Revue Française d'Économie et de Gestion
ISSN : 2728- 0128
Volume 7 : Numéro 11

Portée sociale et autosuffisance opérationnelle des institutions de microfinance au Niger

Social Outreach and Operational Self Sufficiency of Microfinance Institutions in Niger

Maman Laouali ABDOU RAFA
Doctorant en sciences économiques
Faculté des Sciences Économiques et de Gestion
Université Abdou Moumouni de Niamey, Niger
Laboratoire d'Études et de Recherche sur l'Émergence Économique

Date de soumission : 16/09/2026

Date d'acceptation : 01/11/2026

Pour citer cet article :

ABDOU RAFA. M.L. (2026) « Portée sociale et autosuffisance opérationnelle des institutions de microfinance au Niger », Revue Française d'Economie et de Gestion « Volume 7 : Numéro 11 » pp : 1150- 1164.

Author(s) agree that this article remain permanently open access under the terms of the Creative Commons Attribution License 4.0 International License

Résumé

Cet article examine si l'élargissement de la clientèle renforce ou fragilise la viabilité opérationnelle des institutions de microfinance au Niger. L'analyse porte sur un panel équilibré de 33 institutions observées entre 2013 et 2022, soit 330 observations. L'autosuffisance opérationnelle est expliquée par le logarithme du nombre de clients (N_client), ainsi que par des variables financières, institutionnelles, macroéconomiques et temporelles. Dans les modèles à effets aléatoires, le coefficient de N_client est positif et significatif dans le modèle de base (0,0386 ; p = 0,004), après introduction de la gouvernance (0,0368 ; p = 0,008) et dans le modèle complet (0,0312 ; p = 0,017). Dans la spécification complémentaire à effets fixes, il reste positif mais n'est pas significatif (0,0269 ; p = 0,143). Cette différence invite à la prudence quant à la robustesse statistique du résultat. Le nombre de clients mesure l'étendue de la clientèle et ne suffit pas à apprécier la profondeur de l'impact social. Les résultats, qui n'établissent pas de causalité, invitent à piloter conjointement croissance de la clientèle, qualité du portefeuille et productivité opérationnelle.

Mots clés : Microfinance ; portée sociale ; autosuffisance opérationnelle ; effet d'échelle ; Niger.

Abstract

This article examines whether expanding the client base strengthens or weakens the operational viability of microfinance institutions in Niger. It uses a balanced panel of 33 institutions observed from 2013 to 2022, yielding 330 observations. Operational self-sufficiency is explained by the logarithm of the number of clients (N_client), together with financial, institutional, macroeconomic and time controls. Random-effects estimates show a positive and statistically significant N_client coefficient in the baseline model (0.0386; p = 0.004), after adding governance (0.0368; p = 0.008), and in the full model (0.0312; p = 0.017). A complementary fixed-effects specification retains a positive coefficient, but it is not statistically significant (0.0269; p = 0.143), which calls for caution about statistical robustness. Client numbers measure the breadth of outreach and do not, on their own, establish the depth of social impact. The findings do not establish causality and support integrated management of client growth, portfolio quality and operating productivity.

Keywords: Microfinance; social outreach; operational self-sufficiency; scale effect; Niger.

INTRODUCTION

La microfinance s'est développée pour offrir des services financiers aux ménages et aux microentreprises que les banques servent peu ou pas. Cette finalité sociale soulève une question économique centrale : l'extension de la clientèle améliore-t-elle la solidité des institutions ou accroît-elle leurs coûts au point de compromettre leur viabilité ? Le débat oppose traditionnellement l'approche institutionnaliste, qui insiste sur la pérennité financière, et l'approche welfariste, qui privilégie la profondeur de la portée sociale (Morduch, 2000; Rhyne, 1998; Woller, Dunford & Woodworth, 1999). Cette opposition peut cependant masquer des complémentarités. Une clientèle plus large répartit les coûts fixes, stabilise les revenus et diversifie le portefeuille, à condition que les processus de crédit et de suivi restent maîtrisés.

Le Niger offre un terrain pertinent pour étudier cette relation. Les institutions de microfinance y assument une fonction d'inclusion dans un environnement marqué par une faible bancarisation, une forte dispersion géographique de la clientèle et des coûts d'information élevés. Le secteur demeure fragile : entre 2015 et 2022, le nombre de points de service est passé de 171 à 138, tandis que le taux de dégradation du portefeuille a atteint 50,2 % en 2021 avant de revenir à 26,4 % en 2022. Sur la même période, le nombre de bénéficiaires directs a progressé de 302 012 à 392 563. La croissance de la portée coexiste donc avec une détérioration persistante de la qualité des actifs, ce qui rend nécessaire une analyse institution par institution plutôt qu'une lecture fondée sur les seuls agrégats sectoriels.

L'article répond à la question suivante : toutes choses égales par ailleurs, le nombre de clients servis est-il associé à une meilleure autosuffisance opérationnelle des institutions de microfinance nigériennes ? L'autosuffisance opérationnelle mesure la capacité des produits d'exploitation à couvrir les charges financières, les charges d'exploitation et les pertes sur créances. Elle constitue une mesure directement liée à la continuité du service, distincte de la rentabilité des actifs. L'étude mobilise un panel de 33 institutions suivi sur dix années, incluant des structures actives, placées sous administration provisoire ou liquidées.

La contribution est triple. Premièrement, l'analyse documente la relation portée-viabilité dans un pays sahélien peu couvert par la littérature empirique. Deuxièmement, elle teste la stabilité du coefficient du nombre de clients dans trois spécifications successives : modèle financier de base, modèle enrichi par la gouvernance et modèle complet intégrant l'environnement macroéconomique. Troisièmement, elle distingue l'expansion utile de la croissance non maîtrisée en examinant simultanément le coefficient d'exploitation et la dégradation du

portefeuille. Cette lecture permet de formuler des recommandations qui ne réduisent ni la mission sociale à un objectif secondaire, ni la viabilité à une hausse mécanique de la taille.

1. PORTÉE SOCIALE ET VIABILITÉ FINANCIÈRE

La portée sociale désigne l'étendue et la profondeur avec lesquelles une institution sert les populations exclues. L'étendue correspond notamment au nombre de clients, tandis que la profondeur renvoie au profil économique et social des bénéficiaires, au montant moyen des prêts ou à la proportion de femmes et de personnes pauvres servies (Christen, Rhyne, Vogel & McKean, 2003; Schreiner, 2002). Le nombre de clients ne résume donc pas toute la performance sociale. Il constitue néanmoins un indicateur observable et comparable de l'amplitude du service, particulièrement adapté à l'étude des économies d'échelle.

La viabilité financière peut être appréciée par la rentabilité, la solvabilité ou l'autosuffisance. L'autosuffisance opérationnelle est retenue ici parce qu'elle relie directement les revenus récurrents aux charges nécessaires à la prestation des services. Une valeur égale ou supérieure à l'unité indique que l'institution couvre ses coûts opérationnels par ses produits. La moyenne observée dans l'échantillon est de 0,81, avec un écart-type de 0,44. La majorité des observations se situe donc dans une zone où les produits ne couvrent pas entièrement les charges, ce qui accroît l'intérêt d'identifier les facteurs associés à une amélioration de ce ratio.

Deux mécanismes concurrents relient la clientèle à l'autosuffisance. Le premier est un effet d'échelle. Les investissements dans les agences, les systèmes d'information, la conformité et le contrôle sont en partie fixes. Lorsque l'institution sert davantage de clients, ces coûts peuvent être répartis sur un volume plus large d'opérations. Une base diversifiée peut aussi limiter la concentration du risque et stabiliser les flux de commissions et d'intérêts. Le second mécanisme est un effet de complexité. L'expansion géographique augmente les dépenses de personnel, de déplacement et de contrôle. Si le recrutement des clients dépasse les capacités de sélection et de suivi, les impayés progressent et annulent les gains de taille. L'effet net est donc empirique.

Les études internationales ne concluent pas à une opposition uniforme entre portée et performance. Cull, Demirgüç-Kunt et Morduch (2007) montrent que les arbitrages varient selon le type d'institution et le segment de clientèle. Hermes, Lensink et Meesters (2011) relèvent que l'extension vers des clientèles plus pauvres peut peser sur l'efficience, alors que Quayes (2012) identifie des configurations dans lesquelles profondeur de la portée et soutenabilité coexistent. Adair et Berguiga (2014) ainsi qu'Adhikary et Papachristou (2014)

confirment que la relation dépend de la structure des coûts, de la réglementation et du marché. Une estimation adaptée au contexte nigérien est donc nécessaire.

1.1. Approche institutionnaliste et effet d'échelle

L'approche institutionnaliste considère que la continuité de la mission sociale exige une organisation capable de couvrir ses coûts et d'accéder durablement au financement. Une institution dépendante de subventions irrégulières ne peut garantir la permanence des services. La commercialisation et la discipline financière sont alors présentées comme des conditions de l'inclusion à long terme (Robinson, 2001). Cette logique n'implique pas que toute croissance soit souhaitable. Elle suppose que l'augmentation du volume améliore la productivité moyenne et ne dégrade pas le risque.

Dans cette perspective, le nombre de clients agit par trois canaux. Le premier concerne la dilution des coûts fixes. Le deuxième tient à la diversification : les incidents de paiement individuels pèsent moins sur un portefeuille plus étendu lorsque les expositions restent de taille limitée. Le troisième canal concerne l'apprentissage organisationnel, car la répétition des opérations peut améliorer les procédures de sélection, de décaissement et de recouvrement. Ces gains exigent toutefois des systèmes d'information et de contrôle proportionnés au volume traité.

1.2. Approche welfariste et risque de dérive de mission

L'approche welfariste rappelle que la mission d'une institution de microfinance ne se mesure pas seulement par son équilibre comptable. Une croissance orientée vers des clients plus solvables peut améliorer les ratios financiers tout en éloignant l'institution des ménages pauvres. La dérive de mission apparaît lorsque les choix de produits, de zones ou de clientèle privilégient la rentabilité au détriment de la finalité sociale (Copestake, 2007 ; Mersland & Strøm, 2010). Le nombre de clients doit donc être interprété comme une mesure d'étendue et non comme une preuve suffisante de profondeur sociale.

Cette réserve conduit à séparer deux propositions. La première, testée dans cet article, porte sur la capacité d'une clientèle plus nombreuse à soutenir l'autosuffisance. La seconde concerne la composition sociale de cette clientèle. Les estimations contrôlent la part des femmes et un indicateur de ciblage des pauvres, mais ces variables restent imparfaites. Un coefficient positif du nombre de clients indique un effet d'échelle conditionnel ; il ne démontre pas que les clients supplémentaires sont les plus vulnérables ni que leur bien-être s'améliore.

1.3. Hypothèse de recherche

La littérature et les caractéristiques du secteur conduisent à l'hypothèse suivante : H1. À caractéristiques financières, institutionnelles et macroéconomiques données, le nombre de clients est positivement associé à l'autosuffisance opérationnelle des institutions de microfinance au Niger. La robustesse de cette hypothèse sera appréciée à partir du signe, de la significativité et de la stabilité du coefficient dans les trois spécifications. Une baisse modérée du coefficient après ajout des contrôles indiquerait qu'une partie de la relation initiale passe par l'environnement institutionnel ou macroéconomique, sans faire disparaître l'effet propre de la clientèle.

2. MÉTHODOLOGIE

L'étude adopte une démarche quantitative fondée sur des données de panel. L'unité d'observation est l'institution de microfinance par année. La période 2013–2022 permet de couvrir des phases de croissance, de tension du portefeuille et de restructuration du secteur. Les institutions en activité sont complétées par celles placées sous administration provisoire ou liquidées afin de limiter un biais de survivance qui conduirait à n'observer que les organisations les plus solides.

Le panel final comprend 33 institutions suivies de 2013 à 2022, soit 330 observations et dix observations par institution. Il inclut des institutions en activité, placées sous administration provisoire ou liquidées afin de limiter le biais de survivance. La base préparée pour l'estimation est équilibrée et renseigne les variables retenues pour chacune des 330 observations. Les critères de recensement des institutions avant la constitution de ce panel ne sont pas détaillés; les résultats sont donc interprétés pour les 33 IMF observées. Les données financières et institutionnelles ont été rapprochées des informations macroéconomiques nationales. Les valeurs monétaires fortement dispersées sont transformées en logarithmes lorsque cela est indiqué. La variable N_client est fournie sous forme logarithmique dans la base préparée.

2.1. Variable expliquée et variable d'intérêt

La variable expliquée est l'autosuffisance opérationnelle. Elle vaut en moyenne 0,81, avec une médiane de 0,82, un minimum nul et un maximum de 2,38. Cette dispersion reflète la coexistence d'institutions durablement déficitaires et d'organisations capables de couvrir largement leurs charges. Le choix de cette variable répond à la question de recherche : l'élargissement de la clientèle permet-il de financer l'activité courante sans dépendance permanente à des ressources externes ?

La variable d'intérêt N_client correspond au logarithme naturel du nombre de clients tel qu'il est fourni dans la base préparée. Sa moyenne est de 6,062 et son écart-type de 1,926. Une observation présente la valeur N_client = 0. Sous la définition ln(N_client brut), cette valeur correspond à un effectif brut égal à un et non à un effectif nul. La base d'estimation ne conserve pas l'effectif brut associé, de sorte que cette correspondance doit être confirmée à partir de la base source. Au niveau bivarié, la corrélation entre N_client et l'autosuffisance est positive et significative (0,315). Cette corrélation constitue un premier indice, mais ne tient pas compte des caractéristiques de coût, de risque ou de contexte.

2.2. Variables de contrôle

Le modèle inclut les taux d'intérêt débiteur et créditeur, l'âge, l'encours de crédit, les subventions, le coefficient d'exploitation, le taux de dégradation du portefeuille, le ratio d'emprunt, le statut juridique, la part de femmes et le ciblage des pauvres. Une deuxième spécification ajoute un indicateur de gouvernance. Le modèle complet introduit l'inclusion financière nationale, le crédit au secteur privé rapporté au PIB, la croissance réelle, l'inflation, la masse monétaire rapportée au PIB et la pluviométrie. Ces variables nationales prennent la même valeur pour toutes les institutions d'une année donnée et leur information indépendante est donc essentiellement temporelle. Une tendance linéaire et son carré contrôlent les évolutions communes, mais leur articulation avec les variables macroéconomiques peut limiter la précision de coefficients individuels sur une période de dix ans ; leurs estimations sont interprétées avec prudence.

Ces contrôles réduisent le risque d'attribuer à la taille de la clientèle un effet provenant en réalité d'une meilleure tarification, d'un portefeuille de meilleure qualité ou d'un environnement macroéconomique favorable. Ils ne suppriment cependant pas tout risque d'endogénéité. Une institution performante peut attirer davantage de clients, de sorte que la relation peut aussi aller de l'autosuffisance vers la portée. Les résultats sont donc interprétés comme des associations conditionnelles.

2.3. Choix du modèle

Le test de Hausman appliqué au modèle d'autosuffisance présente une statistique du chi-deux de 10,166 et une probabilité de 0,809 : l'hypothèse nulle n'est donc pas rejetée. Ce résultat est compatible avec le choix d'un modèle à effets aléatoires, sous l'hypothèse que les caractéristiques institutionnelles inobservées ne sont pas corrélées aux variables explicatives. Il ne constitue pas, à lui seul, une preuve de la validité de toutes les hypothèses du modèle. Le test de Breusch-Pagan confirme la présence d'un effet individuel, tandis que les diagnostics

d'hétéroscédasticité justifient l'emploi d'erreurs-types adaptées. Une estimation complémentaire à effets fixes permettrait d'évaluer la robustesse au relâchement de l'hypothèse de non-corrélation.

Trois équations emboîtées à effets aléatoires sont estimées. Le modèle 1 contient les variables internes et sociales. Le modèle 2 ajoute la gouvernance. Le modèle 3 ajoute les variables macroéconomiques. Une spécification complémentaire à effets fixes individuels reprend les variables variant dans le temps du modèle complet. Les erreurs-types sont regroupées par institution. Le statut juridique, constant au sein d'une institution, est absorbé par les effets fixes ; l'âge est colinéaire à la tendance temporelle dans cette spécification et n'est pas estimé séparément. Les coefficients ne sont pas présentés comme des effets causaux, car aucun instrument externe ni modèle dynamique n'est mobilisé.

Tableau 1. Statistiques descriptives des variables centrales

Variable	Moyenne	Écart-type	Minimum	Maximum
Autosuffisance opérationnelle	0,810	0,440	0,000	2,380
Logarithme du nombre de clients	6,062	1,926	0,000	10,019
Coefficient d'exploitation	0,430	0,540	0,000	3,690
Taux de dégradation du portefeuille	0,230	0,260	0,000	1,000
Part des femmes	0,223	0,168	0,000	0,884

Source : calculs de l'auteur à partir du panel équilibré de 33 IMF, 2013–2022. Nombre d'observations : 330. N_client est fourni sous forme logarithmique dans la base préparée.

3. RÉSULTATS

Les statistiques descriptives confirment la fragilité moyenne du secteur. L'autosuffisance moyenne de 0,81 indique que les produits couvrent environ quatre cinquièmes des charges sur l'ensemble des observations. Le coefficient d'exploitation moyen atteint 0,43, avec une forte dispersion, et le taux de dégradation du portefeuille s'établit en moyenne à 0,23. Ces deux variables signalent que la croissance de la clientèle ne peut être dissociée du contrôle des coûts et du risque de crédit.

Le résultat principal des modèles à effets aléatoires est le signe positif du coefficient de N_client. Il atteint 0,0386 dans le modèle de base (p = 0,004), 0,0368 après introduction de la

gouvernance (p = 0,008) et 0,0312 dans le modèle complet (p = 0,017). La réduction entre le premier et le troisième modèle est d'environ 19 %. Dans la spécification complémentaire à effets fixes, le coefficient demeure positif (0,0269), mais son erreur-type regroupée par institution est de 0,0179 et sa p-value de 0,143. Le signe est donc cohérent avec les estimations à effets aléatoires, tandis que la significativité statistique ne résiste pas à cette vérification.

3.1. Robustesse de l'effet de clientèle

La forme semi-logarithmique permet une lecture prudente de l'ordre de grandeur. Dans le modèle complet, une hausse de 10 % du nombre de clients correspond approximativement à une augmentation de 0,003 de l'autosuffisance, soit près de 0,3 point de pourcentage lorsque le ratio est exprimé sur une base unitaire. L'effet individuel est modeste, mais il devient économiquement pertinent pour une institution qui élargit durablement sa clientèle sans hausse proportionnelle des charges.

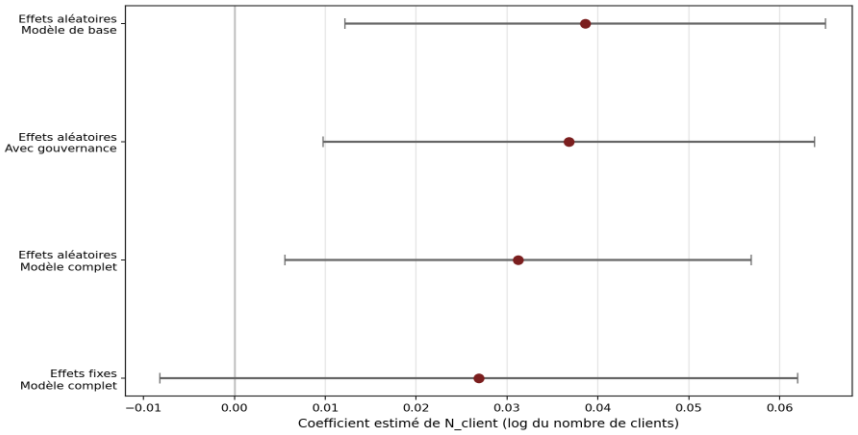
Dans les modèles à effets aléatoires, le coefficient positif ne dépend pas de l'indicateur de gouvernance, dont l'effet propre n'est pas significatif dans l'équation d'autosuffisance, et il résiste à l'introduction des variables nationales. La spécification à effets fixes conserve le signe positif mais présente une estimation plus imprécise. H1 reçoit donc un appui dans les modèles à effets aléatoires, tandis que sa robustesse statistique n'est pas confirmée par l'estimation à effets fixes. Le résultat rejoint Cull, Demirgüç-Kunt et Morduch (2007) sur la possibilité d'un effet d'échelle, tout en restant compatible avec les réserves de Hermes, Lensink et Meesters (2011) sur les coûts d'une portée plus profonde.

Tableau 2. Coefficient de N_client dans les modèles d'autosuffisance

Spécification	Coefficient	Erreur-type	p-value	Conclusion
Modèle de base	0,0386	0,0135	0,004	Positif, seuil de 1 %
Avec gouvernance	0,0368	0,0138	0,008	Positif, seuil de 1 %
Modèle complet	0,0312	0,0131	0,017	Positif, seuil de 5 %
Effets fixes (modèle complet)	0,0269	0,0179	0,143	Positif, non significatif

Source : estimations de l'auteur à partir de la base préparée. Erreurs-types regroupées par institution pour la spécification à effets fixes. 330 observations.

Figure 1. Estimations du coefficient de N_client selon la spécification



Source : estimations de l'auteur. Les barres représentent les intervalles de confiance à 95 %. Pour la spécification à effets fixes, l'intervalle recouvre zéro.

3.2. Coûts opérationnels et qualité du portefeuille

L'effet favorable de la clientèle ne doit pas être isolé des contraintes internes. Dans le modèle complet, le coefficient d'exploitation présente un coefficient de -0,0311 (p = 0,031). Une hausse des charges d'exploitation relativement à l'activité réduit donc l'autosuffisance. Le taux de dégradation du portefeuille a un effet plus marqué : son coefficient est de -0,2417 (p = 0,006). Les impayés diminuent les produits encaissés, augmentent les provisions et mobilisent des ressources de recouvrement. Une politique de croissance commerciale qui détériore la sélection ou le suivi des emprunteurs peut ainsi annuler le gain d'échelle.

Le taux d'intérêt débiteur est positivement associé à l'autosuffisance (0,0518 ; p = 0,020), mais une lecture normative serait inappropriée. Une hausse de taux peut améliorer les produits à court terme, tout en réduisant l'accessibilité, en accroissant le risque de défaut ou en exposant l'institution à un risque de réputation. La tarification doit couvrir les coûts réels sans devenir le principal moyen de compenser une faible productivité. Le résultat le plus directement actionnable reste la combinaison d'une clientèle plus large, d'un coût unitaire plus faible et d'un portefeuille sain.

3.3. Environnement macroéconomique

Le modèle complet montre que les conditions nationales modifient sensiblement l'autosuffisance. Le crédit au secteur privé rapporté au PIB est positivement associé à la performance, alors que la croissance réelle, la masse monétaire relative et l'indicateur d'inclusion financière ont des coefficients négatifs dans la spécification. Ces signes ne doivent pas être lus comme des effets structurels universels. Les variables nationales varient seulement dans le temps et leur nombre d'observations indépendantes est limité par la période

de dix ans. Elles captent aussi des chocs communs, notamment les tensions sécuritaires, sanitaires et financières.

L'inflation est négative à un seuil marginal. Elle peut augmenter les coûts de fonctionnement et réduire la capacité de remboursement des ménages lorsque les revenus nominaux s'ajustent lentement. La tendance positive et son carré négatif indiquent par ailleurs une évolution non linéaire commune au secteur. Ces contrôles réduisent le risque que le coefficient de clientèle reflète uniquement une phase macroéconomique favorable, puisqu'il demeure significatif après leur introduction.

4. DISCUSSION

Le résultat principal nuance le débat entre mission sociale et viabilité. Les modèles à effets aléatoires montrent une association positive entre le nombre de clients et l'autosuffisance, tandis que la spécification à effets fixes conserve un coefficient positif sans atteindre la significativité statistique. Cette prudence rejoint Cull, Demirgüç-Kunt et Morduch (2007), qui montrent que les arbitrages entre performance financière et portée varient selon les institutions, et Quayes (2012), qui identifie des configurations où profondeur de la portée et soutenabilité coexistent. Les résultats d'Hermes, Lensink et Meesters (2011) rappellent que servir des clientèles plus pauvres peut accroître les coûts et réduire l'efficience. La présente analyse mesure l'étendue de la clientèle, non sa profondeur. Elle suggère une relation compatible avec un effet d'échelle, sans démontrer une amélioration du bien-être des clients ni une causalité. La complémentarité dépend de la capacité de l'institution à transformer le volume en productivité plutôt qu'en complexité.

L'absence de significativité de la part des femmes et du ciblage des pauvres ne signifie pas que ces dimensions n'ont pas d'importance sociale ou financière. Les indicateurs disponibles sont agrégés et peuvent mal mesurer la profondeur de la portée. La proportion de femmes ne renseigne pas sur leur niveau de revenu, leur autonomie dans l'utilisation du crédit ou les effets sur le ménage. Le ciblage des pauvres peut également varier selon les méthodes d'identification. L'étude établit donc un résultat sur l'étendue de la clientèle, pas sur l'ensemble de la performance sociale.

La différence entre l'autosuffisance et la rentabilité des actifs est également instructive. Dans les estimations, N_client n'est pas significatif dans l'équation de rentabilité des actifs. L'élargissement de la clientèle semble donc contribuer d'abord à couvrir les charges courantes, sans se traduire nécessairement par une hausse immédiate du rendement des actifs.

Cette distinction rappelle qu'une institution peut consolider sa continuité opérationnelle avant d'améliorer sa rentabilité comptable.

4.1. Implications managériales

Les dirigeants devraient suivre la croissance de la clientèle avec un tableau de bord associant au minimum quatre indicateurs : nombre de clients actifs, coût opérationnel par client, portefeuille à risque et taux de rétention. Le nombre brut d'inscriptions peut donner une image trompeuse si une part importante des comptes devient inactive ou si les retards de paiement augmentent. L'objectif doit être une clientèle active, bien suivie et suffisamment diversifiée.

L'expansion géographique doit être séquencée. Avant l'ouverture d'un point de service, l'institution doit vérifier que son système d'information consolide les données, que les agents de crédit disposent d'un portefeuille compatible avec un suivi effectif et que le contrôle interne peut couvrir la nouvelle zone. Les canaux numériques peuvent réduire le coût marginal des opérations, mais ils ne remplacent pas les procédures de connaissance du client, de sécurité et de traitement des réclamations.

La tarification doit être fondée sur les coûts et le risque. Le coefficient positif du taux débiteur ne doit pas conduire à relever les taux sans diagnostic. Une institution peut améliorer plus durablement son autosuffisance en réduisant les reprises manuelles, les déplacements évitables, les doublons de saisie et les défauts de recouvrement. Le gain d'échelle provient alors de la productivité, et non d'un transfert excessif de coûts vers le client.

4.2. Implications pour la supervision et les politiques publiques

Les autorités de supervision peuvent compléter les ratios prudentiels par une analyse de la qualité de la croissance. Une progression rapide du nombre de clients accompagnée d'une hausse du portefeuille à risque doit déclencher un examen des méthodes d'octroi et des capacités de contrôle. À l'inverse, une croissance associée à une baisse du coût par client et à une stabilité des impayés peut signaler un modèle plus résilient.

Les programmes d'appui devraient financer des infrastructures mutualisables : solutions de gestion adaptées, centrales de risques, formation des agents et dispositifs de paiement interopérables. Ces investissements réduisent le coût fixe supporté par chaque institution et rendent l'effet d'échelle plus accessible aux structures de petite taille. Les subventions devraient être liées à des objectifs de productivité et de qualité du service plutôt qu'au seul volume de crédits distribués.

La politique d'inclusion financière gagnerait enfin à distinguer couverture territoriale, nombre de comptes, usage effectif et qualité du service. L'effet positif de N_client concerne l'activité

institutionnelle observée. Il ne prouve pas qu'un compte ouvert est utilisé ni que le client bénéficie d'une amélioration durable. Des données sur la fréquence d'utilisation, les plaintes, le coût total du crédit et les résultats économiques des clients permettraient d'évaluer plus complètement la contribution sociale.

5. LIMITES ET PERSPECTIVES

La première limite tient au caractère non causal des estimations. Une institution déjà performante peut investir dans son réseau et attirer des clients ; le coefficient positif peut donc refléter une causalité inverse. La spécification à effets fixes réduit le risque de biais lié aux caractéristiques institutionnelles invariantes, mais ne règle pas l'endogénéité ni les facteurs non observés variant dans le temps. Des travaux ultérieurs pourraient utiliser des variables instrumentales, des retards du nombre de clients ou une méthode des moments généralisés, sous réserve de disposer d'une période plus longue et d'instruments valides.

La deuxième limite concerne la mesure de la portée. Le nombre de clients renseigne l'amplitude, mais non la profondeur, la qualité ni l'effet du service. Une base enrichie devrait distinguer clients actifs et inactifs, nouveaux et anciens clients, emprunteurs et épargnants, zones urbaines et rurales, ainsi que le niveau de revenu ou la vulnérabilité. Elle permettrait de tester si les économies d'échelle diffèrent selon le segment servi.

La troisième limite résulte de l'agrégation des variables macroéconomiques au niveau national. Toutes les institutions reçoivent la même valeur annuelle, alors que leurs zones d'activité sont exposées différemment aux chocs agricoles, sécuritaires ou climatiques. Des données régionales permettraient de mieux identifier les effets contextuels. Enfin, l'inclusion d'institutions liquidées réduit le biais de survivance mais peut introduire des observations nulles ou extrêmes ; des modèles de sélection et de durée compléteraient utilement l'analyse. Les conclusions se limitent aux 33 institutions observées au Niger entre 2013 et 2022. Elles reposent sur la spécification à effets aléatoires présentée ici ; une estimation comparable à effets fixes reste souhaitable pour vérifier la robustesse des résultats.

CONCLUSION

L'analyse de 33 institutions de microfinance nigériennes sur la période 2013–2022 met en évidence une association positive entre N_client et l'autosuffisance opérationnelle dans les modèles à effets aléatoires. Le coefficient reste positif après prise en compte de la gouvernance et des conditions macroéconomiques. L'estimation à effets fixes conserve ce signe, mais n'est pas statistiquement significative. La robustesse statistique de l'association

n'est donc pas établie dans toutes les spécifications. Les résultats restent compatibles avec un effet d'échelle, sans démontrer de causalité.

Cette conclusion ne valide pas une stratégie de croissance à tout prix. Le coefficient d'exploitation et la dégradation du portefeuille réduisent significativement l'autosuffisance. La portée devient un levier de viabilité seulement lorsque l'organisation maintient la productivité et la qualité du crédit. Pour les dirigeants, l'enjeu est de piloter ensemble clients actifs, coûts unitaires et risque. Pour les superviseurs, il est d'évaluer la qualité de la croissance et non son seul volume. Pour la recherche, il reste à identifier les effets causaux et à mesurer la profondeur sociale de la clientèle supplémentaire.

RÉFÉRENCES

Adair, P. & Berguiga, I. (2014). How do social and financial performance of microfinance institutions interact? A panel data study upon the MENA region (1998–2011). Savings and Development, 38(1), 7–31.

Adhikary, S. & Papachristou, G. (2014). Is there a trade-off between financial performance and outreach in South Asian microfinance institutions? Journal of Developing Areas, 48(4), 381–402.

Armendáriz, B. & Morduch, J. (2010). The Economics of Microfinance (2nd ed.). Cambridge, MA: MIT Press.

Ayayi, A. G. & Sène, M. (2010). What drives microfinance institution's financial sustainability. Journal of Developing Areas, 44(1), 303–324.

Brau, J. C. & Woller, G. M. (2004). Microfinance: A comprehensive review of the existing literature. Journal of Entrepreneurial Finance and Business Ventures, 9(1), 1–28.

CGAP. (2003). Financial Self-Sufficiency of Microfinance Institutions. Washington, DC: Consultative Group to Assist the Poor.

Christen, R. P., Rhyne, E., Vogel, R. C. & McKean, C. (2003). Maximizing the Outreach of Microenterprise Finance: The Emerging Lessons of Successful Programs. Washington, DC: CGAP.

Copestake, J. (2007). Mainstreaming microfinance: Social performance management or mission drift? World Development, 35(10), 1721–1738.

Cull, R., Demirgüç-Kunt, A. & Morduch, J. (2007). Financial performance and outreach: A global analysis of leading microbanks. Economic Journal, 117(517), F107–F133.

Cull, R., Demirgüç-Kunt, A. & Morduch, J. (2009). Microfinance meets the market. Journal of Economic Perspectives, 23(1), 167–192.

D'Espallier, B., Hudon, M. & Szafarz, A. (2013). Microfinance and financial performance: Does gender matter? World Development, 41, 1–20.

Hartarska, V. (2005). Governance and performance of microfinance institutions in Central and Eastern Europe and the newly independent states. World Development, 33(10), 1627–1643.

Hermes, N., Lensink, R. & Meesters, A. (2011). Outreach and efficiency of microfinance institutions. World Development, 39(6), 938–948.

Hermes, N. & Hudon, M. (2018). Determinants of the performance of microfinance institutions: A systematic review. Journal of Economic Surveys, 32(1), 5–35.

Lafourcade, A. L., Isern, J., Mwangi, P. & Brown, M. (2005). Overview of the Outreach and Financial Performance of Microfinance Institutions in Africa. Unpublished working paper, MIX and CGAP, Washington, DC.

Ledgerwood, J. (1999). Microfinance Handbook: An Institutional and Financial Perspective. Washington, DC: World Bank.

Mersland, R. & Strøm, R. Ø. (2010). Microfinance mission drift? World Development, 38(1), 28–36.

Morduch, J. (1999). The microfinance promise. Journal of Economic Literature, 37(4), 1569–1614.

Morduch, J. (2000). The microfinance schism. World Development, 28(4), 617–629.

Quayes, S. (2012). Depth of outreach and financial sustainability of microfinance institutions. Applied Economics, 44(26), 3421–3433.

Rhyne, E. (1998). The yin and yang of microfinance: Reaching the poor and sustainability. MicroBanking Bulletin, 2, 6–9.

Robinson, M. (2001). The Microfinance Revolution: Sustainable Finance for the Poor. Washington, DC: World Bank.

Rosenberg, R. (2009). Measuring Results of Microfinance Institutions. Washington, DC: CGAP.

Schreiner, M. (2002). Aspects of outreach: A framework for discussion. Journal of International Development, 14(5), 591–603.

Woller, G. M., Dunford, C. & Woodworth, W. (1999). Where to microfinance? International Journal of Economic Development, 1(1), 29–64.