

Le financement des très petites
entreprises urbaines : étude
d'impact d'un projet de micro-
finance à Antananarivo (Madagascar)

Flore GUBERT
François ROUBAUD

LE FINANCEMENT DES TRES PETITES ENTREPRISES URBAINES : ETUDE D'IMPACT D'UN PROJET DE MICRO-FINANCE A ANTANANARIVO (MADAGASCAR)

Flore Gubert
(DIAL – UR CIPRE de l'IRD)
gubert@dial.prd.fr

François Roubaud
(DIAL – UR CIPRE de l'IRD)
roubaud@dial.prd.fr

Document de travail DIAL / Unité de Recherche CIPRE
Décembre 2003

RESUME

Cet article expose les principaux résultats d'une étude d'impact d'une institution de micro-finance opérant à Antananarivo. Il débute par un état des lieux de la micro-finance à Madagascar et une présentation des besoins en financement des unités de production informelles. Il s'attache ensuite à décrire la clientèle de l'institution de micro-finance (IMF) concernée par l'étude. Il présente enfin les résultats de l'analyse de l'impact des financements accordés par cette institution à sa clientèle, en mobilisant la méthode des groupes appariés. L'ensemble de l'exposé repose sur les résultats de deux enquêtes ad hoc réalisées en 2001 : l'une sur un échantillon représentatif de 1 000 unités de production informelles de l'agglomération d'Antananarivo, l'autre sur un échantillon représentatif de 200 clients de l'IMF.

Les résultats obtenus suggèrent que d'un point de vue strictement micro-économique, l'impact des financements accordés est largement positif. Les performances des micro-entreprises clientes semblent en effet avoir fortement évolué avec le recours au crédit, que ce soit en termes de productivité par travailleur ou par nombre d'heures travaillées, ou en termes de volume de production ou de chiffre d'affaires. Toutefois, en raison du très faible taux de pénétration des IMF à Antananarivo, il est vraisemblable que l'impact significatif et substantiel à l'échelle micro-économique soit extrêmement faible à l'échelle macro-économique.

En terme de ciblage, l'analyse des caractéristiques des bénéficiaires montre que si l'IMF, conformément à sa mission, touche bien une clientèle de petites entreprises urbaines du secteur informel, elle ne s'adresse qu'à la frange "supérieure" de ce secteur.

ABSTRACT

This article highlights the main findings of an evaluation report on the impact of a microfinance program based in Antananarivo. It first provides background information on microfinance programs in Madagascar and on the market-demand for micro-loans. It then describes the main characteristics of the participants to the microfinance program under concern. It finally presents the results of the economic impact analysis of the program on the clients' microenterprises, using the matching estimators' method. The analysis is based on two original surveys conducted in 2001, which were administered to a large representative sample of microenterprises in Antananarivo and to a representative sample of clients respectively.

The results suggest that the gains from microborrowing accrued to participants are large. Productivity, production levels and turnover are all found to have significantly increased thanks to credit. However, the accrued benefits from microfinance are likely to be small at a more aggregate level, as micro-finance programs have a very low coverage in urban areas.

In terms of targeting, the results show that the microfinance program does exclusively benefit small unregistered production units but only the better-off ones.

Table des matières

INTRODUCTION	4
1. SECTEUR INFORMEL ET ACCES AU CREDIT A ANTANANARIVO : ETAT DES LIEUX	4
1.1. Le mode de financement des UPI.....	5
1.2. Le taux de pénétration des IMF intervenant à Antananarivo	5
2. CARACTERISATION DE LA CLIENTELE D'UNE IMF OPERANT A ANTANANARIVO	6
2.1. Présentation des données mobilisées.....	6
2.2. Caractéristiques socio-démographiques des chefs d'établissement	6
2.3. Caractéristiques générales des UPI	7
2.4. Main-d'œuvre et emploi	8
2.5. Performances économiques.....	9
3. IMPACT DES FINANCEMENTS ACCORDES PAR L'IMF SUR LES PERFORMANCES DES MICRO-ENTREPRISES	10
3.1. Présentation de la méthodologie.....	10
3.1.1 Exposé du problème	10
3.1.2 La méthode des " groupes appariés "	10
3.2. Impact perçu par la clientèle	11
3.3. Mesure objective de l'impact.....	12
CONCLUSION	13
ANNEXE	15
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	16
LISTE DES ACRONYMES	17

Liste des tableaux

Tableau 1: Mode de financement du capital du secteur informel en 2001 (%)	5
Tableau 2: Caractéristiques des chefs d'UPI (%).....	7
Tableau 3: Caractéristiques générales des UPI (%)	8
Tableau 4: Effectifs des UPI (%)	8
Tableau 5: Niveau d'activité des UPI (Valeur moyenne pour le mois précédent l'enquête, en euros).....	9
Tableau 6: Impact perçu des prêts octroyés (%)	12
Tableau 7: Gains nets du projet (%), sept.2001.....	12
Tableau 8: Gains nets du projet selon la date d'adhésion à l'IMF (%), sept.2001	13
Tableau A 1 : Résultats du probit.....	15

Liste des encadrés

Encadré 1 : L'enquête 1-2-3 sur l'emploi, le secteur informel et la pauvreté.....	5
---	---

INTRODUCTION

L'émergence d'expériences de programmes de micro-finance à Madagascar date du début des années 1990, avec l'apparition des premières institutions mutualistes (AECA en 1990, CECAM en 1993) et non mutualistes (SIPEM et EAM en 1990). Après une phase de développement et de croissance marquée par l'extension géographique des activités de micro-finance, la consolidation des réseaux existants et la création de nouvelles structures, le secteur compte aujourd'hui une dizaine d'intervenants dont cinq sont des institutions de type mutualiste (CECAM, AECA, OTIV, ADéFI et TIAVO). Depuis leur apparition, ces dernières ont distribué un montant global de 39,7 milliards de francs malgaches (environ 6,7 millions d'euros) au bénéfice de près de 93 000 clients (chiffres de 2000)¹.

Ce développement très rapide a été fortement encouragé et soutenu par les bailleurs de fonds, qui ont vu en la micro-finance un instrument efficace de lutte contre la pauvreté. Ces derniers en ont d'ailleurs fait l'un de leurs axes prioritaires lors du Sommet Mondial du Micro-crédit qui s'est tenu à Washington, en 1997. La micro-finance est aujourd'hui l'une des rares politiques clairement identifiée dans les DSRP (Documents Stratégiques de Réduction de la Pauvreté) pour réduire la pauvreté urbaine. Pourtant, l'idée de faciliter l'accès au crédit des populations pauvres n'est pas nouvelle. Comme le souligne Morduch (1999), elle était même l'un des éléments centraux des stratégies de développement mises en œuvre par de nombreux pays en développement dès les années 1950 et jusque dans les années 1980. Or, la plupart des expériences de programmes de micro-finance menées au cours de cette période se sont soldées par des échecs en raison de taux de remboursement très faibles, d'une forte dépendance aux financements extérieurs et d'une réallocation progressive des fonds destinés prioritairement aux populations pauvres au profit des plus favorisés (Adams et Von Pischke, 1992). Qu'en est-il aujourd'hui ? Certes, nombre de programmes de micro-finance actuels font état de taux de remboursement exceptionnels (de 95 % ou plus). De plus, ils comptent une majorité de femmes au sein de leur clientèle, lesquelles n'ont traditionnellement pas accès aux services financiers. Mais il reste difficile de juger de la pertinence de ces programmes en tant qu'instrument de lutte contre la pauvreté. En effet, il existe relativement peu d'analyses d'impact de programmes de micro-finance mobilisant des méthodologies rigoureuses qui permettent à la fois d'identifier avec précision les caractéristiques des populations en bénéficiant et de mesurer les changements que ces programmes induisent (voir par exemple, pour une synthèse de la question, le dossier proposé dans le numéro 70 de la revue *Techniques Financières et Développement* en mars 2003).

Pour pallier cette lacune et afin d'apprécier l'efficacité de leurs actions, les bailleurs de fonds ont entrepris, depuis quelques années, de financer la réalisation de telles études. Le présent article en est un produit dérivé. En s'appuyant sur les résultats d'une étude d'impact d'une institution de micro-finance intervenant auprès des micro-entrepreneurs d'Antananarivo (Madagascar), il s'attache à montrer dans quelle mesure la micro-finance remplit les objectifs assignés par ses promoteurs, à savoir : (1) la fourniture de services financiers aux populations pauvres et exclues des circuits de financement formels ; (2) la promotion d'activités génératrices de revenu au sein de ces populations.

1. SECTEUR INFORMEL ET ACCES AU CREDIT A ANTANANARIVO : ETAT DES LIEUX

Les résultats d'une enquête réalisée en septembre 2001 auprès d'un échantillon représentatif d'unités de production informelles (UPI)² de l'agglomération d'Antananarivo (Phase 2 de l'enquête 1-2-3) fournit un certain nombre d'enseignements sur le financement du secteur informel et sur le taux de pénétration des IMF intervenant à Antananarivo.

¹ Ces informations sont issues de <http://www.madagascar-contacts.com/microfinance/microfinance.html>.

² Une unité de production informelle est une unité de production dépourvue de numéro statistique et/ou de comptabilité écrite formelle.

Encadré 1 : L'enquête 1-2-3 sur l'emploi, le secteur informel et la pauvreté

L'enquête 1-2-3 est un dispositif de trois enquêtes emboîtées touchant des populations statistiques différentes : individus, unités de production informelles, ménages. La première phase est une enquête sur l'emploi, le chômage et les conditions d'activité des individus vivant dans les ménages. La deuxième phase consiste à réaliser une enquête spécifique auprès des chefs des unités de production informelles (UPI) sur leurs conditions d'activité, leurs performances économiques, leur mode d'insertion dans le tissu productif et leurs perspectives. La troisième phase, enfin, est une enquête sur la consommation des ménages.

Après une première application expérimentale conduite par Dial en 1993 au Cameroun, l'enquête 1-2-3 a été réalisée à trois reprises à Madagascar, en 1995, 1998 et 2001 (la phase 1 étant reconduite annuellement), dans le cadre du projet MADIO. Limité au départ à l'agglomération d'Antananarivo, son champ géographique a été étendu à l'ensemble des grands centres urbains en 2000 (pour la phase 1 seulement). L'enquête 1-2-3 a également été réalisée en 2001 et 2002 dans sept capitales de pays de l'UEMOA (Abidjan, Bamako, Cotonou, Dakar, Lomé, Niamey, Ouagadougou).

1.1. Le mode de financement des UPI

En 2001, plus de 88 % du stock de capital dont disposent les UPI a été financé à partir de fonds propres (épargne, héritage, don) (tableau 1). Le secteur financier, qu'il soit formel ou informel (famille, usuriers, etc.), ne joue donc qu'un faible rôle dans le financement du capital informel.

Tableau 1: Mode de financement du capital du secteur informel en 2001 (%)

	Epargne, don, héritage	Prêt familial	Prêt auprès d'usuriers	Prêt bancaire	Autre
Industrie	85,2	0,5	0,0	0,0	14,1
Commerce	93,3	0,6	0,0	0,0	6,1
Services	87,5	2,2	4,9	0,0	5,4
Total	88,3	1,5	3,0	0,0	7,2

Source : Enquête 1-2-3 2001, phase 2, MADIO

Il en est également ainsi pour le financement de l'activité. Au cours de l'année 2001, seules 5 % des UPI ont eu recours à l'emprunt pour financer leur besoin en fonds de roulement. En outre, la majorité d'entre elles (67 %) l'a fait de façon informelle en faisant appel à la famille du chef d'établissement.

Interrogés sur les problèmes ou difficultés qu'ils rencontrent, les chefs d'UPI placent le problème de l'accès au crédit en quatrième position derrière le manque de clientèle, l'excès de concurrence et l'inadaptation des locaux.

1.2. Le taux de pénétration des IMF intervenant à Antananarivo

Le non recours à l'emprunt tient au moins en partie à une méconnaissance de l'offre de financement existante. Ainsi, seules 30 % des UPI déclarent connaître au moins une institution de micro-finance.

Parmi elles, à peine 8 % (soit moins de 3 % de l'ensemble des UPI d'Antananarivo) y ont eu recours. Cette faible proportion s'explique là encore par une méconnaissance des services proposés même si d'autres raisons peuvent être invoquées par les micro-entrepreneurs (soit, par ordre d'importance, l'absence de besoin de financement, des procédures trop complexes, des échéances trop courtes et des garanties exigées trop nombreuses).

Sur le petit nombre d'UPI s'étant adressées à une institution de micro-finance pour obtenir un crédit (en 2001 ou lors d'une année antérieure), seules 35 % d'entre elles ont vu leur demande satisfaite (soit moins de 1 % de l'ensemble des UPI de l'agglomération d'Antananarivo). Les autres n'ont pas obtenu satisfaction, notamment parce qu'elles manquaient de garanties (61 % des cas), ou encore parce que leur apport initial était insuffisant (12 % des cas).

Ainsi, en dépit d'une forte expansion du secteur de la micro-finance depuis le début des années 1990, celui-ci ne touche qu'une très petite minorité d'UPI. Pourtant, 21 % d'entre elles citent les difficultés d'accès au crédit parmi les principales difficultés qu'elles rencontrent et 29 % sollicitent une aide dans ce domaine. Une question émerge de ce constat : le secteur informel, cible théorique des IMF, est-il la cible effectivement atteinte ? L'étude de cas qui suit apporte plusieurs éléments de réponse à cette question.

2. CARACTERISATION DE LA CLIENTELE D'UNE IMF OPERANT A ANTANANARIVO

2.1. Présentation des données mobilisées

L'exposé qui suit s'appuie sur deux sources de données : la phase 2 de l'enquête 1-2-3, dont il a été fait mention précédemment et qui porte sur plus de 1 000 UPI représentatives de l'ensemble du secteur informel, ainsi que sur une enquête quantitative réalisée au cours de la même année (2001), dans le cadre de l'étude d'impact de l'IMF, auprès d'un échantillon représentatif de 200 entrepreneurs clients ou anciens clients. Outre la représentativité statistique de leur univers respectif (secteur informel d'une part et clients de l'IMF de l'autre), le grand intérêt de ces deux enquêtes est d'avoir accordé une attention toute particulière à la reconstitution des agrégats économiques (chiffre d'affaires, valeur ajoutée, etc.) et des comptes d'entreprises qui n'en tiennent pas. Grâce à ces deux sources de données, il est possible de comparer les caractéristiques moyennes des UPI d'Antananarivo (cible théorique de l'IMF) avec celles de la clientèle de l'IMF (cible effective).

Il convient d'emblée de noter que les clients de l'IMF appartiennent quasiment tous – à plus de 99 % – au secteur informel au sens où il est défini dans la phase 2 de l'enquête 1-2-3 (voir note 2). Sans que cela soit explicitement spécifié dans les objectifs de l'IMF, les micro-entreprises du secteur formel (i.e. qui sont enregistrées et tiennent une comptabilité), qui pourtant représentent 3 % des unités de production de moins de 5 personnes et 15 % des emplois, ne font pas partie de sa clientèle. Faute d'informations sur les demandes d'adhésion rejetées par l'IMF, nous ne sommes pas en mesure de savoir si cette caractéristique provient d'un processus d'auto-sélection de la part des micro-entreprises formelles qui ne s'adressent pas à l'institution ou s'il résulte d'un ciblage volontaire de la part de l'IMF parmi les micro-entreprises. Toujours est-il que cette spécificité est plutôt favorable du point de vue de la lutte contre la pauvreté dans la mesure où le secteur informel est de loin le moins rémunérateur ; de plus, elle légitime l'usage de la phase 2 comme univers de référence de la clientèle de l'IMF.

2.2. Caractéristiques socio-démographiques des chefs d'établissement

Les dirigeants des UPI clientes de l'IMF sont en majorité des femmes (54 %) et sont plus instruits que la moyenne des dirigeants d'UPI de l'agglomération d'Antananarivo. En effet, alors que 45 % de ces derniers ont fait moins de 5 ans d'étude, cette proportion n'est que de 10 % parmi les dirigeants d'UPI clientes de l'IMF (tableau 2).

En dehors du niveau d'instruction, un autre facteur discriminant concerne le statut familial du dirigeant : plus de 91 % des dirigeants d'UPI clientes de l'IMF sont chefs de ménage, alors que cette proportion n'est que de 52 % au sein de l'ensemble des UPI d'Antananarivo.

Tableau 2 : Caractéristiques des chefs d'UPI (%)

	UPI clientes de l'IMF (cible effective)	Ensemble des UPI d'Antananarivo (cible théorique)
Sexe		
Homme	36,4	53,6
Femme	63,6	46,4
Age		
< 21 ans	0,0	5,5
21-30 ans	28,9	24,1
31-40 ans	34,8	32,7
41-50 ans	31,8	25,5
51-61 ans	5,1	9,3
> 61 ans	0,0	2,9
Statut familial		
Chef de ménage	91,4	51,8
Conjoint du chef	1,5	31,7
Enfant du chef	3,0	14,0
Autres parents du chef	4,0	2,3
Niveau d'éducation		
Pas d'étude	1,5	31,7
< CEPE (5 ans)	3,0	14,0
BEPC/CFEPCES (9 ans)	4,0	2,3
CFECP (11 ans)	21,7	10,1
BAC (12 ans)	21,7	7,0
DUES/DUEL (>12 ans)	18,2	6,6

Sources : Enquête 1-2-3 2001, phase 2, MADIO et enquête quantitative auprès de la clientèle de l'IMF 2001, MADIO.

2.3. Caractéristiques générales des UPI

La répartition des UPI selon la branche d'activité (industrie, commerce, services) souligne une grande conformité entre la clientèle de l'IMF et l'ensemble des UPI d'Antananarivo (tableau 3).

Une analyse plus fine montre toutefois des différences, pour chacun des sous-secteurs considérés. Ainsi, les UPI clientes de l'IMF sont sur-représentées dans les secteurs du *transport* et de la *confection*, tandis qu'elles sont sous-représentées dans les secteurs du *BTP*, du *commerce de produits transformés* et des *services*.

79 % des UPI de l'agglomération d'Antananarivo ne disposent pas de numéro statistique et près de 81 % ne tiennent pas de comptabilité. Ces chiffres sont bien moindres dans le cas des UPI clientes de l'IMF. Seules trois d'entre elles (0,75 %) peuvent néanmoins être considérées comme ne faisant pas partie du secteur informel parce qu'elles possèdent à la fois un numéro statistique et une comptabilité écrite formelle. Ces chiffres montrent que la clientèle de l'IMF est bien le secteur informel comme annoncé précédemment ; ce qui ne signifie en rien une égalité de traitement à l'intérieur de cet ensemble.

Tableau 3: Caractéristiques générales des UPI (%)

	UPI clientes de l'IMF (cible effective)	Ensemble des UPI d'Antananarivo (cible théorique)
Branche d'activité		
Industrie	40,0	32,4
Agricole	3,5	0,0
Agro-alimentaire	5,1	2,5
Confection	25,3	13,6
Autres industries	6,1	9,0
BTP	0,0	7,3
Commerce	24,8	36,6
Produit primaire	16,7	16,8
Produit transformé	8,1	19,8
Services	35,4	31,0
Services aux ménages et entreprises	9,6	22,9
Restauration	4,6	2,8
Transport	21,2	5,3
Caractéristiques administratives		
N° statistique	59,1	20,9
Comptabilité écrite	4,5	3,9
Notes personnelles	71,7	15,4
Pas de comptes	23,7	80,7
Année de création		
Avant 1972	0,0	4,3
1972-1981	4,6	8,5
1982-1991	21,9	21,1
1992-1996	29,1	18,9
1997-1999	36,2	27,8
2000-2001	8,2	19,4
Age moyen des UPI	7,9 ans	10,6 ans

Sources : Enquête 1-2-3 2001, phase 2, MADIO et enquête quantitative auprès de la clientèle de l'IMF 2001, MADIO.

Dans l'ensemble, les UPI, qu'elles soient ou non clientes de l'IMF, se caractérisent par une grande précarité des conditions d'activité. Ainsi, à Antananarivo, moins de 31 % des UPI disposent d'un local spécifique pour leur activité (atelier, boutique, etc.) et 36 % des activités informelles se font à domicile. Les chiffres obtenus pour les UPI d'Antananarivo clientes de l'IMF ne diffèrent pas sensiblement, même si la proportion d'UPI sans local est légèrement plus faible.

2.4. Main-d'œuvre et emploi

Le secteur informel est principalement constitué de micro-unités (tableau 4). La répartition des UPI clientes de l'IMF selon leur effectif initial et actuel diffère toutefois de celle de l'ensemble du secteur informel de l'agglomération d'Antananarivo. Le tableau 4 montre en effet une très nette sous-représentation au sein de la clientèle de l'IMF des UPI constituées d'une seule personne, suggérant un biais de sélection important en faveur des UPI de plus grande taille. L'effectif moyen des UPI clientes de l'IMF est en conséquence deux fois plus élevé que celui de l'ensemble des UPI, tout en demeurant faible (3 employés en moyenne).

Tableau 4: Effectifs des UPI (%)

	UPI clientes de l'IMF (cible effective)	Ensemble des UPI d'Antananarivo (cible théorique)
Effectif initial des UPI		
Auto-emploi	30,8	74,5
2 personnes	41,9	16,7
3 personnes	14,1	5,4
4 personnes et plus	13,1	3,4
Effectif actuel des UPI		
Auto-emploi	19,7	69,5
2 personnes	35,4	17,9
3 personnes	21,7	6,9
4 personnes et plus	23,2	5,7
Taille moyenne actuelle des UPI	3,5	1,5

Sources : Enquête 1-2-3 2001, phase 2, MADIO et enquête quantitative auprès de la clientèle de l'IMF 2001, MADIO.

2.5. Performances économiques

L'analyse de quelques agrégats économiques (chiffre d'affaires et valeur ajoutée par unité de production) montre l'échelle réduite de l'activité dans le secteur informel (tableau 5).

La comparaison des chiffres relatifs à la clientèle de l'IMF avec ceux portant sur l'ensemble des UPI de l'agglomération d'Antananarivo suggère que la clientèle de l'IMF appartient à un secteur informel plutôt "haut de gamme". Tous secteurs confondus, le volume d'activité des UPI clientes de l'IMF est en effet 6 à 7,5 fois supérieur en moyenne à celui de l'ensemble des UPI de l'agglomération, selon l'indicateur retenu. Ce rapport est encore plus élevé dans certaines branches d'activité³.

Tableau 5: Niveau d'activité des UPI (Valeur moyenne pour le mois précédent l'enquête, en euros)

	UPI clientes de l'IMF (cible effective)		Ensemble des UPI d'Antananarivo (cible théorique)	
	CA	VA	CA	VA
Industrie				
Agri/élevage	1.625	911	/	/
Agro-alimentaire	2.187	899	223	77
Confection	2.237	1.194	142	71
Autres industries	1.792	888	147	87
BTP	/	/	201	138
Commerce				
Produits primaires	3.010	526	559	97
Produits transformés	4.639	931	499	117
Services				
Ménages et entrepr.	748	556	142	89
Restauration	1.429	642	483	163
Transport	694	478	463	233
Ensemble	2.002	780	316	106

Sources : Enquête 1-2-3 2001, phase 2, MADIO et enquête quantitative auprès de la clientèle de l'IMF 2001, MADIO. CA : chiffre d'affaires. VA : valeur ajoutée.

En 2001, le taux de change était de 6.100 FMG pour 1€.

Cette différence de performances se retrouve au niveau de la productivité apparente du travail (mesurée par le rapport de valeur ajoutée sur le nombre d'heures de travail au cours du mois précédent l'enquête). Elle est en moyenne de 0,39 € pour l'ensemble des UPI de l'agglomération d'Antananarivo alors qu'elle atteint 1,36 € pour les UPI clientes de l'IMF.

Ainsi, l'analyse descriptive des données qui vient d'être présentée permet d'aboutir aux conclusions suivantes :

- En termes de ciblage, l'IMF remplit bien sa mission en touchant une clientèle de petites entreprises urbaines du secteur informel.
- Cependant, si l'univers de référence effectif de l'IMF est bien inclus dans le secteur informel, celle-ci s'adresse à la frange "supérieure" de ce secteur. En moyenne, les entreprises clientes de l'IMF génèrent plus de chiffre d'affaires ou de valeur ajoutée que la moyenne des unités de production du secteur informel –à la fois parce qu'elles disposent de plus de facteurs de production (capital, travail, etc.), mais aussi parce que leur productivité est supérieure.
- Le profil socio-démographique des chefs d'UPI clients de l'IMF est lui aussi marqué. En particulier, ils sont nettement plus éduqués, plus féminins, et beaucoup plus souvent des chefs de ménage. Ce résultat est intéressant, puisqu'il suggère que les femmes chefs de famille monoparentale, relativement plus souvent en situation de pauvreté et de précarité, bénéficient d'un appui privilégié de l'IMF sans qu'il nous soit possible d'en déterminer réellement la cause (stratégie délibérée de l'IMF ou plus grande réceptivité de cette sous-population ?).

³ Certes, il est possible que le dynamisme relatif des UPI clientes de l'IMF soit pour partie consécutif à l'octroi de prêts de la part de l'institution. Plusieurs éléments suggèrent toutefois que les UPI clientes de l'IMF étaient déjà relativement plus dynamiques avant de bénéficier des services financiers de l'IMF.

- Enfin, la clientèle de l'IMF se recrute dans trois branches d'activité : *les transports, la confection et dans une moindre mesure l'agro-alimentaire.*

3. IMPACT DES FINANCEMENTS ACCORDES PAR L'IMF SUR LES PERFORMANCES DES MICRO-ENTREPRISES

3.1. Présentation de la méthodologie

3.1.1 Exposé du problème

Evaluer l'impact (au niveau micro-économique) de l'intervention d'une IMF revient à se poser la question suivante : en quoi la situation des micro-entreprises clientes de l'institution (mesurée par le chiffre d'affaires, le nombre d'employés, l'insertion dans le tissu économique, etc.) est-elle différente, en moyenne, de ce qu'elle aurait été si cette institution n'avait pas existé ?

La difficulté à laquelle doit faire face l'évaluateur lorsqu'il cherche à répondre à cette question tient à l'existence de biais de sélection. Ceux-ci ont une double origine :

Biais de sélection résultant des comportements de sélection par le personnel de l'IMF.

Si ceux-ci procèdent à une sélection parmi les candidats potentiels, il est plausible qu'ils privilégieront les meilleurs d'entre eux par souci d'obtenir de bons résultats financiers (taux de remboursement élevés, etc.). La sélection s'opère sur la base de caractéristiques observables et donc contrôlables par l'évaluateur mais également sur la base de caractéristiques inobservables. Pour cette raison, s'il apparaît que le fait d'être client de l'IMF accroît le volume d'activité, cette conclusion peut tout aussi bien découler de l'"écrémage" lors de la sélection que de l'effet des financements accordés ;

Auto-sélection des bénéficiaires potentiels

Différents facteurs influencent la décision de demander un prêt auprès d'une IMF. Là encore, certains sont observables par l'évaluateur, tels que l'âge du micro-entrepreneur, son niveau d'étude, etc. tandis que d'autres ne le sont pas, tels que la motivation, le sérieux, la confiance en soi, etc. Le risque est alors d'attribuer un supplément d'activité aux financements accordés par l'IMF quand celui-ci résulte simplement du fait que les clients de l'IMF sont plus sérieux et motivés que la moyenne des micro-entrepreneurs.

Quand les biais de sélection découlent de caractéristiques que l'évaluateur est en mesure d'observer, il est possible de corriger ces biais. Dans le cas contraire, les résultats de l'évaluation sont à considérer avec une certaine prudence. Une façon de purger cet effet consiste à utiliser des données de panel et à introduire un effet fixe individuel ou à recourir aux estimateurs par "différence de différence". Bien que notre protocole d'évaluation prévoit plusieurs passages auprès des mêmes entreprises, ces stratégies d'estimation ne pourront être mobilisées ici, les données n'étant pas encore disponibles⁴. Par ailleurs, les registres de l'IMF n'ayant pas conservé la mémoire des demandes de crédit non satisfaites, il n'est malheureusement pas possible de faire la part entre auto-sélection des entreprises et sélection de l'IMF. En conséquence dans ce qui suit, nous serons contraints à faire l'hypothèse que toutes les caractéristiques pertinentes de sélection sont observables.

3.1.2 La méthode des " groupes appariés "

Les méthodes existantes pour évaluer les résultats d'un projet varient selon un continuum de niveaux de complexité. A une extrémité du spectre, on trouve les évaluations qui se chargent uniquement de déterminer si les indicateurs clés du bien-être des participants au programme ont atteint les objectifs

⁴ Une autre solution est de recourir à une modélisation jointe des résultats potentiels du traitement et de l'affectation au traitement (modèle de sélection par les inobservables). Heckman, Tobias et Vytlačil (2000) montrent toutefois que les biais en cas de mauvaise spécification peuvent être importants et que les résultats sont assez sensibles aux hypothèses sur la loi des perturbations.

fixés ou tout simplement progressés. Ces dernières sont relativement simples à réaliser et permettent d'obtenir rapidement des résultats, ce qui explique qu'elles soient les plus répandues (cf. Cerise, 2003). Ce type d'évaluation présente toutefois des limites. Il n'autorise pas des interprétations convergentes sur le degré auquel il est possible d'attribuer un changement à une intervention donnée. En outre, il ne s'intéresse généralement qu'aux participants au programme ; il ne réalise aucune comparaison avec les groupes qui n'y ont pas participé et ne cherche pas à isoler les effets du programme, d'autres événements ayant pu survenir simultanément.

A l'autre extrémité du spectre, on trouve des évaluations quantitatives faisant intervenir des techniques statistiques (parfois complexes) pour mesurer le "contrefactuel" (c'est-à-dire ce qui se serait passé en l'absence de l'intervention).

L'une des ces méthodes consiste à identifier des groupes de non-participants (ou groupes-témoins) présentant des caractéristiques analogues à celles des participants (le groupe traité) et à les comparer entre eux. Parmi les critères généralement pris en compte pour l'appariement figurent notamment l'âge, le sexe, l'activité professionnelle, la branche d'activité, etc. Sont en revanche exclues, faute d'observation satisfaisante, certaines dimensions pertinentes telles que la motivation ou la confiance en soi.⁵ Une autre méthode consiste à comparer la situation des bénéficiaires du programme avant et après sa mise en œuvre. A défaut d'informations sur la situation des bénéficiaires avant la mise en œuvre du programme, il est également possible, mais moins satisfaisant, de recourir à une comparaison de leur situation entre deux dates postérieures à la mise en œuvre. Une troisième méthode, dite de double différence, compare quant à elle la situation d'un groupe de bénéficiaires et de non bénéficiaires (première différence), avant et après intervention (seconde différence).

Compte tenu des bases de données qui étaient à notre disposition lors de la réalisation de l'étude, la méthode que nous avons retenue est celle dite du *matching* (Rubin, 1977 ; Rosenbaum et Rubin, 1983 ; Heckman et al., 1997), plus connue dans la littérature française comme méthode des "groupes appariés", dont l'application a jusqu'à récemment été confinée à l'évaluation de programmes de formation. Concrètement, cela a consisté à sélectionner, à partir des fichiers de données de la phase 2 de l'enquête I-2-3 des micro-entreprises non clientes présentant des caractéristiques comparables à celles de la clientèle de l'IMF et à appairer ces micro-entreprises entre elles sur la base d'un score de propension. Ce score n'est autre que la probabilité de faire partie de la clientèle de l'IMF, estimée à partir d'une analyse multivariée (cf. résultats de la régression en annexe). En d'autres termes, à chaque UPI cliente de l'IMF a été associée une UPI non cliente dotée de caractéristiques similaires (en moyenne) et qui aurait donc eu autant de chance d'obtenir un crédit si elle s'était adressée à l'institution. A partir de l'analyse de la situation du groupe-témoin, on a pu ensuite déduire quelle aurait été la situation potentielle de la clientèle de l'IMF si elle n'avait pas bénéficié du projet⁶.

Avant de présenter les résultats de l'analyse d'impact proprement dite, il est intéressant de voir comment la clientèle de l'IMF perçoit l'impact des financements qui lui sont accordés.

3.2. Impact perçu par la clientèle

Le questionnaire adressé aux clients de l'IMF contient un module intitulé "Changements induits par le crédit". L'échantillon étant statistiquement représentatif (contrairement à ceux sur lesquels reposent nombre d'évaluations), les réponses formulées par les enquêtés nous informent sur la façon dont la clientèle dans son ensemble perçoit l'action de l'institution.

92 % des clients de l'IMF interrogés déclarent que les prêts contractés ont induit un changement positif sur leur entreprise (tableau 6).

⁵ Il en résulte qu'on ne peut jamais être complètement sûr que les différences observées entre les deux groupes à la fin du programme soient imputables au programme et non à des différences qui existaient déjà entre les caractéristiques inobservées des participants et des non-participants.

⁶ Précisons ici qu'il n'est possible de construire un contrefactuel que pour les micro-entreprises dont le score appartient à l'intersection des supports de la distribution des micro-entreprises clientes et non clientes. Cette condition a une implication : le modèle servant à la construction du score ne doit pas être trop bon. Car dans le cas extrême où l'on expliquerait parfaitement le traitement (i.e. l'appartenance à la clientèle de l'IMF), les supports seraient alors disjoints et aucun appariement ne serait possible.

Tableau 6 : Impact perçu des prêts octroyés (%)

	+	-	=	NSP
Niveau de production	82,0	3,1	14,2	0,8
Qualité des produits	75,5	1,3	21,9	1,4
Diversification de la prod.	49,9	1,6	47,3	1,1
Niveau des ventes	75,3	4,0	20,1	0,7
Main-d'œuvre	11,1	1,5	86,8	0,6
Niveau des actifs	49,8	1,1	47,9	1,1
Niveau de trésorerie	73,2	4,9	21,2	0,7
Changement global induit	92,1	2,4	5,2	0,3

Sources : Enquête quantitative auprès de la clientèle de l'IMF 2001, MADIO.

Ce changement s'est manifesté par une augmentation du niveau de la production (82 % des cas), une amélioration de la qualité des produits (75 % des cas) ou encore une diversification de la production (50 % des cas). L'impact perçu des prêts sur la main-d'œuvre paraît en revanche négligeable.

3.3. Mesure objective de l'impact

Plusieurs variables relatives à l'activité des UPI ont été retenues pour l'analyse d'impact : le chiffre d'affaires, la production, la valeur ajoutée, l'excédent brut d'exploitation, la productivité du capital et du travail, l'emploi et le capital. Les résultats sont présentés dans le tableau 7.

Quel que soit l'indicateur de performance retenu, l'impact des financements accordés par l'IMF est globalement positif pour les UPI qui en ont bénéficié. En outre, cet effet positif est la plupart du temps significativement différent de 0. Si l'on se concentre par exemple sur le premier indicateur VA/L1, soit la productivité par travailleur au cours du mois précédent l'enquête, le tableau indique que le fait d'être client de l'IMF donne lieu à un gain net de productivité de 67 % en moyenne.

Tous les autres indicateurs de performance témoignent de la même évolution. Il en est ainsi du niveau de la production : les UPI clientes de l'IMF obtiennent un supplément de production moyen d'une valeur 704 euros par mois, soit une augmentation de 134 % par rapport à la situation de référence. En ce qui concerne l'emploi, enfin, l'impact est également positif et significatif puisque les UPI clientes de l'IMF comptent en moyenne 1 employé de plus que les UPI du groupe-témoin, soit une augmentation de 57 %. Ce dernier résultat est quelque peu en contradiction avec l'impact sur l'emploi tel qu'il est perçu par la clientèle. Il montre que les chefs d'UPI ont parfois des difficultés à évaluer ce que serait la situation de leur entreprise en l'absence des financements accordés par l'IMF. Il met en exergue les limites d'une évaluation fondée sur la seule perception des bénéficiaires.

Tableau 7 : Gains nets du projet (%), sept.2001

	Mode d'appariement	
	UPI ayant le score de propension le plus	5 UPI ayant le score de propension le
VA/L1	+ 66,9(***)	+ 61,5(***)
VA/L2	+ 182,2(**)	+ 164,1
VA/K	+ 14,9	+ 21,0
Valeur ajoutée	+ 103,7(***)	+ 125,3(***)
Production	+134,0(***)	+ 142,4(***)
Chiffre d'affaires	+ 148,7(***)	+ 144,0(***)
Excédent brut d'exploitation	+ 112,9(***)	+ 131,2(***)
Nombre actuel d'employés	+ 56,6(***)	+ 68,0(***)
Valeur actuelle du stock de capital	+ 67,2	- 4,6

Sources : Enquête 1-2-3 2001, phase 2, MADIO et enquête quantitative auprès de la clientèle de l'IMF 2001, MADIO.

** : significatif au seuil de 5 % ; *** : significatif au seuil de 1 %.

Notes : Le nombre d'UPI clientes de l'IMF appariées est 168 sur l'échantillon d'Antananarivo ; le nombre d'UPI non clientes de l'IMF et servant de contrôle est 87 (certaines sont utilisées plusieurs fois). VA : Valeur ajoutée ; L1 : Nombre de travailleurs ; L2 : Nombre d'heures de travail par mois. K : valeur du capital au coût du remplacement.

Ces résultats conduisent à la question suivante : l'impact du crédit varie-t-il en fonction de différents groupes de bénéficiaires ? Pour y répondre, le choix a été fait de classer les UPI clientes selon leur date d'adhésion à l'institution. Concrètement, les UPI ont été réparties en deux groupes, l'un rassemblant les UPI ayant adhéré avant le 1^{er} janvier 2000, l'autre rassemblant les UP ayant adhéré après cette date. Ensuite, les mêmes calculs que ceux présentés précédemment ont été effectués. Les résultats obtenus fournissent plusieurs enseignements d'intérêt (tableau 8). Tout d'abord, les gains nets enregistrés par les UPI ayant adhéré avant janvier 2000 sont dans l'ensemble bien supérieurs à ceux enregistrés par les adhérents récents. Ensuite, lorsque l'on se concentre sur les seuls adhérents récents de l'IMF on constate que l'impact du projet est positif sur la plupart des indicateurs de performance retenus, mais bien souvent non significatif d'un point de vue statistique. Ces résultats suggèrent que l'impact positif des crédits octroyés n'est perceptible qu'après quelques années ou, plus vraisemblablement, qu'il ne l'est que pour les UPI ayant déjà bénéficié de plusieurs prêts.

Tableau 8: Gains nets du projet selon la date d'adhésion à l'IMF (%), sept.2001

	Mode d'appariement	
	Membres de l'IMF ayant adhéré avant le	Membres de l'IMF ayant adhéré après
VA/L1	+ 110,9(***)	+ 41,9(**)
VA/L2	+ 448,1 (**)	+ 64,4
VA/K	-99,9	+ 8,7
Valeur ajoutée	+ 251,3(**)	+ 35,2
Production	+293,6(***)	+ 56,2(**)
Chiffre d'affaires	+ 213,2(***)	+ 111,7(***)
Excédent brut d'exploitation	+ 251,2(**)	+ 45,9
Nombre actuel d'employés	+ 130,5(***)	+ 12,9
Valeur actuelle du stock de capital	+ 227,4	- 26,7

Sources : Enquête 1-2-3 2001, phase 2, MADIO et enquête quantitative auprès de la clientèle de l'IMF 2001, MADIO.

** : Significatif au seuil de 5 % ; *** : significatif au seuil de 1 %. Les chiffres entre parenthèses sont les écart-types.

Notes : Col.1 : le nombre d'UPI clientes de l'IMF appariées est 73 (sur 88) ; le nombre d'UPI non clientes et servant de contrôle est 50 (sur 913). Col.2 : Le nombre d'UPI clientes de l'IMF appariées est 95 (sur 110) ; le nombre d'UPI non clientes et servant de contrôle est 55 (sur 913). VA : Valeur ajoutée ; L1 : Nombre de travailleurs ; L2 : Nombre d'heures de travail par mois. VA/L1 est exprimée en milliers de FMG/travailleur ; VA/L2 est exprimée en milliers de FMG/heure ; K : valeur du capital au coût du remplacement.

CONCLUSION

Cet article a montré que d'un point de vue strictement micro-économique, l'impact des financements accordés par une IMF opérant à Antananarivo était largement positif. Les performances des micro-entreprises clientes semblent en effet avoir fortement évolué avec le recours au crédit, que ce soit en termes de productivité par travailleur ou par nombre d'heures travaillées, ou en termes de volume de production ou de chiffre d'affaires. Toutefois, en raison du très faible taux de pénétration des IMF à Antananarivo, il est vraisemblable que l'impact significatif et substantiel à l'échelle micro-économique soit extrêmement faible à l'échelle macro-économique.

En terme de ciblage, l'analyse des caractéristiques des bénéficiaires a montré que si l'IMF, conformément à sa mission, touchait bien une clientèle de petites entreprises urbaines du secteur informel, elle ne s'adressait qu'à la frange "supérieure" de ce secteur. Ce phénomène de sélection des clients potentiels vers les "plus riches des pauvres", qui a déjà été souligné dans d'autres études et qui est attribué à la professionnalisation et la sécurisation financière des IMF suscite l'interrogation suivante : cette frange supérieure du secteur informel n'avait-elle pas déjà accès au secteur financier avant que ne soit créée l'IMF ? Si la réponse est positive, alors on est en présence d'un effet d'aubaine : en l'absence de l'IMF, les micro-entreprises auraient de toutes façons eu recours à l'emprunt, si bien que leur situation ne serait en rien différente de celle observée aujourd'hui. Dans cette perspective, l'impact positif de l'action de l'IMF serait bien moindre que celui annoncé précédemment.

Si la mise en œuvre de protocoles et de techniques d'évaluation scientifiquement contrôlés permet de progresser dans le domaine des études d'impact de projets ou de politiques (représentativité et

robustesse des résultats, quantification d'"effets nets", toutes choses égales d'ailleurs, etc.), il convient de rester modeste quant aux enseignements que l'on peut en tirer.

Certes du point de vue des clients de l'IMF, il apparaît clairement que les crédits ont un impact positif très significatif sur leur activité et sont bien perçus comme tels par les bénéficiaires. Pour l'IMF aussi, ces résultats, qui se traduisent par un fort indice de satisfaction de sa clientèle, le bilan est positif (encore conviendrait-il de tenir compte de ses coûts de fonctionnement). En revanche, si l'on adopte une perspective plus générale de politique publique, le diagnostic final est loin d'être définitivement signé. On a déjà mentionné la possibilité d'effets d'aubaine, ou encore de la non-prise en compte de variables inobservables jouant sur la sélection des entreprises candidates, susceptibles de réduire l'impact bénéfique de l'IMF. Mais il faudrait aussi s'interroger sur d'éventuels effets de substitution, par exemple si la réussite des clients de l'IMF avait conduit à la faillite de concurrents moins favorisés.

Toujours dans le domaine des politiques publiques, notre évaluation d'impact reste très partielle. Comment, par exemple, mesurer les conséquences en termes de pauvreté de mesures alternatives : à budget donné, vaut-il mieux réhabiliter les infrastructures routières, améliorer la qualité de l'enseignement primaire ou encore mettre en place une IMF ?

L'immensité du chantier à défricher en matière d'évaluation d'impact, qui prend aujourd'hui un nouveau départ sous l'acronyme anglais de PSIA (*Poverty and Social Impact Analysis*) face à la relative faiblesse des instruments existants ne doit pas nous conduire à abandonner mais plutôt à aller de l'avant sur cette voie, tant les questions posées gardent toute leur pertinence et restent à ce jour sans réponse satisfaisante.

ANNEXE

Tableau A 1 : Résultats du probit

Variable dépendante = 1 si l'UPI est cliente de l'IMF ; = 0 sinon.

	Coefficient	z	P> z	
Caractéristiques du chef de l'UPI				
Niveau d'étude [réf. : Etudes supérieures]				
<CEPE (5 ans d'étude)	-0,431	-1,90	0,06	*
BEPC/CFEPCES (9 ans)	-0,136	-0,67	0,50	
Pre-BAC/CFECP (11 ans)	0,038	0,17	0,87	
BAC (12 ans)	0,320	1,39	0,16	
Sexe (homme=1 ; femme=0)	-0,658	-4,63	0,00	***
Age [réf. : moins de 31 ans]				
31-40 ans	-0,280	-1,68	0,09	*
41-50 ans	0,081	0,47	0,64	
51-61 ans	-0,527	-1,88	0,06	*
Apprentissage [réf. : Par la pratique]				
Ecole technique	-0,495	-2,23	0,03	**
Grande entreprise	-0,412	-0,97	0,33	
Petite entreprise	-0,168	-0,94	0,35	
Autre	-0,125	-0,30	0,76	
Caractéristiques de l'UPI				
Branche d'activité [réf. : RTP et agriculture / élevage]				
Agro-alimentaire	0,155	0,31	0,76	
Confection	-0,033	-0,08	0,94	
Autres industries	-0,017	-0,04	0,97	
Commerce de produits primaires	-0,103	-0,23	0,82	
Commerce de produits transformés	-0,295	-0,63	0,53	
Services aux ménages et aux entreprises	-0,397	-0,96	0,34	
Restauration	-1,483	-2,73	0,01	**
Transport	0,506	0,87	0,38	
Type de local [réf. : Ambulant ou poste improvisé]				
Poste fixe sur la voie publique	0,661	1,30	0,19	
Véhicule	0,760	1,48	0,14	
Domicile des clients	0,184	0,35	0,73	
Propre domicile, sans installation	1,383	3,59	0,00	***
Propre domicile, avec installation	0,817	2,08	0,04	**
Poste improvisé sur marché public	0,910	1,81	0,07	*
Local fixe sur marché public	0,808	2,02	0,04	**
Atelier, boutique, restaurant, hôtel, etc.	1,150	3,13	0,00	***
Autre	0,325	0,63	0,53	
Date de création [réf. : Après 1999]				
Entre 1972 et 1981	0,061	0,22	0,82	
Entre 1982 et 1991	0,424	1,80	0,07	*
Entre 1992 et 1996	0,586	2,62	0,01	**
Entre 1997 et 1999	0,490	2,28	0,02	**
Effectif initial	0,082	1,57	0,12	
Valeur initiale du stock de capital (en 1000FMG)	0,008	2,82	0,01	**
Qui a créé ? [réf. : Chef d'UPI, seul]				
Chef d'UPI, avec d'autres	0,838	4,92	0,00	***
Un membre de la famille	0,106	0,48	0,63	
Comptabilité (1 : non ; 0 : oui)	-1,205	-8,94	0,00	***
Constante	-1,205	-8,94	0,00	
Nombre d'obs.	1 086			
LR chi2(38)	408,62			
Prob >chi2	0,000			
PseudoR ²	0,43			

* : significatif au seuil de 1 % ; ** : significatif au seuil de 5 % ; *** : significatif au seuil de 10 %

Notes. La valeur moyenne estimée du score de propension (c'est-à-dire de la probabilité d'obtenir un crédit) sur l'ensemble des UPI de l'agglomération d'Antananarivo est 0,091 (avec un écart-type de 0,148). Ce chiffre est bien sûr bien inférieur à celui que l'on obtient pour les UPI clientes de l'IMF, qui est égal à 0,518 (avec un écart-type de 0,285). Après appariement, toutefois, la valeur moyenne estimée des scores de propension au sein des deux groupes est la même (0,506). Les données utilisées sont relatives aux 198 UP clients de l'IMF de l'agglomération d'Antananarivo et à l'ensemble des UPI non clientes de l'IMF de l'agglomération d'Antananarivo enquêtées lors de la phase 2 de l'enquête 1-2-3.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Adams D. et J.D. von Pischke (1992), "Microentreprise Credit Programs: Déjà Vu", *World Development*, vol. 20(10), pp.1463-70.
- Cerise (2003), "L'évolution récente des enjeux et outils de l'analyse d'impact en microfinance", *Techniques financières et développement* 70, mars, pp.52-56.
- Heckman J., H. Ichimura, J. Smith et P. Todd (1997), "Matching as an Econometric Evaluation Estimator: Evidence from Evaluating a Job Training Programme", *Review of Economic Studies* 64, pp.605-654.
- Heckman J., J. Tobias et E. Vytlacil (2000), "Simple Estimators for Treatment Parameters in a Latent Variable Framework with an Application to Estimating the Returns to Schooling," NBER Working Papers 7950.
- Morduch J. (1999), "The Microfinance Promise", *Journal of Economic Literature*, vol. XXXVII, pp.1569-1614.
- Rosenbaum P. et D. Rubin (1983), "The Central Role of the Propensity Score in Observational Studies for Causal Effects", *Biometrika* 70(1), pp.41-55.
- Rubin D. (1977), "Assignment to Treatment Group on the Basis of a Covariate", *Journal of educational Statistics*, vol.2(1).
- Techniques financières et développement (2003), " La mesure de l'impact des institutions de micro-finance (IMF) : un état des lieux ", dossier spécial, *Techniques financières et développement* 70, mars, pp.25-66.

LISTE DES ACRONYMES

ADéFI :	Action pour le Développement et le Financement des micro-entreprises ;
AECA :	Association des Caisses d'Epargne et de Crédit Autogérées ;
BTP :	Bâtiments et Travaux Publics ;
CA :	Chiffre d'Affaires ;
CECAM :	Caisse d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuelle ;
CIDR :	Centre International de Développement et de Recherche ;
CIRAD :	Centre de coopération internationale en Recherche Agronomique pour le Développement ;
DSRP :	Document Stratégique de Réduction de la Pauvreté ;
EAM :	Entreprendre à Madagascar ;
GRET :	Groupe de Recherche et d'Echanges Technologiques ;
IMF :	Institution de Micro-Finance ;
IRAM :	Institut de Recherches et d'Applications des Méthodes de développement ;
MADIO :	Madagascar-Dial-Instat-Orstom ;
OTIV :	Ombona Tahiry Ifampisamborana Vola ;
SIPEM :	Société d'Investissement pour la Promotion des Entreprises à Madagascar ;
TIAVO :	Tahiry Ifamonjena Amin'ny Vola ;
UEMOA :	Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine ;
UPI :	Unité de Production Informelle ;
VA :	Valeur Ajoutée.