

Louvain School of Management

Analyse de stratégies de sécurisation de crédit et d'outils de gestion du risque de remboursement de crédit dans des institutions de microfinance en RDC.

Cas d'études.

Auteur : Guy Wanlongo Ndiwulu

Promoteur : Giorgio Tesolin

Année académique 2021 - 2022

Travail de fin d'études (TFE) en vue d'obtenir le titre
de Master (60) en Sciences de Gestion

Horaire de jour

Remerciements

En préambule à ce travail, nous voudrions remercier toutes les personnes qui, de près ou de loin, nous ont aidé lors de son élaboration. Il est très difficile de résumer en quelques lignes le sentiment de reconnaissance et de gratitude que l'on a pour certaines personnes ; ce n'est sans doute pas la partie la plus facile de ce travail.

Et tout particulièrement : Nous rendons de multiples actions de grâce au Très Haut, Dieu Tout Puissant, le Seigneur Jésus-Christ, donateur de tout don excellent.

Nous exprimons notre sincère remerciement au Professeur Giorgio Tesolin pour avoir bien voulu assurer la direction de ce travail. Nous lui témoignons, à travers ces écrits, notre gratitude.

Nos remerciements s'adressent également à Monsieur Masha Matondo, Gérant de la COOPEC-CAMEC Mbanza-Ngungu, pour nous avoir accordé des entretiens et donné accès aux différents rapports d'activité de son institution de microfinance.

Ces remerciements ne seraient pas complets sans mentionner nos amis, collègues et connaissances pour tout ce qu'ils nous ont apporté tout au long de notre formation.

Enfin, mes remerciements vont également à ma famille pour le soutien qu'elle n'a cessé de m'apporter.

Table des matières

Introduction générale.....	1
Chapitre premier : Microcrédits et institutions de microfinance.....	3
1.1. Microcrédits.....	3
1.2. Microfinance.....	3
1.3. Impacts de la microfinance dans les systèmes financiers et sa contribution sociale ...	6
1.4. Evolution de la microfinance.....	8
1.5. Dimension sociale de la microfinance.....	9
1.6. Performance de la microfinance	11
1.7. Dimension économique de la microfinance	13
1.8. Dimension de gouvernance de la microfinance.....	13
1.9. Potentiel de la microfinance dans les pays en développement.....	13
1.10. Conclusion.....	14
Chapitre deuxième : Gestion du risque de crédit des institutions de microfinance	15
2.1. Définition du risque de crédit	15
2.2. Banques traditionnelles et difficulté à prêter aux pauvres.....	16
2.3. Stratégies de sécurisation des crédits dans des institutions de microfinance	16
2.4. Outils d'évaluation de la gestion du risque des crédits	22
2.5. Conclusion.....	27
Chapitre troisième : Cas d'études de l'institution de microfinance COOPEC-CAMEC	
Mbanza-Ngungu en RDC.....	28
3.1. Méthodologie d'étude.....	28
3.2. Présentation du secteur de la microfinance en RDC	28
3.3. COOPEC-CAMEC Mbanza-Ngungu.....	29
3.4. Analyse de la sécurisation des crédits chez CAMEC.....	38
3.5. Analyse d'évaluation de risque des crédits chez CAMEC	39
3.6. Conclusion.....	39
Conclusion générale	40
Annexes.....	41
Références	50

Liste des tableaux

Tableau 1 : Ratios financiers.....	12
Tableau 2 : Différentes approches d'évaluation du risque de crédit.....	24
Tableau 3 : Critères d'éligibilité aux crédits de groupes.....	32
Tableau 4 : Limites de prise de garanties.....	34
Tableau 5 : Décaissements de crédits entre 2017 et 2021 (le principal).....	37
Tableau 6 : Encours de crédit (principal+intérêt).....	38
Tableau 7 : Nombre de crédits radiés.....	38

Liste des figures

Figure 2.1 : Modèle d'incitations dynamiques (Singh et P. Padhi, 2017).....	19
Figure 2.2 : Décision de crédit (K. Brown et P. Moles, 2014).....	22
Figure 3.1 : Répartition des institutions de microfinance en RDC (BCDC, 2021).....	28

Introduction générale

L'exclusion des emprunteurs les plus pauvres, en particulier ceux des zones rurales, des systèmes bancaires conventionnels est l'un des principaux obstacles au développement socio-économique et à la réduction de la pauvreté (Ibtissem et Bouri, 2013). L'exclusion de ce groupe d'emprunteurs est due au fait qu'accorder du crédit aux pauvres peut devenir très risqué et très coûteux pour des systèmes bancaires traditionnels, car des emprunteurs pauvres qui vivent dans des zones risquées, manquent de garantie d'actifs et d'emplois salariés formels pour obtenir un crédit auprès de ces systèmes bancaires (Ibtissem et Bouri, 2013). Afin de réduire l'exclusion de la population pauvre et à faible revenu à l'accès aux crédits, les institutions de microfinance sont apparues. Ces dernières sont considérées comme un des outils capables d'assurer la réduction de la pauvreté et l'amélioration des conditions socio-économiques des zones pauvres en permettant l'accès aux crédits aux différentes couches de la population. C'est dans le pays en développement que les institutions de microfinance ont plus apporté de l'impact dans le développement socio-économique des milieux ruraux et péri-urbains (Couchoro et Gbandi, 2018).

Pour assurer l'équilibre du portefeuille économique des institutions de microfinance et d'améliorer à la fois le rayonnement social et la pérennité financière dans des zones pauvres, le développement des stratégies et des outils pour la gestion du risque de crédit dans les institutions de microfinance devient plus qu'une nécessité (Ibtissem et Bouri, 2013). Car prêter aux pauvres et à la population en manque des revenus fiables peut entraîner de l'incertitude dans le processus de remboursement du crédit. Ainsi, il faut développer des mécanismes capables d'orienter les décisions d'octroi ou non des crédits à ce segment de la population qui n'offre souvent pas de garanties dans leur demande de crédits.

Ce travail concerne l'analyse de stratégies de sécurisation de crédit et d'outils d'évaluation de la gestion du risque de crédit utilisés par les institutions de microfinance installées dans les pays en développement, en général, et en particulier en République Démocratique du Congo (RDC). Pour mieux cerner les différentes stratégies et outils de gestion du risque, cette étude met un accent particulier sur l'analyse des obstacles qui empêchent les marchés financiers formels de fournir des crédits aux emprunteurs pauvres selon la théorie économique.

Pour atteindre les objectifs de ce travail, un état de l'art sur les stratégies de sécurisation de crédit et les outils d'évaluation du risque de remboursement est réalisé. Cet état de l'art est complété par une étude de cas d'une institution de microfinance (COOPEC-CAMEC Mbanza-Ngungu) de la RDC. Les données qualitatives et quantitatives de cette institution sont obtenues

par des entretiens avec son Gérant et ses agents de crédit. L'analyse de l'évolution entre 2017 et 2021 du portefeuille de crédit de cette institution de microfinance est réalisée pour nous permettre de montrer les points forts et faibles de ses stratégies de sécurisation de crédit et de gestion du risque de remboursement de crédits.

Ce travail est articulé autour de trois chapitres après l'introduction. Le premier chapitre concerne la description de la microfinance. Cette description présente l'impact des institutions de microfinance dans le développement socio-économique des zones pauvres. Le deuxième chapitre concerne l'état de l'art sur les stratégies de sécurisation de crédits et les outils d'évaluation de la gestion du risque de remboursement de crédits dans les institutions de microfinances. Le dernier chapitre traite du cas d'études sur la sécurisation et des outils d'évaluation du risque de remboursement de crédits de la COOPEC-CAMEC Mbanza-Ngungu en RDC. Enfin, une conclusion générale bouclera ce travail.

Chapitre premier : Microcrédits et institutions de microfinance

Ce chapitre donne une description générale de la microfinance en montrant la différence qu'il y a entre microcrédit et la microfinance. Il parle également de l'important rôle et de l'impact de la microfinance dans la réduction de la pauvreté dans le pays en développement et le développement socio-économique des zones non couvertes par des banques conventionnelles. Ce chapitre traite également de l'impact de la microfinance sur le développement de l'entrepreneuriat féminin.

1.1. Microcrédits

Il a été montré par plusieurs études que les banques conventionnelles ne répondent pas aux besoins de crédits des personnes pauvres et à faible revenu qui ne sont pas en mesure d'offrir des garanties de prêt (Gutiérrez-Nieto et al., 2007). Pour remédier à cette situation, de nouvelles institutions financières sont apparues pour desservir le segment de cette population locale exclue des systèmes bancaires conventionnels. Ces nouvelles institutions financières appelées « microfinance » fonctionnent en communauté locale pour accorder de petits crédits aux pauvres sans qu'il puisse avoir des exigences d'actifs en garantie. Ce développement des microcrédits accordés au segment des pauvres est soutenu par des organisations à but lucratif et des gouvernements, et dans le cadre de la politique d'investissement socialement responsable (Gutiérrez-Nieto et al., 2007).

Accorder des crédits aux pauvres et à la population à faible revenu est réalisé avec un certain niveau de risque, ainsi la microfinance a développé plusieurs approches d'octroi des crédits à ce segment de la population afin de minimiser le risque de non-remboursement de crédit. Ces différentes approches de la gestion de risque de crédit sont discutées au chapitre deuxième.

1.2. Microfinance

La microfinance peut être considérée comme un outil de développement économique utilisé dans des pays en développement ou dans des zones rurales où la population est soumise aux revenus faibles. Elle est considérée comme un outil de développement de la résilience sociale et financière des communautés à risque. La microfinance assure un meilleur accès aux services d'épargne et de prêts des ménages délaissés par les banques (Ullah et al., 2017). Elle fournit des services financiers (épargne, crédit, et les services d'assurance et de paiement) aux individus à revenus faibles et des travailleurs indépendants qui n'ont pas accès au secteur financier formel, dans le but d'améliorer leur bien-être (Hammill et al., 2008 ; Ullah et al.,

2017). Cela est réalisé à travers de petits prêts, engagements dans des activités de productivités, créations des actifs, stabilité de la consommation et la protection aux risques.

Les institutions de microfinance jouent un rôle important dans la création d'une résilience sociale et économique dans les communautés vulnérables et dans des pays en développement (Ullah et al., 2017). La microfinance peut être un outil important pour injecter des capitaux dans la communauté à travers divers services tels que le microcrédit, les prêts aux ménages, les prêts aux entreprises, les secours d'urgence et les prêts de réhabilitation (Ullah et al., 2017). Ces produits peuvent renforcer la capacité financière des communautés exclues de systèmes financiers conventionnels (Ullah et al., 2017). De plus, l'accès aux services financiers est considéré comme un atout précieux pour la communauté pauvre et vulnérable, qui considère que ces services sont directement utiles pour augmenter la consommation et renforcer l'ensemble des activités économiques (Ullah et al., 2017).

1.2.1. Différence entre microfinance et microcrédit

Un microcrédit est une petite somme d'argent prêtée à un client par la banque ou une autre institution financière (Ullah et al., 2017). Tandis que la microfinance est un ensemble d'outils et de services financiers qui comprend les prêts, épargnes, assurances, services de transfert et de paiement, et autres produits financier ciblés pour améliorer les conditions socio-économiques des individus à revenus faibles (Ullah et al., 2017). Nous y reviendrons ultérieurement aux points 1.3 et suivants.

1.2.2. Rôle de la microfinance dans le renforcement des capacités financières des populations vulnérables

L'objectif principal d'une institution de microfinance est de s'engager dans le développement de petites entreprises afin que les personnes puissent accroître leurs actifs et leurs revenus tout en leur offrant une protection contre les catastrophes éventuelles (Ullah et al., 2017). Les risques liés à la population représentent l'une des catastrophes la plus ciblée par la microfinance.

La recherche révèle également que la microfinance aide à créer un capital social parmi les pauvres et les personnes ayant une faible confiance en soi, avec un accent particulier sur l'autonomisation des femmes, ce qui se traduit en fin de compte par des activités de gestion des risques plus efficaces.

1.2.3. Services de la microfinance et mécanismes d'adaptation des pauvres

L'accès aux services financiers de la microfinance est considéré comme un atout précieux pour les communautés pauvres et vulnérables pour qui ces services sont directement utiles pour

augmenter la consommation et renforcer leurs activités économiques globales. En fournissant un accès au crédit, à l'épargne et à l'assurance, la microfinance peut grandement contribuer au renforcement de la capacité de gestion des risques de catastrophe de la communauté.

Grâce à la fourniture d'espèces à des conditions appropriées, les services de la microfinance permettent aux pauvres d'adopter des approches proactives plutôt que des approches réactives de gestion des risques. Les clients adoptent généralement une stratégie commune pour utiliser leurs prêts en les investissant dans une activité génératrice de revenus qui peut conduire à une construction ou à une acquisition de terrains meilleures et plus sûres dans des zones plus sûres à plus long terme. Certains clients astucieux peuvent également partager leur prêt avec d'autres sources de fonds pour améliorer les investissements dans une activité plus productive et probablement plus importante.

Parce qu'il peut augmenter la charge financière des clients, d'une part, et provoquer des crises de liquidité des actifs des institutions, par conséquent, emprunter après une catastrophe peut avoir des conséquences négatives si cet emprunt n'est pas surveillé attentivement. De plus, des prêts bon marché peuvent également encourager la consommation courante des ménages, ce qui peut les conduire à des crises à plus long terme.

Des études sur la microfinance dans la littérature révèlent qu'en raison des possibles mauvaises décisions d'investissement des clients pauvres et de leurs conséquences dans le futur, les institutions de microfinance s'intéressent généralement peu à l'offre de crédit aux plus pauvres des ménages pauvres (Ullah et al., 2017).

1.2.4. Rôle du microcrédit pour l'amélioration et la construction de logements

Les institutions de microfinance, cependant, sont confrontées à des problèmes différents dans le traitement de ces prêts, car elles évitent généralement de s'impliquer dans les questions controversées associées aux acquisitions foncières et au régime foncier. Un autre problème dans les prêts au logement est que ces prêts ont généralement un montant plus important, en particulier dans les zones urbaines, où le logement est plus cher que les zones rurales. Pour ces raisons, les prêts au logement de grande taille ne semblent souvent pas pertinents pour les institutions de microfinance, en particulier avec une structure d'actifs limitée (Ullah et al., 2017).

Il ressort clairement des recherches que les familles pauvres accordent une grande importance à l'amélioration physique des maisons ou à la rénovation, en particulier dans le contexte de catastrophes naturelles. Et pour répondre à leurs besoins en logement, de nombreux clients de

la microfinance détournent une partie de leurs prêts de production vers l'amélioration de leur logement.

Étant donné que la plupart des clients pauvres vivent dans des zones vulnérables, la fourniture de services de la microfinance est donc un défi crucial auquel sont confrontées les institutions de microfinance, car d'autres parties prenantes ont également un rôle à jouer dans la résolution de la question de la gestion des catastrophes. Bien qu'il n'y ait pas d'outil explicite utilisé par les institutions de microfinance pour fournir des logements aux communautés pauvres, certaines expériences dans les pays en développement aident à illustrer certaines actions pour faire face à ce problème.

1.3. Impacts de la microfinance dans les systèmes financiers et sa contribution sociale

Depuis 1970, la microfinance est considérée par des chercheurs, des décideurs des entreprises et des institutions financières comme un outil efficace permettant de fournir les services financiers à la population généralement mal desservie par les structures financières conventionnelles et exposée au risque d'exclusion financière (Brau et al., 2004 ; Doligez et al., 2013). Cela grâce aux différents services que comptent la microfinance. Ces services comprennent le microcrédit, la micro-épargne, les micro-banques, les micro-transferts de fonds, les micro-garanties, les transferts d'argent et la micro-assurance (Brau et al., 2004 ; Doligez et al., 2013). Au regard de ces services, le concept de la microfinance peut être défini de plusieurs façons selon le gouvernement et son évolution. Elle peut être définie comme un système des services financiers qui permet de réduire le niveau la pauvreté et d'améliorer les conditions de vie de la population à faible revenu dans les pays en développement (Imai et al., 2012 ; Burzynska et al., 2015 ; Doligez et al., 2013). Ceci en octroyant des microcrédits à la population à faible revenu n'ayant pas accès aux crédits des systèmes financiers formels. La microfinance est aussi définie comme système de services financiers qui consiste à fournir de l'épargne, du crédit et d'autres services et produits financiers de très petits montants à la population à très faible revenu (Brau et al., 2004 ; Doligez et al., 2013).

La microfinance joue un rôle clé dans la réduction de la pauvreté dans les pays en développement en fournissant des services financiers et des flux financiers substantiels aux populations marginalisées par le secteur financier formel. On peut remarquer de ce rôle que la microfinance offre une alternative aux services financiers conventionnels, et elle facilite l'inclusion financière des populations mal desservies et défavorisées comme les femmes, les personnes handicapées, les personnes âgées, les chômeurs et ceux qui souhaitent simplement répondre à leurs besoins de base (Rashid et al., 2015 ; Imai et al., 2012). Cependant, la

microfinance n'est pas invincible par rapport à sa mission d'éradiquer la pauvreté, car elle est soumise à plusieurs défis tels que le manque de garanties d'actifs, l'absence d'emplois, des flux de revenus irréguliers et des antécédents de crédit restreints, ce qui entraîne des problèmes de sélection adverse et d'aléa moral (Doligez et al., 2013).

Par rapport aux banques commerciales, les institutions de microfinance sont évaluées en fonction de leurs impacts sociaux en plus de leurs bénéfices (Gutiérrez-Nieto et al., 2007 ; Thai-Ha, 2021). Ces impacts sociaux sont catégorisés en trois groupes, à savoir : réduction de la pauvreté; autonomisation des femmes en améliorant leur bien-être psychosocial et leur statut socio-économique; et la croissance économique et inclusion sociale (inclusion financière rurale, éducation, nutrition, santé) (Thai-Ha, 2021).

En ce qui concerne la réduction de la pauvreté, les services de la microfinance tels que le microcrédit améliorent les conditions de vie des personnes, augmentent les revenus et génèrent des emplois grâce à l'entrepreneuriat, et lissent la consommation saisonnière dans des segments pauvres des pays en développement (Katsushi et al., 2012 ; Khavul, 2010). Ceci stimule ainsi le bien-être social des segments pauvres de la société. Dans cet optique, la microfinance est vue comme un outil important pour la réduction de la pauvreté dans les économies en développement (Imai et al., 2012 ; Burzynska et al., 2015 ; Doligez et al., 2013).

Les femmes sont la cible prédominante de la microfinance, elles sont prioritaires. Ceci pour trois raisons, à savoir : premièrement, les taux de remboursement des femmes sont élevés que ceux des hommes. En d'autres termes, les femmes sont plus fiables et solvables que les hommes. Deuxièmement, l'accent est mis sur les femmes afin de résoudre le problème d'inégalité entre les sexes. Ce qui peut accroître le pouvoir de négociation des femmes au sein des ménages, en améliorant leur confiance en soi, leur rôle dans la prise de décision, leur qualité de vie et leurs revenus (Khavul, 2010). Enfin, les femmes sont au centre du bien-être de la famille et elles investissent davantage dans l'éducation, créant un effet multiplicateur qui améliore l'efficacité des fonds de crédit de la microfinance (Rashid et al., 2015 ; Thai-Ha, 2021).

Malgré son impact social, la microfinance présente certaines limites telles que, des taux d'intérêts exorbitants, surendettement des clients, bilan douteux en matière d'autonomisation des femmes, importance excessive accordée au crédit qu'à d'autres services, méthodes de collecte agressives, et un manque d'impact démontrable sur la réduction de la pauvreté (Thai-Ha, 2021). Il a été montré par des chercheurs que certaines microfinances préfèrent servir les clients riches aux plus pauvres, car les clients plus pauvres sont plus coûteux à servir et sont plus risqués (Gutiérrez-Nieto et al., 2007). Ceci va à l'encontre de l'objectif de base des programmes de microcrédit. En outre, la microfinance peut indirectement nuire physiquement

et psychologiquement aux clients, car les pressions de remboursement peuvent forcer les emprunteurs à rechercher des prêts auprès d'autres sources, ce qui aggrave l'endettement, les poussant dans la pauvreté extrême et dépression (Thai-Ha, 2021).

1.4. Evolution de la microfinance

Depuis 1970, la définition de la microfinance a évolué à partir de sa mission initiale qui consistait à fournir des microcrédits aux petites entreprises et aux entrepreneurs pauvres n'ayant pas accès aux systèmes financiers formels. Au fil du temps, la microfinance est passée de la seule fourniture de prêts aux personnes défavorisées à la collecte de l'épargne des ménages à revenu faible, à la fourniture d'assurance, à l'aide aux transferts d'argent et même à la commercialisation et à la distribution de la production des clients dans certains endroits (Doligez et al., 2013). L'incorporation d'autres services à la fois financiers et non financiers a donné une autre orientation à la microfinance, celle de s'écarter des prêts aux personnes à revenu faible pour s'orienter à l'objectif de viabilité financière en plus de celui de l'impact social.

La microfinance sert des centaines de millions d'emprunteurs vulnérables et jouent ainsi un rôle clé dans la réduction de la pauvreté dans les économies en développement, en particulier dans les pays en développement. Cependant, la rentabilité financière reste un défi pour les institutions de microfinance, et elles doivent se comporter comme les autres entreprises qui visent à être rentables.

Le rôle de la microfinance dans les systèmes financiers est de fournir des services financiers et des flux de financement substantiels aux populations économiquement marginalisées souvent délaissées par les systèmes financiers conventionnels. Dans les économies en développement ou économies développées, la microfinance offre une alternative aux services financiers conventionnels et joue un rôle important pour faciliter l'inclusion financière des populations défavorisées (Doligez et al., 2013).

La microfinance est considérée comme l'un des instruments importants des organisations pour lutter contre la pauvreté dans le monde. L'impact social des microfinances inclue généralement la réduction de la pauvreté, la création d'emplois, l'autonomisation des femmes, la croissance économique, l'inclusion sociale et, à terme, la contribution au développement social. La microfinance peut participer à l'émergence et à la création des microentreprises dans les pays développés et en développement. L'accès au crédit peut aider à enrayer rapidement la pauvreté, perturber le cycle de la pauvreté en rendant l'argent disponible et faciliter les opportunités commerciales potentielles. Les familles peuvent économiser et même investir dans de meilleurs

logements, soins de santé et éducation, ce qui rend les impacts positifs plus durables. Grâce à l'aide de la microfinance, les entrepreneurs des pays en développement et des communautés pauvres peuvent survivre, fonctionner et même prospérer pour créer plus d'opportunités d'emploi pour les autres (Doligez et al., 2013).

Un outil pour mesurer avec précision la performance sociale de la microfinance est nécessaire. Malheureusement, la détermination de l'évaluation quantitative la plus valide, la plus fiable, la plus pratique et la plus juste de la performance sociale de la microfinance reste controversée, ce qui rend difficile de s'entendre sur une méthodologie pour mesurer les résultats sociaux potentiellement positifs de la microfinance. Bien que les données sur la performance financière soient souvent claires et riches, les données sur la performance sociale tendent à être inexistantes ou inadéquates. Des progrès substantiels ont été accomplis dans l'amélioration de l'évaluation des efficacités sociale basée sur des normes communément acceptées par les principales parties prenantes de l'industrie. Une application combinée d'approches d'évaluation variées est nécessaire pour mesurer pleinement et précisément l'ampleur de la performance sociale de la microfinance.

L'impact des microfinances dans les pays en développement est vu suivant quatre dimensions, à savoir : dimension sociale ; impacts économiques ; performances des institutions de microfinance ; et efficacité politique (Nogueira et al., 2020).

1.5. Dimension sociale de la microfinance

L'intégration de la dimension sociale aux décisions stratégiques et opérationnelles des institutions de microfinance est essentielle, car elle permet à ces institutions de se différencier des structures financières traditionnelles (banques) lesquelles fondent leurs objectifs sur le profit financier. La dimension sociale de la microfinance comprend le développement social et la réduction de la pauvreté (Thrikawala et al., 2013). Ces objectifs sociaux font partis des concepts fondamentaux des institutions de microfinance. Contrairement aux mesures de performance traditionnelles liées aux banques conventionnelles, les mesures de performance sociale sont davantage liées aux objectifs sociaux et de développement de la société (Thrikawala et al., 2013).

L'objectif de développement social des institutions de microfinance est d'une importance capitale dans l'accès des pauvres aux services des crédits et financiers dans les pays en développement. Ce segment de la population a été longtemps exclue dans le programme des crédits et services financiers des secteurs bancaires formels, car ces derniers étaient réticents à desservir ce segment de la population en raison du risque élevé perçu et des coûts élevés liés

aux petits prêts et aux dépôts d'épargne (Thrikawala et al., 2013). Face à cette situation, la microfinance a apporté de nouveaux contrats innovants pour servir des personnes à revenu faible, et des pauvres qui n'ont pas accès au secteur financier formel (Thrikawala et al., 2013). Comme pour la plupart d'entreprises, les institutions de microfinance assurent la mesure de leur performance afin d'évaluer leur existence et leur croissance. Cette mesure peut être réalisée suivant trois dimensions, lesquelles forment un triangle critique de la microfinance, comme proposé par Zeller et Meyer (Thrikawala et al., 2013) : « viabilité financière, fournir des services aux pauvres et impact sur le bien-être ». Fournir des services aux pauvres est l'un des objectifs importants du triangle critique que les institutions de microfinance doivent atteindre. Cependant, les études des mesures de performance de ces institutions disponibles montrent que la préoccupation primordiale des institutions de microfinance est la rentabilité de leurs activités et moins la performance sociale (Thrikawala et al., 2013, Cervelló-Royo et al., 2019). Ces études montrent qu'il est difficile par exemple de mesurer la sensibilisation aux pauvres, il est important de savoir dans quelle mesure les institutions de microfinance atteignent les pauvres qui ne sont pas desservis par des banques formelles. La sensibilisation aux pauvres peut être mesurée suivants six aspects comme montré dans (Thrikawala et al., 2013): valeur sociale de la production d'une organisation, valeur pour les utilisateurs, coût pour les utilisateurs, étendue, longueur et portée.

Un autre facteur important dans l'évaluation de la portée sociale des institutions de microfinance est la variété des services financiers ou la quantité de types de contrats proposés aux clients (Thrikawala et al., 2013). Cela met en évidence la demande des pauvres en instruments financiers et indique comment leur bien-être s'est amélioré grâce à une épargne, une assurance, des transferts de fonds et d'autres services efficaces et sûrs qui sont fournis en plus des prêts (Thrikawala et al., 2013). La réduction du taux de la pauvreté ne passe toujours pas par des services de crédits, mais aussi par d'autres services tels que l'épargne, assurance, développement de l'emploi indépendant, soins de santé, programmes de formation (Thrikawala et al., 2013).

Pour desservir et atteindre les pauvres et les exclus des systèmes bancaires traditionnels, des institutions de microfinance font du ciblage géographique et individuel, et mettent en place une méthodologie favorable au segment des pauvres (Sujani Thrikawala et al., 2013). Pour le ciblage géographique, des institutions de microfinance consacrent leurs efforts dans des zones isolées, éloignées et pauvres où il n'y a pas de services financiers. En ce qui concerne le ciblage individuel, des institutions de microfinance sélectionnent leurs clients en fonction du niveau de

pauvreté ou du manque de financement. Enfin, des institutions de microfinance conçoivent des services spécifiques pour atteindre le segment des pauvres ou des exclus.

Enfin, la mesure de la performance sociale des institutions de microfinance peut être réalisée en fonction de 11 indicateurs que sont (Thrikawala et al., 2013): mission et objectifs sociaux liés aux pauvres, gouvernance pour la gestion des performances sociales, gamme de produits et services de prêts, responsabilité sociale envers les clients, transparence des taux d'intérêt facturés, incitations du personnel, responsabilité sociale pour l'environnement, niveau de pauvreté des clients, sensibilisation des clients sur les méthodes de prêt, financement des microentreprises, et capacité de création d'emplois et de fidélisation des clients.

1.6. Performance de la microfinance

La forte croissance du secteur de la microfinance a entraîné les institutions de microfinance à rechercher une durabilité et une efficacité accrue. Ceci est souvent réalisé au détriment de certains objectifs sociaux liés au segment de pauvre. Par exemple, (Nogueira et al., 2020) montre qu'en accordant des prêts aux riches pour atteindre la durabilité et l'efficacité, des institutions de microfinance perdent leurs objectifs initiaux, ce qui peut augmenter l'exclusion financière du segment la population à revenu faible. Ceci montre que les institutions de microfinance sont soumises au compromis entre la performance financière et la performance sociale.

Avec la nouvelle approche de microcrédit, l'argent prêté par des institutions de microfinance doit être géré de façon efficace. Cette approche des microcrédits peut faire que la performance financière des institutions de microfinances ne soit pas analysée de la même façon que dans les cas des institutions financières conventionnelles. La performance des institutions de microfinance est traditionnellement mesurée au moyen de ratios financiers comme cela est souvent réalisé dans des institutions financières conventionnelles. L'analyse d'enveloppement de données (DEA - Data Envelopment Analysis) (non-paramétrique) et l'analyse paramétrique (SFA -stochastic frontier analysis) sont également utilisées pour mesurer l'efficacité des microfinances (Gutiérrez-Nieto et al., 2007 ; Kar et al., 2018).

La performance des institutions de microfinance est évaluée en considérant un ensemble d'indicateurs normalisés, lesquels sont présentés dans le tableau 1 sous forme des ratios financiers (Gutiérrez-Nieto et al., 2007).

Ces ratios sont catégorisés en quatre classe (Gutiérrez-Nieto et al., 2007) : durabilité/rentabilité, gestion actif/passif, qualité du portefeuille et efficacité/productivité. Les ratios efficacité/productivité est utilisé par exemple pour évaluer l'efficacité d'utilisation des

ressources par une microfinance. Le tableau 1 donne 21 ratios pour évaluer la performance des institutions de microfinance (Gutiérrez-Nieto et al., 2007). Ces ratios sont groupés en termes de qualité du portefeuille, d'efficacité et de productivité, de gestion financière, de rentabilité, de productivité et autres.

Tableau 1 : Ratios financiers

The 21 ratios issued by Microrate and their definitions

PQ1	Portfolio at risk = portfolio at risk/gross loan portfolio
PQ2	Provision expense ratio = loan loss provision expense/average portfolio
PQ3	Risk coverage ratio = loan loss reserves/portfolio at risk
PQ4	Write-off ratio = write offs/average portfolio
EP1	Operating expense ratio = operating expenses/gross loan portfolio
EP2	Cost per client = operating expenses/average number of clients
EP3	Personnel productivity = number of borrowers per staff
EP4	Credit officer productivity = number of active borrowers/number of credit officers
FM1	Funding expense ratio = interest and fee expense/average gross portfolio
FM2	Cost of funds ratio = interest and fee expenses on funding liabilities/average funding liabilities
FM3	Debt/equity ratio = total liabilities/total equity
P1	Return on equity = net income/average equity
P2	Return on assets = net income/average assets
P3	Portfolio yield = cash financial revenue/average gross portfolio
Prd1	Personnel expense/average gross portfolio
Prd2	Credit officers/total personnel
Prd3	Incentive pay as % of base salary
Prd4	Percent of staff with < 12 months
O1	Average loan balance per client
O2	Current assets/current liabilities
O3	Equity/assets

PQ: Portfolio Quality; EP: Efficiency and Productivity; FM: Financial Management; P: Profitability; Prd: Productivity; O: Other.

Deux approches pour l'évaluation de l'efficacité des institutions de microfinance sont utilisées, à savoir : frontières paramétriques et analyse de l'enveloppement des données (DEA) (Gutiérrez-Nieto et al., 2007). La DEA est utilisée lorsque les fonctions de coût et de profit conventionnelles ne peuvent pas être justifiées. Elle permet de faire des comparaisons entre des ensembles d'unités homogènes (Gutiérrez-Nieto et al., 2007 ; Charnes et al., 2000). La DEA utilise deux modèles d'analyse : modèle d'intermédiation et le modèle de production (Gutiérrez-Nieto et al., 2007).

Le modèle d'intermédiation est basé sur des dépôts (des prêts) collectés (accordés) par les institutions de microfinance dans le but de réaliser des profits (Gutiérrez-Nieto et al., 2007). Ce modèle considère les dépôts et les prêts comme des intrants. Tandis que le modèle de production est basé sur l'utilisation des ressources physiques, des dépôts et des prêts de fonds, considère la main-d'œuvre et les actifs comme des intrants. Les dépôts et les prêts sont traités comme des sorties pour ce modèle.

(Gutiérrez-Nieto et al., 2007) utilise la DEA pour l'évaluation de l'efficacité des institutions de microfinance à vocation bancaire et social. Cette étude a concerné 30 institutions de microfinance d'Amérique latine. Il a été montré dans cette étude que le niveau d'efficacité atteint par une institution de microfinance dépendait de la spécification choisie.

1.7. Dimension économique de la microfinance

L'asymétrie de l'information est l'un des principaux obstacles auxquels sont confrontées les institutions financières traditionnelles lorsqu'elles prêtent à des pauvres. Car le segment des pauvres est souvent analphabète, caractérisé par des garanties limitées, n'ayant aucune histoire de crédit, et ce segment est souvent localisé en milieu rural (Nogueira et al., 2020). La conséquence à cette situation est que les institutions financières peuvent être exposées à un accroissement du risque de crédit et des coûts. Pour surmonter ces problèmes, le secteur de la microfinance propose des modèles de crédits innovants pour prêter de l'argent aux pauvres (Nogueira et al., 2020 ; Kar et Rahman, 2018). Par exemple les pratiques de prêt de groupe à responsabilité conjointe développées et appliquées dans des pays en développement.

1.8. Dimension de gouvernance de la microfinance

Trois formes juridiques sont considérées pour évaluer la performance de gouvernance des institutions de microfinance, à savoir : institutions de microfinance à but non lucratif, sociétés privées de microfinance (microfinance régulée) et les coopératives (Tchuigoua, 2011). Tchuigoua (2011) dans son étude sur l'existence de performance selon le statut juridique des institutions de microfinance en Afrique sub-saharienne montre que les institutions à but non lucratif sont moins efficaces que la microfinance régulée. L'auteur montre en outre que les coopératives sont plus efficaces et financièrement efficaces que les organisations privées et à but lucratif.

Lafourcade et al. (2006) montrent que les institutions de microfinance africaines présentent des niveaux de performance sociale meilleur a ceux des autres régions du monde. Par contre, la performance financière des institutions de microfinance africaines reste inférieure à celles des autres régions du monde. En outre, les auteurs montrent que les sociétés privées de microfinance en Afrique Sub-saharienne sont plus autonomes et plus profitables que les coopérative et les organisations à but non lucratif, mais elle est soumise au risque de portefeuille élevé (Tchuigoua, 2011).

1.9. Potentiel de la microfinance dans les pays en développement

La microfinance est vue dans la plupart des pays en développement comme un instrument de promotion du développement social et économique. Les services de la microfinance dans la plupart de ces pays sont fournis par des structures non bancaires qui fournissent principalement des crédits à court terme et facturent des taux d'intérêt plus élevés que les structures bancaires formelles (Spiegel et Samuel, 2012). En raison du pouvoir de négociation plus important des

institutions de microfinance dans des zones rurales, les conditions dans lesquelles les prêts informels sont accordés ne permettent pas à certains travailleurs ruraux qui contractent des prêts d'avoir une marge de manœuvre suffisante dans leurs choix économiques (Spiegel et Samuel, 2012). Les institutions de microfinance dans les pays en développement opèrent généralement dans des zones très localisées, et leur contribution à l'intermédiation financière et à l'amélioration de l'allocation des ressources est souvent limitée (Spiegel et Samuel, 2012).

1.10. Conclusion

Ce chapitre a porté sur la description de la microfinance. Cette description a concerné les généralités, lesquelles ont consisté à définir le concept de la microfinance en montrant le rôle que ce dernier présente dans le renforcement des capacités financières des populations vulnérables. Il a consisté aussi à présenter l'évolution, performance, potentiel, dimension gouvernance et dimension socio-économique des institutions de microfinance dans les pays en développement.

Chapitre deuxième : Gestion du risque de crédit des institutions de microfinance

Ce chapitre concerne l'état de l'art sur les stratégies de sécurisation de crédits et les outils d'évaluation de la gestion du risque de crédits dans les institutions de microfinance. Il traite en premier lieu les obstacles qui empêchent les marchés financiers formels de fournir des crédits aux emprunteurs pauvres selon la théorie économique. Ensuite une revue de la littérature sur les différents mécanismes utilisés par les institutions de microfinance pour atteindre un taux de remboursement élevé. L'état de l'art sur la mesure du risque de crédit individuel et collectif est aussi présenté.

2.1. Définition du risque de crédit

Le risque de crédit peut être défini comme la possibilité qu'une partie contractuelle manque à ses obligations conformément aux conditions convenues (Brown et Moles, 2014). Trois caractéristiques définissent le risque de crédit (Brown et Moles, 2014):

- exposition à une partie susceptible de faire défaut ou de subir un changement défavorable dans sa capacité à s'acquitter de ses fonctions ;
- probabilité que cette partie manque à ses obligations (la probabilité de défaut) ; et
- taux de récupération (c'est-à-dire la quantité pouvant être récupérée en cas de défaillance).

Le risque de crédit peut être exprimé par la relation suivante

$$\text{Risque de crédit} = \text{Exposition} * \text{Probabilité de défaut} * (1 - \text{Taux de récupération})$$

Cette relation montre que plus l'exposition et la probabilité de défaut sont grands, plus le risque de crédit est important. En revanche, plus le montant récupérable est élevé, plus le risque est faible.

Le risque de crédit peut être dû aux risques ou incertitudes qui frappent les populations dans leur vie quotidienne (Baumann et Servet, 2007). D'autres risques peuvent provenir des institutions de microfinance (Baumann et Servet, 2007).

Les risques frappant les clients de la microfinance sont principalement causés par la volatilité des revenus, les pertes en capital et les dépenses imprévues, les catastrophes naturelles, et les instabilités politiques et économiques (Baumann et Servet, 2007). Ces aléas peuvent être liés entre eux, et ont des conséquences qui se renforcent les unes les autres (Baumann et Servet, 2007).

De ce qui vient d'être discuté ci haut, la gestion du risque de crédit est le processus de contrôle des conséquences potentielles du risque de crédit. Le processus suit un cadre standard de gestion des risques : à savoir l'identification, l'évaluation et la gestion.

2.2. Banques traditionnelles et difficulté à prêter aux pauvres

Plusieurs obstacles empêchent les banques traditionnelles à accorder des crédits aux pauvres des zones rurales. Parmi lesquels, la garantie que les pauvres ne peuvent offrir aux banques (Ibtissem et Bouri, 2013 ; Knewton et Howard ; 2019). Ce manque de garantie des pauvres constitue l'une des principales causes de leur exclusion financière aux systèmes bancaires traditionnels, car les banques ont besoin de garanties pour pouvoir accorder du crédit. La garantie est souvent utilisée comme mécanisme réduisant à la fois les problèmes de filtrage et d'exécution. La garantie peut également être utilisée comme mécanisme de rehaussement de crédit ou de transfert du risque de crédit du prêteur à l'emprunteur (Ibtissem et Bouri, 2013 ; Knewton et Howard ; 2019 ; Tchuigoua et Nekhili ; 2012). Par exemple, si l'emprunteur est incapable de rembourser le prêt ou si l'emprunteur n'est pas solvable, la garantie peut être utilisée comme le moyen de compensation de la dette. Néanmoins, la littérature montre que les pauvres et les travailleurs indépendants ont peu ou pas d'actifs physiques et des sources de revenu stable qui peuvent être utilisées comme garantie par des banques traditionnelles (Ibtissem et Bouri, 2013 ; Knewton et Howard ; 2019).

Les coûts de transaction élevés associés aux petits prêts constituent également un obstacle empêchant les banques traditionnelles à accorder des prêts aux pauvres. Par manque des revenus stables, les pauvres sont généralement soumis aux petits prêts lesquels requièrent les coûts de transaction élevés dus aux nombreuses procédures bureaucratiques (Ibtissem et Bouri, 2013). Faire des prêts de faible montant à plusieurs petits emprunteurs représente un coût plus élevé pour la banque par rapport aux coûts de transaction pour prêts plus importants à moins d'emprunteurs (Ibtissem et al., 2013). Ainsi, la plupart de banques traditionnelle évite de desservir les ménages pauvres dans des zones rurales.

L'accès au crédit par des pauvres dans les zones rurales et l'exclusion des emprunteurs pauvres par des banques traditionnelles soulèvent la question de savoir comment améliorer la situation des pauvres afin de leur permettre de pouvoir accéder aux services de crédits. Cette question suscite trois préoccupations (Hulme et al., 1996 ; Hulme et al., 1997), à savoir : comment s'assurer qu'un grand nombre d'emprunteurs pauvres puissent accéder aux crédits ; comment inciter les emprunteurs qui ne peuvent offrir de garantie à rembourser ; et comment fournir des mécanismes pour filtrer les emprunteurs moins solvables.

2.3. Stratégies de sécurisation des crédits dans des institutions de microfinance

Pour assurer la sécurisation des crédits accorder aux emprunteurs, les institutions de microfinance mettent en œuvre plusieurs mécanismes de sécurisations des crédits. Ces mécanismes permettent à la fois un bon filtrage des emprunteurs et une réduction de risque de

non remboursement, et améliorent taux de remboursement (Knewton et Howard, 2019 ; Tchuigoua et Nekhili , 2012).

Le succès de la microfinance dans l'octroi de crédit aux pauvres à un taux de remboursement élevé sans exigé des garanties à ces derniers est expliqué dans la littérature par la mise en pratique des mécanismes de sécurisations crédits. Ces mécanismes comprennent l'utilisation de prêts de groupe et de prêts individuels (Kodongo, 2013 ; Lehener, 2009 ; Ibtissem et al., 2013 ; Knewton et Howard, 2019 ; Tchuigoua et Nekhili, 2012). Les prêts de groupe solidaire résolvent les problèmes d'information asymétrique sur le marché du crédit. Ce type de prêt est souvent recommandé lorsque le montant du prêt est assez important, les coûts de refinancement sont élevés, et la concurrence entre institutions de microfinance est faible (Lehener, 2009). Dans le cas contraire les prêts individuels sont utilisés. En outre, les prêts collectifs permettent au prêteur de contourner la sélection adverse et des aléas moraux. Ils contribuent également à maintenir des taux de remboursement élevés. Par contre, les prêts individuels exigent des stratégies importantes qui permettent aux institutions de microfinances de fixer des taux de remboursement élevés auprès des emprunteurs pauvres sans exiger de garantie et sans recourir à des contrats de prêt de groupe. Ces stratégies comprennent l'utilisation de menaces non liées au refinancement, des calendriers de remboursement réguliers, des substituts de garantie et la fourniture de services non financiers (Ibtissem et al., 2013 ; Kono et al., 2010 ; Aghion, 2000). Toutes ces stratégies sont étudiées dans la suite de cette section.

2.3.1. Stratégie incitative des prêts collectifs

La stratégie de crédit de groupe est l'une des principales stratégies utilisées par la plupart d'institutions de microfinance pour la sécurisation de leurs créances. Les prêts de groupe désignent les accords conclus par des individus sans garantie qui se regroupent et forment des groupes dans le but d'obtenir des prêts auprès d'un prêteur (Ibtissem et al., 2013 ; Naveen, 2012). Ils sont basés sur liens sociaux, les relations et la confiance entre les membres. Les crédits collectifs sont souvent appelés « capital social ». Ils contribuent à des taux de remboursement élevés. Dans ce système de sécurisation de crédit, chaque membre du groupe est solidairement responsable du prêt de l'autre. Si l'un des membres n'est pas solvable ou s'il ne rembourse pas son crédit, tous les autres membres du groupe n'auront pas accès au futur crédit qu'ils pourront solliciter. Il est souvent conseillé parfois exigé que les emprunteurs potentiels constituent eux-mêmes des groupes de crédits. Ceci permet d'avoir des groupes fiables et solvables.

La responsabilité conjointe dans le prêt de groupe fournit un moyen efficace pour les institutions de microfinance de surmonter la sélection adverse, les aléas moraux et les problèmes d'application, ce qui conduit à une meilleure performance de remboursement.

Le prêt de groupe est un contrat de crédit qui peut être considéré comme innovant, car il permet aux emprunteurs pauvres vivant dans les zones rurales de se porter garants les uns des autres dans les souscriptions aux crédits. Dans ce contrat, les emprunteurs sont obligés de former des groupes en fonction de leurs affinités professionnelles et considérations sociales pour que l'ensemble du groupe soit tenu responsable du remboursement du prêt de tout membre incapable de payer son crédit. C'est-à-dire que chaque emprunteur reçoit un prêt pour son projet individuel, mais la responsabilité du remboursement est conjointe. Ceci permet une auto-sélection et surveillance par les pairs, et partages d'informations des profils de chaque membre du groupe. Cette interdépendance entre les membres de groupe peut permettre à atténuer certains problèmes causés par la mauvaise sélection des emprunteurs et les aléas moraux de certains emprunteurs dans le remboursement des crédits (Ibtissem et al., 2013 ; Haldar, et al., 2016 ; Naveen, 2012), car elle permet une bonne connaissance des partenaires constituant le groupe, et chaque individu souhaite composer un groupe avec des emprunteurs fiables.

Le mécanisme de sélection et de filtrage par les pairs mis en place à travers des crédits collectifs permet une réduction du coût effectif de l'emprunt pour les emprunteurs solvables et améliore la performance de remboursement des crédits et l'efficacité de la microfinance (Ghatak, 1999 ; Van Tassel, 1999). La responsabilité conjointe des prêts de groupe permet également de réduire les problèmes d'aléas moraux en augmentant les incitations des emprunteurs à se surveiller mutuellement crédits (Blasques et al., 2018 ; Ibtissem et al., 2013). Les prêts de groupe assurent aussi une réduction de l'asymétrie de l'information, et peuvent être un moyen efficace et efficient pour réduire les coûts de transaction élevés à la fois dans la recherche d'emprunteurs fiables et dans la garantie du remboursement du crédit (Ibtissem et al., 2013).

Les prêts de groupe ne peuvent atténuer des problèmes d'aléas moraux que si le groupe peut coordonner les décisions de ses membres. Les aléas moraux peuvent être réduits par des sanctions sociales contre les emprunteurs défaillants parmi les membres du groupe. Ces sanctions sociales peuvent améliorer les taux de remboursement. Elles peuvent également impliquer les membres de groupe ne remboursant pas leur crédit d'avoir une mauvaise réputation, de perdre la confiance entre les membres du groupe et être exclus du groupe. Ceci aura des conséquences sur l'emprunteur défaillant qui aura du mal à trouver des partenaires pour des futurs prêts.

Cependant, les crédits collectifs souffrent en pratique des inconvénients liés au risque de contagion si l'un des membres est incapable de payer le remboursement du crédit (Ibtissem et al., 2013).

2.3.2. Incitations dynamiques

Les institutions de microfinance utilisent également les incitations dynamiques comme stratégie de sécurisation de crédits auprès des emprunteurs. Cette stratégie consiste à faire des menaces de ne plus refinancer un emprunteur non solvable (Ibtissem et al., 2013 ; Singh et Padhi, 2017). Ceci peut avoir un impact non négligeable dans le comportement des emprunteurs, car ils ont toujours besoin d'une certaine considération auprès des institutions de microfinance afin d'avoir accès aux prêts futurs. Contrairement aux prêts de groupe qui ne s'applique que dans le cas de gestion de risque de crédit des prêts de groupe, la stratégie de prêt dynamique incitatif ou progressif peut s'appliquer tant dans la gestion de risque des crédits de groupe que dans la gestion de risque de crédits individuels (Singh et Padhi, 2017 ; Ibtissem et al., 2013 ; Shapiro, 2015 ; Shapiro et Zhou, 2020).

La Figure 2.1 donne le modèle d'incitations dynamiques pour la gestion de risque des crédits. Cette stratégie est appliquée suivant trois étapes, à savoir : contact initial des parties prenantes, mise en œuvre de la stratégie et refinancement.

La première étape comme montrée dans la Figure 2.1 consiste à définir des termes de prêts entre l'institution de microfinance (prêteur) et l'emprunteur. Les modalités de remboursement du crédit est conclues à l'issue de cette étape. Ensuite vient l'épate de mise en œuvre des termes de remboursement. Deux cas de remboursement sont envisagés dans cette figure. Soit l'emprunteur est non solvable ou fait un remboursement partiel, soit l'emprunteur rembourse sans problème son prêt. Dans les deux cas, la décision de continuer ou non avec l'emprunteur est prise à la troisième étape.

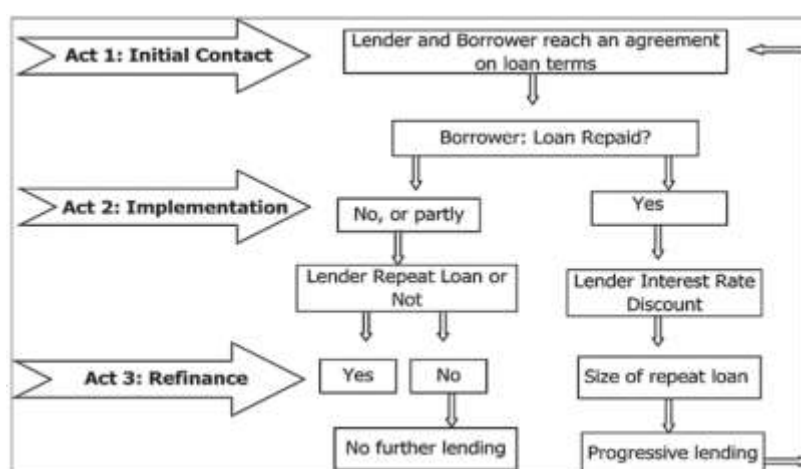


Figure 2.1 : Modèle d'incitations dynamiques (Singh et Padhi, 2017).

La stratégie d'incitation dynamique permet aux prêteurs de créer une relation à long terme avec les emprunteurs au fil du temps, de générer des mécanismes de réputation et d'éliminer les pires perspectives avant d'élargir l'échelle des prêts (Ibtissem et al., 2013 ; Singh et Padhi, 2017). Cependant, la concurrence et la mobilité croissante des emprunteurs peuvent causer une réduction du pouvoir de cette stratégie contre des aléas moraux puisque que les emprunteurs peuvent avoir la possibilité de contracter des prêts ailleurs (Ibtissem et al., 2013 ; Singh et Padhi, 2017). En outre, l'incitation dynamique est liée au problème des jeux répétés finis. Ceci peut entraîner certains clients à devenir non solvables au cours de leur dernière période si leur relation avec la microfinance a une fin claire (Ibtissem et al., 2013 ; Singh et Padhi, 2017). Ainsi, certains auteurs pensent que la stratégie de l'incitation dynamique doit être encore améliorée, en demandant par exemple aux emprunteurs d'anticiper le paiement des flux de prêts importants (Ibtissem et al., 2013 ; Singh et Padhi, 2017).

2.3.3. Substituts de garantie

La garantie de prêt est une technique qui consiste à signaler des informations sur la solvabilité de l'emprunteur, et à garantir des prêts et à réduire les pertes sur prêts (Nagarajan et Meyer, 1996). La garantie peut être aussi définie comme des actifs physiques qui doivent satisfaire aux fonctions suivantes (Nagarajan et Meyer, 1996): possibilité d'appropriation conduisant à une liquidation facile en cas de défaut, absence de risques spécifiques à la garantie, et accumulation des rendements pour l'emprunteur pendant la durée du prêt soit par des rendements économiques directs de l'utilisation de l'actif ou des rendements indirects des investissements réalisés avec des prêts obtenus en utilisant l'actif comme garantie.

En général, les terrains et les biens immobiliers sont préférés comme garantie. Etant donné l'absence fréquente d'actifs physiques pouvant être utilisés comme garantie, les institutions financières ont l'habitude de réduire l'offre de crédit, réduisant ainsi l'accès aux prêts pour les emprunteurs ruraux (Nagarajan et Meyer, 1996). En l'absence de garantie tangible, les prêteurs utilisent des substituts de garantie pour sélectionner les emprunteurs et faire respecter les contrats (Nagarajan et Meyer, 1996 ; Ibtissem et al., 2013).

Les substituts de garantie peuvent être définis comme des actifs non physiques avec ou sans valeur marchande, ou des actifs physiques qui ont des qualités similaires à celles de la garantie et qui peuvent être utilisés pour faire respecter les remboursements de prêts (diplôme, permis de conduire, certificat de mariage, ...) (Nagarajan et Meyer, 1996 ; Ibtissem et al., 2013). Les substituts de garantie comprennent les contrats interdépendants, les garanties de tiers, la persuasion morale, la menace de perte d'opportunités d'emprunts futurs, la réputation, les relations à long terme (familiales et/ou professionnelles), la responsabilité du groupe, les fonds

de garantie, l'épargne, les polices d'assurance, les stocks et les comptes clients (Nagarajan et Meyer, 1996 ; Ibtissem et al., 2013).

Par ailleurs, les institutions de microfinance peuvent fournir des crédits individuels avec le parrainage d'un garant qui doit accepter de garantir le prêt de l'emprunteur. Cependant, le rôle du garant ne se limite que dans l'octroi du crédit et non dans le remboursement du crédit. L'exigence du garant est très utilisée dans la mesure où elle peut mettre en difficulté des emprunteurs non solvable, car aucun garant n'acceptera de parrainer un emprunteur moins fiable.

2.3.4. Calendrier de remboursement régulier

En l'absence d'une garantie imposée aux emprunteurs, un calendrier de remboursement régulier peut être imposé aux emprunteurs afin de garantir l'augmentation du taux de remboursement. Bien que cette stratégie soit moins utilisée en pratique que les stratégies précédentes, elle permet aux institutions de microfinances de maintenir un bon niveau de taux de remboursement.

La stratégie de calendrier régulier de remboursement fonctionne comme suit dans une institution de microfinance : après le décaissement des fonds, le calendrier de remboursement est automatique. Il est établi sur une base hebdomadaire ou mensuelle (Field et R. Pande, 2008). L'établissement du calendrier de remboursement peut faire d'un compromis entre la microfinance et les emprunteurs. Il peut être établie en fonction de conditions socio-économique du pays ou de la zone où est implantée la microfinance. Ainsi ce calendrier est souhaité flexible pour permettre aux clients d'augmenter leur capacité de remboursement. La discipline souvent imposée d'un tel calendrier sécurise des crédits octroyés en absence de garantie (Ibtissem et al., 2013).

Cette stratégie de sécurisation de crédit offre les avantages suivants (Ibtissem et al., 2013) :

- filtre pour les emprunteurs indisciplinés au stade précoce ;
- alerte précoce aux agents de crédit et aux membres du groupe de pairs sur les futurs problèmes potentiels ;
- permet aux établissements de microfinance de mettre la main sur les flux de trésorerie avant qu'ils ne soient consommés ; et
- exigence auprès des emprunteurs d'avoir une source de revenu supplémentaire pour garantir un remboursement régulier. Ceci permet une sélection positive des clients.

Néanmoins, les échéanciers de remboursement réguliers précoces peuvent exclure les emprunteurs potentiels qui n'ont qu'une seule source de revenus sur le marché (c'est le cas des agriculteurs) (Ibtissem et al., 2013). Par exemple, dans des zones où la population ne dépend

que de l'agriculture, les calendriers de remboursement sont généralement difficiles à respecter car les emprunteurs agricoles n'ont pas de revenus stables.

2.3.5. Fourniture des services non financiers

La fourniture de services non financiers peut servir de stratégie de sécurisation des crédits. Ces services appelés « Business Development Services (BDS) » ou « crédit plus » consistent à développer les compétences managériales et techniques du client, et d'améliorer et mettre à jour leurs connaissances technologique afin de rendre solide la relation clients – microfinances (Lensink et al., 2018 ; Ibtissem et al., 2013). Ces services assurent également le développement des capacités économiques de remboursement de l'emprunteur. Ils peuvent être une technique importante du succès des programmes des microcrédits (Lensink et al., 2018 ; Ibtissem et al., 2013).

2.4. Outils d'évaluation de la gestion du risque des crédits

L'évaluation du risque de crédit peut être définie comme un processus par lequel une institution financière évalue la solvabilité d'un crédit qui peut exposer l'institution au risque de crédit. Cette analyse peut être modélisée par la probabilité de défaillance qu'une contrepartie manque en tout ou en partie à son obligation (Ibtissem et al., 2013 ; Brown et Moles, 2014). La décision de crédit peut être donnée par un modèle de gestion de risque qui implique : la décision d'accorder un crédit, cela offre une récompense mais comporte des risques ; et la décision de refuser un crédit.

La figure 2.2 donne la forme d'un problème de décision de crédit. Deux parties sont présentées, lesquelles représentent respectivement la décision d'accorder un crédit (A) et la décision de refuser un crédit (B). Objectif poursuivi dans ce problème de décision est d'équilibrer le gain résultant de la prise du risque de crédit en accordant un crédit par rapport à un défaut potentiel. Dans le cas contraire est de refuser le crédit et de n'obtenir aucune récompense.

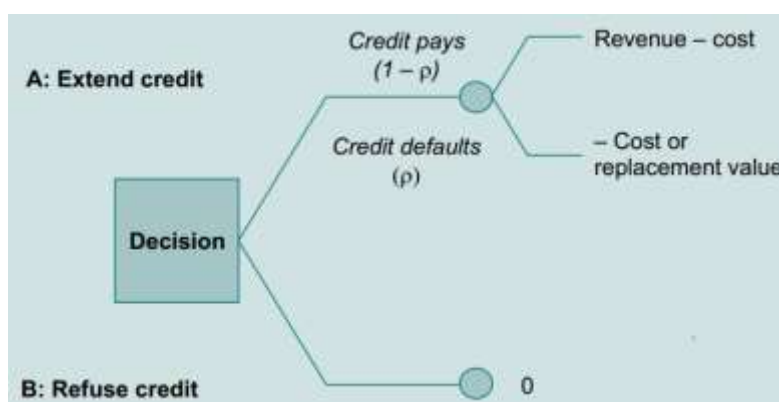


Figure 2.2 : Décision de crédit (Brown et Moles, 2014).

Une grande partie des institutions de microfinance dans les pays en développement offrent des prêts individuels. Dans ces pays, les microcrédits individuels sont généralement accordés aux petits entrepreneurs ne disposant pas des documents indiquant leur niveau de risque, ni des garanties. Cela soulève certaines questions chez les décideurs des institutions de microfinance. L'une des questions est celle de savoir si comment les microfinances dans ces conditions peuvent accorder des prêts sans garantie et gérer des sélections objectives en absence d'un mécanisme de prêt à responsabilité conjointe. L'évaluation de profils des demandeurs de crédits représente un des outils essentiels dans la prise de décision d'accroître des crédits. Le succès de cette évaluation est lié aux collectes d'informations pertinentes des emprunteurs. Cet outil est appliqué sous forme de filtre d'emprunteurs basé sur les informations liées aux profils des emprunteurs.

Selon Ibtissem et al. (2013), les taux d'intérêt ne sont pas une stratégie de filtrage, car les taux d'intérêt importants peuvent améliorer le problème de sélection adverse dans la mesure où des taux d'intérêt élevés attirent les emprunteurs à faible viabilité économique et suppriment les emprunteurs avec des projets financièrement viables. Ceci conduit à plusieurs explications telles que, les emprunteurs à faible viabilité économique (projets risqués) sont souvent prêts à accepter d'emprunter à des taux d'intérêts élevés car leurs projets ont une faible probabilité de succès, par conséquent, les crédits ne seront pas remboursés (Ibtissem et al., 2013 ; Stiglitz et Weiss, 1987). Ceci montre la limitation de la sélection des emprunteurs en fonction du taux d'intérêt. Il est donc souhaitable dans des pays en développement que les institutions de microfinance évaluent la solvabilité du demandeur avant d'accorder un crédit. Cela permettra de gérer le risque lié à un client se comportant mal.

2.4.1. Méthodes d'évaluation du risque de crédit

Pour établir le statut de crédit (contrepartie), les analystes de crédit dans les institutions financières utilisent souvent une combinaison de données financières, de variables non financières et certains modèles analytiques. Plusieurs méthodes sont utilisées pour évaluer le risque de crédit, certaines méthodes utilisent des approches subjectives, telles que les techniques de jugement ; d'autres méthodes utilisent des techniques quantitatives pour évaluer un crédit par rapport à des références objectives. Ces différentes approches d'évaluations de crédit sont données dans le tableau 2.1 (Brown et Moles, 2014).

Pour optimiser la décision de crédit, trois approches principales sont généralement utilisées pour estimer la probabilité de défaut de l'emprunteur, à savoir : l'approche structurelle (ou modèles de forme réduite), approche statique et l'approche par jugement. Par rapport au tableau 2, l'approche constitue à la fois approche par systèmes experts et modèles analytiques.

Tableau 2 : Différentes approches d'évaluation du risque de crédit

Approche	Méthodologie
Méthodes de jugement	Appliquer l'expérience de l'évaluateur et sa compréhension du cas à la décision d'accorder ou de refuser un crédit.
Systèmes experts (ex. comités de prêt)	Utiliser une approche par panel pour juger l'affaire ou formaliser les décisions de jugement via un système et des procédures de prêt.
Modèles analytiques	Utiliser un ensemble de méthodes analytiques, généralement sur des données quantitatives, pour tirer une décision.
Modèles statistiques (par exemple, score de crédit)	Utiliser l'inférence statistique pour dériver des relations appropriées pour la prise de décision.
Modèles comportementaux	Observer le comportement au fil du temps pour en déduire les relations appropriées pour prendre une décision.
Modèles de marché	S'appuyer sur le contenu informationnel des prix des marchés financiers comme indicateurs de solvabilité financière.

2.4.1.1. Approche structurelle

Cette approche est basée sur la modélisation de la dynamique financière de l'institution de la microfinance. Cette dynamique comprend : la dynamique des taux d'intérêt et celle des caractéristiques de l'entreprise pouvant conduire au défaut. Ces dynamiques financières sont souvent décrites par des processus stochastiques, lesquels évaluent la probabilité de défaut.

C'est une approche qui est souvent utilisée dans les modèles de risque de crédit du portefeuille. Néanmoins, l'utilisation de techniques mathématiques et stochastiques complexes rend la modélisation complexe. En outre, l'applicabilité de cette approche est limitée aux entreprises publiques car c'est une approche qui nécessite des certaines informations spécifiques, telles que cours d'actions de l'emprunteur. Par conséquent les institutions de microfinance et les banques

qui offrent des prêts ne peuvent utiliser cette approche (Ibtissem et al., 2013 ; Brown et Moles, 2014).

2.4.1.2. Approche par jugement d'expert

Cette approche est aussi appelée approche du jugement subjectif. Elle est basée sur le jugement et les intentions des experts de crédit. La solvabilité des emprunteurs qui sollicitent des crédits passe par un panel d'experts qui décident sur l'accroît ou non du crédit. La décision d'accorder un crédit est basée sur l'adoption des règles ou principes de prêt élaborés par des agents de crédit qualifiés (Bumacov, 2014 ; Ibtissem et al., 2013 ; Brown et Moles, 2014). Ces règles sont souvent tirées de l'expérience des agents de crédit, mais doivent être utilisés de manière générale et non rigide comme lois de prêt (Bumacov, 2014 ; Ibtissem et al., 2013 ; Brown et Moles, 2014).

Les agents de crédit des institutions de microfinance sont formés par des experts externes. Ils ont pour mission de collecter et de juger des informations sur des demandeurs de crédit (emprunteurs). Ensuite ils doivent analyser le risque des emprunteurs potentiels sur base des informations collectées. Enfin, ils décident d'approuver ou de rejeter l'accroît du crédit. La discussion entre les agents de crédit et les demandeurs de crédit est souvent tenue en face-face. Ceci est très symbolique dans la collecte d'information, car cela permet de porter un jugement sur la solvabilité du demandeur après l'avoir interrogé.

Si le demandeur de crédit est un entrepreneur, il est souvent exigé aux agents de crédit de pouvoir collecter des informations sur le projet d'entreprise du demandeur et les conditions du marché dans lesquelles il évolue. Ces conditions prennent en compte des prévisions du marché, la croissance économique et d'autres indicateurs macroéconomiques (Bumacov, 2014 ; Ibtissem et al., 2013 ; Brown et Moles, 2014). Ceux-ci permettent aux agents de crédit de se faire une idée de la capacité de la direction à gérer les changements de l'environnement quand ils accordent des crédits aux entrepreneurs.

L'approche par jugement pour des prêts individuels est appréciée dans les institutions de microfinance, car elle permet d'atténuer les problèmes d'opacités liés aux seuls documents commerciaux, en instaurant des visites des agents de crédit dans les projets présentés par les demandeurs. Elle peut en outre prédire la défaillance future d'une microentreprise. C'est une approche qui est très adaptée pour des prêts relationnels car elle utilise des données qualitatives. Ceci est très adéquate pour les institutions de microfinance dans les pays en développement, car dans ce pays les prêts relationnels sont considérés comme la technique de prêt la plus appropriée pour prêter aux entrepreneurs (Ibtissem et al., 2013).

Néanmoins, le jugement subjectif pour des prêts individuels présente quelques faiblesses. Cette approche exige le temps important d'analyse par demandeur. Elle est couteuse aux institutions de microfinance, car l'évaluation des propositions de prêt et de la définition des conditions pour chaque demandeur sont couteuse pour la microfinance (Ibtissem et al., 2013 ; Bumacov, 2014). En outre, l'approche par jugement subjectif manque de quantification du risque de crédit (Ibtissem et al., 2013 ; Bumacov, 2014). De plus, les informations collectées sur les demandeurs sont analysées de manière séquentielle en ignorant certaines corrélations. Les agents de crédit peuvent commettre certaines erreurs lors de traitement des informations, lesquelles erreurs comportementales peuvent affecter les jugements finaux sur l'octroi ou non de crédit (Ibtissem et al., 2013).

2.4.1.3. Approche statistique

Plusieurs institutions de microfinance évaluent le risque de remboursement par l'utilisation d'outil statistique (Bumacov, 2014). Cet outil est largement utilisé dans des banques pour analyser le portefeuille de crédit. L'approche statique ou empirique peut conduire à plusieurs modèles, lesquels peuvent être utilisés dans divers aspects du processus d'évaluation du risque de crédit. Parmi les modèles, nous citons : notation de crédit (credit scoring), estimation de crédit, mesure du risque de crédit de la transaction individuelle et du portefeuille global, administration du portefeuille, test de distance des crédits allocation du capital (Bumacov, 2014 ; Ibtissem et al., 2013 ; Brown et Moles, 2014). Le modèle de notation de crédit est le plus recommandé et utilisé dans des microfinances. C'est un modèle qui représente une méthodologie acceptée par le Comité de Bâle sur le contrôle bancaire et les systèmes financiers américains et européens dans la construction d'un système de notation interne (Bumacov, 2014 ; Ibtissem et al., 2013 ; Brown et Moles, 2014). Cette méthode présente une innovation pour le microcrédit mais n'est pas du tout nouvelle pour les autres crédits (Ibtissem et al., 2013 ; Brown et Moles, 2014).

Les modèles d'évaluation du crédit dans cette approche combinent les variables financières et non financières de l'emprunteur, et la performance de remboursement sur les crédits antérieurs. Ceci permet d'estimer le défaut de l'emprunteur. Par conséquent, la relation entre le défaut et les informations sur l'emprunteur est tirée des données historiques (Ibtissem et al., 2013 ; Brown et Moles, 2014). Les modèles de notation de crédit peuvent donc être considérés comme un outil puissant qui améliore la gestion du risque de crédit d'une institution de microfinance ont été utilisés avec succès avec des prêts individuels par un certain nombre d'organisations de microfinance et.

Le modèle de notation de crédit présente l'avantage d'être développé pour les différents types de crédit. Elle automatise le processus de décision de crédit. Elle réduit les coûts administratifs en surmontant le coût élevé de la collecte d'informations sur les demandeurs de crédit (Schreiner, 2004 ; Ibtissem et al., 2013). Cette approche d'évaluation améliore également la répartition du temps des agents de crédit, par conséquent, elle améliore la décision de crédit et la gestion du portefeuille (Schreiner, 2004 ; Ibtissem et al., 2013). Elle permet également l'augmentation de nombre de clients (demandeurs de crédit) (Schreiner, 2004 ; Ibtissem et al., 2013). De plus, le modèle de notation de crédit permet d'ajuster les taux d'intérêt et les frais de transaction en fonction du risque (Schreiner, 2004 ; Ibtissem et al., 2013). Cette approche de notation permet l'identification des indicateurs explicatifs de risque les plus importants (Schreiner, 2004 ; Ibtissem et al., 2013). Cela permet d'acquérir des systèmes efficaces de gestion des risques qui peut conduire à une culture quantitative du risque (Schreiner, 2004 ; Ibtissem et al., 2013). En outre, la notation de crédit permet de réduire le rôle de la subjectivité dans la décision de prêt (Schreiner, 2004 ; Ibtissem et al., 2013). Ce modèle permet également de réduire toutes formes de la discrimination et des préjugés par les agents de crédit individuels ce qui permet de minimiser les préjugés humains dans le processus de décision de crédit (Schreiner, 2004 ; Ibtissem et al., 2013).

Néanmoins, cette approche manque de consensus commun en raison d'un certain manque de justifications théoriques rigoureuses concernant les variables à intégrer dans des modèles de notation de crédit (credit scoring). Cela fait que le choix de variables explicatives puisse dépendre de la disponibilité des données (Ibtissem et al., 2013 ; Brown et Moles, 2014). Le modèle de notation peut être plus adapté aux banques conventionnelles qu'aux institutions de microfinance. Ce modèle ignore les facteurs qualitatifs et ne se concentre que sur la notation de crédit de la microfinance. Ceci peut conduire à des évaluations inexactes (Ibtissem et al., 2013).

2.5. Conclusion

Ce chapitre a porté sur l'état de l'art les stratégies de sécurisation des créances et les outils d'évaluation de la gestion du risque de crédits dans les institutions de microfinance. Cinq stratégies ont été répertoriées et présentées, à savoir : stratégie de prêts collectifs (ou prêts solidaires), incitations dynamiques, substituts de garantie, calendrier de remboursement régulier, et fourniture des services non financiers. Nous avons montré les points forts et faibles de chacune des stratégies à travers cet état de l'art. Ensuite les outils d'évaluation du risque de crédits ont été présentés. Ceux-ci concernent les outils basés sur l'approche par jugement d'expert de crédit et sur l'approche statique. Les points forts et faibles de ces deux approches ont été également montrés à travers ce chapitre.

Chapitre troisième : Cas d'études de l'institution de microfinance COOPEC-CAMEC Mbanza-Ngungu en RDC

Ce chapitre traite d'un cas d'études sur la sécurisation et l'évaluation du risque de crédits d'institutions de microfinance dans le pays en développement. Le cas de l'entreprise de microfinance COOPEC-CAMEC Mbanza-Ngungu en République Démocratique du Congo (RDC) est examiné. L'analyse de COOPEC-CAMEC Mbanza-Ngungu concerne l'étude des stratégies de sécurisation de crédits implantées au sein de cette institution de microfinance d'une part. D'autre part, cette analyse concerne l'étude des outils d'évaluation du risque. Ensuite une discussion sur les stratégies de sécurisation et d'émulation du risque de crédits qu'implémente COOPEC-CAMEC est réalisée en fonction de ce que propose la littérature.

3.1. Méthodologie d'étude

La méthodologie utilisée dans ce travail concerne à la fois l'approche qualitative et la récolte des données sur terrain (à la COOPEC-CAMEC Mbanza-Ngungu). L'approche qualitative concerne les données obtenues à partir des entretiens organisés avec le Gérant et un Agent de crédit de ladite institution de microfinance (voir annexes). Ces entretiens ont permis de comprendre les différents produits de crédits proposés par cette institution de microfinance pour sécuriser ses crédits. Tandis que la récolte des données sur terrain concerne la consultation des rapports annuels et du rapport de la politique générale de crédit de la CAMEC Mbanza-Ngungu.

3.2. Présentation du secteur de la microfinance en RDC

Le secteur de la microfinance en RDC reste dominé par les Coopératives d'Epargne et de Crédit en termes de nombre (BCDC, 2021). Selon le rapport de la Banque Centrale du Congo publié en 2021, les coopératives d'épargne et de crédit représentaient en moyenne 80% depuis 2018 dans ce secteur de la microfinance (BCDC, 2021).

N°	PROVINCE	SIEGES		EXTENSIONS		TOTAL POINTS D'EXPLOITATION
		COOPEC	IMF	COOPEC	IMF	
1	HAUT-KATANGA	1	1	-	6	8
2	ITURI	2	-	-	2	4
3	KASAI CENTRAL	1	-	-	1	2
4	KASAI ORIENTAL	-	-	-	1	1
5	KINSHASA	10	9	7	17	43
6	KONGO CENTRAL	8	1	-	3	12
7	KWILU	4	1	-	1	6
8	LOMAMI	2	-	-	-	2
9	LUALABA	-	-	-	1	1
10	MANIEMA	2	-	-	-	2
11	MONGALA	1	-	-	-	1
12	NORD-KIVU	20	5	11	6	42
13	NORD-UBANGI	-	1	-	-	1
14	SUD-KIVU	18	3	14	9	44
15	TANGANYIKA	-	-	-	1	1
16	TSHOPO	3	-	-	2	5
TOTAL		72	21	32	30	173

Figure 3.1 : Répartition des institutions de microfinance en RDC (BCDC, 2021).

La figure 3.1 donne la répartition des institutions de microfinance en RDC. Elle fait voir que ces institutions en RDC sont implantées dans seize (16) provinces, dont treize (13) abritant les sièges sociaux. Les provinces de Kinshasa, Nord-Kivu et Sud-Kivu ont chacune respectivement 9, 5 et 3 institutions de microfinance avec sièges. La province du Kongo-Central ne compte qu'une institution de microfinance avec siège appelée « COOPEC-CAMEC Mbanza-Ngungu ». Ladite institution de microfinance est étudiée dans le cadre de ce travail.

3.3. COOPEC-CAMEC Mbanza-Ngungu

Selon la méthodologie expliquée précédemment, cette section se base sur les renseignements obtenus soit au cours des entretiens recueillis (voir annexes), soit lors de la consultation des rapports annuels et autres documents publiés par la COOPEC-CAMEC.

La Coopérative Caisse d'Action Mutuelle d'Epargne et de Crédit (COOPEC-CAMEC) Mbanza-Ngungu, est une institution de microfinance qui a pour mission d'améliorer les conditions de vie des populations démunies de la province du Kongo Central par l'offre des services financiers et non financiers de façon pérenne, et pour vision se veut une COOPEC professionnelle et leader dans la province du Kongo Central.

La clientèle de la CAMEC est diversifiée et composée de : micros, petites, et moyennes entreprises (MPME) ; organisations paysannes ; groupes d'hommes et de femmes organisés ayant des activités génératrices de revenus (AGR) ; établissements d'enseignement et des structures médicales ; organisations non gouvernementales (ONGD), Associations et églises ; et employés du secteur privé, des fonctionnaires et surtout des enseignants.

3.3.1. Produits de crédit de la CAMEC

Les crédits octroyés par la CAMEC Mbanza-Ngungu/ COOPEC sont de quatorze catégories. Les particularités relatives à chaque produit sont présentées dans les sections suivantes.

Les quatorze produits de prêt de la CAMEC Mbanza-Ngungu se regroupent en deux grandes catégories, à savoir : crédits à la consommation et crédits à la production. Les crédits de consommation sont des crédits non productifs destinés à financer les besoins sociaux des membres pour l'amélioration de leurs conditions de vie. Ce type de crédit intéresse tout membre désireux de satisfaire ses besoins personnels (frais académique, soins médicaux, construction, achat engin, etc...). Ce regroupement se caractérise par les prêts collectifs ou solidaires et les prêts individuels. Tandis que les crédits à la production sont destinés à financer les activités légales des commerçants, des entrepreneurs, et de tout membre exerçant des activités génératrices de revenus. On y retrouve également les prêts collectifs et les prêts individuels.

Les crédits accordés par la CAMEC/ COOPEC se regroupent dans les deux grandes catégories suivantes :

a. Prêts collectifs ou solidaires

- Crédit enseignant : C'est un crédit solidaire pour lequel existe un protocole d'accord entre la CAMEC et l'institution d'enseignement.
- Crédit Maman CAMEC : Ce crédit est destiné à financer les activités génératrices de revenus des femmes membres de la CAMEC constituées en groupes de caution solidaire de 5 personnes.
- Crédit agricole : Il est accordé aux membres regroupés dans des Associations Paysannes ou Coopératives Agricoles bien structurées et ayant une existence légale. Dans ce cas, il s'agit d'un crédit solidaire. Il peut aussi être accordé à titre individuel. C'est une approche conçue sur mesure afin de répondre le plus efficacement possible aux besoins des activités et aux caractéristiques propres des chaînes de valeurs agricoles.
- Crédit épargne avec éducation plus (CEE+) : Ce crédit est destiné à financer les activités génératrices de revenus des hommes et des femmes membres des organisations professionnelles agricoles et mutuelles de solidarité constituant ainsi des groupes de caution solidaire formant des associations de crédit.
- Crédit Minteki : Ce crédit sert à financer les activités génératrices de revenus des commerçants membres de la CAMEC constituées en groupes de caution solidaire de 5 personnes.
- Crédit vert : C'est un crédit qui sert uniquement au financement d'investissements destinés à lutter contre le changement climatique et à encourager la biodiversité. Par exemple : lutter contre la déforestation, financer le reboisement, financer les énergies renouvelables.

b. Prêts individuels

- Crédit ordinaire : Ce sont les prêts productifs normaux qui suivent un parcours exempt de particularité.
- Crédit salaire : Ils sont destinés aux salariés des sociétés privées ou publiques dont la source du remboursement est le salaire. Ce sont des prêts garantis obligatoirement par le salaire de l'emprunteur. Le salaire doit être obligatoirement domicilié à la COOPEC CAMEC MBANZA NGUNGU ou un prélèvement doit être fait directement à la source par l'employeur.

- Crédit Tontine : Ce sont des prêts destinés aux souscripteurs du produit d'épargne tontine ayant réalisé au moins trois mois de cotisation et qui s'engagent à rembourser leur crédit par les versements réguliers de la tontine.
- Crédit affaires : Ce sont les prêts productifs normaux de 5001 USD à 10.000 USD.
- Crédit aux jeunes entrepreneurs : Il est destiné aux entrepreneurs jeunes ou à des jeunes ayant des idées novatrices d'affaires.
- Crédit N'sansi : C'est un crédit qui vise à aider les parents démunis membres de la CAMEC à payer les frais scolaires de leurs enfants.
- Crédit VIB (Very important businessmen) : Ce sont les prêts productifs normaux de 10.001 USD à 50.000 USD.
- Crédit salaire plus : Ils sont destinés aux salariés des sociétés privées ou publiques dont la source du remboursement est le salaire. Ce sont des prêts garantis obligatoirement par le salaire de l'emprunteur. Le salaire doit être obligatoirement domicilié à la COOPEC CAMEC MBANZA NGUNGU ou un prélèvement doit être fait directement à la source par l'employeur.

3.3.2. Critères d'éligibilité et d'inéligibilité au crédit

a. Critères généraux d'éligibilité

Pour être éligible à un prêt à la CAMEC MBANZA NGUNGU/ COOPEC, le membre doit remplir les conditions suivantes : Avoir une ancienneté d'au moins 3 mois comme membre (personne physique ou morale); Habiter, travailler ou avoir des activités d'affaires dans la zone d'action de la CAMEC MBANZA NGUNGU/ COOPEC ; avoir au moins un an de stabilité dans son milieu (résidence principale ou lieu d'activité) ; épargner régulièrement à la CAMEC Mbanza-Ngungu/ COOPEC ; avoir entre 18 ans et 75 ans d'âge pour les personnes physiques ; inspirer confiance ; être solvable ; avoir une existence légale pour les personnes morales ; présenter des opportunités d'affaires ; avoir constitué son apport minimum dans le financement du projet d'affaires ; prouver la rentabilité de l'activité à financer ; être en mesure de constituer une garantie financière conformément à la présente politique ; constituer un groupe solidaire d'au moins cinq personnes pour le crédit de groupe ; payer les frais de constitution du dossier fixés par le conseil d'administration de la COOPEC ; qui s'élèvent à 3.000 FC pour les crédits qui vont jusqu'à 1 million et 4.000 FC pour le crédit de plus 1 million ; payer une commission sur le montant du crédit ; prouver sa capacité de remboursement ; présenter une caution financière ou solidaire. Il faut que la caution solidaire remplisse les conditions suivantes : être un membre actif, avoir la capacité financière suffisante, être crédible et avoir des affinités directes avec le membre ; être reconnu comme crédible et honnête dans son milieu ; avoir un

bon historique de crédit et avoir remboursé totalement ses crédits antérieurs ; déposer un gage ou une hypothèque conformément aux exigences de la présente politique ; avoir une adresse physique ; les dirigeants (Elus et Gérant) et le personnel de la COOPEC-CAMEC et les personnes qui leur sont apparentées ne peuvent bénéficier d'un crédit sans avoir obtenu au préalable l'accord écrit du conseil d'administration; et être prêt à respecter toutes les conditions de la politique de crédit.

b. Critères spécifiques d'éligibilité pour les crédits de groupe

Les critères spécifiques d'éligibilité complémentaires aux critères généraux pour les crédits de groupes sont présentés dans le tableau 3 suivant :

Tableau 3 : Critères d'éligibilité aux crédits de groupes

CREDIT MAMAN CAMEC	CREDIT CEE+
➤ Critères du membre de groupe ▪ Exercer une activité génératrice de revenu depuis au moins 6 mois ; ▪ Participer à l'analyse de faisabilité de prêt qui doit être acceptée par le groupe ; ▪ Participer à toutes les formations ; ▪ Faire des dépôts réguliers d'épargne lors des différentes réunions.	➤ Critères du membre de groupe ▪ Etre membre d'un groupe de solidarité à l'intérieur d'une association de crédit acceptant de se porter garant pour le prêt ; ▪ Exercer une activité génératrice de revenu depuis au moins 6 mois ; ▪ Participer à l'analyse de faisabilité de prêt qui doit être acceptée par le groupe de solidarité et approuvée par les autres membres de l'association ; ▪ Participer à toutes les formations ; ▪ Faire des dépôts réguliers d'épargne lors des différentes réunions ; ▪ Appartenir à une seule association de crédit
➤ Critères du groupe ▪ Avoir élu démocratiquement le bureau du groupe ; ▪ Avoir tous les documents de gestion du groupe à jour ; ▪ Avoir au moins 5 membres ;	➤ Critères du groupe ▪ Avoir élu démocratiquement le bureau du groupe ; ▪ Avoir tous les documents de gestion du groupe à jour ; ▪ Avoir au moins 5 membres ;

▪ Remplir les conditions d'hétérogénéité (Ne pas être constitué essentiellement des membres d'une famille).	▪ Remplir les conditions d'hétérogénéité (Ne pas être constitué essentiellement des membres d'une famille).
CREDIT MINTEKI	
➤ Critères du membre de groupe ▪ Exercer une activité génératrice de revenu depuis au moins 6 mois ; ▪ Participer à la formation pour la constitution du groupe; ▪ Participer à l'analyse de faisabilité de prêt qui doit être acceptée par le groupe ; ▪ Faire des dépôts réguliers d'épargne à chaque tranche de remboursement ; ▪ Appartenir à une seule mutuelle de crédit ; ▪ Accepter d'être la caution d'un membre du groupe.	➤ Critères du groupe ▪ Avoir élu démocratiquement le comité du groupe ; ▪ Etre à jour dans le remboursement du prêt ; ▪ Avoir tous les documents de gestion du groupe à jour ; ▪ Avoir au moins 5 membres ; ▪ Remplir les conditions d'hétérogénéité (Ne pas être constitué essentiellement des membres d'une famille).

3.3.3. Stratégies de sécurisation des crédits

Les garanties sont utilisées comme stratégie de sécurisation des crédits chez COOPEC-CAMEC. La CAMEC pense que ces garanties sont nécessaires pour limiter les risques en cas des difficultés qui peuvent subvenir malgré les dispositions préventives prises en amont et en aval de l'octroi du prêt. Elle rappelle que les garanties ne sont pas un substitut à la capacité de remboursement de l'emprunteur.

Les garanties acceptées par la COOPEC-CAMEC sont les suivantes :

a. Hypothèque

Elle consiste en l'affectation d'un immeuble en garantie de paiement d'une dette. Les biens qui peuvent faire objet d'hypothèque sont : le titre foncier (fortement recommandé) et le terrain ou une maison avec un document intermédiaire (fiche Parcellaire, acte de vente, acte de cession, contrat de location).

b. Nantissement

Le nantissement est une sorte de gage, mais un gage sans dépossession puisqu'un bien meuble est affecté à la garantie de la dette mais demeure dans les mains de l'emprunteur pour son utilisation.

Les biens qui peuvent faire l'objet d'un nantissement au niveau de la CAMEC MBANZA NGUNGU/ COOPEC mais méritant toutefois quelques précisions sont :

- Le véhicule : recommandé sous réserves que le véhicule soit l'objet du financement. Dans ce cas une garantie supplémentaire doit être exigée.
- Le stock : recommandé sous réserve d'être l'objet du financement (doit être juste un complément de garantie).

c. Caution solidaire

La caution solidaire est un engagement que prend au moins une personne de payer toutes les sommes dues par le membre emprunteur au cas où celui-ci serait défaillant. Toute personne morale ou physique majeure, peut se porter caution, mais il est indispensable qu'elle dispose d'une assise financière plus solide démontrant sa capacité financière à supporter les obligations de l'emprunteur qu'il a avalisées en cas de défaut de celui-ci. Dans le cas contraire, la valeur de la caution est nulle et ne doit pas être prise en ligne de compte dans l'analyse du dossier.

d. Cession de salaire

La cession sur salaire, consiste à ce que le membre emprunteur ou sa caution, cède à la CAMEC une partie de son salaire, afin d'assurer le paiement des sommes empruntées par une retenue à la source.

e. Garantie financière

La garantie financière est une somme d'argent versée dans un compte à la COOPEC en vue de sécuriser le crédit et de garantir l'exécution effective des obligations de l'emprunteur vis-à-vis de la COOPEC. Elle permet à la COOPEC de se prémunir contre les risques de défaillance des membres. La garantie financière ne peut être retirée avant le remboursement total du crédit garanti. Le taux de garantie financière est de 10 % du montant du crédit pour tous les produits de crédit.

f. Nantissement de dépôt à terme (DAT)

Les membres disposant d'un dépôt à terme peuvent le mettre en garantie de leur crédit. La durée restante du DAT doit être supérieure à celle du crédit sauf si le membre autorise la COOPEC - CAMEC à renouveler le DAT jusqu'au remboursement complet du crédit. En aucun cas, le DAT ne peut être retiré avant le remboursement total du crédit.

De façon générale, les garanties sont prises après analyse du niveau de risque à faire prendre à la CAMEC. Elles sont définies alors en fonction du montant et du produit de crédit comme montré dans le tableau 4 ci-dessous.

Tableau 4 : Limites de prise de garanties

Produits de crédit	Types de garantie
Crédit ordinaire	▪ Garantie financière (obligatoire) : 10% du montant du crédit ▪ Hypothèque (Valeur $\geq$ 140% du montant du crédit) : obligatoire pour le crédit de plus 2000 \$ ▪ Nantissement ▪ Caution solidaire obligatoire pour les groupes
Crédit Affaires	▪ Garantie financière (obligatoire) : 10% du montant du crédit ▪ Hypothèque (Valeur $\geq$ 140% du crédit) : obligatoire ▪ Caution solidaire ▪ Nantissement
Crédit Tontine	▪ Garantie financière (obligatoire) : 10% du montant du crédit ▪ Caution solidaire ▪ Nantissement
Crédit Salaire	▪ Garantie financière (obligatoire) : 10% du montant du crédit ▪ Caution solidaire : obligatoire ▪ Domiciliation de salaire ou engagement de prélèvement à la source ▪ Cession de Salaire : obligatoire ▪ Engagement ou lettre d'aval de l'employeur (obligatoire) ; ▪ Sureté réelle (Hypothèque ou Nantissement) pour le financement des biens immobiliers.
Crédit enseignant	▪ Garantie financière (obligatoire) : 10% du montant du crédit ▪ Garantie morale (lettre d'aval, contrat de cautionnement) ▪ Cession de salaire ▪ Nantissement sur le bien financé
Crédit Maman CAMEC	▪ Garantie financière (obligatoire) : 10% du montant du crédit ▪ Caution solidaire des membres du groupe
Crédit Epargne avec Education plus	▪ Garantie financière (obligatoire) : 10% du montant du crédit ▪ Epargne obligatoire progressive de 20% du montant du crédit ▪ Caution solidaire des membres du groupe ▪ Sureté réelle (Hypothèque ou Nantissement) pour les crédits de plus de 1000 \$
Crédit Agricole	▪ Garantie financière (obligatoire) : 10% du montant du crédit ▪ Caution solidaire et ou

Produits de crédit	Types de garantie
	▪ Sureté réelle (Hypothèque ou Nantissement) pour les crédits de plus de 1000 \$
Crédit aux Jeunes Entrepreneurs	▪ Garantie financière (obligatoire) : 10% du montant du crédit ▪ Caution solidaire obligatoire ▪ Sureté réelle (Hypothèque ou Nantissement) pour les crédits de plus de 1000 \$
Crédit N'sansi	▪ Garantie financière (obligatoire) : 10% du montant du crédit ▪ Caution solidaire de l'école
Crédit vert	▪ Garantie financière (obligatoire) : 10% du montant du crédit ▪ Caution solidaire ▪ Sureté réelle (Hypothèque ou Nantissement) pour les crédits de plus de 1000 \$
Crédit Minteki	▪ Garantie financière (obligatoire) : 10% du montant du crédit ; ▪ Caution solidaire des membres du groupe ; ▪ Sureté réelle (Hypothèque ou Nantissement) pour les crédits de plus de 1000 \$.
Crédit VIB	▪ Garantie financière (obligatoire) : 10% du montant du crédit ▪ Hypothèque (valeur $\geq$ 140% du crédit) : obligatoire ▪ Caution solidaire ▪ Nantissement
Crédit salaire plus	▪ Garantie financière (obligatoire) : 10% du montant du crédit ▪ Caution solidaire : obligatoire ▪ Domiciliation de salaire ou engagement de prélèvement à la source ▪ Cession de salaire : obligatoire ▪ Engagement ou lettre d'aval de l'employeur (obligatoire) ; ▪ Sureté réelle (Hypothèque ou Nantissement) pour le financement des biens immobiliers.

3.3.4. Outils d'évaluation de risque de remboursement

La COOPEC-CAMEC Mbanza-Ngungu utilise à la fois l'approche par jugement d'expert et l'outil statistique dans l'évaluation du risque de crédit. Les agents de crédit sont formés par les experts externes, et ils travaillent en groupe. Les différents groupes sont constitués en fonction du type de crédits, et ces groupes d'agent de crédit est fonction du nombre de produits crédit

qu'offre cette institution de microfinance. Le nombre d'agents par groupe est fonction de la taille du produit crédit en termes de demandeur de crédit. Des formations régulières sont données à ces agents de crédit afin de maintenir la rigueur dans les analyses des demandes de crédit. Les agents de crédit utilisent trois types d'outils afin de rendre fiable leurs analyses sur les demandeurs de crédit, à savoir : fichier d'analyse, quotité cessible et loan amortization.

Le fichier d'analyse est utilisé par les agents de crédit pour dégager la capacité de remboursement de membre. Il permet également de dégager le fond propre du demandeur de crédit. L'outil de quotité cessible concerne le traitement de dossiers de salarié. Cet outil consiste à dégager le montant de remboursement des demandeurs enseignants en fonction de leur salaire. Enfin, loan amortization que les agents de crédit utilisent voir le montant de remboursement annuel, mensuel, hebdomadaire, trimestriel, ...

Concernant l'outil statistique, la CAMEC Mbanza-Ngungu utilise le Logiciel LPF pour l'évaluation de gestion du risque de crédit. Cet outil gère le décaissement de crédit en fonction de la demande du dossier et de la demande de crédit. Pour sa mise en œuvre dans la gestion d'octroi ou non de crédit, cet outil exige les informations principales suivantes sur le demandeur de crédit : montant de crédit sollicité, taux d'intérêt, date du début de décaissement, nombre de mois de crédit. Une fois les informations sur le demandeur introduit, le logiciel LPF propose un calendrier de remboursement si le demandeur est solvable. La décision sur l'octroi ou non de crédit avec cet outil est liée aux informations de la base des données sur le passé du demandeur.

3.3.5. Evolution du portefeuille de crédit de la CAMEC

L'évolution du portefeuille de la CAMEC Mbanza-Ngungu pour la période allant de 2017 à 2021 (soit ces cinq dernières années) est donnée aux tableaux 5, 6 et 7. Le tableau 5 donne le crédit en nombre et en volume accordé ces cinq dernières années (ce volume ne contient que du principal). Tableau 6 donne les encours de crédit (le volume de remboursements de crédit sans souffrance plus intérêts). Enfin le tableau 7 donne le nombre de crédits en souffrance.

Tableau 5 : Décaissements de crédits entre 2017 et 2021 (le principal)

An-née	2017		2018		2019		2020		2021	
	Nbre	Volume (FC)	Nbre	Volume (FC)	Nbre	Volume (FC)	Nbre	Volume (FC)	Nbre	Volume (FC)
	1130	1221646582	1455	2316297605	1857	2872826112.66	1692	2891326900.73	2057	5050063672

Tableau 6 : Encours de crédit (principal + intérêt)

Année	2017	2018	2019	2020	2021
FC	4 646 977 127.50	841 531 474.40	1 227 248 168.87	1 404 760 087.10	2 805 515 036.73

Tableau 7 : Nombre de crédits radiés

Année	2017	2018	2019	2020	2021
Nombre	27	1	46	66	99

3.4. Analyse de la sécurisation des crédits chez CAMEC

Au vu de la théorie sur les stratégies de sécurisation de crédit et de la politique de la COOPEC-CAMEC Mbanza-Ngungu sur la sécurisation de crédit, approche de prêt de groupe et approche individuelle sont utilisées comme stratégies de sécurisation des créances par cette institution de microfinance. Ces approches sont considérées comme dispositions préventives prises en amont et en aval de tout octroi du prêt. Elles sont associées avec des garanties obligatoires exigées par les demandeurs de crédit. Les garanties exigées par la CAMEC ne sont pas considérées au même titre que la stratégie de substituts de garantie, car elles concernent des garanties telles que, l'affectation d'un immeuble, caution solidaire, cession sur salaire, dépôt à terme, et garanties financières. Ces garanties permettent à la CAMEC de bien récupérer ces différents crédits octroyés aux emprunteurs. Ceci peut être visualisé à travers son évolution de portefeuille de crédit donné aux tableaux 3.1 et 3.2. Ces tableaux montrent qu'entre 2017 et 2021 le taux de remboursement de crédit est de 97.6% en 2017, 99.93% en 2018, 97.5% en 2019, 96.1% en 2020 et 95.2% en 2021. Ces résultats montrent que les stratégies sécurisation de crédit mises en place fonctionnent très bien. Nous pouvons remarquer que le taux de non-remboursement de crédit (crédits radiés) est élevé en 2021 que les quatre autres années. Ceci parce qu'à partir de 2021 la CAMEC Mbanza-Ngungu s'est conformée aux normes de la Banque Centrale du Congo (BCDC) en ce qui concerne la définition d'un crédit radié (crédit en souffrance après 180 jours). Les stratégies déployées par la CAMEC Mbanza-Ngungu sont-elles efficaces ? La réponse à cette question peut être analysée suivant deux volets au regard du fonctionnement de la COOPEC-CAMEC Mbanza-Ngungu.

Premier volet, au regard de ce que cette institution de microfinance exige comme garanties de sécurisation de crédit, nous pouvons conclure que ce n'est pas toute la couche de la population qui peut avoir accès aux services de crédits proposés par la CAMEC. Par conséquent, nous

pouvons assister à une exclusion de la population pauvre des zones rurales ne pouvant pas remplir ces exigences de garanties. Cette situation nous ramène à nouveau à la politique des banques conventionnelles.

Second volet, les taux de remboursement élevés observés sont les preuves qui montrent que la santé financière de l'institution de microfinance est bonne. Ceci renvoie donc à ce que beaucoup d'auteurs disent que les institutions de microfinance n'oeuvrent plus sur la réduction de la pauvreté ou sur le développement socio-économique de la population des zones rurales, mais sur la rentabilité économique de leurs portefeuilles. Parce qu'à travers les exigences de telles garanties on peut voir que la COOPEC-CAMEC œuvre avant tout pour la rentabilité de son portefeuille économique.

En conclusion, d'autres stratégies pouvant intégrer plus de population pauvre doivent être envisagées afin de rendre moins dépendante la demande des crédits aux garanties exigées. Ces stratégies peuvent s'agir d'incitations dynamiques et de substituts de garanties.

3.5. Analyse d'évaluation de risque des crédits chez CAMEC

Au regard de la théorie sur les outils d'évaluation de la gestion du risque de non-remboursement de crédit et de la politique de la COOPEC-CAMEC sur la sécurisation de crédit, la combinaison de l'approche par jugement des experts et l'outil statistique est utilisée. Ce logiciel LPF est mise en service depuis trois ans soit depuis 2019. Les résultats de tableaux 3.1, 3.2 et 3.3 montrent que les taux de remboursement entre la période sans utilisation du logiciel LPF est proche de la période avec utilisation de l'outil statistique. Ceci montre l'efficacité de l'approche par jugement d'expert. Cependant, la prise des décisions du LPF basée sur les informations de demandeurs répertoriés dans la base de données peut présenter des limites dans l'octroi de crédit si le demandeur n'est pas dans la base de données ou si le demandeur de crédit s'enregistre pour la première fois dans l'outil statistique.

3.6. Conclusion

Le cas d'études sur la sécurisation des crédits et les outils de gestion du risque remboursement a été présenté et analysé dans ce chapitre. Les analyses réalisées sur les mécanismes de sécurisation de créance ont montré que la COOPEC-CAMEC fonde sa stratégie sur les garanties pour des crédits collectifs ou individuels. Ceci ne permet pas un accès aux crédits à tous les segments de la population. Nous pouvons remarquer par-là que cette institution vise plutôt sa rentabilité économique que le développement social de la population. L'analyse des outils de gestion du risque de remboursement de crédit a montré que l'approche par jugement d'expert crédit est plus efficace que l'approche par outil statistique (LPF).

Conclusion générale

Ce travail a consisté en une analyse des stratégies de sécurisation de crédit et des outils d'évaluation de gestion du risque de remboursement de crédit dans les institutions de microfinance implantées dans les pays en développement, le cas de la République Démocratique du Congo. Pour atteindre cet objectif, le décryptage du concept de microfinance a été réalisé par une présentation fouillée du rôle et des services de microfinance dans la réduction de la pauvreté et l'amélioration des conditions sociales de la population des zones pauvres, et le renforcement des capacités financières des populations vulnérables. Cette description a aussi montré l'impact et la performance de la microfinance sur la dimension socio-économique, dimension de gouvernance et développement.

Ensuite, un état de l'art sur les stratégies de sécurisation des créances et les outils d'évaluation de la gestion du risque de crédits dans les institutions de microfinance a été réalisé. Cinq stratégies ont été répertoriées et présentées, à savoir : stratégie de prêts collectifs (ou prêts solidaires), incitations dynamiques, substituts de garantie, calendrier de remboursement régulier, et fourniture des services non financiers. Nous avons montré les points forts et faibles de chacune des stratégies à travers cet état de l'art. Ensuite, les outils d'évaluation du risque de crédits ont été présentés. Ceux-ci concernent les outils basés sur l'approche par jugement d'expert de crédit et sur l'approche statistique.

Enfin, un cas d'études sur la sécurisation des crédits et les outils de gestion du risque de remboursement a été présenté et analysé. Celui-ci concerne la COOPEC-CAMEC Mbanza-Ngungu qui est l'unique institution de microfinance implantée dans la province du Kongo Central en RDC. Les analyses sur les stratégies de sécurisation de créance réalisées sur cette structure de microfinance ont montré que les garanties exigées sur les crédits collectifs et individuels assurent une meilleure sécurisation des crédits octroyés. Cependant, nous avons montré que cette stratégie appliquée ne permet pas l'accès aux crédits à tous les segments de la population.

L'analyse des outils de gestion du risque de remboursement de crédit réalisé a montré que l'approche par jugement d'expert crédit est plus efficace que l'approche par outil statistique (LPF). Cependant, d'autres analyses sont nécessaires pour pouvoir déterminer les points forts et faibles des outils (Fichier d'analyse, Quotité cessible et Loan amortization) utilisés par les agents de crédits dans la prise de décision d'octroi des crédits.

Annexes

A. Guide d'entretien Gérant COOPEC-CAMEC Mbanza-Ngungu

Bonjour Madame/Monsieur. Avant tout propos, nous aimerions vous remercier pour le temps que vous avez accepté de nous consacrer. Comme vous le savez, c'est un entretien qui se déroule dans le cadre de mon TFE en Master en sciences de gestion à l'UCLouvain. Il porte sur l'analyse de stratégies de sécurisation de crédit et d'outils de gestion du risque de remboursement de crédit dans les institutions de microfinance en RDC. Nous aimerions vous rassurer sur le fait que les données recueillies resteront strictement confidentielles et ne seront utilisées que dans le cadre du TFE.

Pouvez-vous vous présenter brièvement, s'il vous plaît ?

1. Description des produits crédits chez COOPEC-CAMEC

- Quel est le segment de la population auquel la COOPEC-CAMEC vend ses services ?
- Quelle est la structure de crédit de la COOPEC-CAMEC ? Comment associez-vous cette structure de crédit aux stratégies de sécurisation de crédit ?
- La COOPEC-CAMEC parvient-elle à satisfaire aussi bien les contraintes de remboursement de crédit, que les contraintes sociales de la population en milieu rural et périurbain ? Si oui, comment ? Si non, pourquoi ? En particulier, comment la structure de crédit est établie pour satisfaire simultanément à ces deux contraintes, à priori contradictoires ?
- Décrivez-nous, en quelques mots, les stratégies de sécurisation de crédit de votre établissement de microfinance. Il y a combien de stratégies ? Sur base de quels critères elles sont définies ? Comment ça fonctionne ?

2. Outils de gestion d'évaluation du risque de remboursement de crédit

- Comment la COOPEC-CAMEC procède pour évaluer le niveau de risque de non-remboursement de crédit ?
- Quels sont les outils dont dispose la COOPEC-CAMEC pour la gestion du risque de remboursement de crédit ? Comment ça fonctionne ?
- Qu'est-ce que ces outils ont apporté comme avantage dans la gestion du risque de remboursement et de décision ?
- Depuis combien de temps utilisez-vous vos outils ? Qu'est-ce qu'ils ont apportés ?

3. Modes de décision (qui décide de quoi)

- Comment fonctionne la prise de décision en termes d'octroi de crédit dans votre établissement de microfinance ?

- Qui décide des politiques d'octroi de crédits (parties prenantes) ?
- Tous les employés de la COOPEC-CAMEC sont-ils impliqués dans ce processus ? Si oui, comment ?

4. Méthodes (critères)

- Quelles méthodes sont utilisées dans la COOPEC-CAMEC pour établir la politique de crédit ? Pourquoi ?

5. Evolutions de crédit entre 2017 et 2021

- Comment le portefeuille de crédit de la COOPEC-CAMEC a évolué entre 2017 et 2021 ? Comment a été l'évolution des crédits octroyés ? Comment a été l'évolution de remboursement des crédits ? Comment a été l'évolution de crédits en souffrance ?

B. Transcription de l'interview avec le Gérant de la COOPEC-CAMEC

Pouvez-vous vous présenter brièvement, s'il vous plaît ?

Je suis Masha Matondo Masala. Je suis Gérant de la COOPEC-CAMEC Mbanza-Ngungu

1. Description des produits crédits chez COOPEC-CAMEC

- Quel est le segment de la population auquel la COOPEC-CAMEC vend ses services ?
La COOPEC-CAMEC Mbanza-Ngungu a pour mission d'améliorer les conditions de vie des populations démunies du Kongo Central principalement dans le territoire de Mbanza-Ngungu. Donc, nous nous attachons à la couche de la population pauvre dans le Kongo Central.
- Quelle est la structure de crédit de la COOPEC-CAMEC ? Comment associez-vous cette structure de crédit aux stratégies de sécurisation de crédit ?
Nous avons 14 produits de crédits, lesquels sont groupés en crédit individuel et crédit solidaire.
- La COOPEC-CAMEC parvient-elle à satisfaire aussi bien les contraintes de remboursement de crédit que les contraintes sociales de la population en milieu rural et périurbain ? Si oui, comment ? Si non, pourquoi ? En particulier, comment la structure de crédit est établie pour satisfaire simultanément à ces deux contraintes, à priori contradictoires ?

Oui, nous arrivons bien à satisfaire ces deux contraintes. Sur le plan social, la COOPEC-CAMEC a beaucoup œuvré dans l'intégration de la population pauvre au système de crédit, et notre politique de crédit est fonction de cette couche de la population et des contraintes socio-économiques auxquelles elle est soumise. C'est ainsi que notre politique de crédit propose 14 types de crédit.

- Décrivez-nous, en quelques mots, les stratégies de sécurisation de crédit de votre établissement de microfinance. Il y a combien de stratégies ? Sur base de quels critères elles sont définies ? Comment ça fonctionne ?

Par rapport à la sécurisation, cela est fait selon le type de crédit. Aujourd'hui, nous avons au moins 14 types de crédit et chaque type de crédit à sa sécurité. Chaque crédit une forme de garantie que nous retenons pour faire pression aux membres. Par exemple, pour le crédit ordinaire, c'est un crédit que nous donnons aux commerçants qui sont surplace ou sinon aux personnes qui ont des activités génératrices de revenus ; là, tout dépend du montant que le client sollicite. Pour ce crédit, nous demandons le certificat parcellaire ou son crédit peut être parrainé par un membre de sa famille ou un ami qui a un document d'enregistrement parcellaire et, en cas de non remboursement de crédit, c'est le parrain que nous saisissons à cet effet. Un autre exemple, le crédit salaire, nous exigeons la lettre d'engagement de l'employeur. En cas de non remboursement, on va directement voir son employeur pour réclamer notre crédit. Pour le crédit enseignant, nous procédons de la même manière que le crédit salaire. Pour le crédit plus, la garantie, c'est la caution morale. Parce que nos membres sont repartis en groupe et en milieu rural, il est difficile d'avoir une fiche parcellaire pour faire pression, c'est ainsi que nous avons créé la caution solidaire. Nous exigeons aussi un gage pour les demandeurs (tel que frigo, congélateur, ...) qui font des business. Il y a aussi le crédit VIB qui est destiné au gros poisson.

2. Outils de gestion d'évaluation du risque de remboursement de crédit

- Comment la COOPEC-CAMEC procède pour évaluer le niveau du risque de non-remboursement de crédit ?

Par rapport au risque lié aux crédits, nous nous attendons toujours au risque, car le risque zéro n'existe pas en matière de crédit. Ce qui est vrai que tout commence au niveau d'analyse de crédit, si l'agent crédit n'est pas prudent, le risque commence par là. Ensuite nos crédits ne sont pas couverts par une forme de garantie liée au risque.

- Quels sont les outils dont dispose la COOPEC-CAMEC pour la gestion du risque de remboursement de crédit ? Comment ça fonctionne ?

Oui, il y a un petit outil que nous utilisons, lequel nous a été par les experts pour déceler la capacité de financement ou de remboursement du demandeur de crédit pour les crédits aux commerçants. Pour des crédits aux enseignants, il n'y a pas un outil spécifique, mais juste un entretien pour voir les ambitions du demandeur de crédit.

Dans l'outil, nous observons des indicateurs qui permettent à l'agent de décider sur le montant que le membre a sollicité.

- Qu'est-ce que les outils ont apporté comme avantage dans la gestion du risque de remboursement et de décision ?

Ils ont apporté quelque chose. En effet, ils permettent à apprécier le niveau de risque par rapport à la capacité de remboursement du membre.

- Depuis combien de temps utilisez-vous vos outils ? Qu'est-ce qu'ils ont apportés ?

Outil pour analyser, nous l'avons depuis 3 ans déjà. Mais l'outil de gestion et d'épargne depuis 2011.

Ces outils ont permis d'améliorer les analyses dynamiques et statiques des membres.

3. Modes de décision (qui décide de quoi)

- Comment fonctionne la prise de décision en termes d'octroi de crédit dans votre établissement de microfinance ?

Tout commence au niveau des agents de crédit qui font leur entretien avec les membres, ensuite ils jugent la capacité de remboursement via notre outil. Une fois les agents de crédit terminent leurs analyses, ils envoient les dossiers au comité interne. Dans le comité interne, il y a le gérant, le chargé des opérations, le chef de crédit et le chef d'épargne. Ils analysent à fond les dossiers et les arguments proposés par les agents de crédit. Après les dossiers sont envoyés à la commission de crédit qui statue pour voir si le membre est éligible ou pas au crédit. Une fois que la commission de crédit, après analyse, constate que tous les critères sont remplis, elle ordonne l'octroi de crédit.

- Votre politique de crédit est-elle fiable ? Comment gérez-vous les crédits en souffrance ? Qui décide des politiques d'octroi de crédits (parties prenantes) ?

À la question de savoir si notre politique de crédit est fiable, je dirai oui et non, parce qu'il y a des contraintes que nous rencontrons. Par exemple, quand un membre a un gros crédit, et que ce crédit tombe en souffrance, il est (crédit en souffrance) directement ôté en cours de crédit, c'est-à-dire, on va gérer ce crédit en forme d'extra. Maintenant, la phase de réaliser des garanties par les membres pose toujours problème, car c'est un très long processus. Ce qui fait que la réalisation des garanties des membres devient un grand souci. Mais on a mis une petite cellule de recouvrement pour des crédits qui sont passés en dette et les crédits qui ont un âge plus avancés. Dans d'autres pays comme le Togo ou le Benin, on utilise des cabinets de recouvrement.

- Tous les employés de la COOPEC-CAMEC sont-ils impliqués dans ce processus ? Si oui, Comment ?

Avant l'utilisation de l'outil, tout le monde était impliqué dans la récolte d'informations. Par exemple, on associait les frères de certains agents de crédit dans la récolte d'informations sur les demandeurs de crédit. Ils pouvaient approuver si le demandeur de crédit était éligible ou non.

4. Critères

- Quels critères sont utilisés dans la COOPEC-CAMEC pour établir la politique de crédit ? Pourquoi ?

Nous utilisons deux types de critère d'éligibilité dans notre politique de crédits, les critères généraux d'éligibilité, tels que : Avoir une ancienneté d'au moins 3 mois comme membre (personne physique ou morale). Toutefois, une dérogation est accordée pour les crédits salaires, Epargne avec Education Plus, Enseignants et Crédit aux commerçants qui sont à plus de 50 km de la coopérative ; Habiter, travailler ou avoir des activités d'affaires dans la zone d'action de la CAMEC MBANZA NGUNGU/ COOPEC ; Avoir au moins un an de stabilité dans son milieu (résidence principale ou lieu d'activité) ; Epargner régulièrement à la CAMEC Mbanza-Ngungu/ COOPEC ; Avoir entre 18 ans et 75 ans d'âge pour les personnes physiques ; Inspirer confiance ; Être solvable ; Avoir une existence légale pour les personnes morales (RCCM, patente, autorisation de fonctionnement pour les ONG et Associations) ; Présenter des opportunités d'affaires ; Avoir constitué son apport minimum dans le financement du projet d'affaires ; Prouver la rentabilité de l'activité à financer ; Être en mesure de constituer une garantie financière conformément à la présente politique ; Constituer un groupe solidaire d'au moins cinq personnes pour le crédit de groupe ; Payer les frais de constitution du dossier fixés par le conseil d'administration de la COOPEC ; qui s'élèvent à 3.000 FC pour les crédits qui vont jusqu'à 1 million et 4.000 FC pour le crédit de plus 1 million. Payer une commission sur le montant du crédit ; Prouver sa capacité de remboursement ; Présenter une caution financière ou solidaire. Il faut que la caution solidaire remplisse les conditions suivantes : être un membre actif, avoir la capacité financière suffisante, être crédible et avoir des affinités directes avec le membre ; Être reconnu comme crédible et honnête dans son milieu ; Avoir un bon historique de crédit et avoir remboursé totalement ses crédits antérieurs ; Déposer un gage ou une hypothèque conformément aux exigences de la présente politique ; Être de nationalité congolaise ou avoir un statut de résident

en RDC ; Déposer la photocopie des pièces d'identités (carte d'électeur, carte de service, passeport) ; Être dans un endroit facilement identifiable et accessible. Avoir une adresse physique ; Les dirigeants (Elus et Gérant) et le personnel de la CAMEC et les personnes qui leur sont apparentées ne peuvent bénéficier d'un crédit sans avoir obtenu au préalable l'accord écrit du conseil d'administration; Être prêt à respecter toutes les conditions de la politique de crédit.

A part les critères généraux, nous mettons encore en place les critères spécifiques d'éligibilité complémentaires aux critères généraux pour les crédits de groupes.

C. Guide d'entretien pour Agent de crédit

Bonjour Madame/Monsieur. Avant tout propos, nous aimerions vous remercier pour le temps que vous avez accepté nous consacrer. Comme vous le savez, c'est un entretien qui se déroule dans le cadre de mon TFE en Master en sciences de gestion à l'UCLouvain. Il porte sur l'analyse de stratégies de sécurisation de crédit et d'outils de gestion du risque de remboursement dans des institutions de microfinance en RDC. Nous aimerions vous rassurer sur le fait que les données recueillies resteront strictement confidentielles et ne seront utilisées que dans le cadre du TFE.

Pouvez-vous vous présenter brièvement s'il vous plaît ?

1. Description des outils de gestion du risque de remboursement de crédit

- Connaissez-vous le risque de remboursement de crédit auquel la COOPEC-CAMEC est soumise ? Si oui, expliquez-nous brièvement.
- Expliquez-nous les outils de gestion du risque de remboursement à votre disposition ? (approche par jugement d'expert et approche statistique) ?

2. Modes de décision (qui décide de quoi)

- Savez-vous comment décide-t-on du système d'octroi de crédit dans votre institution de microfinance ? Si oui, expliquez-nous brièvement.
- Qui décide des politiques d'octroi de crédit ?
- Participez-vous directement ou indirectement aux décisions de la direction sur les octrois de crédit ? Si oui à quel niveau ?

3. Méthodes (critères)

- En cas d'évaluation de risque de remboursement, comment évaluez-vous les risques de non-remboursement de crédit ?
- Utilise-t-on l'approche par jugement d'expert pour analyser les demandes de crédit ? Si non, opteriez-vous pour cela ? Pourquoi ? Si oui, Pourriez-vous relever des éléments favorables et défavorables à ce système de gestion de risque au sein de votre structure ?

4. Application (questions sur perception par les salariés, sur les insatisfactions)

- Jugez-vous bonnes les politiques d'évaluation du risque de remboursement appliquées dans votre institution de microfinance ?
 - o Si oui, sur base de quels éléments les juger vous bonnes ?
 - o Si non, pourquoi ? Que proposeriez-vous, dans quelles mesures pensez-vous qu'elles devraient être faites différemment, avez-vous des suggestions à proposer ?

5. Evolutions (adaptations dans le temps)

- Les outils d'évaluation de gestion du risque de remboursement sont-ils adaptés dans le temps ? Si oui, comment participez-vous à ce processus ?

D. Transcription de l'interview avec l'Agent de crédit de la COOPEC-CAMEC

Pouvez-vous vous présenter brièvement s'il vous plait ?

Je suis Glodi Nkodia. Je suis Agent de crédit à la COOPEC-CAMEC Mbanza-Ngungu.

1. Description des outils de gestion du risque de remboursement de crédit

- Connaissez-vous le risque de remboursement de crédit auquel la COOPEC-CAMEC est soumise ? Si oui, expliquez-nous brièvement.

Le risque est toujours présent dans toutes les institutions de microfinance. Le risque peut être dû au décès du demandeur de crédit (membre). C'est un problème qui jadis posé énormément de problème pour le remboursement de crédit du défunt, mais depuis que nous avons introduit l'assurance-crédit, ce problème a été résolu. Le grand défi reste celui de la sélection des membres (demandeurs de crédit) capable de faire le remboursement sans difficulté.

- Expliquez-nous les outils de gestion du risque de remboursement à votre disposition ? (approche par jugement d'expert et approche statistique) ?

Nous faisons des analyses qualitatives et quantitatives. Pour les analyses quantitatives, nous analysons des états financiers. Nous voyons la solvabilité, la liquidité, la rentabilité et le fonds propres (capital). Pour ces analyses, nous utilisons

les comptes d'exploitation, fichier d'analyse FPM (permet de faire dégager les fonds propres et les capacités de remboursement), fichier de quotité cessible, et les procès-verbaux d'entretien.

En ce qui concerne les analyses qualitatives, nous voyons plus les critères de l'emprunteur, tels que l'âge, historique des membres, réputation sociale du membre dans son environnement social.

Nous utilisons aussi des garanties comme garde-fou, par exemple, les hypothèques, gage, caution, caution solidaire, caution morale, contrat physique.

2. Modes de décision (qui décide de quoi)

- Savez-vous comment décide-t-on du système d'octroi de crédit dans votre institution de microfinance ? Si oui, expliquez-nous brièvement.

Oui, l'octroi de crédit passe par plusieurs étapes. D'abord au niveau du préposé au prêt qui prend les premiers entretiens avec les membres, ensuite les dossiers passent aux agents de crédit. Ensuite les dossiers passent par le superviseur de crédit, et la décision peut même déjà être prise à ce niveau, car à son niveau si le dossier n'est pas clair, il peut directement le déclasser. Après, les dossiers passent par le comité interne constitué du gérant, chargé des opérations, chef d'épargne et le superviseur crédit. La décision peut aussi être prise à ce niveau pour de petits montants (montant inférieur ou égal à 500 000 FC). Pour des montants supérieurs à 500 000 FC, les dossiers doivent obligatoirement passer à la commission crédit, laquelle est composée d'un président, vice-président et un membre. Les trois personnalités voient plus la politique de crédit. Ils ont ajouté que pour des montants supérieurs à 10 000 000 FC, les dossiers doivent passer par le conseil d'administration qui est composé du président du conseil d'administration (PCA), vice-PCA et un membre. Bien que ça soit un processus long, mais le traitement des dossiers ne prend pas beaucoup de temps.

- Qui décide des politiques d'octroi de crédit ?

Ce sont les membres du conseil d'administration qui décident sur la politique de crédit.

- Participez-vous directement ou indirectement aux décisions de la direction sur les octrois de crédit ? Si oui à quel niveau ?

Oui, je participe souvent quand les dossiers sont au niveau du comité interne.

3. Méthodes (critères)

- En cas d'évaluation de risque de remboursement, comment évaluez-vous les risques de non-remboursement de crédit ?

On commence par analyser l'objectif de la demande du crédit et les moyens de remboursement. Par exemple, pour les commerçants, on voit leurs activités. Pour les salariés, on voit les bulletins de paie, ...

- Utilisez-vous l'approche par jugement d'expert pour analyser les demandes de crédit ? Si non, opteriez-vous pour cela ? Pourquoi ? Si oui, Pourriez-vous relever des éléments favorables et défavorables à ce système de gestion de risque au sein de votre structure ?

Oui, nous avons aussi opté pour ça. Par exemple, nous avons des crédits qui ne demandent pas beaucoup d'analyses, tels que crédits liés aux problèmes sociaux (crédit NSANSI) pour lesquels nous utilisons directement l'approche par jugement d'experts. Cette approche est favorable, car elle ne pose pas de problème. Ensuite elle est bien adaptée pour de petits montants.

4. Application (questions sur perception par les salariés, sur les insatisfactions)

- Jugez-vous bonnes les politiques d'évaluation du risque de remboursement appliquées dans votre institution de microfinance ?

Oui, j'ai la juge bonne à mon niveau.

- Si oui, sur base de quels éléments les juger vous bonnes ?

Oui, car on doit s'assurer que le demandeur de crédit est membre à la COOPEC-CAMEC, et s'assurer aussi qu'il est un bon épargnant.

- Si non, pourquoi ? Que proposeriez-vous, dans quelles mesures pensez-vous qu'elles devraient être faites différemment, avez-vous des suggestions à proposer ?

5. Evolutions (adaptations dans le temps)

- Les outils d'évaluation de gestion du risque de remboursement sont-ils adaptés dans le temps ? Si oui, comment participez-vous à ce processus ?

Non, nos outils sont adaptés pour des crédits à court-termes (16 mois). Cette durée est dictée par les normes de la banque centrale.

Références

- Armendáriz de Aghion, B., et Morduch, J. (2000), "Microfinance beyond group lending", *The Economics of transition*, vol. 8, no. 2, pp. 401-420.
- Banque Centrale du Congo (BCDC), Rapport d'activité de la microfinance 2019, Avril 2021.
- Baumann, E., et Servet, J.-M. (2007), "Introduction", *Autrepart*, vol. 44, no. 4, pp. 5.
- Blasques, F., Bräuning, F., et Lelyveld, I. (2018), "A Dynamic network model of the unsecured interbank lending market", *Journal of Economic Dynamics & Control*, vol. 90, pp. 310-342.
- Brau, J. C., et Woller, G. M. (2004). Microfinance: A comprehensive review of the existing literature. *The Journal of Entrepreneurial Finance & Business Ventures*, 9(1), pp. 1.
- Brown, K., et Moles, P. (2014), "Credit risk management", *Edinburgh Business School, Heriot-Watt University, United Kingdom*.
- Bumacov, V., Ashta, A. et Singh, P. (2014), "The use of credit scoring in microfinance institutions and their outreach: credit scoring in MFIs and their outreach", *Strategic Change*, vol. 23, no. 7-8, pp. 401-413.
- Burzynska, K., & Berggren, O. (2015). The impact of social beliefs on microfinance performance. *Journal of International Development*, 27(7), 1074-1097.
- Charnes, A., Cooper, W.W., Lewin, Y.A., Seiford, M.L. (1994), "Data envelopment analysis: theory, methodology, and applications", Dordrecht, The Netherlands: Kluwer Academic Publishers.
- Cervelló-Royo, R., Guijarro, F., and Martinez-Gomez, V. (2019), "Social performance considered within the global performance of microfinance institutions: A new approach", *Operational Research*, vol. 19, no. 3, pp. 737-755.
- Cooper, W.W., Seiford, L.M., Tone, K. (2000), "Data envelopment analysis: a comprehensive text with models, applications, references and DEA-solver software", Dordrecht, The Netherlands: Kluwer Academic Publishers.
- Couchoro, Mawuli, K., et Gbandi, T. (2018), "Microfinance et pauvreté multidimensionnelle dans la Communauté Économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) : Une Perspective Macro-Économique", *Mondes En Développement*, vol. 181, no. 1, pp. 147-164.
- David, H., et Mosley, P. (1997), "Finance against poverty", Volume 2. Taylor & Francis.
- David, H., et Mosley, P. (1996), "Finance against poverty" Volume 2: Country Case Studies. Routledge.
- Doligez, F., Bédécarrats, F., Bouquet, E., Lapenu, C., Wampfler, B. (2013), "Evaluer et mesurer l'impact de la microfinance : sortir de la « double impasse", *Revue tiers monde*, no. 213, pp. 161-178.

- Field, E., et Pande, R. (2008), "Repayment frequency and default in micro-finance: evidence from India", *Journal of the European Economic Association*, vol. 6, no. 2-3, pp. 501-509.
- Ghatak, M. (1999), "Group lending, local information and peer selection", *Journal of Development Economics*, vol. 60, no. 1, pp. 27-50.
- Gutiérrez-Nieto, B., Serrano-Cinca, C. et Mar Molinero, C. (2007), "Microfinance institutions and efficiency", *Omega (Oxford)*, vol. 35, no. 2, pp. 131-142.
- Haldar, A., et Stiglitz, J. E. (2016), "Group lending, joint liability, and social capital: insights from the indian microfinance crisis", *Politics & Society*, vol. 44, no. 4, pp. 459-497.
- Hammill, A., Matthew, R., et McCarter, E. (2008), "Microfinance and climate change adaptation", *IDS Bulletin (Brighton. 1984)*, vol. 39, no. 4, pp. 113-122.
- Hermes, N., et Hudon, M. (2018), "Determinants of the performance of microfinance institutions: a systematic review" *Journal of Economic Surveys*, vol. 32, no. 5, pp. 1483-1513.
- Ibtissem, B. et Bouri, A. (2013), "Credit risk management in microfinance: the conceptual framework", *ACRN Journal of Finance and Risk Perspectives* Vol. 2, Issue 1, p. 9 – 24.
- Imai, K., Gaiha R., Thapa, G., Annim, S.K., (2012), "Microfinance and Poverty—A Macro Perspective", *World Development*, vol. 40, no. 8, pp. 1675-1689.
- Kar, A. K., et Rahman, S. (2018), "Changes in total factor productivity and efficiency of microfinance institutions in the developing world: a non-parametric approach", *Economic Analysis and Policy*, vol. 60, pp. 103-118.
- Khavul, S. (2010), "Microfinance: creating opportunities for the poor?", *Academy of Management Perspectives*, vol. 24, no. 3, pp. 58-72.
- Knewtonson, H. et Qi, H. (2019), "Managing risk for sustainable microfinance", *The Journal of Risk Finance*, vol. 20, no. 1, pp. 2-13.
- Kodongo, O. et Kendi, L. G. (2013), "Individual lending versus group lending : an evaluation with kenya's microfinance data", *Review of Development Finance*, vol. 3, no. 2, pp. 99-108.
- Kono, H. et Takahashi, K. (2010), "Microfinance revolution: its effects, innovations, and challenges: Microfinance Revolution", *Developing Economies*, vol. 48, no. 1, pp. 15-73.
- Lehener, M. (2009), "Group lending versus individual lending in microfinance".
- Lensink, R., Mersland, R., Vu, N. T. H., et Zamore, S. (2018). Do microfinance institutions benefit from integrating financial and nonfinancial services? *Applied Economics*, 50(21), pp. 2386-2401.
- Nagarajan, G., et Meyer, R. L. (1996), "Collateral substitutes: effect on loan access and size in the Philippine informal credit markets", *Economics and Sociology*, pp. 1-20.
- Naveen K. (2012), "Dynamic incentives in microfinance group lending", *SAGE Open*, vol. 2.

- Nogueira, S., Duarte, F. et Gama, A.P. (2020), "Microfinance: where are we and where are we going?" *Development in Practice*, vol. 30, no. 7, pp. 874-889.
- Rashid, F., John, M., Consolatta, N., Stephen S. (2015), "Impact of Microfinance Institutions on Economic Empowerment of Women Entrepreneurs in Developing Countries", *International Journal of Management Science and Business Administration*, 1(10), pp. 45-55.
- Spiegel, S. J. (2012), "Microfinance services, poverty and artisanal mineworkers in Africa: in search of measures for empowering vulnerable groups", *Journal of International Development*, vol. 24, no. 4, pp. 485-517.
- Schreiner, M. (2004), "Benefits and pitfalls of statistical credit scoring for microfinance", *Savings and Development*, vol. XXVIII, no. 1, pp. 63-86.
- Shapiro, D. A. (2015), "Microfinance and dynamic incentives", *Journal of development economics*, vol. 115, pp. 73-84.
- Singh, V. et Padhi, P. (2017), "Dynamic incentives and microfinance borrowers: a comparative study of self-help groups and joint liability groups: a case study of mirzapur district in India", *Journal of Land and Rural Studies*, vol. 5, no. 1, pp. 67-92.
- Stiglitz, J. E. et Weiss, A. (1987), "Credit rationing: reply", *The American Economic Review*, vol. 77, no. 1, pp. 228-231.
- Tchuigoua, H. T., et Nekhili, M. (2012), "Gestion des risques et performance des institutions de microfinance", *Revue d'économie industrielle*, no. 138, pp. 127-148.
- Tchuigoua, H. T. (2011), "Etude Comparative Des Performances Des Institutions De Microfinance d'Afrique Sub-Saharienne Selon Leur Statut Légal", *Annals of Public and Cooperative Economics (Annales De l'Économie Publique, Sociale Et Coopérative)*, vol. 82, no. 1, pp. 63-76.
- Thai-Ha, L. (2021), "Microfinance and Social Development: A Selective Literature Review", *Asian Development Outlook*, pp. 24.
- Thrikawala, S., Locke, S. et Reddy, K. (2013), "Social performance of microfinance institutions (mfis): does existing practice imply a social objective", *American Journal of Business and Management* Vol. 2, No. 2, pp. 173-180.
- Ullah, I., et Khan, M. (2017), "Microfinance as a tool for developing resilience in vulnerable communities", *Journal of enterprising communities*, vol. 11, no. 2, pp. 237-257.
- Van Tassel, E. (1999), "Group lending under asymmetric information", *Journal of development economics*, vol. 60, no. 1, pp. 3-25.
- Zhou, S. (2020), "Dynamic incentives in microfinance with commitment-type borrower", *The Canadian journal of economics*, vol. 53, no. 3, pp. 1199-1210.

Abstract

Balancing of the economic portfolio of microfinance institutions and improving both social outreach and financial sustainability in poor areas are required. This can be made possible through development of credit strategies and of tools for credit risk management in microfinance institutions. Strategies of credit securing and of assessment of credit risk are became more than a necessity. This work investigates strategies of credit securing and the used tools of assessment of the credit risk within microfinance institutions located in developing countries, in general, and the Democratic Republic of Congo (DRC), in particular. Understanding risk management strategies and tools, this study focuses to analyze the limits that make formal financial institution to avoid providing credit to poor borrowers according to economic theory. Achieving the objectives of this work, a state of the art on strategies of credit securing and on assessment of repayment risk is performed. This step is completed by a study case of a microfinance institution (COOPEC-CAMEC Mbanza-Ngungu) located in the DRC. Qualitative and quantitative data from this institution allowed us to analyze the evolution of its credit portfolio between 2017 and 2021. This analysis allowed us to show the strengths and weaknesses of its strategies for securing credit and managing the risk of credit repayment.

Résumé

Pour assurer l'équilibre du portefeuille économique des institutions de microfinance et améliorer à la fois le rayonnement social et la pérennité financière dans des zones pauvres, le développement des stratégies et des outils pour la gestion du risque de crédit dans les institutions de microfinance devient plus qu'une nécessité. Ce travail concerne l'analyse de stratégies de sécurisation de crédit et d'outils d'évaluation de la gestion du risque de crédit utilisés par les institutions de microfinance installées dans les pays en développement, en général, et en particulier en République Démocratique du Congo (RDC). Pour mieux cerner les différentes stratégies et outils de gestion du risque, cette étude met un accent particulier sur l'analyse des obstacles qui empêchent les marchés financiers formels de fournir des crédits aux emprunteurs pauvres selon la théorie économique. Pour atteindre les objectifs de ce travail, un état de l'art sur les stratégies de sécurisation de crédit et les outils d'évaluation du risque de remboursement est réalisé. Cet état de l'art est complété par une étude de cas d'une institution de microfinance (COOPEC-CAMEC Mbanza-Ngungu) de la RDC. Les données qualitatives et quantitatives de cette institution nous ont permis l'analyse de l'évolution entre 2017 et 2021 de son portefeuille de crédit. Cette analyse a permis de montrer les points forts et faibles de ses stratégies de sécurisation de crédit et de gestion du risque de remboursement de crédits.