

RÉPUBLIQUE DU CAMEROUN
Paix - Travail – Patrie

UNIVERSITÉ DE YAOUNDÉ I

ECOLE NORMALE SUPERIEURE
D'ENSEIGNEMENT TECHNIQUE

BP. 886 EBOLOWA/ Tél : 237 243 71 78 16

Site web : www.enset-ebolowa.com
<mailto:ensetebwa@gmail.com>

DEPARTEMENT DE L'INNOVATION
DES TECHNIQUES COMMERCIALES DE
L'INDUSTRIALISATION



REPUBLIC OF CAMEROON
Peace-Work-Fatherland

UNIVERSITY OF YAOUNDÉ I

HIGHER TECHNICAL TEACHERS' TRAINING
COLLEGE

P.O BOX: 886 EBOLOWA/ Tél : 237 243 71 78 16

Site web : www.enst-ebolowa.com
<mailto:ensetebwa@gmail.com>

DEPARTMENT OF INNOVATION,
COMMERCIAL TECHNIQUES AND
INDUSTRIALIZATION

RISQUE DE CREDIT ET PERFORMANCE FINANCIERE : CAS DES IMF CAMEROUNAISES

Mémoire présenté en vue de l'obtention du Diplôme de Professeur de l'Enseignement

Technique de 2^{ème} Grade (DIPET II)

Option : Gestion Financière et Comptable

Rédigé et soutenu par :

BAYIHA II Fils Perrin

Titulaire d'une Licence professionnelle en Gestion Comptable et Financière

Matricule : 19W1128

Sous la Supervision de :

Dr. ASSIGA Marie Fabien Bertrand

Chargé de cours à l'université de Yaoundé II

Année Académique 2020 – 2021





AVERTISSEMENT

L'ENSET n'entend donner aucune caution aux propos exprimés dans ce mémoire. Ils sont de la seule responsabilité de son auteur.

SOMMAIRE

DEDICACE	iii
REMERCIEMENTS	iv
LISTE DES TABLEAUX	v
LISTE DES FIGURES	vi
LISTE DES ABREVIATIONS	vii
RESUME	viii
ABSTRACT	ix
INTRODUCTION GENERALE	1
PREMIERE PARTIE : APPROCHE CONCEPTUELLE	5
CHAPITRE I : APPROCHE CONCEPTUELLE DE LA GESTION DES RISQUES DE CREDIT ET PERFORMANCES FINANCIERES.....	6
SECTION I : FONDEMENT DU RISQUE DE CREDIT.....	6
SECTION II : LA PERFORMANCE FINANCIERE.....	20
CHAPITRE II : ANALYSE THEORIQUE DE LA GESTION DES RISQUES DANS LES IMF	29
SECTION I : RISQUE DE CREDIT ET PERFORMANCE FINANCIERE : EXPLICATIONS THEORIQUES	29
SECTION 2 : INCIDENCE THEORIQUE DU RISQUE DE CREDIT SUR LA PERFORMANCE FINANCIERE.....	33
DEUXIEME PARTIE : METHODOLOGIE DE LA RECHERCHE ET ANALYSE DES RESULTATS DE RECHERCHE	38
CHAPITRE III : CADRE D'ANALYSE ET METHODOLOGIE DE L'ETUDE.....	39
SECTION I : GENERALITES SUR LA MICROFINANCE	39
SECTION II : METHODES D'ANALYSE.....	50
CHAPITRE IV : ANALYSE ET INTERPRETATION DES RESULTATS ET RECOMMANDATIONS	55
SECTION I : RELATION AVEC L'INSTITUT DE MICROFINANCE	55
SECTION 2 : GESTION DU RISQUE DE CREDIT ET PERFORMANCE FINANCIERE	62
CONCLUSION GENERALE.....	66
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	66
TABLE DES MATIERES	66
ANNEXES.....	665

DEDICACE

A
MES PARENTS



REMERCIEMENTS

Ce mémoire est l'aboutissement de nombreux efforts et de plusieurs sacrifices consentis par une pléthore de personnes qui se sont illustrées par leurs aides et conseils. Il est de notre devoir de rendre hommage à toutes ces personnes qui ont contribué à la réalisation de ce travail il s'agit notamment de :

- Mon directeur de mémoire Dr ASSIGA Marie Fabien Bertrand, pour sa disponibilité, sa rigueur, ses multiples corrections et ses conseils ;
- Tous nos enseignants de l'ENSET D'EBOLOWA, pour les enseignements dispensés et leurs conseils durant notre formation ;
- Tous mes camarades de la promotion pour les échanges d'idées, les encouragements et les bons moments que nous avons traversés ;
- Mes précieux amis Yves Oscar, Bellami, Eléanore, Albert, Garba, Ibrahima, Audrey, Bébiné, Lyne, Claude, Herman, Leslie, Sandrine, Etienne, Camille et le G8 pour m'avoir supporté et aidé du début jusqu'à la fin de la rédaction de ce mémoire.
- Messieurs et Madame NLEND pour leurs hospitalités, leurs disponibilités et leurs conseils.
- Messieurs et Madame EKOMANE pour leurs hospitalités, leurs disponibilités et leurs conseils.
- Mes parents pour leurs apports financiers, leurs conseils, leurs encouragements, leurs prières.
- Tous les membres des grandes familles BAYIHA II, NYATTE, EKOMANE et tous mes frères et sœurs qui m'ont aidé à concrétiser ce mémoire, leurs encouragements ont toujours été un important levier de motivation pour moi.
- Toutes les personnes de près ou de loin qui nous ont aidés pour la réalisation de ce mémoire.

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Récapitulatif de la catégorisation des IMF.....	40
Tableau 2 : Construction du cadre réglementaire de la microfinance.....	43
Tableau 3 : Synthèse des types d'épargne.....	49
Tableau 4 : Ci-après nous renseigne sur quelques fermetures d'IMFs. La liste étant loin d'être exhaustive.....	50
Tableau 5 : Situation des prêts.	55
Tableau 6 : Demande de crédit par les individus de l'échantillon.	56
Tableau 7 : Nombre de crédit demandé.....	56
Tableau 8 : Statistique sur le remboursement du crédit.	57
Tableau 9 : Montant du premier crédit demandé.	57
Tableau 10 : Montant du dernier crédit demandé.	58
Tableau 11 : Taux d'intérêt.....	59
Tableau 12 : Garanties.....	60
Tableau 13 : Respect des échéances de remboursements.	60
Tableau 14 : Détournement du crédit pour d'autres motifs	60
Tableau 15 : Satisfaction par rapport à la relation de crédit.....	61
Tableau 16 : Intention de changer l'établissement de microfinance.....	61
Tableau 17 : Test de chi2 entre le nombre de crédit reçu et le nombre de crédit remboursé...	62
Tableau 18 : Test de chi2 entre les garanties et le remboursement des crédits.....	63
Tableau 19 : Test de chi2 entre le taux d'intérêts et le remboursement du crédit.	63



LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Tranche d'âge des répondants.	52
Figure 2 : Sexe des répondants.....	53
Figure 3 : Diplôme des répondants.	53
Figure 4 : Statut matrimonial des répondants.....	54
Figure 5 : Établissements de microfinance de notre étude.....	54



LISTE DES ABREVIATIONS

AFD	:	Agence Française de Développement
CAPCOL	:	Caisse Populaire des Coopératives du Littoral
CEMAC	:	Communauté Economique et Monétaire des Etats de l’Afrique Centrale
CGAP	:	Groupe Consultatif pour l’assistance aux Pauvres
CIDR	:	Centre International de Développement et de Recherche
COBAC	:	Commission Bancaire des Etats d’Afrique Centrale
COFINEST	:	Coopérative Financière de l’Estuaire
COOPEC	:	Coopérative d’Epargne et de Crédit
COSO	:	Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission
FIFFA	:	First Investment for Financial Assistance
HRO	:	Organisation à Haute fiabilité
IAASB	:	International Auditing and Assurance Standards Boards
IFACI	:	Institution Française de l’Audit et du Contrôle Interne
IMF	:	Institution de Microfinance
ISO	:	International Organisation for Standardization
MINFI	:	Ministère des Finances
UMAC	:	Union Monétaire de l’Afrique Centrale

RESUME

Au regard de la littérature sur la finance, les entreprises sont confrontées à différents types de risques inhérents à leurs activités parmi ces entreprises figurent les institutions de microfinance.

L'objectif de notre travail est d'analyser la relation qui existe entre la gestion des risques de crédit et la performance financière des institutions de microfinance. Pour cela, nous avons utilisés un échantillon de 79 clients des IMF qui constituent notre population mère. A l'aide du modèle des statistiques descriptives et du test de Chi2, nous avons pu établir qu'il existait un lien positif entre le nombre de crédit reçu et le nombre de crédit remboursé. Au regard de cela, nous pensons qu'une bonne politique de gestion du risque de crédit va contribuer à l'amélioration de la gestion des ressources financières et permettra à l'entreprise d'être performante.

Mots-clés : Gestion du risque, crédit, performance financière, microfinance.

ABSTRACT

In view to finance literature, companies face different types of risks inherent in their activities among these companies include microfinance.

The goal of our work is to analyze the relationship that exists between credit risk management and the financial performance of microfinance institutions. For this, we have used a sample of 79 IMF customers who constitute our mother population. With the help of statistics descriptive model and Ki2 test, we were able to establish positive between the number of credit received and the number of credit refunded. In view of this, we think a good credit risk management policy will contribute to the betterment of the credit risk management will contribute to the enhancement of financial resource management and will allow the entrepreneurship to be successful.

Keywords : Risk management, Credit, Financial Performance, Microfinance.

INTRODUCTION GENERALE

1- Contexte

Pour améliorer l'efficacité de la microfinance et garantir sa contribution au développement, Servet (2005) propose de rompre avec le mythe de la quête exclusive de l'efficacité sociale et la réduction de la pauvreté. Il place la gestion des risques au cœur des nouveaux challenges des institutions de microfinances. En effet, les praticiens de la microfinance reconnaissent aujourd'hui qu'il y'a pas de performance durable sans une gestion saine des risques. Cette perspective est essentielle car si l'on veut rendre durable l'action de celle-ci, la sécurisation de leurs activités est un préalable incontournable. La gestion des risques peut donc être considérée comme un levier de la performance financière et de la pérennité des IMF. La littérature sur le risque du management considère le choix en matière des risques comme des décisions financières (Smith, 2005), c'est-à-dire des décisions qui créent de la valeur. Elle établit un lien entre les stratégies de gestion des risques et la performance financière (Froot et al, 1993 ; Smith et Stulz, 1985). Dans les IMF, les dispositions les plus en vue relèvent la méthodologie d'accord de crédit et de la régulation prudentielle.

L'activité de la microfinance a toujours été associée à l'idée du risque. Sans risque à gérer il y'a pas de microfinance. Mais au fil du temps, cette liaison c'est sensiblement transformé à l'environnement dans lequel évoluent les microfinances à radicalement changer avec la réglementation pour promouvoir une gestion saine et prudente. La régulation prudentielle des IMF met un accent particulier sur la supervision des IMF et la définition du niveau d'adéquation en fonds propre, la course à une mutation vers les banques offre une double grille de lecture : une lecture organisationnelle et une lecture financière. Au-delà de cette double dimension réglementaire, les IMF adoptent une méthodologie d'accorder les crédits dans l'objectif de minimiser le risque de défaut de la clientèle. S'il est vrai d'après Sami Ben Jabeur et Youssef Fahmi (2014) que le développement des produits financiers plus sophistiqué, le risque a pris une nouvelle ampleur.

Cette incomplétude résulte souvent du problème d'asymétrie d'information entre la microfinance et les emprunteurs. Cette asymétrie d'information rend problématique la sélection du client. Déterminer le client à qui on doit servir, rationner ou exclure du crédit est un problème

crucial pour la microfinance. L'origine fondamentale du problème de sélection du client réside dans l'imperfection de l'information concernant le risque lié à l'emprunteur ou à son activité. Cependant, la difficulté de sa réalisation se traduit toujours par un résultat préjudiciable, le plus souvent sous la forme d'une perte pour l'entité concerné. Néanmoins cette gestion du risque justifie l'intermédiation de la microfinance.

Dans la théorie si plusieurs travaux ont examiné l'influence du ratio de solvabilité, comme instrument de gestion de risque, sur le comportement des banques face au risque et sur leurs performance, Koehn et Santomero (1980), KIM et Santomero (1988), Rochet (1992), Shrieves et Dahl (1992) et Besanko et Kanatas (1996), trouvent une influence négative du niveau de capitalisation sur le comportement de la banque et, de surcroît, sur leur performance. L'augmentation du capital s'accompagne d'une prise excessive de risque. Néanmoins, d'autres auteurs comme Furlong (1988), Furlong et Keeley (1991) et Aggarwal et Jacques (1998), constatent que le risque diminue dans les banques qui augmentent leur niveau de fonds propre afin de se conformer aux exigences réglementaires. Un bon niveau de capitalisation met l'organisation à l'abri de la détresse financière. Barth et al. (2004) ne trouve pas l'influence significative du niveau de fonds propres sur le comportement des banques. Ces conclusions n'établissent pas de relation directe entre le niveau des fonds propres d'une organisation bancaire et sa performance. Dans le domaine de la microfinance, Hartarska et Nadolnyak (2007) trouvent un impact positif du ratio de capital sur la performance mesurée par le ratio d'autosuffisance opérationnelle qui renseigne sur la capacité d'une IMF à couvrir ses charges d'exploitation par ses revenus financiers.

Certains auteurs ont aussi vérifié empiriquement l'existence d'un lien entre le mécanisme de crédit de groupes et le taux de remboursement des crédits Shama et Zeller (1997). D'autre par le niveau de taux de remboursement des crédits faibles (Godquin, 2004 ; Paxton et al., 2000 ; Sharma et Zeller, 1997). Selon les principes de gestion bancaire et sur le modèle bilatéral prêteurs-emprunteurs, leur portefeuille de créances est constitué en majorité de personnes se situant autour de la ligne de pauvreté.

Le suivi du compte d'un client peut être riche d'enseignement pour un trésorier. Pour Manchon (2001), le total des mouvements affectant un compte permet une bonne approximation de l'évolution du chiffre d'affaire et fournit un bon indicateur de l'activité réelle d'une entreprise cliente. De plus, ce suivi peut informer sur les habitudes de paiement et d'encaissement et permettre d'apprécier le besoin en fonds de roulement et les solutions adéquates. Il convient de remarquer que cela n'est vrai que si l'établissement financier est un établissement financier de

référence ou si elle connaît la part des mouvements que l'entreprise lui confie. Or cette dernière condition est souvent vérifiée puisque la part des mouvements que l'entreprise confie à la microfinance est un élément qui peut intervenir dans la négociation des conditions du crédit et des commissions entre la microfinance et le client Mester, Nakamura et Renault (1998) sont probablement les premiers à étudier cette surveillance des comptes dans le cas d'une banque Canadienne. La surveillance des mouvements de trésorerie peut permettre à la microfinance d'évaluer le potentiel économique d'un client, ses stocks, sa saisonnalité... Mais aussi à l'alerter sur une situation anormale. Ces auteurs expliquent ainsi, de façon empirique, en quoi les microfinances seraient de meilleurs surveillantes (ou monitors) des clients emprunteurs.

2- Problématique

Au Cameroun, les IMF comme toutes les intermédiaires financiers sont soumis à différents types de risque qui peuvent être classé en quatre types de risque à savoir : les risques institutionnels ; les risques opérationnels ; les risques de gestion financière et les risques externes. Nonobstant les faits de l'importance du nombre d'opération sur l'abaissement des charges fixes devant chaque crédit, ce n'est pas le volume d'opération en lui-même qui importe car l'opération de crédit est par nature risquée. Un volume important d'opération qui comporte beaucoup d'opérations douteuses seraient un facteur d'échec et non de succès dont il faut au mieux plutôt parler du nombre de crédit sans problème remboursable aux échéances prédéterminer que de volume important d'opération plus court. La viabilité des IMF outre les techniques managériales et institutionnelle est dont le fruit d'un taux d'intérêt élevé capable de couvrir les charges de l'institution et d'un système de gestion des risques de crédit efficace d'où notre questionnement central « **Une bonne gestion du risque de crédit peut-elle influencer la performance financière ?** ». En d'autres termes :

- Qs1 : Quels sont les différents mécanismes de gestion du risque de crédit appliqué dans les microfinances pour atteindre la performance ?
- Qs2 : La mise en place d'une bonne gestion des risques crée t-elle la performance financière ?

3- Objectif de recherche

L'objectif général de cette étude est de démontrer qu'une bonne gestion du risque de crédit influence la performance financière. Cet objectif principal se décline en des objectifs spécifiques :

- Obs1 : Présenter les différents mécanismes de gestion du risque applicable à la microfinance pour l'atteinte de la performance
- Obs2 : Montrer qu'une bonne gestion des risques crée la performance financière

4- Hypothèses

Pour mener à bien notre travail, partant des objectifs et de la question centrale, deux hypothèses centrales ont été retenues.

- Hp1 : Le mécanisme de gestion de crédit du risque de crédit appliqué à la microfinance influence la performance.
- Hp2 : La mise en place d'une bonne gestion des risques de crédit dans les microfinances crée la performance.

5- Méthodologie

Afin d'analyser le lien entre la gestion du risque de crédit et la performance financière des IMF nous avons appréhendé la problématique en suivant une approche hypothético déductive. Pour notre étude, nous allons utiliser les données secondaires à partir d'un questionnaire de sondage. Ces données ont été analysées à base des logiciels CSPRO 7.1 pour générer la base de données et STATA 14. Une statistique descriptive et un test de Chi2 ont été mis à profit pour l'analyse des résultats.

6- Plan de l'étude

La compréhension de notre problématique s'articule autour de deux parties comportant deux chapitres chacune. La première partie pose les bases théoriques du lien existant entre la gestion du risque de crédit et la performance financière dans les institutions de microfinance. Le chapitre un porte sur le cadre conceptuel, le chapitre deux fait une revue de littérature du lien qui existe entre la gestion du risque de crédit et la performance financière dans les microfinances.

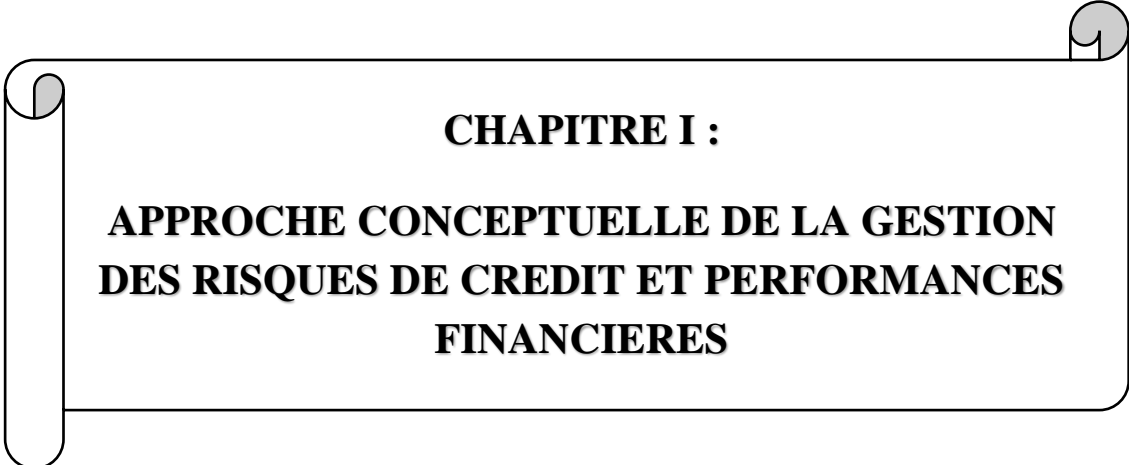
La deuxième partie quant à elle, porte sur l'analyse empirique de l'influence de la gestion du risque de crédit sur la performance financière dans les institutions de microfinance. Le chapitre trois fait une analyse des institutions de microfinance et présente notre démarche méthodologique. Enfin, le chapitre quatre fait un examen de l'influence de la gestion du risque de crédit sur la performance des institutions de microfinance.



**PREMIERE PARTIE :
APPROCHE CONCEPTUELLE**

Pour étudier un système, il faut savoir comment il fonctionne. Dans le cas contraire, on peut certes en dresser un inventaire mais on omettra l'aspect le plus important qui est celui de l'action coordonnée des différents éléments constitutifs de ce système. Un système ou une institution ne saurait fonctionner correctement s'il est pourvu de contrôle, de régulations, de mécanismes. L'ensemble de ces mécanismes destinés à assurer une minimisation des risques et un fonctionnement harmonieux et efficace du système ou de l'organisation, constitue ce qui nous amène à traiter de la gestion des risques de crédit et performance financière : cas des Institution de Microfinance.

Dans le chapitre I relatif aux notions de gestion de risques de crédit et performance financière, nous donnons tour à tour la définition du crédit, les politiques liées à la notion de crédit dans les IMF et la définition de la performance financière ainsi que ces déterminants Dans le chapitre II nous abordons l'analyse théorique des concepts évoqués.



CHAPITRE I :
**APPROCHE CONCEPTUELLE DE LA GESTION
DES RISQUES DE CREDIT ET PERFORMANCES
FINANCIERES**

Après le constat marqué par des bouleversements et des changements qui menacent le bien être du système bancaire et financier dans des différents pays du monde, des diverses vagues de faillites et de crises bancaires et financières ont déstabilisés l'activité bancaire en multipliant le volume des risques supportés par cette dernière qui représente la principale cause de sa défaillance. Ainsi, du point de vue de l'importance des institutions de microfinances dans le tissu économique comme principal moyen d'investissement, tout problème bancaire ou financier freine l'économie dans son ensemble.

Du fait de cette vue d'ensemble sur l'évolution de l'activité bancaire ainsi que les principaux déterminants qui expliquent l'instabilité vécu dans la plupart des pays du monde et la montée des risques, dans ce chapitre, nous nous attarderons sur la notion de gestion du risque de crédit dans les microfinances dans la première section, puis sur la notion de performance financière dans la deuxième section.

SECTION I : FONDEMENT DU RISQUE DE CREDIT

Pour toute personne de même que les institutions financières, la peur repose sur le fait de ne pas pouvoir recouvrer la totalité des sommes mises à la disposition de sa clientèle dans le cadre de l'octroi des crédits. Or, il est connu que c'est grâce à cet argent et aux intérêts qu'il génère que l'IMF fonctionne. Le risque de crédit est très important et impactant dans la gestion d'une IMF. Au cours de cette section nous allons définir la notion de risque de crédit, définir la notion de microcrédit, la notion gestion de crédit et nous allons présenter le processus de gestion de crédit dans les IMF.

I. DEFINITION DES CONCEPTS

I-1- Définition du crédit

Pour les économistes, le crédit est une opération qui consiste pour un prêteur ou créancier à mettre à disposition d'un emprunteur ou débiteur, une certaine somme d'argent moyennant un engagement de remboursement à une date déterminée à l'avance (Lukuitshi, 2010).

Cette définition coïncide avec celle de (Conso), le crédit est l'opération par laquelle une personne met une somme d'argent à la disposition d'une autre personne en lui accordant un délai de remboursement.

Selon René REVOL (2002), le crédit est un prêt d'argent contre un engagement à payer des intérêts et à rembourser l'intégralité du capital.

D'après Ahmed SILEM et Jean-Marie ALBERTINI, le crédit est un acte de confiance se traduisant par un prêt en nature ou en espèce consenti en contrepartie d'une promesse de remboursement dans un délai généralement fixé d'avance.

Selon Dutallis (1964) cité par Georges (1964), faire crédit c'est faire confiance. Le crédit est considéré comme un acte de confiance comportant l'échange dans le temps d'un bien sous condition d'une contrepartie future. Le crédit implique une confiance fondamentale dans la réalisation de cette contrepartie.

Le crédit peut être appréhendé comme une opération par laquelle un prêteur remet immédiatement un bien ou une monnaie à un emprunteur (débiteur) contre remboursement de cette somme prêtée avec généralement un intérêt à payer.

La synthèse de ces définitions nous permet de dire que le crédit est une opération selon laquelle une institution financière met à disposition de son client le débiteur une somme d'argent sous des conditions bien définies.

I-1-2- Objet et importance du crédit

L'objet du crédit peut être un bien matériel, une marchandise ou une somme d'argent, un pouvoir d'achat dont le propriétaire n'a pas l'utilisation immédiate et qu'il met à la disposition de quelqu'un qui en a besoin.

Le crédit est une activité qui assure à la fois la satisfaction des besoins des membres et qui contribue à assurer la pénétration des produits financiers indispensables à l'équilibre financier et à la viabilité de l'institution GAHIGI, G. (2000).

Le rôle du crédit est de permettre aux clients des banques ou des institutions financières de satisfaire à leurs besoins de financement. Donc, le crédit est une réponse positive à la demande de financement des activités. Et, les sommes prêtées doivent être remboursées aux dates prévues, après avoir été majorées d'un taux d'intérêt.

Les investissements qui auraient pu être difficiles à réaliser, par voie de crédit sont rendus possibles, ainsi le crédit constitue un stimulant efficace à la croissance économique du pays.

Le crédit permet de mieux utiliser le capital constitué par l'ensemble de la population, il permet de stimuler la production en répartissant le capital disponible à ceux qui en ont besoin dans des conditions de montants et de délai optimal.

Le crédit en lui-même, disent les experts, n'est qu'un moyen pour parvenir à une fin.

Son objectif à long terme est la survie et le développement des entreprises et leur contribution à l'économie Barbara (1998).

I-1-3- Concepts théoriques sur le microcrédit

Certaines personnes avaient l'habitude de prêter ou emprunter de petites sommes d'argent pour des dépenses de routine, à l'occasion de fêtes ou cérémonies. Ces petites sommes étaient des microcrédits et se renouvelaient du fait que les parties concernées étaient solvables, remboursaient leurs dettes et respectaient les échéances. Une confiance mutuelle s'installait entre les différents protagonistes. Ces crédits appliqués à grande échelle permettaient aux pauvres de mettre en évidence leurs véritables capacités à produire des gains et de prouver au secteur bancaire classique qu'ils pouvaient être de véritables agents économiques.

Le microcrédit a fait l'objet d'une communication croissante, il est souvent présenté comme l'instrument le plus efficace pour éradiquer la pauvreté ou pour assurer le développement local (Servet, 2006).

Il désigne des prêts à petits montants consentis à des groupes d'emprunteurs solidaires ou à des emprunteurs individuels par des institutions qui peuvent être des organisations non gouvernementales (ONG), des banques ou des programmes publics (Servet, 2006). Il peut

théoriquement selon Martinez (2007) avoir un effet positif sur la vulnérabilité et prémunir contre les risques de trois manières :

- En permettant aux pauvres de développer une activité créatrice de revenus ;
- En leur permettant de se construire un capital ;
- En lissant la trésorerie et en évitant d'avoir recours à des emprunts à fort taux d'intérêt.

Le microcrédit personnel se définit comme un prêt bancaire amortissable accordé à une personne physique n'ayant pas accès aux crédits bancaires classiques mais disposant d'une capacité de remboursement au moment de la demande (Tocqué, 2014). Il faut remarquer que l'idée d'une banque des pauvres était rejetée, le microcrédit en effet est destiné à une clientèle n'ayant pas accès au crédit mais solvable.

Beaucoup de critiques ont été faites à son égard. Entre autres celle du détournement d'objectif : l'argent destiné aux pauvres serait de fait orienté vers une autre clientèle. Ce ne seraient pas les vrais pauvres qui en tireraient profit parce que les plus démunis sont parfois dans une situation de renoncement voire d'auto-exclusion qui les pousse à ne pas saisir les opportunités offertes par le microcrédit (Brunel, 2007). Le microcrédit a évolué dans un environnement socio-économique caractérisé par certaines difficultés. Il est destiné à lutter contre la pauvreté en utilisant l'outil de l'insertion mais finalement il n'atteint pas ses vraies cibles au sein de la population qui en a vraiment besoin. De plus, il faut noter les difficultés entraînées par l'administration du taux d'intérêt.

Le débat sur le taux d'intérêt appliqué, jugé élevé, ne prend pas souvent en compte les réalités économiques des IMF qui ont des exigences de pérennité (Armendariz et Murdoch, 2005), bien qu'un taux d'intérêt faible les pousse à la faillite si elles ne trouvent pas d'autres initiatives.

I-2- La politique de crédit

La politique de crédit est l'ensemble des règles et procédures d'octroi, de suivi et de recouvrement du crédit :

- Elle vise à ce que les opérations cadrent avec la mission et les objectifs de l'institution de microfinance ;
- Elle permet de définir et de faciliter les tâches des gestionnaires de portefeuille (agents de crédit), du Comité interne de crédit, du comité élu de crédit ou de toute autre personne intervenant dans l'organisation du crédit ;

- Elle permet de s'assurer que tous les membres verront leurs dossiers de demande de crédit traités de la façon similaire.

Pour bénéficier d'un crédit dans une institution de microfinance, il faut en général remplir des conditions générales d'éligibilité de crédit dépendant de la politique de crédit mis en œuvre.

Ces conditions peuvent être l'éligibilité et demande de crédit. Avant l'octroi de crédit, le dossier du demandeur doit être analysé par les différents services concernés (agent de crédit, comité de crédit ...) une fois le dossier analysé, le crédit est débloqué après les différentes approbations.

Le suivi commence dès le déblocage du crédit. Chaque semaine, les gestionnaires sortent la situation de leur portefeuille afin de vérifier le respect des engagements pris. La politique de crédit permet de définir les tâches des différents intervenants dans la gestion du crédit. Elle assure l'équité dans l'organisation du crédit. Elle doit être souvent révisée afin d'être en harmonie avec les changements qui interviennent dans la gestion du crédit.

I-2-1- L'octroi de crédit

Le système d'octroi de crédit s'appuie sur les informations concernant les clients et les conditions de contrat.

Pour cela, l'agent de crédit doit :

- Identifier le client ;
- Définir les conditions du prêt établies dans le contrat (taux d'intérêt, durée du prêt, garantie...);
- Communiquer le tableau d'amortissement au client.

L'octroi de crédit étant lié à un risque, les institutions de microfinance sont tenues de gérer le portefeuille de crédit. Les conditions d'une bonne politique de crédit à cet effet sont :

- La diversification du portefeuille de crédit en répartissant le risque entre différents emprunteurs et différents secteurs ;
- La réglementation du crédit en répartissant le risque entre différents emprunteurs et différents secteurs ;
- L'encadrement et le suivi du crédit en bénéficiant d'un appui conseil.

I-2-2- Le suivi de crédit

Il s'appuie sur les informations concernant les prêts individuels. Son objectif est de fournir les informations nécessaires à l'administration du portefeuille de crédit. Pour mieux le gérer, les informations suivantes doivent être à la disposition du responsable de crédit. Il s'agit là de :

- Echancier de remboursement ;
- Montant et date des remboursements perçus ;
- Crédits en retard ;
- Encours de crédits.

I-2-3- Système de gestion des crédits

Ce système se compose de l'ensemble des procédures et des politiques qui régissent les opérations de crédit. Il contient ainsi :

- Une évaluation des clients et des prêts ;
- La taille et les conditions du prêt ;
- La supervision des clients ;
- La politique de recouvrement des prêts en retard ;
- Le traitement et les enregistrements des décaissements effectués par les agents de crédit et les caissiers ;
- Les contrôles internes.

Une bonne politique de crédit doit prendre en compte l'ensemble des besoins de ses membres pour que ces derniers puissent développer les activités génératrices de revenus contribuant à l'amélioration de leurs situations socio-économiques. Une politique de crédit doit faire l'objet d'un suivi régulier par les dirigeants dans le but de l'adapter au contexte économique afin de satisfaire pleinement les membres. Il est ainsi impératif d'effectuer des changements pour que la politique de crédit puisse connaître une évolution favorable à la satisfaction des populations.

I-3- Définition de la gestion des risques de crédit

Le risque, pour la microfinance est entendu comme étant la possibilité d'une Eventuelle perte, la norme ISO 31000 le définit comme « l'effet d'incertitude sur l'atteinte des objectifs ». IFACI (2006), « le risque est un ensemble d'aléas susceptible d'avoir les conséquences négatives sur une entité et dont le contrôle interne et l'audit ont notamment pour mission d'assurer autant que faire possible de le maîtriser ».

Cette définition montre la présence d'un danger c'est-à-dire l'aspect négatif du risque sur les objectifs de l'entreprise et dont il incombe aux dirigeants de mettre en place des dispositifs adéquats. D'où la définition de la gestion du risque, Dionne (2001), « la gestion des risques est un ensemble d'activités (financières et opérationnelles) qui permet de maximiser la valeur d'une entreprise ou d'un portefeuille en réduisant les couts associés à la volatilité de ses flux d'entrées et de sorties de fonds ». Les principaux couts à minimiser pour l'entreprise sont les couts espérés de défaillance financière, les paiements espérés aux partenaires, les paiements espérés d'impôts et de financements des investissements. Le comportement des gestionnaires face aux risques (appétit du risque des gestionnaires) et la gouvernance des entreprises affectent également le choix de gestion des risques.

CGAP « la gestion des risques est une approche systématique destinée à identifier, mesurer et atténuer les risques dans une IMF. C'est un processus qui consiste à contrôler la probabilité de survenance et la gravité potentielle d'un incident défavorable ». Il est pris en compte dans l'élaboration de la stratégie ainsi que dans les activités de l'organisation. Il est conçu pour identifier les événements potentiels susceptibles d'affecter l'organisation et pour gérer les risques dans les limites de son appétence pour le risque. Il vise à fournir une assurance raisonnable quant à l'atteinte des objectifs de l'organisation.

I-3-1- Processus de gestion des risques

La gestion des risques est une démarche itérative, en ce sens que les points de vulnérabilité changent avec le temps et l'espace. Cette démarche nécessite des contrôles qui sont préventifs, défectifs et correctifs car en effet, il s'agit de la prévention des problèmes potentiels et la détection anticipée des problèmes réels quand ceux-ci arrivent.

1^{ère} étape : Identifier, évaluer et classer les risques par priorités

Il s'agit à ce niveau de contrôles préventifs. En principe, au début du processus de gestion des risques, les responsables identifient les risques principaux et les classent par ordre de priorité. Puis le conseil d'administration vérifie et approuve les résultats. Au cours de cette étape, le conseil d'administration et les dirigeants doivent vérifier le niveau de risque que l'IMF peut tolérer et étudier pour chaque risque, l'impact négatif qu'il peut avoir s'il n'est pas contrôlé.

2^{ème} étape : Développer les stratégies pour mesurer les risques

Il s'agit d'un niveau de contrôle préventif aussi. Le conseil d'administration approuve les politiques destinées à mesurer et à surveiller les risques et vérifie qu'elles sont respectées au

sein de l'IMF. Les dirigeants identifient les indicateurs et ratios clés qui peuvent être suivis et analysés régulièrement pour évaluer l'exposition aux risques de l'IMF dans chacun de ses domaines d'activité. Ils fixent pour chaque indicateur une fourchette de valeurs acceptables en dehors de laquelle l'IMF subit une exposition excessive. En outre, ils déterminent la fréquence à laquelle chaque indicateur doit être suivi et analysé.

3^{ème} étape : Elaborer les procédures et politiques pour atténuer les risques

Tout comme les précédentes, cette étape est une étape de contrôles préventifs. Une fois les stratégies de mesure des risques adoptées, la direction élabore des procédures et directives opérationnelles saines pour atténuer chaque risque conformément au seuil défini à l'étape précédente. Ces directives et procédures indiquent clairement aux employés comment mener des transactions et intégrer des mesures de contrôle interne efficaces.

4^{ème} étape : Mettre en œuvre les contrôles et attribuer les responsabilités

Il s'agit ici déjà de contrôles défectifs. La direction sélectionne les contrôles efficaces et demande au personnel de terrain s'ils leur paraissent pertinents. Si les mesures de contrôle ont un impact sur les clients, les dirigeants doivent évoquer les éventuelles répercussions avec les agents de crédit ou d'autres membres du personnel de terrain. Lorsque l'impact potentiel est important, l'IMF peut également solliciter directement l'avis des clients notamment par le biais d'enquêtes ou de groupes de discussion. L'institution doit attribuer à certains cadres la responsabilité de superviser la mise en place des contrôles et de les surveiller au fil du temps.

5^{ème} étape : Tester l'efficacité du processus et évaluer les résultats

Il s'agit là de contrôles à la fois détectifs et correctifs. L'IMF doit définir de façon précise les indicateurs et paramètres permettant de déterminer quand un risque n'est pas correctement contrôlé. Par la suite, le conseil d'administration et la direction étudient les résultats d'exploitation pour évaluer si les politiques et procédures actuelles permettent d'avoir l'effet escompté et si l'IMF gère ses risques de façon appropriée. Certains indicateurs, tels que la qualité du portefeuille, doit être surveillés à un rythme hebdomadaire ou mensuel, tandis que d'autres tels que l'efficacité opérationnelle, n'exigent pas un suivi aussi fréquent.

6^{ème} étape : Amender les politiques et procédures

Comme la précédente, c'est également une étape de contrôles détectifs et correctifs. Le plus souvent, les résultats indiqueront la nécessité d'apporter certaines modifications aux politiques et procédures et, éventuellement, détecteront des expositions aux risques non identifiés précédemment. La direction devra alors élaborer de nouvelles mesures de contrôle des risques et superviser leur mise en œuvre. Elle peut offrir à son personnel une formation supplémentaire,

décider de modifier les procédures et politiques existantes ou d'en créer de nouvelles. Une fois les nouveaux contrôles instaurés, l'IMF teste leur efficacité et évalue les résultats.

La gestion des risques est donc un processus dynamique au cours duquel l'IMF évalue continuellement la pertinence de son dispositif de lutte contre les risques, et l'amende si nécessaire.

II LES DIFFERENTS RISQUES DANS LES INSTITUTIONS DE MICROFINANCES

II-1- Définition du risque de crédit

Le risque de crédit est la probabilité de non remboursement d'un crédit accordé par l'institution. En effet, pour assurer sa pérennité une IMF comme toute autre institution financière, doit accorder des prêts aux individus. Ceux-ci qui se trouvent être pour la plupart des indigents, n'ont généralement pas de garanties réelles pouvant couvrir le montant du crédit obtenu. C'est le risque le plus connu et le plus délétère pour une IMF, car les pertes financières sont plus énormes à ce niveau.

Pour FAYE (1993), le risque de crédit est défini comme étant le risque de perdre tout ou une partie des créances au cas où l'emprunteur n'aurait plus à l'échéance la volonté ou la possibilité d'honorer ses engagements.

Pour CAMARA (2006), le risque de crédit se définit comme la probabilité de non-paiement du crédit octroyé à un client ou membre de l'IMF pour une raison quelconque. C'est donc le risque de non remboursement des crédits des IMF.

DESMICHT (2004), il définit le risque de crédit comme étant le risque de perte en cas de défaillance de l'emprunteur. Il s'agit du risque d'impayés ou du risque de défaut.

Le risque de crédit est le plus connu et constitue la plus grave des vulnérabilités d'une institution de microfinance. C'est la détérioration de la qualité du portefeuille crédit qui cause des pertes et crée des charges énormes en gestion de la défaillance. Il est aussi connu comme risque de défaillance qui est, lié à l'incapacité de rembourser de respecter les termes du contrat par les clients.

II-1-2- Perception du risque

D'un point de vue théorique, le risque dispose de nombreuses définitions. Compte tenu de cette multiplication, il est aisément possible de supposer qu'aucune ne répond parfaitement aux appréciations de chacun et que la notion de risque renvoie à des réalités très variables.

Très tôt Marchet Shapira (1987) ont relevé cela en soulignant que les définitions à disposition étaient très peu opérationnalisables. Loin d'améliorer la situation, chaque nouvelle définition ne faisait que complexifier d'autant plus le concept. Ils ont alors confronté la théorie à la pratique des praticiens.

D'un point de vue théorique, les approches par le risque supposaient que ce dernier était majoritairement perçu comme négatif et que les preneurs de décisions étaient défavorables à la prise de risque. Enfin, sur le processus même, il était supposé que les décideurs réalisaient un calcul précis de risque avant de déterminer leurs actions.

D'un point de vue managérial, les auteurs ont mis en avant différents éléments. Nous en retiendrons deux. D'une part, le risque est surtout perçu comme négatif mais il est davantage évalué en termes de volume de dommages, qu'en termes de probabilité que les dommages se réalisent. D'autres parts, les individus n'ont pas recours à des estimations précises de probabilité, qu'ils estiment souvent comme peu crédibles.

Au contraire, les faibles probabilités sont systématiquement exclues et les autres ne sont estimées que grossièrement.

En effet, l'intérêt se porte sur les conséquences que sur la probabilité. Toutefois, dans la suite des travaux sur la résilience au sein des HRO (Organisations à Haute Fiabilité), il est possible de mettre en avant une perception tout à fait opposée. En effet, de par son existence même au sein de ces organisations, le risque pousse à un apprentissage permanent et à une amélioration continue des processus Roberts (1990).

Toutefois, la prise en compte et la gestion de ce risque de façon proactive peuvent elles, relever de véritables opportunités pour l'organisation car elles poussent dans un cercle vertueux d'amélioration. Le risque est donc une notion très liée à la perception que peuvent avoir les décideurs. Si son aspect négatif est dominant, les travaux sur la résilience ont montré les résultats positifs de leur prise en compte et de leur gestion sur les organisations.

La gestion des risques est donc un processus dynamique au cours duquel l'IMF évalue continuellement la pertinence de son dispositif de lutte contre les risques, et l'amende si nécessaire.

II-2-1- Les catégories de risque dans les IMF

Il est important de savoir comment se répartissent les catégories de risques dans les IMF. Nous pouvons classer les risques en cinq catégories à savoir et, préciser ceux liés au risque de crédit.

- Les risques institutionnels ou sociaux

Ici, les risques sont de deux ordres. Les risques liés à la mission sociale, et les risques liés à la mission commerciale. Vu que la plupart des microfinances existent pour remplir une double mission : offrir des services financiers aux gens pauvres et atteindre sa pérennité financière. Pour se le garantir il est important que les IMF offrent des services financiers à un nombre n'important de personnes à faibles revenus, que cela se fasse sur une très longue période c'est-à-dire de manière durable, et enfin qu'elles en soient capables de manière autonome et indépendante.

- Les risques liés à la mission sociale

La mission sociale d'une IMF est d'offrir des services financiers aux personnes à faibles revenus et évoluant en marge du système bancaire classique en vue, de les aider à améliorer leurs conditions de vie. Les risques inhérents interviennent d'une part lorsque la clientèle cible dans toutes ses catégories ainsi que ses besoins, sont mal définies et d'autre part lorsque les mécanismes permettant d'assurer l'adéquation entre les services offerts et les besoins réels de la clientèle ne sont pas mis en place.

- Les risques liés à la mission commerciale

La mission commerciale d'une IMF est d'offrir les services financiers en permettant à l'institution d'atteindre la pérennité. Ce qui implique que les taux pratiqués doivent pouvoir générer assez de produits pour couvrir les charges de l'institution, d'où le risque commercial.

- Les risques opérationnels

Ils désignent la vulnérabilité à laquelle une IMF est exposée dans la gestion de ses opérations courantes ; vulnérabilité résultant de la défaillance ou de l'inéquation des processus internes, des personnes, des systèmes ou encore résultant des causes externes. Il s'agit du crédit, de la fraude et de la sécurité. Pour la majorité des institutions de microfinances, les risques opérationnels sont plus significatifs, car à ce niveau, les pertes sont les plus élevées.

❖ Le crédit

Le risque de crédit est la probabilité de non remboursement d'un crédit accordé par l'institution. En effet, pour assurer sa pérennité une IMF comme toute autre institution financière, doit accorder des prêts aux individus. Ceux-ci qui se trouvent être pour la plupart des indigents, n'ont généralement pas de garanties réelles pouvant couvrir le montant du crédit obtenu. C'est le risque le plus connu et le plus délétère pour une IMF, car les pertes financières sont plus énormes à ce niveau.

❖ **La fraude**

La fraude est inévitable, dans une institution qui gère de l'argent essentiellement. La microfinance manipule de l'argent au quotidien, à travers la collecte de l'épargne et l'octroi des crédits. La petitesse des montants qui caractérisent ces transactions crée une vulnérabilité entraînant les vols et les détournements de la part des agents. Si les politiques et procédures relatives au crédit, ne sont pas clairement définies, si le personnel en charge de la gestion de ces politiques n'est pas assez motivé, alors l'institution est véritablement exposée à la fraude.

❖ **La sécurité**

Les IMF sont souvent amenées à ouvrir des points de vente et des agences afin de créer la proximité avec les populations cibles, beaucoup plus dans les zones enclavées. Or, il est sans ignorer que ces zones pour la plupart sont exposées à une insécurité grandissante. Il faut donc pouvoir assurer un véritable dispositif sécuritaire des biens et des personnes beaucoup plus en matière de cambriolage.

- **Les risques financiers ou de gestion financière** Les risques englobent la gestion du bilan à proprement dit, ses emplois et ressources et aussi à ceux liés au système.

❖ **Le risque de liquidité**

C'est celui qui explique le fait de ne pas pouvoir remplir ses obligations de remboursement contractuelles. La gestion des ressources financière de l'institution à savoir le capital social, les emprunts (si disponible) et les dépôts de la clientèle doit se faire en tenant compte de leurs natures—ressources à court terme et ressources à long terme. Par exemple, les dépôts à vue de la clientèle ne doivent pas être utilisés pour le financement des crédits de longue ou moyenne durée, ou encore pour financer certains investissements de l'IMF, par contre ce sont les dépôts à terme, les emprunts et le capital social qui sont mieux indiqués pour ces types de financements.

❖ **Le risque de change**

C'est le risque créé par l'évolution continue des devises les unes par rapport aux autres. Généralement, lorsqu'une IMF contracte un emprunt auprès d'un bailleur de fonds étranger, cela se fait en monnaie étrangère. Le risque ici réside dans le fait que lors des remboursements qui se font en monnaie étrangère, les revenus générés en monnaie locale ne sont pas assez suffisants pour couvrir non seulement les frais financiers, mais aussi la perte de change due au taux de change.

❖ **L'inefficience**

Elle représente l'incapacité de la micro finance à minimiser les couts marginaux de production et ou d'exploitation. Elle doit donc être en mesure d'une part de maitriser son seuil de rentabilité et d'autre part d'offrir des services financiers attractifs à des taux raisonnables, c'est-à-dire des taux qui ne sont pas trop élevés (dans ce cas elle s'écarterait de sa mission sociale) ou encore moins trop bas (dans ce cas elle s'éloignerait de l'objectif de pérennité).

- **Les risques externes**

Ce sont les éléments qui ne sont pas directement liés à la gestion interne de l'institution, mais dont l'influence sur elle entraine des conséquences désagréables à sa survie. Par conséquent, les responsables des IMF doivent les prendre en compte lors de l'élaboration des politiques et procédures en matière de gestion des risques. Il s'agit donc de la concurrence, l'environnement.

❖ **La concurrence**

Les constats sur le terrain montrent que les IMF font face à la concurrence non seulement entre elles, mais aussi avec les banques, qui offrent pratiquement les mêmes produits, mais à des échelles différentes. Par conséquent, chaque IMF devrait maitriser ses produits et services, les prix pratiqués, les groupes-cibles, ses parts de marché ainsi que ceux de ses concurrents afin de mieux définir son plan d'actions commerciales.

❖ **L'environnement**

Les catastrophes naturelles sont fréquentes dans certaines zones de par le monde. Ce qui crée des désagréments aux ménages, aux entreprises et par conséquent aux activités des IMF (baisse considérable des flux d'opérations).

II-2-2- Les risques liés au risque de crédit

Ceux-ci sont multiples, et nous allons présenter leurs composantes. Le risque de crédit comprend :

- **Le risque de contrepartie** : qui est pour une banque ou une entreprise qu'une contrepartie (partie d'une transaction sur le marché de gré à gré) qui n'honore pas ses obligations envers elles. C'est le risque de défaillance d'un débiteur sur lequel l'établissement détient une créance ou un engagement de hors bilan assimilable.

Il comprend en général, les crédits octroyés, les titres détenus, les engagements hors bilan.

- **Le risque de liquidité** : qui fait allusion à une situation d'illiquidités dans laquelle se trouve le client (temporaire ou conjoncturelle) on parle à ce moment de risque de paiement.
- **Le risque lié à l'activité de la structure du demandeur** : il est lié à la baisse du chiffre d'affaires, ce qui traduira le retard pour le débiteur à honorer ses engagements face à l'institution financière.
- **Le risque sectoriel** : qui a trait au secteur d'activité.
- **Le risque financier** : qui est rattaché aux crises financières macroéconomiques
- **Le risque opérationnel** : il est lié aux risques d'ordre organisationnel en rapport au fonctionnement même de l'institution financière.
- **Le risque politique** : lié à la probabilité que le changement de législation ou de réglementation réduisent le taux de rendement attendu des investisseurs.

Contrairement à la mentalité populaire, le risque dans les IMF ne concerne pas que le crédit. Les risques sont présents dans les IMF à tous les niveaux vus qu'il s'agit là de manipulation de sommes d'argent, et il met en exergue aussi le facteur humain c'est-à-dire les clients qui constituent sa clientèle, et même son environnement.

Pour pouvoir parler de gestion de risques, il faut identifier ces risques afin de mettre sur pied des moyens de mieux les contrôler et les atténuer car on ne saurait parler de risque zéro en institution financière. Des conditions sont soumises à cet effet à l'emprunteur ce qui fait preuve du partage des responsabilités entre l'institution financière et le client à cet effet.

Si le crédit est d'une grande importance, il faut cependant changer d'orientation et se pencher sur la performance financière qui est un déterminant important sur la pérennité de toute entreprise et les IMF ne dérogent pas à cette règle.

SECTION II : LA PERFORMANCE FINANCIERE

La performance est concept multiforme qui peut se présenter sous plusieurs formes selon son auteur ou son évaluation. Fréquemment utilisée dans les ouvrages de gestion, elle présente des difficultés sur la standardisation de sa compréhension. Sa définition a subi des modifications suivant les auteurs et selon le contexte où l'on se trouve, d'où la complexité du concept. C'est d'ailleurs pour cette raison que Otley (1999) relève que « la performance est elle-même un terme ambigu qui ne possède pas de définition unique ». Pour ce faire, la présente section développera la notion de performance puis abordera le sens dans lequel cette expression sera utilisée dans notre travail.

I. DEFINITION DE LA PERFORMANCE

La performance se doit d'être un idéal pour toute entreprise qui veut survivre pendant longtemps dans son secteur d'activité. Cette notion est souvent prêtée à confusion par de nombreux utilisateurs non avertis. En effet qu'est-ce que la performance ? Une telle question nécessite de s'attarder sur le paramétrage du concept et son évaluation suivant les différentes dimensions.

Après avoir dégagé les principaux aspects des définitions de ce mot dans la littérature, nous constatons qu'en analyse économique, la notion de performance semble familière, concept de référence dans les approches théoriques et dans la pratique économique, elle s'intègre des notions diverses.

Selon Bourguignon (1995), il n'y a pas de définition exhaustive et universelle de la performance, elle est intrinsèque et est définie par les utilisateurs de l'information par rapport à un contexte décisionnel caractérisé par un domaine et un horizon de temps. Les entreprises performantes sont celles qui savent modeler leur avenir en se fixant des objectifs précis et réalistes en déployant des ressources dans l'espace et dans le temps de façon à réduire par avance les incertitudes de leur environnement grâce à des méthodes d'analyses et de décision formalisées et systématisées.

D'après Alazard et Separi (1996), il n'existe pas de définition universelle et exhaustive du concept de performance, cette complexité découle assurément de la diversité des domaines dans lesquels l'entreprise opère. Toutefois, l'entreprise définit une communication interne et externe en fonction des objectifs poursuivis.

Parallèlement, en parcourant la littérature nous avons pu recenser quelques définitions de la performance.

Lebas (1995), donne une définition simpliste mais complète de la notion de performance « en matière de gestion, la performance est la réalisation des objectifs organisationnels ». Cette définition qui vaut aussi pour les individus que pour les entreprises indique qu'est performant celui qui atteint ses objectifs, donc par conséquent cela traduit :

- La performance dépend de l'objectif ;
- Entant donner que les objectifs sont multiples, la performance est multidimensionnelle ;
- La performance est un ensemble d'actions au sens strict elle est le résultat de l'action, au sens large la performance est l'ensemble des étapes menant au résultat.
- La performance consiste à rapprocher une réalité d'un souhait, à constater le degré de réussite d'une intention. Pour cela Lebas (1995) adhère à l'opinion de Bourguignon (1995) qui pense que la performance n'existe que si on peut la mesurer.

En définitive, nous admettons « qu'une entreprise est performante lorsqu'elle fait mieux que ses concurrents sur le moyen et le long terme, à l'idéal sur l'ensemble des paramètres définissant la performance à la base des critères jugés significatifs ». Ce concept s'assimile premièrement à une association entre le degré d'accomplissement des buts, des plans, des programmes ou des objectifs spécifiques que s'est fixé une organisation (l'efficacité) et le rapport entre les moyens employés et le résultat obtenu (l'efficience).

Il se dégage de ces différentes conceptions de la performance qu'elle inclut le processus d'atteinte du résultat d'une action et permet la réalisation des objectifs organisationnels. La performance est donc multidimensionnelle dès lors que ses buts sont multiples.

II. APPROCHE DE LA PERFORMANCE FINANCIERE

La performance financière est l'indicateur le plus utilisé pour déterminer la réussite d'une entreprise en termes de rentabilité financière (Lorino, 1997). On la considère souvent comme un barème de référence que les investisseurs utilisent pour réaliser des enquêtes préalables ou évaluer le statut de l'investissement. Après avoir défini la notion de performance, nous nous

attèlerons ici sur l'approche de la performance financière en présentant sa définition selon les multiples auteurs et ses indicateurs.

II-1- Définition

Cette notion a été présentée par plusieurs auteurs parmi lesquels Friedman (1970), qui définit la performance financière comme la maximisation de la richesse des actionnaires. Elle consiste à réaliser la rentabilité souhaitée par les actionnaires avec le chiffre d'affaire et la part de marché qui préservent la pérennité de l'entreprise (Issor 2017).

Chakra Varthy (1986), pour sa part l'a définie comme relative à la survie de l'entreprise et est mesurée par la rentabilité des investissements, des ventes, la profitabilité, la productivité, le rendement des actifs, etc. Elle intègre ainsi la création de valeur pour le client, l'actionnaire et la satisfaction des investisseurs : c'est la création des richesses pour une organisation. Généralement évaluée à partir des documents comptables, la performance financière peut être en outre entendue selon Sahut et Al (2003) comme les revenus issus de la détention des actions. Kaplan et Norton (1998) la caractérise en trois mots : « suivre, réussir et prospérer ». La survie se mesure au cash-flow, le succès au chiffre d'affaires et la prospérité au rendement des capitaux propres.

De manière générale, nous pouvons dire la performance financière repose sur le principe de la création et la maximisation de la valeur actionnariale de la firme. A cet effet, tous les acteurs sont intéressés par la bonne performance financière de celle-ci : les salariés, soucieux de leur emploi et de leur rémunération ; les gestionnaires, qui œuvrent pour la pérennité de l'entreprise ; les apporteurs de capitaux, qui espèrent des dividendes ; etc. Pour bien mesurer la performance financière, il nous faut connaître ses indicateurs de mesure et ses principaux déterminants.

II-2-1- La performance sociale, sociétale

a) La performance sociale

La performance sociale d'une entreprise est déterminée par ses résultats dans les domaines qui ne relèvent pas directement de son activité économique elle est déterminée au sein de la responsabilité sociale des entreprises. Elle vise à apprécier le comportement social des cadres, des encadrants, et des dirigeants de l'entreprise. Cette pratique permet également d'évaluer la

performance des salariés dans l'entreprise et de trouver des facteurs d'amélioration compatibles avec la performance atteinte par l'entreprise.

La performance sociale des entreprises sert à évaluer le bien être des salariés dans l'entreprise et est inscrit dans une optique de développement durable. L'amélioration de ce bien être passe par la résolution des problèmes existants au sein de l'entreprise, tels que l'absentéisme, les arrêts maladie, le stress, les problèmes relationnels, le bore, ou le burn out, ou encore le harcèlement moral. Elle est cependant, du fait de son objet difficile à apprécier.

Elle peut être évaluée en fonction de plusieurs critères et va suivre un processus évolutif. Il faut d'abord :

- Fixer les points sur lesquels on souhaite évaluer la performance sociale, par exemple, donner la priorité à la sécurité et à la santé au travail et apporter une attention particulière au nombre d'accident de travail ;
- Déterminer les personnes concernées par ce dispositif ;
- Fixer les modalités de cette évaluation (exemple/ sur une courte, moyenne, longue durée au niveau d'un individu, d'un groupe, d'un établissement, de l'entreprise, etc.)

Elle couvre plusieurs objectifs :

- Améliorer la réputation de l'entreprise, et se faisant améliorer sa visibilité et sa publicité, sa communication externe ;
- Améliorer les performances financières de l'entreprise, en améliorant le rendement des actifs ;
- Améliorer les compétences internes et l'organisation du travail.

Il appartient à l'entreprise de procéder à une réflexion sur les objectifs prioritaires qu'elle souhaite atteindre en définissant les axes principaux de recours. Ainsi, la priorité peut être donnée au dialogue social, à la recherche d'amélioration combler les attentes de collaborateurs, etc.

Il appartient ensuite à l'entreprise de réfléchir sur les axes d'améliorations qui peuvent être mises en place face aux problèmes constatés. Ces solutions peuvent être générées par le service des ressources humaines, via la proposition des améliorations de la motivation, telles que la mobilité, une politique salariale, une gestion de carrière et d'évaluation des salariés, des plans de formation ; par les autres managers et plus

généralement collaborateur, par la réflexion à l'amélioration des conditions et de l'organisation du travail, etc.

b) La performance sociétale

La performance sociétale des entreprises (désormais PSE) peut se définir comme la mesure du niveau de mise en pratique de la responsabilité sociale des entreprises (désormais RSE) dans la firme (F.G. BAKKER et AL, 2005; W.C. FREDERICK, 1 994).

Cette responsabilité est souvent considérée comme la mise en application par l'entreprise des principes de développement durables (F. Mauléon et F. Silva, 2009 : 24). C'est l'interaction entre l'entreprise et la société. La performance sociétale formalise l'idée selon laquelle une entreprise, du fait qu'elle agisse dans un environnement à la fois social, politique, et écologique, doit assumer un ensemble de responsabilités au-delà de ses obligations purement légale et économique.

III. LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE FINANCIERE

Un indicateur est un instrument statistique qui permet d'observer et de mesurer un phénomène. C'est un outil du contrôle de gestion permettant de mesurer le niveau de performance atteint selon des critères d'appréciation définis. Il est donc une mesure permettant de présenter les progrès et les points faibles de la structure.

Selon Voyer (1999) cité par Dreventon (2012) un indicateur de performance est défini comme « une mesure liée à une valeur ajoutée, au rendement, aux réalisations et à l'atteinte des objectifs, aux résultats d'impact et aux retombées ». Ces indicateurs sont multiples et dépendent d'une organisation à une autre. En effet, certaines organisations doivent produire à la fin de chaque exercice comptable, des documents de synthèse (le bilan et le compte de résultat). Ces documents contiennent les informations de base pour mesurer la performance financière. De manière générale, ces indicateurs de mesure de la performance financière peuvent être basés sur le marché et ou sur la comptabilité (Mc Guire, 1985). Cependant, pour mesurer la performance financière, nous sommes appelés à utiliser plusieurs types d'indicateurs à savoir : la rentabilité, la création de valeur et la profitabilité.

III-1- La rentabilité

La rentabilité est un indicateur qui représente la capacité d'une entreprise à réaliser des bénéfices à partir des moyens mis en œuvre. Selon Haorau (2008), « la rentabilité est l'aptitude de l'entreprise à accroître la valeur des capitaux investis, autrement dit à dégager un certain niveau de résultat ou de revenu pour un montant donné de ressources engagées dans l'entreprise ». Elle permet l'évaluation de la performance des ressources investies par des apporteurs de capitaux. Cependant, la rentabilité d'un établissement de microfinance est sa capacité à couvrir ses charges d'exploitation par ses produits d'exploitation pour dégager des excédents (Silem et Albertini (1989). Les produits d'exploitation proviennent pour l'essentiel des intérêts et commissions reçus sur les crédits accordés aux clients. Pour ce qui est des charges d'exploitation, nous pouvons citer les charges financières, les frais généraux, les dotations aux amortissements et aux provisions.

Un établissement de microfinance est donc rentable quand ses produits d'exploitation dépassent ses charges d'exploitation continuellement. Dans ce cas, il affiche un résultat net positif. C'est donc l'outil d'évaluation privilégié pour l'analyse financière. On distingue deux types de rentabilités : la rentabilité économique et la rentabilité financière.

III-1-1 La rentabilité économique

La rentabilité économique est donc la capacité pour une entreprise à transformer en résultat ses capitaux investis (actif réel). Houarau (2008) estime que la rentabilité économique exerce une influence significative sur la rentabilité des capitaux propres car un niveau élevé de taux de rentabilité économique peut être obtenu par un taux de profitabilité faible et d'une rotation élevée des capitaux investis ou l'inverse. Elle se mesure par le ratio ci-après :

$$\text{Rentabilité économique} = \frac{\text{Résultat d'exploitation-IS}}{\text{Capitaux investis (Capitaux propres+dettes)}}$$

Le résultat d'exploitation permet d'apprécier la performance de l'entreprise indépendamment des facteurs de productions employés que sont le capital et le mode de financement.

En effet, la rentabilité économique exprime la capacité des capitaux investis à créer un certain niveau de bénéfice avant paiement des éventuels intérêts sur la dette. Elle peut donc être considérée comme une mesure de la performance économique de l'entreprise dans l'utilisation de son actif : elle détermine quel revenu l'entreprise parvient à générer en fonction de ce qu'elle

possède. C'est donc un ratio utile pour comparer les entreprises d'un même secteur économique qui passe par deux principales grandeurs de mesures :

Le ratio de rendement des actifs ou Return on Assets (ROA)

Le rendement sur actif est une mesure générale de rentabilité qui reflète aussi bien la marge de profit que l'efficacité de l'établissement de microfinance. Plus simplement, elle mesure la façon dont l'établissement de microfinance utilise ses actifs. Ce ratio intéresse particulièrement les banques qui souhaitent savoir dans quelle mesure l'argent prêté dégagera un résultat. En général, la rentabilité économique s'apprécie comme le ratio du résultat économique sur l'actif économique. Toutefois, d'autres définitions forcément assez proches existent (l'excédent brut d'exploitation (EBE) remplaçant le résultat économique, par exemple...) Il se décompose en taux de marge économique (résultat économique par rapport au chiffre d'affaires) et rotation de l'actif (**CA / actif économique**).

En d'autres termes, l'amélioration de la rentabilité économique passe par de meilleures marges et/ou par un appareil de production qui « tourne plus vite ». A côté du rendement des actifs on a comme autre indicateur pertinent de mesure de rentabilité économique la marge bénéficiaire.

La marge bénéficiaire (MB)

La marge bénéficiaire est la différence entre le chiffre d'affaires et l'ensemble des charges engagées par l'entreprise au cours d'une période donnée. Le résultat économique est le résultat dégagé par l'actif économique. La notion est proche de celle de résultat d'exploitation mais on prend en compte les charges et produits financiers dans la mesure où ils sont générés par l'actif économique retraité, notamment par l'intégration du crédit-bail.

II-1-2- La rentabilité financière

La rentabilité financière mesure la capacité des capitaux investis par les actionnaires (capitaux propres) à dégager un profit. Ce ratio correspond à ce que les anglo-saxonne appelle le « return on equity » ou encore « ROE ». Selon HOUARAU (2008) « le taux de rentabilité financière permet d'apprécier l'efficacité de l'entreprise dans l'utilisation des ressources apportés par les actionnaires ; il exprime le rapport entre ce que l'entreprise offre comme résultats par rapport aux investissements des actionnaires ». En clair, il répond à la question « si j'investis dans cette entreprise combien vais-je récupérer en dividendes l'année prochaine ? Dans 2ans ? Etc. ce taux est fondamental si vous souhaitez ouvrir votre capital à des investisseurs extérieurs.

$$\text{Rentabilité financière} = \frac{\text{Résultat net}}{\text{Capitaux propres}}$$

La rentabilité financière est un ratio destiné aux seuls actionnaires, alors que la rentabilité économique s'intéresse aux performances de l'entreprise. Le taux de rentabilité financière varie avec le niveau d'endettement de la société. Elle s'apprécie comme le ratio du résultat courant après impôt (c'est -à-dire le profit d'exploitation) sur les capitaux propres. Lorsqu'il n'y a pas d'endettement, la rentabilité économique est égale à la rentabilité financière.

❖ **Avantages de la performance financière**

La performance financière des IMF leur permet d'être rentable, solvable voire pérenne. Elle permet à ceux-ci de développer des services financiers qui leur seront profitables. C'est un processus qui permet donc à l'IMF de trouver des voies et moyens de contours, de partenariat, d'évitement afin de ne pas subir la concurrence, d'anticiper sur des gains futurs, et par conséquent, de ne pas faire faillite.

❖ **Inconvénients de la performance financière**

Comme inconvénients, nous pouvons citer : la non subvention des IMF, la pratique de la concurrence déloyale des IMF à la recherche du profit, le non-respect de la principale mission de la micro finance (satisfaire les personnes excluent du système bancaire classique), la forte taxation d'impôt par l'administration fiscale sur leur résultat réalisé etc.

III-1-3- La profitabilité

La profitabilité d'une entreprise est sa capacité à générer des profits à partir de ses ventes. Elle compare le résultat net comptable (bénéfice ou perte) au chiffre d'affaires hors taxes de l'exercice comptable.

$$\text{Taux de profitabilité} = \frac{\text{Résultat net comptable}}{\text{Chiffre d'affaires}} \times 100$$

III-1-4- LA CREATION DE VALEUR

La création de la valeur par une entreprise trouve son origine dans l'obtention d'une rentabilité des capitaux investis, dans les activités supérieures aux coûts des ressources mobilisées pour les financer (Carazza, 2008) cité par Elhmma (2010). Cet indicateur de création de valeur mesure le surplus qui a été dégagé et qui constitue la rente économique que l'on qualifie

d'actionnariale si son montant est distribué aux actionnaires. Ils donnent le résultat de la capacité de l'entreprise à réaliser un ou plusieurs investissements dont le taux de rentabilité est supérieur au taux de rentabilité exigé compte tenu du risque l'investissement.

Au terme de ce chapitre, il était question pour nous dans ce chapitre de présenter l'approche conceptuelle et théorique de la gestion du risque de crédit et de la performance financière. Il ressort que ces deux concepts sont des éléments clés pour le bon fonctionnement de l'entreprise. Il s'inscrit dans les objectifs stratégiques de l'entreprise car s'il est négligé, il peut mener à la faillite de l'entreprise. Mais après avoir cerné ces deux notions une interrogation demeure, celle de savoir quelle relation existe entre la gestion du risque de crédit et la performance financière dans les IMF.

CHAPITRE II : ANALYSE THEORIQUE DE LA GESTION DES RISQUES DANS LES IMF

La gestion du risque de crédit est l'ensemble des techniques et mécanismes qui permettent de maîtriser la probabilité de non remboursement d'un crédit accordé par une institution. Autrement dit, elle vise à couvrir l'ensemble des risques liés à un emprunteur n'honorant pas à temps ses engagements. La performance financière repose quant à elle sur le principe de création et de maximisation de la valeur nominale de la firme. De ces deux approches théoriques des différentes variables de notre étude, nous pouvons définir leur lien qui reposera sur leurs indicateurs.

Il s'agira cependant dans ce chapitre de faire le rapprochement théorique entre les éléments de la gestion du risque de crédit et les indices de la performance financière dans la première section 1 et de montrer l'influence qui sévit entre ce rapprochement en section 2.

SECTION I : RISQUE DE CREDIT ET PERFORMANCE

FINANCIERE : EXPLICATIONS THEORIQUES

Plusieurs travaux ont examiné l'influence du ratio de solvabilité comme un instrument de gestion du risque sur le comportement des banques face au risque et sur leur performance. Koehn et Santomero (1980), Kim et Santomero (1988), Rochet (1992), Shrivvers et Dahl (1992), Besanko et Kanatas (1996), trouvent une influence négative du niveau de capitalisation sur le comportement de la banque et de surcroît sur leur performance. Stipulant ainsi que l'augmentation de capital s'accompagne d'une prise excessive de risques. Néanmoins, d'autres auteurs comme Furlong (1988), Furlong et Keeley (1991), Aggarwal et Jacques (1998), constatent que le risque diminue dans les banques qui augmentent leur niveau de fonds propres afin de se conformer aux exigences réglementaires. Un bon niveau de capitalisation met l'organisation à l'abri de la détresse financière. Barth et Al (2004) quant à eux ne trouvent pas d'influence significative du niveau de fonds propres sur le comportement des banques.

Ces conclusions n'établissent pas de relation directe entre le niveau des fonds propres d'un

établissement bancaire et sa performance. Dans le domaine de la microfinance, Hartarska et Nadolnyak (2007) trouvent un impact positif du ratio de capital sur la performance mesurée par le ratio d'autosuffisance opérationnelle qui renseigne sur la capacité d'une IMF à couvrir ses charges d'exploitations par ses revenus financiers.

I. LA THEORIE D'AGENCE : L'ASYMETRIE D'INFORMATION

I-1- La sélection adverse

En ce qui concerne le secteur bancaire, l'anti-sélection ou sélection adverse est liée à l'impossibilité pour le principal de distinguer les bons projets des projets risqués parmi ceux proposés par les agents. La sélection adverse apparaît lorsque certaines informations pertinentes sur la situation du client ne sont pas connues par la banque. Ce type d'asymétrie d'information conduit à une allocation inefficace du crédit, notamment à un phénomène de « surprime de risque ». La banque se trouvant face à des demandeurs de crédit de qualité douteuse, elle peut être tenté d'appliquer des taux d'intérêts élevés. Attitude qui pénalisera les clients dont les projets sont moins risqués. Selon Stiglitz et Weiss (1981), un taux d'intérêt élevé peut pousser les établissements de crédit à entreprendre les projets dont la probabilité de succès est faible et inciter les clients les moins risqués à quitter le marché du crédit. Par contre, un taux inférieur les attirera. Ce type d'information est au centre de la genèse du risque découlant de l'octroi de crédit.

I-2- L'Aléa moral

Appelé aussi le risque de moralité, il est défini comme l'impossibilité pour le principal (la banque) d'obtenir des informations sur le comportement non observable de l'agent (client) susceptible de mettre en échec l'exécution du contrat. Stiglitz J. et Weiss A. (1981), dans le cadre de la relation banque/client, pose le problème d'aléa moral suite à l'octroi de crédit. La banque se trouve dans un cadre d'insuffisance d'information à propos des actions prises par le client et particulier la situation exacte du projet. L'établissement de crédit peut se réserver le droit de contrôler l'activité de son client afin de s'assurer que ce dernier ne cherchera pas à dissimuler les rendements réels découlant du projet d'investissement qu'elle a financé et qui devraient rembourser le crédit. Toutefois, les informations qu'elle pourrait obtenir de ce contrôle ne peuvent être garanties comme fiables. Par conséquent, la banque demeure exposée au risque de non remboursement ce qui traduit immédiatement sur son activité en y accentuant les pertes.

I-3- La théorie des coûts de transaction

L'asymétrie de l'information qui se trouve au cœur du processus d'octroi de crédit entre le prêteur et l'emprunteur suscite deux risques fondamentaux auquel l'IMF fait face à savoir : le risque de sélection adverse et le risque d'aléa moral. Aléa moral ici est celui qui s'effectue qu'après le déblocage de crédit par l'emprunteur. Au regard de l'incomplétude du contrat, l'emprunteur peut donc tricher en recherchant plutôt à satisfaire ses intérêts personnels au détriment de celui contracter avec le prêteur. Le prêteur quant à lui devra trouver les voies et moyens permettant de contrôler voire inciter l'emprunteur à respecter ses engagements conclus au préalable. Ne perdons pas de vue que cela nécessite des coûts, mais l'IMF dans le souci de vouloir être toutefois performant tant sur le volet financier que social devrait s'assurer que les coûts générés pour le suivi, l'accompagnement de l'emprunteur dans la réalisation de son projet, soient inférieurs au produit engrangé lors du remboursement. Les hypothèses de bases de cette théorie étant entre autres, l'asymétrie d'information, la spécificité de l'actif et l'opportunisme (Williamson, 1975). C'est dire qu'un actif est spécifique s'il est impossible de le déployer sans générer des coûts. Conduisant ainsi à l'internalisation de cet actif au sein de l'entreprise afin de minimiser ces coûts. Par conséquent, l'IMF doit soit signer des contrats avec des Sociétés de recouvrement en vue de les aider dans le suivi et le recouvrement de leurs créances en souffrances, ou soit recruter des agents de crédits considérés comme personnel de l'IMF qui feront en lieu et place le travail de ces sociétés de recouvrement. Ainsi, l'IMF dans le but de contraindre ses clients à rembourser le crédit devrait après déblocage du dit crédit : d'abord, suivre le projet afin de se rassurer que l'objet du crédit n'a pas été détourné (le suivi post-financement) ; Ensuite, contacter le client soit par des visites régulières afin de s'assurer que le projet va bon train, soit par des appels téléphoniques afin de lui rappeler les dates d'échéances de remboursement (le suivi de renseignement) et si possible, collecter auprès de ce dernier les traites de remboursement du crédit et de les reverser dans la caisse de l'IMF; Enfin, aider le mutualiste d'une part dans le montage de son projet et ses prévisions et d'autre part, dans la gestion de son projet en cas de difficultés(le suivi circonstancié).

II. LES THEORIES DE LA REGULATION BANCAIRE

Pour Jensen (A993), la régulation est considérée comme un mécanisme de gouvernance externe destiné à compenser les défaillances des systèmes de contrôle interne. Les banques et les IMF sont différentes des organisations non financières parce qu'ils sont régulés (Caprio et Levine, 2002 ; Macey et O'Hara, 2003).

Dans un marché parfait où l'allocation des ressources est optimale et l'information équitablement partagée par les divers participants, l'intervention d'une force extérieure investie de la mission de sanctionner, de récompenser ou encore de pénaliser les organisations affichant les comportements aberrants et dysfonctionnels n'est pas indispensable ; le marché s'autorégule.

II-1- La théorie des normes prudentielles comme dispositif de protection contre le risque d'insolvabilité

Le cadre de cette théorie sera plus axé sur la base des fonds propres. Elle permettra de montrer le lien entre le capital des microfinances et leurs risques ; puis de mettre en évidence l'évolution des fonds propres en fonction des actifs risqués des microfinances. Ce lien est primordial pour les autorités prudentielles dans leur choix de renforcement des fonds propres, de l'amélioration de la solvabilité des microfinances et des possibles de modifications futures des normes prudentielles. Dans le cadre du contrôle du système en zone CEMAC, la loi bancaire a prévu divers ratios mettant en œuvre un rapport quantitatif entre certains éléments de l'actif et certains éléments du passif du bilan. Ceci est dans le but de s'assurer de la solvabilité et la liquidité des banques ainsi que la protection des institutions financières et de la clientèle et le respect de l'orthodoxie financière conformément aux standards internationaux. Il s'agit d'un ensemble de normes CEMAC dont le respect de toutes ces mesures a pour but de maintenir saine la gestion de la microfinance. En effet, avant d'octroyer le crédit, la banque doit se prémunir de la réalisation de certains risques et pour cela, elle doit tenir compte d'un ensemble d'indicateurs et de données. Lorsque le crédit est octroyé, elle doit se rassurer d'être en accord avec les normes prudentielles émises par la COBAC ceci pour éviter de se faire fragiliser, de satisfaire au mieux ses épargnants et d'éviter des sanctions disciplinaires.

Le but ultime de cette précaution étant de garder une bonne rentabilité voir l'augmenter au fil des années, la crise financière de 2008 a mis en exergue les insuffisances de la réforme Bâle II. La crise des crédits subprime s'est en effet avérée avant tout une crise de liquidité qui aurait pu

mettre fin à l'équilibre financier planétaire si les banques centrales n'étaient pas intervenues. Suite à ces événements, un des premiers soucis de ce régulateur a donc été de renforcer les ratios de liquidité des établissements bancaires. La crise a fait par ailleurs apparaître un monde bancaire sous-capitalisé. En effet, sans recapitalisation des Etats, un certain nombre de contreparties n'auraient plus été à même de faire face à leurs engagements. Pour réagir face à cette crise financière, la réponse du G20 de Séoul est l'instauration de nouvelles exigences du comité de Bâle avec un durcissement significatif des contraintes en fonds propres des banques.

Ainsi, Bâle III en étude avant la crise apparaît donc comme une obligation pour la sérénité future de la planète financière. Les trois maîtres mots de la réforme sont solvabilité, liquidité et prévention du risque systémique et vont donc mobiliser essentiellement les directions financières et les directions des risques.

SECTION 2 : INCIDENCE THEORIQUE DU RISQUE

DE CREDIT SUR LA PERFORMANCE FINANCIERE.

Dans la littérature de la microfinance, certains auteurs ont déjà fait allusion à la notion de gestion du risque de crédit donc nous évoquerons dans le cadre de notre travail. Nous allons tenter de rapprocher leurs analyses et leurs conclusions pour élucider notre argumentation autour de la performance financière des IMF en présentant dans un premier temps, le rapprochement entre les mécanismes d'octroi de crédit et la rentabilité économique puis dans un second temps le rapport entre la qualité du recouvrement et la rentabilité financière des microfinances.

I- MECANISMES D'OCTROI DE CREDIT COMME FACTEUR EXPLICATIF DE LA RENTABILITE ECONOMIQUE

Les mécanismes d'octroi de crédit ont une influence sur la rentabilité économique à plusieurs niveaux. Nous pouvons citer la qualité de traitement des dossiers, la fixation du taux d'intérêt avec la marge bénéficiaire ou le chiffre d'affaires ; la sélection des clients, l'évaluation de la garantie et le rendement des actifs.

I-1- Traitement des dossiers et fixation du taux d'intérêt débiteur un atout majeur de la marge bénéficiaire

Acclassato (2006) rapporte qu'en Afrique de l'ouest, des IMF viables financièrement ont eu à appliquer des taux d'intérêt de l'ordre de 84% et qu'en Indonésie, la Bri Unit Desa a des taux compris entre 35% à 60%. C'est dans cette même veine, qu'en Bolivie, la Banco Sol. Corposol a eu à appliquer un taux effectif de 52% pour obtenir un rendement réel de 4,9% sur le total de son actif (CGAP, 1995).

Ainsi, pour atteindre la viabilité financière, les IMF sont obligées d'appliquer des taux d'intérêt élevés mais non exorbitants. Cependant Cull, Kunt et Morduch (2007) montrent que pour les IMF qui octroient des prêts individuels, lorsque les taux d'intérêt appliqués dépassent le seuil de 60% l'IMF n'est plus rentable car cela s'accompagne d'une baisse de la demande de crédit. Par ailleurs, les IMF qui appliquent les taux d'intérêts les plus élevés sont celles qui sont les plus performantes, les plus efficaces et les plus viables financièrement. Ceci est conforté par des études empiriques de Robinson (1996) et Conning (1999) qui montrent que seules les IMF qui génèrent des profits sont capables d'accumuler des fonds propres ce qui est une source de financement pour assurer leur pérennité afin d'augmenter leur porté auprès des pauvres.

A mesure qu'augmentent les fonds propres des IMF, les IMF peuvent aussi augmenter leur capacité de financement, que ce soit au moyen de l'endettement ou en acceptant des dépôts plus importants de la part de leur clientèle, ceci entraîne une nouvelle progression de la portée de leur action, avec comme conséquence la viabilité financière.

Il s'ensuit que pour atteindre un niveau de rendement important, un IMF doit fixer des taux d'intérêts suffisamment élevés pour couvrir ses charges car un taux d'intérêt trop faible la condamnerait au déficit. Par contre, un taux d'intérêt inutilement élevé pénaliserait ses clients, qu'elle pourrait perdre, ce qui pourrait remettre en cause sa mission sociale. Les IMF doivent espérer le tableau de bord de prospectif qui est un outil de management stratégique récent. Il fut créé par Kaplan et Norton au début des années 1990. Celui-ci permet de traduire la mission, les objectifs et les stratégies de l'entreprise en un ensemble d'indicateurs de performance (Kaplan et Norton, 2010). Tous les indicateurs sont reliés par des liens de cause à effet ; boucle de rétroaction, etc. La mission et la stratégie globale (but de la conduite de l'action) sont donc traduites en mesures. Il se compose de quatre axes: financier, clients, processus internes et apprentissage organisationnel.

- **L'axe financier** vise à maximiser la valeur (rendement) pour les actionnaires. Différentes stratégies de croissance des revenus et de la productivité sont implémentées. Cet axe est prioritaire dans les sociétés à but lucratif.
- **L'axe clients** permet à l'entreprise de trouver des mesures afin de devenir le meilleur fournisseur de produits et/ou services de grande valeur aux yeux de ses clients ciblés de son segment de marché sélectionné (proposition de valeur différenciée).
- **L'axe processus internes** identifie les processus dans lesquels l'entreprise doit exceller afin d'atteindre ses objectifs et satisfaire les différents besoins.
- **L'axe apprentissage organisationnel** permet d'analyser le facteur humain dans l'entreprise. Ce dernier implémente les stratégies de celle-ci. Cet axe supporte et rend possible tous les autres axes du tableau de bord.

En somme, le tableau de bord prospectif permet à l'entreprise d'atteindre l'efficacité (utilisation optimale des ressources) et l'efficacités (réalisation des objectifs fixés).

De tout ce qui précède, compte tenu de ce que le principal produit des IMF est l'intérêt des prêts, nous pouvons conclure que l'excédent brut d'exploitation ou la marge économique des IMF dépend en particulier du taux d'intérêt car si celui-ci est très faible, le rendement sera faible. Le niveau de marge économique dépend en particulier du taux d'intérêt appliqué. En s'appuyant sur l'axe financier et des clients du Tableau de Bord Prospectif de Kaplan et Norton (1990), nous pouvons conclure en disant que les IMF doivent fixer des taux d'intérêt pouvant procurer une rentabilité des capitaux investis par des actionnaires mais des taux d'intérêt qui ne sont pas des fardeaux pour des clients car si le taux d'intérêt est fixé au détriments ou sans tenir compte de l'intérêt des clients, ces taux loin d'être un atout de la rentabilité peuvent plutôt être un frein à la performance financière de ces derniers.

II- QUALITE DU RECOUVREMENT DES PRETS COMME GAGE D'UNE BONNE RENTABILITE FINANCIERE

La procédure de recouvrement a un impact significatif sur la rentabilité des capitaux propres à plusieurs niveaux. Dans les sous titres suivantes, nous présenterons le lien entre les différents aspects du processus de recouvrement et ceux de la rentabilité financière.

II-1- Relation entre la qualité du processus de recouvrement du Portefeuille à risque et le rendement des capitaux propres

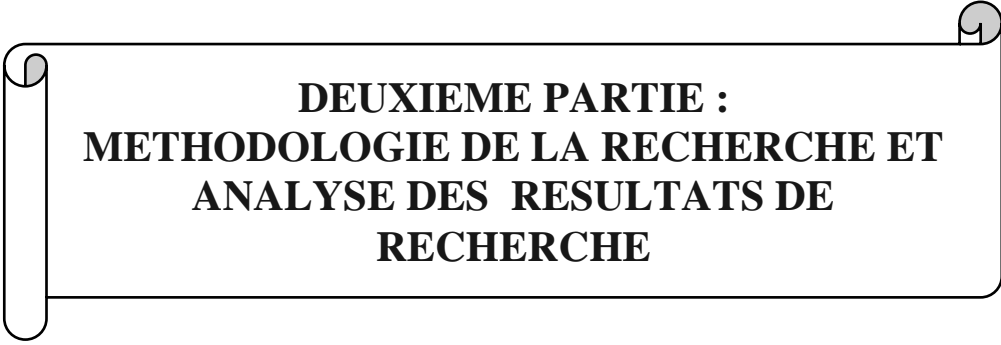
Les micros entreprises, principaux clients des IMF fournissent très peu de garanties matérielles, et d'informations financières et comptables fiables aux IMF. Ainsi, la sélection entre les micro-entrepreneurs sans tomber dans un mécanisme d'anti-sélection et la mise en place de contraintes très fortes au remboursement, sont des problèmes cruciaux auxquels les IMF doivent faire face pour atteindre la performance financière. Les IMF doivent inventer des mécanismes d'incitation spécifiques pour distinguer les bons micro-entrepreneurs des mauvais. Un des mécanismes proposés par Chowdhury (2007) est le prêt fréquentiel ; en effet, L'espoir d'obtenir au cours des périodes suivantes de nouveaux crédits, pour soutenir la croissance de son micro entreprise, et donc à l'amélioration de son bien-être social, est un mécanisme qui permet non seulement de séparer les micro-entrepreneurs aux possibilités de remboursement douteux des bons, mais aussi d'améliorer la qualité du portefeuille à risque. Ce mécanisme de sélection des micro-entrepreneurs douteux des bons permet d'éviter le phénomène de contagion perverse qui pourrait se répandre chez les emprunteurs à risque faible qui trouveront qu'il est stupide de rembourser leur crédit alors que les autres ne le font pas. Ceci a pour conséquence d'accélérer la détérioration de la qualité du portefeuille et de contribuer à une dégradation de la performance financière de l'IMF. Plus le montant des impayés est réduit, meilleur est le résultat net après impôt. Par conséquent le rendement des capitaux propres sera élevé. Une bonne maîtrise du portefeuille à risque; Sa réduction de façon significative dans le portefeuille global de l'IMF rendrait les profits des IMF plus significatifs et par conséquent avoir un impact positif sur la performance financière des IMF. Compte tenu de l'importance de ce ratio dans la gestion de crédit la COBAC a fixé un taux maximum du portefeuille à risque.

Ossenil. (2011), pense que la gestion rationnelle de crédit doit passer par une bonne manipulation des variables de décisions, une connaissance parfaite de ses effets perturbateurs afin de mieux administrer un traitement efficace. Il ajoute que, le non remboursement observé généralement dans les IMF est dû aux comportements laxistes des gestionnaires de celles-ci, et propose la sélection des clients, l'organisation, le contrôle et la gestion prévisionnelle du microcrédit afin de réaliser l'équilibre générale de l'entreprise et de prévoir les éléments perturbateurs au lieu de les subir. Fort de ce qui précède, on serait tenté de dire que la cause principale des mauvaises performances et la chute de certaines institutions de microfinance est avant tout endogène. Les IMF doivent donc être beaucoup plus vigilant sur leur mode de gestion

de crédit. Le secteur présente aussi des risques structurels dû à la forte expansion de sa clientèle. Dans plusieurs pays, le nombre de clients qui se chiffre à plusieurs centaines de milliers a largement dépassé celui de la clientèle gérée par le secteur bancaire. Ainsi, si on peut penser que l'impact économique de la faillite d'une institution resterait relativement faible, son impact financier et surtout social pourrait s'avérer plus considérable. De manière générale le fait est que seules quelques institutions ont les moyens de mettre en place une gestion professionnelle compatible avec les obligations d'une activité financière.

Nombreuses sont les institutions qui ne respectent pas la réglementation adaptée au secteur, jusqu'à présent un grand nombre d'entre eux ne dispose toujours pas d'outils permettant leur mise en œuvre.

En somme, cette première partie nous a permis à travers ses deux chapitres de développer d'une part les concepts de gestion du risque de crédit et de performance financière. Cependant, nous avons ressortis dans le chapitre 1 analyse conceptuelle de la gestion du risque de crédit à la performance financière des institutions de microfinance en étayant tour à tour les concepts clés de notre étude respectivement dans les sections 1 et 2. Puis dans le chapitre 2, nous avons mis en évidence la gestion du risque de crédit comme un levier de la performance financière des IMF en présentant premièrement les explications théoriques qui sous-tendent (section 1) puis deuxièmement en dégageant l'incidence financière du risque de crédit en montrant le lien entre les différents indicateurs de ces concepts.



**DEUXIEME PARTIE :
METHODOLOGIE DE LA RECHERCHE ET
ANALYSE DES RESULTATS DE
RECHERCHE**

Il sera question pour nous dans cette partie de démontrer qu'une bonne gestion du risque de crédit influence la performance financière des IMF dans le contexte camerounaise afin de suggérer des voies et moyens pour améliorer son impact.

Pour ce faire, nous avons organisé cette partie en deux chapitres comme suit :

Dans le chapitre trois nous allons dans la section 1 donner la définition de la microfinance, donner son historique, les types de produits financier qu'elle offre puis dans la section 2 présenter la méthodologie que nous avons utilisé pour notre étude.

Dans le chapitre quatre nous allons dans la section 1 présenter les résultats obtenues et dans la section 2 nous interprétons les résultats et nous faisons les recommandations.

CHAPITRE III : CADRE D'ANALYSE ET METHODOLOGIE DE L'ETUDE

Ce chapitre qui ouvre le débat sur les aspects techniques de notre étude sera subdivisé en deux sections. Dans la première section nous présenterons la microfinance, son historique, les missions des microfinances et dans une seconde section nous présenterons tous les aspects méthodologiques qui fonderont nos analyses.

SECTION I : GENERALITES SUR LA MICROFINANCE

La microfinance initialement conçue comme une forme de solidarité entre les pauvres exclus du système bancaire, s'est développée pour devenir une part importante dans le financement du développement. C'est ainsi que plusieurs auteurs dont les théoriciens, praticiens, divers réseaux internationaux, organisations internationales et aussi non gouvernementales, associations, qui œuvrent sur les questions de la microfinance, ont donné leurs appuis théoriques et pratiques sur le fonctionnement de cette pratique d'intermédiaire financière. Une bonne conception de cette notion voudrait que l'on présente ses contours avant d'embrayer, sur les divers produits de la microfinance.

I. ELEMENTS FONDAMENTAUX DE LA MICROFINANCE

La présentation de l'économie de la microfinance, précédera celle relative à son émergence et aux interactions entre les acteurs de la microfinance

I.1- Définition

Marc Labie, définit la microfinance comme l'octroi de services financiers (généralement du crédit et/ ou de l'épargne, à des personnes développant une activité productive, le plus souvent de l'artisanat ou du commerce et n'ayant pas accès aux institutions financières commerciales en raison de leur profil socio – économique (il s'agit des pauvres, sans revenus fixes, qui n'offrent aucune des garanties demandées par les institutions bancaires commerciales). Pour beaucoup de personnes et pour le grand public en particulier, la microfinance se confond avec le microcrédit. Elle désigne les dispositifs permettant d'offrir de très petits crédits «

microcrédit » à des familles pauvres pour les aider à mener des activités productives ou génératrices de revenus leur permettant ainsi de développer leurs très petites entreprises. Avec le temps et le développement de ce secteur particulier partout dans le monde, la microfinance s'est élargie pour inclure désormais une gamme de services plus large (crédit, assurance, épargne, transfert d'argent etc. ...) et aussi une clientèle plus étendue. La microfinance ne se limite donc pas aujourd'hui à l'octroi de microcrédit aux pauvres mais bien à la fourniture d'un ensemble de produits financiers à tous ceux qui sont exclus du système financier classique ou formel.

Le CGAP (Groupe Consultatif pour l'assistance aux Pauvres) définit la microfinance comme «un ensemble de services financiers et bancaires à destination des populations pauvres » Le règlement CEMAC (Communauté Economique et Monétaire des Etats de l'Afrique Centrale) définit la microfinance comme étant une activité exercée par des entités agréées n'ayant pas de statut de banques ou d'établissement financier et, qui pratiquent à titre habituel des opérations de crédit, et ou de collecte de l'épargne, offrent des services financiers spécifiques au profit des populations évoluant pour l'essentiel en marge du circuit bancaire traditionnel.

La synthèse de ces définitions nous permet de définir l'IMF comme étant un moyen de développement économique permettant aux personnes à faibles revenus, exclues du système bancaire formel, d'améliorer leur mode de vie, d'augmenter leurs revenus, en leur offrant un ensemble de services financiers tels que : l'épargne, le crédit, l'assurance, le transfert d'argent etc....

Ainsi appréhendée, la microfinance apparait sous trois différentes catégories selon le règlement CEMAC qui définit ainsi pour chacune les formes juridiques admises (n°1/03 /CEMAC/UMAC/COBAC du 13 avril 2002). Le tableau ci-dessous donne un aperçu récapitulatif de la catégorisation des IMF.

Tableau 1 : Récapitulatif de la catégorisation des IMF

Catégorie	Activités	Forme juridique	Capital minimum
1^{ère} catégorie	Epargne / Crédit uniquement avec les membres	Forme mutualiste (Coopec, Mutuelle, Association)	Non défini
2^{ème} catégorie	Epargne / crédit avec les actionnaires et avec les tiers	Sociétés Anonyme (SA)	50 000 000
3^{ème} catégorie	Crédit sans collecte de l'épargne avec les tiers	Divers (ONG, Sociétés, Coopec, Ets, individuels ...)	25 000 000

Source : DGTCFM, rapport final 2011

I.2- Origine de la microfinance au Cameroun

Nous évoquerons tour à tour la genèse de la microfinance dans le monde et au Cameroun.

- **Origine de la microfinance dans le monde**

C'est au docteur Muhammad Yunus que nous devons l'acceptation actuelle de la microfinance qui tient d'outil de développement économique et social des couches défavorisées. A l'aide des travaux pratiques réalisés avec ses étudiants sur les théories de l'investissement, ce brillant économiste bangladais découvre l'extrême indigence financière de ses concitoyens fabricants de tabourets en bambou qui n'ont aucun moyen de constituer des stocks de matières premières. Leur besoin en crédit est pourtant infime : 27 dollars en tout pour 42 paysans qui ne peuvent avoir accès aux banques. Leur ayant prêté cette somme de sa poche, il peut découvrir combien leur activité augmente, lorsqu'ils peuvent acheter d'avance la matière première, échappant ainsi aux fluctuations importantes des prix. De cette autre expérience à travers le monde. D'après la création de sa banque, la microfinance est devenue un instrument essentiel de la lutte contre la pauvreté (Cloudfront. Net).

- **Origine de la micro finance au Cameroun**

Le développement de la micro finance au Cameroun est marquée par trois périodes : 1960-1980, 1980-1990 et de 1990 à nos jours.

La période 1960- 1980 : cette première période est marquée par le développement autonome des coopératives d'épargne et de crédit. Une première expérience des coopératives s'est construite autour de l'union des caisses populaires de Yaoundé grâce à l'appui de l'église catholique en partenariat avec le mouvement Desjardins en 1970. Cette expérience a connu un échec et le réseau a dû être déclaré en faillite en 1977. La seconde guerre expérience visant le développement des coopératives est celle de Camccul, union des coopératives d'épargne et de crédit basée à Bamenda dans le Nord-ouest avec l'appui technique des volontaires néerlandais et américains. Les premières caisses remontent dans les années 1960. L'expansion dans la zone francophone date de 1974.

La période de 1980- 1990 : au Cameroun, la période est caractérisée par la faillite des banques de développement et par l'explosion du phénomène des COOPEC qui tentent de combler le vide laissé par ces banques. Cette période coïncide avec l'entrée en vigueur d'une nouvelle législation sur les coopératives. Il faut également signaler ici, que la crise du secteur bancaire débute vers les années 80 et la restructuration de ce secteur qui a suivi, ont entraîné la liquidation de plusieurs banques, la fermeture de la presque totalité des guichets de banques dans les zones rurales et les petites villes, puis le licenciement de nombreux cadres de banques. Ces derniers

vont se reconvertir en créant de nombreuses coopératives d'épargne et de crédit (COOPEC) fonctionnant ou essayant de fonctionner comme des quasis banques. En effet ; la création des coopératives n'est plus soumise à une autorisation préalable des autorités compétentes mais à une déclaration simple au service du registre COOPGIC autonomes c'est –à-dire celles qui ne sont pas affiliés à un réseau. L'explosion occasionne une véritable concurrence entre les banques et les COOPEC. C'est aussi dans cette période qu'Afriland First Bank décide de lancer son programme de création des mutuelles communautaires de croissance (1991).

La période de 1999 à nos jours : la micro finance a connu un essor remarquable et s'est diversifiée qu'à partir du début des années 90 à la faveur de lois n° 90/053 du 19 décembre 1990 sur la liberté d'association, et n° 92 / 006 du 14 août 1992 relative aux sociétés coopératives et aux groupes d'initiative commune. Les années 90 vont également connaître de nombreuses innovations et diversifications dans le secteur de la microfinance. C'est ainsi que l'on va voir apparaître plusieurs formes des structures de microfinance allant des sociétés coopératives d'épargne et de crédit aux projets de développement ayant un volet microfinance. Il s'agit des caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées créées par le biais des projets ruraux décentralisé démarrées en 1995 avec l'appui technique du CIDR et sous financement AFD et les caisses de base (CABA) promues par le FOCAOB vers la fin des années 90. Ce grand engouement pour la microfinance va s'accompagner d'une crise, essentiellement dans le secteur des COOPEC, du fait du manque de professionnalisme et l'absence de contrôle. En effet, au début des années 1990, la microfinance est apparue au Cameroun comme une réponse au financement de l'économie en général et des pauvres en particulier. Le gouvernement a traduit dans les faits cette option par la loi de 1992 portant organisations des sociétés coopératives et des groupes d'initiative commune. Cette loi les avait placés sous la tutelle du Ministère de l'agriculture. Cependant à la suite de nombreux dysfonctionnements ayant émaillé les activités des sociétés des coopératives d'épargne et de crédit, le gouvernement a pris la décision de les placer désormais sous la tutelle et le contrôle du Ministère des Finances à travers le décret du Premier Ministre de 1998, qui soumet désormais toutes les COOPEC au régime d'agrément et au contrôle de la part dudit Ministère.

Pour inclure toutes les formes d'institutions de microfinance et renforcer le contrôle et l'encadrement du secteur, un texte régional va être adopté par le conseil des Ministres des finances de la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC), et

signé le 13 avril 2002. Ce texte est entré en vigueur le 1 avril 2005. Le tableau ci-dessous représente la construction du cadre réglementaire au Cameroun.

Tableau 2 : Construction du cadre réglementaire de la microfinance

ETAPE 1	Avant 1992	Loi 90/053 du 19 décembre 1990 autorise l'activité d'épargne crédit aux groupements de formes diverses : Associations et coopératives
ETAPE 2	De 1992 à 1998	Loi COOP/GIC 92/006 du 14 août 1992 traite du cas spécifique des structures non bancaires opérant l'intermédiaire financière COOPEC
ETAPE 3	De 1998 à 2002	La loi de finance 1998 et son décret d'application amorcent une réglementation spécifique du secteur de la micro finance
ETAPE 4	Depuis 2002	Règlement COBAC 01/02/CEMAC / UMAC/ COBAC place tous les établissements sous la tutelle du MINFI en autorisant des formes diverses. Les établissements de forme mutualiste sont astreints aux deux textes

La microfinance au Cameroun apparaît aujourd'hui comme un secteur important de l'économie nationale. Il constitue le meilleur véhicule de mobilisation de fonds vers les populations évoluant en marge du secteur bancaire classique, notamment les ménages pauvres, les entreprises individuelles, les PME et associations d'entraide. La notion et l'origine de la microfinance étant ainsi éludées, il s'avère primordial de cerner les missions de la microfinance, l'importance de la microfinance, les types de réseaux de la microfinance.

I-3- Missions de la microfinance

Ainsi, la microfinance a pour mission d'utiliser l'outil financier pour un développement équitable et durable ; elle a pour vision à long terme d'augmenter le capital social ; ses acteurs sont multiples, ayant chacun des techniques et des comportements différents, agissent selon des modes différents, mais ensemble font émerger une identité spécifique de la finance solidaire ; ses compétences consistent à penser globalement, à pouvoir fédérer des individus et des acteurs autour de l'activité financière, à connaître les besoins des entrepreneurs individuels et des communautés quelques soient leurs conditions économiques et sociales ; la microfinance œuvre dans un environnement de pauvreté, d'exclusion ou de difficulté d'accès aux services financiers ; elle cherche à apporter une réponse aux trois crises majeures de la société : la crise de l'homme avec lui-même, celle des hommes entre eux et celle de l'homme avec son environnement. Face à ces crises, la microfinance, en renforçant le capital social, c'est-à-dire

en rapprochant l'homme et la société de leurs valeurs, contribue à créer les conditions d'un développement durable.

Se focalisant à leur tour sur les notions relatives à l'analyse et à l'évaluation des impacts de la microfinance, Jeannin et Sangare (2007 :4) soulignent que trois générations sont identifiables dans les études consacrées à l'estimation des effets de la microfinance, chacune d'elles étant orientée méthodiquement par les questions pertinentes de l'époque. La première génération, constituée des premières études apparues vers le milieu des années 1990 et qui s'intéressaient plus au fonctionnement des IMF qu'aux impacts sur les clients qui n'étaient appréhendés que sous l'aspect économique ; la deuxième (après les années 1990) constituée des études de plus en plus nombreuses et qui s'intéressaient à l'impact de la microfinance sur la pauvreté ; et la troisième qui s'étend du début des années 2000 à nos jours, prônant une approche globale, c'est-à-dire combinant les deux premières.

I-4- Les types de réseaux de microfinance

Actuellement, il existe plusieurs réseaux de microfinance au Cameroun. Nous distinguons :

- **La CAMCCUL (Cameroon Cooperative Credit Union League)**, fondée en 1963, elle rassemble plus de 290 établissements et représente plus de la moitié du chiffre d'affaire du secteur. Cette fédération a pour but d'assurer la représentativité auprès des pouvoirs publics et de faire reconnaître l'importance de ce secteur dans le développement local.

Elle agit aussi bien en zone rurale qu'en zone urbaine. Elle a pour objectif d'aider les pauvres à sortir de la misère en ayant accès au microcrédit impossible pour eux dans les banques conventionnelles. En 1999, elle a créé l'Union Bank of Cameroon (UBC).

- **Les Mutuelles Communautaire de Croissance (MC²)**, qui sont des micros banques de développement rural créées et gérées par les populations, avec l'assistance d'Afriland First Bank et de l'ONG ADAF (Appropriate Development for Africa Foundation). ADAF finance la plupart des IMF du système francophone et joue le rôle de contrôleur financier.

La MC² est le symbole d'une synergie de la masse populaire rurale multipliée par la vitesse d'intégration des valeurs socioculturelles ancestrales au management moderne. La MC² est une formule magique simple à expliquer. Elle signifie que la victoire sur la pauvreté (VP) est

possible à condition que les moyens (M) et les compétences (C) de la communauté (C) soient mis ensemble. Ce qui nous donne la formule : $VP = M \times C \times C = MC^2$

- **Les Caisses Villageoises d'Épargne et de Crédit Autogérées (CVECA)** Soutenues par l'ONG microfinance et de développement (MINFED), la Banque International du Cameroun et le Crédit (BICEC) et deux institutions françaises : le centre international pour le développement et la recherche (CIDR) et l'agence française de développement (AFD).

En plus des principaux réseaux d'IMF, nous trouvons des institutions qui n'offrent pas que du crédit, c'est l'exemple de l'Agence de Crédit pour l'Entreprise Privée au Cameroun (ACEP) et de « Cameroun Gatsby Trust ».

II LES PRODUITS FINANCIERS DE LA MICROFINANCE

La microfinance, de manière générale, est une aide destinée aux personnes en situation de marginalisation financière, ou encore d'exclusion financière, c'est-à-dire tout individu qui ne peut plus normalement vivre dans la société qui est la sienne parce qu'il fait face à un fort handicap de l'accès à l'usage de certains moyens de paiement ou de règlement, à certaines formes de prêts et de financement, aux moyens comme dans la possibilité de s'assurer contre les risques touchant sa propre existence et ses biens ou dans celle de transfert des fonds ou revenu » (centre Walras, 2011). Différentes sortes de produits financiers adaptés à ces personnes ont alors vu le jour.

II-1- Microcrédit

Le microcrédit consiste en l'attribution de prêts de faibles montants à des entrepreneurs ou à des artisans qui ne peuvent pas accéder aux prêts bancaires classiques. Le microcrédit se développe surtout dans les pays en développement (Cameroun), ou il permet de concrétiser des microprojets, favorisant l'activité et la création des richesses, mais il se pratique aussi bien dans les pays en transition Yunus, (1997) ; analyse Falcucci(2012).

Il existe plusieurs formes de microcrédit :

- **Microcrédit solidaire**

Il consiste à s'appuyer sur un mécanisme de groupes composés généralement de cinq emprunteurs afin de compenser l'absence de garanties matérielles de ces individus. Chacun se porte « caution solidaire » pour les autres dans le sens où si l'un de ces membres ne rembourse pas son prêt, les autres doivent le faire pour lui (Boyé et al ; 2009). C'est donc au groupe lui-

même qu'est transféré le risque de non remboursement quant à elles, concernent le groupe. Elles sont bien souvent sous forme de suspension de nouveaux prêts. La pression sociale fait donc chacun rembourser car aucun ne veut être celui qui pénalise les autres, et ils ont alors tout intérêt à surveiller et à mettre à l'écart eux même ceux qui sont susceptibles de ne pas pouvoir rembourser : les emprunteurs à haut risque. Ce principe de responsabilité collective du groupe et cette sélection des membres par le groupe lui-même résouds le problème d'asymétrie d'information, c'est-à-dire son manque de renseignements sur les emprunteurs et diminue les risques de sélection adverse, d'aléa moral, le cout de l'audit et permet, un meilleur respect des contrats. Ce mécanisme de caution solidaire permet un très fort taux de remboursement (proche de 1001%) et une baisse des couts de transactions connues pour être important. En effet, le fait que ce soit les membres du groupe qui sélectionnent les emprunteurs, évite à l'IMF toute recherche et analyse couteuse pur connaitre sur les clients et ainsi lui permettre d'économiser les couts d'instruction de dossier. L'autre avantage est son rôle positif sur la société avec ce mécanisme de solidarité qui permet de créer et développer des liens, voire des amitiés au sein du groupe des cautions solidaires Alyson Falcucci, (2012).

Relativement à son historique, ce produit financier a vu le jour à la fin des années 1970 et au début des années 1980. Il s'est notamment développé dans la Grameen Bank (jusqu'en 2001). Cette dernière fut créée en 1976 au Bangladesh, l'un des pays les plus pauvres au monde.

- **Le microcrédit individuel**

Ici, le prêt est accordé à une personne, et non plus à un groupe, en se basant sur sa capacité à présenter les garanties de remboursement et un certain degré de sécurité de l'institution lui octroyant le crédit. Ce type de crédit à un but précis, il n'est pas possible d'en faire un usage libre comme le crédit solidaire. Il sert à financer un projet en particulier. C'est pourquoi, contrairement au crédit solidaire, l'analyse des dossiers de crédit individuel et les garanties présentées par les clients est de la plus haute importance dans ce cas. L'IMF est alors directement en charge de la sélection de ses emprunteurs, elle ne repose plus sur un mécanisme d'auto sélection.

L'octroi de ce crédit dépend donc de deux choses : la capacité de remboursement du client et ses garanties. Concernant la capacité de remboursement, elle dépend de la pertinence de son projet d'investissement. Il est nécessaire que ce projet soit rentable, en d'autres mots, que son taux de rentabilité soit supérieur au taux d'intérêt du prêt. Mais aussi, que le rythme de

remboursement du crédit soit adapté au flux de revenu du client. Ensuite, les IMF pratiquent les mêmes analyses que tout banquier réalise avant d'accorder un prêt : des analyses générales du budget familial afin de connaître les dépenses (récurrentes ou exceptionnelles), les autres revenus du foyer... Mais dans les IMF, ces procédures sont beaucoup plus difficiles à exécuter en raison des différents outils d'informations car la plupart de ses clients ne tiennent pas de comptabilité, elles ont tout de même réussi à les adapter. Ce sont alors aux agents de crédit de devoir reconstituer ces éléments financiers grâce à un questionnaire posé directement aux clients (Boyé et al ...2009). Pour ce qui est des garanties à apporter, la garantie matérielle est plus indispensable. Elle permet une sécurité à l'institution en cas de non remboursement, n'ayant pas de l'exercice d'une pression sociale. Mais comme nous l'avons vu précédemment, les Pays en Voie de Développement ne possèdent pas ce genre de garanties. Le développement d'autres formes de garanties par les institutions s'est alors imposé :

- Des garanties physiques : ici, il y a une flexibilité de la nature des garanties présentées ; l'acceptation de titres de propriétés informelles est rendue possible et les biens standards peuvent être utilisés comme garanties tels que des meubles, des véhicules ...
- L'épargne obligatoire : le montant déposé est bloqué jusqu'au remboursement total du prêt et ce n'est qu'ensuite qu'il est restitué au client (Boyé et al, 2009) ;
- Les garanties morales : elles se conçoivent sous deux ordres d'une part, la garantie de la moralité de l'emprunteur. Ici, c'est l'agent de crédit qui se lance dans une investigation auprès de la communauté, afin de connaître la réputation et la moralité de son client. D'autre part, la garantie personnelle de tiers, elle revêt une importance capitale en ce sens qu'un ou plusieurs garants peuvent être présentés, s'engageant à rembourser le crédit en cas d'insolvabilité de l'emprunteur.

Les garanties apparaissent également sous forme d'incitations au remboursement il en est ainsi en l'occurrence de l'incitation positive c'est-à-dire, la possibilité de renouvellement rapide de crédit avec un montant plus important, si le précédent a été remboursé comme convenu, et de l'incitation négative en cas de menace (Boyé et al ; 2009).

De ce qui précède , il ressort que le microcrédit est un service de prédilection pour les IMF en ce sens qu'il revêt des formes particulièrement adaptées aux différents groupements des petits entrepreneurs et en même temps leur offre une panoplie de garanties à la fois flexibles adaptées aux niveaux de risques auxquels ces derniers s'exposent dans leurs investissements.

II-2- Micro épargne dans les IMF

Nous allons étudier la micro-épargne.

❖ Micro épargne et ses formes

L'épargne est la part des revenus restant disponibles après les dépenses de consommation courante. Les IMF peuvent être autorisées sous certaines conditions à collecter l'épargne. Toutefois, en raison de la nécessité d'assurer la protection de l'épargne des pauvres, les Etats et les banques centrales fixent le cadre dans lequel les IMF peuvent le collecter afin d'assurer une protection aux épargnants.

Dans bien des cas, les ménages pauvres ont plus besoin des services d'épargne que ceux de crédit. Les plus démunis veulent surtout sécuriser leur économie. Déposer son argent, son épargne en sécurité est en effet le plus demandé de tous les services de microfinance. En l'absence de lieux de dépôt, l'épargne des ménages quand elle est constituée de petites pièces ou de petits billets doit être cachée dans un jardin, dans le plafond... Pour les personnes pauvres, il est fondamental de disposer d'un endroit sûr pour conserver leur épargne, cette démarche répond :

- Au besoin de se protéger, la possession et la conservation d'une somme même très petite n'étant pas sans risque au regard de la perte, du vol, voire d'une agression physique ;
- Au besoin de s'équiper d'un bien, accumulation des petites sommes pendant une période plus ou moins longue, permet à l'épargnant de disposer d'un capital le moment venu ;
- Au besoin d'anticiper des couts à venir, naissance, mariage, entretien du logement, etc.

Les banques, mais aussi souvent les microfinances ne peuvent généralement pas répondre à la demande d'épargne pour trois raisons essentielles :

- La collecte et la gestion de très petites sommes représentent un cout élevé de collecte ;
- L'éloignement des populations ne permet pas aux IMF de se déplacer pour collecter l'épargne ;

- Certaines IMF peuvent ne pas être juridiquement autorisées à collecter l'épargne (l'Ecole de la microfinance, 2014).

Dans sa conception traditionnelle, l'épargne apparaît beaucoup plus sous la forme de tontines. Dans sa version moderne cependant, on note entre autres l'épargne obligatoire ; étant une des conditions du microcrédit solidaire, elle se caractérise par des versements obligatoires que doivent réaliser les bénéficiaires d'un crédit. Son montant dépend donc de celui du prêt accordé et doit être versé avant l'octroi du crédit, ou au même moment. Elle est restituée à l'emprunteur une fois son prêt remboursé, mais le crédit étant souvent renouvelé, les clients n'envoient rarement la couleur, cette difficulté reste théorique. Cela représente donc pour les individus une contrainte surtout un coup d'accès au crédit, plutôt qu'une ressource financière. Elle doit pouvoir être mobilisable en cas de besoin pour être appréciée. Mais pour l'IMF, c'est loin d'être une contrainte, au contraire, elle lui permet de se constituer une source de financement sans cout de collecte, d'avoir une garantie facile à mettre en place, de créer un fonds de réserve.

Tableau 3 : Synthèse des types d'épargne

Types d'épargne	Définitions
Epargne volontaire bloqué	C'est une épargne versée sur un compte bloqué pendant une durée déterminée pouvant aller de quelques mois à plusieurs années.
Dépôts à vue et les comptes semi-liquides	Les comptes d'épargne les plus liquides, ils n'ont aucune contrainte; les clients y déposent et y retirent de l'argent comme bon leur semble.

Source : revue de la littérature

De l'analyse précédente, il en ressort que le micro prêt et le micro épargne sont les services des IMF les plus connus et les plus anciens. Toutefois, la modernisation desdites institutions s'est faite accompagnée de nouveaux produits financiers (Alyson, 2012).

II-3- Faillite des microfinances au Cameroun

Au Cameroun, la mise en place des programmes d'ajustement structurel vers les années 80 et la faillite du système bancaire classique sont à l'origine de l'émergence de la microfinance « moderne ». La microfinance est, dans ce sillage, née des besoins en financement des populations rurales pauvres non satisfaits par le système bancaire traditionnel. D'abord érigées

sous forme de coopératives, les IMFs ont évolué au fil du temps pour devenir des entités à part entière. Ainsi, selon le règlement N° 01/02/CEMAC/UMAC/COBAC, la microfinance désigne « une activité exercée par des entités agréées, n’ayant pas le statut de banque ou d’établissement financier et qui pratiquent, à titre habituel, des opérations de crédit et de collecte de l’épargne et offrent des services financiers spécifiques au profit des populations évoluant pour l’essentiel en marge du circuit bancaire traditionnel ».

Toutefois, les IMFs camerounaises connaissent depuis 2008 des secousses « brutales » avec des fermetures en cascade bien qu’on en dénombre environ 200 établissements.

Le tableau 4 : Ci-après nous renseigne sur quelques fermetures d’IMFs. La liste étant loin d’être exhaustive.

Institutions	Signification	Date de fermeture
GBF	Gold Businessmen Fundy	07 Juillet 2008
COFINEST	Compagnie Financière de l’Estuaire	21 Février 2011
FIFFA	First Investment For Financial Assistance	Août 2012
CAPCOL	Caisse Populaire Coopérative du Littoral	23 Octobre 2012
COMECI	Compagnie Equatoriale pour l’Epargne et le Crédit d’Investissement	25 Août 2016

SECTION II : METHODES D’ANALYSE

Il sera question pour nous dans cette section de présenter les outils statistique et d’analyse qui nous permettrons de formuler des résultats au chapitre suivant. Nous discuterons de la méthode de collecte des données, nous présenterons le questionnaire ainsi que les logiciels utilisés, et enfin nous présenterons quelques caractéristiques sociodémographiques.

I-1- Méthodes de collecte des données.

Ce travail, réalisé dans auprès des microfinances de la ville de Yaoundé et Ebolowa, dans le but d’analyser la relation entre gestion du risque de crédit et la performance financière de ces dernières. A partir des techniques d’échantillonnage aléatoire, 79 clients issus des différentes microfinances rencontrées ont été sélectionnés.

Les analyses statistiques ont été faite à l'aide de deux logiciels : CSPRO et STATA 14.0. CSPRO a été utilisé pour effectuer le masque de saisi, saisir les données et générer la base de données. STATA a été utilisé pour faire des analyses statistiques et les tests de corrélation.

Dans un premier temps, nous présentons les caractéristiques sociodémographiques des répondants de notre échantillon sous forme de graphiques, nous présentons ensuite la pratique de la gestion de la trésorerie sur la performance des IMF, la taille de l'échantillon et la présentation du questionnaire.

- Taille de l'échantillon et présentation du questionnaire.

Taille de l'échantillon.

Dans le cadre de la réalisation de cette étude nous avons eu comme taille de l'échantillon définitive 79 répondants.

- **Présentation du questionnaire et population cible.**

Le questionnaire que nous avons administré fait état de dix-neuf questions et comprenait deux parties : Les caractéristiques du répondant, et la relation avec l'institut de microfinance.

❖ Les caractéristiques du répondant.

A ce niveau l'objectif était de pouvoir identifier tous les éléments pouvant nous permettre ou nous renseigner sur l'enquêteur. Pour y arriver nous avons posé les questions sur les points tel que le genre (sexe), le statut matrimonial, l'âge, et sur le niveau d'éducation et la branche d'activité.

❖ Relation avec l'institut de microfinance.

A ce niveau pour appréhender cet autre point nous avons posé des questions de savoir si les répondants étaient inscrits dans une microfinance, s'ils avaient déjà entendu parler de la notion de crédit. Ensuite s'ils avaient déjà emprunté et reçu un crédit, si oui le montant de leur premier crédit et du dernier. Ensuite nous nous sommes intéressés aux taux d'intérêt aux garanties et remboursements

- **Présentation du modèle utilisé.**

Pour mener à bien notre étude nous aurons recours à deux éléments. Le premier portera sur la statistique descriptive des variables le second quant à lui portera sur les tests de corrélation entre les variables pour définir si ces derniers ont une quelconque liaison ou non.

I-1-1 Analyse descriptive

Les données que nous utiliserons dans le cadre de notre analyse sont issues d'un questionnaire dont la cible est les clients d'établissements de microfinance. Les données seront la résultante combinée de variables qualitatives. Qualitatives car elles ressortent les caractéristiques socio démographiques qui sont l'âge, le sexe, le genre, statut matrimonial et le niveau d'éducation.

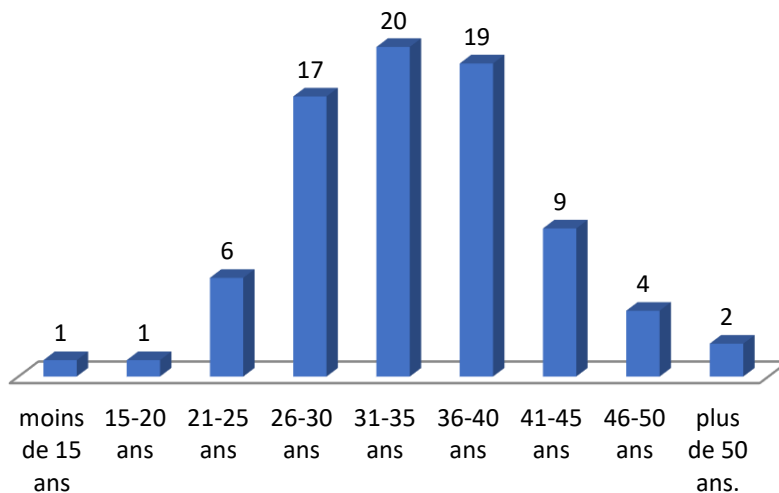
I-1-2- Présentation des variables sociodémographiques

Les variables explicatives du modèle concernent les caractéristiques socio démographiques du répondant (âge, statut matrimonial, sexe, l'éducation, des répondants).

- **Tranche d'âge.**

La figure ci-dessus nous donne les informations sur les différentes tranches d'âge des individus de notre échantillon. La tranche d'âge la plus représentative est celle constitué des 31-35 ans (20), suivie par les 36-40 ans (19), 26-30 ans (17), 41-45 ans (9). Par la suite nous avons les individus donc la tranche d'âge est comprise entre 21-25 ans (6), 40-50 ans (4) et concoctâmes les 15-20 ans, les moins de 15ans avec un effectif d'une personne et les plus de 50 ans (2).

Figure 1 : Tranche d'âge des répondants.

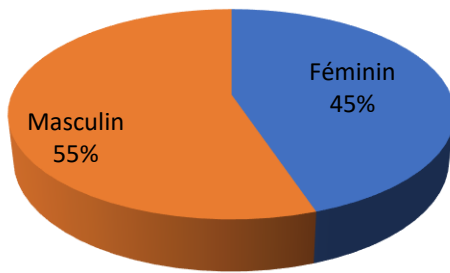


Source : L'auteur.

- **Sexe des répondants**

La nature du sexe des répondants de notre échantillon est donnée par la figure ci-dessus. Il ressort de cette dernière que notre échantillon est principalement composé d'homme (55%) et de femme (45%).

Figure 2 : Sexe des répondants

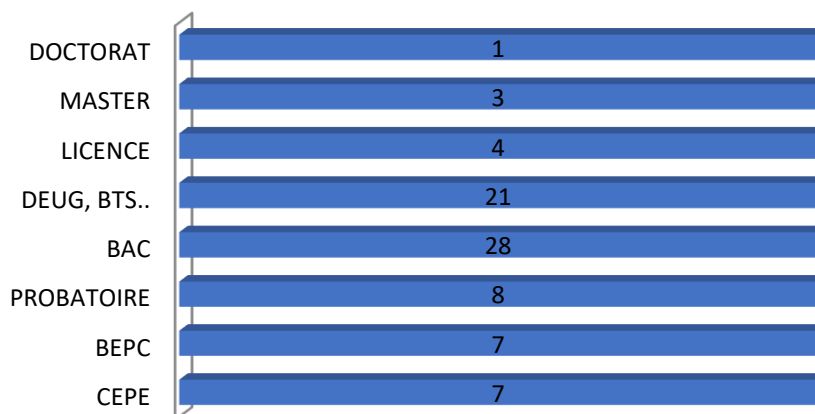


Source : L'auteur.

- **Diplôme des répondants**

La figure ci-dessous nous donne la répartition de notre échantillon par rapport à leur diplôme. Nous constatons que la proportion des individus la plus importante de notre échantillon est composée des individus qui ont un Baccalauréat (28), ensuite les individus qui ont un Deug ou un BTS (21), ceux qui ont un probatoire (8). Ensuite concomitamment les individus ayant comme diplôme le BEPC et le CEPE (7), enfin nous avons les individus qui ont un Master (3) et un doctorat (1).

Figure 3 : Diplôme des répondants.

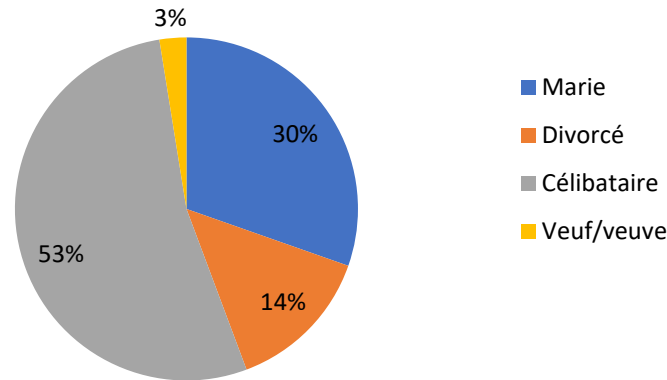


Source : L'auteur

- **Statut matrimonial.**

Le statut matrimonial des individus de notre échantillon est donné au niveau de la figure ci-dessus. Nous constatons que la majeure partie de notre échantillon (53%) est composé des célibataires, 30% des employés sont mariés, 14% sont divorcé et 3% sont veuf ou veuve.

Figure 4 : Statut matrimonial des répondants.

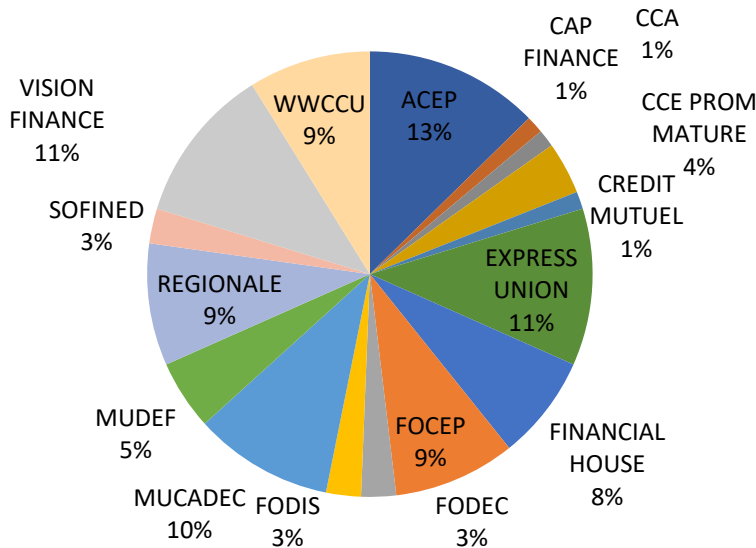


Source : L'auteur

• Les différents établissements de microfinance de notre étude.

La figure ci-dessus nous donne informations sur les principaux établissements de microfinance de notre cadre d'étude. Il ressort de cette dernière que majoritairement les clients d'ACEP (13%) ont été interrogé, suivie concomitamment par ceux de Vision Finance et d'Express Union (11%), MUCADEC (10%), suivie par la Régionale, WWCCU et FOCEP (9%), Crédit Mutuel (4%) SOFINED (3%) et le crédit Mutuel (1%)

Figure 5 : Établissements de microfinance de notre étude.



Source : L'auteur

CHAPITRE IV : ANALYSE ET INTERPRETATION DES RESULTATS ET RECOMMANDATIONS

Dans ce chapitre, nous présenterons dans la première section la relation avec l'institution de microfinance et la gestion du risque de crédit et la performance financière dans la deuxième section.

SECTION I : RELATION AVEC L'INSTITUT DE MICROFINANCE

Dans cette section nous présenterons la relation entre la microfinance et leurs clients d'une part, les différents services proposés aux clients et les conditions d'octroi du crédit.

I-1- Situation des prêts accordés

Les établissements de microfinance ont pour principale activité l'octroi des crédits à leur client. Dans cette optique nous avons dans un premier temps voulu nous rassurer du fait que les différents microcrédits dans lesquelles nos répondants se trouvent ont la possibilité d'en bénéficier. Au regard des informations nous constatons que 98.73% des individus de notre échantillon estime que leur microcrédit leur accorde du crédit. Toutefois une minorité d'individus (1.27%) disent que leur structure n'offre pas de crédit.

Tableau 5 : Situation des prêts.

La microfinance accorde t'elle des crédits	Effectifs	Pourcentage
Oui	78	98.73
Non	1	1.27
Total	79	100.00

Source : L'auteur

I-1-2- Demande de crédit

A ce niveau de notre analyse il sera question pour nous de nous rassurer effectivement si les individus de notre échantillon ont déjà eu à demander un crédit. Il ressort des statistiques contenues dans le tableau ci-dessus que 97.47% des répondants déclarent avoir déjà demandé un crédit, et 2.53% prétendre le contraire.

Tableau 6 : Demande de crédit par les individus de l'échantillon.

Avez-vous déjà demandé un crédit	Effectifs	Pourcentage
Oui	77	97.47
Non	2	2.53
Total	79	100.00

Source : L'auteur.

I-1-3- Nombre de crédit demandé

Nous nous sommes à ce niveau intéressé au nombre de crédit demandé. Au regard des informations contenues au niveau du tableau ci-dessus nous constatons que la majeure partie des individus de notre échantillon (43%) ont déjà eu à demander entre 2-3 crédits auprès de leurs établissements de microfinance, 37.97% ont demandé un seul crédit, 7.59% des individus de notre échantillon en ont demandé entre 4-5 ensuite concomitamment ceux qui ont demandé entre 6-7 et 8-9 crédits.

Tableau 7 : Nombre de crédit demandé

Nombre de crédit demandé	Effectifs	Pourcentage
Un	30	37.97
2-3	34	43.04
4-5	6	7.59
6-7	4	5.06
8-9	4	5.06
plus de 10	1	1.27
Total	79	100.00

Source : L'auteur

I-1-4- Remboursement du crédit

Demandé un crédit est très important pour les clients des établissements de microfinance. Cependant le remboursement de ce dernier est une source de gain pour la microfinance. Le tableau ci-dessus nous donne les informations sur le remboursement du crédit. Il ressort de ce dernier que 83.54% des individus de notre échantillon rembourse leur crédit, toutefois, 16.46% ne l'on pas fait.

Tableau 8 : Statistique sur le remboursement du crédit.

Avez-vous remboursé votre crédit	Effectifs	Pourcentage
Oui	66	83.54
Non	13	16.46
Total	79	100.00

Source : L'auteur.

I-1-5- Montant du premier crédit

Le tableau ci-dessus nous donne des informations sur les différents montants du premier crédit accordé aux clients. Il y ressort que la majeure partie de notre échantillon (20.25%) ont demandé pour le premier crédit un montant compris entre 700.001-800.000, 18.99% ont demandé entre 400.001-500.000, 13.92% ont demandé entre 300.001-400.000, 8.86% se trouve dans la tranche 100.001-150.000. Les montants de crédits demandés varient entre 50.000 et plus de 900.000.

Tableau 9 : Montant du premier crédit demandé.

Quel est le montant de votre premier crédit	Effectifs	Percent
moins de 50.000	1	1.27
50.000-100.000	4	5.06
100.001-150.000	7	8.86
150.001-200.000	5	6.33
200.001-300.000	2	2.53

300.001-400.000	11	13.92
400.001-500.000	15	18.99
500.001-600.000	5	6.33
600.001-700.000	9	11.39
700.001-800.000	16	20.25
800.001-900.000	2	2.53
plus de 900.000	2	2.53
Total	79	100.00

Source : L'auteur

I-1-6- Montant du dernier crédit demandé

Les informations du dernier crédit demandé contenu au niveau du tableau ci-dessus fait état du fait que la plus grande proportion de notre échantillon 29.11% des individus ont emprunté entre 500.001-600.000, 17.72% ont emprunté entre 300.001-400.000, 15.19% de notre échantillon ont emprunté plus de 900.000, 10.13% ont emprunté entre 1500.01-200.00.

Tableau 10 : Montant du dernier crédit demandé.

Montant du dernier Crédit	Effectifs	Pourcentage
50.000-100.000	2	2.53
100.001-150.000	4	5.06
150.001-200.000	8	10.13
200.001-300.000	5	6.33
300.001-400.000	14	17.72
400.001-500.000	2	2.53
500.001-600.000	23	29.11
600.001-700.000	8	10.13
800.001-900.000	1	1.27
plus de 900.000	12	15.19
Total	79	100.00

Source : L'auteur

I-2- Gestion de la dette

Cette partie de notre étude s'attèlera à nous informer sur la gestion du crédit par les différents établissements de microfinance. Cela passe par l'imposition du taux d'intérêt, des garanties demandées et la proportion du remboursement des crédits empruntés.

I-2-1- Les différentes impositions des taux d'intérêt

Le tableau ci-dessus nous donne les informations sur les différents taux d'intérêt rencontré au niveau des établissements de crédit. Il ressort de ce dernier que la plus grande proportion des établissements de microcrédit (41.77%) ont un taux d'intérêt de 20%, 31.65% ont un taux de 15%, 24.05% ont un taux de 10% enfin et concomitamment 1.27% avec 25% et 30%.

Tableau 11 : Taux d'intérêt.

Taux d'intérêt	Effectifs	Pourcentage
10%	19	24.05
15%	25	31.65
20%	33	41.77
25%	1	1.27
30%	1	1.27
Total	79	100.00

Source : L'auteur.

I-2-2- Garanties demandées

Pour bénéficier d'un crédit les individus des microfinances sont amené à apporter des garanties qui sont considérés comme gage en cas de non remboursement ou encore comme une couverture face au risque de crédit pour les microfinances. En effet au regard du tableau ci-dessous nous constatons que dans le cadre de cette études les demandeurs de crédit ont eu recours à deux principales types de garantie. La plus grande proportion de notre échantillon 59.49% ont eu recours à un titre foncier pour obtenir un crédit, par contre 40.51% ont eu recours à un avaliste.

Tableau 12 : Garanties.

Garanties	Effectifs	Percent
AVALISTE	32	40.51
TITRE FONCIER	47	59.49
Total	79	100.00

Source : L'auteur.

I-2-3- Échéance de remboursement

Le respect des échéances de remboursements au niveau du client est une preuve de son respect de son engagement, de la viabilité de son activité. Par contre au niveau de la microfinance le respect des engagements est une preuve de la bonne gestion des risques de crédit. Au regard des informations contenues dans le tableau ci-dessous nous constatons que 88.61% des individus de notre échantillon respecte effectivement leur délai de remboursement. Par contre une minorité 11.29% n'a pas respecté ce dernier.

Tableau 13 : Respect des échéances de remboursements.

Respect des échéances de remboursement	Effectifs	Pourcentage
Oui	70	88.61
Non	9	11.39
Total	79	100.00

Source : L'auteur.

I-2-4- Détournement du crédit à d'autres fins

Il arrive souvent que les individus qui contractent le crédit l'utilisent à d'autre fin que celui avancé. D'après les éléments contenus dans le tableau ci-dessous, nous constatons que la majeure partie des individus de notre échantillon soit 69.62% ne détourne pas le crédit emprunté à d'autres fins, toutefois, 30.38% des individus de notre échantillon l'on fait.

Tableau 14 : Détournement du crédit pour d'autres motifs

Détournement du crédit pour d'autre motif ?	Effectifs	Pourcentage
Oui	24	30.38
Non	55	69.62
Total	79	100.00

Source : L'auteur

I-2-5- Satisfaction de la relation de crédit

Le tableau ci-dessus nous donne les informations sur la satisfaction des clients par rapport à la relation qu'ils entretiennent avec leur établissement de microfinance. Nous constatons que 91.14% des individus de notre échantillon sont satisfaits de la relation qu'il entretienne avec leur établissement de microfinance, toutefois, 8.86% des individus ne le sont pas.

Tableau 15 : Satisfaction par rapport à la relation de crédit.

Satisfaction de la relation de crédit	Effectifs	Percent
Oui	72	91.14
Non	7	8.86
Total	79	100.00

Source : L'auteur.

I-2-6- Changer d'établissement de microfinance pour obtenir plus de crédit

Le tableau ci-dessous nous donne les informations sur le statut des clients par rapport à leur intention de changer leur établissement de microfinance pour bénéficier d'un meilleur avantage crédit. Il ressort de ce dernier que 72.15% des individus affirment ne pas vouloir changer leur établissement de microfinance dans l'optique de bénéficier d'un meilleur crédit. Par contre 27.85% sont d'un avis contraire.

Tableau 16 : Intention de changer l'établissement de microfinance.

Intention de changer leur établissement de microfinance	Effectifs	Pourcentage
Oui	22	27.85
Non	57	72.15
Total	79	100.00

Source : L'auteur.

SECTION 2 : GESTION DU RISQUE DE CREDIT ET PERFORMANCE FINANCIERE

Dans cette section nous discuterons dans une première approche du lien entre gestion du risque de crédit et performance financière des établissements de microfinance à partir des tests de chi2 et dans une deuxième approche nous proposerons des recommandations.

I-1- Lien entre gestion du risque et performance financière des instituts de microfinance.

Il sera question pour nous de montrer à travers les tests de chi2 l'existence d'une éventuelle relation entre la gestion du crédit et la performance financière des microfinances.

I-1-1- Relation entre le nombre de crédit reçu et le nombre de crédit remboursé

La statistique de Pearson fournie au niveau du tableau ci-dessous nous donne le seuil avec lequel on à rejeter l'hypothèse nulle. Dans le cadre des résultats de notre analyse, l'hypothèse nulle est fortement acceptée car Pr qui est égale à 0.7 est supérieur à 0.05 ($Pr > 0.05$). Le nombre de crédit reçu est distribué dépendamment du nombre de crédit remboursé. En d'autres termes il existe un lien positif entre le nombre de crédit reçu et le nombre de crédit remboursé.

Tableau 17 : Test de chi2 entre le nombre de crédit reçu et le nombre de crédit remboursé.

Nombre de crédit reçu	Crédit remboursé		Total
	Oui	Non	
Un	33	7	40
2-3	20	3	23
4-5	8	3	11
6-7	3	0	3
8-9	2	0	2
Total	66	13	79
Pearson chi2(4) = 2.1476 Pr = 0.709			

Source : L'auteur.

I-1-2- Remboursement du crédit et la garantie utilisée

La statistique de Pearson fournie au niveau du tableau ci-dessous nous donne le seuil avec lequel on à rejeter l'hypothèse nulle. Dans le cadre des résultats de notre analyse, l'hypothèse nulle est fortement acceptée car Pr qui est égale à 0.935 est supérieur à 0.05 ($Pr > 0.05$). Le remboursement de crédit est distribué dépendamment de garanties détenues par les clients. En d'autres termes il existe un lien positif entre le remboursement de crédit et les garanties détenues.

Tableau 18 : Test de chi2 entre les garanties et le remboursement des crédits.

Remboursement du crédit	Garantie		Total
	AVALISTE	TITRE FONCIER	
Oui	27	39	66
Non	5	8	13
Total	32	47	79
Pearson chi2(3) = 0.4256 Pr = 0.935			

Source : L'auteur.

I-1-3- Taux d'intérêt et remboursement du crédit

La statistique de Pearson fournie au niveau du tableau ci-dessous nous donne le seuil avec lequel on à rejeter l'hypothèse nulle. Dans le cadre des résultats de notre analyse, l'hypothèse nulle est fortement acceptée car Pr qui est égale à 0.710 est supérieur à 0.05 ($Pr > 0.05$). Le remboursement de crédit est distribué dépendamment des taux d'intérêts imposés aux clients. En d'autres termes il existe un lien positif entre le remboursement de crédit et les taux d'intérêts.

Tableau 19 : Test de chi2 entre le taux d'intérêts et le remboursement du crédit.

Taux d'intérêt	Remboursement du crédit		Total
	oui	non	
10%	14	5	19
15%	22	3	25
20%	28	5	33
25%	1	0	1
30%	1	0	1
Total	68	13	79
Pearson chi2(4) = 2.1394 Pr = 0.710			

Source : L'auteur.

La gestion du risque telle que présenter dans ce travail, n'est conforme à aucune procédure de gestion. De ce fait, à travers nos recommandations, nous proposons un ensemble de solution susceptible de permettre de mettre à la microfinance de se développer.

II-2-1- Amélioration du système de contrôle en interne

Le système de contrôle interne est basé sur l'ensemble des éléments sécuritaires contribuant à la maîtrise des établissements de microfinance. Son objet est donc d'une part la protection et la sauvegarde du patrimoine de l'entreprise et d'autre part le respect des instructions du top management favorisant l'amélioration des performances. Cette amélioration se fait à base :

- Le respect des procédures pour un meilleur contrôle : elles sont établies pour être lues, suivies et appliquer chaque agent de la société ;
- Impliquer un gestionnaire interne ou un responsable de la gestion des risques : la présence d'au moins un gestionnaire interne ou d'un responsable de la gestion des risques pour superviser l'efficacité de leur système de contrôle interne est nécessaire ;
- L'établissement des tableaux de bords : le tableau de bords est un outil pour mesurer la performance. Lorsqu'il est bien conçu, il devient un réducteur de risque ;
- Créer des comptes centralisés pour toutes les agences afin d'améliorer la traçabilité et le contrôle des opérations inter-agences : il doit mettre sur pieds un fichier consolidés des immobilisations après inventaire et les suivre conformément au manuel de procédure ;
- Optimisation de la collecte des fonds : la comptabilité représente une des fonctions supports de la microfinance. Cette dernière doit être tenu avec le plus de rigueur possible et des technicités pour assurer une collecte optimale des fonds ;
- Création des comptes tiers à partir d'un logiciel comptable : le comptable doit revoir le libellé des convocations des clients c'est-à-dire attribuer à chaque client un libellé propre à lui et créer des comptes tiers dans le logiciel afin de suivre la traçabilité de l'entrée des fonds.

II-2-2- Amélioration de la gestion des ressources financières

L'un des problèmes majeurs rencontrés au sein de la microfinance est la mauvaise gestion des ressources financières étant donné que la relation avec la banque et la caisse est essentielle à l'activité de la microfinance car cette dernière appartient à un circuit de manipulation des fonds.

- S'assurer que chaque opération soit assorti d'un justificatif ;
- Plafonner les retraits en banque : les retraits servant à approvisionner la caisse devrait être plafonné pour des transactions nécessitant des montants plus élevés, il est recommandé d'effectuer les virements directement vers la destination (l'emploi de ceux-ci).

II-2-3- Capitalisation des ressources humaines

Une gestion sociale et administrative réussie permet à la microfinance d'être plus performante et d'atteindre ses objectifs.

- Mettre à jour le fichier salarié de la microfinance : il est utile d'effectuer le recensement du personnel pour une mise à jour de l'effectif. Ceci permettra à la microfinance de mettre en place une stratégie efficace de gestion de son capital humain ;
- Gestion des carrières : il faudra mettre en place des outils permettant d'adapter le capital humain aux besoins de la microfinance ;
- Faire des prévisions de masse salariale et y allouer des ressources dans le but de contrôler et d'être à mesure de couvrir ses charges salariales : la microfinance doit négocier et fixer les salaires des employés. Aussi, il est nécessaire de mettre de côté des ressources destinées au paiement des salaires de chaque mois ;
- Régularisation de la situation sociale du personnel : toute entreprise est tenue d'affilier son personnel à la CNPS afin de lui donner la possibilité de bénéficier de la sécurité sociale ; elle comprend (la pension retraite, des allocations familiales, les congés de maternité, la pension d'invalidité, etc....) ;
- Séparation net et claire des fonctions pour permettre le bon fonctionnement de la microfinance : il est strictement interdit de cumuler les fonctions incompatibles. Pour se faire, il est nécessaire de procéder à une séparation des fonctions pour être efficace.

CONCLUSION GENERALE

Parvenue au terme de notre étude qui s'inscrivait dans le champ de « La gestion des risques de crédit et la performance financière : Cas des IMF ». L'option de ce thème de recherche avait pour objectif de démontrer qu'une bonne gestion du risque de crédit permet de booster la performance financière de la microfinance. Pour y parvenir, nous avons adopté une méthode hypothético déductive. Les données utilisées dans cette recherche ont été collectées par nos soins au moyen d'un questionnaire de sondage d'opinion adressé à certains clients des microfinances des villes de Yaoundé et Ebolowa au Cameroun soit une moyenne de 79 personnes. Au travers des observations, plusieurs anomalies allant de l'absence d'un système de contrôle interne au manque d'un tableau de bord ont été observées.

Aussi nous avons remarqué une mauvaise gestion de ressources financières en particulier la mauvaise gestion des caisses.

Par ailleurs, la mise à disposition du questionnaire de la gestion du risque de crédit à réponse fermée concernant les IMF nous a permis de constater entre autres anomalies, la mauvaise politique de collecte des fonds. Toutes ces anomalies ont su galvaniser la problématique centrale de notre étude qui est énoncé comme suit : « une bonne gestion du risque de crédit peut-il influencer la performance financière des IMF ? ».

La résolution de ce problème c'est concrétiser avec l'amélioration du système de contrôle interne, l'amélioration de la gestion des ressources financières et la capitalisation des ressources humaines.

Le système de contrôle interne est basé sur l'ensemble des éléments sécuritaires contribuant à la maîtrise des établissements de microfinance. Son objet est donc d'une part la protection et la sauvegarde du patrimoine de l'entreprise et d'autre part le respect des instructions du top management favorisant l'amélioration des performances. Cette amélioration se fait à base :

Le respect des procédures pour un meilleur contrôle : elles sont établies pour être lues, suivies et appliquées par chaque agent de la société ;

Impliquer un gestionnaire interne ou un responsable de la gestion des risques : la présence d'au moins un gestionnaire interne ou d'un responsable de la gestion des risques pour superviser l'efficacité de leur système de contrôle interne est nécessaire

La gestion des ressources financières : L'un des problèmes majeurs rencontrés au sein de la microfinance est la mauvaise gestion des ressources financières étant donné que la relation avec la banque et la caisse est essentielle à l'activité de la microfinance car cette dernière appartient à un circuit de manipulation des fonds.

S'assurer que chaque opération soit assorti d'un justificatif ;

Plafonner les retraits en banque : les retraits servant à approvisionner la caisse devrait être plafonné pour des transactions nécessitant des montants plus élevés, il est recommandé d'effectuer les virements directement vers la destination (l'emploi de ceux-ci).

La capitalisation des ressources humaines : une gestion sociale et administrative réussie permet à la microfinance d'être plus performante et d'atteindre ses objectifs.

Mettre à jour le fichier salarié de la microfinance : il est utile d'effectuer le recensement du personnel pour une mise à jour de l'effectif. Ceci permettra à la microfinance de mettre en place une stratégie efficace de gestion de son capital humain ;

Gestion des carrières : il faudra mettre en place des outils permettant d'adapter le capital humain aux besoins de la microfinance ;

Il convient de noter que nos hypothèses donc l'une qui consistait à montrer qu'un bon mécanisme de gestion du risque de crédit appliqué à la microfinance influence la performance a été vérifié et ceci du au fait que nous nous trouvons dans une phase de remboursement des crédits accordés.

Cette vérification peut être faite après la mise sur pied effective c'est-à-dire au niveau de la phase d'évaluation du système proposé. Nous espérons que cette étude apportera un plus dans les travaux ultérieurs de recherche dans un domaine semblable.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- A. SILEM et J.M. ALBERTINI (2006)**, Lexique d'économie, édition, Dalloz, Paris.
- ARMENDARIZ et J. MORDUCH (2005)**, The economics of microfinance.
- B. DREVETON (2012)**, Construire un outil de comptabilité de gestion.
- BIALES (1996)**, Dictionnaire des faits économiques et sociaux contemporains éd.
- BOURGUIGNON (1995), LEBAS (1995), BESSIRE (1999)**, Mesure de la performance globale, HAL-SHS.
- BRANGER, J. (1964)**
- C.HARLAND, R. BRENCHLEY, H. WALKER (2003)**, Risk in supply Networks, Journal of purchasing and supply management.
- Craig CHURCHILL et Dan COSTER (2001)**, Manuel de gestion des risques en microfinance
- CREUSOTA.C (2008)** l'état des lieux de la microfinance au Cameroun BIM n°9.
- D. LESAFFRE (2005)**, Le refinancement des établissements de microfinance.
- Danielle TUEDEMWAFFO et al (2016)** ; mécanismes de gestion du risque de crédit ex-ante et performance globale des EMF camerounaises Journal of Academic Finance (J.A.F) n°7.
- DIONNE (2001)**, The new international regulation of market risk.
- E. MANCHON (2001)**, Analyse bancaire de l'entreprise, édition, Economica.
- F. DESMICHT (2004)**, pratique de l'activité bancaire, édition, Dunod, Paris.
- F. FURLONG et M. KEELEY (1991)**, Respect des normes prudentielles et solvabilité des banques.
- F. TOCQUE (2014)**, Microcrédit personnel : quels impacts sur les ménages ? Informations sociales.
- Faiza BENABDELMOULA (2018)**, les déterminants d'octroi de crédits bancaires aux entreprises : étude comparative entre la banque conventionnelle et la banque Islamique.
- FALCOUCI (2012)**, le rôle des institutions de microfinance.

FROOT et al. (1993), SMITH et STULZ 1985, Les déterminants et l'effet du management des risques de crédit, édition, Erudit.

G. DOTALIS (1964), Le crédit et les banques, Paris, éditions, Sirey.

G. GAHIGI (2000), Analyse de l'effet des crédits octroyés par les institutions de Microfinance au développement sous-économique de ses membres.

I.MANUJ and J. MENTZER (2008), Global supply chain risk management strategies, international journal physical distribution.

IFACI (2006), Evaluation de la maîtrise du risque.

J. BARTH et al. (2004), Bank regulation and supervision: what work best? Journal of Financial intermediation.

J.M. SERVET (2006), Les banquiers aux pieds nus, la microfinance, Paris, édition, Odile Jacob.

KOEHN et SANTOMERO (1980), KIM et SANTOMERO (1988), ROCHET (1992), L'efficacité de la réglementation prudentielle des banques.

L. MESTER, L.I. NAKAMURA, M. RENAULT (1998), Checking accounts and bank monitoring.

Lassina KONE, causes et conséquences des impayés au niveau des institutions de microfinance.

Laurent LHERIAU (2009), précis de réglementation de la microfinance Edition Paris Agence Française de Développement.

M.LUKUITSHI (2010), Analyse de la performance financière d'une société commerciale et industrielle, édition, GEA, Paris.

MANUJ and MENTZER (2008), global Supply Chain Risk management

MARCH et SHAPIRA (1987; 1992), Variable organizational, risk preferences.

MARCH et SHAPIRA (1987), Managerial perspectives on risk.

PAXTON et al. (2000), Modeling group loan repayment behavior: New insights from Burkina Faso.

Quentin HILAIRE, (2017) Gestion des risques et réglementation prudentielle, gestion et management.

R. AGGARAL, K.T. JACQUES (1998), a simultaneous equations estimation of the impact of prompt corrective action on bank capital and risk, Journal of financial intermediation.

REVOL René et al, (2002) Dictionnaire des sciences sociales, Hachette livre, Paris.

RITCHIE et BRINDLEY (2007), Supply chain risk management and performance a guiding framewzork for future development.

S. MUNSHI (2008), précis de la microfinance, finance for the poor.

S.B. JABEUR et YOUSSEF F. (2014), prévision de la défaillance des entreprises, éditeur, association de recherche et publication en management.

SERVET (2005), La vraie révolution du microcrédit, Paris, Odile.

SHARMA et ZELLER (1997), The role of microfinance for income and consumption smoothing, Journals.Openedition.org.

SILEM.A et ALBERTINI J-M (1999), Lexique d'économie Dalloz, Paris.

SITKIN et PABLO (1992), reconceptualizing the determinants of risk, the academy of management review.

SMICHT (2005), Organizing business knowledge: THE MIT PROCESS HANDBOOK

V. HARTARSKA and D. NADOLNYAK (2007), do regulated microfinance institution achieve better sustainability and reach? Cross-Country evidence Eco papers.

V. MITCHELL (1995), Organizational isk and reduction: A literature Review, British journal of management.

ZAHRAOUI (2007), Microfinance et pauvreté au Maroc.

TABLE DES MATIERES

AVERTISSEMENT	i
SOMMAIRE	ii
DEDICACE	iii
REMERCIEMENTS	iv
LISTE DES TABLEAUX	v
LISTE DES FIGURES	vi
LISTE DES ABREVIATIONS	vii
RESUME	viii
ABSTRACT	ix
INTRODUCTION GENERALE	1
PREMIERE PARTIE : APPROCHE CONCEPTUELLE	5
CHAPITRE I : APPROCHE CONCEPTUELLE DE LA GESTION DES RISQUES DE CREDIT ET PERFORMANCES FINANCIERES.....	6
SECTION I : FONDEMENT DU RISQUE DE CREDIT.....	6
I. DEFINITION DES CONCEPTS.....	7
I-1- Définition du crédit.....	7
I-1-2- Objet et importance du crédit	7
I-1-3- Concepts théoriques sur le microcrédit.....	8
I-2- La politique de crédit.....	9
I-2-1- L’octroi de crédit.....	10
I-2-2- Le suivi de crédit	11
I-2-3- Système de gestion des crédits.....	11
I-3- Définition de la gestion des risques de crédit.....	11
I-3-1- Processus de gestion des risques	12
II LES DIFFERENTS RISQUES DANS LES INSTITUTIONS DE MICROFINANCES	14
II-1- Définition du risque de crédit	14
II-1-2- Perception du risque.....	15
II-2-1- Les catégories de risque dans les IMF	16
II-2-2- Les risques liés au risque de crédit.....	18
SECTION II : LA PERFORMANCE FINANCIERE.....	20
I. DEFINITION DE LA PERFORMANCE.....	20
II. APPROCHE DE LA PERFORMANCE FINANCIERE	21
II-1- Définition.....	22
II-2-1- La performance sociale, sociétale	22

a) La performance sociale.....	22
b) La performance sociétale	24
III. LES INDICATEURS DE LA PERFORMANCE FINANCIERE	24
III-1- La rentabilité.....	25
III-1-1 La rentabilité économique	25
III-1-2- La rentabilité financière.....	26
❖ Avantages de la performance financière	27
❖ Inconvénients de la performance financière	27
III-1-3- La profitabilité	27
III-1-4- LA CREATION DE VALEUR	27
CHAPITRE II : ANALYSE THEORIQUE DE LA GESTION DES RISQUES DANS LES IMF	29
SECTION I : RISQUE DE CREDIT ET PERFORMANCE FINANCIERE : EXPLICATIONS THEORIQUES	29
I. LA THEORIE D'AGENCE : L'ASYMETRIE D'INFORMATION.....	30
I-1- La sélection adverse	30
I-2- L'Aléa moral	30
I-3- La théorie des coûts de transaction	31
II. LES THEORIES DE LA REGULATION BANCAIRE	32
II-1- La théorie des normes prudentielles comme dispositif de protection contre le risque d'insolvabilité	32
SECTION 2 : INCIDENCE THEORIQUE DU RISQUE DE CREDIT SUR LA PERFORMANCE FINANCIERE.....	33
I- MECANISMES D'OCTROI DE CREDIT COMME FACTEUR EXPLICATIF DE LA RENTABILITE ECONOMIQUE.....	33
I-1- Traitement des dossiers et fixation du taux d'intérêt débiteur un atout majeur de la marge bénéficiaire	34
II- QUALITE DU RECOUVREMENT DES PRETS COMME GAGE D'UNE BONNE RENTABILITE FINANCIERE	35
II-1- Relation entre la qualité du processus de recouvrement du Portefeuille à risque et le rendement des capitaux propres.....	36
DEUXIEME PARTIE : METHODOLOGIE DE LA RECHERCHE ET ANALYSE DES RESULTATS DE RECHERCHE	38
CHAPITRE III : CADRE D'ANALYSE ET METHODOLOGIE DE L'ETUDE.....	39
SECTION I : GENERALITES SUR LA MICROFINANCE.....	39
I. ELEMENTS FONDAMENTAUX DE LA MICROFINANCE	39
I.1- Définition.....	39
Tableau 1 : Récapitulatif de la catégorisation des IMF	40
I.2- Origine de la microfinance au Cameroun	40
Tableau 2 : Construction du cadre réglementaire de la microfinance	43
I-3- Missions de la microfinance	43
I-4- Les types de réseaux de microfinance	44

II	LES PRODUITS FINANCIERS DE LA MICROFINANCE	45
II-2-	Micro épargne dans les IMF.....	48
	Tableau 3 : Synthèse des types d'épargne	49
II-3-	Faillite des microfinances au Cameroun	49
	Le tableau 4 : Ci-après nous renseigne sur quelques fermetures d'IMFs. La liste étant loin d'être exhaustive.	50
SECTION II : METHODES D'ANALYSE		50
I-1-	Méthodes de collecte des données.	50
I-1-1	Analyse descriptive.....	52
I-1-2-	Présentation des variables sociodémographiques.....	52
	Figure 1 : Tranche d'âge des répondants.	52
	Figure 2 : Sexe des répondants.....	53
	Figure 3 : Diplôme des répondants.	53
	Figure 4 : Statut matrimonial des répondants.	54
	Figure 5 : Établissements de microfinance de notre étude.	54
CHAPITRE IV : ANALYSE ET INTERPRETATION DES RESULTATS ET RECOMMANDATIONS		55
SECTION I : RELATION AVEC L'INSTITUT DE MICROFINANCE		55
I-1-	Situation des prêts accordés	55
	Tableau 5 : Situation des prêts.	55
I-1-2-	Demande de crédit.....	56
	Tableau 6 : Demande de crédit par les individus de l'échantillon.....	56
I-1-3-	Nombre de crédit demandé	56
	Tableau 7 : Nombre de crédit demandé	56
I-1-4-	Remboursement du crédit	57
	Tableau 8 : Statistique sur le remboursement du crédit.....	57
I-1-5-	Montant du premier crédit.....	57
	Tableau 9 : Montant du premier crédit demandé.	57
I-1-6-	Montant du dernier crédit demandé.....	58
	Tableau 10 : Montant du dernier crédit demandé.	58
I-2-	Gestion de la dette.....	59
I-2-1-	Les différentes impositions des taux d'intérêt	59
	Tableau 11 : Taux d'intérêt.	59
I-2-2-	Garanties demandées	59
	Tableau 12 : Garanties.....	60
I-2-3-	Échéance de remboursement.....	60
	Tableau 13 : Respect des échéances de remboursements.....	60
I-2-4-	Détournement du crédit à d'autres fins	60
	Tableau 14 : Détournement du crédit pour d'autres motifs	60

I-2-5- Satisfaction de la relation de crédit.....	61
Tableau 15 : Satisfaction par rapport à la relation de crédit.	61
I-2-6- Changer d'établissement de microfinance pour obtenir plus de crédit.....	61
Tableau 16 : Intention de changer l'établissement de microfinance.....	61
SECTION 2 : GESTION DU RISQUE DE CREDIT ET PERFORMANCE FINANCIERE	62
I-1- Lien entre gestion du risque et performance financière des instituts de microfinance.....	62
I-1-1- Relation entre le nombre de crédit reçu et le nombre de crédit remboursé.....	62
Tableau 17 : Test de chi2 entre le nombre de crédit reçu et le nombre de crédit remboursé.	62
I-1-2- Remboursement du crédit et la garantie utilisée	63
Tableau 18 : Test de chi2 entre les garanties et le remboursement des crédits.....	63
I-1-3- Taux d'intérêt et remboursement du crédit.....	63
Tableau 19 : Test de chi2 entre le taux d'intérêts et le remboursement du crédit.	63
II-2-1- Amélioration du système de contrôle en interne	64
II-2-2- Amélioration de la gestion des ressources financières	65
II-2-3- Capitalisation des ressources humaines.....	65
CONCLUSION GENERALE.....	66
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	66
ANNEXES.....	665

ANNEXES

REPUBLIQUE DU CAMEROUN
Paix –Travail – Patrie

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT
SUPERIEURE

UNIVERSITE DE YAOUNDE I

ECOLE NORMALE SUPERIEURE
D'ENSEIGNEMENT TECHNIQUE
D'EBOWA



REPUBLIC OF CAMEROON
Peace –Work –Fatherland

MINISTRY OF HIGHER EDUCATION

UNIVERSITY OF YAOUNDE I

HIGHER TECHNICAL TEACHERS'
TRAINING COLLEGE OF EBOLOWA



Madame, Monsieur, dans le cadre de la rédaction d'un mémoire de Master en Gestion, Financière et Comptable nous nous sommes intéressées au thème : **GESTION DU RISQUE DE CRÉDIT ET LA PERFORMANCE FINANCIERE : CAS DES IMF** ». Nous vous prions de contribuer à notre rédaction en voulant bien répondre à ce questionnaire. Nous nous engageons à préserver de ce fait votre anonymat et à n'utiliser les informations recueillies qu'à des fins strictement universitaires.

Veuillez sélectionner le numéro correspondant à la question s'il vous plait.

STRICTEMENT CONFIDENTIEL ET A BUT NON FISCAL

Les informations collectées au cours de cette enquête sont strictement confidentielles au terme de la loi N° 91/023 du 16 décembre 1991 sur les Recensements et Enquêtes Statistiques qui stipulent en son article 5 que « les renseignements individuels d'ordre économique ou financier figurant sur tout questionnaire d'enquête statistique ne peuvent en aucun cas être utilisés à des fins de contrôle ou de répression économique ».

NUMERO DU QUESTIONNAIRE		<input type="text"/>
CARACTÉRISTIQUES SOCIO-DÉMOGRAPHIQUES		
01	Quel est votre tranche d'âge ? 1 -moins de 15 ans 2- 15-20 ans 3-21-25 4-26-30 ans 5-31-35 ans 6- 36-40 ans 7-41-45 ans 8- 46-50 ans 9= plus de 50 ans.	<input type="text"/>
02	SEXE 1=Féminin 2=Masculin	<input type="text"/>
03	Diplôme 1- Sans diplôme 2= CEPE 3= BEPC 4=PROBATOIRE 5= BAC 6=DEUG, BTS. 7 =LICENCE 8=MASTER 9=DOCTORAT	<input type="text"/>
04	Statut matrimonial 1= Marié 2= Divorcé 3= Célibataire 4=Veuf/veuve	<input type="text"/>
05	1- Agriculture, élevage, pêche 2- Agroalimentaire 3-confection 4-BTP 5-commerce de gros 6-commerce de détail 7-transport 8-restauration 9- Réparation 10-autres services.	<input type="text"/>
RELATION AVEC L'INSTITUT DE MICROFINANCE		
06	Le nom de votre micro finance.....	<input type="text"/>
07	Est-ce que votre micro finance accorde des crédits ? 1- oui 2-non	<input type="text"/>
08	Avez-vous déjà demandé un crédit ? 1-oui 2-non	<input type="text"/>
09	Combien de crédit avez-vous déjà demandé au niveau de cette micro finance ? 0-0 1-1 2-2-3 3-4-5 4-6-7 5-8-9 6-plus de 10	<input type="text"/>
10	Combien de crédit avez-vous déjà eu dans cette micro finance ? 0-0 1-1 2-2-3 3-4-5 4-6-7 5-8-9 6-plus de 10	<input type="text"/>
11	Avez-vous remboursé vos crédits ? 1- Oui 2-Non	<input type="text"/>
12	Quel est le montant de votre premier crédit ? 1- moins de 50.000 2- 50.000-100.000 3-100.001-150.000 4-150.001-200.000 5-200.001-300.000 6-300.001-400.000 7-400.001-500.000 8-500.001-600.000 9-600.001-700.000 10-700.001-800.000 11-800.001-900.000 12- plus de 900.000	<input type="text"/>
13	Quel est le montant de votre dernier crédit ? 1- moins de 50.000 2- 50.000-100.000 3-100.001-150.000 4-150.001-200.000 5-200.001-300.000 6-300.001-400.000 7-400.001-500.000 8-500.001-600.000	<input type="text"/>

	9-600.001-700.000	10-700.001-800.000	11-800.001-900.000	12- plus de 900.000	
14	Quel a été le taux d'intérêt ? 1- 10% 2-15% 3-20% 4-25% 5-30% 6-35% 7-40% 8-45% 9-50% 10-plus de 50%.				<input type="checkbox"/>
15	Quelle garantie avez-vous déposée ?.....				
16	Arrivez-vous à honorer vos échéances de remboursement ? 1- Oui 2-Non				<input type="checkbox"/>
17	Avez-vous détourné le crédit pour un autre motif ? 1-Oui 2-Non				<input type="checkbox"/>
18	Êtes-vous satisfait de votre relation de crédit avec votre micro finance ? 1-oui 2-non				<input type="checkbox"/>
19	Seriez-vous disposé à changer de micro finance pour bénéficier d'un crédit ? 1-oui 2-non				<input type="checkbox"/>

MERCI POUR VOTRE DISPONIBILITE