

Louvain School of Management

Les déterminants de Déviance de la mission sociale des Institutions de Microfinance

État des lieux sur la Bolivie

NON CONFIDENTIEL

Auteur : Ntumba – Lumbala David

Promoteur : Prof. André Nsabimana

Année académique 2021-2022

Travail de fin d'études (TFE) en vue d'obtenir le titre de

Master en ingénieur de gestion, finalité Corporate Sustainable Management

Horaire de jour

Remerciement

Je voudrais commencer par remercier très chaleureusement mon promoteur, André NSABIMANA, pour le temps et la patience qu'il m'a consacrés tout au long de la réalisation de mon mémoire.

Je tiens aussi à remercier ma famille qui m'a soutenu tout au long de mes études et qui n'a pas arrêté de m'aider.

Je remercie également David TAQUIN de *microStart* qui m'a aidé à comprendre les bases d'une institution de microfinance et son fonctionnement sur le territoire belge. Notre discussion d'une heure m'a été extrêmement utile.

J'adresse mes remerciements les plus sincères aux membres de mon église qui ont prié pour mon succès toute l'année. Un grand merci à mon frère, Jireh MAKOLU KABASELE et son épouse Christiane NGAMAMBELA.

Je remercie aussi mes collègues de l'université dont les discussions et les feedbacks m'ont permis de mener à bien ce travail de fin d'études. Parmi eux, je remercie surtout Omar, Nassim, Floriane et Brian.

Enfin, ma sincère gratitude au personnel de la bibliothèque de JODOIGNE qui m'a permis d'avoir accès à la documentation nécessaire à mon mémoire et qui m'a assisté tout le long de cette année académique.

Table des matières

PARTIE 1 : ANALYSE THEORIQUE.....	5
Introduction	6
Chapitre 1 : Histoire du crédit	8
Chapitre 2 : Microfinance	11
Chapitre 3 : Microfinance en Amérique latine	16
Chapitre 4 : Bolivie et le secteur de microfinance	18
Chapitre 5 : Mission drift	32
Chapitre 6 : Problématique	41
PARTIE 2 : ANALYSE EMPIRIQUE	42
Chapitre 7 : Présentation de l'étude empirique.....	43
Chapitre 8 : Choix des hypothèses	44
Chapitre 9 : Méthodologie	50
Chapitre 10 : Choix des indicateurs de mesure	52
Chapitre 11 : Formation des échantillons	55
Chapitre 12 : Analyse des données.....	59
Loi normale.....	60
Corrélation des données.....	62

Test d'hypothèse : Mann- Whitney.....	65
Test d'hypothèse : Pearson Chi-Squared test.....	68
Relation quadratique de la productivité et du Mission Drift	70
Évolution du Mission Drift en Bolivie ?	71
Chapitre 13 : Confrontation des résultats.....	73
Conclusion.....	77
Bibliographie.....	79
ANNEXE	86
Annexe 1 : Base de données complète.....	87
Annexe 2 : Graphiques et résultats de la normalité des hypothèses.....	88
Annexe 3 : Résultats du test Mann Whitney.....	89
Annexe 4 : Evolution de médiane des hypothèses (2014-2018).....	90
Annexe 5 : Nombre de IMF par statut social et par dérive (2014-2018)	91
Annexe 6 : Résultat de la régression multilinéaire	92

PARTIE 1 : ANALYSE THEORIQUE

Introduction

De nombreuses solutions sont appliquées dans le monde pour lutter contre la pauvreté, parmi lesquelles nous aborderons le concept de microfinance. Les recherches scientifiques démontrent que ce qui fait défaut aux habitants dans les pays en développement, ce n'est pas le manque d'initiatives pour se sortir de la pauvreté, mais principalement le manque de fonds nécessaires afin de démarrer un projet. C'est pour cette raison que les institutions de microfinance répondent aux besoins de ces individus en mettant à leur disposition des services, des produits financiers et des produits extra financiers pour combattre leur misère.¹

Les institutions de microfinance (IMF) sont des organisations principalement présentes dans les pays émergents (notamment les pays d'Afrique et d'Amérique latine). Leur mission est d'augmenter l'accès aux services bancaires à la population dite pauvre pour améliorer leurs conditions de vie. Ce type de service favorise la réussite des Objectifs de Développement Durable (ODD).¹ En effet, l'inclusion financière fait partie intégrante de 8 des 17 objectifs de développement durable 2030, notamment: l'ODD 1 qui vise à éliminer la pauvreté ; l'ODD 2 qui vise à éliminer la faim, à assurer la sécurité alimentaire et à promouvoir l'agriculture durable ; l'ODD 3 qui vise à améliorer la santé et le bien-être ; l'ODD 5 qui vise à assurer l'égalité des sexes et l'autonomisation économique des femmes ; de l'ODD 8 qui vise à promouvoir la croissance économique et l'emploi ; de l'ODD 9 qui vise à soutenir l'industrie, l'innovation et les infrastructures ; l'ODD 10 qui vise à réduire les inégalités ; et enfin, l'ODD 17 sur le renforcement de la réalisation des objectifs. Il y a un rôle implicite pour une plus grande inclusion financière en mobilisant davantage l'épargne pour l'investissement et la consommation afin de stimuler la croissance. Des preuves académiques montrent que le rôle de la microfinance peut stimuler la croissance économique globale et contribuer la réussite d'autres objectifs durables.² Malheureusement, la microfinance n'est pas sans faille. Il se peut que le caractère commercial ait une plus grande importance que la contribution sociale. Ce phénomène est nommé le Mission drift, et a lieu lorsque les institutions de microfinance abandonnent leur segment de client démuné pour se diriger vers un segment plus rentable. Effectivement, Nous pouvons imaginer

¹ *Definition of microfinance* | ADA Microfinance. (s. d.). ADA Microfinance. Consulté le 14 septembre 2021, à l'adresse <https://www.ada-microfinance.org/en/about-ada/definition-microfinance-0>

² UNCDF. (s. d.). *Financial Inclusion and the SDGs - UN Capital Development Fund (UNCDF)*. Consulté le 14 septembre 2022, à l'adresse <https://www.uncdf.org/financial-inclusion-and-the-sdgs>

que ce concept réduise le rôle des IMF en une simple banque traditionnelle et ne respecte pas leur but principal. Par conséquent, nous nous intéressons aux déterminants de la dérive de leur mission sociale.

Afin de répondre à notre problématique, la structure de ce document se compose de deux parties principales. La première partie sera consacrée à approfondir nos connaissances de l'histoire du crédit et du développement de la microfinance générale. Par la suite, nous expliquerons le fonctionnement de cette dernière sur le terrain d'Amérique latine, plus précisément ses réglementations et son importance en Bolivie. Nous tâcherons ensuite de plonger dans le concept du Mission drift et de citer les différentes méthodes de mesure existantes dans la littérature. Nous mettrons un terme cette partie en résumant brièvement la théorie et en rappelant notre problématique.

La seconde partie de ce mémoire consistera d'une étude quantitative du Mission drift sur le marché des institutions de microfinance boliviennes. Nous commencerons par développer six déterminants hypothétiques : le mode de ciblage, le statut social, la productivité, la rentabilité, les coûts opérationnels et la taille. Après, nous collecterons en ligne nos données des IMF en Bolivie pour notre base et nous formerons nos échantillons en utilisant les outils adaptés à notre problématique. Nous soumettrons ensuite nos échantillons à des tests statistiques pour vérifier la validité de nos hypothèses. Finalement, après avoir récapitulé nos résultats, nous conclurons par répondre à notre problématique, exposer les limites du travail et donner des pistes de réflexion pour les travaux futurs.

Chapitre 1 : Histoire du crédit

Aujourd'hui, il est évident que le crédit fait partie de la vie commune. Tout le monde s'est trouvé dans une situation où il était nécessaire d'emprunter de l'argent à différentes fins. D'une part, les ménages qui font une demande de crédit auprès d'une banque pour acheter des biens tels qu'une voiture, une maison, etc. D'autre part, les sociétés qui empruntent des fonds afin de financer leur activité ou faire l'acquisition d'actifs, etc. La Banque Nationale de Belgique, qui est la banque centrale du pays, a confirmé dans son rapport annuel que le nombre de crédits à la consommation s'élève à 5.143.037 et celui au prêt hypothécaire s'élève à 3.065.960 pour une population totale de 11.521.238 habitants.³ Ainsi, nous notons que la majorité de la population belge a recours au crédit pour répondre à ses besoins. Mais, comment cette idée a-t-elle pris naissance ?

L'expression crédit provient du mot latin "creditum" qui veut dire "ce qui est confié ou prêté". Ce mot latin dérive lui-même du mot "credere", qui signifie "croire".⁴ Cela reflète le fondement même de la structure de crédit, car quiconque accorde du crédit à quelqu'un d'autre décide de croire en lui. Pour ce qui est de sa définition financière, le crédit est « un acte par lequel une banque ou un organisme financier effectue une avance de fonds sur un délai accordé pour un remboursement, généralement avec des intérêts. »⁵ La façon la plus naturelle d'illustrer une situation de crédit est lorsqu'une banque met des ressources financières à la disposition d'un particulier seulement si ce dernier s'engage à rembourser la somme empruntée.

La notion de crédit tire ses origines lointaines des racines du monde. En 3500 av. J.-C., les civilisations sumériennes étaient les plus anciennes sociétés urbaines.⁶ C'est là qu'on a utilisé, pour la première fois, les crédits à la consommation à des fins agricoles. Ce n'est uniquement

³ Banque nationale de Belgique. (2021, décembre). *Statistiques Centrale des crédits aux particuliers - 2021*. <https://www.nbb.be/fr/centrales-des-credits/credits-aux-particuliers/statistiques>

⁴ *Definition and etymology of credit*. (s. d.). Etymonline. Consulté le 27 août 2021, à l'adresse <https://www.etymonline.com/word/credit>

⁵ *Credit : What Everyone Should Know*. (2022, 7 mars). Investopedia. Consulté le 27 août 2021, à l'adresse <https://www.investopedia.com/terms/c/credit.asp>

⁶ EQUIFAX. (s. d.). *The History of Consumer Credit [Timeline]*. <https://www.visualcapitalist.com/history-consumer-credit-one-infographic/>

qu'en 1800 av. J.-C. que les lois par rapport au crédit ont été formalisées dans le Code d'Ham-mourabi. Cette stèle de pierre fournit un ensemble de règles définissant les normes pour les interactions commerciales et imposant des sanctions pour répondre aux exigences de la justice. Des taux d'intérêt maximums y ont été fixés : 3,3 % par an sur les prêts de blé, et 20 % par an sur les prêts d'argent. En outre, pour être valables, les prêts devaient être attestés par un fonctionnaire et être enregistrés sous forme de contrat.

C'est au Moyen Âge que la question de l'utilité du crédit a été soulevée. En effet, après l'effondrement de l'Empire romain d'Occident, le christianisme est devenu la religion la plus répandue et l'Église catholique jouait un rôle social très important à cette époque.⁷ L'entité condamnait le recours aux crédits avec intérêts parce qu'ils débouchent sur des situations d'usures. Ces pratiques sont qualifiées de péchés dans la Bible : « *Si vous prêtez à ceux dont vous espérez recevoir en retour, quelle reconnaissance méritez-vous ? Même les pécheurs prêtent aux pécheurs pour qu'on leur rende l'équivalent. Au contraire, aimez vos ennemis, faites du bien et prêtez sans rien espérer en retour. Alors votre récompense sera grande, et vous serez les fils du Très-Haut, car lui, il est bon pour les ingrats et les méchants.* ».⁸ Par conséquent, l'utilisation de crédits dans le secteur commercial a été largement évitée, à l'exception des usuriers, des juifs et des lombards.

C'est l'ère des grandes découvertes au XV^e siècle qui a fait revenir l'importance des crédits dans notre société. Les explorateurs et les marchands européens entamaient des missions commerciales vers des terres lointaines. Ceci s'est traduit par l'augmentation de la valeur du crédit lors des échanges. C'est également ici que le commerce de banque a pris un nouvel essor. Ces entités exercent des activités financières comme la collecte de dépôts, la distribution de crédits et la gestion de moyen de paiement. Au milieu du même siècle, l'expression "banque" a fait son apparition dans la langue française. Dès le XVII^e siècle, les premières grandes banques sont créées, tels que la Banque d'Angleterre ou la Banque d'Amsterdam. C'est un temps où les modes d'emprunt du crédit ont été facilités par la naissance du papier-monnaie, une révolution totale du monde de la finance. Nous assistons à l'apparition des guichets bancaires dans toute l'Europe et la naissance de grandes institutions de crédit visant à financer le commerce. Dans

⁷ *La place de l'Église dans la société médiévale : Fiche de cours - Histoire | SchoolMouv.* (s. d.). school-mouv-front. Consulté le 1 octobre 2021.

⁸ *French Standard Version Bible*, 2018, Saint-Luc. 6:34-35

le sillage de la révolution industrielle, le crédit a été modernisé et est devenu un instrument essentiel de la vie économique.⁹

Par conséquent, nous sommes conscients que le crédit a connu diverses étapes d'évolution au fil du temps. De ses origines babyloniennes en tant que simple outil destiné à l'agriculture à ses transformations au sein de diverses formes de sociétés pour aboutir finalement à l'instrument moderne utilisé par tous dans le monde entier. Aujourd'hui, nous constatons l'existence de plusieurs types de crédit pour répondre aux besoins et aux attentes des clients. Parmi ces nouvelles structures, une est indispensable à la survie d'une large partie de la population, spécifiquement celle dans les pays en développement. Il s'agit du microcrédit, une forme de crédit qui vise à donner accès aux services financiers à ceux qui ne peuvent pas se permettre un financement conventionnel. Cette notion constitue la base du concept de la microfinance, qui sera traité dans la section qui suit.

⁹ Jireh MAKOLU KABASELE. (2017). *LES DIFFÉRENTS TYPES DE CRÉDIT : Les particularités, les conditions et le rôle socio-économique du micro-credit professionnel dans le monde*. CAT-EGORIE ÉCONOMIQUE.

Chapitre 2 : Microfinance

La **microfinance** est le principe où une entité fournit des services financiers aux personnes à faible revenu ou exclues du système bancaire classique. L'objectif de ce type d'institution est d'offrir un accès permanent à des instruments de qualité qui génèrent des revenus pour ces individus. Cela leur permet de se prémunir des risques, de stabiliser leur consommation et de créer un patrimoine.¹⁰

De nombreux aspects de la société moderne trouvent leurs fondements dans l'histoire et la microfinance n'y échappe pas. Il existe des mécanismes permettant d'accorder des prêts aux populations démunies en Asie depuis des milliers d'années. En Europe, les moines franciscains ont formé les Monts de Piété au 15^{ème} siècle pour réintégrer les populations en situation précaire dans la vie communautaire. Autour de 1897, nous voyons apparaître la première coopérative d'épargne en Rhénanie, en Allemagne. Celle-ci servait principalement à donner accès au crédit aux populations ouvrières afin de leur permettre de couvrir leurs besoins.¹¹ Malheureusement, ces modèles de financement inclusifs se sont révélés insuffisants pour faire face à la pauvreté du tiers monde. Une nouvelle forme de microfinance a pris son envol au Bangladesh, un des pays les plus pauvres du monde.

En effet, peu après son indépendance en 1971, le pays peinait à réduire son niveau de pauvreté. Près de 90% de la population vivait sous le seuil de pénurie. Ce problème de pauvreté est dû à la faible urbanisation, aux institutions fragiles, au manque d'esprit entrepreneurial, mais aussi aux externalités climatiques (tempêtes, sécheresses et inondations).¹² Toutes ces causes n'ont fait que ralentir l'économie du pays pendant une longue période. Quand un économiste du nom de Muhammad Yunus est arrivé, Bangladesh a radicalement changé.

Dans le village de Jobra, en 1976, Yunus a décidé de mettre en œuvre un projet et a prêté de l'argent à un groupe de 42 femmes afin qu'elles puissent démarrer une entreprise. Cette dernière

¹⁰ Eguino, J. J. (2016). The Microfinance Industry in Bolivia. *Economics Undergraduate Honors Theses* Retrieved from <https://scholarworks.uark.edu/econuht/14>

¹¹ *History of microfinance : small loans, big revolution*. (2017, août 17). BNP Paribas. Consulté le 22 août 2021, à l'adresse <https://group.bnpparibas/en/news/history-microfinance-small-loans-big-revolution>

¹² Maloney C. (1985). Why does Bangladesh remain so poor? Part II: eight answers. *UFSI reports*, (34), 1–10.

consistait à vendre des fournitures fabriquées avec des bambous.¹³ Les gains de cette affaire ont servi à rembourser leurs dettes. Yunus a compris que les banques traditionnelles n'étaient pas en mesure de fournir des prêts à des taux raisonnables à ces femmes. C'est ainsi qu'il marque la différence. À ses yeux, les pauvres sont capables de rembourser leurs dettes si nous leur en donnons l'occasion. C'est à partir d'ici que la microfinance moderne prend forme. Pour ses efforts, Muhammad Yunus a reçu en 2006 le prix Nobel de paix et le titre du « banquier des pauvres » pour avoir fondé la première institution de microfinance, Grameen Bank. Celle-ci se trouve au Bangladesh. Le succès du Prof. Yunus a conduit à la création de plusieurs institutions dans différents pays en développement à travers le monde. Ces institutions s'adressent à des personnes exclues des systèmes bancaires traditionnels, c'est-à-dire des personnes qui sont si pauvres qu'elles n'ont aucune garantie pour cautionner un prêt s'ils ne sont pas en mesure de le rembourser.¹³

Les institutions de microfinance (IMF) offrent des services bancaires, mais plus généralement, du crédit que nous appelons *Microcrédit*. Il s'agit d'un prêt de petite taille visant à réduire la pauvreté. D'une part, il sert à financer une activité génératrice de revenus et, d'autre part, à améliorer les conditions de vie du ménage (paiement de frais de scolarité, achat de meubles, achat de vêtements, etc.) La différence entre le microcrédit et le crédit à la consommation réside dans les destinataires.¹⁴

Parmi les personnes visées par les institutions de microfinance, ce sont généralement les femmes qui sont privilégiées. Les banques commerciales sont davantage axées sur les hommes et les entreprises formelles. Une étude scientifique met en évidence une discrimination des banques à l'égard des femmes entrepreneurs. Par exemple, la probabilité d'obtenir un prêt bancaire est environ 5 % plus faible pour les femmes entrepreneurs par rapport aux hommes entrepreneurs.¹⁵

¹³ BBC News. (2011, 2 mars). *Profile : Muhammad Yunus, « world's banker to the poor »*. Consulté le 28 août 2021, à l'adresse <https://www.bbc.com/news/world-south-asia-11901625>

¹⁴ *Definition of microfinance* | ADA Microfinance. (s. d.). ADA Microfinance. Consulté le 14 septembre 2021, à l'adresse <https://www.ada-microfinance.org/en/about-ada/definition-microfinance-0>

¹⁵ Muravyev, A., Talavera, O., & Schäfer, D. (2009). Entrepreneurs' gender and financial constraints : Evidence from international data. *Journal of Comparative Economics*, 37(2), 270-286. <https://doi.org/10.1016/j.jce.2008.12.001>

Cet écart s'explique principalement par la construction sociale des banques qui estiment que les hommes sont mieux placés que les femmes pour stabiliser leurs ressources financières. Cette discrimination, qui varie selon le niveau de l'évolution financière d'un pays, est particulièrement répandue dans les pays pauvres.¹⁶ La mise en place d'institutions de microfinance vise à favoriser l'émancipation des femmes en leur offrant un prêt et en les soutenant dans leur lutte contre la pauvreté. Les IMF ont pour mission de réduire la pauvreté, tout en contribuant à renforcer l'autonomisation des femmes, notamment dans les milieux ruraux.¹⁷

La microfinance est fortement présente en Amérique latine, où la population est peu abondante, et en Asie, fortement peuplée. Nous avons pu observer que ces deux régions connaissent l'activité de microfinancement est la plus répandue et la plus étudiée.¹⁸ Ce qui a joué un rôle significatif en matière de microfinance, c'est sa croissance. Il est essentiel pour la microfinance de concilier sa mission sociale et son rendement financier. En effet, une institution de microfinance qui veut servir un plus grand nombre de personnes nécessite davantage de ressources financières. Dans bien des cas, les fonds versés par le gouvernement sont insuffisants à cet égard. C'est pourquoi les institutions de microfinance ont tendance à se commercialiser pour agrandir leur budget. Elles le font en diversifiant leurs portefeuilles et en obtenant plus de moyens financiers, par exemple sous forme de financement privé.¹⁹ Nous assistons au début de la commercialisation du microfinancement.

¹⁶ International Labour Office. Bureau for Gender Equality & International Labour Office. Social Finance Programme. (2008). *Small change, Big changes : Women and Microfinance*. International Labour Organization. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---gender/documents/meetingdocument/wcms_091581.pdf

¹⁷ Serrano-Cinca, C., & Gutiérrez-Nieto, B. (2014). Microfinance, the long tail and mission drift. *International Business Review*, 23(1), 181-194. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2013.03.006>

¹⁸ Armendáriz, Beatriz & Szafarz, Ariane. (2009). On Mission Drift In Microfinance Institutions. ULB -- Université Libre de Bruxelles, Working Papers CEB. 10.1142/9789814295666_0016.

¹⁹ Nsabimana, A. (2009). Articulation Banques-Microfinance en Afrique : impact sur la gouvernance et la performance des IMF. *Reflets et perspectives de la vie économique*, XLVIII(3), 29. <https://doi.org/10.3917/rpve.483.0029>

Les avantages engendrés par les institutions de microfinance commercialisées encouragent d'autres à suivre leurs exemples et à offrir des services similaires. Cela crée un effet d'entraînement. Face à cette situation, les IMF adaptent leurs systèmes de tarification et leurs mécanismes de prestation de services pour rester compétitives et de préserver leur part de marché.²⁰

Au fil du temps, le marché de microfinance est devenu plus complexe avec l'offre d'une multitude de produits comme un service complet de microcrédit, de micro-assurance, d'épargne, d'éducation financière et de conseils techniques uniques en leur genre. Des services complémentaires tels que les micropaiements, les transferts de fonds, l'épargne, l'éducation financière, etc. contribuent à une plus grande inclusion financière et à la réduction de la pauvreté dans les pays où la microfinance est plus répandue.²¹

La libéralisation de ce type de marché permet donc de réaliser plus de bénéfices que lorsqu'il ne dépendait que des dons et des subsides dans le passé. Cette évolution met les IMF directement en compétition les unes avec les autres de même qu'avec les banques commerciales dites traditionnelles. Il arrive même que les IMF soient plus rentables que les banques commerciales traditionnelles situées dans les mêmes régions que celles-ci, parce qu'il y a plus de pauvres à desservir. C'est le cas de l'Amérique latine. Le tableau ci-dessous révèle que les rendements obtenus par les IMF en Amérique latine sont supérieurs aux banques traditionnelles.²¹

²⁰ Christen, R. (2001), *Commercialisation et dérive de la mission des IMF – La transformation de la microfinance en Amérique latine*, CGAP, Washington DC.

²¹ Eguino, J. J. (2016). The Microfinance Industry in Bolivia. *Economics Undergraduate Honors Theses* Retrieved from <https://scholarworks.uark.edu/econuht/14>

Cet impact a une incidence sur les banques traditionnelles, les poussant à se transformer en institutions de microfinance. Les raisons de ce changement sont multiples : une concurrence excessive au sein du marché traditionnel, une surliquidité bancaire due à la situation du pays, une productivité de la microfinance plus attrayante et, finalement, une volonté de se donner une bonne impression sur leur image sociale vis-à-vis du public.²²

Tableau 3 : Rendements du secteur de la microfinance et du secteur bancaire traditionnel en Amérique latine, juin 1999 (en pourcentage)

Type d'institution et pays	Rendement non retraité des actifs	Rendement retraité des actifs
IMF financièrement		
pérennes d'Amérique latine	8,90	3,93
Banques commerciales		
Bolivie	n.a.	0,82
Chili	n.a.	0,59
République dominicaine	1,87	n.a.
Salvador	0,19	n.a.
Paraguay	3,04	n.a.
Pérou	n.a.	0,71

n.a. : non applicable

Note : lorsque les banques commerciales du pays utilisent une comptabilité retraitée au titre de l'inflation, leur rendement est indiqué dans la colonne rendement retraité des actifs ; sinon, leur rendement est indiqué dans la colonne rendement non retraité des actifs.

Source : MicroBanking Bulletin, analyse spéciale ; Latin American Bankers' Association, décembre 1999 [www.latinbanking.com].

Rappelons que l'objectif des institutions de microfinance est de viser à équilibrer leur mission

Différence de rendements entre la microfinance et la banque traditionnelle (Christen, R. 2001)

sociale et leur performance financière. Le problème est qu'en se commercialisant, elles peuvent accorder moins de priorité à leur mission sociale en décidant d'améliorer l'aspect financier de leurs activités. Cela peut également être lié à la pression exercée par les investisseurs à la recherche d'une plus grande rentabilité.²² Nous avons remarqué que les institutions de microfinance commercialisées tendent à élargir le volume moyen de prêts alloués afin de leur permettre de prendre de l'expansion sur le marché. Ceci peut s'expliquer soit par la différence de coût entre les clients pauvres et les clients riches, étant donné que les clients pauvres coûtent plus cher aux IMF, soit par des caractéristiques propres à une région.²³

Finalement, nous avons vu que les institutions de microfinance se sont adaptées à leur environnement et à leur marché. Cela s'est produit le passage avec d'une dépendance aux dons et aux subventions à une identité plus commerciale afin d'augmenter leur volume. Nous tenterons à présent de comprendre comment cette évolution s'est déroulée précisément dans la région latino-américaine.

²² Nsabimana, A. (2009). Articulation Banques-Microfinance en Afrique : impact sur la gouvernance et la performance des IMF. *Reflets et perspectives de la vie économique*, XLVIII(3), 29.
<https://doi.org/10.3917/rpve.483.0029>

²³ Armendáriz, Beatriz & Szafarz, Ariane. (2009). On Mission Drift In Microfinance Institutions. ULB -- Université Libre de Bruxelles, Working Papers CEB. 10.1142/9789814295666_0016.

Chapitre 3 : Microfinance en Amérique latine



Carte de l'Amérique Latine (Définition d'Amérique Latine)

L'Amérique latine désigne l'ensemble du continent de l'Amérique du Sud avec le Mexique, l'Amérique centrale et les îles des Caraïbes. La délimitation varie, car il existe différents critères pour définir le groupe. La méthode la plus courante est de regrouper ensemble les pays américains qui utilisent majoritairement les langues romanes telles que l'espagnol, le portugais et le français.²⁴ Le terme « Amérique latine » a été utilisé pour la première fois en 1850, dans les écrits de Michel Chevalier. Celui-ci a employé le terme pour différencier les personnes la-

tines des personnes anglo-saxonnes vivant en Amérique. Il ne fait aucun doute que l'Amérique latine est une région où de nombreuses cultures se sont développées grâce à l'immigration et au maintien des coutumes autochtones.²⁵ Nous pourrions parler de l'Amérique latine comme un regroupement de différents groupes ethniques. Il y a une diversité venant de l'Europe, mais aussi de l'Afrique. Ceci est clair du point de vue de la religion et de la musique. Par exemple, la *Santería* à Cuba et le *Candomblé* au Brésil, qui sont 2 religions possédant des éléments européens tout en étant originaires d'Afrique.²⁶

²⁴ *Définition d'Amérique Latine* — [Lesdefinitions.fr](https://lesdefinitions.fr/amerique-latine). (s. d.). Les Définitions. Consulté le 25 janvier 2022, à l'adresse <https://lesdefinitions.fr/amerique-latine>

²⁵ *If Latin isn't spoken why is it called Latin America*. (2017, 7 mars). Pipestone County Star. Consulté le 25 janvier 2022, à l'adresse <https://www.pipestonestar.com/articles/if-latin-isnt-spoken-why-is-it-called-latin-america/>

²⁶ *Focus on Latin America*. (2016, 15 juin). Center For International Education. Consulté le 25 janvier 2022, à l'adresse <https://www.berea.edu/cie/focus-latin-america/>

En ce qui concerne son contexte économique, l'Amérique latine est confrontée à plusieurs problèmes majeurs, à savoir la pauvreté et les inégalités considérables dans la répartition des revenus. En 2014, 10% de la population riche ont amassé 71% des richesses régionales.²⁷ L'organisme caritatif international Oxfam a déclaré, en 2016, que l'Amérique latine était la région la plus inéquitable au monde et que ce problème freine le développement de l'inclusion. Cette tendance semble même se détériorer à cause de la situation pandémique. D'après l'association, depuis le début de l'apparition du COVID, la fortune des millionnaires en Amérique latine s'est accrue de 53% tandis que les pauvres se retrouvent encore plus exposés au danger.²⁸ Un rapport démontre qu'aujourd'hui, en 2022, une personne sur trois, soit 600 millions de résidents latino-américains, vit dans ce qui est défini comme étant l'extrême pauvreté : moins de 1.90 \$ par jour.²⁹ Certes, il est vrai que l'économie régionale s'est améliorée par rapport au passé. Néanmoins, la pauvreté persiste et de nombreux habitants demeurent dans le besoin.

C'est pourquoi la microfinance joue un rôle indispensable en Amérique latine. De nombreuses personnes vivent en dessous du seuil de pauvreté et sont incapables de se permettre les nécessités de la vie. Les banques commerciales traditionnelles ne donnent pas la chance aux habitants de sortir de cette impasse. Cependant, les institutions de microfinance sont présentes dans le soutien de la population dite pauvre. Et nous notons que c'est également en Amérique latine que la microfinance semble être dominée par une approche commerciale dans de nombreux pays de la région. Il témoigne de la mise en place d'un véritable marché de la microfinance.³⁰ Nous allons voir précisément comment la microfinance s'est développée dans un des pays appartenant à l'Amérique latine : « La Bolivie. »

²⁷ *Latin America is the world's most unequal region. Here's how to fix it* | Article | Economic Commission for Latin America and the Caribbean. (s. d.). Cepal. Consulté le 2 décembre 2021.

²⁸ Agencia Efe. (2022, 17 janvier). *Oxfam : Pandemic sees rich get richer, poor get poorer in Latin America*. Wwww.Efe.Com. Consulté le 2 décembre 2021, à l'adresse <https://www.efe.com/efe/english/portada/oxfam-pandemic-sees-rich-get-rich-poor-poorer-in-latin-america/50000260-4719277>

²⁹ P. Gillespie, & M. Averbuch. (2021, 5 mai). *Bloomberg - Are you a robot?* Bloomberg. Consulté le 12 janvier 2022, à l'adresse <https://www.bloomberg.com/news/features/2021-05-05/covid-shockwaves-took-poverty-in-latin-america-to-a-new-nadir>

³⁰ Christen, R. (2001), *Commercialisation et dérive de la mission des IMF – La transformation de la microfinance en Amérique latine*, CGAP, Washington DC.

Chapitre 4 : Bolivie et le secteur de microfinance

Située dans le centre ouest, la Bolivie est le 5^e plus grand pays de l'Amérique du Sud. Avec une population estimée à 11 millions d'habitants³¹, nous y trouvons un bassin de diversité culturelle composé d'Amérindiens, d'Européens, d'Asiatiques et d'Africains. La langue officielle du pays est l'espagnol, mais compte tenu de la grande diversité de la population, davantage de langues y sont parlées.³² La Bolivie est réputée pour la réussite de ses institutions de microfinance (IMF) ayant transformé leur statut initial d'ONG en institutions commerciales réglementées.

Parmi ces institutions, nous comptons BancoSol, qui est le premier et probablement le plus connu des micro-banques transformées. Ces IMF ont créé un secteur de la microfinance florissant, fonctionnant en grande partie sur des principes commerciaux au milieu des années 90.³³ Pour rappel, la microfinance permet aux populations vulnérables d'accéder à des capitaux et à des services financiers qui seraient ordinairement hors de portée. Nous nous pencherons sur le contexte dans lequel la microfinance a vu le jour en Bolivie.

Il y a 4 périodes à l'essor des IMF en Bolivie³⁴ :

- 1) La crise économique de 1982-1985, l'effondrement du Trésor public et l'hyperinflation
- 2) La fermeture de la Banque publique en 1991
- 3) La réticence des banques privées à l'inclusion financière
- 4) Mise en place d'ONG pour les activités de microcrédit et d'inclusion financière.

³¹ Banque nationale. (s. d.). *Bolivie - Exploration par lieu - Data Commons*. Data Commons. Consulté le 4 novembre 2021, à l'adresse https://datacommons.org/place/country/BOL?utm_medium=explore&mprop=count&popt=Person&hl=fr

³² *Language data for Bolivia*. (2021, 14 septembre). Translators without Borders. Consulté le 6 novembre 2021, à l'adresse <https://translatorswithoutborders.org/language-data-for-bolivia>

³³ Rhyne, Elisabeth. "Commercialization and crisis in Bolivian microfinance." *The Commercialization of Microfinance*, Drake D, Rhyne E (eds). Kumarian Press: Bloomfield (2002): Page 114-137.

³⁴ Eguino, J. J. (2016). *The Microfinance Industry in Bolivia*. *Economics Undergraduate Honors Theses* Retrieved from <https://scholarworks.uark.edu/econuht/14>

Tout au long des années 80, la région de l'Amérique latine a connu une crise financière nommée « la crise de la dette des pays en voie de développement. » Cette crise est provoquée par l'économie internationale, qui a subi les chocs pétroliers des années 1970, les brusques bouleversements économiques et les mauvaises politiques d'emprunt en Amérique latine.³⁵ En outre, l'économie de la Bolivie a été gravement affectée par cette crise. Selon les informations de sa banque centrale, les dépôts dans le pays ont chuté de 88%. La Bolivie a été victime d'une hyperinflation de l'ordre de 11750% en 1985, la pire année de la crise. Le Trésor public a fait faillite et les taux d'intérêt réels ont enregistré des niveaux négatifs de plus de 90%. De plus, le taux de chômage a été significativement élevé entre 1982 et 1990. Celui-ci se situait entre 15% et 20%, soit un quadruplement du pourcentage général.³⁶ Il est indéniable qu'au cours de cette période, l'économie nationale a été durement frappée. Toutefois, c'est cette situation appauvrie dans le pays qui a ouvert la porte à la microfinance de s'y développer.³⁷

En 1986, le système financier national se composait de vingt-cinq banques : quatre banques publiques, cinq filiales étrangères et seize banques privées nationales. Jusque-là, la banque publique exerçait ses activités depuis plus de cinquante ans. C'est alors qu'en 1991 s'est terminé le système bancaire public en Bolivie. Il y avait plusieurs raisons à cela : Premièrement, il s'agissait d'un système bureaucratique, de sorte que l'accès au crédit était plus long et plus cher. Deuxièmement, les ressources étaient généralement attribuées à des groupes privilégiés. Troisièmement, il y a de la corruption associée à la désignation des postes qui a été fortement politisée les banques publiques. Dernièrement, le système de gestion des risques était imparfait et inefficace.³³ Tout cela a entraîné la fermeture de la banque publique et a donné l'occasion au service de microfinance de voir le jour.

En ce qui concerne le secteur bancaire privé, celui-ci a décidé de se concentrer sur les zones urbaines, où les clients avaient de véritables garanties. Les banques privées n'étaient nullement

³⁵ C. Clontz. (2020, 12 février). *A Historical Analysis of Bolivian Hyperinflation : The Lost Years*. Panoramas. Consulté le 11 janvier 2022, à l'adresse <https://www.panoramas.pitt.edu/economy-and-development/historical-analysis-bolivian-hyperinflation-lost-years>

³⁶ *Bolivia Unemployment Rate*. (2021). YCharts. Consulté le 15 janvier 2022, à l'adresse https://ycharts.com/indicators/bolivia_unemployment_rate_annual

³⁷ Eguino, J. J. (2016). *The Microfinance Industry in Bolivia*. *Economics Undergraduate Honors Theses* Retrieved from <https://scholarworks.uark.edu/econuht/14>

avides à travailler avec des clients issus d'un secteur vulnérable qui n'avaient aucune garantie d'accès au crédit. Par conséquent, cela empêchait les habitants en milieu rural d'obtenir du crédit, et bien sûr, la Bolivie est plus rurale qu'urbaine.³⁸

Enfin, les ONG spécialisées dans les activités financières de microcrédit ont entamé leurs activités dans les années 1980. Ils ont mis sur pied un réseau d'agences couvrant plusieurs villes des régions rurales de la Bolivie. Leur objectif premier était de fournir des services de crédit aux personnes qui n'en avaient pas les moyens. Avec leurs ascensions, la population du pays s'est interrogée sur la possibilité d'employer le microcrédit comme option financière à l'échelle nationale. Comme dit auparavant, la situation économique du pays était délicate : le taux de chômage était élevé, le service bancaire public a fait faillite et les banques privées ne proposaient aucune solution aux personnes vivant dans l'extrême pauvreté. Ce sont les organisations non gouvernementales qui ont saisi l'occasion de transformer la condition critique de la Bolivie.

38

Maintenant, nous allons analyser la structure du marché de microfinance en Bolivie. Tout d'abord, le secteur distingue deux principaux types d'IMF : les banques et les ONG. Le premier est composé de PME et des coopératives, qui ont une forte position sur le marché grâce à leur portefeuille haut niveau de 1 milliard de dollars US. Ces institutions transmettent leurs informations financières à l'**ASOFIN**. De l'autre côté, nous avons les ONG ou des institutions de développement financières (IDF). Elles détiennent une faible part du marché des IMF et elles communiquent leur rapport financier à **FINRURAL**.³⁸

Avant d'aller plus loin, nous tâcherons de comprendre la signification de ces différents organismes.

L'ASOFIN ou « *Asociación de Entidades Financieras Especializadas en Microfinanzas* » est une association civile syndicale sans but lucratif. Il s'agit de la plus haute entité nationale représentative du secteur réglementé de la microfinance en Bolivie. Son statut légal a été reconnu

³⁸ Eguino, J. J. (2016). The Microfinance Industry in Bolivia. *Economics Undergraduate Honors Theses* Retrieved from <https://scholarworks.uark.edu/econuht/14>

en date du 20 août 1999.³⁹ Comme dit précédemment, les PME et les coopératives y communiquent leurs informations financières. Actuellement, la liste des membres actifs inclut 6 entités financières. L'organisation reporte les informations financières chaque année sur le site web officiel.

FINRURAL ou « *La Asociación de Instituciones Financieras de Desarrollo* » est une association civile sans but lucratif, fondée le 28 septembre 1993. Le travail de FINRURAL vise à améliorer l'accès aux services de microfinance. Étendre les services financiers à la population rurale, urbaine et périurbaine comme une alternative durable afin de combattre la pauvreté et à réduire les inégalités économiques, sociales et de genre. Dans le groupe, nous retrouvons 9 institutions de microfinance. Ils reportent les informations financières mensuellement sur le site web officiel.⁴⁰

ASOFIN	FINRURAL
<i>BancoSol S.A.</i>	<i>Creceer</i>
<i>Bank FORTALEZA S.A.</i>	<i>Pro Mujer</i>
<i>Bank PRODEM S.A.</i>	<i>Diaconia</i>
<i>SME Bank ECOFUTURO SA</i>	<i>IDEPRO</i>
<i>Banco Pyme de la Comunidad SA</i>	<i>IMPRO</i>
<i>The First EFV</i>	<i>Sartawi</i>
<i>Banco Fassil</i>	<i>CIDRE</i>
<i>Cooperativa Fátima</i>	<i>FONDECO</i>
<i>Cooperative Jesus de Nazareno</i>	<i>FUBODE</i>

Tableau des IMF boliviennes en 2022 : PME, Coopératives (ASOFIN) et ONG (FINRURAL)

En 2022, nous disposons d'une liste de 18 établissements dans le secteur de microfinance en Bolivie. Les neuf à gauche de ces institutions de microfinance sont considérés comme des banques et des coopératives. Les neuf autres sont des institutions de développement financier ou ONG. Bien que Banco Fassil, Cooperativa Fátima et Coop. Jesús de Nazareno soient des

³⁹ ASOFIN. (s. d.). ASOFIN. Consulté le 14 février 2022, à l'adresse <https://www.asofinbolivia.com/>

⁴⁰ Asociación de Instituciones Financieras de Desarrollo - Microfinanzas con visión social. (2015).

Finrural. Consulté le 8 décembre 2021, à l'adresse <https://www.finrural.org.bo/>

banques et des coopératives, celles-ci ne communiquent pas leurs informations financières à l'ASOFIN.⁴¹ En raison de leur entrée récente dans le secteur, elles rendent compte directement à l'ASFI, l'organe de surveillance des activités financières dans le pays. En ce qui concerne l'écart de portefeuille en 2018, le portefeuille brut total des institutions déclarantes à ASOFIN s'élève à 5.7 milliards de dollars. À savoir que les valeurs ne sont pas représentatives de la réalité en raison du manque d'information de 2 IMF : *The First EFV* et *Cooperative Jesus de Nazareno*. Alors que les institutions de développement financières (IDF) possèdent un portefeuille s'élevant à 780 millions de dollars.

Tableau comparatif entre ASOFIN et FINRURAL

	Institutions	Portefeuille (\$ millions)	Participation	Clients	Agences	Per- son- nel
ASOFIN	9	5,655	87%	556,966	565	11,354
FINRU- RAL	9	779	13%	453,913	311	3,698
TOTAL	18	6434	100%	1,010,879	876	15,052

Le tableau ci-dessus montre l'importance de l'industrie de la microfinance en Bolivie, compte tenu du nombre de clients, qui représente environ 10% de la population du pays. Au total, 876 agences servent des clients dont 64.5% des institutions de microfinance qui reportent à l'ASOFIN et 35.5% qui sont des organisations non gouvernementales. Chaque institution d'ASOFIN emploie, en moyenne, 1261 travailleurs, tandis que FINRURAL compte 410 travailleurs en moyenne par institutions. Aujourd'hui, la Bolivie est un leader dans le progrès de la microfinance. Celui-ci se caractérise par l'offre d'une grande variété de produits et de services à la clientèle. La compétitivité entre les institutions requiert une efficacité administrative et encourage la création de nouveaux produits sur le marché afin d'obtenir une plus grande part. Cela dit, le système présente des lacunes, notamment des coûts élevés.⁴¹

⁴¹ Eguino, J. J. (2016). The Microfinance Industry in Bolivia. *Economics Undergraduate Honors Theses* Retrieved from <https://scholarworks.uark.edu/econuht/14>

Si nous examinons le rapport de « Global Microscope 2020, », la Bolivie occupe la 21^e position avec un score de 58/100.⁴² Ce rapport évalue l'environnement favorable à l'inclusion financière dans cinq catégories et 55 pays à faible revenu. Il y est expliqué que le travail pour l'inclusion financière du pays est impressionnant, mais celui-ci présente des faiblesses dans son appui gouvernemental et la réglementation de ces institutions de microfinance.

Concernant le cadre réglementaire de la microfinance, celui-ci est supervisé et développé par l'ASFI ou *Autoridad de Supervision del Sistema Financiero*. Ce dernier est l'établissement de droit public, doté d'une personnalité juridique, d'un propre patrimoine et d'une autonomie de gestion administrative, financière, juridique et technique sous la tutelle du ministère de l'Économie et des Finances publiques.⁴³ Les objectifs de l'ASFI sont multiples : promouvoir et maintenir

l'efficacité du système ; chercher à minimiser les dommages au système lors d'une fraude bancaire ; réduire la possibilité de transmission de problème systémique ; maintenir un système compétitif et flexible ; et finalement ; promouvoir la transparence du système financier avec l'aide d'informations détaillées sur la situation de chaque entité du système.⁴⁴

Désormais, nous allons analyser le processus d'offre de crédit en Bolivie. Premièrement, les IMF donnent accès au crédit via 2 processus : Banque de village ou Crédit individuel. Auparavant, il existait également la possibilité de donner des crédits à des groupes de solidarité, mais ce type de méthode s'est effacé en raison de sa faible popularité.⁴⁴

Ranking General

Rank / 55	Δ	País	2018	2019	2020	Δ
1	←→	Colombia	78	82	82	0
1	▲ 1	Perú	76	81	82	1
3	←→	Uruguay	73	78	78	0
4	▲ 2	Argentina	63	70	74	4
4	←→	México	68	74	74	0
6	▼ 1	India	71	71	73	2
6	▲ 8	Tanzania	58	62	73	11
8	▲ 1	Brasil	66	68	71	3
8	▼ 1	Filipinas	70	69	71	2
10	▼ 3	Indonesia	66	69	68	-1
10	▲ 1	Ruanda	58	65	68	3
12	▼ 2	Chile	65	66	66	0
13	▼ 1	China	60	64	64	0
13	▼ 1	Sudáfrica	62	64	64	0
15	▲ 6	Tailandia	54	56	63	7
16	▲ 2	Costa Rica	51	57	62	5
17	▼ 2	El Salvador	55	61	61	0
18	▼ 3	Paraguay	58	61	60	-1
18	←→	Rusia	51	57	60	3
20	▲ 8	Ghana	52	52	59	7
21	▼ 4	Bolivia	58	59	58	-1
21	▼ 3	Pakistan	51	57	58	1
23	←→	Marruecos	50	54	57	3
24	▲ 9	Jamaica	53	48	56	8
24	▲ 4	Jordania	49	52	56	4
26	▼ 4	Honduras	56	55	55	0

*Global Microscope 2020 Scorebank
(Economist Intelligence Unit, 2020)*

⁴² Economist Intelligence Unit. (2020, novembre). *Global Microscope 2020 The role of financial inclusion in the Covid-19 response*. https://content.centerforfinancialinclusion.org/wp-content/uploads/sites/2/2020/11/EIU_Microscope_2020_161120.pdf

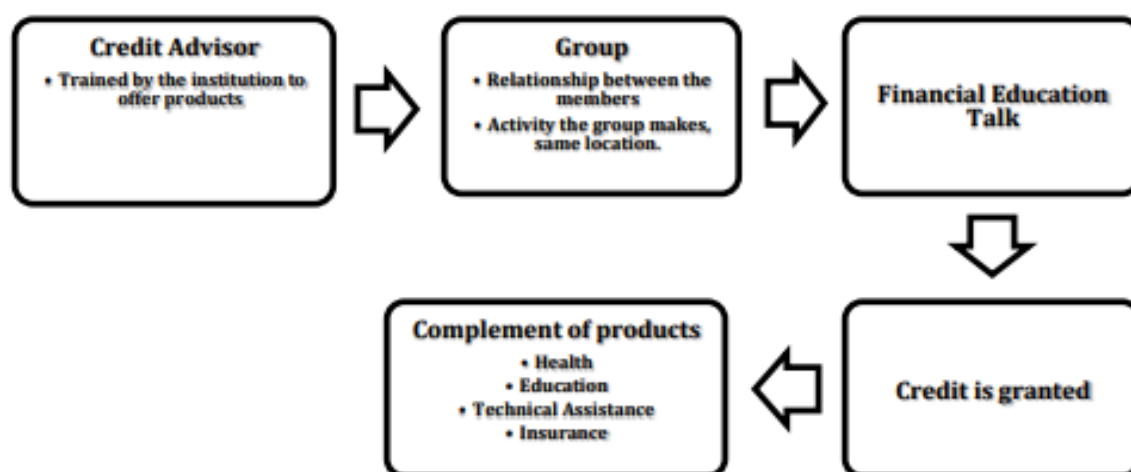
⁴³ ASFI. (s. d.). ASFI. Consulté le 21 février 2022, à l'adresse <https://www.asfi.gob.bo/>

⁴⁴ Eguino, J. J. (2016). The Microfinance Industry in Bolivia. *Economics Undergraduate Honors Theses* Retrieved from <https://scholarworks.uark.edu/econuht/14>

Tout d'abord, nous avons le premier type de crédit, Banque de village ou Village banking, qui comporte à faire un prêt à un groupe d'individus, de 8 à 16. Ces personnes doivent appartenir à une même communauté, un même quartier, etc., mais exercent des activités complètement différentes. Il n'est pas permis d'avoir des membres de famille dans le groupe. Le prêt n'a pas forcément besoin d'être uniforme, ce qui permet aux gens de recevoir des montants différents du total déboursé par l'institution. Par exemple, l'individu A peut avoir 500 €, l'individu B 1.000 € et celui C 1.500 €. Par cette méthode, il est possible de générer des garanties croisées et les personnes appartenant au même groupe peuvent se contrôler mutuellement. Ensuite, nous avons le deuxième type de crédit, Crédit individuel, qui est la méthode traditionnelle. Contrairement à la banque de village, celui-ci se focalise davantage sur l'individu plutôt que sur un groupe d'individus. L'évaluation de l'éligibilité du candidat au crédit est logiquement supérieure afin de minimiser les risques encourus par l'institution de microfinance. En général, le crédit individuel moyen est plus important que la banque de village. En revanche, nous considérons que les gens qui prennent un crédit individuel possèdent déjà de l'expérience financière à travers un projet de banque de village.

Pour ce qui est du processus d'offre de crédit, pour commencer, le conseiller en crédit, qui a été formé par l'IMF, doit déterminer où se trouvent les clients potentiels. Après avoir trouvé sa demande potentielle, il identifie un groupe qui partage la même culture de manière à créer une relation entre les membres. Prenons l'exemple des individus qui vivent sous le seuil de la pauvreté et qui travaillent dans le même quartier. La profession de chacun des membres du groupe fait l'objet d'une évaluation. Vient ensuite une formation financière des membres par le conseiller. Ceux-ci sont invités dans l'agence de l'IMF afin d'y apprendre les concepts de base de la finance et son vocabulaire : crédit, intérêts, productivité, épargne, responsabilité, etc. Après que chaque membre du groupe a été en mesure de compléter sa formation, le crédit est accordé en fonction de la profession de chaque individu. Enfin, l'institution offre des produits complémentaires au membre du groupe en vue d'améliorer son niveau de vie. Ces produits peuvent être l'assurance maladie, de l'éducation complémentaire, de l'assurance vie et surtout de l'assistance technique pour mieux accompagner le développement de leurs activités de manière plus efficace.⁴⁵

⁴⁵ Eguino, J. J. (2016). The Microfinance Industry in Bolivia. *Economics Undergraduate Honors Theses* Retrieved from <https://scholarworks.uark.edu/econuht/14>



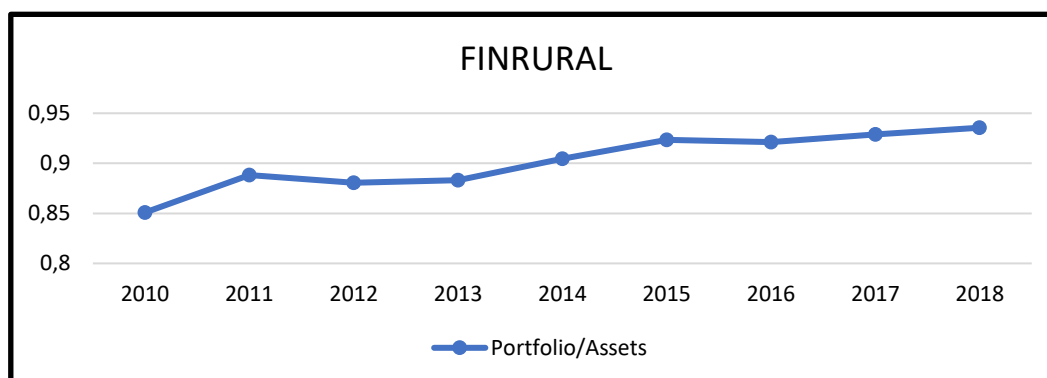
Ce programme est populaire en Bolivie parce que le pays compte un grand nombre de personnes sous le seuil de pauvreté qui peuvent bénéficier du système de crédit collectif. Pour les crédits individuels, le processus est identique, à l'exception de l'absence de formation financière supplémentaire. Habituellement, les IMF souhaitent s'assurer que seuls les particuliers qui ayant l'expérience et les connaissances d'un prêt antérieur puissent faire la demande d'un prêt individuel.⁴⁶

À présent, il est important d'analyser la situation financière de l'industrie de la microfinance afin de comprendre ses forces et ses faiblesses. Tout d'abord, contrairement aux banques commerciales, les institutions de microfinance ont un pourcentage élevé d'actifs dans leur portefeuille. Dans les tableaux ci-dessous⁴⁷, nous constatons que les institutions de microfinance possèdent un pourcentage de portefeuille de prêt plus important par rapport à leur actif.

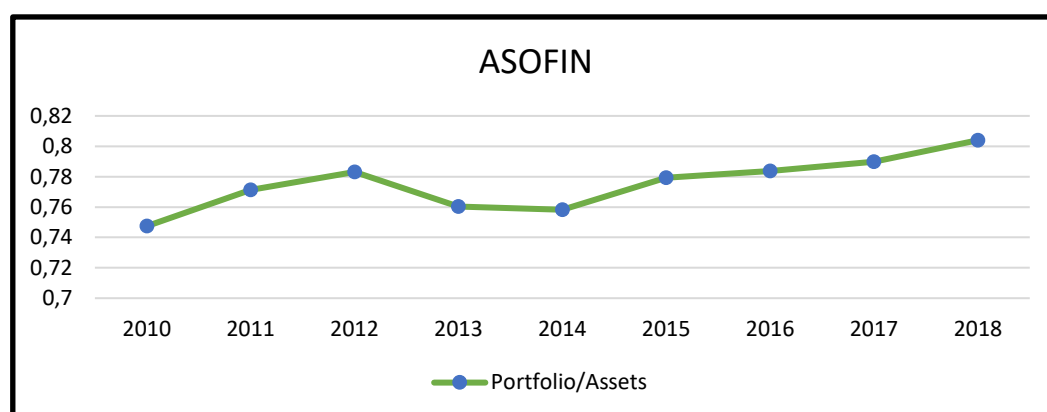
⁴⁶ Eguino, J. J. (2016). The Microfinance Industry in Bolivia. *Economics Undergraduate Honors Theses* Retrieved from <https://scholarworks.uark.edu/econuht/14>

⁴⁷ MIX Market | DataBank. (2018). The World Bank. Consulté le 21 mars 2022, à l'adresse <https://datatabank.worldbank.org/source/mix-market/>

Pourcentage de portefeuille de crédits en rapport avec les actifs de FINRURAL (Mix Market, 2018)



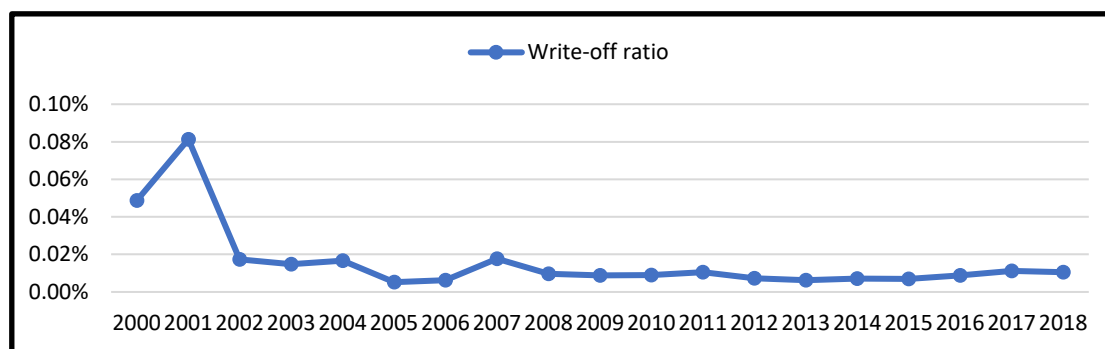
Pourcentage de portefeuille de crédits en rapport avec les actifs d'ASOFIN (Mix Market, 2018)



Nous y décrivons l'augmentation des volumes de crédit de la clientèle. Dans les deux groupes, la tendance est positive, ce qui met en évidence raison les bonnes performances des IMF en Bolivie. De plus, en ce qui concerne la qualité du portefeuille, la Bolivie présente l'un des plus faibles risques du secteur de la microfinance au monde. Le tableau ⁴⁸ ci-après illustre l'évolution de la qualité des portefeuilles boliviens selon le ratio des annulations de dettes.

⁴⁸ MIX Market | DataBank. (2018). The World Bank. Consulté le 21 mars 2022, à l'adresse <https://data-bank.worldbank.org/source/mix-market/>

Évolution de la qualité du portefeuille, basée sur le ratio d'abandon de créances (Mix Market, 2018)



À partir de ce tableau, nous pouvons constater que la qualité de portefeuille a atteint des niveaux maximaux. En 2018, nous avons un ratio d'annulation de dettes de 1,05%. Ceci traduit l'efficacité des IMF de l'industrie. Elles sont tenues de conserver le risque minimal pour accompagner leur clientèle sans garantie. Cela se fait grâce à l'innovation de produits, de garanties et de réglementations qui font de l'économie bolivienne l'une des moins risquées au monde.⁴⁹

Enfin, nous allons examiner dans quelle mesure la présence d'institutions de microfinance a influencé la Bolivie. Dans son rapport sur l'inclusion financière, la Banque mondiale affirme que l'exclusion financière est liée au niveau de revenu d'une personne : dans les pays en développement, les 20% d'adultes les plus riches sont deux fois plus susceptibles d'accéder aux services bancaires que les 20% plus pauvres.⁴⁹ Ce qui est curieux vu que ce sont ces derniers qui ont le plus besoin de services financiers. D'autant plus que des recherches démontrent que l'accès à des produits d'épargne qui limitent les personnes de leur droit de retirer leurs fonds jusqu'à ce qu'ils aient atteint l'objectif défini, peut avoir des bénéfices importants à la contribution d'un pays. Cet accès peut contribuer à l'autonomisation des femmes, à l'augmentation de l'investissement productif et de la consommation, à la hausse des activités et des dépenses de prévention en matière de santé. En résumé, un accès accru au crédit pour les personnes dans le besoin peut exercer une influence positive sur le PIB d'un pays.⁴⁹ D'après les informations de la Banque mondiale, les portefeuilles de prêt des IMF boliviennes représentent environ 28,20 % du PIB du pays.⁵⁰

Pour la Bolivie, nous pouvons noter qu'elle cherche en effet à donner plus d'accès aux services financiers à la population. Le tableau ⁴⁹ ci-dessous indique le nombre de points d'accès au

⁴⁹ Eguino, J. J. (2016). The Microfinance Industry in Bolivia. *Economics Undergraduate Honors Theses* Retrieved from <https://scholarworks.uark.edu/econuht/14>

⁵⁰ MIX Market | DataBank. (2018). The World Bank. Consulté le 21 mars 2022, à l'adresse <https://datbank.worldbank.org/source/mix-market/>

système financier en Bolivie. Ainsi, il est évident que les institutions de microfinance ont le plus grand nombre de points d'accès (dont agences et guichets automatiques) sur le territoire national, aussi bien urbain que rural. Ces points d'accès jouent un rôle essentiel dans l'accroissement de la productivité et les revenus de la population bolivienne.

Financial Entity Type	Urban Agencies	Rural Agencies	Urban ATMs	Rural ATMs
Commercial Bank	257	46	1073	54
Public Bank	56	49	229	39
Microfinancial Institutions	418	253	484	119
Cooperatives	74	82	47	15
Mutual Banks	39	4	54	1
Total	844	434	1886	228

Système financier nationale, Octobre 2013 (J.J. Eguino, 2016)

À propos de leur influence sur la Bolivie, les institutions de microfinance n'offrent pas seulement des maigres crédits à la population. Les IMF proposent des services supplémentaires qui affectent l'inclusion financière des gens. Le tableau⁵¹ ci-dessous illustre ce fait en comparant les produits et les services des banques commerciales à ceux des institutions de microfinance telles que les PME et les ONG. Nous y remarquons que les IMF s'engagent davantage en faveur de l'inclusion par le biais de l'offre de services complémentaires ou de produits tel tout ce qui touche l'épargne, l'assurance, l'éducation financières.

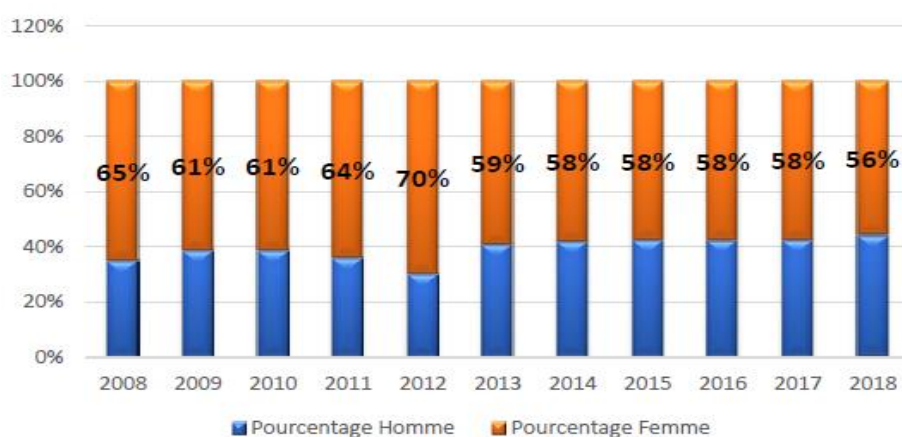
Les produits et les services offerts dans le système financier bolivien (J.J. Eguino, 2016)

Products and Services	Commercial Banks	Microfinancial Institutions (PMEs)	IFDs
Savings			
Savings Account	✓	✓	
Fixed Deposit	✓	✓	
Checking Account	✓	✓	
Credit			
Business Credit	✓		
Home Mortgage	✓		
Home Mortgage with no Guarantee		✓	✓
Microcredit	✓	✓	✓
Village Banking	✓	✓	✓
Consumption Loans	✓	✓	✓
Consumption Loans with No Guarantee		✓	✓
Payment Services			
Utility Payments	✓	✓	✓
External Remittances	✓	✓	✓
Credit Card	✓	✓	
Debit Card	✓	✓	
Electronic Banking	✓	✓	
Additional Services			
Technical Assistance			✓
Financial Education		✓	✓
Insurance			
Life Insurance		✓	✓
Health Insurance		✓	✓

⁵¹ Eguino, J. J. (2016). The Microfinance Industry in Bolivia. *Economics Undergraduate Honors*

Theses Retrieved from <https://scholarworks.uark.edu/econuht/14>

Dans son rapport sur l'inclusion financière, la Banque nationale a souligné que fournir un plus grand accès à la population renforcerait l'autonomie des femmes. Effectivement, l'influence de la microfinance a également eu un impact à cet égard. Dans le tableau ci-dessous⁵², nous observons le pourcentage d'hommes par rapport au pourcentage des femmes rattachées à des institutions de microfinance en Bolivie.



Pourcentage de clients hommes et femmes dans le secteur de la microfinance en Bolivie (Mix Market, 2018)

Il est facile de déterminer que le pourcentage de femmes y est plus élevé. Il est donc possible de conclure que le système de microfinance bolivienne contribue efficacement à l'inclusion des femmes en leur fournissant un meilleur accès au crédit et des possibilités de devenir des femmes entrepreneurs.

De plus, la Bolivie abrite la plus grande économie informelle du monde, avec environ deux tiers des Boliviens employés dans le secteur informel. L'économie informelle regroupe les transactions qui ne sont pas enregistrées et qui n'ont pas de trace dans l'économie. Un grand nombre de ces entrepreneurs vendent des produits tels que des vêtements, de la nourriture et des cosmétiques sur de modestes stands de marché ou dans des boutiques.⁵³ Selon l'INE, environ 66% de l'emploi dans le pays provient de ces marchés informels. Avec une économie structurée de cette manière, la Bolivie a, sans surprise, bénéficié d'une infrastructure financière

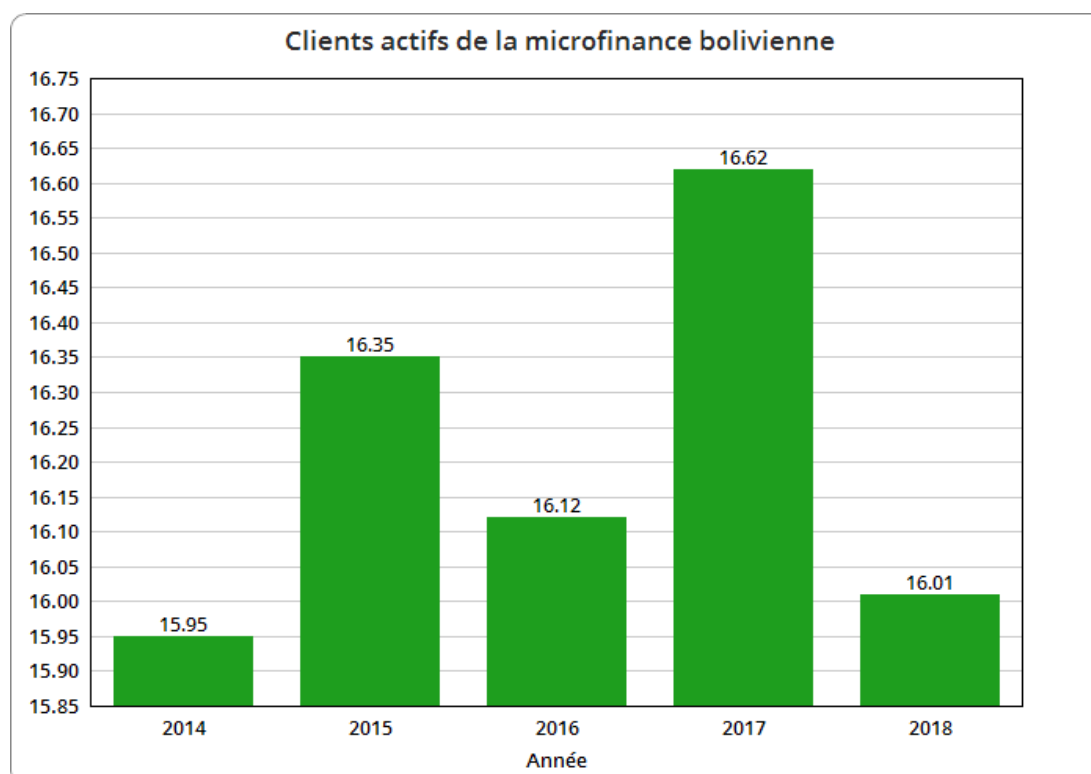
⁵² MIX Market | DataBank. (2018). The World Bank. Consulté le 21 mars 2022, à l'adresse <https://databank.worldbank.org/source/mix-market/>

⁵³ Thelwell, K. (2020, 29 juillet). *The Importance of Microfinance in Bolivia*. The Borgen Project. Consulté le 5 mars 2022, à l'adresse <https://borgenproject.org/microfinance-in-bolivia/>

au service des entrepreneurs indépendants qui ont besoin de capitaux pour amorcer la croissance de leur entreprise. Simultanément, le secteur de la microfinance se concentre sur les micro petites entreprises (MPE) travaillant dans le secteur informel.⁵⁴ D'après les données de ASOFIN et FINRURAL, la microfinance regroupe environ 1,3 millions de personnes, soit 11.8% de la population en 2018. De plus, nous remarquons également que ces clients du secteur représentent 16% de la population active de la Bolivie. Ces informations démontrent que les clients de la microfinance bolivienne participent pour une large partie à la population active du pays et cela valorisent l'importance des IMF nationales.

Informations sur la population active bolivienne (Mix Market, 2018)

	2014	2015	2016	2017	2018
Clients dans la microfinance	1252864	1225713	1242127	1321341	1345841
Population totale	10706517	10869732	11031822	11192853	11353140
Taux de participation de la population	73%	69%	70%	71%	74%
Population active	7855907	7498811	7703301	7952411	8407001



Clientèle de la microfinance bolivienne (Mix Market, 2018)

⁵⁴ Eguino, J. J. (2016). The Microfinance Industry in Bolivia. *Economics Undergraduate Honors Theses* Retrieved from <https://scholarworks.uark.edu/econuht/14>

Au terme de cette analyse, nous dévoilons que le système bolivien de la microfinance est un processus couronné de succès qui s'est évolué au fil du temps. Considérée comme exemple révélateur mondialement, l'élaboration des IMF boliviennes découle d'une situation de crise caractérisée par une économie informelle, une hyperinflation et un système financier instable corrompu. Ce sont ces facteurs qui ont ouvert la porte au microcrédit pour qu'il devienne une solution nationale. Le marché du pays a mis en place une structure fondée sur des institutions destinées à contribuer à la société en matière d'inclusion financière. Nous avons vu que ces institutions jouent un rôle fondamental au sein de l'économie bolivienne. Effectivement, la majorité de la population vivant en milieu rural et sous le seuil de pauvreté ne dispose pas de la possibilité de sortir de la précarité. Il est clairement établi que les institutions de microfinance du pays sont concentrées sur les groupes vulnérables en leur offrant de meilleures conditions et de meilleurs avantages.

Nous avons également pu déterminer que les agences de microfinance étaient plus promptes que les banques traditionnelles à aider les personnes vivant sous le seuil de pauvreté. La transition d'une microfinance dépendante des subventions gouvernementales vers l'indépendance totale par la commercialisation a également eu lieu en Bolivie. Maintenant, si nous en revenons à la définition de la commercialisation du microfinancement, nous rappelons l'importance à équilibrer les objectifs sociaux par rapport au rendement financier d'une institution. Malgré cela, des données probantes existent démontrant des écarts dans la gestion d'équilibre entre ces deux principes. Effectivement, en Bolivie, la concurrence est devenue si féroce que les pratiques concurrentielles de certaines IMF ont entraîné la détérioration du portefeuille des acteurs présents sur le marché et le surendettement de leur clientèle.⁵⁵ Nous pouvons en déterminer la possibilité que les IMF se soient principalement concentrées sur l'aspect économique de leur activité en négligeant leur objectif principal, qui est d'aider les pauvres. Ce phénomène a été largement étudié et porte le nom de « Mission drift ». La dérive de la mission sera traitée en détail dans la section suivante.

⁵⁵ Christen, R. (2001), *Commercialisation et dérive de la mission des IMF – La transformation de la microfinance en Amérique latine*, CGAP, Washington DC.

Chapitre 5 : Mission drift

Dans la littérature scientifique, il est généralement convenu que le phénomène de Mission drift a lieu lorsqu'une IMF décide d'abandonner un segment de clients pauvres pour se diriger vers un nouveau segment plus rentable.⁵⁶ Comme expliqué dans la partie précédente, l'intérêt aux institutions à se commercialiser est dans le but d'améliorer leur performance et d'accroître leur chiffre d'affaires. Il est difficile pour celles-ci de se développer seulement sur base de subventions, elles décident alors de pénétrer un marché commercial afin d'obtenir de nouvelles ressources financières. Une manière d'y parvenir est en offrant des crédits à un plus grand nombre de personnes ou en augmentant le montant du crédit offert. Nous allons nous intéresser à la deuxième option. L'augmentation de la taille de crédit peut poser des problèmes dangereux, précisément à ceux qui n'ont pas grand-chose à rembourser, ce qui va à l'encontre de la finalité existentielle des institutions de microfinance. Toutefois, ces dernières peuvent étendre leur capacité de prêt sans pour autant dévier de leurs missions sociales.⁵⁷ Il y a deux cas à cet effet : le premier concerne le prêt progressif. Rosenberg (2009)⁵⁸ explique que c'est la situation où les clients existants d'une IMF peuvent atteindre des limites de prêts plus élevées une fois que celle-ci ait vérifié que l'historique de remboursement du client est correct. Ce type de scénario correspond davantage aux personnes démunies qui ont intégré la classe intermédiaire et qui sont en mesure de faire la demande des crédits plus large. Le deuxième cas est la subvention croisée qui consiste à tendre la main aux clients les plus riches afin de financer un plus grand nombre de clients pauvres ayant des prêts moyens faibles.⁵⁶

Quand nous ne disposons d'aucun de ces deux raisons pour justifier l'accroissement de la taille de crédit, nous disons, dès lors, que les institutions de microfinance s'écartent de leur mission sociale. Beatriz et Szafarz (2009) définissent le phénomène de Mission drift comme le cas où l'IMF cherche à augmenter la taille moyenne des prêts lorsqu'aucune des théories ci-dessus n'est suivie. En d'autres termes, cela signifie que l'IMF cherchera à attirer des clients pour

⁵⁶ Wagenaar, K.T. (2012). Institutional transformation and mission drift in microfinance. *University of Cambridge, Centre of Development Studies*.

⁵⁷ Armendáriz, Beatriz & Szafarz, Ariane. (2009). On Mission Drift In Microfinance Institutions. ULB -- Université Libre de Bruxelles, Working Papers CEB. 10.1142/9789814295666_0016.

⁵⁸ Serrano-Cinca, C., & Gutiérrez-Nieto, B. (2014). Microfinance, the long tail and mission drift. *International Business Review*, 23(1), 181-194. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2013.03.006>

d'autres motifs : Soit, car les frais de transactions chez les clients riches sont inférieurs à ceux des clients pauvres ; soit, car l'institution veut attirer des donateurs qui ne s'intéressent qu'à la rentabilité ; soit, car elle veut attirer des investisseurs responsables sur le plan social.⁵⁸ Il semble clair que ces motifs n'améliorent pas directement la situation de habitants qui vivent sous le seuil de pauvreté. Nous pourrions sous-entendre que, indirectement, la recherche des donneurs permet à l'institution de microfinance à se développer et éventuellement permet l'offre de meilleurs produits à ses clients. Toutefois, il est difficile de mesurer si tel est bien l'objectif poursuivi par l'institution. Nous estimons que chercher des investisseurs afin de gagner de la rentabilité est déjà la preuve que l'institution n'équilibre pas sa mission principale avec son aspect financier. La dérive de mission se produit lorsqu'une IMF estime qu'il est profitable d'atteindre des personnes non bancarisées plus riches tout en évinçant les clients pauvres, autrement, c'est lorsque la mission de l'institution ne s'aligne pas avec la minimisation de la taille moyenne de ses prêts.⁵⁸

De fait, il est fréquemment débattu que la commercialisation des institutions de microfinance mène à la dérive de leur mission. En les poussant à se positionner dans un segment de marché supérieur à celui où elles se trouvaient naturellement, nous pouvons envisager qu'elles décident de changer leur cible.⁵⁹ Selon les recherches scientifiques, les institutions de microfinance réglementées en Amérique latine offrent des prêts plus importants que les ONG non réglementées. Dans le tableau⁵⁸ ci-dessous, Christen (2001) indique que le solde moyen des crédits dans le cas des IMF réglementées est de 817\$ soit plus du double de celui des institutions non réglementées qui atteint 322\$. Nous pouvons considérer que, qu'avec leur approche commerciale de la microfinance, les institutions ont laissé les pauvres à se débrouiller seuls.

Solde moyen des crédits des institutions de microfinance réglementées et non réglementées en Amérique latine, troisième trimestre 1999 (Christen R., 2001)

Type d'institution	Nombre d'institutions	Solde moyen des crédits en cours (en dollars)	Solde moyen des crédits en pourcentage du PNB par habitant
Institutions financières réglementées	78	817	47,2
ONG financières non réglementées	128	322	23,6

Source : CGAP, *Inventory of Microfinance Institutions in Latin America* (« Répertoire des institutions de microfinance en Amérique latine »), Washington, D.C., 1999 (annexe 1).

⁵⁹ Christen, R. (2001), *Commercialisation et dérive de la mission des IMF – La transformation de la microfinance en Amérique latine*, CGAP, Washington DC.

Mais là encore, le fait d'octroyer des crédits plus élevés ne veut pas nécessairement dire qu'il y a eu une dérive de mission de l'institution. Dans son travail, Christen (2001) confirme qu'il y a différents facteurs à considérer. Pour lui, la hausse du montant des prêts peut être le résultat d'une stratégie délibérée de la part des institutions de microfinance. Au départ, ces IMF de longue date avaient pour objectif de favoriser l'emploi dans le secteur urbain de l'Amérique latine. Leur but premier n'était donc pas d'atteindre directement les plus pauvres, mais plutôt de promouvoir le développement des microentreprises. En visant ces dernières, elles pouvaient faciliter la création d'emplois dans le secteur de production. Au fil des années, les institutions se sont rapprochées des petites entreprises tout en continuant de cibler celles préalablement implantées. Donc pour les ONG de 1^{ère} génération, nous pouvons confirmer qu'il n'y a pas réellement de dérive de la mission sociale étant donné que leur cible initiale n'était pas les plus pauvres parmi les pauvres, mais uniquement le développement des PME. Pour Christen (2001), c'est le premier facteur justifiant l'augmentation de la taille moyenne des prêts.⁶⁰ Cet idée ne concerne que les institutions de première génération. La démarche adoptée par les acteurs de microfinance de la génération suivante diffère radicalement.

Les nouveaux arrivants dans le secteur peuvent être répartis en deux sous-groupes : en premier, nous avons les ONG qui luttent contre la pauvreté en s'inspirant de programmes mis en place dans les villages en Asie. Ensuite, nous avons les banques commerciales recherchant de profits élevés de la part des segments les plus pauvres de l'industrie de la microfinance. Contrairement à la première génération, les nouvelles IMF entrantes cherchent à aider les femmes très pauvres en les orientant vers l'activité économique. Donc, leur ciblage est plus centré sur l'aide de l'individu que le développement du marché économique.

Si nous revenons au précédent tableau, la différence du solde moyen peut simplement refléter que les deux catégories d'IMF (réglementée et non réglementée) poursuivent une population cible différente et ainsi forment des stratégies différentes pour obtenir des fonds. Effectivement, il est possible que les institutions non réglementées qui n'ont pas décidé de se commercialiser possèdent une mentalité différente, moins radicale que les institutions réglementées sur le domaine financier. De ce point de vue, Christen dit qu'il pourrait donc ne pas avoir de changement

⁶⁰ Christen, R. (2001), *Commercialisation et dérive de la mission des IMF – La transformation*

de la microfinance en Amérique latine, CGAP, Washington DC.

de leur mission, mais simplement une différence au niveau de leur performance.⁶¹ Cette vision, qui rejoint l'idée de Beatriz et Szafarz (2009) vu précédemment, dévoile que les programmes des IMF en Amérique latine ont simplement évolué et que la demande de crédit s'est développée parallèlement. Nous rappelons le cas du crédit progressif, qui permet aux clients de demander des montants de crédits plus élevés parce que leur situation initialement précaire s'est améliorée. Auparavant, dans les années 90, la majorité des programmes d'IMF étaient relativement récents et leurs portefeuilles étaient dominés par de nouveaux emprunteurs précaires. Dix ans plus tard, selon R. Christen, les portefeuilles des programmes sont arrivés à maturité et les clients se sont retrouvés capables d'emprunter plus, ce qui justifie l'augmentation de la taille de crédit. Pour conclure son analyse sur l'IMF en Amérique latine, plusieurs facteurs sont susceptibles d'accroître le montant moyen du crédit sans que cela entraîne une dérive de la mission sociale des institutions de microfinance. Il est difficile de mesurer la dérive de la mission sociale sans tenir compte de tous les facteurs impliqués.⁶⁰

Dans les théories des chercheurs cités précédemment, nous avons essentiellement mis l'accent sur la taille du crédit pour mesurer la possibilité d'une dérive de la mission sociale. Effectivement, une institution commercialisée qui a tendance à augmenter les montants de ses prêts est susceptible d'avoir changé sa mission sociale : d'aider les individus précarisés. Il s'agit d'un indicateur de mesure fort utilisé en matière de recherche en microfinance. Cull et al. (2009) dans leur enquête empirique de 2009, indique qu'il faut tenir compte de la taille moyenne des prêts ainsi que le genre des clients dans la recherche sur le Mission drift. Pour eux, les tendances récentes en matière de commercialisation représentent une mauvaise nouvelle pour les pauvres, car elles s'accompagneraient de prêts plus importants et d'une éventuelle négligence à l'égard des femmes.⁶²

De plus, d'autres chercheurs se sont demandé si la taille des IMF peut constituer un élément important de la dérive de leur mission sociale. C'est le cas de l'enquête de Diani Asmae au sujet des déterminants des dérives. L'étude couvre l'analyse exploratoire de 2013 à 2017 de six IMF

⁶¹ Christen, R. (2001), *Commercialisation et dérive de la mission des IMF – La transformation de la microfinance en Amérique latine*, CGAP, Washington DC.

⁶² Armendáriz, Beatriz & Szafarz, Ariane. (2009). On Mission Drift In Microfinance Institutions. ULB -- Université Libre de Bruxelles, Working Papers CEB. 10.1142/9789814295666_0016.

marocaines réparties en 2 groupes : trois grandes et trois petites. Il en ressort de ce travail que les IMF de plus grande taille ont plus de risque à dériver de leur mission que celle de petite taille. Les plus grandes institutions délaissent les principes fondamentaux de la microfinance solidaire au profit d'une logique de financement de marché.⁶³

Ensuite, la documentation par rapport à la dérive retient souvent comme données empiriques les coûts de la clientèle. Gutiérrez-Nieto (2014) affirme dans son travail que la microfinance est un marché de niche peu attractif en raison des coûts administratifs élevés. De plus, le manque de dépôts et le besoin de compenser les faibles revenus par des subventions peut pousser certaines IMF à s'éloigner de leur mission afin d'obtenir de meilleures ressources et de compenser les coûts.⁶⁴ Dans un travail de Cull et al. (2008), ils expliquent que les prêts de grande taille sont associés à des coûts plus faibles, ce qui soutient l'idée que les coûts peuvent être un facteur également dans la stratégie des institutions. Effectivement, ces dernières rencontreraient des difficultés à assurer leurs viabilités financières en ciblant des emprunteurs les plus pauvres à coûts élevés.⁵⁴ En revanche, selon Beatriz et Szafarz, il est trompeur de croire que le phénomène de dérive de la mission ne peut avoir lieu uniquement en raison des coûts de transaction. Il en ressort deux résultats : lorsque tous les prêts sont égaux, les coûts de transaction d'une institution réduisent le nombre de prêts et non leurs tailles. Par conséquent, l'argument de dire que le Mission drift est une conséquence directe des coûts seuls n'est pas soutenue. L'autre résultat est qu'en présence de deux types de clients, les clients pauvres et les clients riches non bancarisés, une IMF faisant face à des coûts de transactions différents, élevés pour les pauvres et faibles pour les non bancarisés plus riches, finira par servir soit les pauvres, soit les non bancarisés plus riches mais pas les deux. Donc, la dérive de la mission ne peut pas résulter d'uniquement des différences de coûts de transactions entre les clients pauvres et les clients riches non bancarisés.⁶⁵

⁶³ Asmae Diani. LES DÉTERMINANTS DE LA DÉRIVE DE MISSION EN MICROFINANCE : CAS DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE MAROCAINES. 28ème Conférence Internationale de l'AIMS, Jun 2019, DAKAR, Sénégal. hal-03296821

⁶⁴ Serrano-Cinca, C., & Gutiérrez-Nieto, B. (2014). Microfinance, the long tail and mission drift. *International Business Review*, 23(1), 181-194. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2013.03.006>

⁶⁵ Armendáriz, Beatriz & Szafarz, Ariane. (2009). On Mission Drift In Microfinance Institutions. ULB -- Université Libre de Bruxelles, Working Papers CEB. 10.1142/9789814295666_0016.

Il existe plusieurs autres formes d'indicateur pour vérifier la présence de dérive dans une institution de microfinance. Plusieurs chercheurs ont essayé d'utiliser un ratio pour mesurer cette dérive. Ghosh et Van Tassel (2008) suggèrent dans leur travail que l'approche la plus précise pour traiter la question de la dérive n'est ni la taille du prêt, ni le genre, mais le ratio d'écart de pauvreté. Malheureusement, celui-ci reste difficile à mesurer en pratique.⁶⁶ Mais ce sont leurs travaux qui vont inspirer Serrano-Cinca et al (2014) a créé leur propre ratio de mesure : **le ratio de mission drift**. Leur but est de créer un moyen de mesure quantitative et comparable pour observer la dérive de mission dans une institution. Dans leur rapport, ils utilisent les indicateurs de dérive de mission les plus courants et mettent en relation les valeurs obtenues par une IMF donnée avec les valeurs moyennes du pays. Les indicateurs de mesure qu'ils ont choisis sont : la taille moyenne des prêts, le pourcentage de prêts octroyés aux femmes et le pourcentage de prêts à la population rurale. Le tableau ci-dessous sert d'exemple. Il contient 10 IMF d'un même pays. La première colonne est le portefeuille de crédit brut (GLP). La seconde colonne représente la taille moyenne du prêt (ALS) ; WB est le pourcentage du portefeuille de prêt offert aux femmes et RB est le pourcentage du portefeuille de prêt offert à la population rurale.

MFI	GLP	ALS	RB	WB	PR _{ALS}	1-PR _{RB}	1-PR _{WB}	MD ratio	GLP _{MD}
<i>A</i>	6,869,043	1,199	0.90	0.75	0.22	0.11	0.11	0.15	1,021,198
<i>B</i>	98,592,718	4,758	0.19	0.15	0.78	0.67	0.89	0.78	76,672,270
<i>Centered</i>	58,121,383	536	1.00	0.90	0	0	0	0	0
<i>Drifted</i>	39,792,122	7,392	0.10	0.05	1	1	1	1	39,792,122
<i>E</i>	16,971,771	5,266	0.67	0.28	0.89	0.22	0.78	0.63	10,686,558
<i>F</i>	439,834,903	3,021	0.10	0.43	0.55	0.89	0.44	0.63	276,949,377
<i>G</i>	19,677,542	4,558	0.30	0.42	0.67	0.44	0.67	0.59	11,662,223
<i>H</i>	417,277,505	2,842	0.27	0.54	0.44	0.78	0.33	0.52	216,427,933
<i>I</i>	41,159,697	809	0.33	0.42	0.11	0.56	0.56	0.41	16,779,436
<i>J</i>	107,986,585	2,434	0.25	0.68	0.33	0.34	0.22	0.30	32,036,020
<i>Median</i>		2,931	0.29	0.43					

Tableau de données d'un groupe de IMF d'un même pays. Calculs pour obtenir le ratio de dérive de mission (Serrano-Cinca & Gutiérrez-Nieto, 2014)

⁶⁶ Serrano-Cinca, C., & Gutiérrez-Nieto, B. (2014). Microfinance, the long tail and mission drift. *International Business Review*, 23(1), 181-194. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2013.03.006>

Par exemple, si nous comparons les deux premières institutions aux données ci-dessus, nous constatons que l'entité A est davantage concentrée sur sa mission parce que ses prêts sont plus faibles et que les pourcentages des deux autres indicateurs sont plus élevés que l'institution B. Nous pourrions en conclure que B souffre plus des dérives de mission que A. Dans son travail, Serrano va utiliser la notion de rang centile pour quantifier la dérive de mission des IMF. Par sa définition, le rang en centile d'une donnée dans une série statistique indique « le pourcentage de données dont la valeur est inférieure ou égale à celle-ci »⁶⁷. Pour simplifier, cela permet de voir le rendement d'une institution en comparaison à d'autres institutions du même groupe. Pour calculer ce rang centile, nous utilisons la formule ci-dessous⁶⁸

$$\text{Rang centile} = \frac{\text{Nombre de valeur en dessous du Score choisi}}{\text{Nombre total de valeur}} \times 100$$

Formule du Rang percentile (Indeed Editorial Team, 2021)

Dans le tableau vu précédemment, PR_{ALS} représente le rang centile de la taille moyenne du prêt ; PR_{WB} est le rang centile du pourcentage du portefeuille de crédit octroyé aux femmes et PR_{RB} est le rang centile du pourcentage de crédits destinés à la population rurale. Pour illustrer la signification de ces colonnes, l'institution A possède une taille moyenne de prêt de 1.199\$ et un PR_{ALS} de 0.22. Cela signifie que seulement 22% des IMF du groupe ont une taille moyenne de prêt inférieure ou égale à 1.119\$. Ainsi, nous concluons que l'institution A est plus axée sur sa mission que la moyenne du secteur. Dans cette étude, les trois rangs percentiles constituent des indicateurs de mesure dans la dérive de la mission sociale. La moyenne de ces rangs permet d'établir le ratio de dérive de Mission drift (MD) :

$$\text{Mission Drift ratio} = \frac{\text{Somme des rangs centiles des indicateurs de MD}}{\text{Nombre de rang}}$$

⁶⁷ *Mathematics Statistiques.* (s. d.). Scientific sentence. Consulté le 29 janvier 2022, à l'adresse https://scientificsentence.net/Equations/Maths2/statistiques/index.php?key=yes&Integer=rang_centile

⁶⁸ Indeed Editorial Team. (2021, 23 juillet). *How To Calculate Percentile Rank (With Example)*. Indeed Career Guide. Consulté le 29 janvier 2022, à l'adresse <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/how-to-calculate-percentile-rank>

$$\text{Mission Drift ratio} = \frac{PR_{ALS} + (1 - PR_{WB}) + (1 - PR_{RB})}{3}$$

Formule de la dérive du mission drift + Exemple (Serrano-Cinca & Gutiérrez-Nieto, 2014)

Le ratio de mission drift ⁶⁹ mesure l'ampleur de dérive d'une institution de microfinance par rapport à sa mission initiale sur base d'indicateurs sélectionnés. La valeur est comprise entre 0 et 1. Une institution ayant un score proche de 0 aura tendance à avoir une performance positive dans sa mission sociale. À la différence d'une institution avec une note proche de 1, ceci voudra dire qu'elle aura tendance à dériver de sa mission sociale. Une institution qui aurait un score de 0.5 se situera dans la moyenne nationale sur le plan de performance sociale. Reprenons notre comparaison entre l'IMF A et l'IMF B, nous remarquons que le score de MD est plus élevé en B qu'en A (0.78 vs 0.15) ce qui correspond à la même conclusion faite au premier exemple. La dernière colonne du tableau représente le portefeuille brut de crédit réel (GLP_{MD}) selon le poids du ratio de la dérive de mission drift. Par exemple, l'institution D possède un GLP de 39.792.122 \$, mais étant donné qu'elle dérive le plus de sa mission dans le secteur, la représentation de son portefeuille brut est proche de 0 en tenant compte de la pondération de sa dérivation.

Pour résumer, plusieurs éléments d'informations se sont dégagés de cette étude. Premièrement, le ratio de Mission drift est un outil de mesure qui permet d'analyser le poids de plusieurs indicateurs sociaux d'une institution de microfinance et d'observer à quel point elle dérive en la comparant à celles se trouvant dans le même secteur. Serrano-Cinca et al ont mis l'accent sur les indicateurs suivants : la taille du prêt de crédit, le genre des clients et l'environnement dans lequel ils vivent. Nous pouvons rajouter d'autres indicateurs que ceux-là. Comme nous l'avons vu dans cette section consacrée à la dérive de mission des IMF, la documentation montre qu'il faut tenir compte de plusieurs facteurs pour déterminer si une institution de microfinance dérive ou non de sa mission. Il appartient donc à l'auteur de justifier la façon dont les indicateurs choisis peuvent contribuer à déterminer cette dérive. Naturellement, nous mettons uniquement l'accent sur les données quantitatives observables du ratio. Il n'existe aucune garantie que l'institution de microfinance dérive entièrement. Effectivement, la comparaison de performance se fait avec les autres, mais cela ne signifie pas nécessairement qu'il y a une dérive. Par ailleurs,

⁶⁹ Serrano-Cinca, C., & Gutiérrez-Nieto, B. (2014). Microfinance, the long tail and mission drift. *International Business Review*, 23(1), 181-194. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2013.03.006>

il est difficile d'être certain qu'une dérive de mission est lieu simplement par l'observation de données numériques.

Une analyse approfondie de l'institution peut être exigée pour confirmer cette dérive. Cela peut se faire au moyen d'une analyse des facteurs qualitatifs comme la culture interne de l'entité, d'entrevues avec le personnel et les clients, etc. En dépit de cela, le ratio de mission drift demeure un outil intéressant. L'utilisation est appuyée par Velleman et Wilkinson (1993) qui considèrent que l'interprétation peut mener à des résultats enrichissants sans tirer de conclusion trompeuse. En plus, le ratio est facile à comprendre puisqu'il se situe dans la plage de 0 à 1. Le ratio MD est pertinent parce qu'il mesure l'un des principaux aspects d'une entreprise sociale. Il est fiable, car il regroupe plusieurs aspects : une IMF défaillante sur un aspect peut être compensée par d'autres facteurs. Ensuite, il permet de faire des comparaisons immédiates, puisqu'il s'agit d'un indicateur relatif qui communique des informations sur la performance d'une IMF donnée au sein de son secteur. Enfin, le ratio respecte les critères qualitatifs recommandés pour la conception d'indicateurs par l'International Accounting Standards Board, IASB (1980) : la compréhension, la pertinence, la fiabilité et la comparabilité.⁷⁰ Il s'agira d'un outil important pour répondre à la question de notre travail.

⁷⁰ Serrano-Cinca, C., & Gutiérrez-Nieto, B. (2014). Microfinance, the long tail and mission drift. *International Business Review*, 23(1), 181-194. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2013.03.006>

Chapitre 6 : Problématique

À travers ce premier volet, nous avons discuté de diverses sections relatives à la microfinance. Tout d'abord, nous avons passé en revue l'histoire du crédit dans le temps, ce qui nous a permis de comprendre la philosophie entourant ce concept. Ensuite, nous avons étudié en profondeur la microfinance et la façon dont elle se dirige vers une approche plus commerciale. Dans la littérature, nous avons lu que ce changement est significatif en Amérique latine, ce qui nous a amenés à effectuer nos recherches dans cette région. Ainsi, nous avons fait de la Bolivie notre terrain de recherche. Pour la suite, nous avons examiné le fonctionnement de la microfinance dans le pays ainsi que ses apports. Enfin, nous nous sommes penchés sur le phénomène de Mission drift. En effet, nous avons vu qu'il existe une relation non négligeable entre la commercialisation IMF et la dérive de mission. Il est possible que les institutions se concentrent plus sur l'aspect commercial de leur activité et, donc, négligent la mission de donner un accès bancaire aux personnes précarisées. Par ailleurs, nous avons exploré le fait qu'il existe plusieurs indicateurs qui permettent de mesurer cette dérive potentielle, mais qu'elle demeure fondamentalement difficile à percevoir.

Comme nous l'avons vu auparavant, la Bolivie est un acteur majeur dans la commercialisation des IMF au point de devenir un modèle mondial. Mais il y a de quoi remettre en cause le pays. Par exemple, Bancosol est probablement la banque bolivienne la plus connue dans le secteur de la microfinance. Elle a connu une expansion rapide lors de sa transformation en IMF commerciale. Dans l'article « *Evaluating mission drift in Microfinance* » de Gaamaa Hishigsuren (2008), ce dernier fournit un cadre pour évaluer le développement de Bancosol. Il évalue la banque sur base de mesures de dérive de la mission sociale. Par le biais de son étude, il prouve l'évidence que Bancosol a tendance à dériver de sa mission de IMF.⁷¹

La Bolivie étant un acteur important sur le terrain, il serait judicieux de savoir si le Mission drift est présent dans le secteur du pays. **L'objectif de ce mémoire est d'identifier les déterminants de la dérive de mission chez les IMF boliviennes.** C'est ce que nous allons travailler dans la partie suivante.

⁷¹ *BancoSol : Mission Drift in Microfinance Institutions*. (2008, août 27). COHA. Consulté le 21 mars 2022, à l'adresse <https://www.coha.org/bancosol-mission-drift-in-microfinance-institutions/>

PARTIE 2 : ANALYSE EMPIRIQUE

Chapitre 7 : Présentation de l'étude empirique

Dans la littérature, nous nous rendons compte que la Bolivie et la microfinance sont indissociables. Les IMF boliviennes ont largement contribué au développement de l'économie nationale (Gonzalez-Vega & Villafani-Ibarnegaray, 2011). La Bolivie est considérée comme un acteur exemplaire dans la commercialisation des IMF. Grâce à ce phénomène, les institutions ont pu obtenir de nouvelles ressources financières et améliorer leurs services aux populations vivant en dessous du seuil de pauvreté. Cependant, nous avons analysé qu'il existe un rapport entre la commercialisation des IMF et le *Mission Drift*. Ce dernier se produit lorsqu'une entité dévie de sa mission sociale afin d'assurer un meilleur rendement financier. En effet, il est envisageable que les institutions de microfinance se concentrent davantage sur l'aspect financier de leur activité et, par conséquent, décident de négliger leur mission de privilégier les personnes précarisées. Gaama Hishgsuren (2008) fournit des évidences de déviations de mission de BancoSol, la plus grande institution de Bolivie. Dans le cadre d'une analyse empirique, nous allons répondre à la problématique suivante :

Quels sont les déterminants de la dérive de mission au sein des IMF boliviennes ?
--

Chapitre 8 : Choix des hypothèses

Afin de répondre à notre problématique, nous allons effectuer une analyse statistique sur base d'hypothèses trouvées dans la littérature. Si celles-ci sont toutes confirmées, nous pouvons donc accepter que la théorie proposée permette de répondre à la question.

Tout d'abord, nous avons constaté dans la littérature qu'une partie du succès de la microfinance reposait sur les prêts collectifs. Ceux-ci sont plus favorables à l'assistance des personnes en situation de précarité.⁷² En regroupant des clients potentiels au sein d'une IMF, il est possible d'obtenir plusieurs garanties parmi le groupe et de réduire la pression du prêt sur un individu. Contrairement au prêt individuel qui lui s'adresse essentiellement aux personnes qui sont déjà en mesure de gérer leurs propres garanties. En général, les personnes qui se retrouvent dans une situation précaire ne peuvent pas obtenir de prêts parce qu'elles n'ont aucune caution. Nous pouvons donc constater qu'une IMF qui se centre davantage sur l'octroi des prêts individuels peut l'amener à abandonner des clients plus pauvres qui rencontrent des difficultés à obtenir des garanties de prêts. Cela entraîne donc vers une dérive de mission.¹ C'est la même conclusion qui a été tirée par Cull et al. (2007) dans leurs travaux empiriques sur 124 IMF. Différents travaux sont d'accord avec cette idée. (Hermes & Lensink 2007, Hermes et al. 2011, D'espallier et al. 2013). D'après le travail de Cull et al, les institutions de microfinance, qui recherchent une efficience financière supérieure, ont trois à cinq fois plus de prêts individuels que de prêts de groupe.⁷³ La formule pour calculer le pourcentage de prêts individuels est :

Formule du pourcentage de prêts individuels (Asmae Diani, 2019)

$$\text{Pourcentage de prêts individuels d'une IMF (\%)} = \frac{\text{Encours de prêts individuels d'une IMF}}{\text{Encours globale d'une IMF}}$$

Nous pouvons dire qu'il y a une dérive lorsqu'une IMF estime qu'il est plus rentable d'accorder des prêts individuels aux clients riches non bancarisés tout en évinçant les prêts de groupe des clients pauvres.

⁷² Asmae Diani. LES DÉTERMINANTS DE LA DÉRIVE DE MISSION EN MICROFINANCE : CAS DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE MAROCAINES. 28ème Conférence Internationale de l'AIMS, Jun 2019, DAKAR, Sénégal.

⁷³ Cornée, S., & Thenet, G. (2016). Efficience des institutions de microfinance en Bolivie et au Pérou : une approche data envelopment analysis en deux étapes. *Finance Contrôle Stratégie*, 19–1. <https://doi.org/10.4000/fcs.1768>

À partir de ces informations, nous formulons l'hypothèse H1 : « **Les IMF du marché bolivien qui présentent un pourcentage de prêt individuel élevé dérivent de leur mission sociale** ».

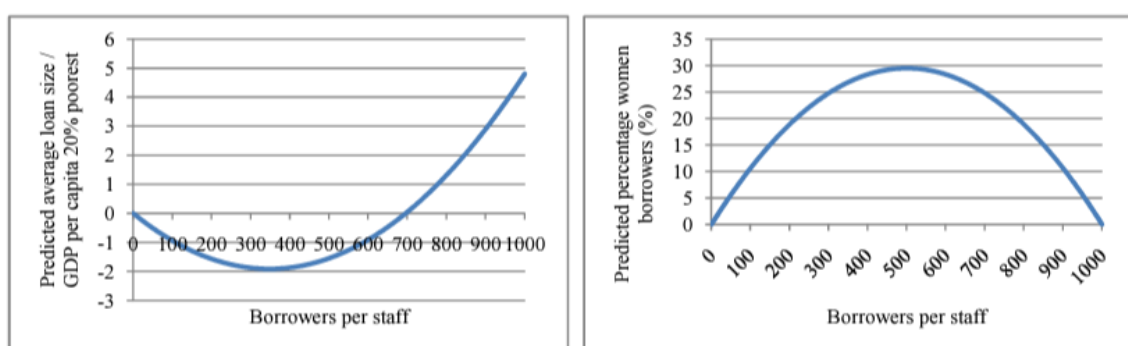
Notre deuxième hypothèse fait référence au statut social des institutions de microfinance. Généralement, les IMF à but non lucratif, notamment les ONG, ciblent en premier les individus vivant sous le seuil de pauvreté, tandis que les IMF commerciales cherchent plutôt à obtenir des rendements plus élevés pour leurs investisseurs.⁷⁴ Concrètement, la mission principale des ONG est de nature sociale par rapport aux autres types d'IMF sur le marché, comme les banques ou coopératives, qui sont de nature plus économique. Il est logique de considérer que les ONG sont moins sujettes aux dérives de mission étant donné leur spécificité sociale. La théorie est plutôt nuancée à ce sujet, mais la majorité des études empiriques tendent à valider cette hypothèse.⁷³ Le travail de Servin et al. (2012) montre que les ONG ont tendance à être plus efficaces socialement que les autres types de statuts sociaux. Par rapport à ces données, nous posons l'hypothèse H2 : « **Les ONG boliviennes dérivent moins que les autres formes d'institutions de microfinance boliviennes** »

Ensuite, la prochaine hypothèse concerne la productivité des IMF. Dans la théorie, nous apprenons que les employées d'une IMF ont tendance à s'occuper d'un grand nombre de clients. Contrairement au secteur privé où les employés se consacrent majoritairement à un client individuel fortuné. Dans les IMF, chaque employé gère plusieurs portefeuilles de microcrédit de clients pauvres. Dans le travail de Serrano Cinca & Gutiérrez-Nieto (2012), ils ont fait une étude empirique sur 2000 IMF et ont conclu qu'il y a un lien entre la dérive de mission et la productivité d'une IMF. Leurs résultats indiquent que les IMF qui dérivent de leur mission ont une productivité plus faible que celles qui ne dérivent pas.⁷⁴ En revanche, Pim Engels et al. (2009) déclarent dans leur travail qu'une IMF dont la productivité est élevée soit vulnérable à la dérive.⁷⁵ Ils font remarquer que le rôle de la productivité en tant que mesure sociale peut être ambigu. Il existe une relation quadratique positive entre la taille de prêt moyen et la

⁷⁴ Serrano-Cinca, C., & Gutiérrez-Nieto, B. (2014). Microfinance, the long tail and mission drift. *International Business Review*, 23(1), 181-194. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2013.03.006>

⁷⁵ Engels, P. (2009, 1 octobre). *Mission Drift in Microfinance, the influence of institutional and country risk indicators on the trade-off between the financial and social performance of micro-finance institutions*. Socioeco.Org. Consulté le 21 avril 2022, à l'adresse https://www.socioeco.org/bdf_fiche-document-6404_fr.html

productivité. La taille de prêt moyen va baisser avec la productivité jusqu'au point de rupture où la variable quadratique positive l'emporte sur le coefficient linéaire négatif. Ils démontrent également une relation quadratique négative avec le pourcentage de femmes clientes dans l'IMF et la productivité. Le pourcentage de femmes augmente avec la productivité jusqu'au point de rupture. Ils concluent que (1) les IMF moins productives ciblent des clients relativement plus riches et moins de femmes emprunteuses, (2) les IMF plus productives sont mieux cibler les clients plus pauvres et les femmes emprunteuses, mais que (3) les IMF qui ont des productivités très élevées dérivent également de leur mission sociale. Nous comprenons l'ambiguïté et la difficulté de mesurer la productivité, car il devient possible que celle-ci, faible ou forte, soit reliée à la dérive de mission sociale.



Relation quadratique avec la productivité et la taille de prêt (Gauche) et le pourcentage de femmes emprunteuses (Droite)

Pour déterminer celle d'une IMF, nous regardons le nombre d'emprunteurs par travailleurs dans l'institution de microfinance. Ceci indique la charge de travail par employé. Nous avons donc la formule :

Formule de la productivité (CGAP, 2003)

$$\text{Productivité d'une IMF (\%)} = \frac{\text{Encours de prêts}}{\text{Nombre de personnel total}}$$

Nous posons comme troisième hypothèse H3 : « **Il existe une relation quadratique positive entre la productivité des IMF boliviennes et la dérive dans leur mission sociale** »

Puis, nous avons la question de rentabilité des IMF. Il est essentiel de faire des bénéfices pour survivre. C'est une règle qui est imposée à toute entreprise, même les IMF. Dans leur étude empirique, Cull et al. (2007) ont prouvé qu'il n'y a pas de relation entre la rentabilité d'une IMF et le fait qu'elle dérive. Ils ont noté que l'augmentation du montant moyen des prêts n'avait pas d'incidence sur la rentabilité d'une IMF. Autrement dit, il ne devrait pas y avoir de

différences drastiques entre une IMF qui dérive et une autre qui ne dérive pas.⁷⁶ Pour mesurer la rentabilité d'une institution de microfinance, nous avons la formule suivante :

Formule de la rentabilité (Serrano-Cinca & Gutiérrez-Nieto, 2014)

$$\text{Rentabilité (\$)} = \frac{\text{Revenue financier}}{\text{Coûts financier} + \text{Coûts Opérationnels} + \text{Charges des provisions}}$$

À partir de cette théorie, nous avons pour quatrième hypothèse H4 : « ***Il n'y a pas de lien entre la rentabilité d'une IMF bolivienne et le fait qu'elle dérive*** »

Par la suite, nous avons l'hypothèse suivante liée aux coûts d'exploitation. En microfinance, il est dit, dans la théorie, que les coûts sont élevés, car les institutions octroient des petits prêts à leurs clients. Dans les coûts d'une IMF, nous retrouvons les coûts pour la demande d'un formulaire, le système informatique nécessaire, l'analyse de la demande et ainsi de suite. Nous pouvons constater que les IMF prennent en charge plusieurs coûts administratifs. D'après les recherches d'Aleem (1990), les institutions de microfinance dépensent un demi-dollar pour chaque dollar emprunté. Pour synthétiser, les coûts de transactions sont plus élevés d'autant que les prêts sont faibles.⁷⁷ Certaines IMF décident de chercher des clients plus fortunés afin de réduire la pression de leurs coûts. La formule pour mesurer les coûts d'une IMF est la suivante :

Formule des coûts opérationnels (Serrano-Cinca & Gutiérrez-Nieto, 2014)

$$\text{Pourcentage des coûts d'exploitation d'une IMF (\%)} = \frac{\text{Coûts opérationnels de l'IMF}}{\text{Portefeuille brut de l'IMF}}$$

À partir de là, nous allons poser notre cinquième hypothèse H5 « ***Les institutions de microfinance boliviennes qui ont des coûts opérationnels faibles dérivent de leur mission sociale*** »

⁷⁶ Serrano-Cinca, C., & Gutiérrez-Nieto, B. (2014). Microfinance, the long tail and mission drift. *International Business Review*, 23(1), 181-194. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2013.03.006>

⁷⁷ Serrano-Cinca, C., & Gutiérrez-Nieto, B. (2014). Microfinance, the long tail and mission drift. *International Business Review*, 23(1), 181-194. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2013.03.006>

Pour terminer, nous avons la dernière hypothèse de ce travail qui est en lien avec la taille d'une IMF. Diani Asmae et Rehioui Mourad ont porté une étude sur le Mission Drift au Maroc.⁷⁸ Leurs recherches ont révélé que les risques de dérive étaient plus importants chez les IMF de grande taille que chez les petites tailles. Ils y expliquent que les grandes IMF sont plus performantes économiquement avec des résultats financiers surpassant les petites. Ce phénomène a lieu, car les petites IMF gardent le modèle de base d'une microfinance développée par la Grameen Bank. Celui-ci est axé sur une nature d'aide aux personnes en précarité plutôt que sur une nature commerciale. Pour récapituler leurs recherches, les grandes IMF, qui ont vu leur taille augmentée, désertent des segments des pauvres et dérivent de mission alors que les petites IMF restent rattachées à leur orientation sociale. Pour mesurer la taille d'une IMF, il y a différents moyens⁷⁹:

- Soit, nous regardons le chiffre d'affaires d'une IMF sur une période (1 an)
- Soit, nous regardons le total des actifs d'une IMF
- Soit, nous regardons le nombre d'employés d'une IMF
- Etc.

Dans le travail de Serrano Cinca & Gutiérrez-Nieto (2012), ils ont choisi de représenter la taille d'une IMF par le nombre total d'actifs dans la société. Pour la déterminer, nous avons donc la formule ci-dessous :

Formule de la taille d'une IMF (Grzegorzek, 2022)

Taille d'une IMF (\$) = Total des actifs

En effet, l'actif total est fréquemment employé dans la littérature académique comme mesure de la taille d'entreprise.⁸ Il permet de déterminer le volume brut nominal de l'activité d'une banque. Il est bien possible que la raison pour laquelle l'actif total est le plus populaire soit dû au fait qu'il est facilement accessible au moyen des états financiers d'une entreprise. Il est aussi un outil idéal pour établir des comparaisons entre différentes institutions dans le même secteur.

⁷⁸ Asmae Diani. LES DÉTERMINANTS DE LA DÉRIVE DE MISSION EN MICROFINANCE : CAS DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE MAROCAINES. 28ème Conférence Internationale de l'AIMS, Jun 2019, DAKAR, Sénégal. hal-03296821

⁷⁹ Grzegorzek, J. (2022, 1 mai). *Measuring Business Size — Super Business Manager*. SuperBusiness-Manager.Com. Consulté le 25 avril 2022, à l'adresse <https://www.superbusinessmanager.com/measuring-business-size/>

Cependant, il n'est pas parfait. Il est toujours difficile de quantifier la valeur réelle des actifs financiers. Par exemple, dans le secteur bancaire, il faut prendre en compte du risque de non-paiement d'un prêt comme faisant partie de l'actif. Or, cela est compliqué à réaliser. Les banques ne peuvent se fier qu'à des estimations basées sur des données historiques.⁸⁰ Compte tenu de toutes ces connaissances, nous émettons notre dernière hypothèse : « ***Les institutions de microfinance boliviennes de grande taille dérivent de leur mission sociale*** »

Pour conclure cette section, nous avons exploité la littérature scientifique afin de construire les hypothèses à notre problématique. Celles-ci sont résumées dans le tableau ci-dessous. Nous allons pouvoir les utiliser dans nos tests de statistiques.

Code	Hypothèses	Code	Hypothèses
H1	Les IMF du marché bolivien qui présentent un pourcentage de prêt individuel élevé dérivent de leur mission sociale	H4	Il n'y a pas de relation entre la rentabilité d'une IMF bolivienne et le fait qu'elle dérive
H2	Les ONG boliviennes dérivent moins que les autres formes d'institutions de microfinance boliviennes	H5	Les institutions de microfinance boliviennes qui ont des coûts opérationnels faibles dérivent de leur mission sociale
H3	Il existe une relation quadratique positive entre la productivité des IMF boliviennes et la dérive de leur mission sociale	H6	Les institutions de microfinance boliviennes de grande taille dérivent de leur mission sociale

⁸⁰ Schildbach, J. (2017, 24 avril). *Large or small ? How to measure bank size*. Deutsche Bank

Research. Consulté le 25 avril 2022, à l'adresse [https://inside-](https://inside-research.db.com/PROD/RPS_EN-)

[research.db.com/PROD/RPS_EN-](https://inside-research.db.com/PROD/RPS_EN-)

[PROD/PROD0000000000443314/Large_or_small%3F_How_to_measure_bank_size.PDF](https://inside-research.db.com/PROD/RPS_EN-PROD/PROD0000000000443314/Large_or_small%3F_How_to_measure_bank_size.PDF)

Chapitre 9 : Méthodologie

Pour répondre à notre problématique, nous avons récolté les informations d'une base de données disponible en ligne sur le site web MIX Market. Cette dernière est une plateforme mondiale gratuite conçue pour accroître le flux d'information et améliorer la communication du secteur de la microfinance.⁸¹ Les organisations telles que les IMF ou les sociétés de fonds peuvent partager leurs données sur la performance financière en les rendant accessible au public. Ce processus assure une plus grande transparence du secteur. Fondé en 2002, MIX a établi des relations avec des milliers de prestataires de services financiers. En 2019, la base de données a intégré le catalogue de la Banque mondiale. Nous pouvons dès lors garantir que la source de données est pertinente et adaptée à notre problématique.

Pour le pays de la Bolivie, nous comptons environ 29 institutions de microfinance sur la plateforme. Malheureusement, nous n'avons pas pu trouver les informations pour toutes les IMF boliviennes. Certaines n'ont pas mis à jour leurs informations ou n'ont même pas enregistré leurs entités sur MIX Market. Par conséquent, nous avons donc décidé de conserver 17 IMF boliviennes. Celles-ci avaient suffisamment d'information pour notre base de données, et s'il manquait une donnée, nous pouvons facilement la trouver ou estimer les valeurs possibles à l'aide de prédictions linéaires.

Voici la liste d'IMF boliviennes qui vont être utilisées pour notre étude empirique :

Type	Nom
Banque	Banco Fassil, Banco FIE, Banco Fortaleza, Banco PRODEM, Banco Pyme de la Comunidad, Banco PYME EcoFuturo, BancoSol
FFP (ONG)	CIDRE IFD, CRECER IFD, Diaconia FRIF IFD, FONDECO IFD, FUBODE IFD, IDEPRO IFD, IMPRO IFD, Pro Mujer IFD- BOL, Sartawi
Coopérative	Coop Jesús Nazareno

⁸¹ *devex.com*. (s. d.). Devex. Consulté le 18 mars 2022, à l'adresse [https://www.devex.com/organizations/the-mix-market-44420#:~:text=MIX%20Market%20\(www.mixmarket.org\)%20is%20a%20free,financial%20data%20for%20public%20access](https://www.devex.com/organizations/the-mix-market-44420#:~:text=MIX%20Market%20(www.mixmarket.org)%20is%20a%20free,financial%20data%20for%20public%20access).

Lors de notre sélection de base de données, nous avons remarqué que la quasi-totalité des IMF choisies sont réglementées par une association. En effet, nous rappelons ASOFIN et FINRURAL qui sont les organes de régulations principales en Bolivie.⁸² Il est possible que la raison pour laquelle nous avons accès aux données de ces institutions soit due aux rapports de ces organes. Seul Banco Fie ne se trouve pas dans la liste citée dans la section « Microfinance en Bolivie » de la partie théorique. Nous pouvons supposer que la banque poste ces propres chiffres sur MIX Market. Ensuite, il ne faut pas oublier que notre base ne contient que 17 des 29 IMF boliviennes, soit nous ne possédons pas 41% des données boliviennes. Bien que nous disposions de la majorité des données, ce point ne devrait pas être omis lors de la discussion des résultats.

Pour l'analyse de notre problématique, nous nous pencherons sur 2018, qui est l'année la plus complète et la plus récente pour notre base de données. Avec les données récoltées, nous serons en mesure de quantifier le niveau de Mission Drift de chaque institution. L'outil qui sera employé afin d'y parvenir est le ratio de Mission Drift qui a été expliqué auparavant dans la partie théorique (C. Serrano-Cinca & B. Gutiérrez-Nieto, 2014). À l'aide de ce ratio, nous pourrions attribuer des scores de dérive aux IMF et séparer le marché en 2 (3 si nécessaire) groupes : **les institutions qui dérivent de leurs missions sociales** (le ratio MD est supérieur à 0.5) et **les institutions qui ne dérivent pas de leurs missions sociales** (le ratio MD est inférieur à 0.5). Nous supposons la possibilité d'un 3^{ème} groupe neutre pour celles dont le ratio d'écart de mission est égal à 50%. Ce groupe contiendra les IMF qui sont au bord de la dérive de mission sociale, mais qui sont encore socialement acceptables.

Enfin, nous recueillerons les données correspondant à nos hypothèses pour nos ensembles. Avec ces deux groupes, nous allons effectuer des tests de Mann-Whitney U .⁸³ Le test permet de comparer deux groupes indépendants de petite taille. Il analyse si les deux ou plusieurs groupes suivent une même distribution. À partir du p-valeur, nous pourrions vérifier si les hypothèses sont significatives (ou pas) et ainsi les confirmer (ou infirmer).

⁸² Eguino, J. J. (2016). The Microfinance Industry in Bolivia. *Economics Undergraduate Honors Theses* Retrieved from <https://scholarworks.uark.edu/econuht/14>

⁸³ Baudot, J. (s. d.). *Test de Mann-Whitney*. Jybaudot. Consulté le 24 avril 2022, à l'adresse <http://www.jybaudot.fr/Inferentielle/mannwhitney.html>

Chapitre 10 : Choix des indicateurs de mesure

Pour notre travail, nous avons choisi les indicateurs de mesure suivants : « Le montant moyen de prêt », « Le ciblage de la clientèle féminine » et « La localisation géographique du prêt ». Ces trois facteurs sont cohérents pour l'identification du Mission Drift.

Premièrement, ce sont les mêmes indicateurs de mesure utilisés dans le travail 2014 de C. Serrano-Cinca & B. Gutiérrez-Nieto. L'objectif de leur recherche présente une similitude avec le nôtre. Ensuite, ces déterminants sont pertinents, car chacun peut démontrer que les IMF boliviennes préfèrent se concentrer sur l'aspect commercial de leurs activités plutôt que sur leur mission sociale.

Tout d'abord, le **montant moyen des prêts** qui a été largement mentionné dans la documentation sur la dérive sociale des IMF. Il correspond à la somme empruntée, en moyenne, aux clients. Effectivement, il est bien évident que les institutions, désirant se développer, ont besoin de plus de fonds et choisiront donc d'accorder des prêts plus substantiels aux membres les plus riches de la clientèle, capables de rembourser des sommes plus importantes. À partir de ce constat, la taille de leurs prêts augmentera, mais cela peut placer un grand nombre de clients pauvre dans l'incapacité de soutenir cette hausse et bloquer leur accès financier.⁸⁴ La dérive de la mission survient lorsque la taille moyenne des prêts augmente. Pour calculer celui-ci, nous utilisons la formule ci-dessous :

Formule du montant moyen de prêt (Asmae Diani, 2019)

$$\text{Montant moyen des prêts d'une IMF} = \frac{\text{Valeur totale des prêts d'une IMF}}{\text{Nombre de clients totaux d'une IMF}}$$

Ensuite, nous avons la **position géographique des clients** d'une IMF comme 2ème instrument de mesure de la dérive. En effet, la Bolivie est un pays où la majorité de la population pauvre se trouve en milieu rural. Il est constaté, dans un rapport de 2014, que le pays comprend 54% de pauvres situés dans les régions rurales contre seulement 30% situés dans les villes.⁸⁵ Cela

⁸⁴ Asmae Diani. LES DÉTERMINANTS DE LA DÉRIVE DE MISSION EN MICROFINANCE : CAS DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE MAROCAINES. 28ème Conférence Internationale de l'AIMS, Jun 2019, DAKAR, Sénégal. [\(hal-03296821\)](#)

⁸⁵ Bolivie | Données et statistiques - [knoema.com](#). (2014). Knoema. Consulté le 29 avril 2022, à l'adresse <http://knoema.fr/atlas/Bolivie>

montre une majorité de personnes dans le premier groupe et que celui-ci devrait être le point de mire de la microfinance bolivienne. Bien entendu, cela ne signifie pas qu'il ne faut pas aider les pauvres en zones urbaines. Ils sont dans la minorité de clients pauvres, mais ils demeurent néanmoins des cibles auprès des IMF. Toutefois, à partir du moment où une institution de microfinance cible principalement des milieux urbains, nous pouvons remettre en question son but. Lorsqu'il y a un faible pourcentage des clients situés dans des régions rurales, nous pouvons présumer que la stratégie de l'IMF consiste à se concentrer sur les zones urbaines où la clientèle n'est pas nécessairement pauvre. C'est pourquoi nous pouvons dire qu'il y a une dérive dans la mission sociale de l'IMF qui ne respecte pas l'objectif principal de la microfinance.⁸⁶ Il est important d'avoir une majorité des clients boliviens se trouvant dans les zones rurales. À cette fin, nous emploierons la formule suivante :

Formule du pourcentage de clients ruraux (Asmae Diani, 2019)

$$\text{Pourcentage des clients zone rurale d'une IMF} = \frac{\text{Nombre de clients en zone rurale}}{\text{Total des clients de l'IMF}}$$

Enfin, notre dernier indice de mesure est le **ciblage des femmes** par les IMF. L'émancipation des femmes est un des objectifs les plus prisés de la microfinance. Traditionnellement, celles-ci sont désavantagées en ce qui concerne l'accès au crédit et à d'autres services financiers. Les banques classiques tendent à cibler les hommes et les entreprises, laissant de côté les femmes qui représentent une part non négligeable de l'économie. Réduire cette discrimination est une des raisons pour laquelle la microfinance vise à soutenir l'accès financier des femmes et leur donner une chance de sortir de la pauvreté. En Bolivie, certaines institutions de microfinance sont même axées exclusivement sur les femmes. Malgré sa forte croissance économique, la pauvreté et l'inégalité frappent toujours particulièrement les femmes du pays.⁸⁷ Une IMF bolivienne se doit d'avoir une clientèle de femmes plus importante que les autres. Autrement,

⁸⁶ Asmae Diani. LES DÉTERMINANTS DE LA DÉRIVE DE MISSION EN MICROFINANCE : CAS DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE MAROCAINES. 28^{ème} Conférence Internationale de l'AIMS, Jun 2019, DAKAR, Sénégal. hal-03296821

⁸⁷ *Résultats dans le monde – Bolivie*. (2018, 30 septembre). AMC. Consulté le 16 mars 2022, à l'adresse <https://www.international.gc.ca/gac-amc/publications/odaaa-lrmado/bolivia-bolivia.aspx?lang=fra>

nous verrons un comportement non différent de celui de la banque commerciale traditionnelle. Pour évaluer cet indice, nous allons nous servir de la formule suivante :

Formule du pourcentage de femme-clientes (Asmae Diani, 2019)

$$\text{Pourcentage des clientes de l'IMF} = \frac{\text{Nombre de femmes comme client dans l'IMF}}{\text{Nombre total de client de l'IMF}}$$

Il est certain que lorsque ce rapport est bas, cela signifie que le ciblage des femmes n'est pas entièrement réalisé par l'institution de microfinance. Celle-ci privilégie donc d'autres segments de sa clientèle, ce qui va à l'encontre de la volonté d'aider les plus défavorisées qui sont les femmes.⁸⁸ Dans ce cas, nous pouvons valider une attitude contraire à la mission sociale de l'IMF et que celle-ci dérive.

Pour conclure, les indicateurs de mesure de Mission Drift seront les suivants : « Le montant moyen de prêt », « Le ciblage de la clientèle féminine » et « La localisation géographique du prêt ». Dans cette section, nous avons expliqué notre choix et justifié la pertinence de ceux-ci. Grâce à ces déterminants, nous allons pouvoir évaluer la dérive de toutes les institutions boliviennes de notre base de données, en utilisant le modèle de Serrano-Cinca & Gutiérrez-Nieto.

⁸⁸ Asmae Diani. LES DÉTERMINANTS DE LA DÉRIVE DE MISSION EN MICROFINANCE : CAS DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE MAROCAINES. 28ème Conférence Internationale de l'AIMS, Jun 2019, DAKAR, Sénégal. [hal-03296821](https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-03296821)

Chapitre 11 : Formation des échantillons

Pour mesurer le Mission Drift par IMF, nous avons collecté les données des trois indicateurs de mesure. Nous avons donc le tableau regroupant les informations ci-dessous. Celui-ci est composé de 4 colonnes. La première colonne est la liste des IMF boliviennes de notre base de données. La deuxième représente le montant des prêts octroyé aux clients des IMF en moyenne. Celui-ci est exprimé en USD. Ensuite, la colonne suivante présente le taux de clients féminins dans chaque institution. La dernière colonne indique le pourcentage de clients des IMF boliviennes qui vivent dans les milieux ruraux. Par exemple, pour Banco Fassil, nous constatons qu'elle prête, en moyenne, 32 856,38 US\$ à ses clients. La composition de sa clientèle est constituée de 39% de femmes. En outre, 9% de cette même base réside en zone rurale.

Nom	Montant moyen de prêt	% de femmes clients	% de clients ruraux
Banco Fassil	\$ 32 856,38	39%	9%
Banco FIE	\$ 8 481,00	51%	30%
Banco Fortaleza	\$ 28 067,12	39%	7%
Banco PRODEM	\$ 9 185,25	38%	60%
Banco Pyme de la Comunidad	\$ 35 802,69	35%	9%
Banco PYME EcoFuturo	\$ 7 581,97	33%	55%
BancoSol	\$ 5 839,25	44%	16%
CIDRE IFD	\$ 5 484,47	36%	51%
Coop Jesús Nazareno	\$ 7 690,02	33%	70%
CRECER IFD	\$ 1 405,27	77%	38%
Díaconía FRIF IFD	\$ 2 346,35	42%	24%
FONDECO IFD	\$ 5 298,26	49%	47%
FUBODE IFD	\$ 927,69	70%	19%
IDEPRO IFD	\$ 4 469,11	37%	44%
IMPRO IFD	\$ 1 911,46	47%	24%
Pro Mujer IFD- BOL	\$ 714,25	83%	7%
Sartawi	\$ 1 800,73	59%	43%

Base de données IMF boliviennes + les 3 indicateurs de mesure

Grâce à ces informations, nous allons pouvoir calculer l'indice de Mission Drift par institution. Pour cela, nous allons utiliser le modèle de rangs en centile de Serrano-Cinca. Pour rappel, nous définissons le rang centile comme « le pourcentage de données dont la valeur est inférieure ou égale à celle-ci ».⁸⁹ Il permet de donner le rendement d'une institution en la comparant à celle

⁸⁹ *Mathematics Statistiques.* (s. d.). Scientific sentence.

la plus performante du même groupe. Nous avons la formule pour calculer un rang centile ci-dessous.

Formule du Rang percentile (Indeed Editorial Team, 2021)

$$\text{Rang centile} = \frac{\text{Nombre de valeur en dessous du Score choisi}}{\text{Nombre total de valeur}} \times 100$$

Nous retiendrons donc la valeur qui présente le moins de dérive et qui nous permettra de calculer la performance des IMF. Par exemple, nous définissons *Pro Mujer IFD- BOL* comme le score idéal du montant moyen du prêt. Effectivement, c'est l'IMF qui dérive le moins comme la somme de prêt est la plus faible. Nous l'attribuons donc une note de 0/16 pour sa dérive de mission pour, spécifiquement, cet indicateur de mesure. Si nous observons les autres institutions de microfinance, nous remarquons de *FUBODE IFD* est la deuxième IMF avec le moins de dérive pour notre indice de mesure. Avec la formule du Rang centile, nous attribuons le score de 1/16 dont 6%, car il est moins performant que *Pro Mujer* dans ce domaine. Et ainsi de suite, nous arrivons à *Banco Pyme de la Comunidad* qui dérive le plus dans l'ensemble en regardant uniquement le montant moyen du prêt. Effectivement, celui-ci a la somme la plus grande parmi tous. Nous allons donc lui attribuer le score de dérive de 16/16 donc 100%. Nous avons donc le tableau ci-dessous qui contient l'ensemble des scores sur le montant moyen de prêt.

Nom	Montant moyen du prêt	PRAL
Banco Fassil	\$ 32 856,38	94%
Banco FIE	\$ 8 481,00	75%
Banco Fortaleza	\$ 28 067,12	88%
Banco PRODEM	\$ 9 185,25	81%
Banco Pyme de la Comunidad	\$ 35 802,69	100%
Banco PYME EcoFuturo	\$ 7 581,97	63%
BancoSol	\$ 5 839,25	56%
CIDRE IFD	\$ 5 484,47	50%
Coop Jesús Nazareno	\$ 7 690,02	69%
CRECER IFD	\$ 1 405,27	13%
Diaconia FRIF IFD	\$ 2 346,35	31%
FONDECO IFD	\$ 5 298,26	44%
FUBODE IFD	\$ 927,69	6%
IDEPRO IFD	\$ 4 469,11	38%
IMPRO IFD	\$ 1 911,46	25%
Pro Mujer IFD- BOL	\$ 714,25	0%
Sartawi	\$ 1 800,73	19%

La dernière colonne de ce tableau, PR_{AL} représente le rang centile du montant moyen du prêt. Nous y analysons la performance de la dérive de mission. Pour illustrer leur signification, Banco Fassil a un PR_{AL} de 0.94. Cela signifie que 94% des IMF boliviennes ont des montants moyens de prêt en dessous de ce que Banco Fassil propose. De là, nous pouvons dire que la majorité du secteur offre des prêts plus faibles et que Banco Fassil est moins axée sur sa mission que les autres. Dans notre étude, nous avons choisi 3 indicateurs de mesure suivant : « Le montant moyen de prêt », « Le ciblage de la clientèle féminine » et « La localisation géographique du prêt ». Cela va donc nous donner 3 rangs centiles différents pour chaque indicateur de mesure. À partir de ceux-ci, nous allons calculer le niveau de Mission Drift avec la formule ci-dessous :

Formule de la dérive du mission drift (Serrano-Cinca & Gutiérrez-Nieto, 2014)

$$\text{Mission Drift ratio} = \frac{\text{Somme des rangs centiles des indicateurs de MD}}{\text{Nombre de rang}}$$

Le tableau suivant reprend le niveau de dérive de chaque institution de microfinance bolivienne pour chaque indicateur (PR_w pour le pourcentage de femmes et PR_{RU} pour le pourcentage de clients dans les milieux ruraux). La dernière colonne représente la moyenne de ces rendements de dérive.

Nom	PR _{AL}	PR _w	PR _{RU}	Mission Drift ratio
Banco Fassil	94%	56%	88%	79%
Banco FIE	75%	25%	50%	50%
Banco Fortaleza	88%	63%	100%	83%
Banco PRODEM	81%	69%	6%	52%
Banco Pyme de la Comunidad	100%	88%	81%	90%
Banco PYME EcoFuturo	63%	100%	13%	58%
BancoSol	56%	44%	75%	58%
CIDRE IFD	50%	81%	19%	50%
Coop Jesús Nazareno	69%	94%	0%	54%
CRECER IFD	13%	6%	44%	21%
Diaconia FRIF IFD	31%	50%	56%	46%
FONDECO IFD	44%	31%	25%	33%
FUBODE IFD	6%	13%	69%	29%
IDEPRO IFD	38%	75%	31%	48%
IMPRO IFD	25%	38%	63%	42%
Pro Mujer IFD- BOL	0%	0%	94%	31%
Sartawi	19%	19%	38%	25%

Rappelons que le ratio de la dérive de mission permet de mesurer l'ampleur de la dérive d'une IMF sur base de nos 3 indicateurs de mesure sélectionnés. Plus celui-ci est élevé, plus une IMF dérive de sa mission. Par exemple, si nous comparons Banco Fassil et Sartawi, nous pouvons constater que leurs scores sont de 0.79 et 0.25 respectivement. Nous pouvons dire que Banco Fassil dérive plus que Sartawi. Pour répondre à notre problématique, nous utilisons ces scores pour former nos échantillons.

Ainsi, en observant le tableau ci-dessus, nous mettons en évidence trois échantillons :

- Les institutions qui ont un score supérieur à 0.5 « **les institutions qui dérivent de leurs missions sociales** »
- Les institutions qui ont un score inférieur à 0.5 : « **les institutions qui ne dérivent pas de leurs missions sociales** »
- Les institutions qui ont un score égal à 0.5 : « **Les institutions neutres sur la dérive de missions sociales** »

Tableau regroupant les différents échantillons d'IMF boliviennes

Groupe	Nom
Dérive (7)	Banco Fassil, Banco Fortaleza, Banco PRODEM, Banco Pyme de la Comunidad, Banco PYME EcoFuturo, BancoSol
Ne dérive pas (8)	CRECER IFD, Diaconia FRIF IFD, FONDECO IFD, FUBODE IFD, IDEPRO IFD, IMPRO IFD, Pro Mujer IFD- BOL, Sartawi
Neutre (2)	Banco FIE, CIDRE IFD

Pour conclure, nous avons réussi à créer les échantillons pour notre problématique. Nous avons dû, tout d'abord, récolter les informations sur les indicateurs de mesure des IMF boliviennes. Ensuite, grâce à ces données, nous avons pu calculer le niveau de Mission Drift dans chaque institution. Enfin, nous avons utilisé ces scores pour différencier les IMF en plusieurs catégories : celles qui dérivent, celles qui ne dérivent pas et celles dont la dérive est neutre. Dans le prochain chapitre, nous allons analyser les échantillons et utiliser nos tests statistiques afin de prouver nos hypothèses sur ces ensembles.

Chapitre 12 : Analyse des données

Dans cette section, nous allons parcourir les diverses analyses statistiques réalisées afin de répondre à notre question sur les déterminants de dérive de la mission des IMF boliviennes.

Tout d'abord, nous devons présenter la base de données pour nos analyses. Le tableau ci-dessous illustre 3 IMF de chaque échantillon dont : « **les institutions qui dérivent de leurs missions sociales** », « **les institutions qui ne dérivent pas de leurs missions sociales** », « **les institutions neutres sur la dérive de leurs missions sociales** ». Nous avons recueilli les données relatives aux hypothèses que nous avons retenues. La première colonne du tableau est le nom des IMF. Ensuite, nous avons le paramètre binaire « Statut » de l'institution. La valeur est égale à 1 lorsqu'il s'agit d'une ONG et à 0 s'il s'agit d'un autre type de statut social (**H2**). Après, nous avons la colonne suivante qui reflète le pourcentage de prêt collectif octroyé par l'IMF bolivienne (**H1**). La colonne qui suit représente la productivité de l'IMF exprimée en dollars par personne (**H3**). Ensuite, la colonne directement à droite correspond à la rentabilité d'une IMF exprimée en % (**H4**). À la suite, nous avons la 6^{ème} colonne qui comprend les coûts opérationnels de l'institution exprimées en pourcentage (**H5**). En avant-dernier, nous avons la taille de l'IMF exprimé en dollar (**H6**). Pour terminer, nous avons la dernière colonne qui est un paramètre catégoriel. Celui-ci vaut 0 si l'IMF se trouve dans le groupe de *Non-Dérive* ; 1 si celle-ci se trouve dans le groupe *Neutre* ; 2 si celle-ci se trouve dans le groupe de *Dérive*. Une vue plus détaillée sur l'ensemble des 17 IMF boliviennes se trouve dans la première page de la section annexe de ce travail.

Exemple de la base de données des IMF boliviennes (données sur les 6 hypo + variable du type d'échantillon)

Nom	Statut	Group %	Productivité prêt/pers	Rentabilité %	Coûts administratifs %	Taille de L'IMF \$	Dérive
Banco Fasil	0	0%	18	104,84	5%	2275052711	2
Banco FIE	0	0%	65	117,99	6%	2045206237	1
CRECER IFD	1	82%	154	117,76	13%	299819418	0

Loi normale

Habituellement, avant d'employer des tests statistiques, il est important de vérifier si un échantillon suit une loi normale.⁹⁰ Aussi appelé la distribution de Gauss, c'est la distribution la plus conséquente dans le domaine de science sociale pour représenter de réelles variables aléatoires sans connaître leur distribution.⁹¹ Certains tests de statistiques requièrent des données conformes à cette loi pour être efficaces. Toutefois, il est très difficile de vérifier cette loi en ce qui concerne les petits échantillons. Il est souvent observé que ces dernières donnent lieu à des distributions anormales, qui ne respectent pas la loi normale. Ceci s'explique par une estimation inadéquate de la dispersion des données, et au fait que la réparation de fréquences ne donne pas une courbe normale.⁹²

Donc, il serait normal que la plupart de nos données ne suivent pas une distribution normale. En effet, notre base de données ne comprend que 17 observations. En règle générale, la taille des petits échantillons compte entre cinq et trente observations.⁹³ Nous avons quand même vérifié si cet argument nous est concerné pour notre base. Pour confirmer cela, il y a deux méthodes : par un test statistique ou par inspection visuelle.

La première stratégie consiste à utiliser un test de statistique comme le test de Shapiro-Wilk. Celui-ci teste l'hypothèse nulle H_0 que la variable de l'échantillon suit une distribution normale. Une p-valeur faible (généralement en dessous 0.05) nous permet de rejeter l'hypothèse nulle et conclure qu'il est possible que nos données ne soient pas normalement distribuées. La deuxième méthode consiste à vérifier visuellement, si la distribution des données de variable suit la forme

⁹⁰ *Testing for Normality using SPSS Statistics when you have only one independent variable.* (s. d.).

Laerd Statistics. Consulté le 3 mai 2022, à l'adresse <https://statistics.laerd.com/spss-tutorials/testing-for-normality-using-spss-statistics.php>

⁹¹ Distribution, Normal ." *International Encyclopedia of the Social Sciences*. . Retrieved April 25, 2022 from Encyclopedia.com: <https://www.encyclopedia.com/social-sciences/applied-and-social-sciences-magazines/distribution-normal>

⁹² Krithikadatta, J. (2014). Normal Distribution. *Journal of Conservative Dentistry*, 17(1), 96. <https://doi.org/10.4103/0972-0707.124171>

⁹³ Sauro, J., PhD. (2013, août 13). *Best Practices for Using Statistics on Small Sample Sizes – MeasuringU*. MeasuringU. Consulté le 1 mai 2022, à l'adresse <https://measuringu.com/small-n/>

d'une cloche. Ci-après, nous avons un diagramme qui affiche la configuration qu'une distribution normale devrait avoir.⁹⁴

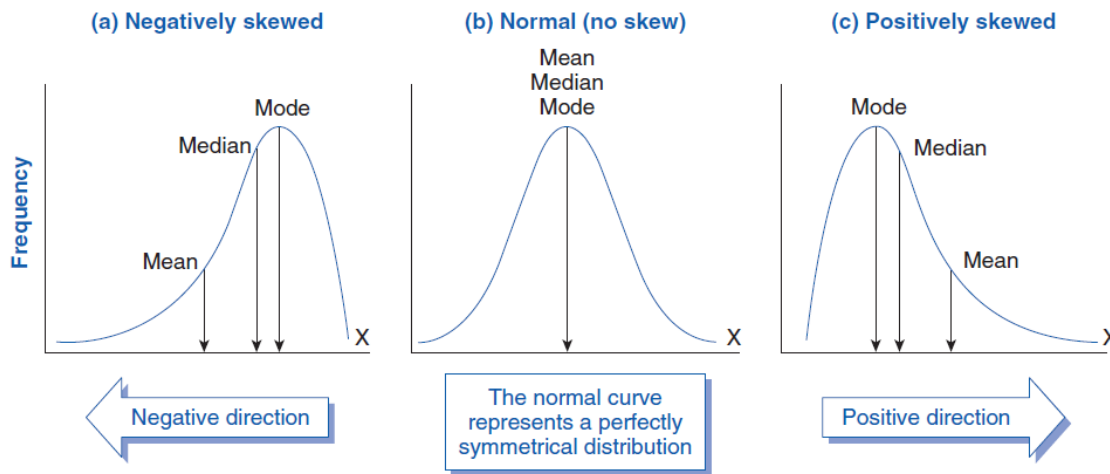


Diagramme sur la forme graphique de la loi normale (Biology for life)

Nous avons effectué les deux méthodes pour contrôler la distribution de nos six variables hypothèses. Les résultats pour chaque hypothèse se trouvent dans l'annexe 2. D'après ceux-ci, nous avons les variables H3 « Productivité », H4 « Rentabilité » et H5 « Coûts administratifs » qui suivent la loi normale. Nous avons rejeté l'hypothèse nulle pour les variables H1 « Statut », H2 « Group » et H6 « Taille ». Par conséquent, les dernières ne suivent pas la loi normale. Il est important de retenir ce fait pour une éventuelle transformation des données dans nos tests statistiques. Cependant, il est raisonnable que les données de la première hypothèse ne soient pas distribuées normalement. Effectivement, la loi normale est destinée aux variables continues et non celles qui sont binomiales (0 ou 1).⁹⁵ Finalement, nous ne sommes pas surpris du résultat concernant ces données.

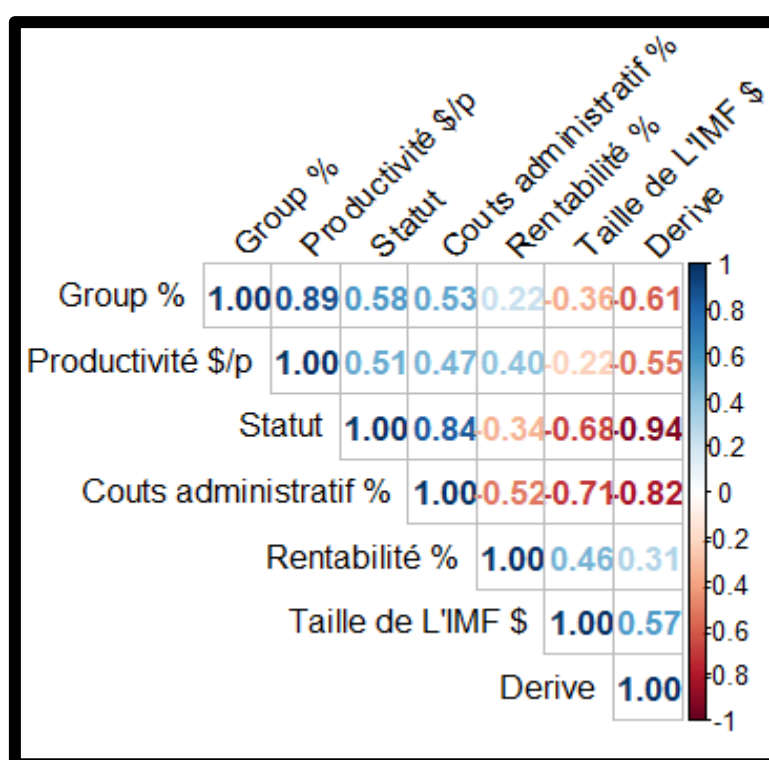
Nous avons pu vérifier la distribution des données et de la possibilité d'une transformation pour normaliser celles-ci. Nous imaginons que les données seraient plus normalisées avec plus d'observation. Ceci représente une limite à ne pas négliger dans ce travail.

⁹⁴ Mean. (s. d.). BIOLOGY FOR LIFE. Consulté le 9 mai 2022, à l'adresse <https://www.biologyfor-life.com/skew.html>

⁹⁵ Frost, J. (2022, 23 januari). *Normal Distribution in Statistics*. Statistics By Jim. Geraadpleegd op 9 mei 2022, van <https://statisticsbyjim.com/basics/normal-distribution/>

Corrélation des données

Ensuite, nous avons la corrélation des données pour notre base. Effectivement, il est élémentaire d'observer les relations entre les variables. La corrélation est une mesure statistique qui traduit la notion de couplage linéaire entre deux variables.⁹⁶ Elle mesure les coefficients de corrélation qui se trouvent entre 0 et 1. Plus nous nous rapprochons de 0, moins il y a d'association. Et vice versa, lorsque nous nous approchons de 1, plus il y a une relation entre les variables. Grâce à ces coefficients, nous pouvons vérifier une tendance linéaire entre différentes variables. Nous avons créé la matrice de corrélation ci-dessous pour faciliter l'interprétation des coefficients pour nos six variables.



Matrice de corrélation

Cette matrice comprend les variables de nos six hypothèses et décrit la relation entre elles. Nous voyons, par exemple, qu'il y a forte corrélation entre le fait d'être une ONG et le fait d'avoir des coûts administratifs élevés. Le coefficient est de 0.84. Celui-ci est positif, ce qui signifie que les deux variables vont dans la même direction. Nous remarquons également qu'il y a une

⁹⁶ *Corrélation*. (s. d.). Introduction aux statistiques | JMP. Consulté le 9 mai 2022, à l'adresse

https://www.jmp.com/fr_fr/statistics-knowledge-portal/what-is-correlation.html

faible corrélation entre la taille d'une IMF et le pourcentage des prêts collectifs octroyés. Vu que celle-ci est négative (-0.36), nous pouvons dire que plus la taille d'une IMF augmente, moins celle-ci aura tendance à octroyer des prêts collectifs. Ou inversement, plus la taille diminue, plus elle aura tendance à en octroyer.

Pour présenter la corrélation différemment, nous avons employé l'analyse en composantes principales (ACP). C'est une méthode statistique qui permet d'analyser et visualiser un ensemble de données sur plusieurs variables.⁹⁷ Pour chaque variable, une nouvelle dimension doit être considérée. Mais il est difficile d'observer des données pour plus de trois variables, car il faudra créer un « hyper-espace » multidimensionnel. L'ACP permet de prendre les informations importantes et de le visualiser sur deux dimensions. En résumé, le concept est de réduire les dimensions tout en perdant le moins d'informations possible.⁸ Nous avons donc réalisé le cercle de corrélation ci-dessous pour visualiser les éléments importants et le niveau de corrélation entre nos variables.

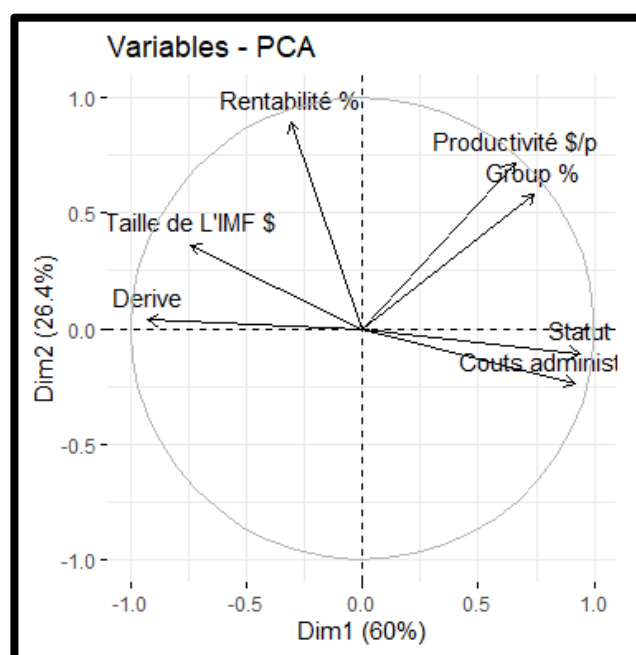


Diagramme de l'ACP de nos données

⁹⁷ ACP - Analyse en Composantes Principales avec R : L'Essentiel. (2017, 15 octobre). Articles - STHDA. Consulté le 9 mai 2022, à l'adresse <http://www.sthda.com/french/articles/38-methodes-des-composantes-principales-dans-r-guide-pratique/73-acp-analyse-en-composantes-principales-avec-r-l-essentiel/>

Ce graphe nous donne plusieurs indications. Tout d'abord, nous remarquons que la première composante dimensionnelle est de 60% et que la deuxième est de 26,4%. La somme de ces deux composantes représente la totalité d'information gardée par l'ACP. Donc, nous avons donc 86,4% de la variabilité originale. Effectivement, la réduction de la dimensionnalité de données a un coût. Dans notre cas, nous avons une perte de donnée de 13,6% qui peut être considérée comme acceptable.

Dans ce schéma, nous pouvons analyser la corrélation des variables en fonction des flèches. Plus celles-ci sont rapprochées, plus les corrélations sont positivement fortes. Dans le cas d'un angle droit entre les flèches, alors elles sont indépendantes. Enfin, si les flèches s'éloignent, alors la corrélation devient faible. Dans le cas où les flèches sont dans des directions opposées, alors elles corréleront négativement les unes avec les autres.

Ainsi, pour les corrélations positives, nous remarquons des ensembles de groupes : La « Taille d'une IMF » et la variable catégorielle « Dérive » ; la « Productivité » et le « Pourcentage de prêt collectif » ; le « Statut » et les « Coûts administratifs d'une IMF ». Nous pouvons dire que ces variables suivent une relation positive. Si l'un augmente, alors l'autre suit. Par exemple, si la productivité augmente, alors une IMF aura tendance à octroyer plus de prêts collectifs. Ceci est le même résultat trouvé dans la matrice de corrélation. Nous remarquons également des tendances de corrélation négatives entre le groupe de « Taille d'une IMF » et de « Dérive » et le groupe du « Statut » et des « Coûts administratifs d'une IMF ». Dans ce cas, si l'un augmente alors l'autre aura tendance à diminuer. Par exemple, si nous augmentons la taille d'une IMF alors celle-ci aura moins de coûts ou sera possiblement une non-ONG.

Pour conclure, nous avons pu analyser la corrélation de nos variables grâce à la matrice de corrélation et la méthode d'analyse de composante principale. Elles nous ont permis de rédiger des interprétations simples sur les relations de nos données avant de plonger dans les tests statistiques.

Test d'hypothèse : Mann- Whitney

Dans cette section, nous allons utiliser le test de statistique « Mann-Whitney » afin de vérifier la validité de nos hypothèses. Aussi appelé le test de Wilcoxon, celui-ci permet de comparer deux variables continues d'échantillons indépendants. Ce test non paramétrique, adapté aux ensembles qui n'ont pas de distribution normale, est l'alternative du test t de Student, destiné pour les variables ayant une distribution normale.⁹⁸ Pour le test de Mann-Whitney, il est important que les échantillons soient de petites tailles. Il est conseillé d'avoir un minimum de 4 observations et un maximum de 10. Au-delà de ce nombre, il est plus légitime de faire un test paramétrique. Son principe est d'utiliser les RANGS ou l'ordre dans lequel les observations des deux échantillons apparaissent lorsqu'ils sont réunis et triés. Il pose l'hypothèse nulle que ces ensembles viennent d'une population avec des médianes égales :

H0 : Les deux échantillons viennent d'une population avec des médianes égales

H1 : Les deux échantillons viennent d'une population avec des médianes différentes.

Quand la p-valeur est faible (soit en dessous de 0.05) pour ce test, nous rejetons donc H0. Par définition, nous concluons que les deux échantillons viennent effectivement de population avec des médianes différents. Nous pourrions donc dire que les variables ont des différences significatives.

Nous notons que le test U de Mann-Whitney est idéal dans la résolution de notre problématique. Tout d'abord, celui-ci nécessite des échantillons de petite taille. En effet, nos échantillons sont conformes à la règle de l'analyse. Ensuite, il permet de faire des tests sur des variables non normalisés. Le test t de Student n'aurait pas été optimal pour notre base, car certaines de nos hypothèses ne suivent pas la loi normale. Enfin, il utilise la méthode de RANG qui est semblable à la stratégie utilisée dans le travail de Serrano Cinca & Gutiérrez-Nieto (2012) et par nous dans la préparation nos échantillons. Avec ce test, nous allons pouvoir tester les hypothèses sur nos ensembles d'IMF. Nous omettons l'échantillon d'IMF qui sont neutres à la dérive en raison de leur nombre trop faible pour être utilisé dans Mann-Whitney. Nous allons nous concentrer uniquement sur les deux groupes : « **les institutions qui dérivent de leurs missions sociales** » et « **les institutions qui ne dérivent pas de leurs missions sociales** ».

⁹⁸ Baudot, J. (s. d.). *Test de Mann-Whitney*. Jybaudot. Consulté le 24 avril 2022, à l'adresse

<http://www.jybaudot.fr/Inferentielle/mannwhitney.html>

Les résultats du test de Wilcoxon se trouvent dans l'annexe 3 de ce travail. Ci-dessous, nous reprenons la première hypothèse H1 sur « le pourcentage de prêts collectifs octroyés d'une IMF » comme exemple. Le tableau démontre les résultats de notre test. Les lignes donnent les paramètres analysés dont le nombre d'observations (N), la moyenne (Mean), la médiane (Median) et enfin le résultat du test avec la p-valeur entre parenthèses avec le niveau de signification. Pour nos colonnes, nous avons tout d'abord « **les institutions qui dérivent de leurs missions sociales** ». Ensuite, nous avons les « **les institutions qui ne dérivent pas de leurs missions sociales** ». Pour finir, la dernière colonne représente « **les institutions neutres sur la dérive de leurs missions sociales** ». Nous voulons rappeler que cet échantillon n'a pas été utilisé dans le test et sert seulement de comparaison visuelle pour les lecteurs intrigués. Pour cette hypothèse, nous remarquons que la p-valeur est très faible (0,007441). Le test rejette donc H0 qui définissait que les données viennent d'une population avec des médianes similaires. Nous pouvons donc conclure que la variable est significative et que des différences existent dans nos deux échantillons. Effectivement, nous voyons en comparant les médianes et les moyennes que les IMF, focalisées sur leur mission sociale, ont un plus grand pourcentage de prêt collectif octroyé. À l'opposition, cela veut dire que leur pourcentage de prêt individuel octroyé est plus faible que celui des IMF qui dérivent. De là, nous confirmons H1 sur le fait qu'une IMF présentant un pourcentage de prêts individuels élevés dérive de sa mission sociale.

	H1 : Group %		
	Focused	Drifted	Neutre
N	8	7	2
Mean	42%	0%	0%
Median	41%	0%	0%
Mann Whitney test	7 (0,007441)**		

Exemple des résultats de Mann Whitney (H1 : pourcentage de prêt collectif)

Nous avons synthétisé les résultats obtenus du test de Mann Whitney dans le tableau à la page suivante. Ainsi, cinq hypothèses relatives à la dérive se vérifient. La dernière hypothèse (H2) sera vérifiée dans un autre test qui lui est plus approprié.

Statut des hypothèses	Caractéristiques de nos hypothèses	Résultats du test de Mann Whitney
H1 confirmée	Pourcentage des prêts collectifs octroyés par L'IMF	(La p-valeur est significative) les institutions de microfinance ayant un faible pourcentage de prêts collectifs se trouvent dans le groupe de « Dérive », tandis que celles ayant un pourcentage élevé font partie des IMF « Non-Dérive ».
H3 infirmé	Productivité de L'IMF	(La p-valeur est significative) les institutions qui ont une faible productivité moyenne s'écartent de leur mission sociale.
H4 confirmée	Rentabilité de l'IMF	(La p-valeur est non significative) la rentabilité des deux échantillons est pratiquement la même
H5 confirmée	Coûts opérationnels	(La p-valeur est significative) les IMF les plus coûteuses sont celles qui restent centrées sur leur mission sociale.
H6 confirmée	Taille de l'IMF	(La p-valeur est significative) les grandes IMF se détournent davantage de leur mission sociale que les IMF de petite taille.

Résumé des résultats du test Mann Whitney

Test d'hypothèse : Pearson Chi-Squared test

Nous avons utilisé le précédent test pour nos hypothèses à variables continues, mais Mann Whitney ne fonctionne pas pour les variables binaires. Effectivement, l'hypothèse H2 « Statut » est consisté uniquement que de 0 ou 1 (pour savoir si c'est une ONG). Nous aurions pu tenter d'utiliser des transformations pour changer les données qualitatives en données quantitatives. Mais, nous avons plutôt décidé d'utiliser un autre test d'hypothèse afin d'éviter de mauvaises interprétations après les changements. Ceci aurait pu influencer le résultat du test. Nous avons choisi le test de Chi-Carré. En effet, ce dernier est comparable à Mann Whitney à la différence qu'il inclut des variables catégorielles dans son test.⁹⁹

Le test χ^2 de Chi-Carré est un test non paramétrique qui détermine s'il y a une association entre deux ou plusieurs variables catégorielles dans une population donnée. En d'autres mots, nous allons donc observer si celles-ci sont indépendantes.¹⁰⁰

H0 : Les variables catégorielles au sein d'une population sont indépendantes l'une de l'autre.

H1 : Les variables catégorielles dans une population sont interdépendantes.

Quand la p-valeur est faible (soit en dessous de 0.05) pour ce test, nous rejetons donc l'hypothèse nulle. Par définition, nous concluons que les données catégorielles qui sont testées ont bien une liaison entre elles. Nous pouvons dire que les variables vont de pairs.

Nous avons donc utilisé ce test pour notre hypothèse « Statut » et nous l'avons relié aux informations relatives à la « Dérive ». Pour simplifier notre travail, nous avons transformé cette dernière en variable binaire en retirant les IMF neutres à la dérive. Le tableau ci-dessous résume les résultats du test de Chi-Carré.

⁹⁹ Chi-Square (χ^2) Statistic Definition. (2021, 20 septembre). Investopedia. Consulté le 9 mai 2022, à l'adresse <https://www.investopedia.com/terms/c/chi-square-statistic.asp>

¹⁰⁰ Statistics Solutions. (2021, août 2). Using Chi-Square Statistic in Research. Consulté le 9 mai 2022, à l'adresse <https://www.statisticssolutions.com/free-resources/directory-of-statistical-analyses/using-chi-square-statistic-in-research/>

	Non NGO	NGO	Total	Peason Chi-Square
Drifted MFI	7 (87,5%)	0 (0%)	7	11,251 (0,008)**
Focused MFI	0 (0%)	8 (88,89%)	8	
Neutral MFI	1 (12,5%)	1 (11,11%)	2	
Total	8	9	17	

Résultats du test de Chi-Carré (H2 : Statut social)

Dans ce tableau, nous avons les lignes qui désignent nos différents échantillons. Nous rappelons que les IMF qui sont neutres n'ont pas été employés dans le test de Chi-Carré et sont uniquement présents à but visuel. Les lignes représentent donc la variable « Dérive ». Par rapport aux colonnes, celles-ci reprennent la variable H2 « Statut ». Donc, nous avons le nombre des IMF qui ne sont pas des ONG et celles qui le sont. La dernière colonne nous dévoile le résultat du test avec la p-valeur entre parenthèses.

D'après les informations de Chi-Carré, nous pouvons rejeter l'hypothèse nulle vu que la p-valeur est significative (0.008). De là, nous confirmons donc qu'il existe une relation entre le statut social d'une IMF et le fait que celle-ci dérive. En fin de compte, cette conclusion ne nous surprend pas. Nous pouvons observer cette relation à l'œil nu à travers le tableau. Effectivement, nous remarquons qu'il n'y a aucune IMF ayant le statut d'ONG qui se trouve dans le groupe de *Dérive* et, parallèlement, qu'aucune IMF ayant un statut différent d'une ONG ne se trouve dans le groupe de *Non-Dérive*. Nous remarquons donc qu'il existe une relation inverse entre ces deux variables. Être une ONG pour une IMF va faire qu'elle va plus se concentrer sur sa mission sociale et donc aura moins de chance à dériver alors que les autres types de statuts sociaux semblent mettre moins d'importance dans leur mission sociale. Enfin, nous pouvons donc confirmer la 2eme hypothèse de notre travail qui stipule qu'une IMF ayant le statut d'ONG aura moins tendance à dériver.

Résumé du résultat du test Chi-Carré

Statut des hypo- thèses	Caractéristiques de la dérive de mission	Résultats du test de Chi-Carré
H2 Confirmée	Statut social de l'IMF	(La p-valeur est significative) le fait d'être une IMF bolivienne avec le statut d'ONG fait qu'elle ne dérive pas de sa mission sociale.

Relation quadratique de la productivité et du Mission Drift

Par rapport à H3 Productivité, nous y avons que répondu partiellement dans le test de Mann-Whitman. Effectivement, nous avons vu que les IMF qui ont des niveaux de productivité faibles se trouvent dans le groupe de *Dérive*. Ce qui est conforme à la conclusion du travail de Serrano-Cinca. Malheureusement, celle-ci ne semble pas complète. Comme l'indique la théorie de Pim Engels et al. (2009), la mesure de la productivité est ambiguë et il est possible qu'une productivité élevée peut aussi inciter au Mission Drift. En effet, la productivité aurait une relation quadratique positive (convexe) à la dérive de mission. Cette dernière diminue avec l'augmentation de la productivité jusqu'au point de rupture où la variable quadratique positive prédomine sur le coefficient linéaire négatif.¹⁰¹

Par conséquent, nous allons tester par une régression linéaire multiple afin de vérifier cette relation quadratique dans notre échantillon. L'équation de second degré se trouve ci-dessous.

Formule de l'équation de second degré

$$a * Productivité^2 + b * Productivité + c = Dérive$$

a,b,c sont des constantes et a est différent de 0

Le résultat de notre équation et son diagramme sont montrés en l'annexe 6. Nous y remarquons que les deux variables sont significatives avec un intervalle de confiance de 95%. Nous pouvons confirmer que la productivité des IMF boliviennes et leur dérive de mission consiste bel et bien d'une relation quadratique positive (convexe). Le point de rupture se trouve à environ 150 prêts par employé.

Résumé de la régression linéaire multiple

Statut des hypothèses	Caractéristiques de la dérive de mission	Résultats de la régression multilinéaire
H3 Confirmée	Productivité	(La p-valeur est significative) Nous avons une relation quadratique positive entre la productivité et le Mission Drift

¹⁰¹ Engels, P. (2009, 1 octobre). *Mission Drift in Microfinance, the influence of institutional and country risk indicators on the trade-off between the financial and social performance of micro-finance institutions*. Socioeco.Org. Consulté le 21 avril 2022, à l'adresse https://www.socioeco.org/bdf_fiche-document-6404_fr.html

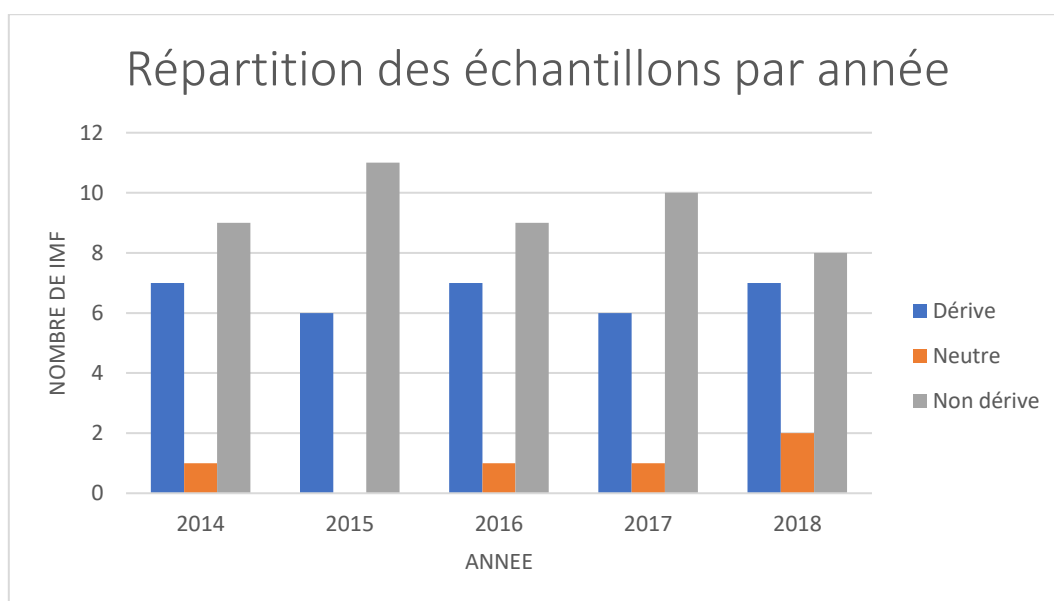
Évolution du Mission Drift en Bolivie ?

Bien que nous ayons répondu à notre problématique avec l'aide des précédents tests statistiques, nous nous sommes interrogés pour savoir si le comportement des institutions de microfinance boliviennes en relation avec leur mission sociale varie au fil du temps. Il serait intéressant d'observer une IMF qui appartenait autrefois au groupe de *Dérive* a modifié sa stratégie pour réduire sa dérive. Cela vaut également pour l'inverse, une IMF qui ne dérivait pas auparavant a décidé de se focaliser moins sur sa mission pour son accroissement.

Pour répondre à cette question, nous avons repris les données des 17 IMF de 2014 à 2018 pour observer cette évolution. Nous avons réutilisé les 3 indicateurs de mesures pour séparer nos échantillons pour chaque année : « Le montant moyen de prêt », « Le ciblage de la clientèle féminine » et « La localisation géographique du prêt ». Le graphique en dessous représente l'évolution de la répartition des IMF boliviennes 2014-2018. Parmi les trois échantillons, nous retrouvons à nouveau : **« les institutions qui dérivent de leurs missions sociales », « les institutions qui ne dérivent pas de leurs missions sociales », « les institutions neutres sur la dérive de leurs missions sociales ».**

Nous remarquons qu'il y a toujours un plus grand nombre d'IMF qui ne dérivent pas pour chaque période. Par rapport à l'évolution, elle semble stable pour chaque échantillon. Il n'y a pas de hausse constante ou de baisse constante. Nous pouvons considérer que les IMF boliviennes ont tendance à garder le même comportement par rapport à leur mission sociale.

Répartition des échantillons de notre base de données par année



Nom	2014	2015	2016	2017	2018
Banco Fassil	DRIFT	DRIFT	DRIFT	DRIFT	DRIFT
Banco FIE	NEUTRAL	CENTERED	DRIFT	CENTERED	NEUTRAL
Banco Fortaleza	DRIFT	DRIFT	DRIFT	DRIFT	DRIFT
Banco PRODEM	CENTERED	CENTERED	CENTERED	CENTERED	DRIFT
Banco Pyme de la Comunidad	DRIFT	DRIFT	DRIFT	DRIFT	DRIFT
Banco PYME EcoFuturo	DRIFT	DRIFT	DRIFT	DRIFT	DRIFT
BancoSol	DRIFT	DRIFT	DRIFT	DRIFT	DRIFT
CIDRE IFD	DRIFT	CENTERED	NEUTRAL	CENTERED	NEUTRAL
Coop Jesús Nazareno	DRIFT	DRIFT	DRIFT	DRIFT	DRIFT
CRECER IFD	CENTERED	CENTERED	CENTERED	CENTERED	CENTERED
Diaconia FRIF IFD	CENTERED	CENTERED	CENTERED	CENTERED	CENTERED
FONDECO IFD	CENTERED	CENTERED	CENTERED	CENTERED	CENTERED
FUBODE IFD	CENTERED	CENTERED	CENTERED	CENTERED	CENTERED
IDEPRO IFD	CENTERED	CENTERED	CENTERED	NEUTRAL	CENTERED
IMPRO IFD	CENTERED	CENTERED	CENTERED	CENTERED	CENTERED
Pro Mujer IFD- BOL	CENTERED	CENTERED	CENTERED	CENTERED	CENTERED
Sartawi	CENTERED	CENTERED	CENTERED	CENTERED	CENTERED

Tableau de l'évolution des dérives des IMF boliviennes

Le tableau ci-dessus reprend l'échantillon dans lequel chaque IMF se trouve sur la période 2014-2018. Nous analysons effectivement que la majorité des IMF semblent rester dans la même catégorie sur les cinq périodes. Treize IMF (6 dans le groupe de *Dérive* et 7 dans le groupe de *Non-Dérive*) n'ont pas changé de position. Les quatre autres IMF (*Banco Fie*, *Banco Prodem*, *CIDRE IFD* et *IDEPRO IFD*) oscillent dans plusieurs catégories. Cette fluctuation est expliquée par leur niveau de Mission Drift. Ces IMF avoisinent en permanence le seuil de dérive (0.5). En revanche, *Banco Prodem* n'a pas dévié de 2014 à 2017, mais finit par dériver en 2018. Soit celui-ci a changé sa stratégie en 2018, soit le reste du secteur s'est davantage concentré sur leur mission sociale. L'annexe 4 et 5 fait l'état de l'évolution des données reliées à nos 6 hypothèses entre 2014 et 2018.

Chapitre 13 : Confrontation des résultats

Dans les précédentes sections, nous avons employé différents moyens afin d'observer la validité de nos hypothèses. C'est dans ce chapitre que nous allons confronter les résultats de chaque outil afin d'identifier les déterminants de la dérive de mission d'une institution de microfinance bolivienne.

Le mode du ciblage : Avec l'analyse de la composante principale (ACP), nous démontrons qu'il existe une relation négative entre la variable « Group » et le fait de dériver de sa mission sociale. Le niveau de corrélation est relativement élevé forte (-0.61) et peut supposer que moins une IMF accorde des prêts collectifs, plus elle dérive. Nous remarquons ceci dans nos tests statistiques. Cette grande différence est observable sur les 5 périodes dans l'annexe 4. En effet, dans notre analyse, nous visualisons que l'échantillon d'IMF de *Dérive* n'octroie aucun prêt collectif. L'entièreté du groupe se concentre uniquement sur les prêts individuels. Ceci n'est pas le cas dans l'échantillon des IMF de *Non-Dérive*. Celles-ci demeurent fidèles à la microfinance de solidarité en accordant des crédits collectifs. Dans la théorie, Asmae Diani (2019), Cull et al. (2007) et d'autres nous ont expliqué que les prêts de groupe sont favorables à l'appui des personnes en situation précaire car elles rencontrent des difficultés d'emprunt par manque de caution. Une IMF qui accorde davantage ce type de prêt peut expliquer sa dérive de mission sociale. C'est ainsi que nous confirmons notre première hypothèse : **les IMF qui ont des pourcentages de prêts individuels élevés dérivent de leur mission sociale.**

Le statut social : Dans l'ACP, nous remarquons que sa flèche et celle de la variable dérive sont presque opposées. Également, la matrice de corrélation présente un coefficient fortement négatif (-0.94). C'est le niveau le plus élevé de notre matrice et celui-ci insinue qu'être une ONG fait qu'une IMF dérive moins, voire pas du tout. Dans le test Chi-Carré, nous observons un niveau de signification important, ce qui confirme le précédent énoncé. Quand nous regardons le tableau du chapitre relatif au test, nous voyons que le statut joue un rôle important dans le Mission drift. Les types de statuts différents d'ONG (banques ou coopératives) se trouvent majoritairement dans le groupe de *Dérive* alors que l'ensemble des IMF *Non-Dérive* est composé que d'ONG. Cette tendance est reconfirmée en observant l'évolution de la variable sur la période 2014-2018 (annexe 5). Nous nous apercevons qu'il n'y a presque aucune ONG qui dérive de sa mission. La plupart des IMF qui dérivent ont des statuts tous différents d'une ONG. Dans le travail de Corné S. & Thenet, G. (2016), il était démontré que les ONG ont plus

tendance à respecter leur mission sociale que les autres types de statut social car cela fait partie de leur nature principale. Ainsi, nous confirmons notre deuxième hypothèse : **les IMF boliviennes qui ont le statut d'ONG dérivent moins que les autres formes de statut social.**

La productivité : À l'aide de la matrice de corrélation, nous constatons que la variable de « Productivité » évolue dans le sens opposé du fait de dériver. Lorsqu'une institution de microfinance devient plus productive, elle a tendance à moins être affectée par le Mission drift. Ce fait se confirme également avec l'ACP, car les flèches se trouvent dans des positions très éloignées. Le test de Mann-Whitman nous démontre qu'il y a des différences dans la productivité entre les IMF qui dérivent et celles qui ne dérivent pas. En effet, la productivité moyenne du premier groupe est plus faible (45,44 prêts/pers VS 99,38 prêts/pers). Lorsque nous analysons l'évolution de l'hypothèse sur les 5 années, il nous est évident que les IMF focalisées sur leur mission sociale possèdent une productivité plus importante que l'autre groupe tout au long de la période. Dans la théorie, Serrano Cinca (2012) explique dans son travail que les employés s'occupent d'un plus grand nombre de clients comparé aux employés d'une banque traditionnel et sont donc plus productifs. Mais, Pim Engels (2009) nous explique que la productivité est ambiguë et qu'il existe une relation quadratique positive entre la productivité et le mission drift. Nous avons pu établir cette relation dans notre modèle linéaire de la productivité et le ratio de mission drift. Notre graphe est convexe, ce qui est conforme aux deux théories et notre point de rupture se trouve à environ 150 prêts/pers. Pour cela, nous pouvons confirmer notre troisième hypothèse : **il existe une relation quadratique positive entre la productivité des IMF boliviennes et la dérive dans leur mission sociale**

La rentabilité : En observant l'ACP, il apparaît que la variable « Rentabilité » n'a pas de forte corrélation, positive ou négative, avec les autres variables de notre base de données. Nous remarquons aussi, dans la matrice de corrélation, que la majorité des coefficients de la variable se trouve en dessous de 50%. Seule la variable « Coûts opérationnels » se retrouve au-dessus, mais celle-ci demeure faible (-0.52). Alors que pour la variable « Dérive », nous avons une corrélation positive faible (0.31) qui explique donc qu'une IMF qui a tendance à être plus rentable semble dériver davantage. Mais, le test de Mann-Whitman nous montre que cette liaison est trop faible pour être prise en compte. Effectivement, nous décidons de ne pas rejeter H_0 dû au niveau élevé de la p-valeur. Ce raisonnement signifie que les échantillons présentent des médianes semblables et que le niveau de rentabilité est le même pour les deux ensembles.

Enfin, sur la période de 5 ans de notre travail, nous observons que la rentabilité des deux groupes est souvent très proche l'une de l'autre. Dans la théorie, Cull et al (2007) ont prouvé qu'il n'y avait pas de relation entre la rentabilité d'une IMF et sur sa dérive de mission. Nous sommes arrivés au même résultat que la théorie et pouvons confirmer la quatrième hypothèse : **la rentabilité d'une IMF bolivienne ne permet pas d'identifier sa dérive de mission sociale.**

Les coûts opérationnels : Comme la variable « Statut », les coûts administratifs sont en forte corrélation négative avec notre variable catégorielle « Dérive ». Ce constat est aussi bien flagrant dans l'ACP que dans notre matrice de corrélation. De là, nous pouvons sous-entendre qu'avoir des coûts opérationnels élevés peut être relié à la baisse de dérive d'une IMF. Ce sont les IMF qui ne dérivent pas qui ont les coûts les plus conséquents. Nous réaffirmons ceci dans le test statistique Wilcoxon. Effectivement, nous avons le résultat qui affiche une p-valeur faible. Cela veut dire que nous rejetons l'hypothèse nulle que les médianes des échantillons sont bien différentes. Nous remarquons ce constat sur le graphique 2014-2018 à l'annexe 4. Pour l'évolution, les IMF de *Dérive* ont toujours des coûts opérationnels inférieurs à celles qui rester centrées sur leur mission sociale. En moyenne, ces dernières ont deux fois plus de frais administratifs que les IMF qui dérivent de leur mission. Un autre détail important dans notre analyse est que la différence entre les coûts devient de plus en plus grande chaque année. Dans la théorie, nous avons lu que les coûts administratifs pour un nouveau client sont plus élevés chez les IMF qui offrent des prêts à taille réduite, dont celles qui ne dérivent pas de leurs missions sociales. Donc, nous confirmons la cinquième hypothèse : **les IMF en Bolivie qui ont des coûts administratifs faibles dérivent de leur mission sociale.**

La taille de l'IMF : Pour finir, nous avons la variable « Taille » qui correspond au total d'actif d'une institution de microfinance. Nous observons que c'est la flèche la plus proche de la variable « Dérive ». Nous pouvons valider que c'est la variable qui est la plus corrélée à la dérive (+0.57). Quand la taille d'une IMF (ou son nombre d'actifs) augmente, alors celle-ci aura tendance à plus dériver de sa mission sociale. D'après notre test sur les médianes, cette affirmation est exacte. Nous avons une différence de taille importante dans nos deux échantillons (l'ordre est de e^{+2} pour la moyenne et e^{+1} pour la médiane). Les IMF qui sont plus grandes se trouvent dans le groupe de *Dérive*. Nous réaffirmons ceci en observant l'évolution de la variable entre 2014 et 2018. Nous voyons également que les IMF de petite taille gardent un total d'actif constant alors que celles de grandes tailles augmentent leur taille chaque année.

Dans le travail de Diani Asmao et Rehioui Mourad (2019), il était révélé que les risques de dérives étaient plus importants chez les IMF de grande taille que chez les petites tailles. Leur grande taille est obtenue par la recherche de client plus fortuné, leur permettant d’être plus performant économiquement. Ainsi, nous confirmons la dernière hypothèse : **les IMF boliviennes de grande taille s’éloignent de leur mission sociale.**

Nous avons résumé le tableau ci-dessous pour décrire les caractéristiques de *Dérive* et de *Non-Dérive* d’une IMF dans nos deux échantillons.

	IMF bolivienne	
	Non-Dérive	Dérive
Indicateur de mesure		
Taille moyenne de prêt	Faible	Élevé
Pourcentage de client femme	Moyen-Élevé	Très faible
Pourcentage de client rural	Moyen-Élevé	Faible-Moyen
Indicateur Hypothèse		
Pourcentage de prêt collectif	Élevé	Non existant
Statut social	ONG	Banque, coopérative
Productivité	Élevé	Faible avant point rupture Très après point rupture
Rentabilité	Même niveau	Même niveau
Coûts opérationnels	Élevé	Faible
Taille	Faible	Élevé

Conclusion

Dans ce travail de fin d'études, nous nous sommes penchés sur les déterminants de la dérive de la mission sociale des institutions de microfinance boliviennes. En premier lieu, nous avons approfondi nos connaissances sur la notion de microfinance et son fonctionnement en Bolivie, mais aussi sur le phénomène du Mission Drift. Nous avons pu voir que la microfinance joue un rôle essentiel pour le pays du Sud, mais qu'il existe des preuves de dérive sociale au sein du marché des IMF. Ainsi, nous avons mené une étude quantitative afin de déterminer les caractéristiques d'une IMF bolivienne dérivant de sa mission sociale. Dans la seconde partie, nous avons cerné six éléments dans la littérature qui pourraient aider à déterminer le Mission Drift : la nature de prêt, le statut social, la productivité, la rentabilité, les coûts administratifs et la taille d'une IMF. Au préalable, nous avons séparé une base de données de 17 IMF boliviennes en utilisant le modèle de Serrano Cinca & Gutiérrez-Nieto (2012) et trois indicateurs de mesures abondamment mentionnés dans la documentation : le montant moyen de prêt, le ciblage de la clientèle féminine et la localisation géographique du prêt. Avec ceci, les échantillons suivants ont été prélevés : « *les institutions qui dérivent de leurs missions sociales* », « *les institutions qui ne dérivent pas de leurs missions sociales* », « *les institutions neutres sur la dérive de leurs missions sociales* ». Par conséquent, nos six dimensions ont été testées sur les deux premiers échantillons.

Les résultats des différents tests se rejoignent pour mettre en évidence les déterminants de dérive de mission. Nous concluons qu'une IMF bolivienne qui n'octroie pas de prêt collectif ; qui possède un statut social autre que celui d'ONG ; qui a une productivité faible avant le point de rupture et élevé après le point de rupture ; qui a des coûts opérationnels faibles et que sa taille est élevée ; a de forte chance de dériver de sa mission sociale. Le niveau de rentabilité ne représente pas un facteur permettant de déceler la dérive. Par conséquent, nous pouvons faire la différence avec les IMF axées sur leur mission d'accroître l'accessibilité des produits financiers pour les Boliviens vivant en dessous du seuil de pauvreté. Il est également important de souligner que ce n'est pas parce que des IMF boliviennes dérivent qu'elles ne remplissent pas leur rôle. C'est simplement que leur performance est moins orientée sur le social par rapport aux autres si nous nous fions à la définition de microfinance de ce travail.

L'absence de données récentes a limité notre travail de recherche. En effet, nous avons choisi l'année 2018 parce qu'il s'agit de la plus complète de la base Mix Market. L'écart est donc déjà de quatre ans à maintenant (2022). Les IMF boliviennes peuvent avoir changé radicalement

durant cette période, surtout si nous tenons compte de la pandémie du COVID-19 qui pourrait les avoir obligées à opter pour des stratégies différentes. Il serait intéressant d'employer des données plus actualisées et de vérifier l'influence actuelle du Mission Drift sur le marché bolivien.

Une autre limite par rapport au manque d'information réside dans le fait que nous n'avons pas été en mesure d'analyser tout le marché bolivien des IMF. Celui-ci est composé de 29 institutions, mais nous n'avons seulement réussi à comprendre 17 (soit 59% du marché). Les autres IMF n'ont pas soumis les données nécessaires sur la plateforme Mix Market. Il serait judicieux de collecter ces renseignements manquants pour avoir une analyse plus exhaustive du marché.

Pour des travaux ultérieurs, il pourrait être utile de construire un modèle de prédiction de la dérive bolivienne avec nos différentes variables. Celui-ci peut être particulièrement utile pour des investisseurs qui souhaitent prédire si l'institution va dériver. Ou bien pour l'IMF elle-même qui veut empêcher de se faire influencer par le Mission drift. Le manque de donnée est la raison pour laquelle nous n'avons pas su construire ce modèle. Des informations supplémentaires seraient requises afin d'y travailler dessus.

Nous voulons aussi recommander une analyse quantitative à travers des interviews ou des enquêtes avec les IMF en Bolivie. Notre travail a été fondé uniquement sur l'analyse de données quantitatives et, selon nous, ce n'est pas suffisant pour appréhender parfaitement une institution de microfinance bolivienne. La mesure du Mission Drift nécessite la compréhension des choix décisionnels interne de l'IMF. Par exemple, nous pouvons dire que celle-ci dérive puisque la taille moyenne de prêt est élevée, mais nous avons aussi vu, dans la littérature, qu'il y a d'autres facteurs à prendre en compte (le prêt progressif ou la subvention croisée). Pour savoir si c'est réellement un cas de dérive, nous devons nous en remettre à la stratégie spécifique de l'institution. C'est pour cette raison que nous encourageons la recherche qualitative future sur la dérive de mission des institutions de microfinance en Bolivie.

Bibliographie

- Agencia Efe. (2022, 17 janvier). *Oxfam : Pandemic sees rich get richer, poor get poorer in Latin America*. Wwww.Efe.Com. Consulté le 2 décembre 2021, à l'adresse <https://www.efe.com/efe/english/portada/oxfam-pandemic-sees-rich-get-rich-poorer-in-latin-america/50000260-4719277>
- Armendáriz, Beatriz & Szafarz, Ariane. (2009). *On Mission Drift In Microfinance Institutions*. ULB -- Université Libre de Bruxelles, Working Papers CEB. 10.1142/9789814295666_0016.
- ASFI. (s. d.). ASFI. Consulté le 21 février 2022, à l'adresse <https://www.asfi.gob.bo/>
- Asmae Diani. LES DÉTERMINANTS DE LA DÉRIVE DE MISSION EN MICROFINANCE : CAS DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE MAROCAINES. 28ème Conférence Internationale de l'AIMS, Jun 2019, DAKAR, Sénégal. [hal-03296821](#)
- Asociación de Instituciones Financieras de Desarrollo - Microfinanzas con visión social. (2015). Finrural. Consulté le 8 décembre 2021, à l'adresse <https://www.finrural.org.bo/>
- ASOFIN. (s. d.). ASOFIN. Consulté le 14 février 2022, à l'adresse <https://www.asofinbolivia.com/>
- BancoSol : *Mission Drift in Microfinance Institutions*. (2008, août 27). COHA. Consulté le 21 mars 2022, à l'adresse <https://www.coha.org/bancosol-mission-drift-in-microfinance-institutions/>
- Banque nationale. (s. d.). *Bolivie - Exploration par lieu - Data Commons*. Data Commons. Consulté le 4 novembre 2021, à l'adresse https://datacommons.org/place/country/BOL?utm_medium=explore&mprop=count&popt=Person&hl=fr

Banque nationale de Belgique. (2021, décembre). *Statistiques Centrale des crédits aux particuliers - 2021*. <https://www.nbb.be/fr/centrales-des-credits/credits-aux-particuliers/statistiques>

Baudot, J. (s. d.). *Test de Mann-Whitney*. Jybaudot. Consulté le 24 avril 2022, à l'adresse <http://www.jybaudot.fr/Inferentielle/mannwhitney.html>

BBC News. (2011, 2 mars). *Profile : Muhammad Yunus, « world's banker to the poor »*. Consulté le 28 août 2021, à l'adresse <https://www.bbc.com/news/world-south-asia-11901625>

Bolivia Unemployment Rate. (2021). YCharts. Consulté le 15 janvier 2022, à l'adresse https://ycharts.com/indicators/bolivia_unemployment_rate_annual

Bolivie | Données et statistiques - knoema.com. (2014). Knoema. Consulté le 29 avril 2022, à l'adresse <http://knoema.fr/atlas/Bolivie>

C. Clontz. (2020, 12 février). *A Historical Analysis of Bolivian Hyperinflation : The Lost Years*. Panoramas. Consulté le 11 janvier 2022, à l'adresse <https://www.panoramas.pitt.edu/economy-and-development/historical-analysis-bolivian-hyperinflation-lost-years>

Chi-Square (χ^2) Statistic Definition. (2021, 20 septembre). Investopedia. Consulté le 9 mai 2022, à l'adresse <https://www.investopedia.com/terms/c/chi-square-statistic.asp>

Christen, R. (2001), *Commercialisation et dérive de la mission des IMF – La transformation de la microfinance en Amérique latine*, CGAP, Washington DC.

Corrélation. (s. d.). Introduction aux statistiques | JMP. Consulté le 9 mai 2022, à l'adresse https://www.jmp.com/fr_fr/statistics-knowledge-portal/what-is-correlation.html

Cornée, S., & Thenet, G. (2016). Efficience des institutions de microfinance en Bolivie et au Pérou : une approche data envelopment analysis en deux étapes. *Finance Contrôle Stratégie*, 19–1. <https://doi.org/10.4000/fcs.1768>

Credit : What Everyone Should Know. (2022, 7 mars). Investopedia. Consulté le 27 août 2021, à l'adresse <https://www.investopedia.com/terms/c/credit.asp>

Definition and etymology of credit. (s. d.). Etymonline. Consulté le 27 août 2021, à l'adresse <https://www.etymonline.com/word/credit>

Définition d'Amérique Latine — *Lesdefinitions.fr*. (s. d.). Les Définitions. Consulté le 25 janvier 2022, à l'adresse <https://lesdefinitions.fr/amerique-latine>

Definition of microfinance | *ADA Microfinance*. (s. d.). ADA Microfinance. Consulté le 14 septembre 2021, à l'adresse <https://www.ada-microfinance.org/en/about-ada/definition-microfinance-0>

Devex.com. (s. d.). Devex. Consulté le 18 mars 2022, à l'adresse [https://www.devex.com/organizations/the-mix-market-44420#:~:text=MIX%20Market%20\(www.mixmarket.org\)%20is%20a%20free,financial%20data%20for%20public%20access.](https://www.devex.com/organizations/the-mix-market-44420#:~:text=MIX%20Market%20(www.mixmarket.org)%20is%20a%20free,financial%20data%20for%20public%20access.)

Distribution, Normal ." *International Encyclopedia of the Social Sciences*. . Retrieved April 25, 2022 from Encyclopedia.com: <https://www.encyclopedia.com/social-sciences/applied-and-social-sciences-magazines/distribution-normal>

Economist Intelligence Unit. (2020, novembre). *Global Microscope 2020 The role of financial inclusion in the Covid-19 response*. https://content.centerforfinancialinclusion.org/wp-content/uploads/sites/2/2020/11/EIU_Microscope_2020_161120.pdf

Eguino, J. J. (2016). The Microfinance Industry in Bolivia. *Economics Undergraduate Honors Theses* Retrieved from <https://scholarworks.uark.edu/econuht/14>

Engels, P. (2009, 1 octobre). *Mission Drift in Microfinance, the influence of institutional and country risk indicators on the trade-off between the financial and social performance of microfinance institutions*. Socioeco.Org. Consulté le 21 avril 2022, à l'adresse https://www.socioeco.org/bdf_fiche-document-6404_fr.html

EQUIFAX. (s. d.). *The History of Consumer Credit* [Timeline]. <https://www.visualcapitalist.com/history-consumer-credit-one-infographic/>

Focus on Latin America. (2016, 15 juin). Center For International Education. Consulté le 25 janvier 2022, à l'adresse <https://www.berea.edu/cie/focus-latin-america/>

French Standard Version Bible, 2018, Saint-Luc. 6:34-35

Frost, J. (2022, 23 januari). *Normal Distribution in Statistics*. Statistics By Jim. Geraadpleegd op 9 mei 2022, van <https://statisticsbyjim.com/basics/normal-distribution/>

Grzegorzek, J. (2022, 1 mai). *Measuring Business Size — Super Business Manager*. SuperBusinessManager.Com. Consulté le 25 avril 2022, à l'adresse <https://www.superbusinessmanager.com/measuring-business-size/>

History of microfinance : small loans, big revolution. (2017, août 17). BNP Paribas. Consulté le 22 août 2021, à l'adresse <https://group.bnpparibas/en/news/history-microfinance-small-loans-big-revolution>

If Latin isn't spoken why is it called Latin America. (2017, 7 mars). Pipestone County Star. Consulté le 25 janvier 2022, à l'adresse <https://www.pipestonestar.com/articles/if-latin-isnt-spoken-why-is-it-called-latin-america/>

Indeed Editorial Team. (2021, 23 juillet). *How To Calculate Percentile Rank (With Example)*. Indeed Career Guide. Consulté le 29 janvier 2022, à l'adresse <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/how-to-calculate-percentile-rank>

International Labour Office. Bureau for Gender Equality & International Labour Office. Social Finance Programme. (2008). *Small change, Big changes : Women and Micro-finance*. International Labour Organization. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---gender/documents/meetingdocument/wcms_091581.pdf

J. MAKOLU KABASELE. (2017). *LES DIFFÉRENTS TYPES DE CRÉDIT : Les particularités, les conditions et le rôle socio-économique du micro-credit professionnel dans le monde*. CATEGORIE ÉCONOMIQUE.

Krithikadatta, J. (2014). Normal Distribution. *Journal of Conservative Dentistry*, 17(1), 96.
<https://doi.org/10.4103/0972-0707.124171>

La place de l'Église dans la société médiévale : Fiche de cours - Histoire | SchoolMouv. (s. d.). schoolmouv-front. Consulté le 1 octobre 2021, à l'adresse <https://www.schoolmouv.fr/cours/la-place-de-la-chretiente-dans-l-occident-feodal/fiche-de-cours#:~:text=Au%20Moyen%20%C3%82ge%2C%20en%20Occident,mauvais%20chr%C3%A9tiens%20br%C3%BBleront%20en%20enfer>

Language data for Bolivia. (2021, 14 septembre). Translators without Borders. Consulté le 6 novembre 2021, à l'adresse <https://translatorswithoutborders.org/language-data-for-bolivia>

Latin America is the world's most unequal region. Here's how to fix it | Article | Economic Commission for Latin America and the Caribbean. (s. d.). Cepal. Consulté le 2 décembre 2021, à l'adresse <https://www.cepal.org/en/articulos/2016-america-latina-caribe-es-la-region-mas-desigual-mundo-como-solucionarlo>

Maloney C. (1985). Why does Bangladesh remain so poor? Part II: eight answers. *UFSI reports*, (34), 1–10.

Mathematics Statistiques. (s. d.). Scientific sentence. Consulté le 29 janvier 2022, à l'adresse https://scientificsentence.net/Equations/Maths2/statistiques/index.php?key=yes&Integer=rang_centile

Mean. (s. d.). BIOLOGY FOR LIFE. Consulté le 9 mai 2022, à l'adresse <https://www.biologyforlife.com/skew.html>

MIX Market | DataBank. (2018). The World Bank. Consulté le 21 mars 2022, à l'adresse <https://databank.worldbank.org/source/mix-market/>

Muravyev, A., Talavera, O., & Schäfer, D. (2009). Entrepreneurs' gender and financial constraints : Evidence from international data. *Journal of Comparative Economics*, 37(2), 270-286. <https://doi.org/10.1016/j.jce.2008.12.001>

Nsabimana, A. (2009). Articulation Banques-Microfinance en Afrique : impact sur la gouvernance et la performance des IMF. *Reflets et perspectives de la vie économique*, XLVIII(3), 29. <https://doi.org/10.3917/rpve.483.0029>

P. Gillespie, & M. Averbuch. (2021, 5 mai). *Bloomberg - Are you a robot?* Bloomberg. Consulté le 12 janvier 2022, à l'adresse <https://www.bloomberg.com/news/features/2021-05-05/covid-s-shockwaves-took-poverty-in-latin-america-to-a-new-nadir>

Résultats dans le monde – Bolivie. (2018, 30 septembre). AMC. Consulté le 16 mars 2022, à l'adresse <https://www.international.gc.ca/gac-amc/publications/odaaa-lrmado/bolivia-bolivie.aspx?lang=fra>

Rhyne, Elisabeth. "Commercialization and crisis in Bolivian microfinance." *The Commercialization of Microfinance*, Drake D, Rhyne E (eds). Kumarian Press: Bloomfield (2002): Page 114-137.

Sauro, J., PhD. (2013, août 13). *Best Practices for Using Statistics on Small Sample Sizes – MeasuringU*. MeasuringU. Consulté le 1 mai 2022, à l'adresse <https://measuringu.com/small-n/>

Schildbach, J. (2017, 24 avril). *Large or small ? How to measure bank size*. Deutsche Bank Research. Consulté le 25 avril 2022, à l'adresse <https://inside->

research.db.com/PROD/RPS_EN-PROD/PROD0000000000443314/Large_or_small%3F_How_to_measure_bank_size.PDF

Serrano-Cinca, C., & Gutiérrez-Nieto, B. (2014). Microfinance, the long tail and mission drift. *International Business Review*, 23(1), 181-194.

<https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2013.03.006>

Statistics Solutions. (2021, août 2). *Using Chi-Square Statistic in Research*. Consulté le 9 mai 2022, à l'adresse <https://www.statisticssolutions.com/free-resources/directory-of-statistical-analyses/using-chi-square-statistic-in-research/>

Thelwell, K. (2020, 29 juillet). *The Importance of Microfinance in Bolivia*. The Borgen Project. Consulté le 5 mars 2022, à l'adresse <https://borgenproject.org/microfinance-in-bolivia/>

Testing for Normality using SPSS Statistics when you have only one independent variable. (s. d.). Laerd Statistics. Consulté le 3 mai 2022, à l'adresse <https://statistics.laerd.com/spss-tutorials/testing-for-normality-using-spss-statistics.php>

UNCDF. (s. d.). *Financial Inclusion and the SDGs - UN Capital Development Fund (UNCDF)*. Consulté le 14 septembre 2022, à l'adresse <https://www.uncdf.org/financial-inclusion-and-the-sdgs>

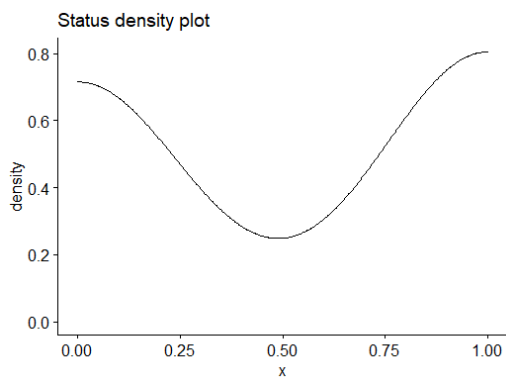
Wagenaar, K.T. (2012). Institutional transformation and mission drift in microfinance. *University of Cambridge, Centre of Development Studies*.

ANNEXE

Annexe 1 : Base de données complète

Nom	Average loan size \$	Female	Rural	Statut	Group %	Productivité prêt/pers	Rentabilité %	Coûts administratif %	Taille de L'IMF \$	Dérive
Banco Fassil	32856,38	39%	9%	0	0%	18	104,84	5%	2275052711	2
Banco FIE	8481	51%	30%	0	0%	65	117,99	6%	2045206237	1
Banco Fortaleza	28067,12	39%	7%	0	0%	21	115,56	6%	525435387	2
BANCO PRODEM	9185,246	38%	60%	0	0%	53	123,38	8%	1315705225	2
Banco Pyme de la Comunidad	35802,69	35%	9%	0	0%	20	104,62	7%	165306750	2
Banco PYME EcoFuturo	7581,969	33%	55%	0	0%	53	103,85	9%	524658641	2
BancoSol	5839,247	44%	16%	0	0%	97	138,85	7%	1952155089	2
CIDRE IFD	5484,468	36%	51%	1	0%	59	103,42	11%	103556496	1
Coop Jesús Nazareno	7690,021	33%	70%	0	0%	56	103,75	11%	276482899	2
CRECER IFD	1405,27	77%	38%	1	82%	154	117,76	13%	299819418	0
Diaconia FRIF IFD	2346,353	42%	24%	1	31%	69	123,77	12%	174564739	0
FONDECO IFD	5298,263	49%	47%	1	6%	38	70,17	21%	10889256	0
FUBODE IFD	927,6872	70%	19%	1	76%	132	102,87	17%	43169540	0
IDEPRO IFD	4469,108	37%	44%	1	0%	54	93,84	13%	47542701	0
IMPRO IFD	1911,458	47%	24%	1	0%	67	91,15	15%	4527284	0
Pro Mujer IFD- BOL	714,2513	83%	7%	1	94%	192	130,19	17%	95166677	0
Sartawi	1800,725	59%	43%	1	51%	89	94,83	16%	59003038	0

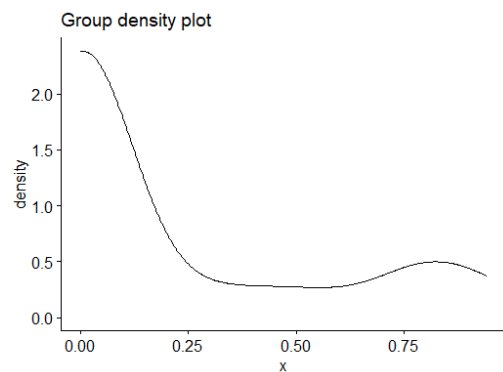
Annexe 2 : Graphiques et résultats de la normalité des hypothèses



```
> shapiro.test(base$statut)
```

Shapiro-wilk normality test

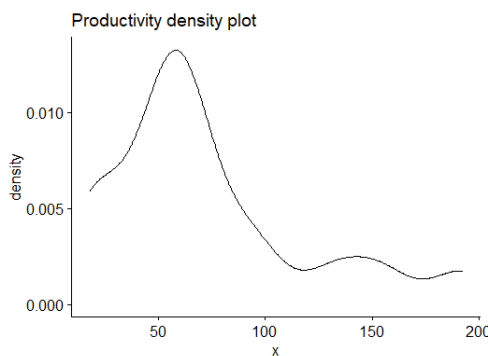
```
data: base$statut
W = 0.64181, p-value = 2.722e-05
```



```
> shapiro.test(base$`Group %`)
```

Shapiro-wilk normality test

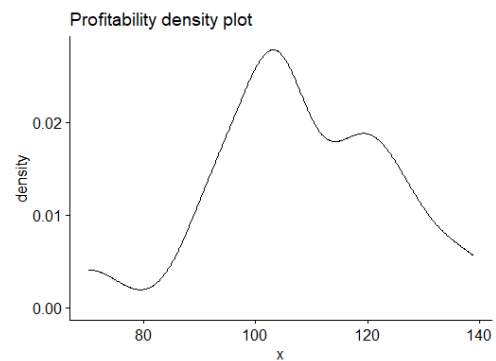
```
data: base$`Group %`
W = 0.64727, p-value = 3.1e-05
```



```
> shapiro.test(base$`Productivité $/p`)
```

Shapiro-wilk normality test

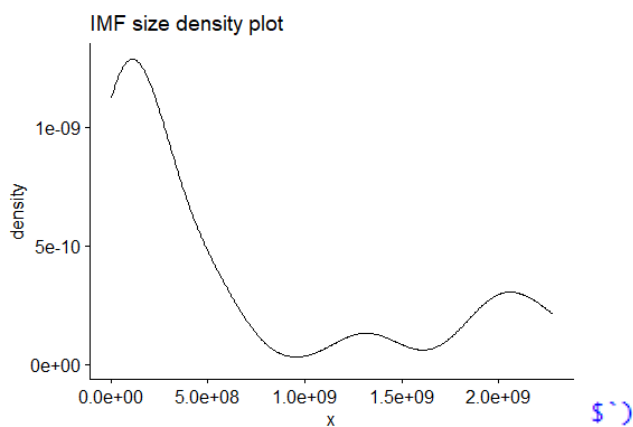
```
data: base$`Productivité $/p`
W = 0.87375, p-value = 0.02521
```



```
> shapiro.test(base$`Rentabilité %`)
```

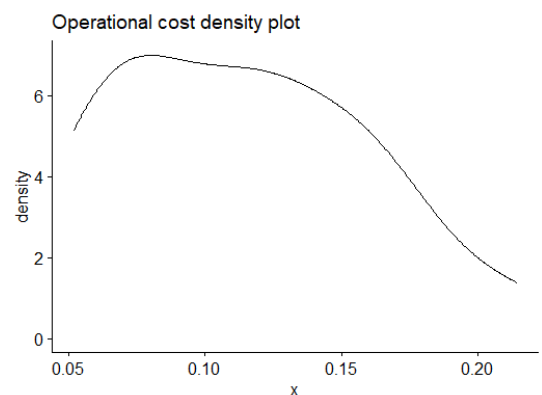
Shapiro-wilk normality test

```
data: base$`Rentabilité %`
W = 0.96492, p-value = 0.725
```



Shapiro-wilk normality test

```
data: base$`Taille de L'IMF $`
W = 0.71735, p-value = 0.000183
```



```
> shapiro.test(base$`Couts administratif %`)
```

Shapiro-wilk normality test

```
data: base$`Couts administratif %`
W = 0.94604, p-value = 0.3969
```

Annexe 3 : Résultats du test Mann Whitney

	H1 : Group %		
	Focused	Drifted	Neutre
N	8	7	2
Mean	42%	0%	0%
Median	41%	0%	0%
Mann Whitney test	7 (0,007441)**		

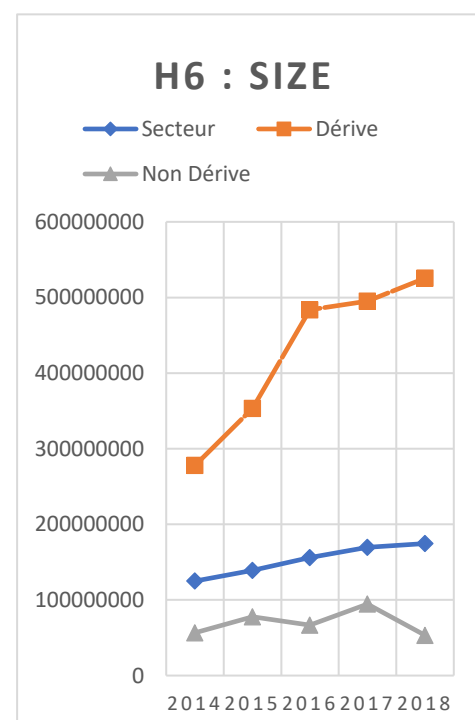
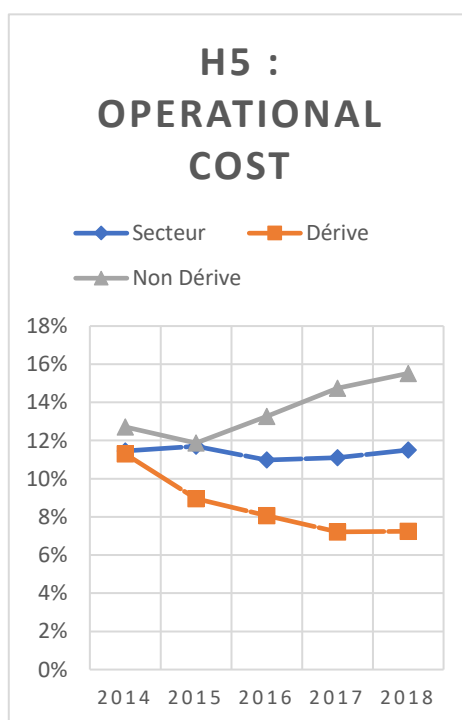
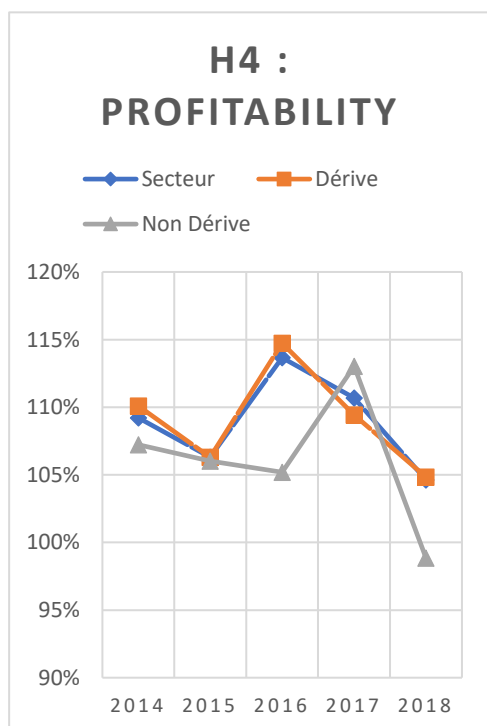
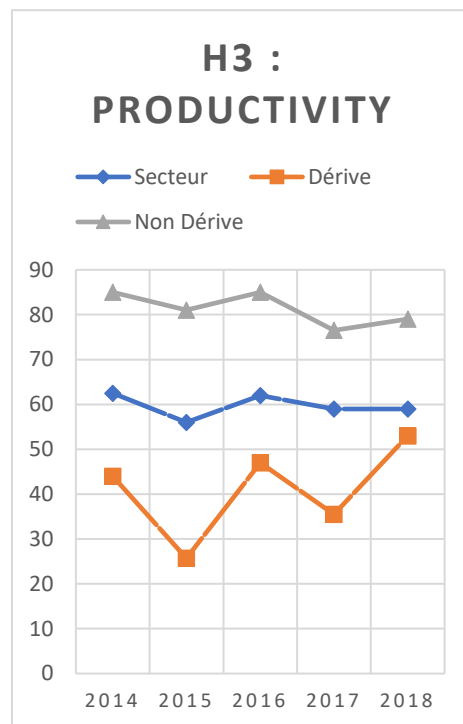
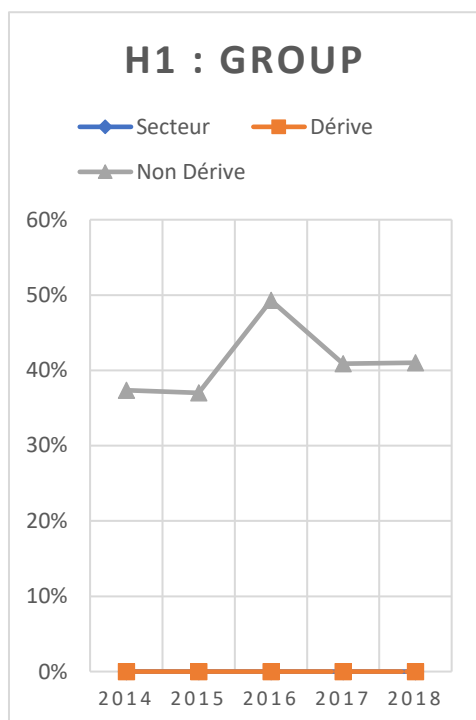
	H3 : Productivity \$/pers		
	Focused	Drifted	Neutre
N	8	7	2
Mean	99,38	45,43	62
Median	79	53	62
Mann Whitney test	9 (0,03212)*		

	H4 : Profitability %		
	Focused	Drifted	Neutre
N	8	7	2
Mean	103%	114%	111%
Median	99%	105%	111%
Mann Whitney test	39 (0,2319)		

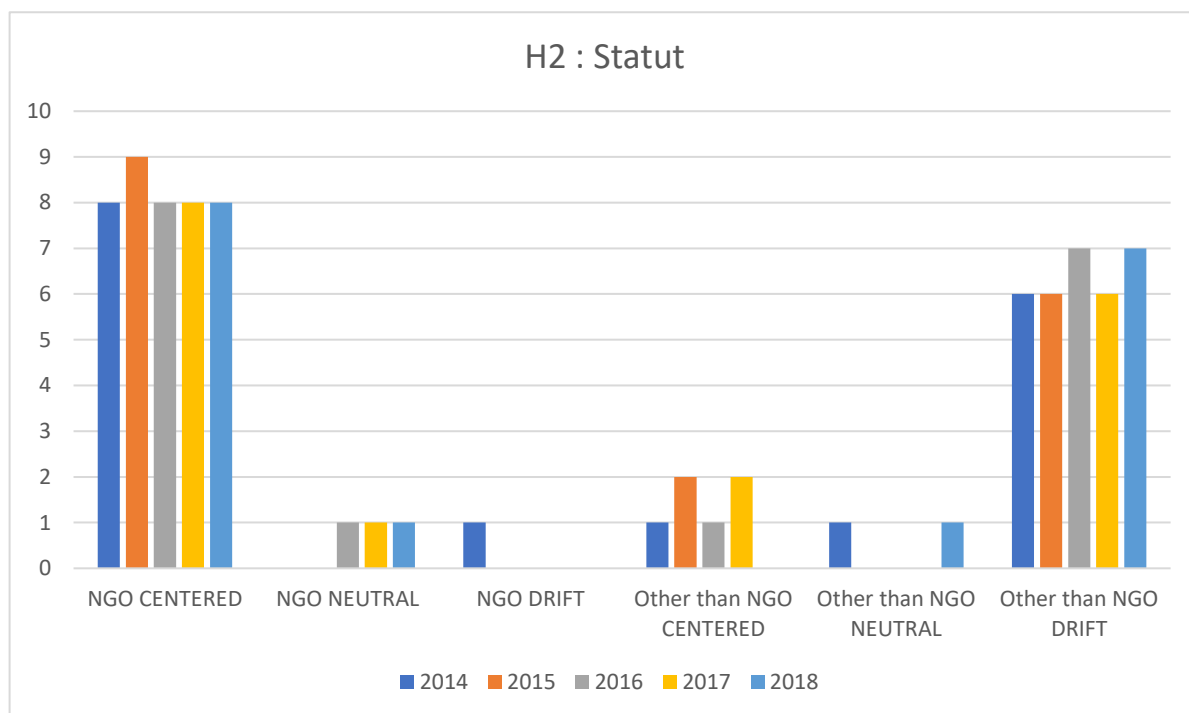
	H5 : Operational Costs %		
	Focused	Drifted	Neutre
N	8	7	2
Mean	15%	8%	9%
Median	16%	7%	9%
Mann Whitney test	0 (0,0003108)***		

	H6 : Size \$		
	Focused	Drifted	Neutre
N	8	7	2
Mean	9,18E+07	1,01E+09	1,07E+09
Median	5,33E+07	5,25E+08	1,07E+09
Mann Whitney test	53 (0,002176)**		

Annexe 4 : Evolution de médiane des hypothèses (2014-2018)



Annexe 5 : Nombre de IMF par statut social et par dérive (2014-2018)



Annexe 6 : Résultat de la régression multilinéaire

```

call:
lm(formula = test$Dérive ~ test$Productivité + test$`Produc x2`)

Residuals:
    Min       1Q   Median       3Q      Max
-0.297583 -0.044896  0.009672  0.039254  0.248034

Coefficients:
              Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)
(Intercept)    9.390e-01  1.050e-01   8.945 1.18e-06 ***
test$Productivité -9.328e-03  2.631e-03  -3.546  0.00403 **
test$`Produc x2`  3.184e-05  1.290e-05   2.468  0.02960 *
---
Signif. codes:  0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 0.1277 on 12 degrees of freedom
Multiple R-squared:  0.6905,    Adjusted R-squared:  0.6389
F-statistic: 13.39 on 2 and 12 DF,  p-value: 0.0008787

```

