

Microfinance et développement de l'entrepreneuriat au Sénégal : une étude empirique sur les trois grandes IMF les plus représentatives

Microfinance and development of entrepreneurship in Senegal: an empirical study of the three largest and most representative MFIs

Saleh ANAS, (Doctorant en Sciences économiques)
Laboratoire des Finances pour le développement (LAFIDEV)
Faculté des Sciences économiques et de Gestion (FASEG)
Université Cheikh Anta DIOP de Dakar (UCAD), Sénégal

Moussa DIOP, (Docteur en Sciences économiques)
Laboratoire des Finances pour le développement (LAFIDEV)
Faculté des Sciences économiques et de Gestion (FASEG)
Université Cheikh Anta DIOP de Dakar (UCAD), Sénégal

Adresse de correspondance :	Fass Paillote numéro 74 S, Dakar- Sénégal.
Déclaration de divulgation :	Les auteurs n'ont pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude.
Conflit d'intérêts :	Les auteurs ne signalent aucun conflit d'intérêts.
Citer cet article	ANAS, S., & DIOP, M. (2023). Microfinance et développement de l'entrepreneuriat au Sénégal : une étude empirique sur les trois grandes IMF les plus représentatives . International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics, 4(6-2), 21-38. https://doi.org/10.5281/zenodo.10210530
Licence	Cet article est publié en open Access sous licence CC BY-NC-ND

Received: September 05, 2023

Accepted: November 26, 2023

International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics - IJAFAME

ISSN: 2658-8455

Volume 4, Issue 6-2 (2023)

Microfinance et développement de l'entrepreneuriat au Sénégal : une étude empirique sur les trois grandes IMF les plus représentatives

Résumé :

L'objectif principal de cette étude est d'évaluer l'impact de la microfinance sur le développement de l'entrepreneuriat au Sénégal. Pour vérifier l'existence de ce fait, nous avons administré un questionnaire à 111 clients de trois institutions de microfinance du Sénégal (CMS, PAMECAS, ACEP). Une méthode de la régression logistique et la régression logit ordonné ont été utilisées pour mesurer respectivement la création d'entreprise par les IMF et la création de valeur par la clientèle entrepreneuriale. Les résultats montrent, en premier lieu, que seules les variables caractérisant la pérennisation des institutions de microfinance influencent positivement l'entrepreneuriat (création d'entreprises) à travers la disponibilité des fonds, la minimisation des coûts d'agence et des coûts de transaction. En second lieu, le développement de l'entrepreneuriat par la création de valeur est influencé à la fois par des variables de massification du crédit (la vulgarisation du microcrédit positivement, accompagnement des micro-entrepreneurs négativement) et de pérennisation des institutions (fonds disponibles négativement et minimisation des coûts d'agence et coûts de transaction positivement). Ces résultats mitigés montrent que la microfinance impacte peu le développement de l'entrepreneuriat au Sénégal. Ces travaux invitent à examiner, sur la facilité des prêts, l'accessibilité massive et la qualité entre les crédits offerts par les institutions de microfinance et les besoins de leurs usagers.

Mots clés : Microfinance, Entrepreneuriat, Generalized Linear Models (GLM), Sénégal.

Classification JEL : G21, L25, L26.

Type de l'article : Article empirique

Abstract :

The main objective of this study is to assess the impact of microfinance on the development of entrepreneurship in Senegal. To verify this, we administered a questionnaire to 111 clients of three microfinance institutions in Senegal (CMS, PAMECAS, ACEP). Logistic regression and ordered logit regression were used to measure, respectively, business creation by MFIs and value creation by entrepreneurial clients. The results show, firstly, that only the variables characterising the sustainability of microfinance institutions have a positive influence on entrepreneurship (business creation) through the availability of funds, the minimisation of agency costs and transaction costs. Secondly, the development of entrepreneurship through the creation of value is influenced both by variables of credit massification (the popularisation of microcredit positively, support for micro-entrepreneurs negatively) and the sustainability of institutions (funds available negatively and minimisation of agency costs and transaction costs positively). These mixed results show that microfinance has little impact on the development of entrepreneurship in Senegal. This work calls for an examination of the ease of lending, mass accessibility and the quality between the credit offered by microfinance institutions and the needs of their users.

Key words: Microfinance, Entrepreneurship, Generalized Linear Models (GLM), Senegal .

Classification JEL : G21, L25, L26.

Paper type : Empirical research

1. Introduction

La microfinance occupe une place de plus en plus importante dans le financement de l'activité économique, en particulier dans les pays en développement. Par conséquent, elle devient stratégique dans la mise en œuvre de politiques économiques dans plusieurs pays d'Afrique. L'émergence en Afrique noire du secteur de la microfinance a été rendue possible par l'ancrage dans les milieux socio-culturels d'un système informel d'épargne et de crédit comme les « toutines ». Pour Servet et al. (1995), ce système tontinier des réalités socio-culturelles africaines s'adaptait aux crédits de consommation et au financement des besoins en fonds de roulement du petit commerce des femmes (Parkouda, 2015). Au cours de ces dernières années, la microfinance a émergé et s'est imposée comme un sous-secteur du système financier dont elle contribue à élargir la portée et à diversifier les services.

Selon J. Yaron (1994), la microfinance peut être définie comme « l'offre de services financiers (épargne et crédit) de faibles dimensions à destination des micro-entreprises. Celles-ci emploient généralement moins de dix (10) personnes, ont un capital et offrent des produits et services au secteur informel et donc ne constituent pas une clientèle intéressante pour les banques commerciales ». Cette définition exclut de son champ l'intervention des particuliers. Pour donner une définition plus large, la microfinance est souvent désignée comme un ensemble d'institutions dont la vocation essentielle est de fournir des services financiers aux pauvres. Le préfixe « micro » est ajouté selon Prescott (1997) à cause de la faible taille des transactions.

Une institution comme la Grameen Bank au Bangladesh s'est développée et est devenue une banque de microcrédit reconnue par les autorités monétaires et les organisations internationales. Ce développement très rapide a été fortement encouragé et soutenu par les grandes organisations internationales et l'agence de coopération multi et bilatérales. Leur soutien s'est notamment traduit par le lancement en février 1997, lors du sommet mondial sur la microfinance à Washington, d'une campagne mondiale visant à aider, par le microcrédit plus de 100 millions de familles parmi les plus pauvres à l'horizon 2005. Un an plus tard, en 1998, l'Assemblée Générale des Nations Unies a proclamé 2005 l'année internationale de la microfinance afin de saluer la contribution du microcrédit à l'allègement de la pauvreté (Ndjambou, 2010).

Au Sénégal, l'intérêt porté au système financier décentralisé (SFD) n'a cessé de croître ces dernières années. Il se pose en alternative aux banques et système financier informel. Des lors, en plus du rôle d'instrument de lutte contre la pauvreté et l'appui au développement de l'entrepreneuriat des jeunes, la microfinance constitue un système alternatif pour combler la faible bancarisation du système financier classique qui est à 18,0% en 2019. À l'échelle mondiale, la microfinance compte 81,5 milliards de dollars de prêts octroyés et 91,4 milliards de clients à bas revenus (Robleh, 2015). L'Asie du Sud mène le marché avec 52% des emprunteurs mondiaux et avec le nombre le plus élevé d'emprunteurs femmes (92%) et ruraux (80%). Quant à l'Afrique avec 7,3 millions d'emprunteurs et 4,9 milliards de dollars, présente la croissance régionale la plus forte avec 11% en 2012 (Roblah, 2015). Le nombre de systèmes financiers décentralisés (SFD) est de 508 unités à fin mars 2022. En outre, 17.284.110 personnes ont bénéficié des services financiers fournis par les institutions de microfinance sur la période sous revue, à travers 4.373 points de services répartis dans les États membres de l'Union (BCEAO, 2022).

En outre la microfinance a une portée à la fois microéconomique et macroéconomique. Au niveau microéconomique, les initiateurs des programmes de microcrédit veulent développer l'auto-emploi des pauvres en favorisant l'autofinancement de leurs projets. Quant au niveau macroéconomique, la microfinance permet de soutenir la croissance économique et la réduction du chômage. En effet, par son rôle d'intermédiaire financier, elle facilite la transformation d'épargne accumulée inactive en investissement (Robleh, 2015).

Quant au prêt progressif, il a pour but de motiver les emprunteurs à rembourser la somme empruntée dans les délais convenus. Ainsi des visites fréquentes des agents du crédit sont programmées pour, d'une part, accompagner les micros entrepreneurs dans la gestion de leurs projets et, d'autre part, pour mieux contrôler leurs projets afin d'anticiper tout comportement opportuniste de la part de l'emprunteur.

Les études d'impact ont pour but de mesurer la contribution de service des institutions de microfinance au développement de l'entrepreneuriat. L'impact de la microfinance peut être définie « comme l'ensemble des processus dont la finalité est de déterminer quels changements significatifs et durables, positifs et /ou négatifs, prévus ou imprévus sont survenus dans un espace donné à la suite de l'intervention d'une institution de microfinance à l'échelle de la personne, du ménage, d'un groupe, d'une micro entreprise, d'un marché particulier, d'un village, d'un quartier, d'une région » (Fouillet, 2003). Dans un tel contexte, la question de l'entrepreneuriat est apparue au cours du débat et la microfinance trouve toute justification comme un moyen de contribuer au développement de cette dernière.

Des financements importants ont été investis dans ce secteur. Le développement de l'entrepreneuriat dans son rapport avec la microfinance tient une place fondamentale. Il nous faut au préalable appréhender le mode de fonctionnement des IMF au Sénégal et le cadre réglementaire qui le régit. Faisant partie intégrante du système financier, le secteur de la microfinance est sous la tutelle de la Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO), du Ministère de l'économie et des finances à travers la cellule d'Assistance Technique des Caisses Populaires d'Épargne et de Crédit (AT/CPEC), mais également du ministère de la famille, de l'Entrepreneuriat féminin et de la microfinance par le biais de la Direction de la microfinance qui supervise et contrôle leurs activités au sein du système. Leur procédure est fortement dictée par ces institutions à travers la mise au point d'un certain nombre de ratios prudentiels que ces institutions leur imposent et qu'ils sont tenus de respecter dans leur procédure de gestion.

L'objet de cette contribution est de savoir par quels moyens les IMF peuvent parvenir à mettre à la disposition des jeunes entrepreneurs un volume de crédit convenant au développement de leurs projets dans un environnement concurrentiel, où les sources de financement deviennent de plus en plus rares. Pour ce faire, nous fixons comme point d'ancrage de cette recherche la question centrale suivante : Quelle est la contribution de la microfinance au développement de l'entrepreneuriat au Sénégal ?

Le modèle d'analyse est décomposé en deux concepts à savoir la microfinance et le développement de l'entrepreneuriat. La microfinance est disséquée à partir de trois théories : la massification du crédit, la pérennisation des institutions de microfinance a été les coûts d'agence et de transaction (Ndjambou, 2010). Quant au développement de l'entrepreneuriat, la construite théorique est analysée par deux variables à savoir la création de valeur et la création d'entreprise.

L'objectif principal de cet article est d'évaluer l'impact de la microfinance sur le développement de l'entrepreneuriat au Sénégal. Il se décline en deux objectifs spécifiques : d'évaluer l'effet de la massification du crédit sur le développement de l'entrepreneuriat au Sénégal (i) et d'analyser la contribution de la pérennisation des IMF à travers les coûts d'agence et de transaction sur le développement de l'entrepreneuriat au Sénégal (ii).

L'hypothèse principale part du postulat selon laquelle la microfinance contribue au développement de l'entrepreneuriat au Sénégal. Notre étude repose sur une démarche à la fois théorique et empirique. Le reste du document est divisé comme suit. Nous allons présenter dans la section 2, la revue de la littérature pour essayer de mieux comprendre les concepts de la microfinance et de l'entrepreneuriat au Sénégal et leur interaction. Dans la section 3, nous présentons la méthodologie, les données obtenues à partir de l'enquête et le modèle

économétrique avec ces hypothèses et régressions. La quatrième section est consacrée à la présentation et la discussion des résultats et la dernière section, la conclusion.

2. Microfinance et entrepreneuriat : une revue de la littérature et formulation des hypothèses

Passons d'abord en revue les preuves apportées en faveur de la proposition selon laquelle la microfinance (ou le microcrédit) est survenu comme un instrument politique de promouvoir l'entrepreneuriat et de favoriser l'emploi des jeunes. Jusqu'à récemment, la plupart des études ont montré que le microcrédit était responsable d'importants avantages économiques et sociaux. Il s'agit notamment de sortir un grand nombre de personnes en particulier des femmes de la pauvreté, de financer des micro-entreprises qui ont augmenté leurs revenus, améliorer la santé et l'éducation des populations et la responsabilisation (Armendariz et Morduch, 2005).

2.1. Théorie relative à la microfinance

La microfinance a un double objectif à la fois social et financier. C'est ce double objectif qui fait naître des courants de pensées divergentes au sein de la microfinance pour mesurer son impact. Il s'agit de la vision du bien-être social (vision welfariste) et de la vision institutionnaliste (Robleh, 2015).

2.1.1. Vision Walfériste (bien-être social)

Les walféristes ont une vision différente de celle des institutionnalistes en utilisant comme outil la microfinance. C'est en 1998 qu'ils commencent à se structurer pour donner formes à leurs idées. Leurs points de vue sont défendus par différents auteurs tels que Morduch et Woller (1999), ou encore Simanowitz (2002). Dans l'approche welfariste (du bien-être social), une IMF peut être pérenne et viable à long terme et peut même se développer sans qu'elles soient financièrement indépendantes. L'autonomie n'est pas un impératif, mais elle reste souhaitable. Woller et al, (1999) remettent en cause l'idée selon laquelle seule l'IMF ayant atteint l'autonomie financière peut prétendre à un impact positif sur le bien-être de la population pauvre.

Au contraire, ces institutions de MF bénéficiant des subventions atteignent plus facilement les populations très pauvres. L'exigence de la rentabilité et donc de la performance financière pourrait amener à une commercialisation des IMF. Ce qui peut conduire à terme l'effacement de leur mission sociale qui est de faciliter l'accès au crédit des plus pauvres et de réduire la pauvreté en assurant un meilleur développement de ces pays.

Selon Ndjambou (2010), les bailleurs de fonds sociaux qui financent les IMF ne sont pas intéressés par la recherche de profit personnel, mais plutôt par le désir de contribuer à la réduction de la pauvreté, la Massification du crédit en termes d'accessibilité au microcrédit à tous les ménages qui souhaitent bénéficier ses services. À travers ces investissements des retombées positives en termes d'impact socio-économiques sont enregistrés par les bénéficiaires souvent exclus du système classique des banques.

2.1.2 Vision institutionnaliste

Les institutionnalistes ont une vision différente de celle des welfaristes en utilisant comme outil la microfinance. L'approche institutionnelle souligne l'importance de mettre en place des IMF viables pour servir les clients qui sont exclus du système financier classique. Elle vise la création d'institutions financières vouées à servir des clients qui ne sont pas servis ou qui le sont insuffisamment par le système financier formel (Woller et Dunford, 1999). Elle vise la création d'un système parallèle d'intermédiation financière viable qui servirait les pauvres. La thèse des institutionnalistes repose sur l'idée que le microcrédit, aussi efficace soit-il, ne fera jamais de

véritable différence sur le niveau général de pauvreté dans le monde si ses opérations dépendent du financement des donateurs.

Selon cette proposition, le capital financier nécessaire pour « faire une différence » dépasse de loin ce que la communauté internationale est prête ou même capable de fournir. En outre, le financement disponible, peu importe son niveau, serait instable, les donateurs étant imprévisibles et de nature à retirer leur soutien en fonction de leurs intérêts changeants. Dans ces conditions, les IMF se doivent d'aspirer à l'autosuffisance (Gonzalez-Vega, 1993) ou, dit autrement, doivent couvrir le coût de leurs opérations avec les revenus qu'ils produisent, sous peine de ne jamais réaliser les promesses que porte le mouvement du microcrédit. Selon la même logique, la priorité doit être l'atteinte du plus grand nombre de pauvres possible et non pas l'atteinte des populations les plus pauvres. Il serait judicieux de créer des institutions viables et autonomes financièrement pour que l'impact sur la pauvreté soit efficace (Robleh, 2015).

Cette position institutionnaliste s'est étendue au milieu des années 1990. L'approche s'est confirmée comme la voie de référence en matière de développement économique. La vision institutionnaliste met en évidence l'hypothèse de pérennité des institutions de microfinance à travers le triple défi de viabilité financière, de l'autonomie organisationnelle et de la reconnaissance juridique. Ces défis ouvrent le débat sur la gouvernance en MF.

2.1.3 La théorie de la gouvernance et ses composants

- **La théorie de coût d'agence**

La mobilisation de la théorie d'agence permet de mettre à jour les imperfections du marché qui entraînent l'exclusion du système bancaire des emprunteurs potentiels et la naissance des mécanismes financiers alternatifs. Cette théorie insiste sur l'équité entre les intérêts de micro-entrepreneurs et ceux des institutions de MF dans le but de diminuer les coûts d'agence et de garantir les intérêts des parties prenantes.

La théorie de l'agence adhère à une hypothèse d'imperfections de l'information et met en évidence la divergence d'intérêts qui se manifeste entre les membres de la firme. L'introduction du comportement des membres de la firme remet en question l'objectif unique de maximisation du profit et permet d'envisager la possibilité qu'existent pour une même firme différents objectifs reflétant les intérêts divergents des parties en présence. Le postulat de la théorie de l'agence stimule que toute relation contractuelle est une relation d'agence. Nous définissons une relation d'agence comme un contrat par lequel une plusieurs personnes (le principal) engagent une autre personne (l'agent) pour exécuter en son nom une tâche quelconque qui implique une délégation d'un certain pouvoir de décision à l'agent (Jensen et Meckling, 1976). Cette relation d'agence traduit une situation de dépendance entre deux agents : la situation d'un agent dépend de l'action d'un autre agent c'est-à-dire qu'un individu agit sous la direction d'un autre qui subit. La théorie de l'agence va s'intéresser aux relations principal-agent (Milgrom et Robert, 1997).

La théorie de l'agence reste attachée à une problématique relative à la définition de contrats efficaces, de sorte que l'agent soit incité à avoir un comportement favorisant les intérêts du principal. Selon la théorie de l'agence, l'impératif d'efficacité interne est fonction de la minimisation des coûts de production. Elle insiste principalement sur la minimisation des coûts d'agence (Christelle, 2009 ; Maneva, 2019).

- **Théorie des coûts de transaction**

La théorie des coûts de transaction s'est construite en plusieurs temps. Elle repose, dans ses développements actuels, sur certaines hypothèses différentes de l'axiomatique néo-classique, principalement une hypothèse de rationalité différente. La notion de coût de transaction est introduite pour la première fois par Ronald Coase (1937). Elle ne suscitait aucun commentaire pendant de nombreuses années. C'est grâce aux travaux de Williamson (1994), que la notion

de coût prend toute son ampleur. Grâce à ce concept, la théorie des coûts de transaction est en mesure de rendre compte de l'existence de la firme dans une économie de marché. En outre, elle permet de comprendre les formes de gouvernance des transactions. Elle permet aussi d'étudier les formes organisationnelles (Robleh, 2015).

La théorie des coûts de transaction intègre les ressources mobilisées pour concevoir et suivre le contrat portant transfert des droits de propriété d'un individu à un autre, d'une organisation à une autre (Williamson, 1994). Elle cherche à mettre en place un contrat formel vérifiable par les deux parties et à encadrer l'exécution de ce contrat. Contrairement à la théorie de l'agence, la théorie de coût de transaction n'a pour ambition de démontrer la supériorité de la firme capitaliste sur toute autre forme d'organisation de la production. La question à laquelle Coase (1937) entend répondre est celle de l'existence de la firme. Pour tenter d'expliquer ce mode de coordination de la production, Coase (1937) introduit une notion qui posera les fondements des sciences de l'organisation.

- **Théorie de l'architecture organisationnelle**

La théorie de l'architecture organisationnelle stipule que la localisation de l'information spécifique influence l'allocation des droits décisionnels. L'autonomie des universités favorise la décentralisation du processus décisionnel par l'abandon de tout ou une partie des fonctions de contrôle décisionnel et d'évaluation qu'exercent habituellement les pouvoirs publics. Les connaissances spécifiques aux choix stratégiques et aux choix d'investissement sont décentralisées au niveau des porteurs de projets et des enseignants. Les besoins opérationnels émergent donc de ce niveau organisationnel, et impliquent la décentralisation des décisions stratégiques. Ainsi, l'objectif de la pérennisation des institutions de microfinance (MF) et de la massification des crédits est conditionné par la mise en place des systèmes de gouvernance appropriés et adaptés aux spécificités culturelles de l'environnement (Ndiambou, 2010).

2.2. Théorie relative à l'entrepreneuriat

L'entrepreneuriat est considéré comme un processus dynamique et complexe. Il est la résultante de facteurs psychologiques, socioculturels, politiques et économiques. Il prend la forme d'attitudes, d'aptitudes, de perceptions, de normes, d'intentions et de comportements qui se manifestent dans un contexte donné (Tounes, 2007). La création d'entreprise et de valeur constituent la manifestation la plus visible de l'entrepreneuriat. Elle se décline par quatre phases : la propension, l'intention, la décision et l'acte d'entreprendre.

L'entrepreneuriat est au cœur des problématiques de croissance, de compétitivité économique et d'emploi ; il est assurément, aussi, un facteur de progrès (Ndiambou, 2010). L'impératif d'adaptation à un monde en mutation permanente, tout comme la nécessité de générer de la croissance et de combattre le chômage. La faculté d'entreprendre est un levier de croissance économique et sociale d'une extraordinaire efficacité. Toute initiative qui favorise l'entrepreneuriat et en améliore l'environnement fait donc avancer le pays. L'entrepreneuriat est un concept tellement complexe et d'élément de nature différente, qu'il est nécessaire de classer les différentes définitions avancées par les auteurs selon quatre courants de pensée ou paradigme (Ndiambou, 2010) : le paradigme de l'opportunité d'affaires, le paradigme de la création d'une organisation, le paradigme de la création de valeur et le paradigme d'innovation.

2.2.1. Le paradigme de l'opportunité d'affaires

Le rôle majeur accordé à l'opportunité conduit (Stevenson et Jarillo, 1990) à définir l'entrepreneuriat comme « un processus par lequel des individus, soit en leur nom soit à l'intérieur d'organisations, poursuivent des opportunités sans tenir compte de ressource qu'il contrôle couramment ». L'opportunité est considérée avant tout comme une source de profit

rendue possible par l'existence d'une demande solvable et des ressources requises disponibles (Ndjambou, 2010).

2.2.2. Le paradigme de la création d'une organisation

Le paradigme de la création d'une organisation définit l'entrepreneuriat comme « un phénomène conduisant à la création d'une organisation impulsée par un ou plusieurs individus s'étant associés pour l'occasion » (Verstraete et Fayolle 2005). La création d'entreprise est devenue aujourd'hui la source de développement et de croissance. Elle se base sur deux éléments importants ; l'entrepreneur et le milieu. Il est important de préciser que la notion d'organisation ne se réduit pas à celle d'entreprise. Les adeptes de ce courant de pensée considèrent l'organisation aussi bien comme un moyen et un résultat du processus d'entrepreneuriat (Ndjambou, 2010).

2.2.3. Le paradigme de la création de valeur

La dimension fondamentale de l'entrepreneuriat social est la création de valeur, notamment la création de valeur économique et valeur sociale. La mission sociale résout les problèmes sociaux et crée de la valeur économique et valeur sociale (Hmama et Alaoui, 2019). Pour qu'une valeur sociale soit créée, les objectifs de l'entrepreneur social doivent rencontrer ceux des bénéficiaires qui souhaitent avoir une satisfaction et un bien-être personnel. Ainsi, dans un contexte social, l'entrepreneur ne crée de la valeur que lorsque le produit ou le service fourni est d'une valeur pour le bénéficiaire et, par conséquent, augmente l'utilité totale des bénéficiaires (Hmama et Alaoui, 2019).

2.2.4. Le paradigme de l'innovation

Selon Shane et Venkatarman (2000), « *l'entrepreneuriat est l'étude des opportunités de création de nouveaux produits et services qui sont détectées, évaluées et exploitées* ». L'innovation permet de différencier les entrepreneurs des propriétaires et des dirigeants des PME (Ndjambou, 2010). Plusieurs définitions sont avancées par les chercheurs. Nous reprenons celle proposée par Hmama et Alaoui (2019) qui est la suivante : « *l'entrepreneuriat est un processus d'accès sur la création sociale de valeur économique, création d'une organisation, en utilisant un ensemble de comportements entrepreneuriaux qui intègre une utilisation innovante et une combinaison des ressources afin de poursuivre les opportunités qui se présentent dans l'objectif de catalyser le changement et répondre aux besoins sociaux à travers une entité qui est financièrement indépendante, autonome et durable* ».

À travers cette définition, le développement de l'entrepreneuriat passe nécessairement par la création de valeur, la création d'entreprise et l'innovation. Dans notre cadre d'analyse, nous retiendrons comme variables explicatives de l'entrepreneuriat et ses liens avec la microfinance : la création de valeur et la création d'entreprise.

2.3. Formulation des hypothèses sur l'articulation entre Microfinance et Entrepreneuriat

L'interaction entre la microfinance et l'entrepreneuriat se situe dans un long débat de la théorie économique sur la contribution du développement financier sur la croissance économique (Samuelson, 1937, Gaulmith et Mackinnon). Dans cette étude l'hypothèse générale s'inscrit dans cette logique que la microfinance impulse la dynamique de l'entrepreneuriat en termes de créations de valeurs, de création d'entreprise et même de création d'emplois.

2.3.1. Relation entre la massification du crédit au sein des IMF et le développement de l'entrepreneuriat

La microfinance est parfois présentée comme l'une des sources financières adaptées aux petites et moyennes entreprises (PME) (Peltoniemi et Vieru, 2013). Elle offre aux entrepreneurs l'opportunité de stimuler leur expérience, d'accroître l'échelle de leurs activités et de devenir de

plus en plus compétitifs. Avec l'aide des IMF, les gens peuvent gagner plus et ainsi mieux se protéger contre les risques. Ils peuvent également planifier l'avenir et aller au-delà d'une survie au jour le jour.

H1 : la massification du crédit des IMF a une influence significative sur la création de valeur des entrepreneurs au Sénégal.

2.3.2. Relation entre la pérennisation des IMF et le développement de l'entrepreneuriat

Grace à la MF, les entrepreneurs peuvent créer des entreprises productives et sortir de la pauvreté et de la vulnérabilité. L'entrepreneuriat à travers les IMF contribue à lutter contre la pauvreté en fournissant aux ménages les plus pauvres un accès continu et permanent à un système financier solide et stable afin de renforcer la sécurité économique de leur famille. La microfinance pallie aux inégalités en offrant un accès aux crédits et aux services bancaires à tous.

H2 : la pérennisation des IMF, les coûts d'agence et coûts de transaction ont également une influence significative sur la création d'entreprises au Sénégal.

Les IMF au Sénégal répondent aujourd'hui de manière adaptée au besoin essentiel de la micro entreprise qui est l'accès au crédit. On constate une plus grande prise en charge des besoins de ces PME et un accompagnement durable par les IMF au Sénégal. Les trois IMF choisis dans notre étude (CMS, PAMACAS, ACEP) concentrent l'essentiel de l'offre de microfinance au Sénégal. Elles englobent 81,3% des prêts accordés et 83% des dépôts (Diop, 2018). Cependant, la segmentation du crédit s'opère en fonction des différentes catégories socio-professionnelles.

3. Méthodologie

3.1. Echantillon, Collecte des données et Questionnaire

La croissance du secteur de la microfinance s'est accrue fortement et les évaluations des impacts socio-économiques sont devenues importants pour les différents intervenants dans ce secteur tant des bailleurs publics que des intervenants privés (Roblah, 2015). La population cible est constituée de clients entrepreneurs des trois IMF au Sénégal et les responsables de ces mêmes institutions. Il s'agit de l'Union des mutuelles du partenariat pour la mobilisation de l'épargne et du crédit au Sénégal (UM /PAMECAS), Crédit Mutuel du Sénégal (CMS) et l'Alliance du Crédit et de l'Epargne pour la Production (ACEP). L'échantillon retenu est de 111 individus. Ensuite, en s'appuyant sur Parkouda (2015), la technique de l'échantillonnage aléatoire systématiquement a été utilisée dans les répertoires des comptes d'épargne et des dossiers de crédits pour le choix des individus de l'échantillon.

Tableau 1 : Echantillonnage des clients

Secteur d'activité	Nombre d'individus enquêtés
UM /PAMECAS	40
ACEP	40
CMS	31
Total	111

Source : Enquête réalisée par les auteurs, 2022.

La collecte des données consiste à administrer un questionnaire à 111 clients de ces institutions de MF. Nous choisissons d'utiliser une technique de collecte des données à la fois quantitative et qualitative. Un tel choix se justifie par le fait que la méthode qualitative permet de compléter les informations obtenues de l'étude quantitative. L'emploi de la méthode quantitative nous conduit à l'administration d'un questionnaire auprès des bénéficiaires du crédit. L'utilisation de la méthode qualitative nous permet de recueillir l'opinion des enquêtés à l'aide de guide d'entretien (Parkouda, 2015). L'enquête est faite par le biais d'un questionnaire intégrant

l'ensemble des variables de notre recherche. Le questionnaire est structuré en cinq thèmes : la situation socio-économique des clients, la massification du crédit, la pérennisation des IMF, les coûts d'agence et coûts de transaction, et le développement de l'entrepreneuriat. La phase de descente sur le terrain pour recueillir ces informations a eu lieu au mois de septembre 2022.

3.2. Méthode d'analyse

La régression logistique a été utilisée pour étudier l'impact de la MF sur la création d'entreprise (Oui/Non), et la régression logit ordonné pour analyser le même impact sur la création de valeur (obtention de revenus inférieurs ou supérieurs à la moyenne du marché). Pour expliquer le développement de l'entrepreneuriat au Sénégal par chacune des trois approches de la MF, une équation comportant les indicateurs de ces approches en question est estimée en lien avec d'autres variables de contrôle insérées dans le modèle. Les variables du modèle sont renseignées dans le tableau ci-après :

Tableau 2 : Synthèse des concepts et variables de recherche

Niveau	Concepts	Variables	Définition des variables
Microfinance	Massification de crédit (MSC)	Vulgarisation de Microcrédit (VDM)	Désigne les campagnes de communication visant un large public pour faire connaître les microcrédits.
		Facilité de prêt et accessibilité massive (FPA)	Désigne les facilités offertes aux populations démunies pour accéder aux crédits.
		Stratégie d'accompagnement des emprunteurs diminus (SAE)	Désignent les stratégies de soutien et d'accompagnement des personnes ayant obtenus ces microcrédits afin de réduire le taux d'échec.
		Proximité géographique des services financiers (PGS)	Désigne la couverture territoriale des services de microfinance et son rapprochement avec sa cible.
	Pérennisation des IMF (PIMF)	Fourniture durable des services financiers (FDS)	Désigne l'horizon temporel du microcrédit en termes de mois ou d'années.
		Disponibilité des programmes de microcrédits (DPM)	Désigne la disponibilité des fonds afin d'éviter les files ou délais d'attente longs.
		Longévité territoriale des institutions (LTI)	Désigne l'horizon temporel sous l'angle de la localisation territoriale
		Viabilité financière et technique (VFT)	Désigne la capacité financière et technique de l'IMF
	Cout d'agence et cout de transaction	Minimisation des coûts d'agence (MCG)	Cela signifie la diminution de cout de l'agence de sorte qu'il est l'équité entre les intérêts de micro-entrepreneur et ceux des institutions de microfinance.
		Efficacité organisationnelle (EO)	Fait référence à une la capacité de l'entreprise à atteindre ses objectifs tout en développant les employés, les processus et l'infrastructure.
		Respect des intérêts du micro-entrepreneur (RIM)	
		Atteinte des objectifs de développer les employés, les processus et l'infrastructure (ADE)	
		Création de valeur	Revenus distribués (RED)

Développement de l'entrepreneuriat	Création d'entreprise	Taux de création d'entreprise (TCE)	Désigne le nombre d'entreprises créées.
------------------------------------	-----------------------	-------------------------------------	-----------------------------------------

Source : *Ruphin Ndjambou (2010)*

Les variables de l'entrepreneuriat constituent les variables à expliquer, celles de la microfinance, les variables explicatives. Il s'y ajoute d'autres variables de contrôle : le sexe, l'âge, la situation matrimoniale, le niveau d'instruction, le niveau de pauvreté (classe sociale), le statut professionnel. Pour résoudre ce problème, nous présentons notre modèle d'équation suivant.

3.3. Les équations du modèle

$$RED = \alpha_0 + \alpha_1 VDM_m + \alpha_2 FPA_m + \alpha_3 SAE_m + \alpha_4 PGS_m + \alpha_5 FDS_p + \alpha_6 DPM_p + \alpha_7 LTI_p + \alpha_8 VFT_p + \alpha_9 MCG_i + \alpha_{10} EO_i + \alpha_{11} RIM_i + \alpha_{12} ADE_i + \mu_i \quad (1)$$

$$NE = \alpha_0 + \alpha_1 VDM_m + \alpha_2 FPA_m + \alpha_3 SAE_m + \alpha_4 PGS_m + \alpha_5 FDS_p + \alpha_6 DPM_p + \alpha_7 LTI_p + \alpha_8 VFT_p + \alpha_9 MCG_i + \alpha_{10} EO_i + \alpha_{11} RIM_i + \alpha_{12} ADE_i + \epsilon_j \quad (2)$$

- L'équation (1) ci-dessus décrit la forme structurelle utilisée pour mesurer l'impact de la microfinance sur la création de valeur (revenus gagnés) à travers les variables explicatives du modèle.

- L'équation (2) ci-dessus décrit la forme structurelle utilisée pour mesurer l'impact de la microfinance sur la création d'entreprises à travers les variables explicatives du modèle.

- RED désigne la Création de valeur.

- NE désigne Création d'entreprise.

Le RED et NE sont des variable binaire qui prend (1) lorsque y a création de (valeur, d'entreprise), dans le cas contraire prend(0).

Les autres variables de l'équation sont expliquées dans le tableau 2.

Les estimations de la régression sont validées par des tests statistiques :

- Test de normalité.
- Test de significativité globale de Fisher
- Test de Student des coefficients du modèle
- Test de Ramsey
- Test d'hétéroscédasticité.

4. Résultats et discussion

4.1. Résultats des estimations des modèles

La régression logistique et la régression linéaire appartiennent à la même famille des modèles GLM (Generalized Linear Models) : dans les deux cas, on relie un événement à une combinaison linéaire de variables explicatives. Nous cherchons à expliquer la création d'entreprise (NE) et la création de valeur (RED) à partir des variables de la microfinance. Dans le cas de la régression logistique et la régression logit ordonné, respectivement pour les variables dépendantes (RED) et (NE), les termes d'erreur suivent une loi normale $N(\mu, \sigma)$ où σ la probabilité d'avoir une alternative (l'événement du succès ou une autre modalité) et μ est une fonction linéaire des variables explicatives. Le principe de la régression logistique est d'expliquer ou de prédire une variable pouvant prendre 0 et 1.

Pour tous les tests d'hypothèse, nous choisissons le seuil de 5%. La règle de décision est la suivante :

- Si la valeur de la probabilité critique du test est supérieure à 5%, alors on ne rejette pas l'hypothèse nulle H_0 .
- Si la valeur de la probabilité critique du test est inférieure à 5%, alors on rejette l'hypothèse nulle H_0 .

Lorsque cette hypothèse nulle est rejetée, ceci signifie qu'il y a au moins un prédicteur du modèle qui est associé significativement à la variable dépendante.

4.1.1 Tests de validation du modèle de régression logistique

Avant de procéder à l'interprétation des résultats, il convient de valider d'abord les modèles estimés à travers des tests statistiques, la courbe de ROC et le tableau de classification. Le test du rapport de vraisemblance montre que les deux modèles sont globalement significatifs au seuil de 5% (la p-value est de 0,0437 pour le premier modèle et de 0,0000 pour le second).

Le tableau 5 ci-dessous présente les résultats du test d'ajustement du modèle de la régression logistique. Le tableau ci-dessus indique que le modèle est bien ajusté. En effet, la p-value (0,01244) est inférieure au seuil de 5%.

Tableau 3 : Test d'adéquation du modèle (goodness-of-fit test)

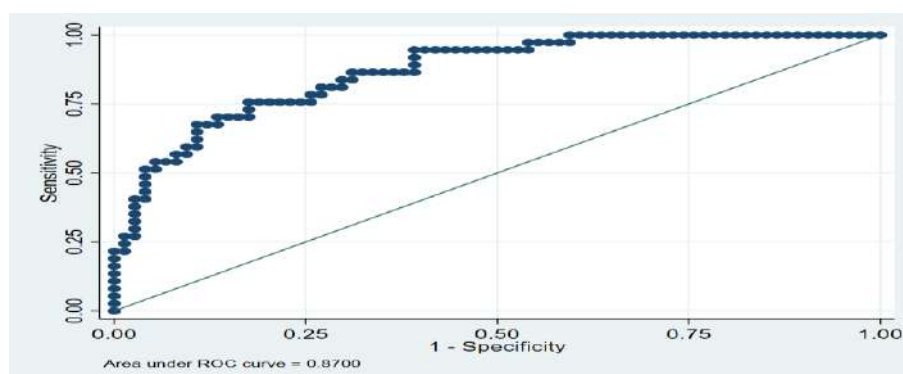
goodness-of-fit test	
Pearson chi2(1176)	90,38
Prob > chi2	0,01244

Source : Auteurs

4.1.2. La courbe de ROC (Receiver operating Characteristic)

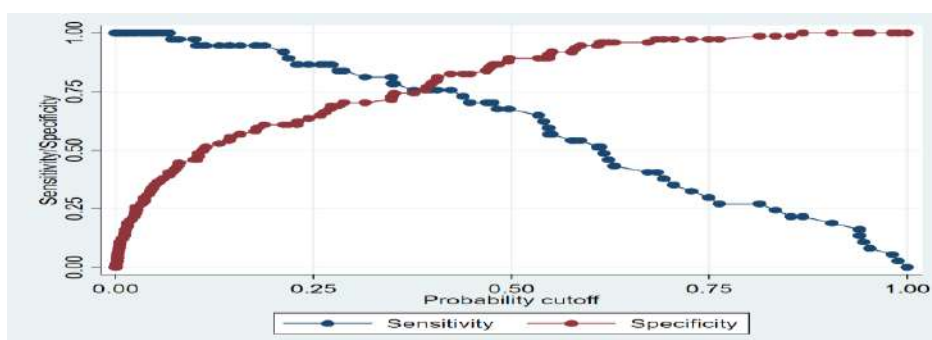
L'aire sous la courbe ROC (Receiver Operating Characteristic) traduit la capacité du modèle à discriminer entre les modalités de la variable d'intérêt. Sa valeur est de 0,87 ce qui est proche de 1, on en déduit que le modèle à un bon pouvoir prédictif.

Figure 1 : Courbes d'évaluation de la qualité prédictive du modèle régression logistique



Source : Auteurs

Figure 2 : Sensibilité et spécificité du modèle de régression logistique



Source : Auteurs

Si l'on prend logiquement 50% comme étant la probabilité au-delà duquel le client de MF aurait créé une nouvelle entreprise, nous obtenons un taux de bon classement de 81,08%. Ce qui signifie que 8 individus sur 10 sont bien classés par le modèle.

Cela permet de voir la capacité du modèle de la régression logistique à reproduire les valeurs effectivement observées de notre variable dépendante sur l'échantillon.

Tableau 4 : Taux de bon classement, sensibilité et spécificité du modèle

Classification	D	~ D	Total
+	24	8	32
-	13	66	79
Total	37	74	111
Sensibilité			64,86%
Spécificité			89,19%
Taux de bon classement			81,08%

Source : Auteurs

La sensibilité et la spécificité sont respectivement de 64,86% et 89,19% avec un taux de bon classement du modèle de 81,08%.

La distribution de la probabilité estimée de création d'entreprise permet de constater que le meilleur seuil de coupure (cut-off) est de 0,4927. On constate que 30% des clients de microfinance sont estimés avoir créé une entreprise contre 70% ne l'ayant pas fait.

Tableau 5 : Taux de création d'entreprise prédit des clients de microfinance

Accès au crédit prédit	Oui	Non	Total
Effectifs	33	78	111
Pourcentages	30%	70%	100%

Source : Auteurs

4.1.3. Test du modèle de régression logit ordonné

Dans la régression logit ordonné, il convient de noter que prendre en compte l'hypothèse de pentes parallèles lorsqu'on analyse les effets d'une variables indépendante lorsque cette hypothèse est respectée, l'effet mesuré par les coefficients de régression ou leur transformation en *odds ratio* (OR) ne présente pas de différence significative (Hmama et Alaoui, 2019).

Tableau 6 : Tests de validation de la régression logit ordonné

	Chi2	df	P>Chi2	P-value ASL
Wolfe Gould	20,94	18	0,282	0,0300
Brant	60,48	18	0,000	0,0400
Score	47,14	18	0,000	0,0100
Likelihood ratio	60,95	18	0,000	0,00600
Wald	31,85	18	0,023	0,0300

Source : Auteurs

Les estimations de la régression logit ordonné peuvent être validées selon les tests de validation ci-dessus (les p-values sont inférieure à 0,05). Les tests ont été calculés en faisant un bootstrap avec 10 réplifications pour obtenir les p-values. Les estimations sont donc valides.

4.2. Discussion

Notons que dans les modèles Logit, la valeur des coefficients n'est pas interprétable. Ce sont leurs signes que nous allons interpréter. Et pour chaque variable explicative, nous référons à la modalité de référence (celles qui ne s'affichent pas dans le tableau de résultats). Les seules variables significatives seront interprétées, cela se traduit par une p-value inférieure au seuil de 5%.

4.2.1. Interprétation des résultats du modèle de régression logistique : création d'entreprise

Le tableau 7 donne les estimations du premier modèle expliquant les facteurs de création d'entreprises à partir des variables de la Microfinance.

Tableau 7 : Estimations du modèle des facteurs de la création d'entreprise (NE)

	Coefficient	P> z
Age		
31 à 40 ans	-2,969**	0,037
Niveau d'instruction		
Secondaire	-4,825***	0,001
Fonds disponibles pour répondre à l'appel des clients		
Oui vraiment	-1,761**	0,045
Minimisation des coûts d'agence		
Oui	1,208*	0,078
Respect des intérêts du micro-entrepreneur		
Oui	2,386***	0,001
Atteinte des objectifs de développer les employés, les processus et l'infrastructure		
Oui vraiment	2,189*	0,093

Source : Auteurs

Il ressort du tableau des résultats d'estimation du modèle de régression logistique (Création d'entreprise) que les variables Sexe, Classe sociale, Situation matrimoniale, Vulgarisation de microcrédit, Stratégie d'accompagnement des emprunteurs démunis, Facilité de prêt et accessibilité massive, Proximité géographique des services financiers, Capacité technique et financière pour répondre à l'exigence des clients, Délais d'attente pour bénéficier du service, Horizon temporel du microcrédit, Atteinte des objectifs de développer les employés, les processus et l'infrastructure, et Efficacité organisationnelle, ne sont pas significatives dans l'explication de la création d'entreprise au seuil de 5%.

Parmi les variables significatives dans la régression logistique, s'agissant de l'âge, les coefficients sont tous négatifs et évidemment significatifs pour certaines modalités, ce qui signifie que l'âge est lié négativement à la création d'entreprise. En d'autres termes, plus un individu est âgé, moins il est enclin à créer une entreprise. Ou encore que les individus âgés de 30 à 40 ans (jeunes) sont plus susceptibles de créer une entreprise par rapport aux autres catégories plus âgées.

Par rapport aux individus n'ayant aucun niveau d'instruction, ceux ayant un niveau secondaire sont moins incités à entreprendre. On pourrait dire que le niveau d'éducation n'augmente pas les chances de créer une entreprise. Cela pourrait se justifier par le fait que les gens n'ayant aucun niveau d'instruction ont plus d'idées d'entreprendre (même une petite activité informelle) tandis que les gens instruits entendent à être employés.

Les individus qui pensent un peu que les IMF ont des fonds disponibles pour répondre à l'appel des clients sont moins incités à créer des entreprises par rapport à des individus qui sont tout à fait d'accord que ces institutions détiennent effectivement ces fonds.

La minimisation des coûts d'agence influence positivement l'entrepreneuriat. En effet, les individus qui disent que les IMF minimisent les couts d'agence sont plus enclins à créer une entreprise. Cela s'explique par le fait que ces coûts viennent augmenter les charges qui pèsent sur le client de l'IMF.

Par rapport aux individus qui pensent que les IMF ne respectent pas les intérêts des micro-entrepreneurs, ceux ayant manifesté l'idée contraire ont plus de chance d'entreprendre. De ce fait, le respect des intérêts du micro-entrepreneur favorise davantage la création d'entreprises.

Les individus qui pensent un peu que les IMF atteignent les objectifs de développer les employés, les processus et l'infrastructure sont plus incités à créer des entreprises par rapport à des individus qui sont tout à fait d'accord que ces institutions les atteignent.

4.2.2. Interprétation des résultats du modèle de régression logit ordonné : création de valeurs

Le tableau 8 donne les résultats des estimations des variables de la microfinance qui expliquent la création de valeurs des entrepreneurs bénéficiant des crédits des IMF sélectionnées.

Tableau 8 : Estimations du modèle des facteurs de la création de valeur des entrepreneurs

	Coefficient	P> z
Statut matrimonial		
Marié(e)	2,665**	0,019
Vulgarisation de microcrédit		
Pas du tout bien passé	-15,738***	0,000
Proximité géographique des services financiers		
Ne couvre pas	1,983**	0,022
Minimisation des coûts d'agence		
Oui	1,723**	0,048
Efficacité organisationnelle		
Non pas vraiment	20,558***	0,000

Source : Auteurs

Pour le second modèle, le Sexe, la Classe sociale, la Stratégie d'accompagnement des emprunteurs démunis, la Capacité technique et financière pour répondre à l'exigence des clients, le Délai d'attente pour bénéficier du service, l'Horizon temporel du microcrédit se sont révélés non significatifs au seuil de 5%.

Concernant les variables significatives du modèle de régression logit ordonné, s'agissant de l'âge, les individus du troisième âge (de plus de 61 ans) sont moins incités à entreprendre par rapport aux jeunes de 30 à 40 ans. Donc il en ressort que plus on est jeune, plus on a des avantages en termes de création de valeur, autrement dit, des revenus plus élevés par rapport à la moyenne du marché. Par rapport aux célibataires, les individus d'autres statuts matrimoniaux (mariés, veufs) sont plus chanceux d'avoir des revenus plus élevés que la moyenne du marché. Comparés aux individus n'ayant aucun niveau d'éducation, ceux ayant un niveau d'éducation plus élevé que ceux-ci ont moins de chance d'obtenir des revenus plus élevés que la moyenne dans le marché. L'éducation influence négativement la probabilité de création de valeur des individus. Cela pourrait s'expliquer par le fait qu'elle influence déjà négativement la probabilité de créer une entreprise. Cela peut se justifier par le fait que les gens n'ayant aucun niveau d'instruction ont plus d'idée (même une petite activité informelle) de créer de la valeur.

Quant au statut professionnel, les artisans ont créé plus de valeurs, comparés aux commerçants. En effet, ils jugent leurs avantages dans l'entrepreneuriat au-delà de la moyenne du marché.

La vulgarisation de microcrédit influence positivement la création de valeur. Les individus qui pensent que la vulgarisation de microcrédit ne s'est pas du tout bien passée ont une probabilité plus faible de voir leur création de valeur augmenter par rapport à ceux qui pensent que cela s'est très bien passé. Paradoxalement, les personnes ayant obtenus des microcrédits puis moyennement accompagnés ou pas du tout ont plus de chance d'obtenir des revenus plus élevés que la moyenne dans le marché par rapport à celles qui sont très bien accompagnées.

Les individus qui pensent que les IMF ne couvrent pas l'ensemble du territoire ont plus de chance de créer de la valeur, comparée à ceux qui pensent que cela couvre avec succès la proximité géographique des services financiers. Par rapport aux entrepreneurs qui pensent que les fonds sont tout à fait disponibles pour répondre à l'appel des clients, ceux qui pensent totalement le contraire (pas du tout) ont plus de chance de créer de la valeur.

Les individus qui pensent que les coûts d'agence des IMF sont minimisés voient plus leur revenu augmenter au-dessus de la moyenne du marché comparé à ceux qui pensent que ces coûts sont encore élevés. Le respect des intérêts du micro-entrepreneur augmente la chance que ce dernier crée davantage de valeurs, voit ses avantages au-dessus de la moyenne.

La création de valeur est plus accentuée chez les individus qui pensent que les IMF ont vraiment ou pas vraiment atteint leurs objectifs de développer les employés, les processus et l'infrastructure que chez ceux qui pensent que les IMF ont tout à fait atteint cela.

Les individus qui stipulent que les IMF ne sont vraiment pas efficaces en termes d'organisation sont plus probables d'accroître leur création de valeur par rapport à ceux qui sont tout à fait d'accord que les IMF ont des capacités organisationnelles efficaces.

5. Conclusion

La microfinance au Sénégal présente une croissance exponentielle de son actif, de son membership ainsi que de sa pénétration géographique et sectorielle. Elle en est aujourd'hui à revendiquer une intégration dans le système financier dit formel, ce qui suppose qu'elle a dépassé toutes les étapes de professionnalisation et de consolidation de ses acquis. L'objet de cet article était d'appréhender la contribution des institutions de microfinance au développement de l'entrepreneuriat au Sénégal. Avant de répondre à cette problématique, nous avons revu la littérature empirique relative à notre sujet. Nous nous sommes attardés sur la théorie relative à la microfinance et le débat qui se retrouve au cœur des discussions du secteur. D'un côté, on retrouve les Welfaristes qui prônent une approche à tendance sociale (servir les plus démunis est l'objectif primordial) et de l'autre, les Institutionnalistes qui préfèrent mettre l'accent sur les bons résultats financiers. Morduch (2005) qualifie cette opposition contrastée du schisme de la microfinance. Cependant qu'elle soit de type commercial ou à tendance plutôt sociale, une IMF doit se forger une stratégie qui consiste à trouver le juste milieu entre les différents objectifs qu'elle s'est fixé si elle désire être rentable (voire financièrement viable) et assurer ses activités de manière pérenne. La théorie de la gouvernance et ses composants qui insiste sur l'efficacité organisationnelle et la réduction de coût d'agence.

Nos résultats montrent, en premier lieu, que les variables caractérisant la massification de crédit n'ont pas eu d'effets significatifs sur le développement de l'entrepreneuriat. Par contre, la Pérennisation des institutions de microfinance influence positivement l'entrepreneuriat à travers la disponibilité des fonds. Et dans le même sens, la minimisation des coûts d'agence et coûts de transaction favorise davantage la création d'entreprise. Ces résultats confirment bien l'impact positif des institutions de microfinance sur le développement de l'entrepreneuriat observées dans la littérature.

Les résultats de l'étude nécessitent l'examen d'autres pistes de recherche pour expliquer davantage la contribution du secteur de microfinance sur le développement de l'entrepreneuriat au Sénégal. Des orientations peuvent aller dans le sens de la réduction des taux d'échec en accompagnant les personnes ayant obtenu des microcrédits, afin de faciliter les modalités de prêts (par exemple les garanties), l'accessibilité massive et la qualité des services financiers de base entre les IMF et les usagers.

Références

- (1). Armendariz de Aghion, B. (1999). On the Design of a Credit Agreement with Peer Monitoring. *Journal of Développement Economics*.
- (2). Armendariz de Aghion, B. and Gollier, C. (2000). Peer Group Formation in An Adverse Selection Model. *The Economics Journal*, Vol. 110, No. 465 (Jul., 2000), pp. 632-643, Published By: Oxford University Press.

- (3). Armendariz de Aghion, B. et Morduch, J. (2005). The Economics of Microfinance. *Southern Economic Journal*, Vol. 73, No. 1 (Jul., 2006), pp. 259-264.
- (4). BCEAO (2022). Situation de la Microfinance dans l'UEMOA au 31 mars 2022.
- (5). Boudarbat, B. et Mbaye, A. A. (2004). Développement économique et emploi en Afrique francophone : l'entrepreneuriat comme moyen de réalisation. Les Presses de l'Université de Montréal.
- (6). Boundja, C. et Bah, H. (2019). Théorie générale de la gouvernance politique : Contribution du Programme Thématique de Recherche Gouvernance et Développement au Plan Stratégique de Développement du CAMES. Edition Harmattan.
- (7). Christelle, G. L. (2009). Les institutions de microfinance font-elles face à un arbitrage entre les performances financières et le degré de portée sociale ? Mémoire présenté comme exigence partielle de la maîtrise en économie, Université du Québec à Montréal.
- (8). Coase, R. H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, Volume 4, Issue 16, November, Pages 386-405.
- (9). Condé, M. (2012). Microfinance et développement de l'entrepreneuriat des femmes dans la préfecture de N'zerekore. Université de N'Zérékoré, République de Guinée.
- (10). De Briey, V. (2005). Plein feu sur la microfinance en 2005. Regards Economiques.
- (11). De Palma, A. et Thisse, J. F. (1989). Les modèles de choix discrets. *Annales d'Economie et de Statistique*. Revue économique Vol. 46-3 pp. 921-931.
- (12). Diop, S. (2018). Micro-prêts collectifs et amélioration de la performance des groupements villageois : enquête à Kolda (Sénégal). Dans *RECMA*, Vol. 4, pages 100 à 113.
- (13). Eyada, A. T. (2007). Mode de gouvernance et pérennité des établissements de microfinance en Afrique Centrale. *La Microfinance, outil de financement pour l'économie sociale et informelle en Afrique Centrale, Journée de la microfinance*.
- (14). Fouillet, C., Guerin, I., Morvant-Roux, S., Roesch, M. & Servet, J.M. (2007). Le microcrédit au péril du néolibéralisme et de marchands d'illusions : Manifeste pour une inclusion financière socialement responsable. *Revue du MAUSS*.
- (15). Gentil, D. & Servet, J.M. (2002). Microfinance : petites sommes, grands effets ? *Revue Tiers monde*, Vol. 172 pp. 729-735
- (16). Guerin, I. & Servet, J. (2005). L'économie solidaire entre le local et le global : l'exemple de la microfinance. *Revue Internationale de l'économie solidaire*.
- (17). Hmama, Z. et Alaoui, M. (2019). La création de la valeur en entrepreneuriat social : proposition d'un modèle pour la création de la valeur en entrepreneuriat social. *Revue africaine de management - African management review*, VOL.4 (1).
- (18). Hosmer D.W., Lemeshow (2000). *Applied logistic regression*, Wiley Series in Probability and Mathematical Statistics. Second Publication.
- (19). Jensen, C. et Meckling, H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, Volume 3, Issue 4, October 1976, Pages 305-360.
- (20). Kamala, M. G. (2007). SERVET Jean-Michel, Banquiers aux pieds nus. *La microfinance*. Les Cahiers d'Outre-Mer, 238 | 2007, 275-277.
- (21). Littlefield, E. et Rosenberg R. (2004). Le microfinancement et les pauvres : La démarcation entre microfinancement et secteur financier s'estompe. *Finances et Développement*, Juin.
- (22). Maneva, F. (2019). Intelligence contractuelle comme atout de réussite du PPP. Mémoire de fin d'étude, Option : Economie du partenariat public-privé, Université d'Antananarivo.

- (23). Marius-Gnanou, K. (2007). YUNUS Muhammad et JOLIS Alan, Vers un monde sans pauvreté. Les Cahiers d'Outre-Mer, 238, 277-278.
- (24). Milgrom, P. et Robert, J. (1997). Economie, organisation et management. Edition Ebook pages 830, parution le 01/07.
- (25). Morduch, J. (1999). The Microfinance promise. Journal of Economic Literature. Vol. 37, No. 4, pp. 1569-1614 (46 pages), Published By: American Economic Association.
- (26). Ndjambou, R. (2010). Microfinance et développement de l'entrepreneuriat. Organisations et territoires, Volume 19 (3).
- (27). Neji, S. et Jigorel, A. H. (2012). La régression logistique. DocPlayer.fr.
- (28). Parkouda, (2015). Effet du microcrédit sur la promotion de l'entrepreneuriat féminin : cas du crédit aux femmes commerçantes (CFC) de la caisse populaire de Sin Yiri à Ouagadougou. Mémoire de fin de cycle, Université Ouaga II.
- (29). Pelletier, G. (1979). Marx dans un nouveau cadre welfariste. L'Actualité économique. Volume 55, numéro 2, avril-juin, p. 151-180.
- (30). Peltoniemi, J. et Vieru, M. (2013). Personal Guarantees, Loan Pricing, and Lending Structure in Finnish Small Business Loans. Small Business Management, Volume 51, Issue 2, April 2013, Pages 235-25.
- (31). Remillon, D., Batifoulier, Ph., Ghirardello, A. De Larquier, G. (2005). Approches institutionnalistes des inégalités en économie sociale. Tome 2 : Politiques, Editions Harmattan.
- (32). Robleh, I. (2015). Microfinance et réduction de la pauvreté : le cas de Djibouti. Economies et Finances. Université de Picardie Jules Verne.
- (33). Safiétou, K. (2013). Women and Development in Urban Senegal : Microcrédit and Social Capital. Journal / African Sociological Review / Vol. 17 No. 1.
- (34). Sébastien, B., Hajdenberg, J. et Poursat, Ch. (2010). Le guide de la microfinance.
- (35). Shane, S. and Venkataraman, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. The Academy of Management Review, Vol. 25, No. 1 (Jan., 2000), pp. 217-226 (10 pages).
- (36). Soulama, S. (2005). Micro-finance, pauvreté et développement. Editions des Archives contemporaines.
- (37). Stevenson, H. H. and Jarillo, J. C. (1990). A paradigm of entrepreneurship: Entrepreneurial management. *Strategic Management Journal*, **11**: 17-27.
- (38). Verstraete, T. et Fayolle, A. (2005). Paradigmes et entrepreneuriat. December, Revue de l'Entrepreneuriat 4(1).
- (39). Verstraete, T. et Fayolle, A. (2005). Paradigmes et entrepreneuriat. Revue de l'entrepreneuriat. Dans Revue de l'Entrepreneuriat / Review of Entrepreneurship, (Vol. 4), pages 33 à 52.
- (40). Williamson, D.B. (1994). Observations on desmids from Scotland, Shetland, Cumbria and the English Midlands. *Botanical Journal of Scotland* 47: 113-122.
- (41). Woller, G., Dunford, C. et Woodworth, W. (1999). Where to Microfinance. Published in International Journal of Economic Development, Vol. 1, No. 1, pp. 29-64.