

La Microfinance Entre La responsabilité sociale et La performance financière.

Microfinance Between Social Responsibility and Financial Performance.

ELBAKOUCHI Mounir

Enseignant chercheur

FSJES Kenitra

Ibn Tofail- Maroc

Laboratoire des sciences économiques et politiques publiques

elbakkouchi@gmail.com

TAOUDI Jamal

Docteur en sciences économiques et gestion

FSJES Fès

Sidi Mohamed ben Abdallah-Maroc

Laboratoire de Coordination des Etudes et des Recherches en Analyses et Prévisions

Economiques (CERAPE)

Taoudijamal8@gmail.com

NOURI Khalid

Doctorant

FSJES Kenitra

Ibn Tofail- Maroc

Laboratoire des sciences économiques et politiques publiques

Kalimatikom2020@gmail.com

LOULIDI Lamiae

FSJES Kenitra

Ibn Tofail- Maroc

Laboratoire des sciences économiques et politiques publiques

Lamiaelamie4@gmail.com

Date de soumission : 22/01/2021

Date d'acceptation : 17/03/2021

Pour citer cet article :

EL BAKOUCHI M.& Al. (2021). «La Microfinance Entre La responsabilité sociale et La performance financière. », Revue Française d'Economie et de Gestion «Volume 2 : Numéro 4» pp : 247- 264.

Author(s) agree that this article remain permanently open access under the terms of the Creative Commons

Attribution License 4.0 International License



Résumé

Au cours des dernières années, la microfinance devient une locomotive de l'économie sociale et solidaire. Elle évoque la responsabilité sociale des organisations privées, publiques ou mixtes délivrant des services microfinanciers. Celle-ci doit être entendue comme une offre de services financiers répondant effectivement et efficacement aux besoins des différentes catégories de la population, à un coût devant rester compatible avec leurs capacités à le couvrir (Jean-Michel SERVET 2009). Il est donc nécessaire de comprendre, dans des contextes financiers différents, les éléments pertinents permettant de saisir cette responsabilité spécifique aux institutions dont l'activité principale est de délivrer des services de microfinance. En ce sens, elle se situe vis-à-vis de leurs clients ou usagers, mais aussi dans leurs rapports aux autres acteurs de la microfinance avec lesquels elles sont en concurrence ou coopèrent. Cette responsabilité est non seulement dans le résultat mais aussi dans les processus par lesquels ces institutions produisent et diffusent des services financiers pour leurs clients ou usagers et à travers lesquels l'objectif d'inclusion est atteint. L'objectif principal de l'article est que faut-il comprendre par responsabilité sociale en microfinance pour réaliser la performance globale. Il est bon de se faire une étude de cas d'un échantillon de 17 responsables en microfinance.

Mots clés : La microfinance ; la responsabilité sociale ; performance sociale ; performance financière, performance économique.

Abstract

In recent years, microfinance has become a locomotive of the social and solidarity economy. It evokes the social responsibility of private, public or mixed organizations delivering microfinance services. This should be understood as an offer of financial services that effectively and efficiently meet the needs of the various categories of the population, at a cost that must remain compatible with their capacity to cover it (Jean-Michel SERVET 2009). It is therefore necessary to understand, in different financial contexts, the relevant elements making it possible to grasp this specific responsibility for institutions whose main activity is to deliver microfinance services. In this sense, it is situated vis-à-vis their clients or users, but also in their relations with other microfinance players with whom they compete or cooperate. This responsibility is not only in the result but also in the processes by which these institutions produce and disseminate financial services for their clients or users and through which the objective of inclusion is achieved. The main objective of the article is what should be understood by social responsibility in microfinance to achieve overall performance. It is good to do a case study of a sample of 17 managers in microfinance.

Keywords : Microfinance; social responsibility; social performance; financial performance, economic performance.

Introduction

La microfinance telle que nous la connaissons aujourd'hui comprend non seulement le microcrédit et l'épargne, mais également d'autres services tels que l'assurance, le transfert d'argent et des services non financiers. Cette évolution date seulement des années 1990 et correspond à un changement dans les approches de financement des populations pauvres. En effet, les initiatives d'élargissement de l'accès au crédit ont commencé dans les années 1960 sur la base de l'approche économique selon laquelle l'accès au capital permet aux exclus de participer à la création de richesse.

Cette tâche fut confiée aux banques publiques ou banques de développement et les projets de développement. Le crédit octroyé était essentiellement le crédit agricole. Les limites de cette approche se sont révélées au fil des années 1970-1980 avec la faillite de plusieurs banques de développement due dans la plupart des cas aux impayés. Au même moment, dans les années 70, le microcrédit voit le jour. Au Maroc, des programmes expérimentaux octroient des petits prêts à des femmes et des hommes pauvres pour qu'elles puissent entreprendre des activités génératrices de revenus. La logique du capital comme facteur de production est toujours présente mais la méthodologie est révolutionnée. Le microcrédit tire son originalité des groupes de solidarité fondés sur la confiance entre des individus parties prenantes d'un même système socio-économique. Le microcrédit connaît dès lors du succès et la diffusion du modèle à travers le monde commence dans les années 1980 puis se répand dans les années 1990 en se diversifiant. Le succès du microcrédit sous sa forme de prêt solidaire a donné également une impulsion aux coopératives ou mutuelles d'épargne et de crédit, pratiques à l'œuvre depuis le XIXe siècle et qui se sont aussi propagées à travers le monde. La microfinance est apparue durant ces années 1990 comme un secteur en émergence attirant et mobilisant les bailleurs de fonds, des organismes financiers internationaux, des fonds privés, etc. qui y voient un outil de lutte contre la pauvreté dans un contexte de libéralisation économique où le discours du micro entrepreneuriat est l'un des maîtres mots.

La microfinance est un outil destiné aux pauvres et se définit comme la fourniture de services financiers à une partie de la population exclus du système formel des banques par défaut de garantie pouvant entraîner des risques d'impayés. A cet effet, pour continuer de manière durable leurs activités tout en restant pérennes, les IMF doivent s'assurer une performance économique ou financière tout en respectant leurs objectifs sociaux, c'est-à-dire toucher un

maximum de pauvres. Dès lors se posent la question de la performance économique, financière et sociale des organisations de microcrédit (Mamadou N, 2019).

La légitimité de la microfinance ne fait aucun doute dans ce nouveau contexte de financiarisation où les pauvres plus que quiconque ont besoin de services financiers. Mais dans la pratique, comme le relève un nombre de plus en plus important de chercheurs, les effets sont beaucoup plus limités que ne le clament les discours actuels sur la microfinance donc les limites de la microfinance et les dérives dans le secteur ont suscité également le débat sur la responsabilité sociale des organisations de microfinance. Le présent article se propose de répondre à la problématique suivante : que faut-il comprendre par responsabilité sociale en microfinance pour réaliser la performance globale ?

Pour bien discuter les grands axes de cet article, on va mettre la lumière sur le concept de la responsabilité sociale et de la microfinance au premier lieu, puis on va expliquer la Performance sociale versus performance financière des institutions de microfinance et la performance sociale versus performance environnementale au deuxième rang.

1. Le concept de responsabilité sociale

Le concept de responsabilité sociale s'est fortement propagé dans le monde dans les vingt dernières années avec les phénomènes de globalisation, de déréglementation, de recul des rôles social et économique de l'Etat et de la croissance des revendications sociales.

1.1. L'origine de la responsabilité sociale

La RS semble être un phénomène ancré dans l'histoire des entreprises et des affaires. Historiquement, toutes les religions ont fait plus ou moins allusion aux responsabilités qu'ont les individus envers leurs sociétés et même l'univers. Les actions de charité individuelles se sont traditionnellement étendues au niveau des affaires et des entreprises. L'émergence des doctrines socialistes et morales dans les temps modernes n'a fait que renforcer ces tendances et les développer. Depuis les années trente du siècle dernier, les académiciens se sont penchés sur le thème de la responsabilité de l'entreprise (Quairel, F. et Auberger, M., 2004).

L'économiste universitaire le plus connu dans l'histoire moderne de la RS, celui que l'on considère être le père fondateur du concept, est Howard Bowen, 1953. Ce n'est pourtant que vingt ans après la publication de son ouvrage *Social Responsibilities of the Businessman*, désormais la référence majeure pour tout chercheur sur la RSE, pour que le thème se

popularise dans le milieu universitaire et que de nouveaux auteurs se mettent à continuer le chemin de la recherche sur la RS que Bowen¹ avait commencé à tracer. Parmi les adeptes de ce concept, citons Carroll et Davis K. et Frederick W.C., Bolstron, Freeman, et parmi ses adversaires Friedman et Levitt (nous ferons référence par la suite à leurs principales idées).

Nous pouvons alors dire que l'entreprise commence à s'institutionnaliser, les actionnaires s'éloignent de la direction sans s'évincer comme un groupe d'intérêt, laissant ainsi à d'autres groupes d'intérêt la possibilité de se légitimer comme partie ayant des intérêts dans l'entreprise. La direction d'entreprise commence donc à devenir une profession. Ce ne sont pas les théoriciens ni les universitaires qui ont élaboré le concept de RS. Ce sont plutôt les hommes d'affaires de l'époque par leurs propos au sujet du service public et du paternalisme.

Pareillement, le producteur d'automobiles Henry Ford accordait beaucoup d'importance au bien-être et à la santé de ses employés, il tenait à leur offrir les meilleurs soins surtout qu'il n'y avait pas de sécurité sociale en ce début du XX^{ème} siècle. De telles actions ont été par la suite reproduites par la majorité des entreprises et il y a eu un virement de la charité individuelle à des actions sociales de la part des firmes, leurs directions et leurs employés. La RSE devient une doctrine à la frontière de la théologie, la gestion et l'économie.

1. 2 .Evolution du concept de responsabilité sociale.

Le concept de RS change manifestement d'importance en traversant l'Atlantique. Certains pensent que tout concept managérial naît aux Etats-Unis et qu'il faut attendre dix à vingt ans pour le voir apparaître en Europe et vingt à trente ans dans les autres pays. Effectivement, le contexte socio-historique européen diffère largement de celui des Etats –Unis. Mais en réalité, le phénomène de RS a vu le jour parallèlement aux Etats-Unis et en Europe, avec la montée du capitalisme et l'apparition des grandes unités industrielles (Postel, N, Sobel, R. 2011).

Plusieurs chercheurs ont analysé les différences qui existent dans la conceptualisation de la RSE aux Etats-Unis et en Europe. Mais quoi qu'il en soit, le concept de RS et ceux qui ont émané de son sillage, tels que la performance sociétale, sont à l'origine imprégnés par les spécificités culturelles américaines comme par exemple l'individualisme, le pluralisme démocratique, le moralisme et l'utilitarisme (ACQUIER A. ET GOND J, 2005), la seule

¹Rubinstein M., (2006), « Le développement de la responsabilité sociale de l'entreprise : une analyse en termes d'isomorphisme institutionnel », Revue d'économie industrielle, n° 113, 1^{er} trimestre.

différence réside dans le fait que la culture du capital est plus développée aux Etats-Unis qu'en Europe. Mais, il ne faut pas oublier que la montée du capitalisme s'est accompagné de plus d'une guerre en Europe, de la propagation du socialisme, de la nationalisation de plusieurs entreprises et de la prise en main de l'Etat de diverses affaires sociales. Apparemment, les débats théoriques sur la RS, du début du XXème siècle, n'ont pas intéressé les théoriciens européens. En fait, c'est l'Etat qui s'est préoccupé en Europe de la protection sociale et l'entreprise n'a pas voulu s'infliger un tel rôle qu'à partir de la fin des années soixante-dix, avec le déclin du socialisme en Europe et l'émergence des phénomènes de libéralisme moderne et de mondialisation (Postel D. Cazal F, 2011). C'était alors le moment où les notions d'entreprise citoyenne et d'éthique des affaires pouvaient se développer. Par ailleurs, certains auteurs ont rapporté que l'Europe, tout comme les Etats-Unis, a connu des actions paternalistes au milieu du XIXème siècle et au début du XXème.

La RSE n'est pas un concept abouti, c'est au contraire c'est un processus en cours dont l'évolution dépendra du jeu des acteurs (BODET C. LAMARCHE T, 2007).

2. Le concept de la microfinance

L'activité de microcrédit consiste généralement en l'attribution de prêts de faible montant à des populations entrepreneurs qui ne peuvent accéder aux prêts bancaires classiques.

La microfinance, quant à elle, fait référence à l'offre de services financiers aux populations pauvres et à faibles revenus, qui ont peu ou n'ont pas accès aux services financiers bancaires, dans le but de satisfaire les besoins de leur ménage ou de leurs activités économiques et professionnelles.

Les services financiers dont il s'agit ici sont principalement de deux types, épargne et crédit, auxquels s'ajoutent maintenant la micro assurance et les services de transfert. Une Institution de microfinance est une organisation financière qui doit, à terme, couvrir ses dépenses et dégager une marge sans appui extérieur pour être viable et continuer à offrir ses services. Il offre des services financiers à des personnes à revenus modestes qui n'ont pas accès ou difficilement accès au secteur financier formel. Par ailleurs, les clients des SFD ont besoin des services financiers pour, entre autre, sécuriser leurs disponibilités et mener principalement des activités génératrices de revenus.

Dans la Loi 2008-47, un Système Financier Décentralisé (SFD) est une institution dont l'objet principal est d'offrir des services financiers à des personnes qui n'ont généralement pas accès aux opérations des banques et établissements financiers tels que définis par la loi portant réglementation bancaire et habilitée aux termes de la présente loi à fournir ces prestations.

Par Services Financiers, il faut comprendre les opérations de collecte de dépôts, d'octroi de prêt d'argent et d'engagement par signature.

2. 1. Une vieille tradition dans le monde de la finance

La finance solidaire est constituée d'un ensemble d'organisations de financement qui appliquent à la finance les principes de l'économie solidaire. Elle vise le maintien des liens sociaux par le développement de liens financiers.

Les pratiques de finances solidaires visent à instrumentaliser le crédit pour lutter contre les situations de chômage et de précarité. Les rapports dette-crédit et les relations créanciers-débiteurs ne sont pas simplement perçus au travers du prisme économique mais aussi comme un moyen de réintégration économique des personnes en situation de précarité (Ferraton C , 2006).

Ce sont des pratiques qui se sont développées dans la première moitié du XIXe siècle à travers des organisations ouvrières relatives au crédit (Ferraton C , 2006). Les premiers modèles formels de cette finance solidaire ont vu le jour en Allemagne avec la caisse de crédit mutuel agricole de Raiffeisen d'un côté et la banque populaire de Schulze- Delitzsch de l'autre (Ferraton C , 2006).

La microfinance tire ses origines également de là mais son expansion et sa diversification a fait perdre de vue le lien commun que partagent encore aujourd'hui les organisations de la finance solidaire, « la lutte contre le chômage et la précarité » (Ferraton C, 2006). Pour la microfinance, ce lien commun tient pour la plupart, à la proximité du lieu de résidence. S'agissant des fonds éthiques, on peut distinguer trois générations reposant chacune sur des stratégies d'investissements différentes.

La première génération de fonds éthiques a émergé dans les années 1920. Ils ont été créés par des mouvements religieux et sur la base de critères d'exclusion de secteurs d'activité considérés comme contraire à la morale religieuse, aux bonnes mœurs ou à la santé publique : le tabac, l'alcool, la contraception, etc.

Cette approche est complétée dans les années 1970 par une vision militante de la finance, orientée contre la guerre du Viêt-Nam et le régime d'apartheid en Afrique du Sud, qui recommandait de ne plus investir dans ce pays, ainsi que dans les industries de l'armement. Les mouvements écologistes ont ajouté des préoccupations touchant à l'environnement, notamment par l'exclusion du nucléaire civil.

Dans les années 1980, la nouvelle génération d'investisseurs souhaitait améliorer la prise en compte par les entreprises des conséquences de leurs activités sur leur environnement. Cette seconde génération de fonds éthiques était fondée sur la notion de responsabilité sociale des entreprises. Les investisseurs ont diversifié leur approche en intégrant des critères rendant compte de problématiques aussi diverses que le développement des pays les plus pauvres et le comportement social et environnemental des entreprises. Les agences d'analyse et centres de recherche commencent à éclore (Bayard S. Pannier-Runacher A, 2002).

Enfin, la troisième génération de fonds date des années 1990. Elle correspond à la création des fonds socialement responsables ou fonds de développement durable. Ces fonds marquent une concrétisation du concept de développement durable qui s'est imposé sur la scène internationale lors de la conférence de Rio de 1992. Les univers d'investissement sont définis en recourant aux travaux des agences d'analyse sociale et environnementale. Ils visent une approche intégrée de la rentabilité financière et de la performance sociale et environnementale.

L'approche la plus large et qui tend à se développer repose sur la prise en compte des conséquences de l'activité des entreprises sur leurs parties prenantes. Cette approche générationnelle présente l'intérêt d'expliquer l'évolution du vocabulaire utilisé par les analystes. Ethique en début des années 1920, période qui correspondait à une approche religieuse essentiellement fondée sur des critères moraux, elle s'est élargie vers des termes que la finance internationale, les entreprises multinationales et les institutions financières se sont appropriées pour soigner leur image de marque. Ils renvoient à un comportement sociétal de l'entreprise ou à des pratiques visant le développement durable.

2.2. Renouer avec la finance solidaire et les fonds éthiques pour un développement socialement durable

Cette réorientation semble être la préoccupation de l'heure de la finance internationale. Selon C. Gendron et G. Bourque, (2003), l'expression finance socialement responsable regroupe :

- des fonds socialement responsables regroupant à la fois les fonds éthiques sélectionnés par application de filtres négatifs ou positifs et des pratiques d'activisme actionnarial (engagement, traduction de shareholder activism) ;
- des structures de capital développement se distinguant des sociétés de capital risque classiques par leur ancrage territorial important et par leur inscription dans le creux bancaire ;
- des structures de finance solidaire faisant ou non appel à l'épargne des ménages.

La finance solidaire est donc pour ces auteurs l'un des éléments composites de cet ensemble plus large. Ils la définissent comme un ensemble d'opérations financières visant à répondre à la difficulté pour les collectivités en déclin et les populations aux prises avec le cercle vicieux de la pauvreté, d'accéder au capital. (Servet J-M , 2006)

Le recours à ces dispositifs financiers est réapparu comme une alternative pour combler les effets négatifs produit par la financiarisation accrue de nos sociétés au cours de ces trois dernières décennies. Le fait que ce processus de financiarisation ait conduit à un processus d'exclusion d'une franche importante de la population aussi bien dans les pays en développement que dans les pays développés a relancé la question de la responsabilité sociale des institutions financières de façon générale. Ainsi dans le monde bancaire, il est de plus en plus question de s'inspirer des approches de la finance solidaire, en adoptant des politiques bancaires sociales d'où le concept souvent utilisé de finance sociale, définit par U. Reifner (2000) comme une forme de pratique bancaire socialement responsable dans lequel les fournisseurs de services financiers sont directement concernés par l'issue et les répercussions sociales de leurs produits financiers (Reifner U, 2000).

En revanche cette responsabilité semble aller de soi lorsque l'on s'intéresse à la finance solidaire ou aux organisations de microfinance.

3. Performance sociale versus performance financière des institutions de microfinance

Un peu comme le mouvement général qui s'est manifesté pour responsabiliser les entreprises sur leur impact social et environnemental, le monde de la microfinance commence à élargir le cadre d'analyse des performances de ses institutions. En effet, de plus en plus de travaux cherchent à mesurer, au-delà des performances financières, les performances sociales des institutions de microfinance IMF. Ce cadre d'analyse nous rapproche, plus que le simple fait de se fixer un objectif de lutte contre la pauvreté, de la responsabilité sociale des institutions de microfinance. Selon la « Social Performance Task Force » (SPTF), l'organisation qui a en charge de coordonner les efforts de recherche sur la performance sociale dans le secteur de la microfinance, la performance sociale est la traduction effective dans la pratique de la mission sociale d'une institution de microfinance en lien avec des valeurs sociales communément acceptées qui fixent de servir un nombre croissant de personnes pauvres et exclues, d'améliorer la qualité et l'adaptation des services financiers, de créer des bénéfices pour les clients et d'améliorer la responsabilité sociale d'une IMF . Dans cette perspective, deux grandes catégories d'approches se complètent sur la mesure des performances sociales des institutions de microfinance IMF : les outils d'évaluation qui s'intéressent aux moyens que l'IMF se donne pour réaliser sa mission, ses intentions (on peut citer notamment l'outil SPI-CERISE), et, les outils d'évaluation d'impact (enquêtes de satisfaction, études de marché, études d'impacts, etc.) qui cherchent à mesurer les effets sur les clients et sur la communauté en générale. A côté de ces deux types d'outils se positionnent les agences de notation sociale qui empruntent à l'une ou l'autre mais s'appuient très largement sur les premiers.

3-1- La performance sociale vers performance économique

La performance économique de la microfinance est traitée dans la littérature consultée sous l'angle de la double viabilité économique et financière de l'institution de microfinance (IMF). Il est aussi question de la relation entre la performance sociale et la performance économique de l'IMF. Khandker (1998) distingue la viabilité économique de la viabilité financière de l'institution de microfinance (IMF). Comme le montre le tableau, ces deux types de viabilité peuvent être vus comme deux dimensions de la performance de la microfinance.

Tableau : Double viabilité financière et économique d'une institution de microfinance

TYPE DE VIABILITÉ	MOTS CLÉS, DÉFINITION	SOURCES
VIABILITÉ FINANCIÈRE	Capacité d'atteindre l'équilibre financier et de pouvoir financer la croissance. Caractéristique d'une IMF lorsque le taux d'intérêt chargé au client ou membre est équivalent ou supérieur au taux d'intérêt de rentabilité.	Boyé et al., 2006 : 187 Khandker, 1998
VIABILITÉ ÉCONOMIQUE	Capacité d'une IMF à être autonome sans contribution externe de type subvention ou financement à taux bonifié.	Khandker, 1998

Source : Nguyen, 2009

La viabilité financière de l'IMF n'est que la réponse à cette simple question. Boyé et al. (2006) définissent la viabilité financière comme le fait « d'atteindre l'équilibre financier et de pouvoir financer la croissance », ce qui revient à atteindre le seuil de rentabilité.

L'IMF peut disposer de plusieurs sources de revenus par la perception des intérêts sur les microcrédits accordés, par la facturation des frais de commissions lors de l'octroi des prêts, par les commissions sur certains services complémentaires et par la réception de subventions.

Quant aux coûts opérationnels de l'IMF, ils incluent les salaires et charges sociales, les frais locatifs, les frais de transport, les dépenses en formation, les intérêts sur les prêts accordés à l'IMF, les intérêts accordés sur l'épargne des clients et les pertes dues aux prêts non remboursés. Donc, si la différence entre ces deux composantes (revenus moins dépenses) est égale à zéro, l'équilibre financier est atteint.

Khandker (1998) adopte un autre point de vue au sujet de la viabilité financière. Selon cet auteur, une IMF est financièrement viable lorsque le taux d'intérêt chargé au client ou membre est équivalent ou supérieur au taux d'intérêt de rentabilité.

La viabilité économique pour Khandker est la capacité d'une IMF à être autonome sans contribution externe de type subvention ou financement à taux bonifié². Ainsi Khandker a analysé le cas de la Grameen Bank et de la Bangladesh Rural Advancement Committee (BRAC) sur la période de 1990 à 1994, pour constater qu'aucun des deux institutions n'était économiquement viable bien que les deux étaient financièrement viables. Toutes deux dépendaient largement des subsides et pour être en mesure d'atteindre l'autonomie, la Grameen Bank aurait dû augmenter son taux d'intérêt moyen de 16,6% à 22,3% alors que dans le cas de la BRAC, cette augmentation aurait été de 20,8% à 42,5%. Cette différence marquée provient du fait que la BRAC offre davantage de programmes de formation et d'apprentissage haussant ainsi ses coûts opérationnels (Geneviève N, 18 juillet 2000).

3 2- La triple performance de la microfinance

La relation de compromis entre les objectifs de performance a été explorée par Zeller et Meyer dans leur livre intitulé *The Triangle of microfinance* (2002). Leur modèle porte sur les relations entre la performance économique et deux pôles de la performance sociale. Les deux pôles sont la portée sociale d'une IMF qui définit par son étendue géographique ainsi que par le nombre de personnes touchées (Boyé et Hajdenberg (2006) et la profondeur sociale (Cette dimension de l'impact social d'une IMF est indéniablement la plus importante des deux puisqu'elle réfère, comme nous le verrons dans les points suivants, à la qualité du service rendu, la nature de la population cible, l'adéquation des services offerts avec les besoins des bénéficiaires et l'amélioration effective des conditions de vie des bénéficiaires).

Les auteurs Zeller et Meyer (2002) mentionnent que les objectifs de performance peuvent être complémentaires. Ainsi, une meilleure viabilité économique-financière accroît la crédibilité et la stabilité de l'IMF ce qui a pour conséquence d'attirer davantage de membres et donc, d'augmenter la portée sociale. Par le même principe, cette viabilité accrue permettrait d'offrir de meilleurs services et d'atteindre une clientèle plus pauvre puisque l'IMF est financièrement plus solide. Donc une augmentation de la profondeur sociale. Une amélioration globale de la performance sur les trois pôles (portée sociale, profondeur sociale et viabilité économique) ouvre la porte à de nouvelles sources de financement comme les fonds en capital-risque qui permettent de nouveau, de réinvestir en portée et en profondeur. (BOYÉ, Sébastien, Jérémy HAJDENBERG et Christine POURSAT , 2006).

²Financement à taux d'intérêt moins élevé accordé à l'IMF qui emprunte pour financer ses propres activités de microfinance.

Bien que la rentabilité soit importante pour assurer la pérennité des institutions, elle peut malheureusement être atteinte au détriment des deux autres objectifs sociaux : portée sociale et profondeur sociale. Cette situation reviendrait à dire que l'IMF évolue progressivement vers un statut de banque traditionnelle. En sens inverse, l'IMF qui concentre ses activités sur la qualité de son portefeuille pour objectif d'atteindre les plus pauvres des plus pauvres risque de le faire au détriment de sa viabilité financière et ainsi, dépendre constamment des subventions. Zeller et Meyer (2002) ont d'ailleurs noté cette relation croissante entre l'indice de dépendance à l'égard des subventions et la profondeur de l'impact. À mesure que l'IMF rejoignait une clientèle pauvre, son IDS³ augmentait, signifiant qu'elle devrait augmenter de plus en plus son taux d'intérêt pour être totalement autonome financièrement. De la même façon, les auteurs nous rappellent qu'une politique trop agressive vers la portée peut engendrer une crise de croissance et une perte de contrôle de la situation financière de l'institution de microfinance. Enfin, si la priorité est orientée vers la portée, celle-ci peut être atteinte en limitant le plus possible les services non financiers et en diminuant les critères de sélection ce qui aurait pour conséquence de diminuer à la fois la viabilité économique-financière et la profondeur de l'impact social de l'IMF.

L'IMF cherche à atteindre une clientèle sous le seuil de pauvreté et idéalement, celle vivant dans la tranche inférieure de cette catégorie. Toute fois, Boyé et al. (2006) ainsi que Hulme et Mosley (1996)s'entendent pour dire que la microfinance n'est pas encore adaptée pour atteindre cette tranche de la population, les plus pauvres des plus pauvres, car il manque à ces derniers un minimum de stabilité nécessaire pour que le recours à des services financiers soit possible et pertinent. Ainsi, Soulamane (2005) distingue deux catégories d'IMF :celles qui visent les plus riches des plus pauvres et celles qui visent les plus pauvres des plus pauvres. Cette auteure soutient, contrairement aux auteurs précédents, que certaines IMF sont en mesure d'atteindre avec succès les pauvres bien que ces institutions soient davantage dépendantes des subventions, mettent plus de temps à atteindre un niveau décent d'autonomie et ont des coûts d'opération plus élevés par dollar prêté. En effet, la taille des prêts accordés diminue l'impact des économies d'échelle et le suivi régulier des bénéficiaires pouvant se faire de façon hebdomadaire augmente le coût des opérations d'une IMF. Toutefois, l'IMF peut avoir accès à des subventions ou encore à des prêts à taux préférentiels ou à taux bonifiés. Les théoriciens et praticiens s'entendent donc sur ce point : les subventions sont

³subsidy dependence index : IDS

nécessaires au démarrage et à soutenir la croissance d'une IMF (Gibbons et Meehan, 2003; Sousa-Shields et Frankiewicz, 2004; Maanen, 2005; Boyé, Hajdenberg et al., 2006).

4. Performance sociale convers performance environnementale

Jusqu'à maintenant, la littérature portant sur la microfinance abordait des notions telles l'impact social sur les bénéficiaires ou la communauté locale, la viabilité des IMF (organisationnelle, institutionnelle mais aussi économique et financière) ou les différents modèles de déploiement. Une partie de la littérature récente sur la microfinance vient compléter le triangle du triple performance, par des questions touchant un troisième pôle de la triple performance : la performance environnementale.

4.1. Impact environnemental des micro-entreprises

La déplétion progressive des ressources naturelles réduit la capacité des micro-entreprises à dégager un bénéfice car l'effet de rareté augmente le prix des matières premières (HALL, Joan C. Abhishek LAL, 2006). Ces auteurs profitent de l'enjeu environnemental pour amener la microfinance sur le terrain des opportunités. Elles proposent d'intégrer la problématique environnementale dans l'activité économique ce qui rejoint l'interrelation entre les pôles économique et environnemental de la triple performance. Comme le phénomène d'une industrie verte existe déjà dans les pays industrialisés, Hall et Lal propose d'encourager le développement de micro-entreprises se dédiant aux recyclages ou à la récupération des déchets (HALL, Joan C. Abhishek LAL, 2006). Les micro-entreprises appuyées par la microfinance ont également la possibilité d'intégrer des matières premières respectueuses pour l'environnement comme les fertilisants naturels, des semences organiques ou de la teinture naturelle.

Dans une version qui permet une réduction des coûts, la simple application du principe recyclage-réutilisation-réduction dans le mode de fonctionnement des IMF et des micro-entreprises qu'elles financent aurait un effet positif sur l'environnement et permettrait également à ces organisations de réduire leur coût d'opération.

4.2. Performance environnementale et performance sociale

Hall et Lal (2006) ajoute un nécessaire volet éducatif à la microfinance sous l'angle de la performance environnementale, dont la responsabilité incomberait davantage aux IMF.

Un certain nombre d'IMF considèrent aujourd'hui que tenir compte de la problématique du changement climatique et de la préservation de l'environnement fait partie intégrante de leur mission sociale. L'outil SPI4⁴ comprend un module permettant aux IMF utilisatrices de l'outil d'évaluer leur performance environnementale. Ce module reprend les quatre dimensions du Green Index⁵ (Leadership et changement climatique, Secteurs de l'efficacité énergétique, Marchés et investissements, et Environnement), développé par l'Action Group « environnement » de la Plateforme Européenne de la Microfinance. Contrairement à l'index de transparence, qui est intégré dans le questionnaire de base du SPI4, ce module environnemental est optionnel : seules les IMF qui choisissent de le compléter obtiendront un score sur une septième dimension dédiée à la performance environnementale (Mathilde B, 2019).

Globalement, les IMF évaluant leur performance environnementale font preuve de meilleures pratiques de gestion de la performance sociale et les plus investies en termes de gestion de la performance sociale qui se préoccupent de leur performance environnementale.

Conclusion

Nous constatons une grande variété de définitions du concept de performance, mais la plupart d'entre elles donnent une importance au volet économique ou financier. La performance est un concept utilisé dans plusieurs domaines. Elle est devenue centrale en microfinance dans un environnement où la concurrence est exacerbée, les sources de financement rares, les législations contraignantes et les comportements opportunistes des différentes parties prenantes de plus en plus présents.

L'intérêt porté à la performance sociale par l'industrie de la microfinance dans le monde n'est pas pour étonner. Il reflète tout naturellement la philosophie originelle du microcrédit laquelle, plus qu'offrir des services financiers, visait d'abord à aider les couches de la population les plus démunies à accéder à des ressources financières et à des prestations non financières de nature à leur permettre d'accroître leurs revenus et améliorer leurs conditions de vie.

⁴Le SPI 4 est la dernière version de l'outil d'évaluation de performance sociale, appelée « Social Performance Indicators ». Le SPI a été lancé en 2002 Il est né d'une initiative de la fondation Argidius, et est administré par le groupe CERISE. Il a pour objectif de développer un cadre conceptuel pour définir la performance sociale dans le secteur des Institutions de Microfinance.

⁵<https://dualcitizeninc.com/global-green-economy-index/economic-environmental-indicators.php?id=92>

L'avenir des démarches d'évaluation de la responsabilité sociétale des institutions de microfinance reste encore à écrire. Il est donc encore trop tôt pour imaginer ce que sera l'avenir des démarches en matière de responsabilité sociétale. L'économie sociale et solidaire face à ses responsabilités Pour certains analystes très en amont, ces démarches s'inscrivent dans une nouvelle phase d'adaptation du capitalisme sachant récupérer la contestation des mouvements citoyens (Boltanski et Chiapello, 1999), mais peu à même de transformer en profondeur la réalité. Pour d'autres, au contraire, il s'agit d'un levier puissant, capable d'engendrer de nouvelles formes de régulation plus contractuelles permettant d'infléchir le cours de la mondialisation. Donc l'objectif est devenu aujourd'hui une nécessité pour les institutions de microfinance qui intègrent désormais la satisfaction des besoins de leurs clients dans leur mission sociale. Être socialement responsable envers ses clients consiste pour une IMF à évaluer l'accomplissement des objectifs sociaux qu'elle s'est fixées. Ceux-ci varient naturellement d'une IMF à une autre. Ils concernent aussi bien la réduction de la pauvreté que la création d'emploi, la protection des clients que le développement d'entreprises. Dans le cadre de l'évaluation de la performance sociale des entreprises et des institutions de microfinance, il a fallu élaborer des outils de mesure performants et efficaces, qui permettent d'évaluer les Entreprises dans le respect de leurs missions. Il s'agit entre autres du SPI4, MIMOSA⁶, Factsheet⁷. Ces outils sont mis à la disposition des institutions de Microfinance soucieuses afin qu'elles soient en phase avec les attentes des populations qu'elles desservent, de jouer le rôle social attendu d'elles, d'évaluer objectivement la manière dont elles mènent leur mission.

Durant toute notre recherche, la problématique du développement et l'instauration d'une justice sociale ont toujours été des préoccupations majeures.

BIBLIOGRAPHIE

ACQUIER A. ET GOND J(2005). « *Aux sources de la responsabilité sociale de l'entreprise* ». (Re) Lecture et analyse d'un ouvrage fondateur, XIV^{ème} Conférence internationale de management stratégique, Pays de la Loire, Angers. P : 93.

⁶MIMOSA (Micro Finance Index of Market Outreach and Saturation). C'est un outil parrainé par la fondation PlaNet Finance et qui entre dans le cadre de l'évaluation de la capacité et de la pénétration de marché. Il a été conçu pour permettre et faciliter l'inclusion financière.

⁷Le factsheet est un outil d'évaluation de la performance financière. Il est destiné aux organisations de microfinance ainsi qu'aux microassurances. Il permet de traiter les données chiffrées des performances financières de ces organisations. Il a été développé par la BRS (Belgian Raiffeisen Foundation) en collaboration avec ADA (Appui au développement autonome) et Incofin.

Bayard S. Pannier-Runacher A (2002), « *Rapport d'enquête sur la finance socialement responsable et la finance solidaire* », Inspection Générale des finances n°2001-M-044-01, France, Paris, Annexe 1 – p: 2.

BODET, C. LAMARCHE T(2007). « *La responsabilité sociale des entreprises comme innovation institutionnelle* ».Une lecture régulationniste, N° 1.P : 126.

BOYÉ S. Jérémy H. Christine P (2006). « *Le guide de la microfinance : Microcrédit et épargne pour le développement* », Paris, France, Édition d'Organisation, p : 304.

Ferraton C (2006), « *Finance solidaire* », Dictionnaire de l'autre économie, J-L. Laville et A.D. Cattani, dir., 2006,Desclée de Brouwer, pp.419-427.

FREDERICK, W. DAVIS, K. POET, J (1988). « *Business and society corporate strategy*», public policy,ethics, Mc Graw Hill. 6th Ed. P: 21.

Gendron C. Bourque G (2003), « *Une finance responsable à l'heure de la mondialisation* », L'économie politique, n° 18, mai, pp.50-61.

Geneviève N (18 juillet 2000) « *BRAC, une expérience d'approche intégrée de la microfinance* » potail finDiv BIM n° 79 - New Delhi, India, p : 23.

HALL, Joan C. Abhishek LAL (2006). « *How MFIs and their Clients Can Have a Positive Impact on the Environment* », États-Unis, Green Microfinance, p.13.

Howard B. « *Social Responsibilities of the Businessman*», New York, Harper, Brothers, 1953, p. 6.

Postel N. Sobel R (2011). « *Le capitalisme n'est pas soluble dans les parties prenantes* ». Villeneuve d'Ascq: Presses Universitaires du Septentrion version 1 - Bibliographie 506 (Eds.), p. 381.

Postel, D. Cazal, F(2011).« *La responsabilité sociale de l'entreprise. Nouvelle régulation du capitalisme* ». Villeneuve d'Ascq: Presses Universitaires du Septentrion, Chavyversion 1 - Bibliographie 506 (Eds.), p :399.

Quairel, F. et Auberger, M (2004), « *Management responsable et PME : une relecture du concept de responsabilité sociétale de l'entreprise* », Revue des Sciences de Gestion, Direction et Gestion, n° 211-212, pp. 111- 126.

Reifner U (2000), « *La finance sociale : des produits au service du développement communautaire et local* », INAISE, C.L.Mayer, Paris, pp.200-217.

Rubinstein M(2006). « *Le développement de la responsabilité sociale de l'entreprise : une analyse en termes d'isomorphisme institutionnel* », Revue d'économie industrielle, n° 113, 1° trimestre.

Servet J-M (2006). « *Les banquiers aux pieds nus, la microfinance* », Editions Odile Jacob, Paris, pp.38-39.