36508
Education combiné	3,6241	0,4845	3,6415	0,4799	3,6296	,48300
<b>Actif social</b>						
Participation à un groupe de solidarité	1,9453	0,2276	1,6563	0,4753	1,8535	,35364
Ratio de dépendance adhérent	3,3305	1,1712	3,1586	1,2549	3,2759	1,20079
Ratio de dépendance individu	2,9804	1,3892	2,9491	1,4720	2,9705	1,41578
N pondéré	1638		762		2400	

Les catégories des variables sont exprimant un classement ordinal- lorsque l'on se déplace vers le bas – précarité plus élevée  
Source : A partir des bases de données des enquêtes de l'étude « Microfinance et réduction de la pauvreté au mali » 2007— pondération normalisée

**Tableau A3 : Statistiques descriptives des structures de microfinance selon les quintiles et le sexe des bénéficiaires – Mali 2007**

Sexe	Types de caisses	Paramètres	Classes de niveau de vie - quintiles/d/t					Total	
			1. Très pauvres	2. Pauvres	3. Non pauvres vulnérables	4. Non pauvres supérieurs	5. Riches		
Féminin	Mutualiste	Effectif	96	82	105	80	120	483	
		% dans type de Caisse	19,9%	17,0%	21,7%	16,6%	24,8%	100,0%	
	CS	Effectif	9	35	33	65	26	168	
		% dans type de Caisse	5,9%	20,6%	19,4%	38,8%	15,3%	100,0%	
	3 CVECA	Effectif	55	19	25	5	0	104	
		% dans type de Caisse	52,4%	18,1%	23,8%	5,7%	0,0%	100,0%	
	4 Autres	Effectif	1	1	1	3	1	7	
		% dans type de Caisse	14,3%	14,3%	14,3%	42,9%	14,3%	100,0%	
	Total –Femme N nombre de cas pondérés		Effectif	161	137	164	153	147	762
			% dans type de Caisse	21,2%	17,9%	21,4%	20,3%	19,2%	100,0%
			% dans quintiles	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
			% du total	21,2%	17,9%	21,4%	20,3%	19,2%	100,0%
Masculin	Mutualiste	Effectif	249	293	274	302	303	1421	
		% dans type de Caisse	17,5%	20,7%	19,3%	21,2%	21,3%	100,0%	
	CS	Effectif	3	10	7	13	24	57	
		% dans type de Caisse	5,3%	17,5%	12,3%	21,1%	43,9%	100,0%	
	3 CVECA	Effectif	66	38	33	10	4	151	
		% dans type de Caisse	43,7%	25,2%	21,9%	6,6%	2,6%	100,0%	
	Autres	Effectif	1	1	2	3	2	9	
		% dans type de Caisse	10,0%	10,0%	30,0%	30,0%	20,0%	100,0%	
	Total – Homme N nombre de cas pondérés		Effectif	319	342	316	328	333	1638
			% dans type de Caisse	19,5%	20,9%	19,3%	19,9%	20,4%	100,0%
% dans quintiles			100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	
% du total			19,5%	20,9%	19,3%	19,9%	20,4%	100,0%	

Source : A partir des bases de données des enquêtes de l'étude « Microfinance et réduction de la pauvreté au mali » 2007— pondération normalisée.

<b>Tableau A4: Résumé des caractéristiques sociales des 3 types de structures de microfinance</b>			
<b>Caractéristiques</b>	<b>Mutualistes</b>	<b>Crédit solidaire</b>	<b>Caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées</b>
<b>Objectifs sociaux</b>	Inclure financièrement, Réaliser une performance financière et assurer une pérennité institutionnelle	Améliorer le bien-être des femmes et lutter contre la pauvreté de ces dernières	lutter et contribuer à la réduction de la pauvreté au niveau du village
<b>Public</b>	Hommes et femmes individuels, groupes spécifiques de femmes	Groupements de femmes, hommes individuels dans une moindre mesure	Femmes, hommes individuels, femmes hommes groupements, jeunes du village et environnants
<b>Atteinte des pauvres</b>			
<i>Très pauvres</i>	18,1%	5,3%	47,5%
<i>Pauvres</i>	19,7%	20,0%	22,4%
<i>Non pauvres vulnérables</i>	19,9%	17,8%	22,7%
<i>Non pauvres supérieurs</i>	20,1%	34,7%	5,9%
<i>Riches</i>	22,2	22,2%	1,6%
Performance sociale relative	Moyenne	Non	Oui

Source : Calcul auteur.