

**Colloque International de Recherche en Economie et en Gestion
(CIREG 2016 – Marrakech)**

Mai 12-14, Marrakech, MAROC

**LA MICROFINANCE COMME OUTIL DE DEVELOPPEMENT DE LA
MICRO-ENTREPRISE : REALITES ET PERSPECTIVES DU
CONTEXTE MAROCAIN**

SARA LEBBAR, Doctorante en 3^{ème} année

Pr. MUSTAPHA CHAMI, Directeur de thèse

LEFCG, ENCG de Settat, Université Hassan Ier
Maroc

saralebbar90@gmail.com

mostapha.chami@gmail.com

Résumé

La problématique du financement de la micro-entreprise est sujette à de multiples entraves au regard d'une industrie de la microfinance en difficulté. En effet, ce secteur souffre de coûts élevés aussi bien au Maroc que dans le Monde. Ce coût est imputé sur les bénéficiaires de microcrédits à travers l'octroi de prêts à des taux d'intérêts élevés. Le présent article vise à étudier les déterminants du coût supporté par les quatre institutions de microfinance (IMFs) marocaines les plus représentatives du secteur. L'analyse montre que le coût de la microfinance est élevé et composé principalement de charges d'exploitation. L'investigation de terrain montre que les taux d'intérêts nominaux mensuels appliqués varient entre 1,3% et 3,5%. Une structure en réseau (Burt, 2000) impliquant des incubateurs académiques à but non lucratif pourrait, à priori, réduire les coûts de transaction des IMFs via l'apport de ressources pour une meilleure durabilité des projets financés.

Mots clés : Microfinance, Coût, Micro-entreprise, Réseau

1. INTRODUCTION

Un portrait dressé de la situation économique et démographique mondiale nous renverrait aussitôt vers un tableau des plus alarmants. La moitié de la population adulte mondiale soit plus de 2 milliards de personnes ne disposent pas d'un compte bancaire dans une institution financière (Banque Mondiale, 2014). 1 milliard de personnes en âge de travailler sont exclues du secteur formel. Six cents millions d'emplois supplémentaires devraient être créés dans le monde d'ici 2030 pour stabiliser les taux d'emploi et promouvoir le progrès social et le développement économique (Banque Mondiale, 2014). De nombreux écrits débattent du concept de croissance inclusive comme moyen d'approcher les questions d'équité qui sous-tendent le processus de croissance (Klasen, 2010 ; Felipe, 2010). En effet, la croissance inclusive renvoie à l'accroissement de la richesse produite dans le pays, assorti de mécanismes de redistribution permettant de toucher le plus grand nombre possible de populations (BAD, 2013). La création d'emplois reste donc un défi majeur pour que la croissance soit réellement inclusive [ibid]. En effet, l'emploi productif reste tributaire de l'accès des petites et moyennes entreprises aux financements car celles-ci sont à l'origine de quatre nouveaux emplois sur cinq [ibid]. Faute de garanties bancaires, ces dernières ne pourraient pas obtenir de financements d'où l'intérêt de la microfinance.

Le Professeur Mohammad Yunus, titulaire du prix Nobel de la paix en 2006, fonde la Grameen Bank ou « Banque des villages » au Bangladesh. Il permet aux clients exclus du système bancaire classique de bénéficier de prêts, les sortant ainsi, d'une situation financière précaire. Le taux de remboursement y a atteint au début des années 1990, 95 à 97% (Grameen Bank, 2001). La microfinance a donc prouvé que les pauvres peuvent être bancables (Banerjee et al, 2010). Néanmoins, ce secteur souffre de plus en plus de coûts élevés qui vont à l'encontre de sa finalité sociale. La problématique des taux d'intérêt élevés du microcrédit fait l'objet de nombreux débats depuis les débuts de l'histoire moderne de la microfinance vers la fin des années 1970. De multiples écrits soulèvent l'effet négatif de l'endettement croisé¹ sur les bénéficiaires du microcrédit (Sinclair, 2012 ; Ashta, 2013). Les IMF souffrent de difficultés au niveau du financement de leurs activités.

Le microcrédit n'a été introduit que très tardivement dans le monde arabe et plus précisément dans les pays du Maghreb. L'histoire du microcrédit au Maroc a commencé dès le début des années 90, la loi n°18-97 du 5 février 1999 relative au microcrédit a donné un élan au secteur. 72% des prêts octroyés par les IMF marocaines vont vers la micro-entreprise (FNAM², 2015). Malgré tout, les IMF ne servent que 10% à 20% du marché cible. Les populations qui pourraient bénéficier de microcrédits représentent un potentiel client de 3,2 millions (World Bank Group, 2015).

Concrètement, les taux d'intérêt d'une IMF comprennent quatre éléments essentiels : le coût des ressources, les dotations aux provisions pour créances douteuses, les charges d'exploitation et les bénéfices (CGAP, 2013). Les IMF utilisent ainsi leurs produits d'intérêts pour couvrir leurs coûts. Pour réduire les taux d'intérêt, il faut réduire une ou plusieurs composantes parmi les quatre susmentionnées. Cette réduction des charges passe, entre autres, par l'accès à des ressources compétitives. En théorie, l'accès des entrepreneurs aux ressources peut être opéré principalement à travers les réseaux sociaux avec l'incubateur comme intermédiaire. D'ailleurs, les incubateurs sont devenus, durant ces dernières années, un moyen pour les politiques publiques de favoriser le développement économique et l'innovation

¹ Endettement des bénéficiaires de microcrédits auprès de plusieurs institutions de microfinance à la fois.

² Fédération Nationale des Associations de Microcrédit

(Bergek et Norrman, 2008 ; Akçomak, 2009). Nous posons la question suivante : *Dans quelle mesure peut-on réduire le coût de la microfinance au Maroc grâce à un système d'incubation universitaire à vocation sociale ?*

Nous positionnons ainsi l'implantation d'incubateurs universitaires à but non lucratif spécialisés dans l'accompagnement des porteurs de microprojets et le soutien des IMFs comme piste de réduction du coût de la microfinance au Maroc. De rares travaux portent sur l'évolution des processus d'accompagnement et de la structure des réseaux, selon les étapes des projets de création d'entreprise (Grossetti et Barthe, 2010). Nous proposons d'introduire la théorie des réseaux sociaux (White, 1981 ; Granovetter, 1985) combinée à la notion de capital social (Burt, 2000 ; Flap, 2002) pour essayer de comprendre les dispositifs de réduction des coûts de transaction (Williamson, 1998) des institutions de microfinance.

Le présent travail s'inscrit dans ce cadre et a pour objectifs de :

- Expliquer le coût élevé de la microfinance au Maroc ainsi que les défaillances des IMFs en matière d'accompagnement de la micro-entreprise;
- Identifier les conséquences de l'augmentation des taux d'intérêts sur l'activité des IMFs marocaines en termes de rentabilité, de risque du portefeuille et de solvabilité des bénéficiaires du microcrédit-porteurs de microprojets.
- Expliciter théoriquement les leviers de baisse du coût de la microfinance dans le cadre d'une vision partenariale via le concept d'incubation en termes de baisse des coûts de contrôle, d'accroissement du capital social et de l'accès à des ressources nouvelles.

2. LA MICROFINANCE ENTRE CONCEPTS ET REALITES

2.1 Définitions

La microfinance désigne l'offre de services financiers destinés aux personnes marginalisées du système bancaire classique, et ce, par différents types d'institutions (CGAP³, 2013). Celle-ci s'inscrit dans le cadre du concept d'inclusion financière et comprend : les prêts solidaires⁴, les prêts individuels⁵, les fonds de garantie, le capital-risque, l'épargne, l'assurance des biens et des personnes, les transferts pour les migrants ainsi que les services d'accompagnement (Servet, 2006). Les IMFs agissent le plus souvent sous forme d'association mais peuvent aussi adopter le statut juridique de coopérative, de mutuelle, de banque commerciale ou d'organisation non gouvernementale.

2.2 La Microfinance en chiffres

Le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord concentrent 23% du portefeuille brut de prêts suivi respectivement par l'Amérique latine et l'Asie du Sud avec 23% et 20% (Mix Market, 2014). Au Maroc, le secteur de la microfinance a connu une croissance fulgurante. Cependant, à partir de 2007, le secteur a été confronté à une crise sans précédent. La multiplication des crédits improductifs a affecté toutes les IMFs, celles-ci ont pris conscience des conséquences d'une croissance non maîtrisée du portefeuille des actifs et de l'absence d'instruments efficaces de gestion des risques (CMS, 2012). L'offre de microcrédit sert plus de 800.000 clients actifs pour un encours des prêts d'environ 571 millions de dollars en 2014 (Mix

³ Le Groupe consultatif d'aide aux populations les plus pauvres (The Consultative Group to Assist the Poorest : CGAP) est un partenariat multi donateurs pour la microfinance basé au sein de la Banque mondiale. Le CGAP contribue au progrès de la microfinance en fournissant de l'information commerciale et en favorisant l'harmonisation des normes du secteur.

⁴ Prêt destiné à un groupe de personnes sous réserve d'une caution solidaire

⁵ Prêt destiné à une seule personne sous réserve d'une caution personnelle ou de celle d'un tiers

Market⁶, 2014). Toutefois, la demande est encore loin d'être satisfaite, puisqu'on estime entre 5 à 8 millions le nombre de personnes éligibles au microcrédit (CMS, 2012).

2.3 La stratégie des institutions du secteur : Des taux d'intérêts élevés et un rationnement du crédit

Les IMFs se trouvent constamment face au dilemme de viabilité financière et de bien être social. Toutefois, la poursuite de l'efficacité financière est considérée comme une condition sine qua none de l'efficacité sociale durable des IMFs (Mersland et Strøm, 2010). L'industrie de la microfinance est caractérisée par une asymétrie d'informations soulevée par Stiglitz et Weiss (1981) dans le cadre de la théorie moderne du financement. Cette asymétrie de l'information entre prêteurs et emprunteurs conduit à un équilibre avec rationnement. Ainsi, selon la théorie du rationnement du crédit, l'augmentation des taux d'intérêts au-delà d'un certain seuil conduirait à un rendement décroissant. Le rationnement du crédit qui consiste à limiter la quantité de crédit distribuée réduirait le risque du portefeuille de clients et maximiserait la rentabilité mais laisserait subsister une demande insatisfaite. Les IMFs devraient donc maximiser leurs ressources afin de compenser leurs pertes. La mise en relation entre l'économique et le social pourrait être opérée via le concept d'intermédiation d'une tierce partie (Servet, 2006). Cette dernière interviendra pour soutenir les IMFs et leurs clients afin de réduire le coût du secteur.

3. L'INCUBATION COMME INSTRUMENT DE SOUTIEN A UNE INDUSTRIE EN DIFFICULTE

3.1 L'intermédiation comme mode d'opérationnalisation du processus d'incubation

Les incubateurs d'entreprises sont des structures qui permettent la création, le développement et le maintien d'entreprises pendant leurs premières années de vie (Grimaldi et Grandi, 2005). Ils offrent un ensemble de services, tels que des espaces physiques, des capitaux, des coachs, des services communs (Hansen et al., 2000). Dans une structure en réseau, les intermédiaires sont indispensables aux échanges (Degenne, Forsé, 2004). L'apport de ressources et compétences via l'incubateur augmente les chances de survie des petites entreprises et accélère leur rythme de croissance (Frenkel, Sheffer et Miller, 2008). Les incubateurs soutiennent l'accompagnement de projets qui allient dimension économique et dimension sociale (Aernoudt, 2004).

3.2 L'incubation académique

L'objectif étant avant tout social, nous avons priorisé l'action d'un incubateur public à but non lucratif, en l'occurrence, l'incubateur universitaire, encore appelé, incubateur académique. L'étude des potentialités d'implémentation d'un dispositif d'incubation public à vocation sociale au sein des universités s'inscrit dans le cadre de « l'innovation sociale ». Les incubateurs académiques et scientifiques (IAS) sont des catalyseurs efficaces qui permettent de mieux valoriser des projets et des ressources existantes (Albert, 2003). Nous avons essayé de comprendre cette intermédiation comme phénomène prenant place au niveau des interactions entre acteurs et l'avons exploré sous l'angle combiné de la théorie des réseaux sociaux, de la théorie du capital social (Granovetter, 1985; Burt, 2000) et de la théorie des coûts de transaction (Williamson 1985).

⁶ Le MIX Market ou « Microfinance Information Exchange » est la première source d'informations mondiale entièrement dédiée à l'inclusion financière et à la transparence dans le secteur de la microfinance. Elle couvre l'accès aux informations de performance financière et sociale, y compris les résultats trimestriels, pour plus de 2000 institutions de microfinance dans le monde en développement couvrant 92 millions d'emprunteurs.

4. LE CADRE THEORIQUE MOBILISE

4.1 La théorie des coûts de transaction d'Oliver Williamson (1985)

Nous nous sommes basés sur cette théorie car il s'agit d'une théorie des contrats et des organisations entre agents économiques et procurant un intérêt mutuel à coopérer. Williamson (1985) suggère une reconstruction de la théorie économique de la firme à partir des coûts que les agents économiques supportent pour assurer l'échange sur le marché. Il définit alors les coûts de transaction comme l'ensemble des coûts spécifiquement liés à la gestion du face à face entre deux agents économiques intégrant les coûts d'élaboration des contrats, de suivi, d'exécution et de contrôle. Il formule deux hypothèses de base : la rationalité limitée des agents et l'opportunisme des agents. Dans le premier cas, les individus ne peuvent prévoir à l'avance l'ensemble des éventualités et les contrats qu'ils vont conclure seront nécessairement incomplets. Ceci entraîne des coûts de transaction (rédaction, gestion, renégociation des contrats). Dans le second cas, les individus font preuve d'un comportement opportuniste en cherchant leurs intérêts personnels. La rationalité limitée et l'opportunisme des agents augmentent les coûts de transaction. Il se pose alors la question du choix du type d'arrangement institutionnel qui minimise les coûts de transaction. L'auteur distingue, entre autres, la gouvernance bilatérale où les actifs sont spécifiques et où les transactions sont récurrentes. La relation prend alors la forme d'une organisation dans le cadre de structures «hybrides », intermédiaires, entre la Firme et le Marché telles que les alliances, les partenariats, les joint-ventures, les réseaux de sous-traitants, etc.... On parle également de réseaux stratégiques (Gulati et al., 2000). Dans une telle configuration, l'IMF va plutôt externaliser certaines fonctions afin d'alléger son coût. Ceci nous renvoie à la deuxième théorie adoptée, à savoir, celle des réseaux sociaux.

4.2 La théorie des réseaux sociaux de White (1981) ; Granovetter (1985), Grosseti et Barthe (2010).

4.2.1 Des réseaux sociaux au capital social

Un réseau social correspond aux noeuds que forment un ensemble d'acteurs, groupes et/ou organisations (White, 1981 et Granovetter, 1985). Plusieurs études (Lechner et al., 2006 ; Grosseti et Barthe, 2010) montrent que les ressources attendues d'un réseau d'accompagnement doivent ménager à l'accompagné un accès aux partenaires, aux financements, à la formation, aux locaux, équipements et matériels nécessaires afin de lui fournir des avantages concurrentiels. La création d'une entreprise n'est pas seulement basée sur des piliers traditionnels comme le travail, le capital et la technologie, mais aussi sur des biens sociaux qu'on appelle usuellement capital social (Bögenhold, 2002). Ainsi, les réseaux sociaux ne deviennent du capital social que s'ils permettent de mobiliser des ressources externes via des intermédiaires (Burt, 2000 ; Degenne et Forsé, 2004). L'incubateur se présente alors comme cet intermédiaire permettant aux acteurs des deux groupes différents de se rencontrer et d'établir des liens mutuellement bénéfiques.

4.2.2 L'incubation dans la théorie des réseaux sociaux

L'incubateur représente un potentiel de création, de développement de différentes ressources, services et compétences (Bollingtoft et Ulhoi, 2005). L'aspect le plus important de l'incubation est la création de réseaux qui permettent l'expansion d'une variété de services et un soutien aux start-up (Hansen et al., 2000 ; Aernouldt, 2004).

4.2.3 Le rôle des réseaux sociaux dans la baisse des coûts de transaction

Les travaux de White (1981) et Granovetter (1985) ont constaté que l'appartenance à un réseau constitue une source d'avantage concurrentiel, car elle contribue à limiter les coûts de

transaction entre les membres du réseau et à accroître leur capacité à mobiliser des ressources. Lorsque les transactions sont difficiles à clarifier au niveau des contrats, le réseau social permet d'éviter les comportements opportunistes et de réduire les coûts de transaction (Baret et al., 2006 : 97). Le rôle des réseaux dans la mise en place de relations entre les acteurs est affirmé, il reste encore à savoir comment cette mise en réseau pourrait être établie.

5. METHODOLOGIE

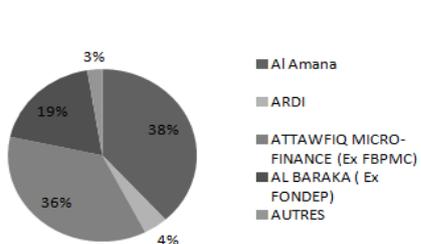
L'objectif de notre travail n'est pas de créer des théories nouvelles mais plutôt d'enrichir la recherche sur la lutte contre la pauvreté. Nous nous inscrivons ainsi, dans un cadre épistémologique de constructivisme modéré dans la mesure où nous voulons construire une réalité: celle de la réduction du coût de la microfinance au Maroc via une structure en réseau avec les incubateurs académiques comme intermédiaires. Une démarche qualitative nous conduirait à mener une recherche exploratoire afin d'identifier le degré de coopération possible entre les IMFs et les Universités. Nous avons emprunté la méthode abductive pour une exploration théorique novatrice visant à opérer un lien entre deux champs théoriques jusqu'alors non liés dans des travaux antérieurs (Charreire et Huault, 2001 : 45). Celui de la microfinance dont la visée est avant tout sociale et celui de l'innovation sociale via l'incubation universitaire. Une triangulation des données nous permettrait d'analyser conjointement les structures des IMFs marocaines et les résultats de l'étude qualitative. Ci-dessous, un tableau qui résume les ratios d'évaluation des IMFs. Nous ne présenterons que les graphiques relatifs aux agrégats les plus significatifs.

Indicateurs de performance		
Qualité du Portefeuille	Efficacité et Productivité	Rentabilité
Portefeuille à Risque	Ratio de Charges d'Exploitation	Rendement des Fonds Propres
Ratio d'Abandon de Créances	Ratio de Coût par Emprunteur	Rendement des Actifs
Ratio de Dotations aux Provisions	Ratio de Productivité du Personnel	Rendement du Portefeuille
Ratio de Couverture de Risque	Ratio de Productivité des Agents de Crédit	

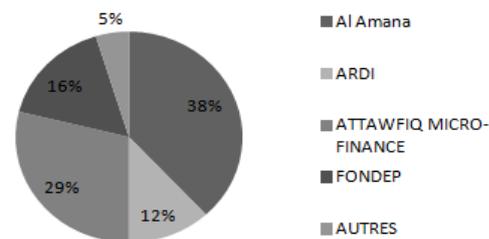
Source : Microrate Incorporated, Guide technique, 2014

« Indicateurs sociaux et indicateurs de performance pour les institutions de microfinance »

Part de marché des IMFs au Maroc en 2015 en termes de portefeuille de prêts



Part de marché des IMFs au Maroc en 2015 en termes de clients actifs



Les quatre opérateurs dominants (Al Amana, Attawfiq Microfinance, Al Baraka et ARDI) représentent 97% du marché en termes de portefeuille de prêts et 95% en termes de clients actifs. Notre analyse de la structure de coûts des IMFs marocaines a été réalisée sur la base de la majorité significative. Nous nous limiterons dans ce qui suit à :

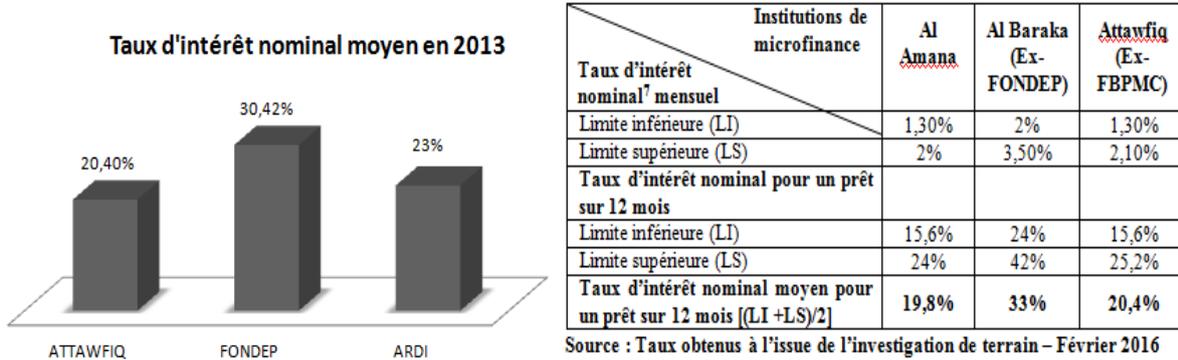
- L'analyse des déterminants du coût des IMFs marocaines les plus représentatives. Nous détecterons les faiblesses du secteur à travers les indicateurs de qualité du portefeuille, d'efficacité, de productivité, de gestion financière et de rentabilité. Nous notons que tous les graphiques ont été réalisés par nos soins à partir des données fournies du Mix Market ;
- La présentation d'une ébauche de résultats obtenus à l'issue des investigations de terrain que nous avons menées auprès des agences relatives aux quatre institutions de microfinance concernées par l'étude. Les résultats y afférent seront présentés dans un tableau ou l'on

spécifiera qu'il s'agit de résultats d'enquête de terrain. Ceci nous a permis de connaître les taux d'intérêts en vigueur et de les confronter ensuite aux données issues du Mix Market.

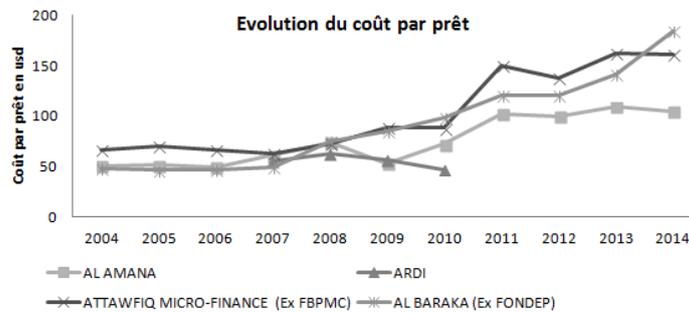
6. RESULTATS

6.1 Structure du marché de la microfinance au Maroc

6.1.1 Les taux d'intérêts en vigueur

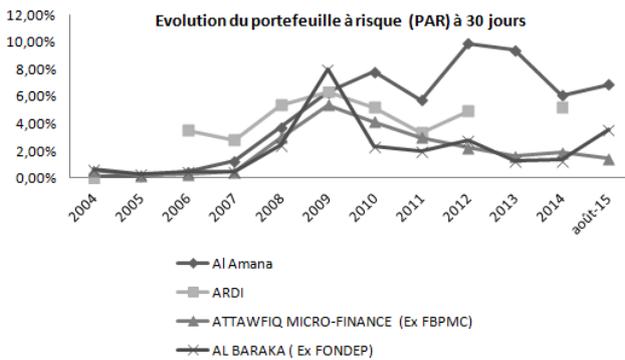


6.1.2 Le coût par prêt



6.2 Indicateurs de mesure de la qualité du portefeuille

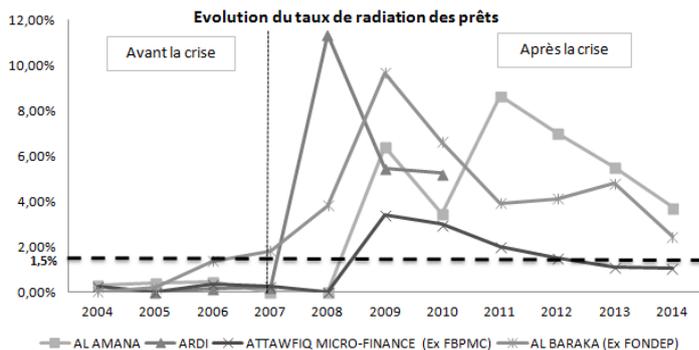
6.2.1 Le portefeuille à risque (PAR à 30 jours)



Le PAR > 30 jours correspond au solde impayé, arriérés de portefeuille > 30 jours + portefeuille renégocié / Encours brut de portefeuille.

Les crédits renégociés sont des prêts que l'IMF rééchelonne car l'emprunteur est confronté à des difficultés de paiement.

6.2.2 La Ratio de radiation des prêts



Taux de radiation des prêts (ou Taux d'abandon des créances) = Total des abandons de créances sur la période / Encours moyen du portefeuille de crédits

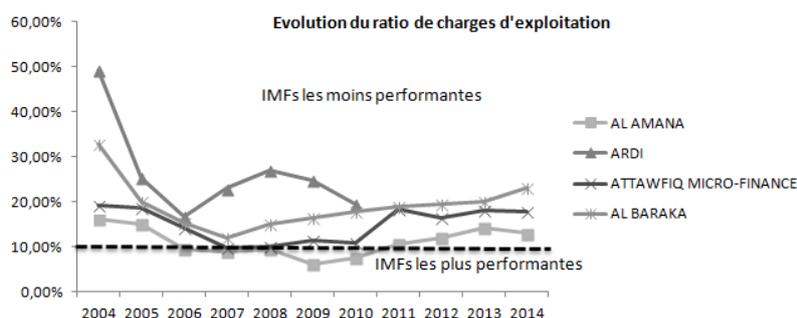
6.3 Indicateurs de mesure d'efficacité et de productivité

Composants du coût du microcrédit qui affectent la tarification	Taux
Coûts financiers	10%
Provisions	2%
Coûts opérationnels	20%
Profit	3%
Prix total	35%

L'analyse des panels, qui couvre les 456 IMFs ayant fourni des données régulières à MIX chaque année entre 2007 et 2011, confirme la prédominance des coûts opérationnels dans la structure de coûts du microcrédit.

Source : Microfinance Transparency « La Transparence dans la tarification en Microfinance. Casablanca, Maroc », Avril 2013

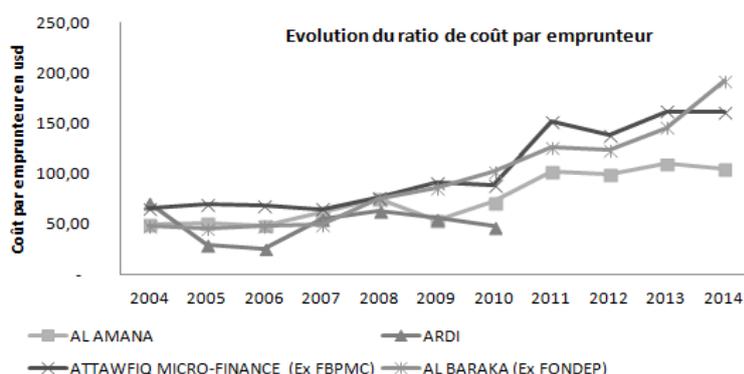
6.3.1 Ratio de charges d'exploitation



Ratio de charges d'exploitation = Charges d'exploitation / Encours moyen du portefeuille brut de crédit

Les charges d'exploitation incluent les charges administratives et salariales, les amortissements et les rémunérations des administrateurs

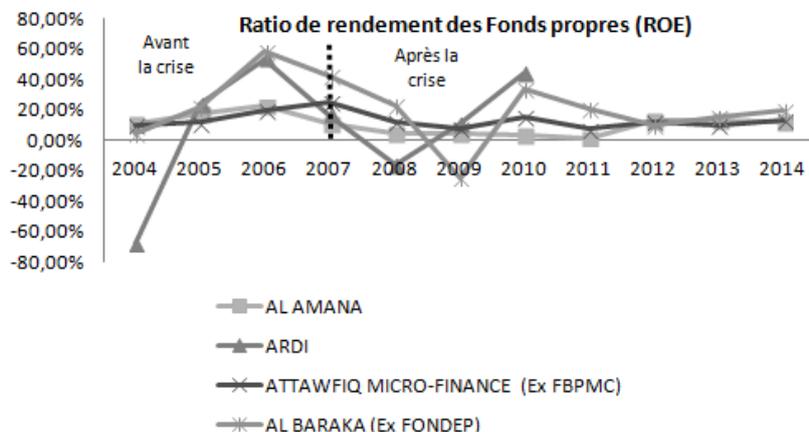
6.3.2 Ratio de coût par emprunteur



Ratio de coût par emprunteur = Charges d'exploitation / Nombre moyen d'emprunteurs actifs

6.4 Indicateurs de mesure de la rentabilité

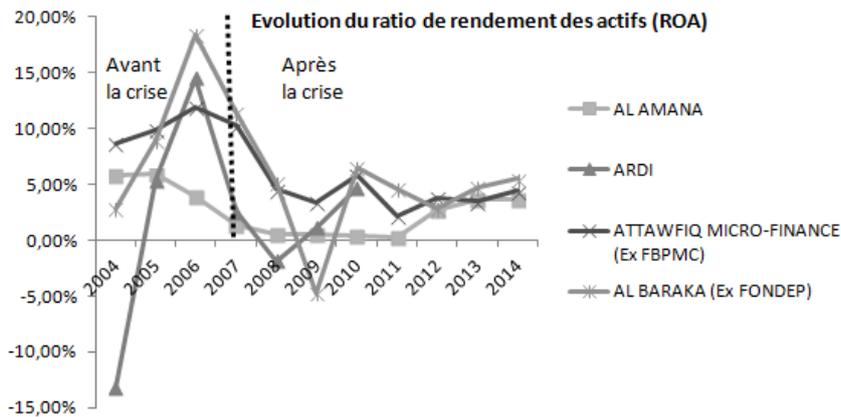
6.4.1 Ratio de rendement des Fonds Propres (ROE)



ROE = Résultat net (après impôt et exclu de tout don) / Fonds propres moyens de la période.

Seul le capital versé est pris en compte. Autrement dit, le capital souscrit (ce qui est promis mais qui n'a toujours pas été payé) ne devrait pas être pris en compte.

6.4.2 Ratio de rendement des actifs (ROA)



ROA = Résultat net (après impôt et exclu de tout don) par les actifs moyens de la période.

7. DISCUSSION

Le contexte économique marocain est marqué par un faible degré d'inclusion financière. L'analyse conjointe des graphiques obtenus à partir du regroupement des données du Mix Market nous a permis de relever les défaillances des IMFs marocaines en termes de qualité du portefeuille, d'efficacité, de productivité et de rentabilité.

- Des taux d'intérêts élevés et un coût du microcrédit en hausse : Les données issues des rapports d'activité des IMFs étudiées et publiées par le Mix Market montrent que les taux d'intérêts annuels pratiqués atteignent les 30%. L'investigation de terrain renforce les résultats précédents et renseigne sur un taux d'intérêt nominal mensuel atteignant les 3,5% soit un taux d'intérêt nominal annuel de 42% pour un prêt s'étalant sur une période de 12 mois. Les résultats obtenus dénotent du coût élevé du microcrédit. On remarque d'ailleurs que ce dernier suit une tendance haussière marquée à partir de l'année 2007 qui représente le début de la crise du microcrédit au Maroc.

- Un portefeuille de prêts à risque : Le portefeuille de crédits représente à la fois le principal actif de l'IMF et la source de risque la plus importante. La mesure de la qualité du portefeuille la plus couramment utilisée dans l'industrie de la microfinance est le Portefeuille à Risque (PAR). Cet indicateur de mesure standard évalue la partie d'impayés du portefeuille, en pourcentage du portefeuille total. Un microcrédit est généralement considéré comme étant en situation de risque s'il présente un retard de paiement de plus de 30 jours. Au Maroc, le PAR à 30 jours connaît une augmentation marquée à partir de l'année 2014 due à l'accroissement des impayés. Conjointement à l'analyse menée, il ressort de l'enquête réalisée par le Mix Market que le principal facteur qui impacte le risque du marché de la microfinance est l'endettement des clients (Mix Market, 2015). Le taux d'abandon des créances, quant à lui, a considérablement augmenté après l'année 2007. Les IMFs marocaines enregistrent des taux de radiation de prêts supérieurs à la moyenne de 1,5 % considérée comme acceptable dans le secteur (Microrate, 2014).

- Une efficacité controversée suite à des charges d'exploitation en hausse : Les charges d'exploitation représentent la composante la plus importante du coût du microcrédit et déterminent par conséquent de façon significative la tarification à adopter. Aujourd'hui les IMFs les plus performantes se situent en dessous du seuil de 10 % (Microrate, 2014). Les IMFs marocaines présentent un ratio de charges d'exploitation élevé par rapport à la limite fixée comme seuil de performance minimale des IMFs. L'ensemble de ces résultats remettent en cause l'efficacité du secteur de la microfinance au Maroc.

- Une rentabilité menacée : L'analyse des graphiques montre que les rendements des IMFs marocaines en termes de fonds propres et d'actifs enregistrent une baisse à compter la veille de la crise de l'année 2007.

8. CONCLUSION

Le but de cet article était de présenter une étude empirique sur la situation des quatre institutions de microfinance représentatives de la quasi-totalité du marché marocain de l'année 2004 à 2014. Le but également était de prouver que ce secteur souffre de coûts élevés qui vont à l'encontre d'un développement inclusif durable et qui nuisent à la durabilité des micro-entreprises financées. Nous avons analysé chacune des quatre institutions en question en termes de coûts, de risque, d'efficacité, de productivité et de rentabilité du portefeuille.

Il s'est avéré que l'efficacité des institutions de microfinance marocaines est controversée suite à des charges d'exploitation en hausse. Celles-ci représentent la composante essentielle du coût du microcrédit. Ce dernier tend à augmenter principalement à partir de la crise du microcrédit en 2007. Cette tendance haussière persiste et est accompagnée par la pratique de taux d'intérêts élevés. Le risque du portefeuille s'est accru du fait d'un ratio d'abandon de créances élevé par rapport à la norme conventionnellement acceptée. Le secteur marocain de la microfinance demeure donc fragile. Les institutions de microfinance marocaines peinent à relever le pari d'une inclusion financière durable oeuvrant en faveur du financement de micro-entreprises pérennes.

Le Maroc assigne au secteur de la microfinance l'objectif de servir, à l'horizon 2020, 3,2 millions de bénéficiaires actifs (Livre Blanc du Microcrédit au Maroc). Le pays doit pourtant relever de nombreux défis avant de pouvoir réaliser les objectifs stratégiques qu'il s'est fixé. Ces défis concernent la réglementation du secteur et l'opérationnalisation des demandes de microcrédits. D'une part, le microcrédit est caractérisé par un faible montant unitaire inférieur ou égal à 50.000 DHS. D'autre part, la lenteur des débloquages des prêts ainsi que la courte périodicité de remboursement qui caractérisent l'offre de microfinance ne sont pas adaptées aux besoins du marché. En outre, les fonds d'investissement financent les institutions de microfinance en leur assignant des taux d'intérêts élevés et ne financent que celles dites du premier tiers, soient, les plus matures et les plus rentables du secteur au détriment du reste. Il s'en suit un risque de commercialisation de la microfinance pour en garantir la viabilité à long terme. Enfin, les porteurs de microcrédits, incapables de rembourser leurs prêts, recourent à l'endettement croisé en empruntant auprès de plusieurs institutions de microfinance à la fois devenant ainsi insolubles. Ces derniers peuvent être assimilés théoriquement aux entrepreneurs par nécessité.

D'un point de vue théorique, le réseau social permet l'apport de ressources compétitives qui favorisent l'amélioration des processus d'accompagnement des entrepreneurs par nécessité via le concept d'intermédiation. Celle-ci serait assurée par des incubateurs universitaires qui évolueraient dans le cadre d'une structure en réseau. En outre, la structure en réseau permet de réduire les coûts de transaction. Les incubateurs universitaires auraient également comme objectifs l'apport de ressources compétitives. Ceci inciterait les IMFs marocaines à réduire leurs coûts et par conséquent les taux d'intérêts pratiqués.

De nombreux questionnements restent en suspens. Comment accompagner les micro-entrepreneurs vers une autosuffisance durable et une durabilité des projets financés? Comment créer un réseau efficace d'échanges et de coopération entre les institutions de microfinance et les universités à travers l'implémentation des incubateurs à vocation sociale? Dans quelle mesure l'université peut-elle relever le défi de l'innovation sociale et contribuer au développement régional? La construction d'une culture de gouvernance universitaire participative autour de l'accompagnement des porteurs de microprojets reste un champ fertile de discussion dont l'objectif est de nourrir l'esprit de partenariat entre la Nouvelle Université et son environnement.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- AERNOUDT, R. (2004), *INCUBATORS: TOOL FOR ENTREPRENEURSHIP?*, SMALL BUSINESS ECONOMICS, VOL. 23, NO. 2, PP.127–135.
- AKÇOMAK, S., *INCUBATORS AS TOOLS FOR ENTREPRENEURSHIP PROMOTION IN DEVELOPING COUNTRIES*, WORKING PAPER UNU-MERIT 2009-054, 2009.
- ALBERT, P., BERNASCONI, M., GAYNOR, G., (2003), *INCUBATEURS ET PEPINIERE D'ENTREPRISES : UN PANORAMA INTERNATIONAL*, L'HARMATTAN, PARIS.
- ASHTA, A. (2013), *CONTEXTUALISING MICROFINANCE RESEARCH*, JOURNAL OF INNOVATION ECONOMICS & MANAGEMENT, 2013/1 N°11 | P 3-14
- BAD, (2013), *LA RECHERCHE D'UNE CROISSANCE INCLUSIVE EN AFRIQUE DU NORD : UNE APPROCHE COMPARATIVE*. NOTE ECONOMIQUE.
- BANERJEE. A.V., DUFLO, E., GLENNERSTER, R. AND KINNAN, C. (2010), *THE MIRACLE OF MICROFINANCE? EVIDENCE FROM A RANDOMIZED EVALUATION*, CAMBRIDGE, MASS.: J-PAL ET MIT, JUIN 2010.
- BANQUE MONDIALE, (2014), “*GLOBAL FINANCIAL DEVELOPMENT REPORT. FINANCIAL INCLUSION*”.
- BARET, C. ET AL. (2006), *MANAGEMENT ET RESEAUX SOCIAUX. JEUX D'OMBRES ET DE LUMIERES SUR LES ORGANISATIONS*, REVUE FRANÇAISE DE GESTION, VOL. 32, N°163, P. 93-106.
- BERGEK, A. ET NORRMAN, C. (2008), *INCUBATOR BEST PRACTICE: A FRAMEWORK*, TECHNOVATION, VOL. 28, N° 1-2, JANVIER-FÉVRIER 2008, P 20-28.
- BÖGENHOLD, D. (2002), *SOCIAL CAPITAL AS STRATEGIC ELEMENT OF VENTURE CREATION*, 2ND ANNUAL CONFERENCE OF THE EUROPEAN ACADEMY OF MANAGEMENT, STOCKHOLM, MAY 9-11
- BOLLINGTOFT, A. ET ULHOI, J.P. (2005), *THE NETWORKED BUSINESS INCUBATOR – LEVERAGING ENTREPRENEURIAL AGENCY?*, JOURNAL OF BUSINESS VENTURING, VOL. 20, N° 2, P. 265-290.
- BURT, R. (2000), *THE NETWORK STRUCTURE OF SOCIAL CAPITAL*, IN R.I. SUTTON ET B.M. STAW, *RESEARCH IN ORGANIZATIONAL BEHAVIOR*, VOL. 22, JAI PRESS, P. 345-423.
- CMS, (2012), *LIVRE BLANC DU MICROCREDIT AU MAROC, 2012*.
- CGAP. (2013), *LES TAUX D'INTERET DU MICROCREDIT ET LEURS FACTEURS DETERMINANTS 2004-2011*. RAPPORTS DU CGAP ET DE SES PARTENAIRES, N° 7, JUIN 2013.
- CHARREIRE S. ET HUAULT I. (2001), *LE CONSTRUCTIVISME DANS LA PRATIQUE DE RECHERCHE : UNE EVALUATION A PARTIR DE SEIZE THESES DE DOCTORAT*, FINANCE CONTROLE STRATEGIE, VOL. 4, N°3, P. 3-55.
- DEGENNE, A. ET FORSE, M. (2004), *LES RESEAUX SOCIAUX*, PARIS: ARMAND COLIN.
- FLAP, H. (2002), *NO MAN IS AN ISLAND: THE RESEARCH PROGRAMME OF SOCIAL CAPITAL THEORY*, IN: O.FAVEREAU AND E. LAZEGA (EDS.), *CONVENTIONS AND STRUCTURES. MARKETS, NETWORKS AND HIERARCHIES*, CHELTENHAM: EDWARD ELGAR, P. 29-59.
- FNAM, (2015), *RESPONSABILITE SOCIALE ET PROTECTION DES CLIENTS*, SEPTEMBRE 2015.
- FRENKEL, A., SHEFER, D., MILLER, M. (2008), *PUBLIC VERSUS PRIVATE TECHNOLOGICAL INCUBATOR PROGRAMS : PRIVATIZING THE*

TECHNOLOGICAL INCUBATORS IN ISRAEL, EUROPEAN PLANNING STUDIES, VOL. 16, NO 2, P.189-210.

GRAMEEN, (2001), GRAMEEN FUND FINANCIAL PERFORMANCE.

AVAILABLE AT [HTTP://WWW.GRAMEEN-INFO.ORG/GRAMEEN/GFUND/INDEX.HTML](http://www.grameen-info.org/grameen/gfund/index.html)

GRANOVETTER, M. (1985), ECONOMIC ACTION AND SOCIAL STRUCTURE: THE PROBLEM OF EMBEDDEDNESS, AMERICAN JOURNAL OF SOCIOLOGY, VOL. 91, N°3, P. 481-510.

GRIMALDI. R. ET GRANDI, A. (2005), BUSINESS INCUBATORS AND NEW VENTURE CREATION: AN ASSESSMENT OF INCUBATING MODELS, TECHNOVATION, 25 (2005) P 111–121.

GROSSETTI, M. ET BARTHE, J-F. (2010), DYNAMIQUE DES RESEAUX INTERPERSONNELS ET DES ORGANISATIONS DANS LES CREATIONS D'ENTREPRISES, REVUE FRANÇAISE DE SOCIOLOGIE, 49-3, 208, P.585-612.

GULATI, ET AL. (2000), STRATEGIC NETWORKS, STRATEGIC MANAGEMENT JOURNAL, VOL. 21, P. 203-215.

HANSEN, M.T., CHESBROUGH, H.W., SULL, D.N. (2000), NETWORKED INCUBATORS: HOTHOUSES OF THE NEW ECONOMY. HARVARD BUSINESS REVIEW (SEPTEMBER–OCTOBER), P. 75–83.

KLASEN, S. (2010), MEASURING AND MONITORING INCLUSIVE GROWTH: MULTIPLE DEFINITIONS, OPEN QUESTIONS, AND SOME CONSTRUCTIVE PROPOSALS, ADB SUSTAINABLE DEVELOPMENT WORKING PAPER SERIES, N° 12, JUIN.

LECHNER, ET AL. (2006), FIRM NETWORKS AND FIRM DEVELOPMENT: THE ROLE OF THE RELATION MIX, JOURNAL OF BUSINESS VENTURING, VOL. 21, N°4, P. 514-540.

MERSLAND, R. ET STRØM R. Ø. (2010), MICROFINANCE MISSION DRIFT?, WORLD DEVELOPMENT, VOL. 38, N° 1, JANUARY 2010, P. 28-36

MICRORATE INCORPORATED, GUIDE TECHNIQUE. INDICATEURS SOCIAUX ET INDICATEURS DE PERFORMANCE POUR LES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE, 2014

MIX PREMIUM MARKET INTELLIGENCE, BAROMETRE MOROCCO, MARS 2015, P. 9.

SERVET, J.M. (2006), BANQUIERS AUX PIEDS NUS, ED. ODILE JACOB, 2006, 511 P.P. 461-462

SINCLAIR, H. (2012), CONFESSIONS OF A MICROFINANCE HERETIC. HOW MICROFINANCE LOST ITS WAY AND BETRAYED THE POOR, BERRET-KOEHLER PUBLISHERS, INC., SAN FRANCISCO, CA.

STIGLITZ, J. ET WEISS, A. (1981), CREDIT RATIONING IN MARKETS WITH IMPERFECT INFORMATION. AMERICAN, ECONOMIC REVIEW, VOL. 71, N°3, P. 393–419.

WHITE, H.C. (1981), WHERE DO MARKET COME FROM?, AMERICAN JOURNAL OF SOCIOLOGY, VOL. 87, N°3, P. 517-547.

WILLIAMSON, O.E., THE ECONOMIC INSTITUTIONS OF CAPITALISM, FREE PRESS, NEW YORK, 1985.

WILLIAMSON, O.E. (1998), TRANSACTION COST ECONOMICS: HOW IT WORKS ; WHERE IT IS GOING, DE ECONOMIST, VOL. 146, AVRIL 1998, P. 23-58.

WORLD BANK GROUP, (2015), THE GLOBAL FINDEX DATABASE 2014. MEASURING FINANCIAL INCLUSION AROUND THE WORLD, POLICY RESEARCH WORKING PAPER, N°7255, APRIL 2015.