

# ANALYSE DE LA DERIVE DE MISSION DES IMF A PARTIR DES CRITERES DE SELECTION

MAWULI COUCHORO<sup>1</sup> and ARVIND ASHTA<sup>2</sup>

---

## Résumé

*L'originalité de ce papier réside dans l'utilisation des contreparties des crédits reposant soit sur la garantie matérielle ou physique, soit sur la garantie humaine comme indicateurs de dérive de mission. Cette méthodologie se base sur le sous-bassement de la microfinance, l'octroi du crédit à partir des mécanismes de garantie sociale aux personnes exclues du système financier classique. Ce papier étudie l'occurrence d'une dérive de mission pour les IMF qui ont prioritairement comme objectif la lutte contre l'exclusion financière des pauvres. L'étude empirique est basée sur un échantillon de 245 données sur les critères de sélection des clients d'une IMF au Togo.*

*Mots clés: Microfinance, Contreparties, Garanties, Dérive de mission, Subvention croisée.*

## 1. INTRODUCTION

Il est théoriquement admis que les prêts de montant relativement faible ne sont accordés qu'aux demandeurs de crédit pauvres et que ceux de montant relativement élevé ne le sont qu'aux demandeurs de crédit relativement riches (Mersland & Strom, 2010). Partant de ce principe, beaucoup de travaux ont utilisé le montant moyen des prêts comme indicateur de dérive de mission des institutions de microfinance (IMF) (Halouani et Boujelbène, 2013; Kar, 2013; Mersland et Strøm, 2010; Serrano-Cinca et Gutiérrez-Nieto, 2014). La démarche consistant à utiliser le montant moyen des prêts, bien qu'elle soit fondée, souffre de certaines limites. Elle suppose que l'impact du crédit

---

<sup>1</sup> Enseignant-chercheur, CERFEG, Université de Lomé, BP 1515 Lomé Togo. E-mail: [couchoro@hotmail.com](mailto:couchoro@hotmail.com)

<sup>2</sup> Professeur, titulaire de la chaire Banque Populaire en Microfinance, Groupe ESC Dijon-Bourgogne, CEREN, CERMi, 29, rue Sambin, 21000 Dijon, France. E-mail: [arvind.ashta@escdijon.eu](mailto:arvind.ashta@escdijon.eu)

---

---

sur la pauvreté est d'autant plus important que le montant du prêt est faible. Nous en déduisons que l'impact du crédit atteint son maximum lorsque le montant du prêt est nul, ce qui est absurde. Nous pouvons en outre dégager de cette démarche que l'impact du crédit sur la pauvreté est d'autant plus faible que son montant est élevé. Or, les IMF ont souvent recours au prêt-test qui consiste à octroyer des crédits dont le montant augmente au fur et à mesure que le remboursement s'effectue normalement. Par ailleurs, les emprunteurs exigent de la part des IMF un accompagnement qui se caractérise par une demande de crédits de montant relativement élevé au fur et à mesure que leurs activités se développent pour éviter de retomber dans la pauvreté. En outre, pour espérer un meilleur remboursement, certaines IMF font des prêts de montant relativement élevé afin d'éviter le sous-financement des activités. Le montant moyen des crédits ne serait pas de ce fait un bon indicateur de dérive de mission.

Des données de 2009 que nous avons collectées sur MIX (Microfinance Information Exchange) indiquent que le montant moyen des crédits de 377 IMF sur 1079 recensées dépasse 1000 \$ US pendant que celui des IMF en Inde et au Bangladesh sont plutôt respectivement de 115 et 174 \$ US (Annexe 1). Cette observation conduit les chercheurs à utiliser le ratio: montant moyen des prêts sur le PIB par tête dans les analyses concernant la dérive de mission des IMF. Nos données montrent par ailleurs que le montant moyen des prêts de 163 IMF dépasse le revenu par tête de leur pays. Cependant, un nombre important d'IMF accordent des crédits dont le montant moyen varie entre 14% et 28% du revenu par tête de leur pays. Toutefois, ces données telles que présentées et analysées cachent d'énormes informations si bien que pour des études plus spécifiques, leur désagrégation s'impose. Nous pouvons, dès lors, dégager que l'utilisation du montant moyen des prêts comme indicateur de dérive de mission ne semble pas approprié.

La dérive de mission survient lorsqu'une IMF, à sa création, se donne pour objectif une mission sociale, puis par la suite quitte le segment de marché des clients pauvres pour se situer totalement sur un marché plus haut de gamme (Seck, 2009). Les premiers signes d'une possible dérive de mission peuvent s'observer directement dans la procédure de sélection des clients. En effet, Nous pouvons considérer que les contreparties physiques sont accessibles aux clients «plus riches», et que les contreparties alternatives (garantie solidaire, personne garante et, dans une moindre mesure, épargne liée au crédit) sont accessibles aux plus pauvres. Donc, si une IMF privilégie les garanties physiques au détriment des garanties alternatives alors qu'elle a initialement comme objectif d'atteindre les clients pauvres, il y a dès lors un signe possible d'une dérive de mission.

---

L'objectif de notre recherche est de proposer un indicateur de dérive de mission en partant même du sous-bassement même de la microfinance : l'octroi du crédit à partir des mécanismes de garantie sociale aux personnes exclues du système financier classique parce qu'elles n'ont pas de garantie matérielle ou physique à faire valoir en contrepartie du crédit. Plus précisément, le but de ce papier est d'étudier l'occurrence d'une dérive de mission des IMF ayant prioritairement comme objectif la lutte contre l'exclusion des pauvres du crédit, et ce à partir des contreparties des crédits. L'étude vise donc à analyser les contreparties des prêts de ces IMF à leurs clients comme vecteurs possibles d'une dérive de mission.

Pour ce faire, nous allons, d'abord, présenter le lien entre les contreparties des crédits et la dérive de mission des IMF (I). Ensuite, nous proposons une méthodologie de la recherche (II) qui nous permet de mettre en évidence dans le cas d'une IMF du Togo, l'existence ou non d'une dérive de mission (III).

## **2. CONTREPARTIES DES CREDITS ET DERIVE DE MISSION**

### **2.1. La dérive de mission**

A la suite du succès apparent du modèle de la Grameen Bank, avec l'appui des instances de développement, nombreux programmes de microfinance dans leurs premières expériences était gérée suivant une approche dite « subventionnée » (Couchoro, 2011). Celle-ci montre rapidement ses limites qui amènent certains de ses acteurs à adopter un nouveau mécanisme : la commercialisation. Cette dernière s'entend comme l'application des principes de marché à la microfinance (Labie et Mees, 2005), et se caractérise par la volonté des IMF de couvrir tous les coûts et de générer des profits. Elle suppose la recherche d'une pérennité financière. La commercialisation donne lieu à une concurrence et conduit à la montée en gamme de clientèle des IMF caractérisée par la recherche d'une niche de clientèle plus aisée (Seck, 2009). D'où l'émergence d'une crainte de dérive de mission des IMFs.

Il y a dérive de mission lorsque les organisations, notamment les IMF, ne remplissent plus la mission première qu'elles se sont données à leur création. Ces organisations sont contraintes, souvent sur exigence de leurs bailleurs de fonds, de se détourner de leurs objectifs prioritaires : la mission sociale (Bennett et Savani, 2011). La dérive de mission peut également concerner les organisations qui ont un objectif social auquel est associé un besoin de viabilité (Ebrahim et al., 2014). Ainsi, il y a dérive de mission lorsque l'IMF, dont

---

---

la mission première est l'octroi de crédit aux pauvres, quitte le segment de marché des clients pauvres pour se positionner sur un marché des clients plus riches (Woller, 2002 ; Seck, 2009). Étant donné que le secteur de la microfinance est de plus en plus constitué d'organisations à but lucratif, la mission première du secteur dans son ensemble devient dès lors la réalisation de profit et la mission sociale pourrait devenir secondaire. Ce constat serait sans doute le signe d'une dérive de mission de l'industrie de la microfinance (Casselmann et Sama, 2013).

Dans beaucoup de régions qui connaissent un développement extraordinaire de la microfinance, comme certains pays de l'Amérique latine (Christen, 2001), la dérive de mission des IMF n'est pas formellement établie. Cependant, les transformations profondes de la microfinance amènent à réactualiser ou à nourrir le débat sur la crainte liée à l'occurrence d'une dérive de la mission. Des cas de cette dérive ont été révélés par la littérature de la microfinance: le cas de Banco Sol en Bolivie (Rhyne, 1998) et plus récemment celui de Banco Compartamos au Mexique (Rosenberg, 2007, Ashta et Bush, 2009 ; Ashta et Hudon, 2012). La dérive de mission a été aussi mise en évidence dans la politisation de certains événements tels que les mauvaises récoltes et le surendettement, notamment en Inde (Augsburg et Fouillet, 2010) ou au Nicaragua (Bastiaensen et al., 2013). Ailleurs, aucun signe de dérive de mission n'a été constaté malgré la commercialisation. C'est ainsi qu'une étude portant sur 39 IMF ayant connu des transformations dues à la commercialisation révèle que celles-ci demeurent toujours dans la ligne droite de leurs missions sociales (Fernando, 2004). Une autre étude sur une IMF au Bangladesh ne montre pas de façon significative une quelconque dérive de mission (Hishigsuren, 2007).

Ces résultats montrent alors que la commercialisation ne suppose pas automatiquement une dérive de mission des IMF. En effet, performance sociale et performance financière ne sont pas nécessairement antinomiques. Une IMF peut à la fois améliorer aussi bien sa performance financière que sociale (Copestake, 2007). Toutefois, cette double mission impose parfois à privilégier un objectif au détriment de l'autre (Kemonou et Anjugam, 2013). Ainsi, si une IMF accorde la priorité à la performance financière, elle ouvre la voie à une possible dérive de mission (Morduch, 2000 ; Aitken, 2013). C'est ainsi qu'une IMF qui se donne pour objectif la performance financière peut, sans le souhaiter, se retrouver dans une situation catastrophique de performance sociale ; ce que Copestake (2007) appelle « mission failure ».

Une commercialisation serait donc louable si, en l'absence de subvention, les profits que les IMF génèrent en servant les clients plus aisés sont utilisés pour couvrir les coûts liés à l'octroi des crédits aux ménages à faibles reve-

---

---

nus (Rhyne, 1998; Christen et Drake, 2002). Armendáriz et Szafarz (2009) ont montré, à travers la subvention-croisée, comment les IMF ciblent les clients riches afin de pouvoir continuer à accorder de petits prêts aux pauvres. Ainsi, si une IMF commence ses activités avec les plus pauvres (pour attirer les donateurs des subventions) pour ensuite intégrer les moins pauvres (pour des raisons de viabilité), il n’y a pas de dérive de mission. De même, une institution financière à but lucratif qui réalise une descente en gamme de clientèle en s’intéressant à des clients à faible revenu, comme les banques qui font leur entrée sur le marché du microcrédit (Couchoro, 2011), il n’y aura aucune incidence négative sur la mission première de la microfinance. Dans les deux cas, le profit réalisé en orientant une partie des activités vers les riches permet de servir les pauvres. La combinaison de clients pauvres et non pauvres offre donc une opportunité durable d’octroi de crédit permettant de réduire de façon pérenne la pauvreté (Chu et Luke, 2012; Chakrabarty et Bass, 2013). Si la viabilité est indispensable à l’accomplissement de la mission sociale des IMF, la rentabilité de celles-ci ne peut de ce fait pas servir d’indicateur de dérive de mission.

## 2.2. Maîtrise de risque de défaut et dérive de mission

La crédibilité d’un emprunteur repose sur la confiance. Cependant, comment peut-on évaluer la confiance qui est une variable qualitative difficilement quantifiable et qui ne peut pas être mise en équations (Williamson, 1994)? La maîtrise du risque de défaut, importante source de défaillance des intermédiaires financiers (Lobez, 1997), dans un environnement économique caractérisé par une asymétrie d’information (Stiglitz et Weiss, 1981; Akerlof 1970), impose aux prêteurs la mise en place des mécanismes visant à sélectionner les demandeurs de crédit (Freixas et Rochet, 1997; Stiglitz et Weiss, 1981; Lobez, 1997).

Pour se mettre à l’abri de toute défaillance liée à celle de leurs clients, les banques s’appuient sur l’apport de garantie, les situations financière et sociale du client, les relations de long-terme avec l’emprunteur, l’implication des clients dans leurs projets, *etc.* (Eber, 2002). Ces mécanismes sont sources d’exclusion du crédit des personnes à faible revenu, ceux que la microfinance réintègre dans la sphère financière.

Pour maîtriser le risque de défaut et éviter l’exclusion du crédit, les IMF ont recours particulièrement à la garantie solidaire comme mécanisme de sélection (Couchoro, 2008). La garantie solidaire est considérée comme un sous-bassement de la microfinance (Couchoro, 2010). Elle est à la fois une garantie *ex ante* et *ex post* contre le risque de défaut: garantie *ex ante* car elle conduit à

un équilibre séparateur qui permet au prêteur d'éviter la sélection adverse (Ghatak, 1999); garantie *ex post* parce qu'elle empêche l'aléa moral, grâce à la surveillance effectuée par les partenaires d'un même groupe et la sanction appliquée par ceux-ci en cas de défaut d'un membre (Stiglitz, 1990; Morduch, 1999; Besley et Coate, 1995). Au-delà de sa capacité à maîtriser les effets négatifs de la distribution asymétrique de l'information, le mécanisme du groupe solidaire peut dans certains cas offrir aussi classiquement, par simple processus de diversification, la réduction du risque de défaut.

En plus de la garantie solidaire, les IMF utilisent le système d'épargne-crédit qui amène l'emprunteur à s'impliquer personnellement dans la réalisation de son projet et donne au prêteur des signaux quant à la qualité du projet pour lequel le crédit est demandé (Guérin et Vallat, 2000). Ce mécanisme devient source d'exclusion lorsque l'épargne exigée est une part importante du crédit demandé; car elle s'adresserait dès lors à la classe moyenne, celle ayant la capacité d'épargner (Couchoro, 2010).

Entre également en ligne de compte dans les mécanismes de maîtrise du risque de défaut par les IMF, le prêt progressif (un prêt-test) qui consiste à commencer l'octroi du crédit par de petits prêts dont le montant augmente au fur et à mesure que le remboursement est effectif (Morduch, 1999). Il crée une relation de long terme entre le prêteur et l'emprunteur, exploite et stimule la motivation de l'emprunteur à rembourser le crédit, et alerte très tôt le prêteur, dès les premières périodes de prêt, en lui donnant des signaux au sujet des mauvais payeurs.

Le poids donné par une IMF à chaque mécanisme dans la sélection des clients peut être révélateur d'une possible dérive de mission. Une IMF peut donner autant de chances aux demandes de crédits avec garanties physiques qu'à ceux avec garanties alternatives. Dès lors, on ne peut pas parler de dérive de mission.

Une IMF qui, pour des raisons de performance financière, abandonne les mécanismes alternatifs au profit de la garantie matérielle ou physique, celle privilégiée par les banques, court le risque de la dérive de mission. Car, un tel choix aura pour conséquence d'exclure les clients pauvres, signe que l'IMF en question tourne fondamentalement le dos aux clients pour lesquels elle a été créée. Ainsi, privilégier la garantie physique au détriment des mécanismes alternatifs, suppose une tendance à abandonner les personnes à faible revenu au profit des clients riches.

---

### 3. METHODOLOGIE DE LA RECHERCHE

Notre méthodologie consiste à étudier l'influence des contreparties sur la réponse à la demande du crédit des IMF. Notre étude porte sur le cas d'une IMF au Togo.

L'étude sur la dérive de mission doit, certes, se faire dans une perspective évolutive. Ce n'est pas le cas de notre étude. Toutefois, étant donné que l'IMF étudiée dans le présent papier s'est donnée comme objectif une mission sociale, nous pouvons sur une période courte donnée, chercher à savoir si elle demeure toujours fidèlement attachée à cette mission.

Nous décrivons d'abord la démarche empirique qui permet de mettre en lumière le lien entre les contreparties des crédits et l'exclusion dans le processus de sélection des clients. Ensuite, nous présentons le modèle économétrique que nous utilisons.

#### 3.1. Contreparties et Procédure de sélection des clients

Ce volet de l'étude cherche à mettre en lumière la nature de la contrepartie exigée dans le processus d'octroi des crédits et son lien avec une éventuelle exclusion du crédit. Elle vise à répondre aux questions suivantes :

**Q1: Y a-t-il une relation entre la contrepartie et la relation de long terme (le cycle du crédit<sup>3</sup>) ?**

Généralement, les clients pauvres débutent la demande de crédit avec le groupe solidaire. Ensuite, leur demande de crédit se fait individuelle dans le cadre du mécanisme d'épargne préalable auquel il est associé la caution par des personnes tierces. À partir d'un montant donné, la demande de crédit est conditionnée par des garanties physiques. L'IMF donne-t-elle la chance à tous les clients, quel que soit leur rang social, d'être dans le processus de relation de long terme ? La contrepartie des crédits comparée au cycle de crédit permet de mettre en lumière cette interrogation.

**Q2: Y a-t-il une relation entre la contrepartie et le montant du crédit ?**

Le montant des crédits en garantie solidaire est plus faible que celui des crédits individuels (avec caution par des personnes tierces), lequel est aussi plus faible que celui des crédits avec garanties physiques. Si, pour des montants relativement faibles, l'IMF exige des garanties physiques, on peut en

---

<sup>3</sup> Le cycle du crédit traduit le nombre de crédits reçus précédemment par le client (Couchoro, 2010). Le cycle est égal à un si le client est à son premier crédit, donc à sa première expérience avec l'IMF ; il est égal à deux (ou à n) si le client est à son deuxième (ou énième) crédit.

---

conclure que l'accès aux crédits est refusé aux personnes à faible revenu. Si, en revanche, la garantie physique n'est exigée que pour les crédits de montant relativement élevé alors on peut en déduire que la garantie physique n'est exigée qu'aux clients relativement aisés, donc le crédit reste accessible aux clients à faible revenu.

### Q3: Y a-t-il une relation entre la contrepartie et la chance que le crédit soit octroyé?

La nature de la contrepartie influence-t-elle la chance pour que le crédit soit accepté? L'existence de relation entre l'octroi du crédit et la contrepartie du crédit traduit automatiquement le rang social des clients ciblés par l'IMF. Ainsi, une corrélation positive entre l'accès au crédit et la garantie physique, et une corrélation entre l'accès au crédit et les autres contreparties laissent soupçonner une exclusion des pauvres.

Le coefficient de corrélation partielle nous permet de répondre à ces questions.

### 3.2. Modèle à estimer

Le modèle à estimer consiste à vérifier si la probabilité d'accès au crédit des IMF peut être expliquée économétriquement par les variables retenues. Il se présente de la façon suivante:

$$\text{Prob}(Y = 1 | X) = F(X, \beta) \quad (1)$$

$Y$  est la variable expliquée binaire. Elle est égale à 1 si le crédit du client est accepté, et 0 autrement.  $X$  est le vecteur des variables explicatives de l'acceptation ou non du crédit au client.  $\beta$ , le vecteur des coefficients à estimer, représente l'impact des variables explicatives sur la probabilité de voir la demande du client acceptée. Le modèle à estimer est:

$$\begin{aligned} \text{Cred.}accept_i = & \beta_1 \text{GarMat}_i + \beta_2 \text{CaPer}_i + \beta_3 \text{EpRea}_i + \beta_4 \text{MontCred}_i \\ & + \beta_5 \text{SxCl}_i + \beta_6 \text{Cycr} + C_i + \mu_i \end{aligned} \quad (2)$$

$\text{Cred.}accept$ : est la variable dépendante binaire: elle est égale à 1 (un) si le crédit est accepté, donc octroyé, et 0 (zéro) si la demande est refusée.  $\text{GarMat}$  représente la garantie physique. Son exigence suppose que le client considéré n'est pas de la classe pauvre. Cette variable est binaire et est égale à 1 si le client présente une garantie et 0 sinon. La garantie physique est constituée de terrains et/ou immeubles.  $\text{CaPer}$  traduit le cautionnement du client par une personne quelconque (notamment ses proches). Elle est également une variable binaire. Elle est égale à 1 si la caution est jugée consistante par le co-

mité de crédit, qui tient compte du montant du crédit, et 0 sinon. *EpRea* représente le montant de l'épargne réalisée par le client avant la demande du crédit. *MontCred* est le montant du crédit demandé. *SxCl* est le genre du client. *C* est une variable binaire qui est égale à 1 si le genre est masculin et 0 si c'est féminin. *C* et  $\mu$  sont respectivement la constante et le terme d'erreur.  $\beta_i$  ( $i = 1$  à 6) représentent les coefficients des variables explicatives. Les données montrent que toute la demande de crédit des clients en garantie solidaire est acceptée par l'IMF étudiée. De ce fait, la variable garantie solidaire ne peut pas être traitée par notre modèle. Nous avons utilisé pour nos analyses statistiques et économétriques le logiciel Stata 11.

### 3.3. Source des données

Le Togo, est un pays relativement pauvre. Les résultats de l'enquête «Questionnaire Unifié sur les Indicateurs de Base du Bien-être» (QUIBB) (2006 et 2011) montrent que l'incidence de la pauvreté monétaire est importante dans le pays. Elle est de 58,7% en 2011 et de 61,7% en 2006 et est relativement plus élevée en milieu rural qu'en milieu urbain où elle est respectivement de 73,4% et 44,7% pour 2011 et de 75,1% contre 46,4% en 2006. Les données utilisées dans le cadre de cette étude sont collectées lors d'une enquête réalisée en 2009 dans le comité de crédit des agences d'une IMF, sur une période de 5 mois. Le nombre d'observations est de 245. Les données sont collectées en milieu urbain. Les autres données proviennent de la Cellule d'Appui et de Soutien aux Institutions Mutualistes ou de coopératives d'Épargne et de Crédit (CASIMEC) et de la monographie des Institutions de Microfinance produite par la Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO).

Au Togo, la marche des IMF vers la commercialisation contraint celles-ci à rechercher une performance financière qui ne serait pas sans conséquence négative sur l'exclusion du crédit. Cette performance se caractérise par une augmentation substantielle des résultats d'exploitation de 19537% entre 2004 et 2007, lesquels passent de 5,4 millions de Fcfa<sup>4</sup> (8.244,27 euros) à 1,06 milliard de Fcfa (1,7 million d'euros). Ce qui est un signe d'une véritable amorce de l'approche commerciale dans l'économie du pays (Couchoro, 2011). Cette évolution s'est bâtie non seulement sur une amélioration considérable de la qualité du personnel et du portefeuille à risque passé de 20% en 1999 à 4,2% en 2007, mais aussi sur la montée en gamme de clientèle des IMF. Cela s'observe d'une façon globale par une évolution haussière du montant moyen de prêts traduisant la tendance à financer des activités ayant une taille relativement importante. Ce montant est passé d'environ 300.000 Fcfa (458,02 euros)

<sup>4</sup> Fcfa: Franc de la Communauté Financière Africaine (1 Euro = 655,957 Fcfa).

en 2001 à environ 700.000 Fcfa (1068,7 euros) en 2005. Dès lors il peut en résulter une tendance à exclure les ménages pauvres du crédit (Couchoro, 2011). Des données de 2009 que nous avons collectées sur MIX (Microfinance Information Exchange)

Par ailleurs, des données de 2009 portant sur le Togo et collectées sur MIX (tableau 1) montrent que le montant moyen des prêts des deux plus grandes et des deux plus petites IMF du pays en 2009 varie entre 423.450 Fcfa (646,5 euros) et 630.000 Fcfa (961,8 euros) et représente respectivement 230,7% et 340% du PIB (Produit Intérieur Brut) par tête du pays, alors qu'il est de 64% si on considère l'ensemble des données de 1079 IMF collectées sur MIX (annexe 1). Ce montant est relativement élevé, comparé aux montants moyens des prêts des pays de l'Asie du Sud qui varient entre 45.000 Fcfa (68,7 euros) et 67.500 Fcfa (103,1 euros), soit environ 20% du PIB par tête. Ces données, bien qu'elles peuvent laisser, *a priori*, penser à une montée en gamme de clientèle des IMF au Togo, cacheraient probablement des réalités sur la classe sociale des clients que seules d'autres analyses permettent de révéler.

Women and Associations for Gain both Economic and Social (WAGES), l'IMF qui fait l'objet de notre étude de cas, a été créée en 1994 sur l'initiative de Care internationale-Togo. Elle est une structure associative qui, au départ, avait seulement pour objectif de répondre aux besoins de services financiers de 3900 femmes sur une période de trois ans. En moins de trois ans, le projet a dépassé cet objectif. Ce résultat impressionnant a amené cette IMF à ouvrir ses services aux deux sexes.

WAGES est l'une des toutes premières IMF après la Faïtière des Unités de Coopératives d'Épargne et de Crédit (FUCEC) à se lancer dans la commercialisation. Le nombre de ses membres a augmenté de 7.445 en 1999 à 50.680 en 2007. Quant au portefeuille à risque, il a été réduit de 13 points par rapport à 2001, pour s'établir à 1,2% en 2004. En 2008, WAGES a réalisé un résultat d'exploitation de 290,7 millions de Fcfa (443.816 euros), contre 31,3 millions de Fcfa (47.786 euros) de Fcfa en 2006.

**Tableau 1: Etat des prêts de quelques IMF en 2009 (en Fcfa)**

	Montant moyen des prêts	Montant moyen des prêts en pourcentage du PIB par tête	Nombre d'emprunteurs actifs
FUCEC*	423.450	230,72%	79.121
WAGES*	630.000	343,09%	15.888
TIMPAC*	434.700	318,97%	449
MGPCC*	585.450	236,91%	786

Source : MIX 2009 (\* Institution de microfinance au Togo)

## 4. DESCRIPTION DES DONNEES RECUEILLIES ET ANALYSE DES RESULTATS

### 4.1. Description des données

Le tableau 2 donne un bref aperçu sur l'activité de microfinance au sein de notre échantillon. Le montant moyen de crédit est de 1,15 million de CFA (1756 Euros) pour une période de 22 mois. Le montant moyen d'épargne est de 0,4 million de CFA (611 Euros).

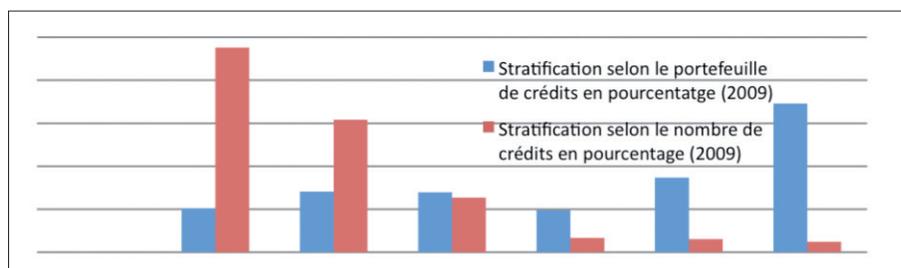
**Tableau 2: Aperçu sur le montant des activités de WAGES**

Variabes	Obs	Moyenne	Ecart-type	Min	Max
Montant crédit (CFA)	245	1154082	2431686	200000	15.000.000
Montant épargne (CFA)	245	397692.2	741284.2	60784	3872093
Cycle crédit (Mois)	245	2.204082	1.866218	1	12

Source : résultats des données recueillies suite à notre enquête

La part des crédits de montant relativement élevé dans le portefeuille des crédits octroyés en 2009 laisse entrevoir une tendance de WAGES à moins s'intéresser aux clients pauvres comme le montre la stratification selon le portefeuille de crédit (Graphique 1). Nous remarquons en revanche, que le nombre de bénéficiaires est plus important pour les crédits de montant relativement faible que pour ceux de montant élevé. S'il est vrai que les crédits dont le montant est relativement élevé prennent une part importante du portefeuille de crédit de l'institution, il n'en demeure pas moins que les clients à faible revenu constituent la plus grande part des bénéficiaires du crédit. Les prêts de très grande taille vont sans aucun doute tirer les moyennes agrégatives vers le haut.

**Graphique 1: Stratification de crédits octroyés en 2009**



Source : WAGES

**Tableau 3 : Description des observations**

Caractéristiques étudiées	Nombre des observations	Pourcentage des observations
<b><u>Sexe<sup>16</sup></u></b>		
Hommes	80	32,65
Femmes	165	67,35
<b><u>Contrepartie du crédit</u></b>		
Garantie physique	25	10,2
Garantie solidaire	5	2,04
<b><u>Consistance Caution pers. Tierce</u></b>		
Oui	220	91,67
Non	20	8,33
<b><u>Cycle du crédit</u></b>		
1 <sup>er</sup> cycle	105	42,86
2 <sup>eme</sup> cycle	80	32,65
3 <sup>eme</sup> cycle	30	12,24
Plus de 3 cycles	30	12,24
<b><u>Réponse à la demande</u></b>		
Acceptée	200	80,63
Refusée	45	18,37
<b><u>Demande acceptée par sexe</u></b>		
Homme	65	32,5
Femme	135	67,5
<b><u>Réponse à la demande des femmes</u></b>		
Acceptée	135	80,81
Refusée	30	18,19
<b><u>Réponse à la demande des hommes</u></b>		
Acceptée	65	81,25
Refusée	15	18,75
<b><u>Réponse à la demande crédit 1<sup>er</sup> cycle</u></b>		
Acceptée	95	85,71
Refusée	15	14,29

<b><u>Réponse à la demande crédit 2<sup>eme</sup> cycle</u></b>		
Acceptée	65	81,25
Refusée	15	18,75
<b><u>Réponse à la demande crédit 3<sup>eme</sup> cycle</u></b>		
Acceptée	25	83,83
Refusée	5	16,67
<b><u>Réponse à la demande crédit plus de 3 cycles</u></b>		
Acceptée	20	66,67
Refusée	10	33,33
<b><u>Demande acceptée selon contrepartie</u></b>		
Garantie physique	20	80
Garantie solidaire	5	100
Caution personnes tierce consistante	200	90,90

Source : résultats des données recueillies suite à notre enquête

Les données du tableau 3 montrent que les femmes occupent une part importante des clients demandeurs de crédit, soit 67,35% contre 32,65% pour les hommes. Au nombre des clients demandeurs de crédit, 10,2% ont présenté des garanties physiques; cela suppose que ceux-ci ont fait une demande d'un montant au moins égal à 5.000.000 de Fcfa (environ 7.600 euros). Précisons que pour WAGES, la garantie physique est constituée uniquement de terrains de construction ou des maisons construites ayant au moins la valeur du montant du crédit à accorder. Le montant moyen des crédits demandés est de 1.154.000 Fcfa (1.761,8 euros) tandis que celui de l'épargne des clients demandeurs de crédit est de 397.600 Fcfa (607,02 euros). Toute demande de crédit exige, sauf pour la garantie solidaire, une caution par des personnes tierces (ou une garantie corporelle). Son inconsistance implique un refus automatique du crédit. Le pourcentage des clients en garantie solidaire est relativement faible. Il est de 2,04%. Cela démontre, *a priori*, une tendance de WAGES à s'intéresser aux crédits individuels exigeant soit des épargnes préalables, soit des garanties physiques. Cependant, une étude plus approfondie révèle qu'en milieu urbain, ce ne sont pas les IMF qui refusent les clients en garantie solidaire, mais plutôt les clients qui ne veulent plus se mettre en garantie solidaire pour l'obtention du crédit. La raison serait probablement liée au fait que le besoin de financement minimum pour les projets en ville croît (Couchoro, 2010). La garantie solidaire devient inefficace lorsque le montant du crédit augmente. Aussi, ne convient-elle pas dans

---

une situation caractérisée par une hétérogénéité des projets à financer. Dans ces conditions, les clients préfèrent avoir des crédits individuels plutôt qu'un crédit en garantie solidaire. Par ailleurs, la garantie solidaire est plus adaptée aux milieux ruraux car elle a des pré-requis qui ne se retrouvent pas en milieu urbain.

Le comité de crédit a jugé consistante, pour garantir les crédits, la caution par des personnes tierces de 91,84% des clients. Donc 8,16% des clients ne présentent pas une caution par des personnes tierces assez consistante pour garantir le crédit. Le pourcentage des clients qui sont dans le premier cycle de crédit est de 42,86%, ceux au deuxième cycle est de 32,65%, les cycles trois sont de 12,24% et le reste est de 12,24%. Des crédits demandés, 81,63% sont acceptés contre 18,37% refusés. Ce taux relativement élevé des crédits acceptés est probablement lié au fait qu'en amont des agents de crédit ont la responsabilité d'aider les clients à mieux monter les dossiers de demande de crédit avant leurs dépôts.

Nous remarquons que 20% de la demande de ceux qui ont présenté des garanties physiques et 9,10% de ceux qui ont présenté des cautions par des personnes tierces consistantes sont refusés. Le crédit de ceux à garantie solidaire est accepté à 100%, ce qui montre qu'une place de choix est réservée aux clients en garantie solidaire, ceux à revenu faible.

Les demandes qui sont à leur premier, deuxième et au troisième cycle et au moins au quatrième cycle sont acceptées respectivement à 85,7%, 81,2%, 83,83% et 66,67%. Cette tendance à la baisse au fur et à mesure que le cycle augmente serait liée au fait que l'institution, en plus des contreparties exigées, applique le mécanisme de prêt-test. Ce système est aussi bien utilisé dans le cas d'épargne-crédit (crédit individuel de WAGES) que dans celui de la garantie solidaire (crédit en groupe). Ainsi, nous observons dans l'octroi des crédits, le refus catégorique ou partiel pour les clients qui connaissent des incidents ou des retards de paiement de leurs crédits précédents.

#### **4.2. Analyse des contreparties des crédits**

Le tableau 4 présente les coefficients de corrélation entre les diverses garanties et les crédits accordés. Concernant la question 3 (Q3), le résultat montre une corrélation entre l'acceptation de crédit et la consistance de la caution par une personne tierce à 1% (Tableau 4, colonne 1). Ce résultat montre que la garantie physique, la garantie solidaire et l'épargne préalable ne sont pas des conditions nécessaires pour l'acceptation du crédit. En revanche la consistance de la caution par une personne tierce est une condition nécessaire mais non suffisante pour accorder les crédits individuellement. La cau-

---

tion par une personne tierce n'est pas de nature à exclure les clients pauvres. Par ailleurs, la garantie solidaire n'exige pas une épargne préalable. Cette dernière ne s'impose qu'aux crédits individuels.

**Tableau 4: Corrélation entre les garanties et les crédits accordés**

	Acceptation du crédit	Montant du crédit	Cycle du crédit
Garantie physique	-0.1327	0.7608***	0.4374**
Groupe solidaire	0.0494	-0.0309	0.0927
Caution personnes tierces	0.6309***	0.0119	-0.0167

\*\*\* Significatif à 1%, \*\* Significatif à 5%

Au sujet de la question 2 (Q2) nous remarquons une corrélation entre le montant du crédit accordé et la garantie physique (tableau 4). En effet, celle-ci n'est exigée qu'à partir de 5.000.000 de Fcfa (environ 7.600 euros). C'est dire que pour des montants relativement faibles, la garantie physique n'est pas exigée.

Sur la question 1 (Q1), on trouve également un lien entre le cycle et la garantie physique (tableau 4). Ceci est peut-être expliqué par une corrélation entre cycle de crédit et le montant de crédit, qui est de 0.5664 (significatif à 1%). Ceci traduit le fait que le montant du crédit augmente avec la durée de la relation entre l'institution et les clients. Ce résultat indique que l'institution ne cible pas directement les clients aisés mais elle est dans un processus d'accompagnement de ses clients à travers le mécanisme de « prêt-test ». La montée en gamme de clientèle qui se traduit par une augmentation du montant moyen des prêts peut se comprendre chez WAGES plutôt comme un accompagnement des clients que comme un ciblage direct des clients aisés.

Dans ses premières analyses, nous ne constatons aucun signe pouvant laisser penser à une éventuelle dérive de mission

### 4.3. Interprétation du modèle

Nous utilisons pour l'estimation le modèle Logit. En considérant la significativité statistique, le signe des coefficients estimés et les effets marginaux (tableau 5), nous pouvons en déduire une relation entre la probabilité qu'une demande de crédit soit acceptée (variable dépendante), le montant du crédit, l'épargne préalable réalisée et le cycle du crédit. Les estimations ne révèlent pas de liens entre l'acceptation du crédit et la garantie physique.

**Tableau 5: Résultats des estimations avec le modèle Logit**

Variables	Coef	Prob	Effets marginaux
Montant crédit	-2.79e-06*	0.071	-
Montant Épargne	0.0000106*	0.075	-
Cycle du crédit	0.5190736***	0.001	-
Sexe du client	0.8426412*	0.060	0.0574561
Garantie physique	-0.9974386	0.231	-0.1036597

Nombre d'observations = 220 ; Prob > chi2 = 0.0001 Pseudo R2 = 0.3644

\*\*\* Significatif à 1% ; \*\* Significatif à 5% ; \* Significatif à 10% ; Qualité de la prédiction 88.64%

Le montant du crédit demandé a un effet négatif sur l'acceptation de la demande au seuil de 10%. Le croisement des estimations avec le tableau des corrélations montre que plus le montant du crédit à accorder est important, plus l'institution est exigeante en matière de contrepartie, ce qui réduit la chance pour que le crédit soit octroyé. Cela traduit, en outre, le fait que l'institution demeure souple en matière d'exigence de contrepartie pour les crédits de montant relativement faible. WAGES donne donc plus de chance aux demandes de montant relativement faible qu'à ceux de montant élevé.

L'épargne préalablement réalisée donne un effet positif au seuil de 10% sur la chance pour que le crédit soit octroyé. Ce résultat va de soi puisque plus le montant de l'épargne est importante, plus l'institution remarque une forte implication du client dans son projet, et plus grande est la chance pour que le crédit soit accordé. Étant donné que l'épargne est exigée pour les demandes individuelles, donc forcée, ce résultat peut en outre être compris comme une tendance à donner plus de chance à ceux qui ont la possibilité d'épargner, la classe moyenne.

Le cycle du crédit a également un effet positif à 1% sur la probabilité pour que le crédit soit accepté. Ce résultat confirme le mécanisme de prêt-test et l'accompagnement des clients par WAGES. Il traduit, par ailleurs, une relation de long-terme entre les clients et l'institution qui accorde plus de chance à ceux qui ont un bon parcours en matière de remboursement.

Nous pouvons dire que WAGES reste souple pour les montants faibles, mais très exigeante pour les montants élevés. Comparativement aux résultats précédents, nous constatons que l'institution s'adresse aussi bien à la classe pauvre (pour laquelle elle est moins exigeante) qu'à la classe à revenu élevé (pour laquelle elle est plus exigeante). Elle est, certes, dans une logique de rentabilité financière au vu de ses résultats d'exploitation; cependant, elle reste accessible aux pauvres. Les résultats ne nous permettent pas de déduire le degré de l'inclusion financière de l'institution, mais ils nous amènent à conclure

qu'elle ne s'est pas totalement détournée de sa mission première. Le système d'information de l'institution ne permet pas non plus de mettre en lumière la relation entre les contreparties et le taux de remboursement des crédits.

## 5. CONCLUSION

La microfinance à but social ne peut atteindre son objectif que si les pauvres ont un accès pérenne au crédit. L'absence de subventions aux IMF conduit celles-ci à s'orienter de plus en plus vers l'approche commerciale. Cette approche peut être un facteur favorable ou défavorable à l'accès des pauvres aux services financiers. Si elle donne lieu à des dérives notamment à une tendance à s'orienter exclusivement vers une clientèle aisée, elle peut également constituer une opportunité pour un accès pérenne des pauvres aux services financiers. En effet, l'approche commerciale suppose une viabilité opérationnelle des IMF sans laquelle la microfinance ne peut s'inscrire dans la durée.

Beaucoup de travaux se sont intéressés à la question de dérives de missions à travers des analyses qui portent sur des études globales notamment le montant moyen des prêts. Mais la source d'une dérive peut s'observer à travers les critères de sélection au sein même des IMF. Notre étude a porté sur cette logique à travers l'analyse du cas particulier d'une IMF du Togo. L'observation des données montre que celle-ci a une performance financière qui laisserait soupçonner une éventuelle dérive de mission. Une analyse plus approfondie à partir des contreparties exigées avant l'octroi des crédits montre que l'institution, bien qu'elle s'intéresse à une clientèle aisée, ne tourne pas le dos aux pauvres. Sa clientèle est hétérogène, comme le montre les données de 2009, le volume de portefeuille de crédit des montants élevés dépasse celui des montants faibles. Toutefois, en matière de nombre de bénéficiaires, les clients à faible revenu dépassent ceux à revenu relativement élevé. Les contreparties offertes par les clients à revenu faible donnent au moins autant de chance d'accès au crédit que les contreparties physiques offertes par les clients relativement riches. Les clients (à faible revenu ou non) qui sont à leurs premières expériences de prêts et dont le montant de crédit demandé est relativement faible ont au moins autant de chance de voir leurs demandes de crédit acceptées que les clients ayant une relation de long-terme avec l'institution et dont le montant de crédit est relativement élevé. Ces signes sont autant d'éléments qui amènent à conclure que l'IMF étudiée n'a pas fermé sa porte aux clients à faible revenu. Basé sur ce cas, nous pouvons suggérer qu'il n'y a pas suffisamment d'éléments pouvant laisser conclure l'existence d'une dérive de mission, bien que nous observions une tendance à intégrer la classe aisée dans sa clientèle.

---

---

## Bibliographie

- Aitken R., 2013, "The Financialization of Micro-Credit", *Development and Change*, Vol. 44, No. 3, pp. 473-499.
- Akerlof G.A., 1970, "The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 84, No. 3, pp. 488-500
- Armendáriz B. et A. Szafarz, 2009, "On Mission Drift in Microfinance Institutions", *CEB Working Paper*, 09/015.
- Ashta A. et M. Bush, 2009, "Ethical Issues of NGO Principals in Sustainability, Outreach and Impact of Microfinance: Lessons in Governance from the Banco Compartamos' IPO", *Management Online Review*, Novembre, pp. 1-18.
- Ashta A. et M. Hudon, 2012, "The Compartamos Microfinance IPO: Mission Conflicts in Hybrid Institutions with Diverse Shareholding", *Strategic Change: Briefings in Entrepreneurial Finance*, Vol. 21, No. 7-8, pp. 331-341.
- Augsburg B. et C. Fouillet, 2010, "Profit Empowerment: The Microfinance Institution's Mission Drift", *Perspectives on Global Development & Technology*, Vol. 9, No. 3/4, pp. 327-355.
- Bastiaensen J., P. Marchetti, R. Mendoza et F. Pérez, 2013, "After the Nicaraguan Non-Payment Crisis: Alternatives to Microfinance Narcissism", *Development and Change*, Vol. 44, Vol. 4, pp. 861-885.
- Bennet R. et S. Savani, 2011, "Surviving Mission Drift: How Charities Can Turn Dependence on Government Contract Funding to their Own Advantage", *Nonprofit Management & Leadership*, Vol. 22, No. 2, pp. 217-231.
- Besley T. et S. Coate, 1995, "Group Lending, Repayment Incentives and Social Collateral", *Journal of Development Economics*, Vol. 46, pp. 1-18.
- Casselmann R.M. et L.M. Sama, 2013, "Microfinance, Mission Drift, and the Impact on the Base of the Pyramid: A Resource-Based Approach", *Business and Society Review*, Vol. 118, No. 4, pp. 437-461.
- Chakrabarty S. et A.E. Bass, 2013, "Encouraging Entrepreneurship: Microfinance, Knowledge Support, and the Costs of Operating in Institutional Voids", *Thunderbird International Business Review*, Vol. 55, No. 5, pp. 545-562.
- Chu V. et B. Luke, 2012, "Mission Drift or Strategic Shift? Group Formation Strategies Within MEPs", *Journal of International Development*, Vol. 24, No. 8, pp. 1042-1045.
- Couchoro M., 2008, "Microcrédit et Risque de Défaut, une Analyse à la Lumière du Concept d'Asymétrie d'Information", *Annale de l'Université de Lomé, série Sc.Eco et Gest*, Vol. 2.
- Couchoro M., 2010, *Microcrédit et Réduction de la Pauvreté, une Application au Cas du Togo*, les Éditions universitaires européennes, Sarrebruck.
- Couchoro M., 2011, "Transformation des Relations Banques/Institutions de Microcrédit (IMC) au Togo: Une Lecture à Partir des Cadres Théoriques de l'Innovation", *Revue Economie et Solidarités*, Vol. 41, No. 1-2.
-

- Christen R.P., 2001, "Commercialization and Mission Drift", Occasional paper, Washington DC: CGAP.
- Christen R. et D. Drake, 2002, "Commercialization. The New Reality of Microfinance", In D. Drake and E. Rhyne (Eds.), *The Commercialization of Microfinance, Balancing Business and Development*, Bloomfield: Kumarian Press.
- Copstake J., 2007, "Mainstreaming Microfinance: Social Performance Management or Mission Drift?", *World Development*, Vol. 35, No. 10, pp. 1721-1738.
- Eber N., 2000, "Sélection de Clientèle et Exclusion Bancaire", *Revue d'Economie Financière*, No. 58, pp. 79-96.
- Ebrahim A., J. Battilana and J. Mair, 2014, "The Governance of Social Enterprises: Mission Drift and Accountability Challenges in Hybrid Organizations", *Research in Organizational Behavior*, Vol. 34.
- Fernando N.A., 2004, *Micro Success Story, Transformation of Nongovernmental Organizations into Regulated Financial Institutions*, Manila: Asian Development Bank.
- Freixas X. et J-C ROCHET, 1997, *Microeconomics of Banking*, The Massachusetts institute of technology, London.
- Ghatak M., 1999, "Group Lending, Local Information and Peer Selection", *Journal of Development Economics*, Vol. 60, No. 1, pp. 27-50.
- Guérin I. et D. Vallat, 2000, "Très Petites Entreprises et Exclusion Bancaire en France: Les Partenariats Associations-Banques", *Revue d'Economie Financière*, No. 58, pp. 158-162.
- Halouani et Boujelbène, 2013, "Commercialisation de la Microfinance: Impact sur les Plus Pauvres en Afrique", *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol. 84, No. 2.
- Hishigsuren G., 2007, "Evaluating Mission Drift in Microfinance. Lessons for Programs with Social Mission", *Evaluation Review*, Vol. 31, No. 3, pp. 203-260.
- Kar A.K., 2013, "Mission Drift in Microfinance: Are the Concerns Really Worrying? Recent Cross-Country Results", *International Review of Applied Economics*, Vol. 27, No. 1, pp. 44-60.
- Kemonou R.S.S. et M. Anjugam, 2013, "Measuring Efficiency of Sub-Saharan Africa's Microfinance Institutions and its Drivers", *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol. 84, No. 4, pp. 399-422.
- Kritikos A.S. et D. Vigenina, 2005, "Key Factors of Joint-Liability Loan Contracts: An Empirical Analysis", *Kyklos*, Vol. 58, No. 2, pp. 213-238.
- Lobez F., 1997, *Banque et Marché de Crédit*, finance PUF, coll. Finance, Paris.
- Mersland R. et R. Strom, 2010, "Microfinance Mission Drift?", *World Development*, Vol. 38, No. 1, pp. 28-36.
- Morduch J., 1999, "The Microfinance Promise", *Journal of Economic Literature*, Vol. 37, décembre, pp. 1565-1615.
- Morduch J., 2000, "The Microfinance Schism", *World Development*, Vol. 28, No. 4, pp. 617-629.
-

- 
- Rhyne E., 1998, "The Yin and Yang of Microfinance. Reaching the Poor and Sustainability", *MicroBanking Bulletin*, Vol. 2, pp. 6-9.
- Rosenberg R., 2007, "CGAP Reflections on the Compartamos Initial Public Offering: A Case Study on Microfinance Interest Rates and Profits", *Focus Note 42*, Washington DC: CGAP.
- Seck F., 2009, "Panorama de la Relation entre Banques et Institution de Microcrédit dans le Monde", *Revue Tiers Monde*, No. 199, pp. 485-500.
- Serrano-Cinca C. et B. Gutiérrez-Nieto, 2014, "Microfinance, the Long Tail and Mission Drift", *International Business Review*, Vol. 23, No. 1, pp. 181-194.
- Stiglitz J. et A. Weiss, 1981, "Credit Rationing in Market with Imperfect Information", *The American Economics Review*, Vol. 71, No. 3, pp. 393-410.
- Stiglitz J., 1990, "Peer Monitoring and Credit Markets", *World Bank Economic Review*, Vol. 4, No. 3, pp. 351-366.
- Williamson O., 1994, "Transaction Cost Economics and Organization Theory", In Smelser N.J. et R. Swedberg, Dir, *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press, Princeton.
- Woller G.M., 2002, "The Promise and Peril of Microfinance Commercialization", *Small Enterprise Development*, Vol. 13, No. 4, pp. 12-21.

### Abstract

The originality of this paper lies in the use of credit counterparties based on either the material (or physical) collateral or personal guarantees on human mission drift indicators. This methodology is based on the very foundations of microfinance, the extension of credit to people excluded from the traditional financial system using social solidarity mechanisms. This paper studies the occurrence of a mission drift for MFIs that have priority objective the fight against financial exclusion of the poor. The empirical study is based on the collection of a sample of 245 customer data selection criteria of a microfinance institution in Togo.

**Keywords:** Microfinance, collateral, guarantee, mission drift, cross-subsidies.

**JEL codes:** G21, I32.

**Acknowledgements:** We would like to thank the Burgundy Regional Council (PARI 10) for co-financing this study. We would like to thank Dr. Sonia Lequin, Ben Nasr Maaouia, Nassirou Ramanou (APIM-Togo) and many anonymous reviewers for their suggestions to improve this paper.

**Annexe 1: Etat global des prêts sur MIX pour 2009**

	Montant moyen des prêts			Montant moyennes prêts en pourcentage du PIB/habitant
	Global	Bangladesh	Inde	Global %
<b>Nombre d'IMF ayant fourni d'information</b>	1068	28	88	1066
<b>Moyenne</b>	1 401	115	174	64%
<b>Quartile inférieur</b>	193	96	118	14%
<b>Médiane</b>	538	116	144	28%
<b>Quartile supérieur</b>	1 425	131	165	67%
<b>Nombre d'IMF dont le montant moyen de prêt est supérieur à 1000 USD</b>	377	0	1	
<b>% d'IMF dont le montant moyen de prêts est supérieur à 1000 USD</b>	35%	0%	1%	
<b>Nombre d'IMF dont le montant moyen de prêt / (PIB/habitant) &gt; 100%</b>				163
<b>% Nombre d'IMF dont le montant moyen de prêt / (PIB/habitant) &gt; 100%</b>				15%

Source : Données de 2009 (de 1079 IMF) recueillies en novembre 18, 2010 sur MIX.

