

REPUBLIQUE DU CAMEROUN  
Paix-Travail-Patrie

\*\*\*\*\*

UNIVERSITÉ DE YAOUNDE I

\*\*\*\*\*

ECOLE NORMALE SUPERIEURE  
D'ENSEIGNEMENT TECHNIQUE

\*\*\*\*\*

BP. 886 EBOLOWA

\*\*\*\*\*

DEPARTEMENT DE L'INNOVATION, DES  
TECHNIQUES COMMERCIALES ET DE  
L'INDUSTRIALISATION



REPUBLIC OF CAMEROON  
Peace-Work-Fatherland

\*\*\*\*\*

UNIVERSITY OF YAOUNDE I

\*\*\*\*\*

HIGHER TECHNICAL TEACHER'S  
TRAINING COLLEGE

\*\*\*\*\*

P.O BOX: 886 EBOLOWA

\*\*\*\*\*

DEPARTMENT OF INNOVATION, COMMERCIAL  
TECHNIQUES AND INDUSTRIALIZATION

MEMOIRE DE FIN D'ETUDE

# PROXIMITE DES PARTIES PRENANTES ET IMPAYES DANS LES MICROFINANCES EN CONTEXTE CAMEROUNAIS

Mémoire rédigé et soutenu en vue de l'obtention du DIPET II

Option : Gestion Financière et Comptable

Par :

**TCHATO WATCHOU SORELLE INES**

Matricule : 19W1149



Sous la supervision de :

**Pr. NDJAKOMO ESSIANE Salomé**

Maître de conférences

Université de Douala

Sous la co-direction de :

**M. MOULIOM ILIASSOU**

Docteur PhD ès Sciences de Gestion

Université de Yaoundé II

Président du jury : Pr MENGUE Maître de conférences

Membre : Dr EWODO Chargé de Cours Université de Yaoundé II SOA

Rapporteur : Pr NDJAKOMO ESSIANE Salomé Maître de conférences Université de Douala

ANNEE ACADEMIQUE :  
2020-2021

AVERTISSEMENTS

« L'Ecole Normale Supérieure d'Enseignement Technique de l'Université de Yaoundé I à Ebolowa (ENSET) n'entend donner aucune approbation, ni improbation aux opinions émises dans ce mémoire. Celles -ci doivent être considérées comme propre à l'auteur »

**DEDICACES**

*À mes parents*

## REMERCIEMENTS

- Au Professeur NDJAKOMO ESSIANE Salomé, Directeur de l'institution et directeur de ce mémoire qui a accepté de superviser ce travail, merci pour votre disponibilité et la rigueur dans le travail que vous nous avez inculqué jusqu'ici ;
- Au Docteur MOULIOM Iliassou mon co-directeur qui m'a accompagnée et soutenue dans la correction de ce travail ; merci beaucoup pour votre patience et aimable attention ;
- Au Chef de Département de l'innovation des techniques commerciales et de l'industrialisation Dr SAMBA Michel Cyrille pour son encadrement, ses conseils, son dévouement, sa présence et son soutien ;
- Aux Président et membres du jury pour avoir accordé leur temps à l'appréciation de ce travail ;
- A tout le personnel enseignant et administratif pour les notions transmises et le suivi pendant ces années de formation ;
- A mon papa TCHATO Christoph : merci pour l'éducation que tu m'as donné, pour ton soutien financier permanent ;
- A ma maman NJIKE Téclaire Clémentine, merci pour ta présence, ton réconfort, tes encouragements perpétuels et le sens de la priorité dans la vie ;
- A mon tendre époux Mr YOUALEU François Cédric merci pour ton soutien, ta présence, ton amour, ta patience au quotidien qui m'ont permis de mener à bien ce travail ;
- A mes enfants pour leur amour
- A mon frère Docteur TCHATO Yann Loïc pour son soutien, sa présence sa participation à la relecture de ce travail ;
- A mes frères et sœurs ; TCHATO Ivy, TCHATO Juvet, TCHATO Nelly pour votre Soutien mémorable ;
- A la famille OANSI pour leur assistance ;
- A la famille NZOUATOM pour leur soutient multiformes
- A la famille TEMGOUA pour leurs conseils au quotidien ;
- A KOUNBE Ngala mariol pour sa présence et son soutien pendant cette période de travail ;
- A mes oncles, tantes, cousins, pour leur contribution à mon épanouissement pendant ce travail ;
- A tous mes camarades de promotion qui ont tous contribué à la réalisation de ce mémoire.

## SOMMAIRE

|  |      |
|--|------|
| AVERTISSEMENTS.....  | i    |
| DEDICACES .....  | ii   |
| REMERCIEMENTS.....   | iii  |
| SOMMAIRE.....  | iv   |
| LISTE DES FIGURES.....   | v    |
| LISTE DES TABLEAUX.....  | vi   |
| LISTE DES SIGLES, ACRONYMES ET ABREVIATIONS .....  | vii  |
| RESUME.....  | viii |
| ABSTRACT .....   | ix   |
| INTRODUCTION GENERALE.....   | 1    |
| PREMIERE PARTIE :ANALYSE THEORIQUE DES FACTEURS EXPLICATIFS DES IMPAYES DANS LES MICROFINANCES.....            | 8    |
| CHAPITRE 1 : LES IMPAYES EN MICROFINANCE A TRAVERS LA REFLEXION SUR LES ECHOS CONCEPTUELS .....                | 10   |
| SECTION I : IMPAYES EN MICROFINANCE : UN CONCEPT COMPLEXE AUX ACCEPTIONS MULTIPLES .....                       | 10   |
| SECTION II. Théories et modèles explicatifs des impayés en microfinance : bilan de l’existence théorique ..... | 16   |
| CHAPITRE II. ELEMENTS EXPLICATIFS DES IMPAYES EN MICROFINANCE : ENSEIGNEMENTS DES ECRITS .....                 | 24   |
| SECTION I. Les facteurs des impayés relatifs à l’institution.....  | 24   |
| SECTION II. Les facteurs des impayés relatifs à l’emprunteur .....   | 32   |
| DEUXIEME PARTIE :LES IMPAYES DANS LES IMF :.....   | 38   |
| UNE ANALYSE EMPIRIQUE DES CAUSES PROBABLES .....   | 38   |
| CHAPITRE III : LE CHEMINEMENT METHODOLOGIQUE EXAMINANT LES SOURCES PROBABLES D’IMPAYES .....                   | 40   |
| SECTION I : Processus d’investigation.....   | 40   |
| SECTION II : Procédures de traitement des données et caractéristiques de l’échantillon .....                   | 45   |
| CHAPITRE IV : EXAMEN DES FACTEURS EXPLICATIFS AVERES DES IMPAYES DANS LES MICROFINANCES .....                  | 51   |
| SECTION I : Analyse Du Lien Entre La Proximité Relationnelle Et Le Taux D’impayé Dans Les Microfinances .....  | 51   |
| SECTION II. Analyse du lien entre la proximité résidentielle et les impayés dans les microfinances .....       | 56   |
| CONCLUSION GENERALE .....  | 64   |
| BIBLIOGRAPHIE .....  | 67   |
| ANNEXES .....  | 76   |
| TABLE DES MATIERES .....   | 85   |

**LISTE DES FIGURES**

Figure 1 : asymétrie d'information et risque d'impayés ..... 18

Figure 2: cadre conceptuel des déterminants du taux d'impayés ..... 44

Figure 3: nature de la microfinance..... 47

Figure 4: distribution des emprunteurs suivant l'âge ..... 48

Figure 5: distribution des emprunteurs suivant la situation matrimoniale ..... 49

## LISTE DES TABLEAUX

|   |    |
|---|----|
| Tableau 1: récapitulatif des questionnaires administrés.....  | 42 |
| Tableau 2: mesure des variables indépendantes et dépendantes .....  | 43 |
| Tableau 3: distribution des gestionnaires de crédit suivant la forme juridique.....   | 46 |
| Tableau 4: distribution des emprunteurs suivant le niveau d'instruction.....  | 49 |
| Tableau 5: nature des liens avec les clients .....  | 51 |
| Tableau 6: lien de parenté avec le gestionnaire.....  | 52 |
| Tableau 7: ancienneté dans la relation avec l'entreprise .....  | 52 |
| Tableau 8: tableau croisé des difficultés rencontrées pour recouvrer les impayés * lien de<br>parenté avec le gestionnaire..... | 53 |
| Tableau 9: récapitulatif des résultats de régression catégorielle .....   | 53 |
| Tableau 10: problèmes d'impayés ou de retard de remboursement (côté emprunteur).....  | 57 |
| Tableau 11: la distance entre le lieu résidence de l'emprunteur et l'institution (côté<br>emprunteur) .....                     | 57 |
| Tableau 12: incompatibilité du crédit avec l'activité.....  | 58 |
| Tableau 13: mode de remboursement (échéance) .....  | 58 |
| Tableau 14: problème familial (santé, décès, maladie) .....   | 58 |
| Tableau 15: affinité avec l'agent de crédit.....  | 59 |
| Tableau 16: ancienneté dans la relation avec la microfinance .....  | 59 |
| Tableau 17: perte d'emploi .....  | 60 |
| Tableau 18: synthèse des résultats de la recherche .....  | 63 |

## LISTE DES SIGLES, ACRONYMES ET ABREVIATIONS

|                |   |
|----------------|---|
| Béta           | : Coefficient de régression Standardize                               |
| CAPCOL         | : Caisse Populaire Coopérative du Littoral                            |
| CECEC          | : La Caisse d'Épargne et de Crédit pour l'Entrepreneuriat au Cameroun |
| CEMAC          | : Communauté Economique et Monétaire de L'Afrique Centrale            |
| CNC            | : Comité National du Crédit   |
| CNMF           | : Comité National de Microfinance                                     |
| COBAC          | : Commission Bancaire de l'Afrique Centrale                           |
| COFINEST       | : Compagnie Financière de l'Estuaire                                  |
| COMECI         | : Compagnie Equatoriale pour L'épargne et le Crédit d'Investissement  |
| F              | : Test de Fisher  |
| FIFFA          | : First Investment For Financial Assistance                           |
| GBF            | : Goldy Businessmen Fund  |
| GCAP           | : Groupe Consultatif d'Assistance aux Pauvres                         |
| IFPRI          | : International Food Policy Research Institute                        |
| IMF            | : Institut de Microfinance  |
| PAR            | : Ratio du Portefeuille à Risque                                      |
| R <sup>2</sup> | : Coefficient de Détermination  |
| SEEP           | : Small Enterprise Education and Promotion Network                    |
| SFD            | : Systèmes Financiers Décentralisés                                   |
| SPSS           | Statistical Package for the Social Sciences                           |
| TCP            | : Taux de Contamination du Portefeuille                               |
| TI             | : Taux D'impayé   |
| TP             | : Taux de Perte   |
| TR             | : Taux de Remboursement   |



## RESUME

L'objectif de notre étude est d'analyser l'incidence de la proximité des parties prenantes sur les impayés dans les microfinances. Pour y parvenir, nous avons fait recours à la méthode hypothético-déductive. A l'aide d'un questionnaire préétabli nous avons mené une enquête auprès de 155 individus issus des microfinances localisées dans la ville de Yaoundé, dont 70 gestionnaires de crédit et 85 emprunteurs sélectionnés par convenance sur une période de deux mois (Mars -Avril 2021). L'analyse des données a été réalisée grâce au logiciel SPSS version 21 pour Windows (IBM. Chicago. USA). Les méthodes de statistiques descriptives et d'analyse par régression catégorielle ont été utilisées. Après analyse, il ressort d'une part que, la proximité relationnelle favorise le taux d'impayés dans les microfinances. D'autre part, la proximité résidentielle explique le taux d'impayés dans les microfinances à travers la distance entre l'institution et le lieu de résidence de l'emprunteur. Pour réduire le taux d'impayés dans les microfinances, les responsables de crédit doivent renforcer davantage les dispositifs relatifs à la relation familiale et à la distance entre l'institution et le lieu de résidence de l'emprunteur.

**MOTS CLES** : Proximité relationnelle, Proximité résidentielle, Impayés, Microfinance.

**ABSTRACT**

The objective of our study is to analyze the impact of proximity to stakeholders on delinquencies in microfinance. To achieve this, we resorted to the hypothetic-deductive method. Using a pre-established questionnaire, we conducted a survey of 155 individuals from microfinance located in the city of Yaoundé, including 70 credit managers and 85 borrowers selected for convenience over a period of two months (March-April 2021). Data analysis was performed using SPSS version 21 software for Windows (IBM. Chicago. USA). Descriptive statistics and categorical regression analysis methods were used. After analysis, it emerges on the one hand that relational proximity favors the rate of default in microfinance. On the other hand, residential proximity explains the default rate in microfinance through the distance between the institution and the borrower's place of residence. To reduce the rate of delinquency in microfinance, loan officers must further strengthen the mechanisms relating to the family relationship and the distance between the institution and the place of residence of the borrower.

**KEYWORDS:** Relational proximity, Residential proximity, Unpaid debts, Microfinance.

## INTRODUCTION GENERALE

### 1- Contexte et problématique

La crise économique des années 80 qui a secoué les pays de l'Afrique subsaharienne en général et ceux de la Communauté Economique et monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC) en particulier, a fortement impacté la croissance économique dans cette partie du continent. Les premiers signes de la récession sont apparus à partir de 1983, marquée entre autres par la chute des matières premières, la fermeture des entreprises publiques et le dépôt des bilans de la plupart des banques à la suite de leur faillite Kouty *et al.*, (2016).

Cette crise a provoqué des craintes chez les populations à faible revenu et surtout le licenciement de nombreux cadres de banques expérimentées. Ces derniers vont se réunir pour créer des microfinances afin de subvenir aux besoins de financement des populations marginalisées et de lutter contre la pauvreté. C'est dans cette optique que vont émerger les microfinances Ayuk, (2016).

Selon le décret N°01/02/CEMAC/UMAC<sup>1</sup> /COBAC (2002), la microfinance désigne une activité exercée par des entités agréées, n'ayant pas de statut de banque ou d'établissement financier et qui pratiquent, à titre habituel des opérations de crédit et de collecte d'épargne et offrent des services financiers spécifiques au profit des populations évoluant pour l'essentiel en marge du circuit bancaire traditionnel. Elle permet de réduire la pauvreté, en permettant aux populations démunies de s'insérer dans le système de production, par le biais de petites entreprises ou de très petites entreprises Kobou *et al.*, (2009).

Cependant, on constate que plusieurs microfinances, malgré les objectifs de resocialisation qu'elles se sont assignés, se heurtent à des difficultés notamment la mauvaise gestion, la fraude, la concurrence excessive, le manque de liquidité, le mauvais système d'information et surtout les problèmes d'impayés qui sont de nature à entacher leur stabilité, leur viabilité, leur crédibilité et leur pérennité Kofi, (2019) ; Nzongang *et al.*, (2013). Les impayés renvoient à la défaillance du débiteur qui se trouve dans l'incapacité de régler sa dette dans les délais impartis ou qui manque à ses obligations telles que mentionnées dans le contrat de prêt Nzongang *et al.*, (2013). Ils se mesurent par le Taux d'Impayés (TI) qui est le rapport entre le montant de créances

---

<sup>1</sup> Le Règlement n° 01/02/CEMAC/UMAC/COBAC relatif à l'exercice de l'activité de microfinance en Afrique Centrale a pour objectif de reconnaître l'existence de besoins financiers non- satisfaits et la nécessité de mettre en place un cadre réglementaire pour sécuriser l'épargne et favoriser le financement des initiatives économiques de base.

échues et non payées par l'encours de prêt à risque Wamba *et al.*, (2015). Ce problème d'impayé apparaît comme étant le plus perceptible dans l'écosystème des microfinances et peut être observé à plusieurs niveaux Kofi, (2019).

Au niveau international, plusieurs études montrent que les marasmes que connaissent les microfinances sont pour la plupart liés aux impayés Elloumi et Kammoum, (2013) ; Nanayakkara et Stewart, (2015) ; Kofi, (2019). Au Nicaragua, au Pakistan ou en Bosnie, le portefeuille de crédit des microfinances s'est dégradé avec des impayés qui ont atteint 10 %, 15%, voire 20%. La situation est très critique dans l'Andhra Pradesh (en Inde) où le taux d'impayés a atteint 90% et les indicateurs sont extrêmement préoccupants dans d'autres pays comme le Pérou, le sud du Mexique, le Cambodge, ou encore le Kirghizstan Kofi, (2019).

En Afrique Centrale et plus précisément au Cameroun, les structures de microfinance font également face aux difficultés énormes dans les remboursements des crédits. Depuis l'année 2008, ce secteur de l'économie est en crise Wamba, (2008). En effet, l'on assiste à la fermeture de plusieurs de ces établissements à l'instar : de la Goldy Businessmen Fund (GBF) dont la fermeture est intervenue le 07 juillet 2008 ; de la Compagnie Financière de l'Estuaire (COFINEST) qui a subi un sort similaire le 21 février 2011 ; de la First Investment For Financial Assistance (FIFFA) dont la clôture a eu lieu en août 2012 ; ou de la Caisse Populaire Coopérative du Littoral (CAPCOL) qui a récemment fermé les portes le 23 octobre 2012. D'autres microfinances placées sous administration provisoire comme : après le Crédit Mutuel en décembre 2016 , la Tontinière nationale en juillet 2017, la Caisse d'Épargne et de Crédit pour l'Entrepreneuriat au Cameroun (CECEC) en septembre 2017, et plus récemment le cas de la Compagnie Équatoriale pour l'épargne et le Crédit d'Investissement (COMECI) en avril 2018. Les cascades de faillite auquel est confronté le secteur de la microfinance sont révélatrices. Au regard du total de l'encours de crédit qui s'élève à 49,5 milliards de Franc des Colonies Françaises d'Afrique (FCFA) au 30 juin 2017, on constate que les crédits en souffrance sont estimés à 36,630 milliards de FCFA soit un taux d'impayés évalué à 74% (COBAC, 2017).

Un fort taux d'impayés constitue une menace pour l'institution en ce sens qu'il remet en cause sa crédibilité et sa pérennité Kofi, (2019). Il est donc impérieux de penser au devenir des microfinances, en mettant en œuvre des stratégies pour une gestion rentable de leur portefeuille de crédit, car si rien n'est fait, nous allons assister sans doute à leurs disparitions dans un avenir proche, ce qui constitue un détournement des objectifs officiellement poursuivis. Il est important de connaître les facteurs susceptibles d'expliquer les impayés d'où notre sujet

---

de recherche: «**proximité des parties prenantes et impayés dans les microfinances en contexte camerounais**».

L'examen de la littérature relative aux facteurs explicatifs des impayés dans les microfinances présente des débats similaires et contradictoires autour de deux catégories de facteurs : les facteurs liés à l'emprunteur et à l'institution Nzongang et *al.*, (2013).

Relativement aux facteurs liés à l'emprunteur le corpus théorique présente plusieurs travaux de recherche Lanha, (2002) ; Honlonkou et *al.*, (2006) ; Hudon et Ouro-kouro, (2008) ; Elloumi et Kammoun, (2013) ; Nanayakkara et Stewart, (2015) qui contribuent à la détermination des facteurs liés à l'emprunteur et qui ont une influence sur le taux des impayés en microfinance. D'après l'étude de Lanha (2002), il ressort que le genre et l'âge de la microentreprise expliquent le risque de défaillance en microfinance au Bénin. Nanayakkara et Stewart (2015) renchérissent dans leurs travaux que le sexe de l'emprunteur est un élément déterminant le taux d'impayés des crédits dans les Systèmes Financiers Décentralisés (SFD). Dans la même lancée, Espalier et *al.* (2011) dans leurs travaux aboutissent à la conclusion selon laquelle le taux d'impayés des hommes est nettement supérieur à celui des femmes.

Hering et Musshoff (2017) montrent que les variables relative à l'emprunteur telles que : l'âge, le niveau d'instruction, la situation matrimoniale, le sexe et la proximité résidentielle ont un effet visible sur le taux d'impayés. Ces variables sont classées en deux grands groupes : les facteurs sociodémographiques et socio-économiques.

Concernant la situation matrimoniale Elloumi et Kammoun (2013) montrent à travers leurs travaux que les emprunteurs mariés ont du mal à rembourser leur crédit attestant donc qu'il existe bien un lien entre le taux d'impayés et la situation matrimoniale de l'emprunteur. En revanche l'étude de Bassem (2008), n'a révélé aucun lien significatif entre le taux d'impayés et la situation matrimoniale. Relativement à la proximité résidentielle de l'emprunteur les travaux de Hudon et Ouro - kouro (2008) montrent que celle-ci a une influence positive et significative sur le taux d'impayés des membres des mutuelles, par l'entremise de la pression sociale. Cette conception sociale est particulièrement adaptée en zone rurale où les pratiques communautaires restent fortes. Contrairement à l'étude de Tanke (2016) qui n'a révélé aucun lien significatif entre le taux d'impayés et la proximité résidentielle mais trouve plutôt que le revenu complémentaire influence négativement et significativement le taux d'impayés. Ce résultat va dans le même sens que celui trouvé par Bassem (2008). L'analyse des données qualitatives de Hsu (2016) révèle que la proximité relationnelle entre prêteur et emprunteur influence le taux d'impayés.

S'agissant des facteurs liés à l'institution, nous avons souligné plusieurs variables susceptibles d'expliquer le niveau d'impayé dans les microfinances à savoir : le rang du crédit, l'objet du crédit, la forme du crédit, le suivi du crédit, la durée du crédit et le montant du crédit. La littérature montre que les facteurs liés à l'emprunteur ne suffisent pas pour expliquer le taux d'impayés dans les microfinances, car il faut intégrer les facteurs spécifiques liés à l'institution. C'est pourquoi certains chercheurs (Hudon et Ouro-Koura, 2008 ; Lanha, 2002 ; Honlonkou et *al.*, 2006) dépassent les caractéristiques liées à l'emprunteur et s'intéressent aux caractéristiques liées à la microfinance.

D'après l'étude de Lanha (2002), il ressort que : le montant du prêt, la forme du crédit, l'objet du crédit, la durée du crédit, le type de garantie et le rang du crédit expliquent le risque de défaillance de microfinance. Honlonkou et *al.* (2006), montrent que la nature de la garantie, le montant du dépôt initial et le nombre d'expériences antérieures de l'emprunteur avec la caisse influence significativement la performance de remboursement dans les microfinances béninoises.

Bien que l'examen de la littérature présente de nombreux déterminants afin de minimiser les risques d'impayés. L'écosystème des microfinances camerounaises connaît depuis 2008 des secousses « brutales » suite à la faillite et à la fermeture de certaines d'entre elles : COFINEST, FIFFA, CAPCOL, et plus récemment COMECI ; Voukeng (2016). Une analyse minutieuse de ces cas a révélé que ces microfinances ont accumulé des impayés, avec pour conséquence l'augmentation des charges d'exploitations dues à l'importance des dotations aux provisions et des frais de recouvrements. En fin de compte, elles se sont retrouvées asphyxiées. On peut donc comprendre l'ampleur du risque qui caractérise les opérations des microfinances camerounaises. Ceci donne lieu d'apprécier tout l'attachement que ces structures doivent porter aux différents déterminants des impayés.

Une vue d'ensemble de ce corpus théorique et empirique sur les déterminants des impayés dans les microfinances, nous permet de constater que la plupart des travaux présentés ne prennent pas en compte les spécificités des microfinances notamment la proximité entre l'institution et l'emprunteur. Bien que Nzongang et *al.* (2013) évoquent la proximité dans leurs études, notre recherche se veut d'enrichir la connaissance sur le rôle central de la proximité dans l'explication des impayés dans les microfinances parce qu'elle permet une analyse tenant compte du point de vue de l'emprunteur et de l'institution ; d'où la question de recherche suivante : **quelle est l'incidence de la proximité des parties prenantes sur les impayés dans les microfinances en contexte camerounais ?**

## 2- Objectif et hypothèses d'étude

L'objectif de ce travail est **d'analyser l'incidence de la proximité des parties prenantes sur les impayés dans les microfinances en contexte camerounais**. Il s'agit plus spécifiquement :

- D'examiner l'influence de la proximité relationnelle sur le taux d'impayés dans les microfinances en contexte camerounais ;
- D'évaluer l'incidence de la proximité résidentielle sur le taux d'impayés dans les microfinances en contexte camerounais.

Les hypothèses suivantes sont formulées :

H<sub>1</sub> : La proximité relationnelle favorise le taux d'impayés dans les microfinances en contexte camerounais .

H<sub>2</sub> : La proximité résidentielle influence négativement le taux d'impayés dans les microfinances en contexte Camerounais.

## 3- Intérêts d'étude

Notre travail revêt un intérêt double : théorique et managérial.

**-Sur le plan théorique ;** plusieurs recherches ont été réalisées sur les déterminants des impayés dans les microfinances en Afrique (Montalieu, 2002 ; Lanha, 2002 ; Mayoukou, 2003 ; Honlonkou et *al.*, 2006) mais très peu en Afrique Centrale et plus particulièrement au Cameroun Wamba (2008). A notre connaissance, seule l'étude de Nzongang et *al.* (2013) a été réalisée en contexte camerounais sur les déterminants d'impayés dans les microfinances. Cependant, ces auteurs n'ont pas pris en compte la spécificité des microfinances notamment le rôle de la proximité dans l'explication du taux d'impayés observé dans ces structures. L'originalité de notre recherche est la prise en compte de cette variable qui semble pertinent en contexte camerounais pour davantage expliquer le taux d'impayés dans les microfinances.

**-Sur le plan managérial ;** au regard des nombreuses crises et faillites observées dans le secteur de la microfinance camerounaise cette recherche est bénéfique aux responsables du crédit des microfinances afin d'enrichir davantage la réflexion autour des pistes de solutions sur les facteurs suivants : le lien de parenté avec le gestionnaire de crédit, la distance entre l'institution et le lieu de résidence ; ainsi réduire la propension des crédits impayés dans les microfinances en contexte camerounais. Ces mesures préventives vont permettre la bonne gestion des prêts pour améliorer la rentabilité et l'efficacité de l'institution, ce qui est de nature à garantir sa pérennité.

## 4- Méthodologie

L'ancrage théorique relatif aux facteurs explicatifs des impayés dans les microfinances nous autorise à inscrire notre travail dans une posture positiviste à travers une approche hypothético-déductive.

### 4.1 Echantillon d'étude

Les individus de notre échantillon sont constitués de 70 officiers de crédit et 85 emprunteurs sélectionnés par convenance en fonction de leur accessibilité pendant une période de deux mois (mars-avril 2021). Les données ainsi collectées sont soumises à l'analyse statistique descriptive et à l'analyse par régression catégorielle à l'aide du logiciel SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) version 21 pour Windows (IBM, Chicago, USA) pour confirmer ou infirmer nos hypothèses.

### 4.2 Définition des variables

A partir de nos hypothèses, nous avons retenu trois variables :

-Une variable endogène représentée par : le taux d'impayés (TI) .Qui est le rapport entre le montant de créances échues et non payées par l'encours de prêt à risque (Wamba et al., 2015).

-Deux variables exogènes :

\* La proximité relationnelle qui se mesure à travers la relation familiale et la relation amicale. Elle détermine le degré de relation entre le gestionnaire de crédit au sein de l'IMF et l'emprunteur.

\*la proximité résidentielle qui se mesure par la distance entre l'institution et le lieu de résidence de l'emprunteur. Elle détermine la distance géographique entre le lieu de résidence de l'emprunteur et l'institution.

### 4.3 Tests statistiques

Pour tester nos hypothèses nous avons utilisés l'analyse descriptive et explicative (modèle de régression catégorielle simple).

L'hypothèse 1 est représentée par une droite de régression catégorielle simple

$$\text{-Pour } H_1 \text{ on a: } \quad Y_i = (b_1X_{1i} + b_2X_{2i} + b_3X_{3i}) + \epsilon_i$$

Avec  $Y_i$  = différents taux d'impayés ;  $X_i$  = relations avec les clients ;  $X_1$  = relation professionnelle ;  $X_2$  = relation familiale ;  $X_3$  = relation amicale ;  $\epsilon_i$  = terme d'erreur.

-Pour  $H_2$  on a fait recours à la statistique descriptive (méthode du tri à plat)

### 4.4 Plan d'étude



Pour répondre à la question de recherche formulée, ce travail s'articule autour de deux grandes parties. La première partie est consacrée à l'analyse théorique des facteurs explicatifs des impayés dans les microfinances. Cette partie se subdivise en deux chapitres. D'une part, elle présente les impayés en microfinance à travers la réflexion sur les échos conceptuels (**Chapitre I**) et d'autre part, elle décline les éléments explicatifs des impayés en microfinance selon les enseignements des écrits (**Chapitre II**). La seconde partie quant à elle repose sur l'analyse empirique des sources des impayés dans les microfinances en contexte camerounais en deux temps. Dans un premier temps, le cadre méthodologique de compréhension des impayés dans les microfinances au Cameroun est précisé (**Chapitre III**) et dans un second temps, cette deuxième partie déroule l'évaluation empirique des facteurs explicatifs des impayés dans les microfinances à partir des données camerounaises (**Chapitre IV**).

**PREMIERE PARTIE :**  
**ANALYSE THEORIQUE DES FACTEURS EXPLICATIFS DES**  
**IMPAYES DANS LES MICROFINANCES**

Le portefeuille de crédits d'une IMF est l'ensemble des différents types de crédits qu'elle a accordé à ses clients à court ou à moyen terme qui comprend les facilités de crédit

de nature directe ou indirecte Affissou et *al.*(2010). Il représente parfois une part importante dans les actifs d'une IMF et par conséquent leur principale source de revenus par le biais des intérêts générés Nzongang et *al.*(2010). Il est donc primordial que pour sa gestion financière, qu'une IMF dispose des informations précises et régulières sur la situation de son portefeuille. Par ailleurs, la décision du comité de crédit doit être la synthèse des gestionnaires de portefeuille basée sur des analyses rigoureuses qui intègrent des données internes et externes de l'entreprise et permettent d'éviter autant que possible les risques d'impayés Pony, (2013). Dans cette partie, il est important d'aborder l'analyse théorique des facteurs explicatifs des impayés dans les microfinances. Cette partie se subdivise en deux chapitres. D'une part, elle présente les impayés en microfinance à travers la réflexion sur les échos conceptuels (**Chapitre I**) et d'autre part, elle décline les éléments explicatifs des impayés en microfinance selon les enseignements des écrits (**Chapitre II**).

## CHAPITRE 1 : LES IMPAYES EN MICROFINANCE A TRAVERS LA REFLEXION SUR LES ECHOS CONCEPTUELS

Les impayés renvoient à la défaillance du débiteur qui se trouve dans l'incapacité de régler sa dette dans les délais impartis ou qui manque à ses obligations telles que mentionnées dans le contrat de prêt Nzongang et *al.*(2013). Ce chapitre met à découvert d'une part les impayés en microfinance comme un concept complexe aux acceptions multiples (I) et d'autre part les théories et modèles explicatifs des impayés en microfinance (II).

### SECTION I : IMPAYES EN MICROFINANCE : UN CONCEPT COMPLEXE AUX ACCEPTIONS MULTIPLES

#### I.1. Différents échos de la notion d'impayé

##### I.1.1. Définitions de la notion d'impayé

Un crédit impayé (ou crédit en souffrance) est un crédit sur lequel les remboursements sont en retard. Selon l'United States Agency for International Development (USAID<sup>2</sup>), les impayés appelés aussi arriérages ou retards de remboursement, mesurent le pourcentage du portefeuille à risque. Pour sa part, le Small Enterprise Education and Promotion network (SEEP<sup>3</sup>) considère les impayés comme des remboursements dont l'échéance est dépassée Acclassato (2016).

Le Manuel de Microfinance 1998, Wamba et *al.* (2015), renchérit cette définition en considérant les impayés comme le report ou la perte des produits d'intérêt. Dans la zone CEMAC, trois types de créances sont reconnues pour définir les impayés COBAC (2002), il s'agit précisément :

- ❖ **Des créances en souffrance** constituées des créances immobilisées, des créances impayées et des créances douteuses. Présentons tour à tour chacune de ces créances.

<sup>2</sup> USAID est l'agence du gouvernement des Etats -Unis chargée du développement économique et de l'assistance humanitaire dans le monde. Il intervient très souvent dans le domaine du financement des populations les plus vulnérables dans le tiers monde par l'octroi du crédit pour la création d'activité génératrice de revenus.

<sup>3</sup> SEEP est un réseau mondial d'apprentissage. Il soutient des stratégies qui créent de nouvelles et meilleures opportunités pour les populations vulnérables, en particulier les femmes et les pauvres des régions rurales. Fondée en 1985, SEEP est l'un pionnier au sein du mouvement du microcrédit et contribue à lutter contre la pauvreté à travers la promotion des marchés financiers et des systèmes financiers inclusifs.

- Les créances immobilisées sont des crédits échus depuis 45 jours mais dont le recouvrement, sans être compromis, ne peut se faire à l'immédiat.
- Les créances impayées sont d'abord des crédits qui n'ont pas pu être payés à l'échéance normale mais ce sont aussi des crédits qui sont frappés de déchéance depuis moins de 45 jours.
- Les créances douteuses sont considérées comme des créances de toute nature, même assortie de garanties, qui présentent un risque de non recouvrement total ou partiel. Ces dernières comprennent, les concours ayant au moins une échéance impayée depuis plus de 45 jours, les comptes ordinaires débiteurs ne recevant aucun mouvement créditeur depuis plus de 45 jours et les créances ayant un caractère contentieux qui ont nécessité le recours à une procédure judiciaire.

❖ **Des engagements par signature douteux** sont des engagements hors bilan qui présentent un risque probable ou certain de défaillance totale ou partielle du donneur d'ordre lors de leur réalisation.

❖ **Des créances irrécouvrables** sont des créances dont le non recouvrement est estimé certain après l'épuisement de toutes les voies et moyens amiables ou judiciaires.

Wamba et *al.* (2015) définissent un impayé à travers les différentes échéances. D'abord, lorsque le montant d'une des échéances de ce crédit est partiellement payé à la date d'échéance. Ensuite, lorsque le montant d'une des échéances du crédit est payé avec retard et enfin lorsque le montant d'une des échéances du crédit n'est pas du tout payé.

Selon Voukeng (2016) l'impayé désigne le risque<sup>4</sup> de crédit ou risque qu'une contrepartie (particulier ou entreprise) fasse défaut ou que sa situation économique se dégrade au point de déprécier la créance que la microfinance détient sur lui. La mesure du risque de crédit peut se faire par pondération du montant total de créance par la qualité du débiteur. La principale conséquence du risque de crédit demeure le défaut de contrepartie. Pour le Groupe Consultatif d'Assistance aux Pauvres (GCAP, 2001) la situation d'impayé est celle dans laquelle le remboursement du crédit accuse un retard. Elle aboutit souvent à l'irrécouvrabilité définitive de la créance. Une créance irrécouvrable est celle dont l'emprunteur ne peut pas ou ne veut pas rembourser et que l'institution n'espère plus percevoir le remboursement.

Dans le cadre de cette recherche, la définition du concept d'impayé qui suscite notre curiosité est celle de Wamba et *al.* (2015) qui définissent un impayé à travers les différentes échéances : lorsque le montant d'une des échéances de ce crédit est partiellement payé à la

<sup>4</sup> Le risque est un événement aléatoire qui pourrait compromettre un tiers emprunteur d'accomplir ses obligations de remboursement de crédit.

date d'échéance ; lorsque le montant d'une des échéances du crédit est payé avec retard ; et lorsque le montant d'une des échéances du crédit n'est pas du tout payé. Cette définition semble pertinente dans le cadre de notre travail, car elle appréhende les impayés à travers tous ces contours.

### **I.1.2. Les enjeux des impayés pour les microfinances**

Les conséquences de l'accumulation des impayés dans les microfinances sont incalculables. D'une façon générale, les impayés ont deux effets sur les microfinances il s'agit spécifiquement des effets au niveau de la trésorerie et au niveau de la compétitivité.

- Au niveau de la trésorerie, les effets des impayés entraînent un découvert avec les conséquences qui en découlent (la baisse des produits d'intérêts à travers l'accroissement des charges de fonctionnement). Relativement au revenu d'intérêt, il joue un rôle important dans la performance et la rentabilité des microfinances. Cependant, chaque fois qu'une microfinance subit un défaut de paiement qui engendre la baisse des produits d'intérêts et par ricochet l'accroissement des charges de fonctionnement, cela signifie que la santé et les opérations vont avoir un impact négatif. Sur cette base, la banque du Ghana a mis en place des règlements pour permettre aux microfinances de constituer des provisions et des charges de pertes sur des créances irrécouvrables à terme, ce qui entraîne une diminution du niveau de revenu Aidoo et Mensah (2018).
- Au niveau de la compétitivité, les effets des impayés constituent un obstacle à la performance des microfinances à travers la dégradation de leur image et la perte de crédibilité ainsi que la diminution de la rentabilité, ce qui est la principale cause de leur faillite. Selon Arko (2012) Aidoo et Mensah (2018) la diminution de la rentabilité s'appréhende à travers l'actif toxique qui est l'une des conséquences des impayés. Il se produit lorsque les déposants et investisseurs perdent confiance en la microfinance, ce qui entraîne les problèmes de liquidité. Une autre conséquence est le montant colossal des créances irrécouvrables que certaines de ces microfinances subissent qui ont un impact négatif sur le profit et la richesse des actionnaires ainsi que la croissance de l'entreprise.

Selon Berger et Young (1995), Aidoo et Mensah (2018) la plupart des microfinances qui font faillite dans les affaires ont des taux d'impayés trop élevé ce qui affecte la qualité des actifs. Aidoo et Mensah (2018) renchérissent dans leurs études que : 40% des microfinances du Ghana ayant répondu à l'interview estiment que les retards de paiement entravent leur croissance ; 31% des microfinances pensent même que les retards de paiement menacent leur survie. Une analyse de la qualité du portefeuille de crédit est nécessaire à travers les différents

---

instruments de mesure proposés par les auteurs pour avoir une bonne connaissance de la situation des impayés dans les microfinances.

## **I.2 Instruments de mesure des impayés en microfinances**

Avant de présenter les différents indicateurs des impayés ; nous jugeons utile de marquer un temps d'arrêt sur la définition du portefeuille de crédits entendu comme l'ensemble des différents crédits accordés à ses clients à court ou à moyen terme qui comprend les facilités de crédit de nature directe ou indirecte. Il représente une part importante dans les actifs d'une microfinance et par conséquent, leur principale source de revenus par le biais des intérêts générés Nzongang et *al.*( 2013). Dans cette logique il devient primordial, qu'une microfinance dispose des informations précises et régulières sur la qualité de leur actif. Par conséquent, elle doit surveiller attentivement la qualité de son portefeuille de crédit via les instruments de mesure, d'une part Royer (1998 cité par CGAP, 1999) (I.2.1) et d'autre part, Wesselink (1995) avec les indicateurs par taux (I.2.2).

### **I.2.1- Instruments de mesure des impayés selon Royer**

Selon Royer(1998), il existe trois indicateurs pour faire état de la qualité du portefeuille de crédit des microfinances, il s'agit spécifiquement du ratio du portefeuille à risque, du paiement en retard et du taux de recouvrement.

#### **I.2.1.1. Le ratio du Portefeuille à Risque (PAR)**

C'est le montant des encours de prêts affichant un retard rapporté au total des encours de prêt. La norme internationale évalue l'importance des impayés sur les prêts bancaires à travers le PAR. Cette mesure rapproche les éléments de même nature au numérateur comme au dénominateur du ratio, on entre les soldes non remboursés de prêts. Au numérateur, on inscrit le solde non remboursé des prêts pour lesquels il y a des retards de paiement et au dénominateur, on inscrit le solde non remboursé de tous les prêts. Le PAR utilise le même dénominateur que celui du taux d'arriérés, mais son numérateur inclut tous les montants qui deviennent plus risqués du fait des retards de paiement.

Le PAR peut être rattaché à n'importe quel degré de retard de paiement et est une mesure couramment utilisée par les microfinances qui donne le solde non remboursé de tous les prêts pour lesquels il y a un retard de paiement de plus de 90 jours (GCAP, 1999).

---

### **I.2.1.2. Le ratio des paiements en retard**

C'est le rapport total des paiements en retard par le total des encours de crédit. Il sert à rapprocher des éléments de nature différente. Les paiements qui n'ont pas été effectués sont comparés non aux paiements exigibles, mais au volume total des prêts. Dans ces conditions, le taux d'arriérés est généralement faible, ce qui conduit les responsables et les chargés de prêt à rester sereins même lorsque la qualité du portefeuille se dégrade rapidement.

Le taux d'arriérés indique clairement l'augmentation de la probabilité que le paiement en question ne serait jamais recouvré. Le taux d'arriérés est la deuxième mesure la plus couramment utilisée pour suivre les impayés dans le secteur de la microfinance. Ce taux est centré sur les paiements en retard, et il divise le montant des arriérés par une mesure quelconque liée à l'octroi des prêts généralement l'encours du portefeuille de crédits. Le taux d'arriérés donne généralement une vision trop optimiste de la qualité du portefeuille.

### **I.2.1.3. Le taux de recouvrement**

Le taux de recouvrement est le rapport entre le montant des créances recouvrées et le total des paiements attendus. L'avantage de ce taux, c'est qu'il est basé sur des données élémentaires que même les systèmes d'information simples permettent de produire. De ce fait, c'est la mesure de la qualité du portefeuille que les microfinances utilisent le plus.

Le taux de recouvrement paraît être le complément du taux d'impayés si nous avons recouvré 98 % des paiements arrivés à échéance pendant une période, il semble évident que les 2 % restants des paiements échus qui n'ont pas été recouverts. Mais cette relation apparemment simple donne lieu à une erreur d'interprétation totalement erronée : une microfinance peut enregistrer un taux de recouvrement de 98 % et perdre pourtant un tiers de son portefeuille chaque année.

D'après Rosemberg et Christen (1999), la mesure des impayés doit se faire de manière désagrégée et le suivi du PAR doit se faire par une classification du portefeuille par âge. Ces auteurs suggèrent aussi d'interpréter le PAR à la lumière de la politique et de l'expérience de l'institution en matière d'abandon des créances. De plus, pour les structures dont les systèmes d'informations sont encore peu performants, le PAR simplifié reste une option possible malgré ses imperfections.

## **I.2.2. Instruments de mesure des impayés selon Wesselink 1995**

Les modes de calcul des impayés au niveau des microfinances sont loin d'être uniformes et leur précision est inégale. Pour résoudre les problèmes liés à la diversité des ratios de la qualité de portefeuille. Wesselink (1995) propose quatre modes de calcul des impayés au niveau



des microfinances qui sont utilisés de façon combinée pour analyser la qualité d'un portefeuille de prêt. Il s'agit : du taux de remboursement, du taux d'impayés, du taux de contamination du portefeuille et du taux de perte.

### **I.2.2.1. Le Taux de Remboursement (TR)**

C'est le rapport entre le montant reçu et le montant dû. C'est un indicateur de performance de recouvrement. Ce rapport est approprié dans le cas d'intérêts précomptés et d'annuités de remboursement égales.

L'indicateur du TR inclut le montant en souffrance des périodes précédentes. Comme les microfinances ont souvent un grand nombre d'emprunteurs et un montant élevé de prêt en souffrances des périodes précédentes, le TR qui inclut ces prêts. Idéalement, le montant reçu n'inclut pas les paiements effectués à l'avance, car ils ont tendance à surestimer le taux de paiement. Parfois, le gestionnaire de crédit suppose à tort qu'un TR de 95% indique que 5% de remboursement du portefeuille de crédit est en défaut. Cependant, le TR et le taux d'impayés ne totalisent pas 100%. Un TR de 95% signifie que 5% du montant dû n'est pas encore payé et non pas 5% du portefeuille est en souffrance. Il est nécessaire de préciser que le TR n'est pas le complément du taux d'impayés. En effet, le TR mesure la performance sur une période alors que le taux d'impayés est une mesure instantanée.

### **I.2.2.2. Le Taux d'Impayés (TI)**

Les impayés encore appelés arriérés ou retard de paiement, mesurent le pourcentage d'un portefeuille de crédit à risque. Les prêts sont considérés à risque si une portion du principal n'est pas payée à échéance. Le TI est calculé par le rapport entre le montant des créances échues et non payées par l'encours de prêt à risque. La formule de calcul du TI est :

$$\text{TI} = \frac{\text{Montant en retard}}{\text{Encours de crédit}}$$

Bien que l'indicateur du TI soit couramment utilisé par les microfinances, il surestime souvent le risque de portefeuille car il ne compte que les paiements au fur et à mesure qu'ils deviennent en souffrance et non l'ensemble du portefeuille actuel réellement risqué. Le TI entre 10% et 20% nécessite une surveillance très attentive, tandis que les TI supérieurs à 20% sont un motif d'alerte majeur.

### **I.2.2.3. Le Taux de Contamination du Portefeuille (TCP)**

Cet indicateur mesure le pourcentage du portefeuille qui est contaminé par un retard de paiement, également appelé PAR. Le TCP mesure le montant des créances à risque comme pourcentage du portefeuille de prêt constitué. Cet indicateur mesure le risque potentiel de perte.

Cet indicateur permet de mesurer le risque potentiel de pertes liées aux prêts non récupérables. Cependant, l'hypothèse selon laquelle tous les prêts ne sont pas récupérés est très pessimiste et irréaliste. Alors que le TI mesure les montants effectivement en souffrance, cet indicateur considère que la totalité du solde impayé d'un prêt à risque.

#### **I.2.2.4. Le Taux de Pertes (TP)**

L'indicateur du TP mesure le pourcentage des créances déclarées irrécouvrables par rapport au portefeuille de prêt. Les prêts sont dits en perte lorsque leur recouvrement est incertain et la microfinance ne s'attend pas à ce qu'ils doivent être remboursés.

Le TI et le TP sont complémentaires puisqu'une action de déclasser favorable au TI va accroître le TP et inversement. L'existence de ces nombreuses manières de mesurer les impayés est due au fait que la microfinance doit choisir l'indicateur dont les outils de mesure sont disponibles, déterminer comment elle va gérer les transactions particulières et vérifier si son système d'information lui permet de produire les chiffres dont elle a besoin. Cette diversité pose sur le plan méthodologique le problème du choix du ratio à privilégier pour calculer les impayés. Notre recherche tente de déterminer les facteurs qui expliquent les impayés. C'est pourquoi l'indicateur de mesure des impayés que nous utilisons dans cette recherche est celui du TI proposé par Wesselink (1995).

## **SECTION II. Théories et modèles explicatifs des impayés en microfinance : bilan de l'existence théorique**

### **II.1. Théories relatives aux impayés**

#### **II.1.1. Théorie de l'asymétrie informationnelle**

Cette théorie est développée par Akerlof en 1970 et met en évidence les différents niveaux d'informations dont disposent les parties prenantes dans un marché déterminé. En d'autres termes, on dit qu'il y a asymétrie d'information lorsque le principe de la concurrence pure et parfaite basée sur l'hypothèse de l'information parfaite entre les différentes parties n'est plus respecté. Dans ce cas, chaque partie dispose d'une information que l'autre n'a pas. Akerlof (1970) a mis en exergue le risque d'anti sélection en présence d'asymétrie d'information en s'appuyant sur l'exemple du marché des voitures d'occasions. Les produits de bonnes qualités peuvent selon lui se retirer du marché et ne laisser que les produits (versus projets) de mauvaise qualité.

Selon Varian (1992) on parle d'asymétrie d'information lorsqu'un agent économique est mieux informé qu'un autre sur ses propres caractéristiques et les actions qu'il va entreprendre. Dans le cas d'une microfinance le problème d'asymétrie d'information existe d'une part entre les épargnants et les dirigeants des microfinances et d'autre part entre les dirigeants et les emprunteurs. Ce problème ne traduit pas l'incertitude qui entoure le remboursement des créances tant du côté des dirigeants que des emprunteurs (Ndjetcheu, 2013).

En se situant dans le contexte du marché de microcrédit, on remarque que cette situation d'incertitude prime dans ce marché. Car c'est l'emprunteur qui connaît exactement sur quoi les fonds qui sont mis à sa disposition sont alloués. Il est toutefois le seul à connaître le risque de défaillance de son projet et sa capacité de se couvrir de ce risque. Il peut donc donner une information pertinente et significative à la microfinance concernant un projet à haut risque dont-il est le seul à détenir l'information juste, dans le simple but d'obtenir son crédit. D'ailleurs le manque d'information fiable sur les entrepreneurs et leurs projets est la cause essentielle des impayés. Ce problème universel connaît une acuité dans les pays en développement où les microentreprises relèvent pratiquement du secteur informel (Lanha, 2002). Akerlof (1970), montre également que l'asymétrie d'information pose généralement deux problèmes à savoir la sélection adverse et l'aléa moral .

#### **II.1.1.1. Sélection adverse dans le cadre des impayés**

Elle dérive de l'asymétrie informationnelle développée dans les années 70 par Akerlof. La sélection adverse part du fait que dans la signature d'un contrat, il y a une partie qui est mieux informée que l'autre, personne n'a confiance à la déclaration de l'autre. Face à cette situation, les enchères sont levées afin que chaque partie se couvre du risque. En ce qui concerne le contrat de crédit, ceux considérés comme très risqués peuvent amener les microfinances à augmenter le taux d'intérêt à un niveau qu'elles jugent nécessaire pour se couvrir du risque. Dans cette logique, le taux d'intérêt élevé attire uniquement les projets risqués au détriment des projets moins risqués Honlonkou et *al.* (2006).

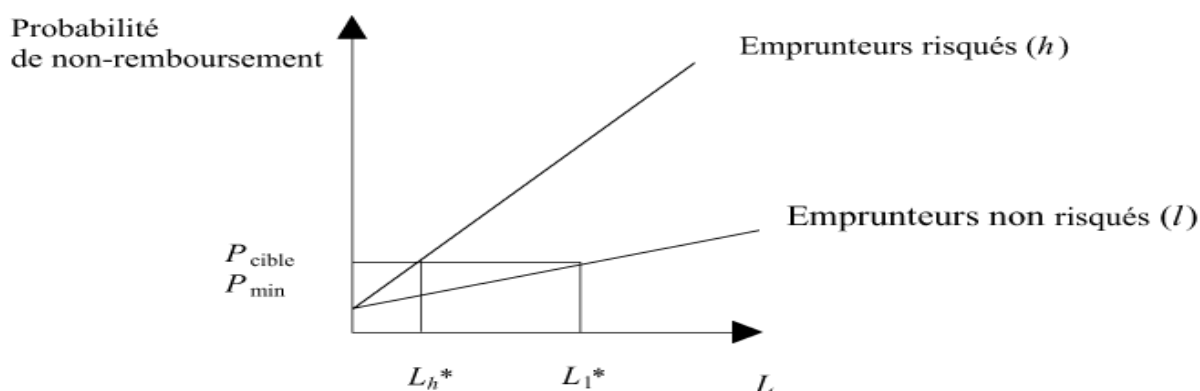
#### **II.1.1.2. Aléa moral relatif aux impayés**

Cette approche repose sur l'incertitude de la motivation de l'emprunteur à rembourser son crédit, car une fois que le crédit est déjà en poche, l'emprunteur n'a plus la même motivation qu'avant le contrat surtout que lors de l'exécution du projet, les résultats obtenus peuvent ne pas être toujours les résultats escomptés. Les microfinances doivent cependant, utiliser de

bonnes techniques pour stimuler le comportement des débiteurs à être de bonne foi et de respecter les échéances de leurs engagements.

### II.1.1.3. Implications de la théorie de l'asymétrie d'information sur les impayés

Les principaux facteurs influençant les impayés sont liés à l'asymétrie d'information, aux chocs négatifs auxquels sont confrontés les emprunteurs ou encore à la mauvaise qualité de certaines institutions Godquin (2006). Un autre problème peut intervenir avant l'arrangement contractuel : la sélection adverse. Stiglitz et Weiss (1981) ont mis au point une série de modèle de sélection adverse où les microfinances n'ont pas de bonnes informations sur le niveau de risque du projet de l'emprunteur. Puisque les microfinances ne sont pas capables de discriminer les emprunteurs risqués, les taux d'intérêt deviennent excessivement élevés et conduisent des emprunteurs fiables hors du marché du crédit comme l'illustre la figure suivante :



**Figure 1 :** asymétrie d'information et risque d'impayé

*Source :* Godquin (2006)

Dans cette figure  $P_{\min}$  représente la probabilité de non remboursement minimale, c'est-à-dire celle qui est liée à des facteurs extérieurs aux choix de l'emprunteur comme la maladie ou la destruction accidentelle de ses actifs productifs. Les emprunteurs non risqués suivent la tendance de l'axe (l) dans cette figure lorsque  $l^*$  ceci signifie que cette dernière est significative au seuil de 0,1 soit 10. Ce sont ceux qui, plus ils sont informés du risque, plus ils suivent cette tendance. Les emprunteurs risqués suivent la tendance (h) dans cette figure lorsque  $h^*$  ceci signifie que cette dernière est significative au seuil de 0,1 soit 10. Ce sont ceux qui, moins ils sont informés du risque, moins ils suivent la tendance de l'axe (l).

Ces asymétries créent des problèmes d'anti sélection (attribution de prêt aux emprunteurs très risqués) ainsi que des problèmes d'aléa moral (situation où l'emprunteur agit d'une manière non appropriée en faisant peu d'efforts ou des efforts insuffisants pour faire

fructifier son prêt ou en l'utilisant de manière non appropriée). Les problèmes d'anti sélection et d'aléa moral augmentent la proportion d'emprunteurs qui ne peuvent rembourser leur prêt à la date de l'échéance, car le rendement de l'utilisation de leur prêt ne leur permet pas de le faire. Pour Desai et Meiler (1993) Honlonkou et *al.* (2006), les facteurs liés à la sélection adverse trouvent leurs origines dans la croissance rapide du portefeuille, le mauvais ciblage, le sous-financement des activités et le rééchelonnement inadéquat des crédits. Par ailleurs, les emprunteurs qui ont assez d'argent peuvent toutefois décider de faire défaut sur le remboursement. Dans ce contexte, l'asymétrie informationnelle semble donc constituer une piste prometteuse pouvant expliquer le comportement des individus face au non-respect de leurs engagements dans des situations de remboursement de crédit à travers la théorie des coûts de transactions qui permet la réduction de l'incertitude.

#### **II.1.1.4. Théorie des coûts des transactions dans le cadre des impayés**

La théorie des coûts de transaction indique également qu'elle peut éliminer les coûts résultant de la recherche d'information, de nouveaux partenaires, la réduction des coûts de fonctionnement et la réduction d'incertitude Williamson (1985). Quant à la réduction de l'incertitude, Williamson (1985) fait remarquer qu'elle se fait selon l'orientation donnée au comportement des membres du réseau. Chaque membre sait contractuellement ce qu'il doit aux autres membres et ce qu'il peut en attendre en matière de transactions de crédit entre la microfinance et l'emprunteur, la relation de proximité relationnelle joue un rôle très important, car elle permet de réduire les asymétries informationnelles mais aussi de minimiser les coûts de transactions générés à travers la théorie du signal qui permet d'identifier les emprunteurs de bonnes et mauvaise foi.

#### **II.1.2. Théorie du signal**

La théorie du signal, fondée par Stephen Ross qui a initié en 1977 les principaux travaux dans le domaine financier, est développée pour pallier les insuffisances de la théorie des marchés à l'équilibre. Elle part du constat que l'information n'est pas partagée par tous au même moment et que l'asymétrie d'information est la règle. Celle-ci peut avoir des conséquences néfastes conduisant à des valorisations trop basses ou à une politique d'investissement sous optimale. Deux idées simples sont donc à la base de la théorie du signal:

- La même information n'est pas partagée par tous : ainsi, les dirigeants d'une société peuvent disposer de renseignements que n'ont pas les investisseurs ;
- Même si elle est partagée par tous, la même information n'est pas perçue de la même manière, ce que la vie courante confirme fréquemment.

---

### **II.1.2.1. Implications de la théorie du signal sur les impayés**

Les travaux de Leland et Pyle (1977) cherchent à éliminer le risque d'impayé en introduisant la théorie du signal. Les prêteurs de bonne foi doivent pouvoir se dévoiler en émettant des signaux que doivent capter les investisseurs. Le signal utilisé est l'incitation des emprunteurs potentiels d'engager des fonds pour financer leurs projets. La logique est simple, en investissant une part de sa richesse dans son entreprise, un emprunteur ayant une aversion pour le risque, procède à une diversification sous-optimale. Pour un investisseur, il voit dans ce sacrifice une preuve de la confiance de l'emprunteur dans la réussite de son projet. Un emprunteur ayant un bon projet a une forte incitation à investir des fonds dans son projet qu'un emprunteur qui sait qu'il a un mauvais projet.

Les emprunteurs ayant des projets de mauvaise qualité doivent pouvoir imiter ceux ayant des projets de bonne qualité. Sinon, les prêteurs potentiels ne peuvent pas être en mesure de distinguer les bons et les mauvais emprunteurs. A cet effet, l'équilibre qui en résulte est qualifié de mélangeant. Les limites découlant de la théorie du signal a permis l'émergence des travaux montrant, dans le cadre des prêts bancaires, que le taux d'intérêt peut jouer le rôle de signal et conduire à un équilibre qui permet de séparer les bons et les mauvais projets. Si la microfinance ne peut distinguer les bons et les mauvais projets, la solution optimale pour elle est de rationner le crédit. La mise en évidence d'un tel équilibre est l'apport fondamental de l'article de Stiglitz et Weiss (1981).

Pour Stiglitz et Weiss (1981), la source du risque d'impayé est relative à l'emprunteur involontaire ou stratégique. Pour éliminer le risque de défaut, les travaux théoriques se sont appuyés sur des mécanismes permettant à la microfinance de sélectionner les bons projets, surtout lorsqu'elle n'est pas en mesure de capter les signaux émis par les clients. Dans ce contexte, la théorie du signal semble donc constituer une piste de solution permettant de différencier les emprunteurs de bonne et mauvaise foi. Parlons des modèles explicatifs des impayés dans les microfinances par la suite.

## **II.2. Modèles explicatifs des impayés dans les microfinances**

### **II.2.1. Modèle Ghatak et Guinnane (1999)**

Dans la lignée des modèles de Stiglitz et Weiss (1981) et Varian (1992) la responsabilité conjointe qui découle du contrat de prêt de groupe permet d'obtenir des volumes de prêts plus élevés que par le biais d'un contrat de dette individuel. D'autres modèles ont approfondi l'impact du groupe dans le monitoring sur les impayés. C'est le cas du modèle (Ghakat et Guinnane, 1999).

Ce modèle souligne le rôle que joue le prêt avec engagement-joint dans le renforcement de la sélection et du monitoring d'une part et la vérification du remboursement du prêt d'autre part. Ces facteurs qui permettent le renforcement de la sélection adverse et le monitoring sont entre autres :

- La capacité d'identification de la nature du risque attaché à l'emprunteur potentiel ;
- La possibilité de s'assurer que l'emprunteur potentiel utilise à bon escient le prêt et fait en sorte qu'il le rembourse intégralement ;
- L'accès à l'information sur le déroulement du projet dans le cas où l'emprunteur déclare son incapacité à le rembourser ;
- La capacité à trouver les moyens permettant d'inciter l'emprunteur à rembourser. Il en résulte que les institutions qui adoptent un contrat de prêt de groupe réussissent mieux que les banques conventionnelles dans certains contextes sociaux pour deux raisons distinctes :
  - Les membres d'une communauté ont une information fiable sur la qualité de risque des uns et des autres ;
  - La source essentielle de la faillite du contrat de dette bancaire standard est qu'il est impossible d'appliquer des sanctions financières contre les pauvres qui par nature ne peuvent fournir une garantie.

Le modèle de Ghatak (1999) met en lumière les mécanismes d'émergence du contrat de groupe et la manière dont les membres mobilisent les mécanismes du contrat dans la sélection des projets. L'ensemble de ces mécanismes contribue à économiser les coûts d'audit. Le contrat de groupe joue aussi le rôle de mécanisme d'incitation au remboursement du prêt sans que le prêteur n'impose une sanction aux emprunteurs.

Dans la lignée de cet auteur Ghatak et Guinnane (1999) développent un modèle où ils montrent que dans le cadre d'un prêt bancaire la meilleure manière de séparer les bons risques des mauvais est de solliciter la constitution d'un collatéral<sup>5</sup> par l'emprunteur. Les emprunteurs risqués sont souvent en faillite et perdent leur collatéral. Si la microfinance peut offrir deux contrats différents, l'un avec un taux d'intérêt élevé et un collatéral moins exigeant et l'autre complètement inverse, les emprunteurs risqués choisiront le premier et les bons risques le second. Comme les emprunteurs pauvres ne peuvent pas par définition offrir de collatéral, cela signifie que le prêteur n'a pas la possibilité de séparer les bons risques des mauvais.

---

<sup>5</sup> Collatéral c'est un actif transférable, voire une promesse de garantie, servant à couvrir le risque de crédit lors d'opérations financières dans le cas où le bénéficiaire de ce dernier ne pourrait pas satisfaire ses obligations de paiement.

Le contrat de prêt de groupe résout cette contrainte de sélection adverse en mobilisant les réseaux locaux d'informations. Ce qui équivaut à se procurer l'information sur les emprunteurs en utilisant des termes différents de prêt afin de séparer les bons clients des mauvais. L'accès à cette information locale spécifique est possible grâce aux liens de proximité et au capital social construit par les membres des groupes pris individuellement.

Dans un contrat de prêt de groupe, tous les emprunteurs préfèrent s'associer à un partenaire sûr qu'à un partenaire risqué. Le premier rembourse plus souvent son prêt. Il en résulte que l'on réalise un gain plus élevé en ayant un partenaire sûr. Ce qui implique qu'à l'équilibre, les emprunteurs finissent toujours par s'associer avec des partenaires de même type.

En conséquence, la microfinance peut sélectionner les emprunteurs en modifiant le degré de l'engagement conjoint. Si la microfinance ne peut identifier le type d'emprunteur et qu'un instrument de sélection standard tel que le collatéral ne peut être mobilisé, alors elle offrira des crédits à tous les emprunteurs au même taux d'intérêt nominal. Sous un tel contrat, les emprunteurs sûrs subventionnent d'une manière croisée les emprunteurs risqués par ce que les deux types remboursent le même montant en cas de succès. Comme les emprunteurs sûrs ont des projets qui réussissent plus souvent, la présence plus importante d'emprunteurs risqués dans les groupes pousse le taux d'intérêt d'équilibre à un niveau suffisamment haut.

Ce qui conduit à un retrait du marché des emprunteurs sûrs (moins risqués) Akerlof (1970), il y a une sorte d'anti sélection, les emprunteurs risqués chassent du marché les emprunteurs sûrs. Ne reste sur le marché à l'équilibre que les groupes d'emprunteurs risqués qui choisissent des prêts avec engagement conjoint et les emprunteurs sûrs choisissant des prêts avec collatéral non conjoint ou prêt individuel. Alternativement, la présence des emprunteurs sûrs subventionne quelques projets si ces mêmes emprunteurs connaissent leur type respectif. Or, sous un crédit avec un contrat conjoint, l'emprunteur doit rembourser la fraction de son crédit, même si le projet a obtenu un rendement très élevé.

En outre, si son partenaire a obtenu un rendement plus faible, il doit payer un supplément lié à la nature même du contrat de prêt de groupe. En conséquence, il est plus profitable pour un emprunteur risqué d'avoir un partenaire sûr. Toutefois, un emprunteur quel qu'il soit préfère un partenaire sûr. Comme le partenaire sûr est un emprunteur lui-même, il apprécie mieux d'être avec partenaire sûr. L'emprunteur risqué doit en théorie payer le partenaire sûr pour que celui-ci accepte d'être avec lui. Mais un tel paiement doit être suffisamment élevé de telle sorte que l'emprunteur risqué puisse renoncer. En conséquence, ce renoncement peut être un signal que peut capter l'institution. Il en résulte selon Ghatak et Guinnane (1999) que la microfinance peut



aussi sélectionner les emprunteurs au regard du compagnon à travers le modèle de contrat de groupe.

### **I.2.2. Modèle de contrat de groupe lié aux impayés en microfinance**

Le modèle de contrat de groupe s'apparente aux modèles de contrat de dette avec pénalité non pécuniaire Diamond (1984). Besley et Coate (1995) font remarquer qu'en instaurant un système de sanction sociale, le contrat de prêt de groupe incite les cosignataires à veiller davantage à la capacité de remboursement des emprunteurs. La forme de pénalité non pécuniaire est non seulement l'ostracisme social des membres du groupe, mais aussi, l'inaccessibilité du groupe en défaut de paiement à un nouveau prêt. Ces deux mécanismes d'incitation conduisent les membres à s'auto-surveiller. Cependant, le contrat de prêt de groupe ne peut fonctionner efficacement que dans les zones où les liens sociaux sont solides et où les sanctions sociales sont efficaces.

Cette section nous a permis de présenter les théories et modèles explicatifs des impayés dans les microfinances. Nous retenons que toutes ces théories se basent sur l'incertitude des informations pour expliquer les phénomènes.

D'après ce cadre théorique, il est difficile d'évaluer la qualité du demandeur et de vérifier le respect des termes du contrat. Afin de mieux les altérer et davantage expliquer les impayés il convient dès à présent de mettre en exergue les éléments explicatifs des impayés dans les microfinances.

## CHAPITRE II. ELEMENTS EXPLICATIFS DES IMPAYES EN MICROFINANCE : ENSEIGNEMENTS DES ECRITS

Les microfinances sont appelées à effectuer des opérations financières, c'est-à-dire, principalement la collecte de l'épargne et d'octroi de crédit. Ces transactions engendrent des potentiels contentieux du fait des asymétries d'information dans la relation microfinance - déposant et microfinance – emprunteurs. Ces opérations de crédits conduisent aux problèmes d'impayés auxquelles sont confrontées les microfinances dans leurs gestions quotidiennes qui est la principale cause de leurs faillites. La problématique des impayés est au cœur des nouveaux challenges des microfinances. En effet, les praticiens de la microfinance reconnaissent aujourd'hui qu'il n'y a pas de performance durable sans une gestion saine des impayés. Les déterminants des impayés peuvent donc être considérés comme un levier de la viabilité des microfinances. Ce chapitre décline les différents facteurs des impayés liés à l'institution d'une part (I) et ceux liés à l'emprunteur (II).

### SECTION I. Les facteurs des impayés relatifs à l'institution

#### I.1. Les facteurs relatifs aux crédits dans le cadre des impayés

En parlant des facteurs liés aux crédits, on a tendance à évoquer l'objet du crédit, suivi du crédit, durée du crédit, rang du crédit, forme du prêt, montant du prêt, le rationnement du crédit et la nature de la garantie.

##### I.1.1. L'objet du crédit lié aux impayés

Concernant l'objet du crédit, le secteur d'activité de l'emprunteur est un facteur fortement explicatif de la durée des retards Kofi (2019). Ainsi, les emprunteurs actifs dans certains secteurs productifs (agriculture, pêche, artisanat, petits métiers) ont des retards significativement plus courts que les emprunteurs actifs dans le commerce ou les services. En d'autres termes, les activités productives pratiquées par les emprunteurs interviewés permettent de générer suffisamment de bénéfices et d'honorer leurs engagements vis-à-vis de l'institution. Nous retenons que la nature du projet est à l'origine des impayés dans les microfinances Bassem (2008).

---

### **I.1.2. Le suivi du crédit relatif aux impayés**

Quant au suivi du crédit qui inclut la surveillance de l'emprunteur à domicile et sur son lieu de travail par une charge de prêt qui joue en même temps le rôle de conseiller en gestion, l'application de pénalité et des intérêts moratoires en cas de non remboursement, les suggestions dissuasives telles que la publication de photos et de noms des défaillants, la contre-visite du superviseur de crédit (contre-expertise), la lettre de félicitation au terme du remboursement Honlonkou et *al.*, (2006). Le nombre de rencontres avec l'agent de crédit est de nature à aider ce dernier à collecter les informations nécessaires quant aux projets des emprunteurs et leurs bonnes volontés de remboursement Bassem (2008). On attend de cette variable la réduction du taux d'impayés.

### **I.1.3. La durée et rang du crédit relatif aux impayés**

Selon Nzongang et *al.* (2013), la durée du crédit est un facteur à prendre en considération, car elle a une influence sur le taux d'impayés. En effet, une durée de crédit assez longue rencontre des difficultés de remboursement. En d'autres termes, plus l'échéancier d'un prêt est long, moins le crédit est bien remboursé, ce qui stipule que les prêts de court terme sont très surveillés et les prêts de long terme sont moins surveillés entraînant plus de défaillance Zahoui et Roche, (2016). S'agissant du rang du crédit, il indique le nombre de crédit obtenu dans l'institution, c'est une variable qui a une influence significative et négative sur le taux d'impayés. Elloumi et Kammoum (2013) à travers une étude menée dans une microfinance en Tunisie montre que lorsque le rang du crédit augmente, le taux d'impayés diminue également laissant donc penser qu'il existe une forte corrélation entre le rang du crédit et les impayés. Parlons présentement de la forme et du montant du prêt relatifs aux impayés.

### **I.1.4. La forme et le montant du prêt relatif aux impayés**

La forme du prêt peut être de type solidaire ou individuel. Relativement à Hugon et *al.* (2008) le prêt individuel vise une clientèle moins défavorisée en comparaison aux crédits de groupe qui visent plus des personnes à plus faible productivité. A cet effet, Acclassato (2016) pensent que le taux d'impayés est plus élevé au niveau des prêts individuels qu'au niveau des prêts de groupe. En ce qui concerne le montant du prêt, il a deux effets possibles sur le taux d'impayés. S'agissant du premier effet, un montant de prêt élevé peut conduire à l'aléa moral, le bénéficiaire du crédit cherchant à dissimuler les résultats du projet, peut être incité à ne pas rembourser Ahlin et Townsend (2007). Pour le second effet, les crédits de faible montant sont généralement sollicités par les plus pauvres et peuvent avoir un rendement très faible de sorte

que le taux de remboursement sur ces crédits peut s'avérer insuffisant. Selon le premier effet ou le second, la variable peut avoir une incidence négative ou positive sur le taux d'impayés Zahoui et Roche, (2016). Intéressons-nous dès à présent au rationnement du crédit.

### **I.1.5. Le rationnement du crédit lié aux impayés**

S'agissant de cette variable, elle indique l'écart entre le montant demandé et le montant obtenu par l'emprunteur. Elle permet de réduire les impayés Sharma et Zeller, (1997). D'autres mécanismes fournissent aussi des explications supplémentaires à la réduction des impayés tels que les mécanismes incitatifs dynamiques approximatifs par le rationnement du crédit qui a pour fin d'encourager les emprunteurs à respecter leurs engagements vis-à-vis de l'IMF. En d'autres termes, l'attribution de prêts nouveaux et plus élevés conditionné par une bonne discipline dans le remboursement des prêts passés incite les emprunteurs à rembourser à temps. D'ailleurs, dans son étude, Godquin (2006) montre que le rationnement sur le montant du crédit a un impact significatif sur les impayés. De ce fait, on estime que cette variable va fortement réduire le taux d'impayés. Analysons dès à présent l'incidence de la nature de la garantie relative aux impayés.

### **I.1.6. La nature de la garantie relative aux impayés**

La garantie est un instrument financier destiné à protéger un établissement de crédit contre les non-remboursements des crédits par les emprunteurs Moors et Peetermans, (2002). Honlonkou et *al.* (2006) identifient à ce sujet deux principales formes de garanties : les garanties immatérielles (I.1.6.1) et les garanties matérielles (I.1.6.2).

#### **I.1.6.1. Les garanties immatérielles**

Les garanties immatérielles regroupent les garanties morales et garanties personnelles ou aval. Les garanties morales impliquent la responsabilité morale d'une tierce personne qui parraine le projet ou l'emprunt. Le parrain peut être un « ancien sérieux » de la communauté, un notable ou un responsable traditionnel ou de groupement, ou une personne qui jouit d'une bonne réputation sociale. Par contre, les garanties personnelles ou aval correspondent à l'engagement souscrit par un tiers d'exécuter à son échéance, l'obligation d'un débiteur défaillant. Elles se traduisent aussi par une caution mutuelle d'un groupement, tous les membres doivent être ainsi responsables du crédit contracté par l'un d'entre eux. C'est le cas de la caution solidaire qui est un prêt accordé à des individus d'un groupe qui s'engagent solidairement à rembourser le crédit Wamba et *al.*, (2015).

Selon une étude de Soglohoun et Lontchedji (2000), la caution solidaire est l'une des causes du taux d'impayés dans les microfinances. Aussi, Besley et Coate (1995) démontrent

---

que le remboursement est beaucoup plus un problème de volonté que de capacité de remboursement. Selon ces auteurs, un emprunteur peut avoir une mauvaise volonté à payer même s'il a la capacité de rembourser le crédit. En effet, la défaillance d'un membre conduit au non renouvellement des crédits pour tout le groupe, les autres membres ne voudront pas rembourser même s'ils en ont la capacité Besley et Coate, (1995). Bratton (1986) soutient cette thèse en affirmant qu'un individu peut accepter à nouveau de payer son crédit si et seulement si le groupe a une réelle chance de maintenir un bon crédit. Les controverses autour de la caution solidaire font que certaines microfinances optent pour des garanties matérielles.

### **I.1.6.2. Les garanties matérielles**

Les garanties matérielles ou mobilières encore appelées sûretés réelles sont les garanties portant sur des biens, meubles ou immeubles, tels que les véhicules, les parcelles de terrain bâties ou non, divers équipements ménagers ou de travail et les nantissements de marché. Les équipements acquis dans le cadre du crédit-bail rentrent également dans cette catégorie. Il en est de même pour le warrantage et des fonds de garantie.

Selon Coulter et Sheperd (2001) le « crédit-stockage » ou warrantage vise à sécuriser le crédit aux agriculteurs en s'appuyant sur des contrats de stockage. Le dispositif de warrantage fait habituellement intervenir trois parties : microfinance - agriculteur - entreposeur. L'agriculteur identifie un entrepôt et y porte ses produits pour les y stocker. Le responsable de l'entrepôt procède à une évaluation de ses produits et lui remet un reçu certifiant le dépôt et indiquant le volume et la qualité des biens entreposés. L'agriculteur peut ensuite utiliser le reçu comme garantie pour solliciter un prêt auprès d'une institution financière. Celle-ci fixe le montant du prêt en fonction de la valeur marchande estimée des marchandises. Le prêt est très souple puisqu'il peut être utilisé par l'agriculteur pour financer le développement de son activité, remboursé des dettes, ou pour toute autre raison.

Le fonds de garantie est une garantie irrévocable du garant envers le prêteur. « Si l'emprunteur ne rembourse pas, le garant assumera entièrement ou partiellement les obligations de l'emprunteur » Moors et Peetermans, (2002, p.17). Dans cette innovation, le risque est réparti entre les trois parties concernées : le garant, l'institution et l'emprunteur afin d'éviter que l'une des parties ne fasse preuve de moins de discipline que les autres. Plusieurs modèles de fonds de garantie existent il s'agit précisément : du modèle individuel (un accord direct est établi entre l'emprunteur, le garant et la microfinance) du modèle du portefeuille (le fonds de garantie convient avec la microfinance de se porter garant d'un groupe déterminé d'emprunteurs) et le modèle de l'intermédiaire.

L'existence des garanties réelles sont les formes les plus requises par l'institution pour l'octroi d'un crédit. Celles-ci sont demandées pour presque tous les crédits. D'une part, les garanties sont perçues comme éléments atténuateurs du problème de sélection adverse dont fait face le prêteur Diallo, (2006). Les garanties agissent comme un signal permettant au prêteur de réduire ou d'éliminer les impayés qui peut être causé par l'existence d'asymétries informationnelles entre prêteur et emprunteur. Montrons maintenant l'influence de la proximité relationnelle sur les impayés.

## **I.2. La proximité relationnelle liée aux impayés**

L'un des problèmes majeurs que rencontrent les microfinances est le défaut de remboursement lié en grande partie au prêt de proximité relationnelle. La proximité en termes de relation est au centre de plusieurs travaux théoriques importants durant ces dernières années Gardes et Machat, (2011). L'essentiel de ces travaux s'est appesanti sur l'influence des liens relationnels sur le défaut remboursement. Il convient dans ce paragraphe de présenter l'interaction entre la proximité relationnelle et les impayés. Avant d'y parvenir nous jugeons utile de marquer un temps d'arrêt sur les différentes acceptions de la proximité relationnelle.

### **I.2.1. Les différentes acceptions de la proximité relationnelle**

La proximité relationnelle est une notion qui ne renvoie pas à une objectivation de critères d'espace et de temps, elle renvoie à la subjectivité des acteurs. Elle est appréhendée ainsi, par le fait qu'elle est ressentie, éprouvée, intériorisée par les acteurs et non par la référence au territoire Mayoukou et Ruffini, (1998). Ces auteurs définissent la proximité relationnelle, comme un lien de « familiarité » qui unit l'intermédiaire financier et son client. Relativement à Angion et *al.* (2006) la proximité relationnelle est la capacité qu'offre une organisation de faire interagir ses membres. Elle peut être mesurée par l'appartenance à un même réseau (intra-organisation et/ou inter-organisation) plus largement, à une même communauté de destin. Celle-ci trouve d'ailleurs son fondement sur la confiance, les relations interpersonnelles (amitié, parenté, expérience), l'appartenance aux réseaux ou associations d'affaires, mais aussi à la durée de la relation institution /emprunteurs.

Banerjee et Duflo (2014) définissent la relation de proximité comme la connexion entre une institution et un client qui va au-delà d'une simple exécution des transactions financières anonymes. Selon Lazuech (2012) le prêt de proximité relationnelle est un prêt entre proches qui est encadré dans des relations d'interconnaissances qui sont aussi, le plus souvent, des relations affectives. Ndjetcheu (2013) considère la proximité relationnelle comme la proximité culturelle

---

qui tient à la parfaite symbiose linguistique avec les bénéficiaires de crédit. Pour cela, les procédures et les formulaires à remplir doivent être compréhensibles par tous. Cette proximité permet aux clients des IMF de se sentir en confiance vis-à-vis de son intermédiaire.

Dans le cadre de cette recherche, nous retenons la définition proposée par Mayoukou et Ruffini, (1998) qui définissent la proximité relationnelle, comme un lien de « familiarité » qui unit l'intermédiaire financier et son client. Car elle ne renvoie pas à une objectivation de critères d'espace et de temps, mais plutôt à la subjectivité des acteurs.

### **I.2.2. L'interaction entre la proximité relationnelle et les impayés**

Cette variable permet l'instauration d'une relation de confiance marquée par la proximité entre la microfinance et l'emprunteur qui constitue un pan majeur d'explication de l'accès au crédit. Cette proximité garantit une certaine confidentialité et réduit significativement le déficit informationnel décrié. Nahapiet et Ghospal (1998) soulignent que la proximité relationnelle engendre non seulement la confiance mutuelle entre les parties contractantes, mais permet également une meilleure circulation des informations.

De ce fait, la confiance permet d'éviter les négociations contractuelles très longues, les contrôles, les conflits, mais aussi les procès entre les parties contractantes. D'où l'impact positif des réseaux d'affaires et associations sur l'accès au crédit bancaire n'est pas à remettre en cause Zeller (1998). En revanche, Torre et Caron (2005) montrent qu'une trop forte proximité relationnelle cache des relations de collusion ou de corruption. Ces auteurs soutiennent également que la nature des relations et la confiance qui existent entre la microfinance et l'emprunteur peut affecter le taux de remboursement.

Ndjetcheu (2013) pense que la proximité permet aux clients des IMF de se sentir en confiance vis-à-vis de son intermédiaire. La relation de confiance est indispensable, dans la gestion du programme, pour assurer un suivi quotidien du portefeuille de crédit octroyé. Ainsi, l'octroi du crédit n'est plus basé sur le caractère strict lié à la solvabilité du client et des missions de l'IMF, mais plutôt en se basant sur les affinités relationnelles d'appartenance à un groupe, les relations d'amitiés et de familles qui est la principale cause des impayés.

Pour Norell (2001) les prêts accordés sur la base du favoritisme (proximité relationnelle) entre les prêteurs et les emprunteurs sont la principale cause des retards ou défaut de remboursement. Puis que les emprunteurs espèrent souvent que leurs parentés (famille ou ami) membres de l'IMF encouragent l'organisation à annuler le prêt plutôt que de poursuivre les clients en justices ou de saisir leurs biens.

Dans la même veine Ferrary (1999) constate que les liens forts entre la microfinance et les emprunteurs favorisent non seulement l'accès au crédit, mais améliore aussi la gestion des moyens financiers reçus et garantit par conséquent le remboursement de ces derniers. Zeng et Zhang (2009) soulignent que les entreprises animées d'un prêt de proximité relationnelle élevée ont plus de chance d'accès au crédit bancaire à un coût réduit que celles dont la proximité est inexistante. En matière de transactions de crédit entre le prêteur et l'emprunteur, la relation de proximité relationnelle joue un rôle très important, car elle permet de réduire les asymétries informationnelles mais aussi de minimiser les coûts de transactions générés.

Dans le même esprit, les travaux de Dietrich et *al.* (2014) portant sur 365 Petites et Moyennes Entreprises (PME) allemandes relèvent que la confiance mutuelle entre les parties contractantes a un effet négatif et significatif sur le taux d'intérêt dans le processus de remboursement de crédit. Les mêmes auteurs rappellent que les emprunteurs qui ont des liens avec leurs microfinances par les relations interpersonnelles très fortes peuvent bénéficier facilement d'un crédit et à un coût très bas grâce à la confiance interpersonnelle qui caractérise le comportement des acteurs.

Par contre, Nahapiet et Ghospal (1998) soutiennent qu'une proximité entre les deux entités réduit les coûts des crédits, en établissant une confiance susceptible d'améliorer l'échange d'informations sur les caractéristiques des projets des emprunteurs. La proposition majeure du concept de proximité relationnelle repose sur l'argument selon lequel les réseaux des relations sociales basées sur la confiance entre acteurs constituent un déterminant de l'octroi au crédit. Cette proximité engendre non seulement la confiance mutuelle entre les parties contractantes, mais influence aussi le taux d'impayés dans les institutions. De plus, Godquin (2006) en utilisant la spécification Weibull<sup>6</sup> aux données issues de deux enquêtes de terrain à savoir Banque Mondiale (BM, 1991-1995) et l'enquête à l'International Food Policy Research Institute (IFPRI<sup>7</sup>, 1994-1995) montre que les membres des groupes de crédit les plus anciens remboursent avec des retards significativement plus longs.

Dans le même esprit, Lanha (2002) affirme dans sa thèse que le taux d'impayés est faible chez le client ayant une ancienneté de zéro à quatre ans. Mais à partir de la cinquième année, on constate une augmentation de ce taux due notamment au manque d'exigence de la part des gérants, à la relation de long terme et à la saturation du marché au niveau de l'activité du client.

---

<sup>6</sup> En théorie des probabilités, Weibull est une loi de probabilité continue. La loi de Weibull est un cas spécial de loi d'extremum généralisée au même titre que la loi de Gumbel ou la loi de Fréchet.

<sup>7</sup> Enquête de l'IFPRI conduite en 1992 sur 146 groupes de crédit dépendant des six programmes de crédit a permis de mesurer et suivre de manière détaillée l'évolution de la faim dans le monde à travers l'indice de la faim dans le monde.



Gardes et Maque (2012) pensent que, la proximité relationnelle cause le problème de l'opportunisme de l'emprunteur qui trouve son origine d'une part, dans l'imperfection de l'information et l'asymétrie informationnelle (actions et informations cachées) qui rend difficile l'évaluation du risque des clients et d'autre part, dans la rationalité limitée des agents économiques qui empêche l'établissement de contrats complets. L'incertitude sur le projet d'investissement et sur la qualité de l'emprunteur à mettre en œuvre la réussite du projet, associée à une incertitude sur les conditions qui prévaudront durant l'exécution du contrat et à la plus ou moins grande complexité des tâches à accomplir qui rend impossible la détermination de tous les cas envisageables au sein d'un contrat, peut ainsi donner lieu à des comportements opportunistes. Cet opportunisme engendre l'incertitude de la relation contractuelle, et fait naître pour la microfinance le risque de non remboursement.

Concernant Pellegrina (2016) la proximité relationnelle entre les emprunteurs et les prêteurs affectent le comportement de remboursement des emprunteurs. Cet auteur observe 2350 prêts au cours de la période (2009-2012) au sein de la PerMicro qui est une IMF de premier plan qui opère en Italie depuis 2007. Sur des prêts individuels à des fins productives, en particulier pour les activités de démarrage et crédit à la consommation aux personnes de groupes ethniques différents. Les emprunteurs sont souvent soutenus par une proximité relationnelle qui est la source du défaut de remboursement dans cette institution. En revanche, Lanha (2002) affirme que la sélection et le suivi des comportements des emprunteurs par des personnes de proximité permettent de réduire en partie le problème d'asymétrie d'information et cause les problèmes d'impayés dans les microfinances.

Par contre, Servet (1996) soutient que la proximité relationnelle permet de réduire les risques d'incertitudes d'un prêt à travers les liens de confiance considéré comme la garantie la plus forte que les partenaires respectent leurs engagements et à travers le degré de connaissance et de familiarité entre le prêteur et l'emprunteur. Le bénéficiaire d'un dépôt se sent dans l'obligation de rembourser sa dette et que le prêteur puisse exercer les pressions adéquates en cas de défaillance de l'emprunteur, ici la confiance activée est de type relationnel et non institutionnel. De plus, Petersen et Rajan (1994) soutiennent qu'une proximité relationnelle plus forte et plus intense crée une confiance mutuelle qui réduit le risque d'impayé dans les microfinances.

En revanche, Sharma et Zeller (1997) sur la base des données des programmes de microcrédit au Bangladesh, montrent que l'existence d'une relation familiale entre le prêteur et l'emprunteur a un impact sur la proportion de prêts remboursés à l'échéance. La nature de la relation semble également discerner entre les différents types d'emprunteurs. Dans la même

---

logique, Nanayakkara et Stewart (2015) à travers une expérience sur le terrain en Inde concluent que les amis ont tendance à être des bons emprunteurs, tandis que la famille n'a pas les bons taux de remboursement. De ce qui précède l'on peut clairement définir la première hypothèse de notre recherche. **Hypothèse 1** : la proximité relationnelle favorise le taux d'impayés dans les microfinances en contexte camerounais.

## **SECTION II. Les facteurs des impayés relatifs à l'emprunteur**

### **II.1. Les facteurs socio- démographiques de l'emprunteur relatifs aux impayés**

Les facteurs socio- démographiques liés à l'emprunteur sont des critères qui ont une influence importante sur le taux d'impayés. Ces facteurs regroupent les emprunteurs en fonction de leur niveau d'instruction, leur situation matrimoniale, leur âge et sexe.

#### **II.1.1. Le niveau d'instruction de l'emprunteur et les impayés**

Selon l'Organisation des Nations Unies pour l'Éducation, la Science et la Culture (UNESCO, 1979 cité par Baklouti, 2013) le niveau d'instruction d'un individu est celui qui correspond à la dernière année d'étude accomplies ou au plus haut degré atteint ou suivi à son terme par cette personne dans le système d'enseignement ordinaire, l'éducation. L'éducation formelle permet de structurer les modes de pensée et de renforcer les capacités cognitives de l'emprunteur et peut être assimilée comme une source importante de réduction des impayés dans les microfinances (Mighri, 2013). Il s'en est sorti des travaux de cet auteur que les impayés diminuent au fur et à mesure que le niveau d'instruction de l'emprunteur augmente.

En effet, cet auteur affirme que les emprunteurs diplômés (instruits) disposent de plus de capacités et de connaissances spécifiques pour la création et l'innovation. Ils présentent ainsi des chances élevées de réussite de leurs projets et un risque de défaut de paiement plus faible. Le niveau d'étude apparaît exclusivement comme un facteur déterminant le taux d'impayés. Plus le niveau d'étude du client est élevé, plus la probabilité d'impayé est faible Sossou et al. (2017).

#### **II.1.2. La situation matrimoniale de l'emprunteur relative aux impayés**

La situation matrimoniale est un indicateur de maturité dans la gestion d'une exploitation et voire d'un crédit. En effet, Mighri (2013) pense qu'un emprunteur marié est plus responsable qu'un célibataire en d'autres termes, l'état matrimonial des emprunteurs peut conditionner les capacités de ce dernier à rembourser sa dette, donc les impayés diminuent avec le mariage de

l'emprunteur. Cependant, les emprunteurs mariés peuvent utiliser leurs prêts pour répondre aux besoins de leurs familles ce qui crée des difficultés dans les remboursements ultérieurs. A cet effet, on suppose une influence négative de cette variable sur le taux d'impayés des clients (Sossou et al., 2017). La situation matrimoniale peut être très décisive dans la formulation d'une demande de prêt. Cette variable a une influence significative sur les impayés.

### **II.1.3. L'âge de l'emprunteur lié aux impayés**

L'âge de l'emprunteur est considéré comme un indicateur de maturité des individus dans les processus de prise de décision et permet d'expliquer le comportement financier de l'emprunteur Baklouti (2013). D'après une enquête de Kabacoff et Stoffey (2001), sur les différences multigénérationnelles des emprunteurs et leur impact sur le taux d'impayés. Ils constatent que l'attitude face au risque est un élément qui différencie les jeunes emprunteurs de ceux plus âgés. Les jeunes emprunteurs (25-35 ans) d'une part, ont une aisance à faire face aux changements rapides et ont tendance à prendre des risques. Les emprunteurs plus âgés (45-55ans) d'autre part, se réfèrent à leurs expériences passées pour résoudre des problèmes dans le but de mieux prévoir et minimiser les risques. Un même constat est fait par Servet (2006), dans plusieurs enquêtes que les jeunes sont comparés à des emprunts très risqués, il est donc supposé que les personnes les plus âgées ont tendance à mieux gérer les crédits qui leur sont alloués que les plus jeunes.

De ce qui précède, on peut conclure que les jeunes emprunteurs du fait de leurs plus grandes ambitions ont des besoins financiers supérieurs aux emprunteurs âgés. Pour satisfaire ses besoins, ils peuvent recourir au financement externe compte tenu de leur plus faible aversion au risque. On peut donc s'attendre à un taux d'impayés plus élevé, comparé à celui des emprunteurs plus âgés (Ngnikeu, 2011). Dans ce sens, la relation entre l'âge et les impayés peut être qualifiée de relation indirecte. Spécifiquement, l'âge de l'emprunteur peut influencer le taux d'impayés. Mais introduire uniquement la variable âge peut être insuffisant, car il se peut que l'âge ait un effet non linéaire sur les probabilités de défaut de paiement Zahoui et Roche (2016). Le genre peut-il aussi être considéré comme un déterminant des impayés ?

### **II.1.4. Le sexe de l'emprunteur relatif aux impayés**

En plus de l'âge de l'emprunteur, le sexe de l'emprunteur est également un facteur souvent mentionné comme déterminant des impayés dans les microfinances. Le sexe ici fait référence aux rôles et responsabilités des femmes et des hommes par rapport aux impayés Elloumi et Kammoun (2013). Toutefois, l'étude de Ngnikeu (2011) sur le sujet réfute ou nuance cette idée de discrimination sexiste et concluent que les raisons d'une différence dans le taux de

---

remboursement des femmes et des hommes sont au-delà du sexe, mais relèvent plutôt du type d'activité, du secteur, de la taille de l'entreprise, de l'expérience entrepreneuriale. Pour certains auteurs les femmes ont un taux de remboursement plus élevé que les hommes, parce qu'elles sont normalement très disciplinaires en matière de gestion des prêts. Par conséquent, elles peuvent avoir un faible taux d'impayés que les hommes Espallier et al. (2011). Ainsi, le sexe a une incidence significative sur le taux d'impayés Nanayakkara et Stewart (2015).

Dans la même logique, Godquin (2006) en utilisant la spécification Weibull aux données issues de deux enquêtes de terrain à savoir la BM (1991-1995) et l'enquête IFPRI (1994-1995). Les deux enquêtes utilisées par Godquin ne s'accordent pas sur l'impact du genre sur les retards de remboursement. Selon les résultats obtenus à l'aide de l'enquête de la BM, le genre n'a pas d'impact significatif ni sur la probabilité que l'emprunteur rembourse à temps, ni sur la durée des retards de remboursement. De plus, Chirwa et Milner (1997) remarquent que le sexe de l'emprunteur n'est pas un facteur important du taux d'impayés dans le contexte du Malawi. Contrairement à l'enquête d'IFPRI, les retards sur les crédits des institutions de microfinance et des prêteurs informels sont significativement plus courts lorsque l'emprunteur est une femme enfin, les retards peuvent également s'expliquer par différents chocs. Dans la même logique Mokhtar et al. (2012), concluent après une étude en Malaisie que la caractéristique genre contribue aux difficultés de remboursement des microcrédits. En sommes nous retenons que les facteurs sociodémographiques de l'emprunteur (âge, sexe, niveau d'instruction et la situation matrimoniale) ont une influence sur le taux d'impayés Baklouti (2013). Intéressons-nous maintenant aux facteurs socio-économiques de l'emprunteur relatifs aux impayés.

## **II.2. Les facteurs socio-économiques de l'emprunteur liés aux impayés**

Le concept socio- économique prend en considération le contexte social et économique dans lequel vit l'individu Baklouti (2013). Les facteurs socio-économiques liés à l'emprunteur sont des critères qui ont une influence importante sur le taux d'impayés (Kofi, 2019). Les facteurs les plus utilisés par la littérature pour expliquer les retards de remboursement sont le revenu complémentaire (II.2.1.) et la proximité résidentielle (II.2.2).

### **II.2.1. Le revenu complémentaire de l'emprunteur relatif aux impayés**

Le revenu complémentaire correspond aux ressources financières dégagées par une personne en sus d'un revenu principal. Cette variable permet la détention d'autres sources de richesse par l'emprunteur et qui offre la possibilité de faire face aux problèmes de remboursement. Plus l'emprunteur a d'autres sources de richesse, plus le taux d'impayés est faible Chirwa (1997). A partir de ce constat, on suppose que la possession d'autres sources de

---

richesse permet de réduire les impayés Honlonkou et al. (2006). Examinons maintenant l'influence de la proximité résidentielle sur le taux d'impayés dans les microfinances.

## **II.2.2. La proximité résidentielle de l'emprunteur lié aux impayés**

La proximité résidentielle est la distance séparant le lieu de résidence de l'emprunteur et les impayés, nous notons que l'éloignement entre la résidence de l'emprunteur et la microfinance affecte le taux d'impayés dans les délais Honlonkou et al., (2006). Pour Pons et Quatre (2014) la proximité résidentielle est entendue comme la proximité géographique (dite spatiale) qui s'appréhende d'une part par la réduction de la distance (et du temps) qui sépare physiquement la microfinance de l'emprunteur, et d'autre part par les coûts de transport engendrés par celle-ci. Cette variable indique l'accessibilité physique ou la proximité à l'institution financière, laquelle influence positivement le taux de remboursement.

### **II.2.2.1. L'interaction entre la proximité résidentielle et les impayés**

En ce qui concerne la relation entre la proximité géographique du micro-emprunteur et le manque de remboursement Servet (2006) trouve que le risque de non remboursement d'un microcrédit dépend aussi de l'implantation géographique du projet concerné. Dans les zones rurales notamment, les emprunteurs peuvent être éloignés du comptoir de l'institution de microfinance. Plus cette distance est importante, plus le risque d'impayé est élevé dans la mesure où le suivi des prêts est moins rigoureux en raison du coût généré. De plus, selon Morduch (2005) en milieu rural, le financement des projets agricoles assume des risques spécifiques liés au contexte économique et naturel. On peut en conclure que la zone urbaine diminue la probabilité de non-remboursement.

De plus, Honlonkou et al. (2006) montrent que la distance entre l'emprunteur et son prêteur influence négativement le remboursement. L'influence positive de la distance entre l'institution de microfinance et le micro-emprunteur est inattendu, mais cela peut être justifié. Plus le client est éloigné de l'institution, plus les administrateurs de fonds cherchent à garantir le remboursement. Cela augmente la performance des emprunteurs à rembourser. De plus, les capacités de supervision des agents de crédit chargés de collecter les fonds sont plus élevées lorsque le logement de l'emprunteur est distancé de la microfinance Hudon et al., (2008).

Zahoui et Roche (2016) ont évalué à l'aide d'un modèle Probit les facteurs qui expliquent le taux de remboursement des prêts par les emprunteurs agriculteurs. Une analyse de régression sur des données recueillies sur un échantillon de 576 dossiers de crédits accordés aux agriculteurs, montrent que la proximité géographique influence le taux d'impayés au niveau

des agriculteurs. De même, Ndour (2011) dans une étude dans une microfinance sénégalaise comparent l'effet de choc positif de la proximité géographique sur le taux d'impayés.

Selon Nzongang et al. (2013), les membres d'une mutuelle filtrent l'accès au crédit et utilisent la pression sociale pour accroître le taux de remboursement. Cette approche sociologique est particulièrement adaptée en zone rurale où les pratiques communautaires restent fortes. Cependant, elle doit être complétée par une bonne technicité, la mise en œuvre des nouvelles méthodes et un suivi approprié pour réduire le taux d'impayés.

Hugon et Ouro-koura (2008) dans une étude à l'Association Jeunes et Développement (As.J.D) montrent que les emprunteurs qui résident dans la zone d'intervention immédiate de l'As.J.D ont un taux de remboursement moyen supérieur à celui de leurs homologues qui résident en dehors de Tosti (le signe négatif du coefficient « lieu de résidence »). Il interprète leur remboursement comme étant influencé positivement par la présence régulière du personnel de l'IMF à leur lieu de travail ainsi que la connaissance plus approfondie de la population proche de l'IMF. De même, Bassem (2008) estime qu'un emprunteur dont le projet est localisé près de l'association ou de l'antenne de microcrédit essaye toujours de respecter ses échéances de remboursement et d'honorer ses engagements vis-à-vis de l'institution. Néanmoins, un emprunteur dont le projet est éloigné est démotivé pour se déplacer afin de rembourser. Ainsi, on soupçonne que la distance est un facteur qui augmente le taux d'impayés.

De plus, en étudiant l'influence de la proximité géographique et l'expansion sur l'efficacité bancaire, Bedecarrats et Marconi (2009) montrent qu'il est délicat de piloter à distance les micro-projets géographiquement distancés par rapport au siège. En effet, lorsque les microentreprises sont éloignées de la microfinance ou de leurs sièges, le coût de l'information augmente les coûts de communications et de déplacements pour les deux parties. Cependant, dans de nombreuses configurations, l'institution de microfinance cherche les clients dans des zones géographiques plus éloignées car les bénéficiaires du microcrédit n'ont pas de compte bancaire et doivent donc passer au remboursement.

En examinant la relation entre la distance séparant la microfinance de l'emprunteur et l'absence de remboursement, Coleman (2006) montre que l'effet de cette distance est positif pour les hommes et négatif pour les femmes. Le résultat négatif du sexe féminin peut être expliqué par l'absence de moyen de déplacement de ce dernier. Ce rapport a des répercussions matérialisées par de faibles contacts avec les affaires et donc, le non-respect de leur engagement. De ce qui précède l'on peut clairement formuler la deuxième hypothèse de notre recherche.

**Hypothèse 2** : la proximité résidentielle influence négativement le taux d'impayés dans les microfinances en contexte camerounais.

Dans le cadre de cette section nous pouvons dire que les facteurs socio-démographique et socio-économique expliquent les impayés selon les auteurs. Parmi les effets induits des impayés nous avons retenu la proximité résidentielle qui influence le taux d'impayés dans les microfinances .

De ce chapitre il ressort que, la proximité relationnelle favorise les impayés dans les microfinances en ce sens où l'existence d'une relation familiale ou amicale entre l'institution et l'emprunteur a un impact sur la proportion de prêts remboursés à l'échéance . Et l'on note aussi que la proximité résidentielle s'appréhende d' une part par la réduction de la distance qui sépare physiquement la microfinance de l' emprunteur; et d' autre part par les couts de transport engendrés par celle-ci .

A l'épilogue de cette partie, où l'ambition était de présenter l'analyse théorique des facteurs explicatifs des impayés dans les microfinances. Le chapitre1 a mis en exergue les impayés en microfinance à travers la réflexion sur les échos conceptuels, le chapitre2 nous a permis de présenter les éléments explicatifs des impayés en microfinance.

Ainsi, nous verrons par la suite l'analyse empirique des sources des impayés dans les microfinances en contexte camerounais d'où la deuxième partie de cette étude.

**DEUXIEME PARTIE :**  
**LES IMPAYES DANS LES IMF :**  
**UNE ANALYSE EMPIRIQUE DES CAUSES PROBABLES**



La microfinance au Cameroun apparaît aujourd'hui comme un secteur de l'économie nationale. Il constitue le meilleur véhicule de mobilisation de fonds vers les populations évoluant en marge du secteur bancaire classique, notamment les ménages pauvres, les entreprises individuelles, les PME et les associations d'entraide. Mais l'écosystème des microfinances camerounaises se trouvent confronter à de nombreuses difficultés ces dernières années, l'évolution exponentielle des risques, notamment le risque de contrepartie ou d'impayé constitue une menace réelle pour la viabilité financière et la pérennisation du secteur. De ce fait analyser les déterminants des impayés dans les microfinances en contexte camerounais nécessite une démarche scientifique assez rigoureuse, en l'occurrence la démarche hypothético-déductive, ce qui implique une analyse en deux phases à savoir une analyse théorique et une analyse empirique. Ainsi, cette seconde partie est essentiellement consacrée à l'approche méthodologique et caractéristique de l'échantillon (chapitre III) et à l'évaluation empirique des facteurs explicatifs des impayés dans les microfinances : lecture sur les données en contexte camerounais (chapitre IV).

## CHAPITRE III : LE CHEMINEMENT METHODOLOGIQUE EXAMINANT LES SOURCES PROBABLES D'IMPAYES

La méthodologie est la succession des différentes étapes suivies pour l'élaboration d'un travail scientifique Thiétart, (2003). Elle permet d'apprécier l'efficacité de la recherche via son processus. En d'autres termes, la méthodologie est le canevas faisant apparaître le lien entre le problème, les questions de recherche, les données devant être recueillies et les résultats attendus. De manière générale, il existe deux méthodes scientifiques pour conduire une recherche en sciences de gestion : la démarche inductive et la démarche déductive et dont le choix dépend de certains critères. Pour décrire la démarche méthodologique adoptée dans notre recherche ce chapitre se subdivise en deux sections. La première section est consacrée à la présentation du processus d'investigation (Section I) et la deuxième section est consacrée aux procédures de traitement de données et caractéristiques de l'échantillon (Section II).

### SECTION I : Processus d'investigation

Le processus d'investigation est mis en exergue à travers la conception de l'enquête (I.1) et l'opérationnalisation des variables (I.2).

#### I.1. Conception de l'enquête

##### I.1.1. Le processus d'échantillonnage

L'échantillonnage désigne l'ensemble des processus de choix des unités d'analyse qui doivent faire l'objet d'une investigation. Il se réalise par le choix du cadre empirique, la technique d'échantillonnage et la population d'étude. Présentons de manière distincte chacune de ces étapes.

##### ➤ Le cadre empirique

En ce qui concerne le cadre empirique, De Boislandelle (1988) le définit comme un modèle réduit de la population. Ce cadre est habituellement constitué par la liste de plusieurs entreprises à partir de laquelle on tirera un échantillon. En contexte camerounais, il existe plusieurs bases de données susceptibles de fournir des informations sur l'existence et la

---

localisation des microfinances<sup>8</sup> nous avons : le Ministère des finances, la COBAC, le Comité National du Crédit (CNC), le Comité National de Microfinance (CNMF).

➤ **La technique d'échantillonnage**

Nous avons utilisé les méthodes non probabilistes pour constituer un échantillon de convenance. Le choix de l'échantillon de convenance est motivé par la difficulté d'accès à une base des données fournie par l'autorité publique. Nous avons préféré cette méthode dans le but d'obtenir plus rapidement les informations et à moindre coût. Nous sommes donc allés d'une microfinance à une autre afin de réaliser notre enquête.

➤ **La population d'étude**

Dans le cadre de notre recherche, notre population est caractérisée par deux éléments à savoir : la nature de la population et l'espace géographique. Un autre élément aussi important dans l'identification de la population cible est le répondant. Dans notre cas, les personnes visées sont les officiers du crédit et les emprunteurs des microfinances. Mais compte tenu de leur disponibilité, nous avons étendu la liste des répondants aux chefs d'agences et caissiers. L'espace géographique de ce travail est quant à lui constitué par les microfinances en contexte camerounais. Cependant, compte tenu du délai de réalisation réduit de cette recherche, nous n'avons retenu que les microfinances localisées dans la ville de Yaoundé. Au regard de la représentativité dans le tissu économique camerounais et de la forte concentration des microfinances, soit un taux de 24, 26 % sur 87, 25 % concentrés en 2008 Fouda-Owoundi, (2016), nous jugeons utile d'effectuer notre enquête au moyen d'un questionnaire dans cette ville représentant le deuxième pôle économique du pays.

---

<sup>8</sup> Celles qui évoluent en marge des différents fichiers, sont considérées comme illégales, puisque ne respectant pas les formalités pour la mise sur pied de telles structures ou alors celles qui cachent leur vraie identité dans l'optique de fuir les impôts.

### I.1.2. L'usage du questionnaire en tant qu'outil de collecte des données

Dans le cadre de cette recherche, c'est le questionnaire administré en face à face qui est notre instrument de mesure privilégié. Le questionnaire n'est pas une simple série de questions. C'est un instrument de mesure à construire de façon logique et cohérente. Dans sa conception, il faut veiller à ce que le répondant se sente intéressé et à l'aise lors de l'administration.

Plusieurs raisons ont milité en faveur de l'enquête face à face. C'est un mode d'administration qui permet non seulement d'accroître théoriquement le taux de réponses, mais également de créer des liens durables entre l'enquêteur et le répondant.

Autour de l'enquête nous nous sommes adressés à l'unité de référence, c'est-à-dire, qu'on a identifié au sein de la microfinance le responsable précis à qui est soumis le questionnaire, le responsable du crédit. Mais nous avons, compte tenu de la disponibilité de ce dernier et sans toutefois nuire à la qualité des informations, élargi la liste des répondants en intégrant les chefs d'agences et les caissiers. Du côté de l'emprunteur la personne visée est celui qui a déjà connu un retard de remboursement ou un impayé.

Le tableau 1 représente le récapitulatif des questionnaires administrés. Des 200 questionnaires administrés, 155 ont été exploitables (77,5%).

**Tableau 1** : récapitulatif des questionnaires administrés

| Questionnaires                  | Effectifs(n=200) | Fréquence (%) |
|---------------------------------|------------------|---------------|
| Questionnaires non exploitables | 26               | 13%           |
| Questionnaires exploitables     | 155 <sup>9</sup> | 77,5%         |
| Questionnaires non retournés    | 19               | 9,5%          |

<sup>9</sup> 85 emprunteurs (soit 54,84%) et 70 salariés de microfinance (soit 45,16%).

## I.2. Opérationnalisation des variables

### I.2.1. Les variables liées aux impayés

L'impayé est un concept clé dans cette recherche. Pour mieux l'appréhender ; nous utilisons des variables afin de mieux percevoir son influence sur la microfinance ceci à travers deux hypothèses.

**Hypothèse 1** : la proximité relationnelle favorise le taux d'impayés dans les microfinances en contexte camerounais ;

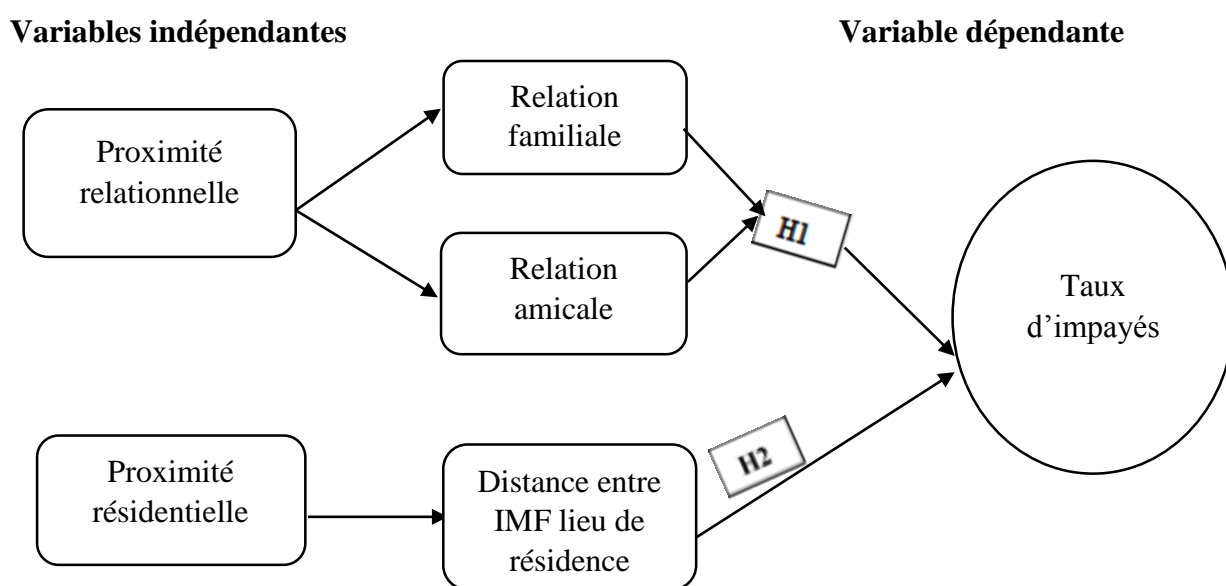
**Hypothèse 2** : la proximité résidentielle influence négativement le taux d'impayés dans les microfinances en contexte camerounais.

Procédons à la présentation des items ayant permis de mesurer les différentes variables. Il s'agit précisément : de la proximité relationnelle et résidentielle.

**Tableau 2:** mesure des variables indépendantes et dépendante

| Variables               | Indicateurs   | .Auteurs                    |
|-------------------------|---|-----------------------------|
| Proximité relationnelle | Lien de parenté avec le gestionnaire (relation familiale)                         | Pellegrina et Scollo (2016) |
|                         | Ancienneté dans la relation avec l'institution (relation amicale)                 | Lanha (2002)                |
| Proximité résidentielle | Distance entre le lieu de résidence de l'emprunteur et l'institution              | Nzongang et al. (2013)      |
| Taux d'impayés          | Pourcentage des emprunts non remboursés dans les délais sur la période considérée | Nzongang et al. (2013)      |

La figure ci-dessous ; montre que nous avons retenu deux déterminants des impayés liés à l’institution et à l’emprunteur à savoir : la proximité relationnelle et résidentielle. La proximité relationnelle se mesure à travers la relation familiale et la relation amicale. La proximité résidentielle se mesure par la distance entre l’institution et le lieu de résidence de l’emprunteur. Nous avons eu des difficultés à obtenir les données financières des microfinances enquêtées, c’est la raison pour laquelle nous optons pour une échelle nominale variable permettant de capter le niveau d’impayé.



**Figure 2:** cadre conceptuel des déterminants du taux d’impayés

### 1.2.2. Les variables d’identification

Le questionnaire proposé se subdivise en deux parties : l’une s’adressant à la microfinance et l’autre à l’emprunteur.

Le premier questionnaire est subdivisé en quatre (04) sections : la première section est relative aux caractéristiques de la microfinance, appréhendées à travers deux (02) questions. La

seconde section comporte six (06) questions relatives à la politique d'octroi de crédit. La troisième section s'intéresse aux impayés et à leurs causes, ainsi qu'à la gestion des garanties et du suivi des crédits. Cinq (05) questions sont retenues à cet effet. La quatrième section traite de la proximité relationnelle entre le client et l'institution à travers deux (02) questions. Le deuxième questionnaire est aussi composé de trois (03) sections: la première section est relative aux caractéristiques sociodémographiques de l'emprunteur telles que l'âge, le sexe ou encore le statut matrimonial. La seconde section met en évidence le rapport entre octroi de crédit et proximité résidentielle. Huit (08) questions sont retenues à cet effet. Elle vise à fournir des informations sur les causes des impayés relatives à la proximité résidentielle. La troisième section traite des sources des impayés selon le répondant.

A l'exception des impayés, mesurés sur une échelle métrique (quantitative), l'ensemble des questions sont composées d'items mesurés sur des échelles nominales. Ces échelles permettent en effet d'obtenir une information riche, bien que se prêtant à un nombre d'analyses réduit.

En définitive, cette section nous a permis de mettre en exergue notre méthode d'enquête précisément la démarche méthodologique et le processus d'échantillonnage ; ainsi que l'instrument de collecte de données .Il nous reste à présenter les différents outils statistiques qui nous permettront d'analyser les questionnaires et de décrire notre échantillon.

## **SECTION II : Procédures de traitement des données et caractéristiques de l'échantillon**

### **II.1. Procédures de traitement des données**

Les données issues des enquêtes empiriques sont généralement à l'état brut et nécessitent au préalable un traitement informatique avant toute analyse afin d'en déduire l'information recherchée. Le logiciel SPSS 21 nous permet de faire nos analyses.

#### **II.1.1. L'analyse statistique descriptive**

Nous souhaitons identifier, au sein d'un ensemble d'éléments (facteurs) prédéterminés, la situation d'impayés dans laquelle la totalité des individus interrogés se trouvent. Elle prend alors la forme d'une constante pour laquelle le calcul des statistiques de type inférentiel n'est pas possible.

##### **II.1.1.1. Objet de la statistique descriptive**

Nous avons ainsi calculé des effectifs et des fréquences des différentes modalités de l'ensemble des variables d'identification du phénomène étudié.

### II.1.1.2. Traitements statistiques usuels

Afin de rendre compte du phénomène d'impayés au sein des IMF, nous avons entrepris les traitements statistiques usuels tels que le tri à plat, les effectifs et les fréquences des modalités.

#### ➤ Tri à plat

Le tri à plat est l'opération qui consiste à dénombrer, pour chaque modalité observée de la variable, les individus de la population qui présentent la modalité recherchée de la variable. Ce dénombrement permet de construire les effectifs des modalités de la variable et de caractériser la population étudiée.

#### ➤ L'effectif

Face aux déclarations des répondants pour justifier les impayés, la préférence pour une modalité ou pour une autre est établie lorsque ladite modalité est énoncée par le maximum des individus prenant part au décompte. C'est cette procédure qui constitue dans l'ensemble la règle de décision qui alimente les inférences de nature à valider ou invalider les hypothèses formulées.

#### ➤ La fréquence

La fréquence est la proportion d'individus présentant la modalité donnée d'une variable. On constate que la fréquence mesure l'importance de la sous-population composée des individus présentant la modalité de la variable.

#### **Le tableau statistique**

Le tableau statistique effectue des calculs pour toutes les modalités de la variable, il représente les données en associant à chaque modalité son effectif. On obtient un tableau appelé tableau statistique. C'est donc dans ce tableau qu'est présenté le résultat du tri à plat et qu'est basée l'analyse statistique descriptive.

## II.2. Analyse des caractéristiques de l'échantillon

### II.2.1. Caractéristiques des microfinances de l'échantillon

Concernant la distribution des gestionnaires selon la forme juridique, nous dirons que, notre population est constituée en majorité de 45,7% des Sociétés Anonymes (SA), de 38,6% des coopératives.

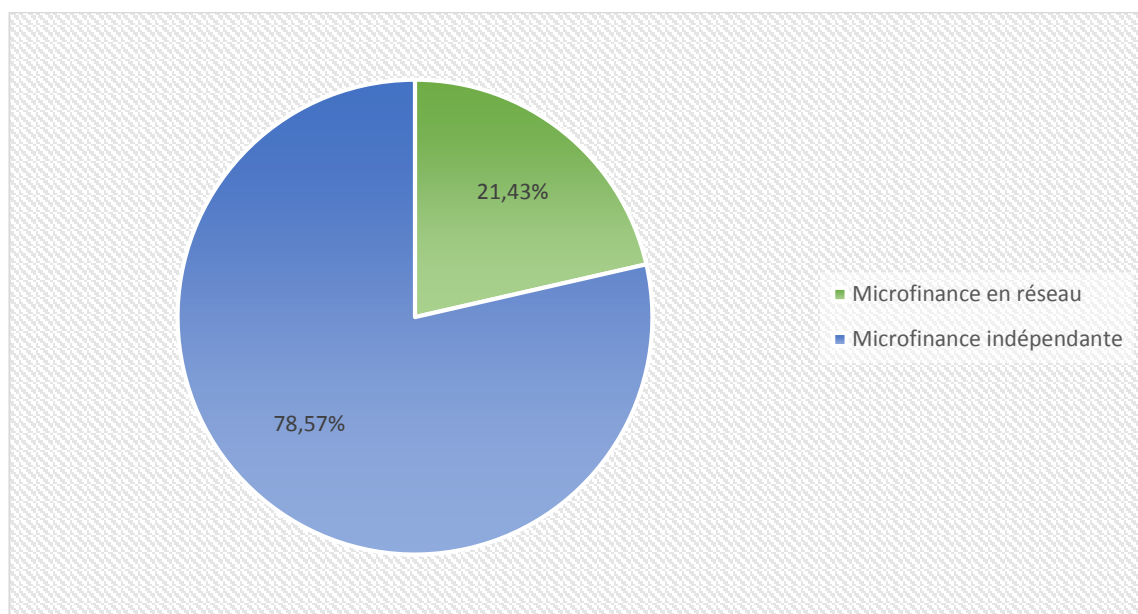
**Tableau 3:** distribution des gestionnaires de crédit suivant la forme juridique

| Microfinances | Effectifs(n=70) | Fréquence(%) |
|---------------|-----------------|--------------|
|---------------|-----------------|--------------|



|             |    |      |
|-------------|----|------|
| SA          | 32 | 45,7 |
| Coopérative | 27 | 38,6 |
| Mutuelle    | 11 | 15,7 |

La figure 3 nous montre que : 21,43% des microfinances sont des microfinances en réseau et 78,57% sont des microfinances indépendantes.



**Figure 3:** nature de la microfinance

## II.2.2. Caractéristiques des emprunteurs de l'échantillon

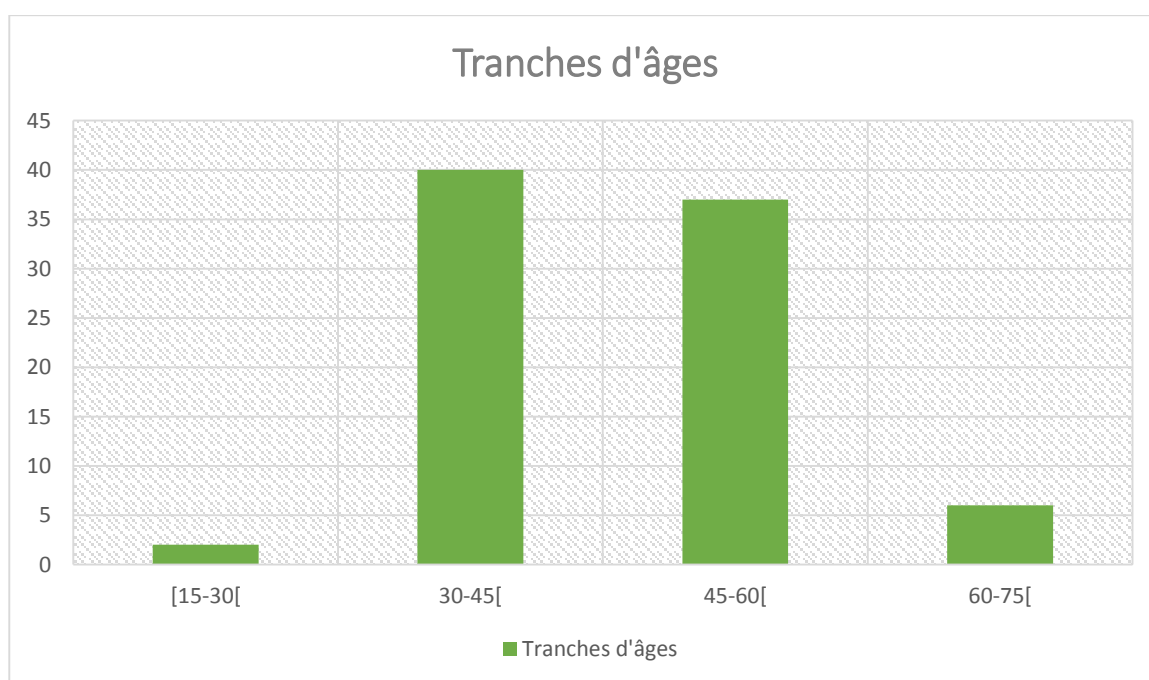
Dans le cadre de notre recherche, les emprunteurs de l'échantillon peuvent être caractérisés selon le sexe, l'âge, la situation matrimoniale et le niveau d'institution de l'emprunteur.

### II.2.2.1. Sexe

Des 85 emprunteurs inclus dans notre étude ,49(58%) étaient des hommes et 36(42%) des femmes ; soit un sexe ratio de 1,4.

### II.2.2.2. Distribution des emprunteurs suivant l'âge

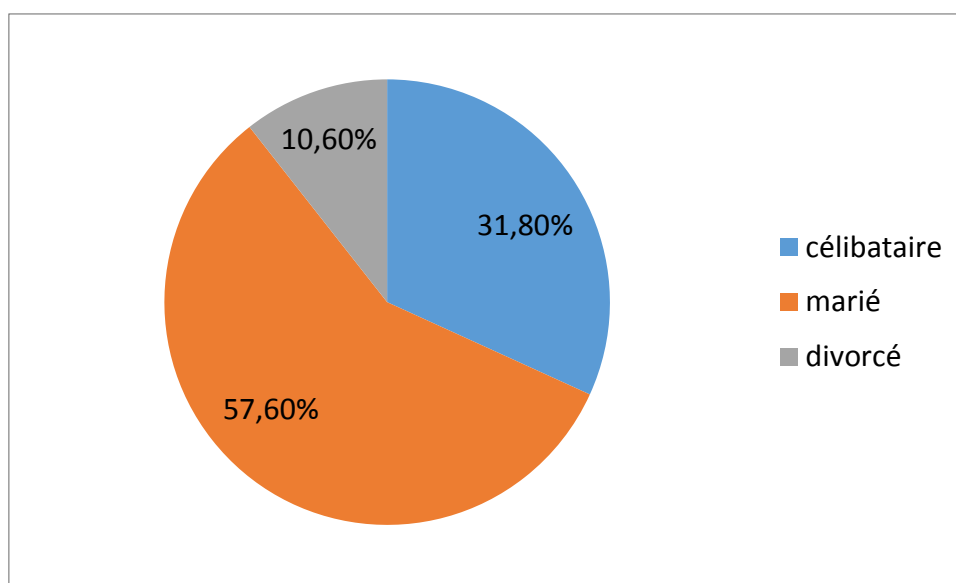
Les emprunteurs recrutés avaient un âge compris entre 15 ans et 75 ans. : 2,4% de cette population à moins de 30 ans, 47% ont entre 30 et 45ans ;43,5% ont entre 45 et 60ans et 7,1% de la population étudiée à plus de 60 ans. La tranche d'âge la plus représentée était celle de [30-60[.



**Figure 4:** distribution des emprunteurs suivant l'âge

### II.2.2.3. Distribution des emprunteurs selon la situation matrimoniale

Concernant la répartition des emprunteurs selon le statut marital présenté à la figure 5, les personnes mariées étaient plus représentées (57,6%).



**Figure 5:** distribution des emprunteurs suivant la situation matrimoniale

### III.2.2.4. Distribution des enquêteurs selon le niveau d’instruction

S’agissant de la répartition selon le niveau d’instruction, ou alors du degré de scolarisation, nous remarquons : 12,9% des répondants ont le niveau supérieur, 34,1% ont le niveau secondaire, 14,1% des emprunteurs pour ce qui est du premier cycle primaire et 38,8% pour ceux qui ont une formation professionnelle. Ceci sous-entend que la plupart des répondants ont un niveau secondaire.

**Tableau 4:** distribution des emprunteurs suivant le niveau d’instruction

| Niveau d’instruction | Effectifs(n=85) | Fréquences (%) |
|----------------------|-----------------|----------------|
|----------------------|-----------------|----------------|

|                           |    |      |
|---------------------------|----|------|
| Primaire                  | 12 | 14,1 |
| Secondaire                | 29 | 34,1 |
| Université                | 11 | 12,9 |
| Formation professionnelle | 33 | 38,8 |

En définitive, cette section nous a permis de retenir deux outils d'analyse de donnée à savoir :le tri à plat et la régression catégorielle.

L'objet fondamental de ce chapitre était de présenter la méthodologie adoptée pour conduire à bout cette recherche. Pour pouvoir tester les hypothèses formulées, nous avons présenté tour à tour le tri à plat et la régression catégorielle. Ces analyses sont réalisées grâce au logiciel SPSS 21, dont nous apprécions les résultats dans le chapitre qui suit.

## CHAPITRE IV : EXAMEN DES FACTEURS EXPLICATIFS AVERES DES IMPAYES DANS LES MICROFINANCES

La microfinance s'impose aujourd'hui comme un important outil de lutte contre la pauvreté. Cependant, les institutions financières qui jouent ce grand rôle en octroyant des crédits aux personnes pauvres font face à un défi de pérennité vu les taux élevés d'impayés de leurs clients. Nous avons donc essayé d'analyser les facteurs explicatifs des impayés dans les microfinances. Pour ce faire, nous utilisons la statistique descriptive et l'analyse par régression catégorielle pour pouvoir atteindre les objectifs fixés. La première section nous permet de faire une analyse du lien entre la proximité relationnelle et le taux d'impayé dans les microfinances (Section I). La seconde section nous permet de faire une analyse du lien entre la proximité résidentielle et les impayés dans les microfinances (Section II).

### Section I : Analyse du lien entre la proximité relationnelle et le taux d'impayé dans les microfinances

#### I.1. Présentation des résultats relatifs à l'institution

##### I.1.1. Statistique descriptive

##### I.1.1.1 Nature des liens avec les clients

Le tableau 5 nous démontre que ; le lien le plus représentatif avec les clients est le lien amical à 45,7%.

**Tableau 5:** nature des liens avec les clients

| Nature des liens  | Effectifs (n=70) | Fréquences (%) |
|-------------------|------------------|----------------|
| Professionnel     | 31               | 44,3           |
| Amical            | 32               | 45,7           |
| Familial          | 06               | 8,6            |
| Anciens camarades | 01               | 1,4            |

### I.1.1.2 Problèmes d'impayés en institution

Toutes les IMF enquêtées rencontrent des problèmes d'impayés. La relation postulée entre la proximité relationnelle et les impayés peut être discutée au moyen d'analyses descriptives sur la nature des liens privilégiés avec les clients et sur les causes déclarées de ces impayés. En effet, les causes déclarées par les gestionnaires des IMF sont : le lien de parenté avec le gestionnaire, l'ancienneté dans la relation avec l'entreprise.

A travers les résultats du tableau 6 ; 84,3% des emprunteurs évoquent le lien de parenté avec le gestionnaire comme la principale cause des impayés dans les microfinances.

**Tableau 6:** lien de parenté avec le gestionnaire

| Relation familiale | Effectifs(n=70) | Fréquences (%) |
|--------------------|-----------------|----------------|
| Oui                | 59              | 84,3           |
| Non                | 11              | 15,7           |

L'ancienneté dans la relation avec l'entreprise est évoquée dans 21,4% des cas. Cette description révèle la prépondérance du relationnel et du subjectif dans l'accumulation des impayés au sein des microfinances.

**Tableau 7:** ancienneté dans la relation avec l'entreprise

| Relation d'ancienneté | Effectifs(n=70) | Fréquences (%) |
|-----------------------|-----------------|----------------|
| Oui                   | 15              | 21,4           |
| Non                   | 55              | 78,6           |

Nous complétons cette analyse par les difficultés rencontrées dans le recouvrement des impayés.

La mauvaise foi des clients est la première difficulté que rencontrent les gestionnaires dans le recouvrement des impayés. Et la plus grande proportion de ces clients entretient un lien de parenté (ou une proximité relationnelle) avec leur gestionnaire. Le tableau croisé indique que ceux qui accumulent les impayés au motif de la relation parentale avec le gestionnaire le font par mauvaise foi. Ils représentent plus de 74%.

**Tableau 8:** tableau croisé des difficultés rencontrées pour recouvrer les impayés \* lien de parenté avec le gestionnaire

| Difficultés rencontrées pour recouvrer les impayés | Cause de l'impayé : lien de parenté avec le gestionnaire |           |
|--|--|-----------|
|  | Oui  | Non       |
| Mauvaise foi des clients                           | 52(74,3%)  | 10(14,3%) |
| Abus de confiance de la part des proches           | 3(4,3%)  | 1(1,4%)   |
| Garanties non réalisable                           | 4(5,7%)  | 0(0%)     |

## I.1.2. Analyse par régression catégorielle

### I.1.2.2. Proximité relationnelle : la synthèse des résultats du taux d'impayés

L'examen de cette relation est réalisé au moyen d'une série de plusieurs régressions dont les résultats sont synthétisés dans le tableau suivant :

**Tableau 9:** récapitulatif des résultats de régression catégorielle

| Variable            |                        | Bêta | R <sup>2</sup> | F     | Sig.   |
|---------------------|------------------------|------|----------------|-------|--------|
| Dépendante          | Explicative            |      |                |       |        |
| Taux d'impayés 2015 | Liens avec les clients | 0,65 | 0,43           | 25,37 | <0,001 |
| Taux d'impayés 2016 |                        | 0,51 | 0,27           | 15,20 | <0,001 |
| Taux d'impayés 2017 |                        | 0,49 | 0,24           | 15,88 | <0,001 |
| Taux d'impayés 2018 |                        | 0,52 | 0,27           | 16,76 | <0,001 |
| Taux d'impayés 2019 |                        | 0,54 | 0,29           | 20,31 | <0,001 |

\* $P < 0,01$  ;  $R^2$ =coefficient de détermination ;  $B\hat{e}t\alpha$ =coefficient de régression standardize ;  $F$ =test de Fisher

A l'observation de ce tableau, il apparaît que la nature des liens avec les clients explique de manière statistiquement significative le taux d'impayés des cinq (05) dernières années. Cependant, il est nécessaire de distinguer pour chaque relation le type de lien impliqué dans l'explication du taux d'impayés.

➤ **Taux d'impayés 2015**

La nature du lien avec les clients explique le taux d'impayés de cette période. L'examen du diagramme de transformation (voir annexe 3) révèle que la plus grande part des impayés 2015 est attribuée aux rapports familiaux et amicaux.

A travers cette figure nous observons que les relations plus familiales et amicales correspondent à des taux d'impayés plus importants. Nous pouvons affirmer que sur la période 2015, la proximité relationnelle explique 43% ( $R^2$ ) de la variance des impayés.

➤ **Taux d'impayés 2016**

La nature du lien avec les clients explique le taux d'impayés de cette période. L'examen du diagramme de transformation (voir annexe 4) révèle que la plus grande part des impayés 2016 est attribuée aux rapports professionnels et amicaux. Le niveau d'impayés est similaire pour ces deux types de liens et diminue à mesure que la dimension relationnelle s'installe.

A la lecture de cette figure nous pouvons affirmer que sur la période 2016, la proximité relationnelle ne favorise pas particulièrement les impayés. 27% de la variance des impayés sont favorisés par des rapports qui impliquent fortement la dimension professionnelle, sans ignorer la dimension amicale.

➤ **Taux d'impayés 2017**

La nature du lien avec les clients explique le taux d'impayés de cette période. L'examen du diagramme de transformation (voir annexe 5) révèle que la plus grande part des impayés 2017 est attribuée aux rapports familiaux et amicaux.

A la lecture de cette figure l'on observe en effet que les relations plus familiales et amicales correspondent à des taux d'impayés plus importants. Nous pouvons affirmer que sur la période 2017 c'est davantage la proximité relationnelle favorise 24% ( $R^2$ ) de la variance des impayés.

➤ **Taux d'impayés 2018**

La nature du lien avec les clients explique le taux d'impayés de la période 2018. En examinant le diagramme de transformation (voir annexe 6) on observe que la plus grande part



des impayés 2016 est attribuée aux rapports professionnels et familiaux. Le niveau d'impayés est similaire pour ces deux types de liens. La forme en U de la droite.

A travers cette figure nous pouvons affirmer que sur la période 2018, la proximité relationnelle n'est pas de nature à favoriser de manière spécifique les impayés. 27% de la variance des impayés sont favorisés par des rapports qui impliquent fortement les dimensions professionnelle et familiale. Cette relation ne peut donc pas être du fait dominant de la proximité relationnelle.

### ➤ **Taux d'impayés 2019**

La nature du lien avec les clients explique le taux d'impayés enregistré sur l'année 2019. L'examen du diagramme de transformation (voir annexe 7) révèle que la plus grande part des impayés de cette période est attribuée aux rapports professionnels.

A la lecture de cette figure nous observons que les taux d'impayés plus importants diminuent à mesure que les rapports deviennent relationnels. Nous pouvons affirmer que sur la période 2019 c'est davantage la relation professionnelle qui justifie 29% (R<sup>2</sup>) de la variance des impayés.

Les résultats de l'estimation de ce modèle relèvent sur les cinq (05) périodes considérées, la proximité relationnelle favorise les taux d'impayés sur deux périodes (2015 et 2017). A l'exception de la période 2019, où la dimension professionnelle des rapports prend le dessus, les autres périodes (2016, 2018) se caractérisent par l'influence simultanée du relationnel et du professionnel. Nous retenons que l'hypothèse 1 est :

- Entièrement validée sur les périodes 2015 et 2017 ;
- Partiellement validée sur les périodes 2016 et 2018 ;
- Non validée sur la période 2019.

On en conclut que le lien de parenté et la relation amicale expliquent à près de 51, 43% le taux d'impayés dans le remboursement des microcrédits octroyés par les microfinances. Il nous revient de discuter nos résultats par la suite.

## **I.2. Discussion des résultats sur la proximité relationnelle liée aux impayés dans les microfinances**

A la lecture des statistiques descriptives et des analyses de régression ci-dessus, il ressort que la relation familiale entre l'emprunteur et l'institution influencent significativement le taux d'impayés dans les microfinances. Ce résultat suggère que des emprunteurs entretiennent des liens de parentés avec leur gestionnaire à 84 ,3%. D'après les analyses par la régression catégorielle le lien de parenté explique entièrement le niveau du taux d'impayés sur les périodes

2015 et 2017 et partiellement sur les périodes 2016 et 2018. Les microfinances perçoivent cette variable comme étant la principale source des impayés au seuil de significativité de 0,05.

Ce résultat va dans le même sens que les résultats trouvés par Sharma et Zeller (1997), sur la base des données des programmes de microcrédit au Bangladesh, ils montrent que l'existence d'une relation familiale entre le prêteur et l'emprunteur a un impact sur la proportion de prêts remboursés à l'échéance. Cependant, les résultats de Ferrary (1999) s'éloignent de nos résultats pour lui les liens forts entre la microfinance et les emprunteurs favorisent non seulement l'accès au crédit et garantit le remboursement de ces derniers. Dans la même logique Zeng et Zhang (2009) soulignent que les entreprises animées d'un prêt de proximité relationnelle (lien de parenté) élevée ont plus de chance d'accès au crédit bancaire à un coût réduit que celles dont la proximité est inexistante. En matière de transactions de crédit entre le prêteur et l'emprunteur, la relation de proximité relationnelle joue un rôle très important, car elle permet de réduire les asymétries informationnelles mais aussi de minimiser les coûts de transactions générés.

A la lecture des statistiques descriptives et des analyses de régression ci-dessus, il ressort que l'ancienneté dans la relation avec l'institution influence significativement le taux d'impayés dans les microfinances. Ce résultat suggère que des emprunteurs entretiennent des relations amicales avec leur gestionnaire à 21,4% par conséquent, cette relation affecte partiellement le niveau des impayés sur la période 2019. La relation amicale est un facteur à faible risque d'impayés dans les microfinances en contexte camerounais. Les IMF perçoivent cette variable comme un facteur insignifiant au regard de sa représentation. Ce résultat n'est pas significatif et s'éloigne de celui trouvé par (Lanha, 2002).

Cette section nous a permis de présenter la proximité relationnelle du point de vue des impayés dans les microfinances camerounaises à travers deux éléments qui sont le lien de parenté et l'ancienneté dans la relation entre l'institution et l'emprunteur. Il ressort que des analyses descriptives et la régression catégorielle sont deux faits saillants. Nous poursuivons cette analyse en présentant la proximité résidentielle du point de vue des impayés dans les microfinances camerounaises.

## **SECTION II. Analyse du lien entre la proximité résidentielle et les impayés dans les microfinances**

### **II.1. Présentation des différentes variables des impayés à partir des résultats obtenus**

### II.1.1. Impayés tels que perçus par les emprunteurs

Les emprunteurs de microfinance reconnaissent également à l'unanimité leur situation d'impayés ou de retard de remboursement (tableau).

**Tableau 10:** problèmes d'impayés ou de retard de remboursement (côté emprunteur)

| Problèmes d'impayés | Effectifs(n=85) | Pourcentage(%) |
|---------------------|-----------------|----------------|
| Oui                 | 85              | 100            |

### II.1.2. Impayés et la proximité résidentielle

#### II.1.2.1. La distance entre le lieu de résidence de l'emprunteur et l'institution

A la lecture de ce tableau ; 80% d'emprunteur mettent en évidence la distance entre le lieu de résidence de l'emprunteur et l'institution comme la principale cause des impayés dans les microfinances. Sur un effectif de 85 emprunteurs ;68 d'entre eux sont en retards dans le remboursement du crédit à cause de la distance entre le lieu de résidence de l'emprunteur et l'institution. Ce facteur est très significatif au regard de sa représentation.

**Tableau 11:** la distance entre le lieu résidence de l'emprunteur et l'institution (côté emprunteur)

| Emprunteurs | Effectifs(n=85) | Fréquences (n=100%) |
|-------------|-----------------|---------------------|
| Oui         | 68              | 80                  |
| Non         | 17              | 20                  |

#### II.1.2.2. L'incompatibilité du crédit avec l'activité de l'emprunteur lié aux impayés

Le tableau 12 révèle que , 78,8% des répondants dénoncent que l'incompatibilité du crédit avec l'activité de l'emprunteur comme deuxième cause des impayés dans les microfinances à travers le crédit qui vient à contretemps par exemple, il sert aux achats des

articles pour les fêtes, ou quand il est accordé à la veille des fêtes ou même après les fêtes. Soit un effectif de 67 emprunteurs sur 85 a des impayés dans les microfinances à cause de l'incompatibilité du crédit avec leurs activités.

**Tableau 12:** incompatibilité du crédit avec l'activité

| <b>Emprunteurs</b> | <b>Effectifs(n=85)</b> | <b>Fréquences (n=100%)</b> |
|--------------------|------------------------|----------------------------|
| Oui                | 67                     | 78,8                       |
| Non                | 18                     | 21,2                       |

### **II.1.2.3. Mode de remboursement des crédits en relation avec les impayés**

A la lecture de ce tableau ; 56,5% des emprunteurs dénoncent le mode de remboursement comme une cause des impayés dans les microfinances. Soit un échantillon de 48 emprunteurs sur 85 est en retard dans le remboursement du crédit à cause du mode de remboursement.

**Tableau 13:** mode de remboursement (échéance)

| <b>Emprunteurs</b> | <b>Effectifs(n=85)</b> | <b>Fréquences(%)</b> |
|--------------------|------------------------|----------------------|
| Oui                | 48                     | 56,5                 |
| Non                | 37                     | 43,5                 |

### **II.1.2.4. Problème familial et les problèmes d'impayés**

Au regard de ce tableau ; 36,5% des emprunteurs soulèvent les problèmes de famille (santé, décès, maladie) comme un facteur justifiant les impayés dans les microfinances. Sur un effectif de 85 emprunteurs ; 31 d'entre eux sont en retards dans le remboursement du crédit à cause des problèmes de famille.

**Tableau 14** : problème familial (santé, décès, maladie)

| Emprunteurs | Effectifs (n=85) | Fréquences (%) |
|-------------|------------------|----------------|
| Oui         | 31               | 36,5           |
| Non         | 54               | 63,5           |

### II.1.2.5. Affinité avec l'agent de crédit en relation avec les impayés

En observant le tableau 15; 29,4% des emprunteurs relèvent l'affinité avec l'agent de crédit comme une des causes des impayés dans les microfinances. Ce facteur est de nature relationnelle, sur un échantillon de 85 emprunteurs ; 25 d'entre eux sont en retards dans le remboursement du crédit à cause de la relation d'affinité avec un agent de crédit.

**Tableau 15**: affinité avec l'agent de crédit

| Emprunteurs | Effectifs(n=85) | Fréquences (%) |
|-------------|-----------------|----------------|
| Oui         | 25              | 29,4           |
| Non         | 60              | 70,6           |

### II.1.2.6. L'ancienneté dans la relation avec la microfinance liée aux impayés

A travers les résultats de le tableau 16 ; 12,9% des emprunteurs retiennent l'ancienneté dans la relation avec la microfinance comme une cause des impayés dans les microfinances. Ce facteur est de nature relationnelle, sur un échantillon de 85 emprunteurs 25 d'entre eux sont en retards dans le remboursement du crédit à cause de la relation d'ancienneté avec la microfinance.

**Tableau 16** : ancienneté dans la relation avec la microfinance

| Emprunteurs | Effectifs(n=85) | Fréquences (%) |
|-------------|-----------------|----------------|
| Oui         | 11              | 12,9           |
| Non         | 74              | 87,1           |

### II.1.2.7. Perte d'emploi lié aux problèmes d'impayés

Au regard de ce tableau ; 1,2% d'emprunteur mentionne la perte d'emploi comme un facteur justifiant le taux d'impayés dans les microfinances. Soit 1 individu sur 85 emprunteurs, ce facteur est insignifiant au regard de sa représentation.

**Tableau 17:** perte d'emploi

| Emprunteurs | Effectifs(n=85) | Fréquences(%) |
|-------------|-----------------|---------------|
| Oui         | 1               | 1,2           |
| Non         | 84              | 98,8          |

A partir de la lecture de ces tableaux, il ressort que les 85 emprunteurs de notre échantillon connaissent les problèmes d'impayés soit 100 %. D'après ces tableaux, la principale cause des impayés est d'abord la distance entre l'institution et le lieu de résidence 68 éléments de réponses dont exprimée en fréquence soit 80 % vient ensuite l'incompatibilité du crédit avec l'activité qui constitue la seconde source représentant un effectif de 67 soit 78,8 % et enfin vient le mode de remboursement des crédits qui est la troisième source avec un effectif de 48 soit 56,5% en termes de fréquence. En résumé, nous pouvons dire que les emprunteurs expliquent les impayés à travers la distance entre l'institution et le lieu de résidence qui constitue la principale cause.

Nous pouvons établir que ; deux facteurs interviennent de manière décisive pour justifier les retards de remboursement chez l'emprunteur : la distance entre la résidente et l'institution, et l'incompatibilité du crédit avec l'activité. Même si le premier se démarque par une légère différence de proportion (1,2%), il faut reconnaître que le second joue un rôle tout aussi déterminant dans les retards de remboursement. Par conséquent nous validons l'hypothèse selon laquelle la proximité résidentielle influence négativement le taux d'impayés dans les microfinances, et nous soulignons le rôle non négligeable du facteur d'incompatibilité du crédit avec l'activité du client. Nous avons ainsi présenté de manière descriptive les résultats obtenus sur la proximité résidentielle et permettant de capter notre deuxième hypothèse de recherche. Il nous revient donc de discuter nos résultats avec les résultats présenter dans littérature et donner quelques implications managériales.

## **II.2. Discussions des résultats et implications managériales relatives aux impayés dans les microfinances**

Dans cette partie, les résultats présentés ci-dessus sont discutés et comparés aux résultats des études antérieures. Une synthèse de nos résultats et de l'hypothèse formulée au début de ce travail est faite afin de voir si elle est valide ou infirme. Il est également judicieux qu'après cette discussion nous proposons directement des recommandations qui vont aux responsables du crédit. Dans un premier point, nous présentons les discussions des résultats sur la proximité

---

résidentielle liée aux impayés (II.2.1). Dans un second point, nous présentons les implications managériales relatives aux impayés dans les microfinances (II.2.2).

### **II.2.1. Discussions des résultats sur la proximité résidentielle liés aux impayés dans les microfinances**

A la lecture du tableau ci-dessus présentant les résultats de la statistique descriptive, on note que la distance entre l'institution et le lieu de résidence influence négativement le taux d'impayés à 80% au seuil significatif de 0,05. Ce résultat montre que plus la microfinance octroie des crédits à l'emprunteur qui réside loin de la microfinance, plus elle court le risque de non remboursement. Ce qui signifie que la distance entre l'institution et le lieu de résidence entraînent relativement plus d'échec dans le respect des échéances que les autres. Ce résultat va dans le même sens que celui trouvé par Servet (2006) dans ces travaux. Pour lui le risque de non remboursement d'un microcrédit dépend de l'implantation géographique du projet concerné. Dans les zones rurales notamment, les emprunteurs peuvent être éloignés du comptoir de l'institution de microfinance. Plus cette distance est importante, plus le risque d'impayé est élevé dans la mesure où le suivi des prêts est moins rigoureux en raison du coût généré. De plus, Honlonkou et al. (2006) montrent que la distance entre l'emprunteur et son prêteur influence négativement le remboursement.

De même, Bassem (2008) estime qu'un emprunteur dont le projet est localisé près de l'association ou de l'antenne de microcrédit essaye toujours de respecter ses échéances de remboursement et d'honorer ses engagements vis-à-vis de l'institution. Néanmoins, un emprunteur dont le projet est éloigné est démotivé pour se déplacer afin de rembourser. Ainsi, on soupçonne que la distance est un facteur qui augmente le taux d'impayés.

Dans la même logique, en étudiant l'influence de la proximité géographique et l'expansion sur l'efficacité bancaire, Bedecarrats et Marconi (2009) montrent que, il est délicat de piloter à distance les micro-projets géographiquement distancés par rapport au siège. En effet, lorsque les microentreprises sont éloignées de la microfinance ou de leurs sièges, le coût de l'information augmente les coûts de communications et de déplacements pour les deux parties. Cependant, dans de nombreuses configurations, l'institution de microfinance cherche les clients dans des zones géographiques plus éloignées car les bénéficiaires du microcrédit n'ont pas de compte bancaire et doivent donc passer au remboursement. En revanche l'étude de Tanke (2016) n'a révélé aucun lien significatif entre le taux d'impayés et la proximité résidentielle.

---

## II.2.2. Implications managériales relatives aux impayés dans les microfinances

Des résultats présentés ci-dessus, il est certain de dire que les impayés constatés dans le portefeuille de crédit des microfinances sont non seulement liés aux caractéristiques de l'emprunteur, mais également aux facteurs liés à l'institution. Compte tenu de l'objectif des microfinances qui est d'offrir des services au coût le plus bas tout en assurant la rentabilité et la pérennité de l'institution, les gestionnaires devront avoir à leur portée des outils de prévision sur les crédits octroyés car il est plus facile et économique d'éviter une crise de délinquance qu'il en est de la gérer. Afin de garantir la pérennité des microfinances, les actions correctives méritent d'être mises en œuvre. Ceci nous permet d'orienter nos recommandations à la microfinance.

Afin de garantir la pérennité et la viabilité des microfinances, une attention particulière doit être accordée sur l'examen du dossier de demande de crédit par rapport au lien de parenté et à la distance entre l'institution et le lieu de résidence. Les offres de crédit doivent être davantage orientées vers des clients ayant des bons projets et non par complaisance ni par affinité. L'analyse des retards de remboursement est d'une importance capitale.

A cet effet, pour réduire les retards de remboursement au sein des institutions de microfinance il est intéressant pour celles-ci de se concentrer sur les liens de parenté entre emprunteurs et le gestionnaire de crédit en accordant plus d'intérêt aux garanties matérielles plutôt qu'à la relation familiale, car les emprunteurs accordent généralement une grande importance à leurs propres articles donnés comme garanties et sont de ce fait motivés pour rembourser. Les microfinances doivent alors sortir de leur configuration d'institutions familiales au service des intérêts des propriétaires et promouvoir les pratiques de bonne gouvernance capable de garantir leur viabilité, leur pérennité et de réinstaurer le climat de confiance qui se dégrade.

Concernant la distance entre l'institution et le lieu de résidence les IMF doivent multiplier les agences dans presque toutes les localités ; signer un partenariat avec les entreprises de télécommunication afin de permettre aux emprunteurs de rembourser leurs dettes à temps. Ces microfinances doivent disposer des comptes tels que les comptes orange money et mobile money qui sont accessibles à tous. Cette mesure réduira la propension des crédits impayés.

En somme cette section nous a permis de faire une analyse sur le lien entre la proximité résidentielle et les impayés dans les microfinances. Il ressort qu'à 80 % des emprunteurs de notre échantillon, les impayés s'expliquent par la distance entre l'institution et le lieu de résidence. A partir d'une analyse descriptive les résultats obtenus nous permet de valider notre deuxième hypothèse, cette section s'achève par les implications managériales.



L'objectif fondamental de ce chapitre est de faire une évaluation empirique des facteurs explicatifs des impayés dans les microfinances : lecture sur les données en contexte camerounais. Pour y parvenir, nous avons subdivisé ce chapitre en deux sections. La première section est consacrée à l'analyse du lien entre la proximité relationnelle et les impayés dans les microfinances. Les microfinances perçoivent cette variable comme étant la principale source des impayés. La deuxième section fait une analyse du lien entre la proximité résidentielle et les impayés dans les microfinances, il ressort qu'à 80 % des emprunteurs de notre échantillon, les impayés s'expliquent par la distance entre l'institution et le lieu de résidence. Nous pouvons retenir que la proximité relationnelle et résidentielle explique les impayés par conséquent nos deux hypothèses sont validées.

D'après le tableau de synthèse des résultats présenté ci-dessous, on remarque que ces résultats nous permettent de valider les hypothèses **H1** et **H2** liées aux caractéristiques de l'institution et de l'emprunteur au seuil de significativité de 0,05. Globalement, le taux d'impayés dans les microfinances camerounaises est expliqué par la proximité relationnelle et la proximité résidentielle.

**Tableau 18:** synthèse des résultats de la recherche

|  | Hypothèses                       | Condition de validité | Validation |
|--|----------------------------------|-----------------------|------------|
|  | Caractéristique de l'institution |                       |            |

|  |   |   |            |
|--|---|---|------------|
| <b>H1</b>                              | La proximité relationnelle favorise le taux impayé dans les microfinances en contexte camerounais.                  | Significatif au seuil de <b>0,05.</b><br>(Gavard-Perret et coll., 2008) | <b>Oui</b> |
| <b>Caractéristique de l'emprunteur</b> |   |   |            |
| <b>H2</b>                              | La proximité résidentielle influence négativement le taux d'impayés dans les microfinances en contexte camerounais. | Significatif au seuil de <b>0,05.</b><br>(Gavard-Perret et coll., 2008) | <b>Oui</b> |

La deuxième partie de ce travail a pour objectif de faire une analyse empirique des sources des impayés dans les microfinances. Pour y parvenir, nous avons subdivisé cette partie en deux chapitres. Le troisième chapitre a fait état de la méthodologie du travail. Tandis que au quatrième chapitre, nous avons présenté l'évaluation empirique des facteurs explicatifs des impayés dans les microfinances : lecture sur les données en contexte camerounais. Ce chapitre nous a permis de mettre en exergue le lien entre la proximité relationnelle et les impayés dans les microfinances. Ensuite, l'analyse s'est poursuivie avec la vérification des hypothèses de recherche. Ainsi, la première hypothèse favorise le taux d'impayés et la seconde influence positivement le taux d'impayés. L'analyse se termine avec la présentation de nos résultats et il s'est avéré que ces déterminants favorisent les impayés dans les microfinances.

## CONCLUSION GENERALE

Le travail qui s'achève nous donne l'occasion de revenir sur quelques éléments importants qui ont été développés autour du thème « **Proximité des parties prenantes et impayés dans les microfinances en contexte Camerounais** ». L'intérêt de cette thématique est justifié non seulement par le fait que l'environnement des microfinances au Cameroun est caractérisé par le phénomène des impayés, mais aussi par le fait que ce phénomène soulève de nombreuses controverses dans la littérature.

Après analyse, il ressort des principaux résultats d'une part que , la proximité relationnelle favorise le taux d'impayés dans les microfinances en contexte camerounais notamment le lien de parenté avec le gestionnaire de crédit. Concernant le lien entre la proximité relationnelle et les impayés dans les microfinances, il ressort de l'analyse univariée ; qu'à 84,3 % les impayés s'expliquent par la relation familiale. D'après les analyses par la régression catégorielle le lien de parenté explique entièrement le niveau du taux d'impayés sur les périodes 2015 et 2017 et partiellement sur les périodes 2016 et 2018 au seuil significatif de 5%. La variable  $R^2$  est de 0,5143, cela nous informe sur la qualité de l'ajustement. En effet, ce résultat montre que ; 51,43% de la variation des impayés est expliquée par la relation familiale et amicale. Nos résultats corroborent avec les résultats trouvés par Sharma et Zeller (1997), pour qui l'existence d'une relation familiale entre le prêteur et l'emprunteur a un impact sur la proportion de prêts remboursés à l'échéance. La spécificité de notre recherche est la prise en compte de la relation amicale comme indicateur du taux d'impayés. Cependant, les résultats de Ferrary (1999) s'éloignent de nos résultats ; pour lui les liens forts entre la microfinance et les emprunteurs favorisent non seulement l'accès au crédit et garantit le remboursement de ces derniers. D'autre part, la proximité résidentielle explique le taux d'impayés dans les microfinances en contexte camerounais, particulièrement à travers la distance entre l'institution et le lieu de résidence.

Relativement au lien entre la proximité résidentielle et les impayés dans les microfinances, il ressort de l'analyse uni variée qu'à 80 % des emprunteurs de notre échantillon les impayés s'expliquent à travers la distance entre l'institution et le lieu de résidence significatif au regard de la représentativité, ce résultat montre que plus la microfinance octroie des crédits à l'emprunteur qui réside loin de la microfinance, plus elle court le risque de non remboursement .Nos résultats corroborent avec les résultats des travaux de Servet (2006), pour lui le risque de non remboursement d'un microcrédit dépend aussi de l'implantation géographique du projet concerné, et s'éloigne de l'étude de Tanke (2016) qui n'a révélé aucun lien significatif entre le taux d'impayés et la proximité résidentielle.

Bien qu'ayant eu le mérite de recourir à une analyse par régression catégorielle qui permet de juger de l'effet des différentes variables prises dans leur ensemble et de quantifier les données catégorielles en affectant des valeurs numériques aux catégories des variables explicatives, cette recherche présente quelques limites : nous pouvons noter en premier lieu que le nombre restreint des variables liées à l'emprunteur et à l'institution retenues dans le modèle de régression catégorielle n'explique qu'à 56,7% le taux d'impayés des microfinances; le faible pouvoir de généralisation des résultats du fait que la recherche ne soit portée que sur les

microfinances de la ville de Yaoundé nous conduit à être prudents sur la portée des conclusions. Malgré toutes ces limites notre travail reste intéressant à double égard.

Sur le **plan théorique**, l'originalité de notre recherche est la prise en compte des spécificités des microfinances. Notamment la proximité entre l'institution et l'emprunteur qui permet d'expliquer les impayés dans les microfinances parce qu'elle permet une analyse tenant à la fois le point de vue de l'emprunteur et de l'institution.

Sur le **plan managérial**, il est souhaitable pour les responsables du crédit de renforcer davantage les dispositifs sur le lien de parenté avec le gestionnaire de crédit et sur la distance entre l'institution et le lieu de résidence de l'emprunteur, afin de réduire le taux d'impayés dans les microfinances. Ces mesures préventives vont permettre la bonne gestion des prêts pour améliorer la rentabilité et l'efficacité de l'institution, ce qui est de nature à garantir sa pérennité. Ce travail pourra être également plus perfectionné si d'autres études menées dans le même sens viennent à intégrer d'autres variables liées à l'emprunteur (l'incompatibilité du crédit avec l'activité) et à l'institution (la complaisance dans les processus d'octroi du crédit) qui pourront davantage expliquer le taux d'impayés ; de réaliser notre étude sur un plus grand échantillon à l'échelle national.

## BIBLIOGRAPHIE

**Acclassato, C.**, (2016), *L'Amélioration du taux de remboursement des prêts alloués aux membres du réseau fâtelier FECECAM-BENIN*. Mémoire master Faculté d'Administration, Université de Sherbrooke, Décembre.

**Ahlin, C. et Townsend, R. M.** (2007), « Using repayment Data to Test Across models of Joint Liability Lending ». *Economic Journal*, vol. 117, n° 517, pp. 11-51.

**Aidoo, M. et Mensah, S.F.** (2018), « The Causes of Default Loans Risk in Microfinance Institutions in Ghana: Case Study of Some Selected Microfinance Institutions in Kumasi and Accra », *Global Journal of Management and Business Research: C Finance*, vol .18.

**Akerlof, G.** (1970), « The Market of Lemons: Qualitative Uncertainty and the Market Mechanism. », *Quarterly journal of economics*, vol. 84, pp. 488-500.

**Angion, V., Caron, P. et Lardon,** (2006), « Des liens sociaux à la construction d'un développement territorial durable : Quel rôle de la proximité dans le processus d'octroi de crédit aux entreprises ? », *Développement Durable et Territoires*, dossier 7 (proximité et environnement), pp. 32-52.

**Ayuk, T.E. et Kobou, G.** (2016), « Défi des exclus », In *La réglementation et supervision des institutions de microfinance en Afrique Central* », *Centre de recherches pour le développement international*.

**Baklouti, I.** (2013), « Determinants of Microcredit Repayment: The Case of Tunisian Microfinance Bank », *African Development Review*, vol.25, n°3, pp. 370-382.

**Banerjee, A. V. et Duflo, E.** (2014), « Do Firms want to Borrow more? Testing Credit Constraints using a Directed Lending Program », *The Review of Economic Studies*, vol. 81, n° 2, pp. 572-607.

**Bassem, B.S.** (2008), « Déterminants de la durée de retard de remboursement microcrédit individuel : application d'un modèle de durée », *African review of money finance and Banking*, vol .11 pp. 91-116.

- 
- Bedecarrats, F. et Marconi, R.** (2009), « L'influence de la régulation sur la contribution de la microfinance au développement : Le cas de la Bolivie », *Revue Tiers Monde*, n° 197, pp.71-90.
- Besley, T. et Coate, S.** (1995), « Group Lending, Repayment Incentives and Social Collateral», *Journal of Development Economics*, vol. 46, pp.1-18.
- Bhatt, N. et Tang, S.Y.** (2002), « Determinants of Repayment in Microcredit evidence from Programs in the United States », *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 26, n°2, pp. 360-376.
- Bratton, M.** (1986), « Financing Smallholder Production: A Comparison of Individual and Group Credit Schemes in Zimbabwe », *Public Administration and Development*, vol. 6, pp. 115–132.
- Chaudhary, M. A. et Ishfaq, M.** (2003), « Credit Worthiness of Rural Borrowers of Pakistan », *The Journal of Socio-Economics*, vol. 32, n°6, pp. 675-684.
- Chirwa, E. W. et Milner, J.** (1997), « Impact Assessment of Food Security and Nutrition Intervention Projects in Malawi», *Report submitted to Food Security and Nutrition Unit, National Economic Council*.
- Chirwa, E.W.** (1997), « An Econometric Analysis of the Determinants of Agricultural Credit Repayment in Malawi », *African Review of Money, Finance and Banking, a supplement of Savings and Development*, vol. 1, n°. 2, pp. 107-121.
- Coleman, B.** (2006), « Microfinance in Northeast Thailand: who benefits and how much? », *World Development*, vol. 34, n°9.
- Coulter, J. et Sheperd, A.W.** (2001), « Le crédit sur le nantissement des stocks : une stratégie des développements des marchés agricoles », *In Collection : Bulletin des services agricoles de la FAO 120. Rome: Natural Resources Institute*.
- D'Espallier, B., Guerin I. et Mersland, R.** (2011), « Women and repayment in microfinance: a global analysis», *World Development*, vol. 39, n°5, pp. 758-164.
- De Boislandelle, M. H.** (1998), *Dictionnaire de gestion : vocabulaire, concepts et outils*, Economica, Paris.

**Diallo, B.** (2006), « Un modèle de ‘creditscoring’ pour une institution de microfinance Africaine : le cas de Nyesigiso au Mali », *Pre- and Post-Print documents halshs-00069163*, vol.1, p. 49.

**Diamond, D.** (1984), « Financial Intermediation and Delegated Monitoring », *Review of Economic Studies*, vol. 51, pp. 393 - 414.

**Dietrich, A., Hess, K. et Wanzenried, G.** (2014) « The Good and Bad News about the New Liquidity Rules of Basel III in Western European countries», *Journal of Banking et Finance*, vol.44, pp.13-25.

**Elloumi, A. et Kammoun, A.** (2013), « Les déterminants de la performance de remboursement des microcrédits en Tunisie », *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 84, n°3, pp. 267- 287.

**Evrard, Y., Pras, B. et Roux, E.** (1997), *Market : études et recherche en marketing, fondements et méthodes*, 2<sup>e</sup> édition, Paris Nathan.

**Ferrary, M.** (1999), « Confiance et accumulation de capital social dans la régulation des activités de crédit », *Revue Française de Sociologie*, vol. 40, n°3, pp. 559-586.

**Fouda-Owoundi, J-P.** (2016), « La réglementation et supervision de la microfinance au Cameroun » In réglementation et supervision des institutions de microfinance en Afrique centrale, *Centre de recherches pour le développement international*, pp.29-64.

**Gardès, N. et Machat, K.** (2011), « L’enjeu du financement relationnel dans l’appréciation du risque de défaillance de la PME », *Revue du financier*, mai-juin, n° 189.

**Gardès, N. et Maque, I.** (2012), « La compétence relationnelle de l’entreprise : une réponse à l’opportunisme des relations banque-entreprise », *Revue internationale P.M.E*, vol. 25, n°2, pp.129-157.

**Gavard-Perret, M-I., Gotteland, D., Haon, C. et Jolibert, A.** (2008), *Méthodologie de la recherche : réussir son mémoire ou la thèse en sciences de gestion*, Pearson Education France, 383p.

**Ghatak, M.** (1999), «Group Lending, Local Information and Peer Selection », *Journal of development Economics*, vol. 60, pp. 65-101.

**Ghatak, M. et Guinnane, T.W.** (1999), « The Economics of Lending with Joint Liability: Theory and Practice », *Journal of development economics*, vol. 60, pp. 1995-228.

**Glele Kakai, R.L. et Kokode, G.R.** (2004), *Technique statistiques univariées et multivariées : applications sur ordinateur*, 1<sup>ème</sup> édition, Institut national des recherches agricoles du Bénin.

**Godquin, M.** (2006), *Finance rurale au Bangladesh et aux Philippines*, Thèse de Doctorat : Sciences Economiques. Université Paris I - Panthéon-Sorbonne, Février.

**Hering, I. et Musshoff, O.** (2017), « Forewarned is Forearmed—Repayment Delays in Microfinance Relationships », *Agricultural Finance Review*, vol.77, n°2, pp. 218-238.

**Honlonkou, A., Acclassato, D. et Quenum, C.** (2006), « Déterminants de la performance de remboursement dans les institutions de microfinance au Bénin », *Annals of Public and cooperative Economics*, vol.77, n°1, pp. 53-81.

**Hsu, B.** (2016), «The Impossible Default: Qualitative Data on Borrower Responses to Two Types of Social-Collateral Microfinance Structures in Rural China », *The Journal of Development Studies*, vol. 52, n°1, pp.147-159.

**Hudon, M. et Ouro-Kouro, T.** (2008), « Etude des facteurs contingents du taux de remboursement au sein d'une institution de microfinance : le cas du Togo », *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol.79, n°2, pp. 301-322.

**Kobou, G., Ngoa, T.H. et Mougou Mbenda, P. S.** (2009), « La vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé », *11<sup>es</sup> Journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat*, 27, 28 et 29 mai 2009, INRPME, Trois-Rivières, Canada.

**Kofi, M.** (2019), « les facteurs déterminants la performance de remboursement des crédits dans les IMF : Etats des lieux », *Enjeu et perspectives économiques en Afrique francophone* (Dakar,4-6 février), Montréal Observatoire de la Francophonie économique de l'Université de Montréal, pp. 328-342.

**Kouty, M., Ongono, P. et Ngo Ngueda, D.** (2016), « L'accès des femmes au microcrédit au Cameroun », In la réglementation et supervision des institutions de microfinance en Afrique Central, *Centre de recherches pour le développement*.



- 
- Lanha, M.** (2002), « Résolution des problèmes d'information en microfinance -analyse à partir de la stratégie de Vital Finance Benin », *Mondes en développement*, Bruxelles n°119, pp. 47-61.
- Lazuech, G.** (2012) « Les prêts entre proches ou l'invisibilité des transactions intimes », *Revue européenne des sciences sociales* vol.1 n° 50, pp. 41-62.
- Leland, H. et Pyle, D.** (1977), « Information asymétries, financial structure, and financial intermediation », *Journal of Finance*, vol.3, n°2, pp. 371-387.
- Mayoukou, C. et Ruffini, P.B.** (1998), « Services bancaires de proximité : les banques locales sont-elles spéciales ? », *Revue d'économie financière, Association d'économie financière, le marché primaire* vol.47, n°3, pp.165-185.
- Mighri, Z.** (2013), Factors Affecting Repayment of Loans by Micro-Borrowers in Tunisia: An Empirical Study », *Journal of Management et Public Policy*, vol 4, n°2, pp.4-16.
- Moors, K. et Peetermans, G.** (2002), « Fonds de garantie : facteurs de succès du microfinancement ? », *Leuven : Cera Foundation*.
- Morduch, J.** (2005), « Microinsurance: The Next Revolution? », In Banerjee, A., Benabou, R. et Mookherjee, D. « Understanding poverty », *University Press*, pp. 337–355.
- Morkhtar, S.H., Nartea, G. et Gan, C.** (2012), « Determinants of Microcredit Loans Repayment Problem Among Microfinance Borrowers in Malaysia », *International Journal of Business and Social Research*, vol. 2, n°7, pp. 33-45.
- Nahapiet, J. et Ghospal, S.** (1998), « Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage », *Academy of Management Review*, vol .23, n°2, pp. 242-266.
- Nanayakkara, G. et Stewart, J.** (2015), « Gender and other Repayment Determinants of Microfinancing in Indonesia and Sri Lanka », *International Journal of Social Economics*, vol. 42, n°4, pp. 322-339.
- Ndjetcheu, L.** (2013), « Social Responsibility and Legal Financial Communication in African Companies in the South of the Sahara: Glance from the OHADA Accounting Law Viewpoint », *International Journal of Innovation in the Digital Economy*, vol. 4, n°4, pp. 1-17.

**Ndour, N.** (2011), « Déterminants de la performance de remboursement de long terme dans la massification de l'offre de microcrédit des pays en développement : le cas du Sénégal », *Revue des Sciences de Gestion*, pp. 133-138.

**Ngnikeu, N.J.L.** (2011), *l'influence de la stratégie d'affaires sur le niveau et les déterminants de l'endettement des pme manufacturières*, Mémoire présenté à l'Université du Québec à Trois-Rivières septembre.

**Norell, D.** (2001), «How to Reduce Arrears in Microfinance Institutions», *Journal of microfinance*, vol. 3 n°1 pp.115-130.

**Nzongang, J., Wamba, L. et Takoudjou -Nimpa, A.** (2013), « Les déterminants des impayés dans les institutions de microfinance en zone urbaine : le cas du réseau MUFFA au Cameroun », *Communication aux XXIX -ème journées du développement*, Université Paris EST ; Créteil 6,7 et 8 Juin, p.14.

**Pellegrina, D. L. et Scollo, A.** (2016), « The Role of Borrower-Cosigner Kinship Relations on Loan Default: Evidence from Italy », *Ital Econ J Research Paper*, vol.2, pp.421-444.

**Petersen, M.A. et Rajan, R.G.** (1994), «The Benefits of lending relationships: evidence from small business data », *The Journal of finance*, vol. 49, n° 1, pp. 3-37.

**Pons, J.F. et Quatre, B.** (2014), « L'impact de Bâle III sur les prêts aux PME : l'heure de vérité approche », *Revue d'Économie Financière*, vol.4, pp. 233-240.

**Ross, S.** (1977), « The Determination of Financial Structure: The Incentive Signaling Approach ». *Bell Journal of Economics*, vol.8, pp. 23-40.

**Servet, J-M.** (1996), « Risque, incertitude et financement de proximité en Afrique », *Tiers Monde*.

**Servet, J-M.** (2006), « Banquier aux pieds nus : la microfinance », *Observatoire du management Alternatif*, Fiche de lecture, HEC-Paris, p.19.

**Sharma, M. et Zeller, M.** (1997), « Repayment Performance in Group-based Credit Programs in Bangladesh: An Empirical Analysis », *World Development*, vol. 25, n°10, pp. 1731-1742.

**Soglohoun, A.E. et Lontchedji, D.N.** (2000), *La problématique de recouvrement des créances dans le réseau FECECAM-Benin : cas de la CLCAM Aplahoue*, Mémoire de maîtrise en sciences économiques, Université du Benin.

**Sossou, C.H., Dogot, T., Adjovi, G., Lebailly, P. et Coulibaly, O.** (2017), « Analyse des déterminants de l'accès au crédit des exploitations agricoles au Bénin », *Bulletin de la recherche agronomique du Bénin (brab) numéro spécial technologie alimentaire et sécurité alimentaire (ta et sa)* pp. 27-35.

**Stiglitz, J. et Weiss, A.** (1981), « Credit Rationing in Markets with Imperfect Information », *American Economic Review*, vol. 71, n°3, pp. 393-410.

**Tanke, A.T.** (2016), « Gestion des impayés et pérennité financière dans les systèmes financiers décentralisés au Togo : Une étude empirique à partir de la FUCEC », *Revue ramues*, vol 1 pp.189-204.

**Tchankoute-Tchigoua, H. et Nekhil, N.** (2012), « Gestion des risques et performance des institutions de microfinance », *Revue d'économie industrielle*, vol.138, n°2, pp. 127-148.

**Thiéart, R. A.** (2003), *Méthodes de recherche en management*, 2<sup>e</sup> édition, Paris Dunod.

**Torre, A. et Caron, A.** (2005), « Réflexions sur les dimensions négatives de la proximité : le cas des conflits d'usage et de voisinage », *Économie et institutions*, vol.6-7, pp.183-219.

**Torrès, O.** (2007), *La recherche académique française en PME : les thèses, les revues, les réseaux*, 14<sup>ème</sup> édition, Regards sur les PME.

**Varian, H.R.** (1992), « Introduction à l'analyse micro-économique », *Paris et Bruxelles, De Broeck Université : Nouveaux horizons*.

**Velmuradova, M.** (2004), *Epistémologies et Méthodologies de Recherche en Sciences de Gestion : Note de synthèse*, Thèse du Doctorat en Sciences de Gestion présenté à l'Université de Toulon-Var, Novembre.

**Voukeng, G.** (2016), *Analyse des causes des impayés dans le processus d'octroi de crédit dans les institutions de microfinance au Cameroun : cas de la bourse d'épargne et de crédit (BEC)*. Mémoire maîtrise, HEC-Ecole de gestion de l'ULg.

**Wamba, H.** (2008), « Mécanisme de prêt de groupe et incitation au remboursement : cas des IMF Camerounaises », *Gestion 2000*, pp. 99-121.

**Wamba, L., Mbaduet, L., Sahut, J. et Thraya, M.** (2015), « La caution solidaire garantit-elle encore le remboursement des crédits dans les institutions de microfinance », *Revue Gestion 2000*, vol.6, n°32, pp. 73-94.

**Wesselink, B.** (1995), « Monitoring Guidelines for Semi-Formal Financial Institutions Active in Small Enterprise Finance », *Working paper*, 9, BIT, Genève, Suisse.

**Williamson, O. E.** (1985), « The Economic Institution of Capitalism: Firms, Market, Relational Contracting », *Free Press*.

**Zahoui, J.G. et Roche, S.P.** (2016), « Problématique de remboursement des crédits dans des systèmes financiers décentralisés : cas des prêts aux agriculteurs dans le Sud-Ouest de la Cote D'ivoire », *Finance et Finance Internationale*, n°3, pp.1-18.

**Zeller, M.** (1998), « Determinants of Repayment Performance in Credit Groups: The Role of Program Design, Intragroup Risk Pooling and Social Cohesion », *Economic Development and Cultural Change*, vol. 46, n°3, pp. 599-621.

**Zeng, Y. et Zhang, J.** (2009), « Social Capital and Firm's Debt Financing », *SSRN Working Paper Series*.

## WEBOGRAPHIE

**Baromètre-de-la-microfinance.** (2010), <http://www.oxusnetwork.org/wp-content/uploads/2010/07/baromètre-de-la-microfinance>.

**CGAP.** (1999), Mesurer des taux d'impayés en microfinance : les ratios peuvent être dangereux pour votre sante, Etude spéciale, n°3.

**CGAP.** (2001), Commercialisation et Dérive de la Mission des IMF : La Transformation de la Microfinance en Amérique Latine, Etudes Spéciales, n°5.

**COBAC.** (2002), Recueil des textes relatifs à l'exercice des activités de microfinance. Secretariat General Department Microfinance, <https://www.beac.int/index.php/supervision-bancaire/reglementation-de-lamicrofinance/reglements-de-la-microfinance>.

**COBAC.** (2008), Rapport enquête sur l'évolution de l'activité de la microfinance dans la CEMAC Statistiques arrêtées au 31 décembre 2008.

**COBAC.** (2017), Rapport enquête sur l'évolution de l'activité de la microfinance dans la CEMAC Statistiques arrêtées au 30 Juin 2017.

**Dictionnaire Larousse.** (2013), <http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/cr%C3%A9dit/20314>.

**ANNEXES**

## Annexe 1 : Formulaire de consentement éclairé

Je soussigné, Mr /Mme / Mlle .....

Avoir été invité à participer au travail de recherche intitulé « **PROXIMITE DES PARTIES PRENANTES ET IMPAYES DANS LES MICROFINANCES EN CONTEXTE CAMEROUNAIS**» dont l'investigateur principal s'appelle Mme **TCHATO WATCHOU Sorelle Ines**, étudiante en 5<sup>ème</sup> année Gestion Financière et Comptable année de l'Ecole Normale Supérieure d'Enseignement Technique (L'ENSET / UYI). Tel : 678 14 70 71. Email : [Sorelletchato@yahoo.com](mailto:Sorelletchato@yahoo.com)

- J'ai bien compris la notice d'information qui m'a été remise concernant cette étude ou alors on m'a lu et expliqué la notice d'information relative à cette étude.
- J'ai bien compris le but et les objectifs de cette étude
- J'ai reçu toutes les réponses aux questions que j'ai posées
- Les bénéfices m'ont été présentés et expliqués
- J'ai bien compris que je suis libre d'accepter ou de refuser d'y participer
- Mon consentement ne décharge pas les investigateurs de la recherche de leurs responsabilités, je conserve tous mes droits garantis par la loi.
- J'accepte librement de participer à cette étude dans les conditions précisées dans la notice de l'information, c'est-à-dire :
  - De répondre aux questions de l'enquête.
- Je donne mon accord pour que les données collectées pour cette étude soient utilisées dans les études ultérieures.

Fait à Yaoundé, le .....

Investigateur Principal

Participant

RÉPUBLIQUE DU CAMEROUN  
Paix - Travail – Patrie

UNIVERSITÉ DE YAOUNDÉ I

ÉCOLE NORMALE SUPÉRIEURE  
D'ENSEIGNEMENT TECHNIQUE

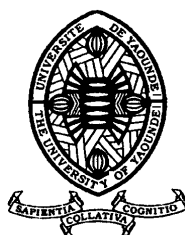
DÉPARTEMENT DE L'INNOVATION, DES  
TECHNIQUES COMMERCIALES ET DE  
L'INDUSTRIALISATION

BP. 886 EBOLOWA/ Tél : 237 243 71 78 16

Site web : [www.enst-ebolowa.com](http://www.enst-ebolowa.com)

<mailto:enstebwa@gmail.com>

**Annexe 2 : QUESTIONNAIRE D'ENQUÊTE**



REPUBLIC OF CAMEROON  
Peace-Work-Fatherland

UNIVERSITY OF YAOUNDE I

HIGHER TECHNICAL TEACHERS'  
TRAINING COLLEGE

DÉPARTEMENT DE L'INNOVATION,  
COMMERCIAL TECHNIQUES AND  
INDUSTRIALIZATION

P.O BOX: 886 EBOLOWA/ Tél : 237 243 71 78 16

Site web : [www.enst-ebolowa.com](http://www.enst-ebolowa.com)

<mailto:enstebwa@gmail.com>

**PROXIMITÉ DES PARTIES PRENANTES ET IMPAYÉS DANS LES  
MICRO-FINANCES EN CONTEXTE CAMEROUNAIS**

Les informations collectées au cours de cette enquête ne seront qu'à usage académique et sont strictement confidentielles au terme de la loi N°91/023 du 16 décembre 1991 sur les Recensements et Enquêtes Statistiques qui stipule en son article 5 que : « les renseignements individuels d'ordre économique ou financier figurant sur tout questionnaire d'enquête statistique ne peuvent en aucun cas être utilisés à des fins de contrôle ou de répression économique ».

**QUESTIONNAIRE 1 : questions relatives à la microfinance**

**SECTION 0 : ÉQUIPE DE COLLECTE**

Numéro du questionnaire |\_|\_|\_|\_|

|              |                            |               |
|--------------|----------------------------|---------------|
| <b>S0Q01</b> | Date de l'enquête _____    | _ _ _ _ _ _ _ |
| <b>S0Q02</b> | Nom de l'enquêteur : _____ | _ _ _ _       |

**SECTION 1 : CARACTERISTIQUES DE L'ENTREPRISE**

|              |   |   |
|--------------|---|---|
| <b>S1Q01</b> | <p><b>Quelle est la forme juridique de votre entreprise ?</b><br/>1= une SA 2= Une coopérative d'épargne et de crédit 3= Une Mutuelle Communautaire de Croissance 4= une ONG<br/>5= Autres à préciser _____</p> | _ |
| <b>S1Q02</b> | <p><b>Quelle est la nature de la microfinance ?</b><br/>1= Une microfinance en réseau 2= Une microfinance indépendante</p>  | _ |



**SECTION 2 : LA POLITIQUE D'OCTROI DU CREDIT**

|              |  |  |
|--------------|--|--|
| <b>S2Q01</b> | <b>Vous arrive-t-il de subir des pressions de la part du client par rapport au crédit ?</b><br>1= Oui            2=Non   | <input type="checkbox"/>   |
| <b>S2Q02</b> | <b>Quel est la condition d'obtention du crédit dans votre institution ?</b><br>1=Bon projet   2=Affinités (familles, amis, connaissances)<br>3= Autre à préciser _____   | <input type="checkbox"/>   |
| <b>S2Q03</b> | <b>Quels sont les critères de sélection ? (Indiquer par ordre d'importance trois critères, en inscrivant les chiffres)</b><br>1=Le genre 2= l'ancienneté dans la relation avec l'entreprise<br>3=Le revenu 4= Lien de parenté entre le gestionnaire et le client<br>5= L'âge   6= La garantie 7= Le lieu de résidence du client<br>8=L'objet du crédit<br>9= Autres à préciser _____ | <input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/> |
| <b>S2Q04</b> | <b>Vous est-il arrivé d'octroyer du crédit à un client sans respecter toutes les procédures de sélection ?</b><br>1=Jamais 2=Parfois 3=Pour aider un client fidèle<br>4=Uniquement pour les amis et la famille<br>5= Autres à préciser _____   | <input type="checkbox"/>   |
| <b>S2Q05</b> | <b>Quels sont les activités que vous financez ?</b><br>1= Commerciale 2= Artisanale 3= Prestation de service   4=Agricole<br>5=Autres à préciser _____   | <input type="checkbox"/>   |
| <b>S2Q06</b> | <b>Quel type de garantie prenez-vous avant l'octroi de prêt ? (Indiquer par ordre deux les critères, en inscrivant les chiffres)</b><br>1= La confiance pour les proches 2= Caution solidaire 3=Titre foncier<br>4=Permis d'habiter<br>5= Autres à préciser _____  | <input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/>                             |

**SECTION 3 : LES IMPAYES**

|              |   |  |
|--------------|---|--|
| <b>S3Q01</b> | <b>Votre institution connaît les problèmes d'impayés ? SI Oui (Passez à la question suivante)</b><br>1= oui 2= non  | <input type="checkbox"/>   |
| <b>S3Q02</b> | <b>Quelles sont selon vous les causes de ces impayés ? (Indiquer par ordre d'importance trois les critères, en inscrivant les chiffres)</b><br>1=Le genre de l'emprunteur 2= Lien de parenté avec le gestionnaire<br>3=Objet crédits par le client 4= Manque de suivi du crédit<br>5=Manque de garanties 6= Distance entre l'institution et la résidence du client 7=Taux d'intérêt 8=l'ancienneté dans la relation avec l'entreprise<br>9= autres à préciser _____ | <input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/> |
| <b>S3Q03</b> | <b>Quel suivi effectuez-vous auprès de vos clients après la mise à disposition du crédit ?</b><br>1= Aucun suivi 2=Formation en gestion 3= Encadrement technique<br>4= autres à préciser _____  | <input type="checkbox"/>   |
| <b>S3Q04</b> | <b>Quelles difficultés rencontrez-vous pour recouvrer les impayés ?</b><br>1=Mauvaise foi des clients 2= Abus de confiance de la part des proches<br>3= Garanties non réalisables<br>4= autres à préciser _____   | <input type="checkbox"/>   |

**S3Q05** : Veuillez compléter le tableau ci-dessous svp sur l'évolution des crédits mis à disposition et des crédits en souffrance en millions de F CFA

|                         | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|-------------------------|------|------|------|------|------|
| Encours nets de crédits |      |      |      |      |      |
| Impayés                 |      |      |      |      |      |
| Taux d'impayés en %     |      |      |      |      |      |

**SECTION 4 : PROXIMITE RELATIONNELLE ENTRE LE CLIENT ET L'INSTITUTION**

|              |   |                          |
|--------------|---|--------------------------|
| <b>S4Q01</b> | <b>Quels sont vos liens avec vos clients ?</b> NB : si réponse 2 ,3 et 4( <i>Passez à la question suivante</i> )<br>1= Professionnel 2= Amical 3= Familial 4= Ancien camarade<br>4= Autres à préciser _____ | <input type="checkbox"/> |
| <b>S4Q02</b> | <b>Pensez-vous que ce lien est à l'origine des impayés ?</b><br>1= Totalement 2= Partiellement 3= pas du tout   | <input type="checkbox"/> |

**QUESTIONNAIRE 2 : questions relatives à l'emprunteur**

**SECTION 0 : ÉQUIPE DE COLLECTE**

Numéro du questionnaire

|              |                                   |   |
|--------------|-----------------------------------|---|
| <b>S0Q01</b> | <b>Date de l'enquête</b> _____    | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| <b>S0Q02</b> | <b>Nom de l'enquêteur :</b> _____ | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>   |

**SECTION 1 : CARACTERISTIQUES DE L'EMPRUNTEUR**

|              |  |  |
|--------------|--|--|
| <b>S1Q01</b> | <b>Sexe :</b><br>1= Masculin 2= Féminin  | <input type="checkbox"/>                             |
| <b>S1Q02</b> | <b>AGE :</b><br>1= [15-30[                      2 = [ 30-45[<br>3 = [45-60[                      4 = [60 et plus[  | <input type="checkbox"/>                             |
| <b>S1Q03</b> | Orientation professionnelle :<br>1 = Salarié                      2 = Indépendant<br>Précisez la profession _____  | <input type="checkbox"/>                             |
| <b>S1Q04</b> | Quel est votre situation matrimoniale<br>1=Célibataire 2=Marié (e)      3 = Veuf (ve) 4 = Divorcé(e)<br>Combien de personnes vous avez à votre charge<br>1= [0 - 2[                      2= [ 2 - 4[ | <input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/> |

|              |  |   |
|--------------|--|---|
|              | 3=[4 - 6[      4= plus de 6  |   |
| <b>S1Q05</b> | <p>Quel est votre niveau d'instruction ?</p> <p>1=Analphabète                      4=Université</p> <p>2=Primaire                              5= Formation professionnelle</p> <p>3= Secondaire</p> | _ |
| <b>S1Q06</b> | <p>Avez-vous d'autres sources de revenu ?</p> <p>1=Oui                      2=Non</p> <p>Oui précisez l'activité _____</p>   | _ |

## SECTION 2 : CREDIT ET LA PROXIMITE RESIDENTIELLE

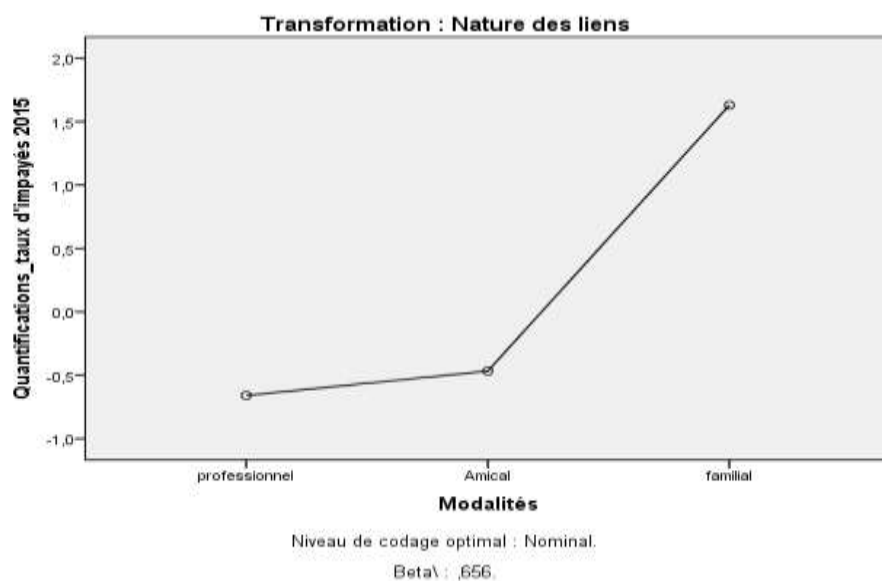
|              |   |                 |
|--------------|---|-----------------|
| <b>S2Q01</b> | <p><b>Avez-vous obtenu un prêt dans cette institution ?</b></p> <p>1= Oui (Passez à la question suivante)</p> <p>2=Non</p>  | _               |
| <b>S2Q02</b> | <p><b>Il s'agit de quel type de prêt ?</b></p> <p>1= Caution solidaire</p> <p>2= Crédit individuel</p>  | _               |
| <b>S2Q03</b> | <p><b>Le montant obtenu est compris entre ? (En FCFA)</b></p> <p>1= 10 000 à 1000 000                      4= Plus de 5000 000</p> <p>2= 1000 000 à 3000 000</p> <p>3= 3000 000 à 5000 000</p>  | _               |
| <b>S2Q04</b> | <p><b>Combien de fois avez-vous obtenu de crédit dans cette institution ?</b></p> <p>1= une fois    2= deux fois    3= trois fois    4 = plus</p>   | _               |
| <b>S2Q05</b> | <p><b>A quelle fréquence êtes-vous visités par l'agent de crédit de la demande au décaissement de crédit ?</b></p> <p>1= une fois    2= deux fois    3= trois fois    4 = plus</p>  | _               |
| <b>S2Q06</b> | <p><b>Après l'octroi du crédit quelle est la fréquence moyenne de votre visite par l'institution ?</b></p> <p>1= Tous les mois                      5= Pas de visite</p> <p>4= Une fois l'an                      6= Autre à préciser</p> <p>2= Tous les deux mois</p> <p>3= Tous les trois mois</p>  | _               |
| <b>S2Q07</b> | <p><b>Quels critères vous permettent de choisir une microfinance (Choisir les trois plus importants) :</b></p> <p>1= Affinité avec un agent de l'institution</p> <p>2= Proximité/accessibilité des agences l'institution</p> <p>3= Fiabilité/sécurité/confiance</p> <p>4= Diversité des produits offerts/ Taux d'intérêts et autres frais/commissions</p> <p>5= Autres à préciser _____</p> | _ <br> _ <br> _ |
| <b>S2Q08</b> | <p><b>Que pensez-vous du taux d'intérêt appliqué par cette institution ?</b></p> <p>1= Raisonnable</p> <p>2= Trop élevé</p>   | _               |

**SECTION 3 : LES IMPAYES**

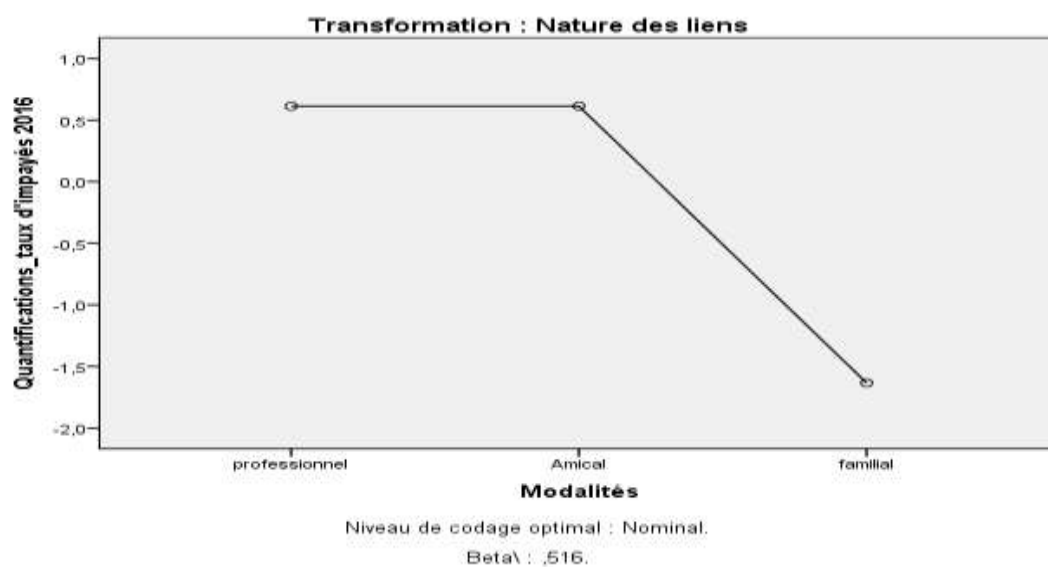
|                     |   |   |
|---------------------|---|---|
| <p><b>S3Q01</b></p> | <p><b>Avez-vous déjà rencontré des problèmes d’impayé ou retard de remboursement ?</b><br/>                 1 = Oui (<b>Passez à la question suivante</b>)<br/>                 2= Non</p>  | <p><input type="checkbox"/></p>   |
| <p><b>S3Q02</b></p> | <p><b>Quels ont été les facteurs justifiant ce retard ? (Indiquez trois par ordre de priorité)</b><br/>                 1=La distance entre la résidence et l’institution<br/>                 2=Mode de remboursement (échéance)<br/>                 3= Problème familial (santé, décès, maladie d’un proche)<br/>                 4= Incompatibilité du crédit avec l’activité (pas de délai de grâce)<br/>                 5=L’affinité avec l’agent de crédit<br/>                 6= Perte d’emploi 7= l’ancienneté dans la relation avec la microfinance<br/>                 8= Autres à préciser _____</p> | <p><input type="checkbox"/><br/> <input type="checkbox"/><br/> <input type="checkbox"/></p> |
| <p><b>S3Q03</b></p> | <p><b>Êtes-vous déjà passé par une relation (ami, famille) pour obtenir du crédit?</b><br/>                 1= Oui<br/>                 2= Non (<b>Passez à la question suivante</b>)</p>   | <p><input type="checkbox"/></p>   |
| <p><b>S3Q04</b></p> | <p><b>Avez-vous déjà versé des pots de vin pour que votre crédit soit décaissé ?</b><br/>                 1= Oui<br/>                 2= Non</p>  | <p><input type="checkbox"/></p>   |

**Merci pour votre aimable participation**

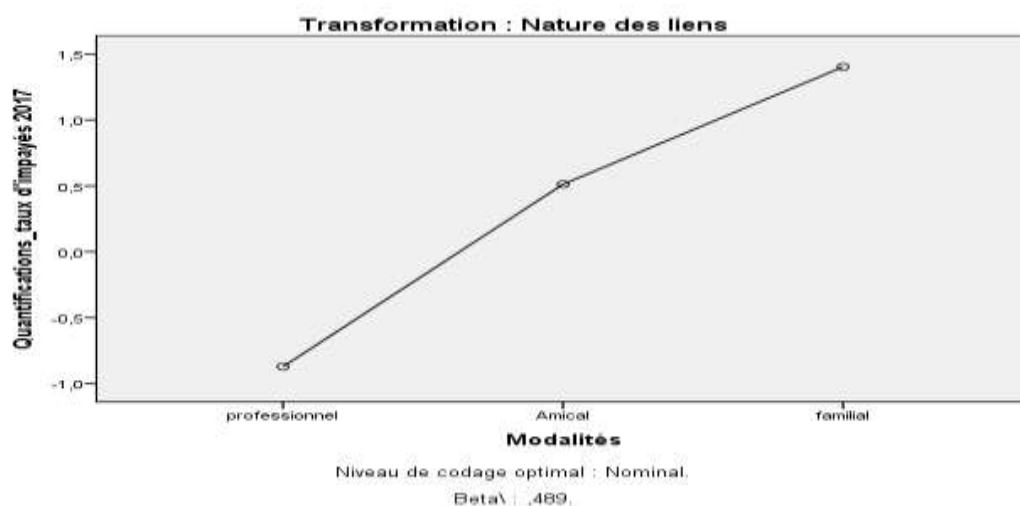
**Annexe 3: diagramme de transformation du taux d’impayés 2015**



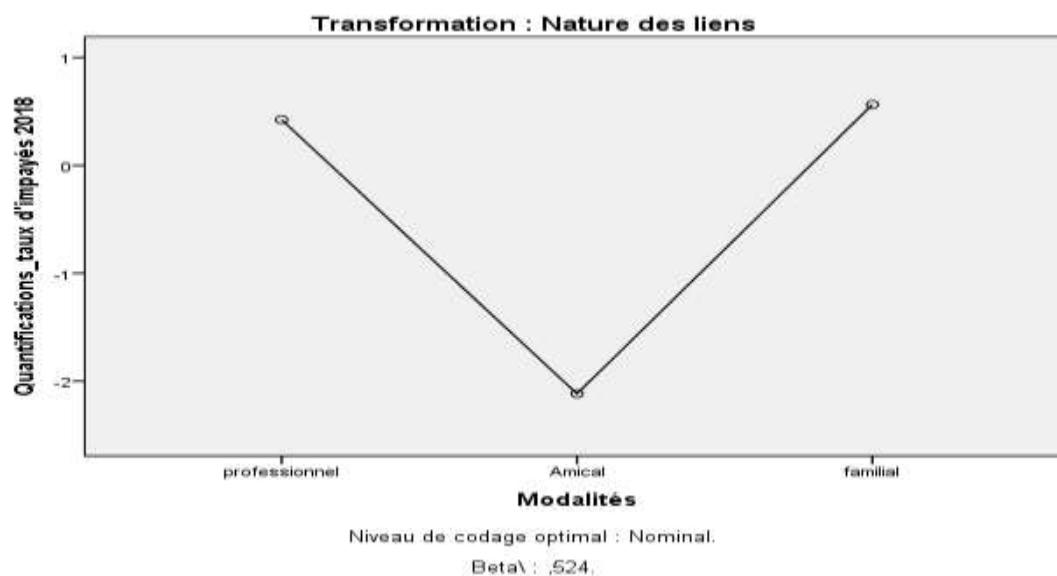
**Annexe 4: diagramme de transformation du taux d'impayés 2016**



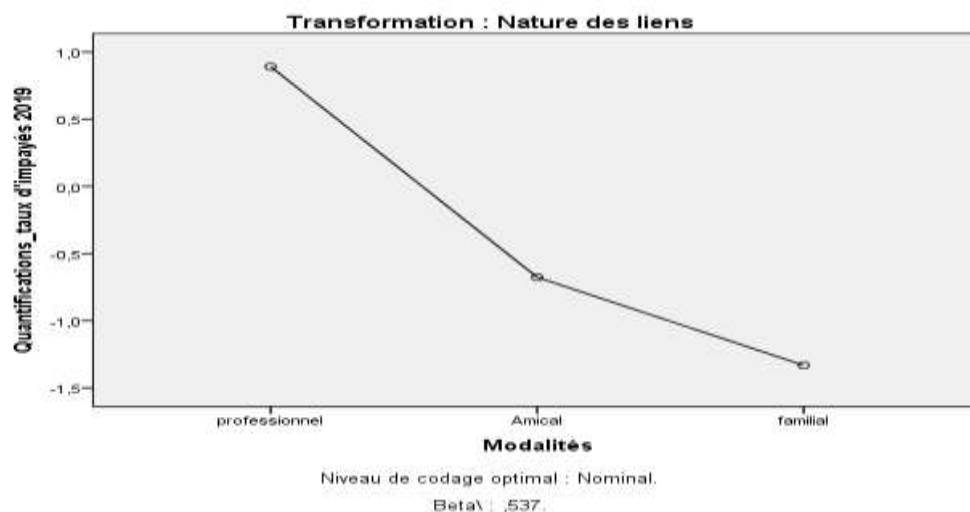
**Annexe 5 : diagramme de transformation du taux d'impayés 2017**



**Annexe 6: diagramme de transformation taux d'impayés 2018**



**Annexe 7: diagramme de transformation taux d'impayés 2019**



## TABLE DES MATIERES

|   |       |
|---|-------|
| AVERTISSEMENTS .....  | i     |
| DEDICACES .....   | ii    |
| REMERCIEMENTS .....   | ii    |
| SOMMAIRE .....  | iiiiv |
| LISTE DES FIGURES .....   | v     |
| LISTE DES TABLEAUX .....  | vi    |
| LISTE DES SIGLES, ACRONYMES ET ABREVIATIONS .....   | vii   |
| RESUME.....   | viii  |
| ABSTRACT .....  | ix    |
| INTRODUCTION GENERALE.....  | 1     |
| PREMIERE PARTIE :ANALYSE THEORIQUE DES FACTEURS EXPLICATIFS DES<br>IMPAYES DANS LES MICROFINANCES .....           | 8     |
| CHAPITRE 1 : LES IMPAYES EN MICROFINANCE A TRAVERS LA REFLEXION SUR<br>LES ECHOS CONCEPTUELS .....                | 10    |
| SECTION I : IMPAYES EN MICROFINANCE : UN CONCEPT COMPLEXE AUX<br>ACCEPTIONS MULTIPLES .....                       | 10    |
| I.1. Différents échos de la notion d’impayé.....  | 10    |
| I.1.1. Définitions de la notion d’impayé.....   | 10    |
| I.1.2. Les enjeux des impayés pour les microfinances.....   | 12    |
| I.2 Instruments de mesure des impayés en microfinances.....   | 13    |
| I.2.1- Instruments de mesure des impayés selon Royer.....   | 13    |
| I.2.2. Instruments de mesure des impayés selon Wesselink 1995.....  | 14    |
| SECTION II. Théories et modèles explicatifs des impayés en microfinance : bilan de l’existence<br>théorique ..... | 16    |
| II.1. Théories relatives aux impayés .....  | 16    |
| II.1.1. Théorie de l’asymétrie informationnelle.....  | 16    |
| II.1.2. Théorie du signal.....  | 19    |
| II.2. Modèles explicatifs des impayés dans les microfinances .....  | 20    |
| II.2.1. Modèle Ghatak et Guinnane (1999) .....  | 20    |
| I.2.2. Modèle de contrat de groupe lié aux impayés en microfinance .....  | 23    |
| .....   | 24    |

|   |           |
|---|-----------|
| <b>CHAPITRE II. ELEMENTS EXPLICATIFS DES IMPAYES EN MICROFINANCE :</b>                              |           |
| <b>ENSEIGNEMENTS DES ECRITS .....</b>   | <b>24</b> |
| <b>SECTION I. Les facteurs des impayés relatifs à l’institution .....</b>                           | <b>24</b> |
| <b>I.1. Les facteurs relatifs aux crédits dans le cadre des impayés .....</b>                       | <b>24</b> |
| I.1.1. L’objet du crédit lié aux impayés .....  | 24        |
| I.1.2. Le suivi du crédit relatif aux impayés .....   | 25        |
| I.1.3. La durée et rang du crédit relatif aux impayés .....   | 25        |
| I.1.4. La forme et le montant du prêt relatif aux impayés .....                                     | 25        |
| I.1.5. Le rationnement du crédit lié aux impayés .....  | 26        |
| I.1.6. La nature de la garantie relative aux impayés .....  | 26        |
| <b>I.2. La proximité relationnelle liée aux impayés .....</b>                                       | <b>28</b> |
| I.2.1. Les différentes acceptions de la proximité relationnelle .....                               | 28        |
| I.2.2. L’interaction entre la proximité relationnelle et les impayés .....                          | 29        |
| <b>SECTION II. Les facteurs des impayés relatifs à l’emprunteur .....</b>                           | <b>32</b> |
| <b>II.1. Les facteurs socio- démographiques de l’emprunteur relatifs aux impayés .....</b>          | <b>32</b> |
| II.1.1. Le niveau d’instruction de l’emprunteur et les impayés .....                                | 32        |
| II.1.2. La situation matrimoniale de l’emprunteur relative aux impayés .....                        | 32        |
| II.1.3. L’âge de l’emprunteur lié aux impayés .....   | 33        |
| II.1.4. Le sexe de l’emprunteur relatif aux impayés .....   | 33        |
| <b>II.2. Les facteurs socio-économiques de l’emprunteur liés aux impayés .....</b>                  | <b>34</b> |
| II.2.1. Le revenu complémentaire de l’emprunteur relatif aux impayés .....                          | 34        |
| II.2.2. La proximité résidentielle de l’emprunteur lié aux impayés .....                            | 35        |
| <b>DEUXIEME PARTIE :LES IMPAYES DANS LES IMF : UNE ANALYSE EMPIRIQUE</b>                            |           |
| <b>DES CAUSES PROBABLES .....</b>   | <b>38</b> |
| <b>CHAPITRE III : LE CHEMINEMENT METHODOLOGIQUE EXAMINANT LES</b>                                   |           |
| <b>SOURCES PROBABLES D’IMPAYES .....</b>  | <b>40</b> |
| <b>SECTION I : Processus d’investigation .....</b>  | <b>40</b> |
| <b>I.1. Conception de l’enquête .....</b>   | <b>40</b> |
| I.1.1. Le processus d’échantillonnage .....   | 40        |
| I.1.2. L’usage du questionnaire en tant qu’outil de collecte des données .....                      | 42        |
| <b>I.2. Opérationnalisation des variables .....</b>   | <b>43</b> |
| I.2.1. Les variables liées aux impayés .....  | 43        |
| I.2.2. Les variables d’identification .....   | 44        |
| <b>SECTION II : Procédures de traitement des données et caractéristiques de l’échantillon .....</b> | <b>45</b> |
| <b>II.1. Procédures de traitement des données .....</b>   | <b>45</b> |
| <b>II.2. Analyse des caractéristiques de l’échantillon .....</b>                                    | <b>46</b> |
| II.2.1. Caractéristiques des microfinances de l’échantillon .....                                   | 46        |



|   |    |
|---|----|
| II.2.2. Caractéristiques des emprunteurs de l'échantillon .....   | 47 |
| CHAPITRE IV : EXAMEN DES FACTEURS EXPLICATIFS AVERES DES IMPAYES<br>DANS LES MICROFINANCES .....                  | 51 |
| Section I : Analyse du lien entre la proximité relationnelle et le taux d'impayé dans les<br>microfinances.....   | 51 |
| I.1. Présentation des résultats relatifs à l'institution.....   | 51 |
| I.1.1. Statistique descriptive .....  | 51 |
| I.1.2. Analyse par régression catégorielle.....   | 53 |
| SECTION II. Analyse du lien entre la proximité résidentielle et les impayés dans les<br>microfinances.....        | 56 |
| II.1. Présentation des différentes variables des impayés à partir des résultats obtenus.....                      | 56 |
| II.1.1. Impayés tels que perçus par les emprunteurs .....   | 57 |
| II.1.2. Impayés et la proximité résidentielle.....  | 57 |
| II.2. Discussions des résultats et implications managériales relatives aux impayés dans les<br>microfinances..... | 60 |
| II.2.1. Discussions des résultats sur la proximité résidentielle liés aux impayés dans les<br>microfinances ..... | 61 |
| II.2.2. Implications managériales relatives aux impayés dans les microfinances .....                              | 62 |
| CONCLUSION GENERALE.....  | 65 |
| BIBLIOGRAPHIE .....   | 67 |
| ANNEXES .....   | 76 |
| TABLE DES MATIERES .....  | 85 |