

Les Offres Microfinances Comme Levier De L'Entreprenariat Malgache

ANDRIANONY Victorien¹, ANDRIANARIZAKA Harenatiana Harimpitia², RAKOTOMALALA Eddy³

¹Docteur en Science de gestion, Maitre de conference
University of Mahajanga, Madagascar

²Doctorant en Economie
Ecole Doctorale GENESIS
University of Antsiranana, Madagascar

³Doctorant en Economie
Ecole Doctorale GENESIS
University of Antsiranana, Madagascar



Résumé – Ce travail de recherche explore le rôle de la microfinance dans la promotion de l'entrepreneuriat à Madagascar, en mettant l'accent sur son impact sur les petites et moyennes entreprises (PME). Il part du constat que les pays en développement, comme Madagascar, sont confrontés à des défis économiques, sociaux et de pauvreté importante. L'entrepreneuriat est considéré comme un levier essentiel pour relever ces défis, mais il est souvent entravé par des contraintes financières. D'où la problématique de savoir Comment les offres microfinances pourraient-ils être un levier de développement de l'entrepreneuriat ? Ainsi, l'étude examine les facteurs qui influencent la décision des entrepreneurs de recourir aux services de microfinance, les caractéristiques distinctives des institutions de microfinance à Madagascar et leur impact sur la création et l'exploitation d'opportunités entrepreneuriales, afin de pouvoir vérifier que l'efficacité des prêts de microfinance dans la promotion de l'entrepreneuriat dépend de la synchronisation des offres aux besoins spécifiques des entrepreneurs.

Mots clés – Microfinance, offre, financement, développement, Entrepreneuriat.

INTRODUCTION

Depuis la mondialisation de l'économie, bon nombre de projets d'entreprise ont une plus-value sociale évidente, soit parce qu'ils permettent à des personnes exclues de l'emploi salarié d'exercer une activité rémunérée, soit parce qu'ils répondent à des besoins non satisfaits. Toutefois, dans les pays en développement, même si ces projets sortent des critères d'évaluation classiques, ils ont beaucoup de mal à trouver une source de financement externe, élément pourtant essentiel à leur création et à leur pérennité. En effet, le « creux bancaire » est présent dans ces pays, à des degrés divers. Ce creux bancaire se mesure en termes de difficulté d'accès, mais aussi de qualité de financement (montants ou modalités inadaptées, à travers des prêts personnels ou des découverts bancaires). Par voie de conséquence, bon nombre de projets ne voient même pas le jour, pendant que d'autres, qui naissent, sont d'une grande précarité.

La microfinance recouvre une réalité très hétérogène. Au-delà de la diversité des objectifs poursuivis (développement local, lutte contre la pauvreté, émancipation des femmes, etc.), on distingue une microfinance de type entrepreneuriale, destinée à des entreprises de petite taille certes, mais promises à un certain développement. Ces microfinances jouent un rôle essentiel dans

l'entrepreneuriat, notamment dans les pays en développement. Plusieurs auteurs et chercheurs ont souligné son importance pour l'inclusion financière, l'autonomisation et la croissance économique.

Mais malgré l'intervention des micro finances dans plusieurs domaines de l'entrepreneuriat, la réalisation et développement des projets n'avance pas au même stade et la sous-capitalisation reste dangereuse à double titre car elle fragilise les entreprises et menace la stabilité de l'environnement familial de l'entrepreneur. L'engouement quasi généralisé pour la microfinance contraste toutefois avec l'état parcellaire des connaissances sur son efficacité. En effet, malgré la présence de plusieurs agences de micro finances proposant différentes offres dans le territoire malgache, bon nombre d'entrepreneur reste encore dans des difficultés financières pour concrétiser ou faire avancer leurs projets. Nombreux sont les projets innovants mort nés. Certaines entreprises, sans avoir connu leurs heures de gloire, ont fermé leurs portes. D'autres continuent leurs activités, mais se battent constamment à des problèmes financiers. C'est dans ce sens que se pose la problématique de savoir : Comment les offres microfinances pourraient-ils être un levier de développement de l'entrepreneuriat ?

En se basant sur l'hypothèse suggérant que l'efficacité des prêts de microfinance dans la promotion de l'entrepreneuriat dépend de la synchronisation des offres aux besoins spécifiques des entrepreneurs, ce travail a pour objectif d'analyser le rôle des offres microfinances dans la concrétisation des projets entrepreneuriaux. Ainsi à partir des résultats d'une enquête par sondage d'opinion auprès d'un échantillon de 256 PME malgache des tests statistiques ont été menés pour expliquer non seulement les caractéristiques des PME membres de microfinance mais aussi leurs attentes en termes d'offres microfinances et surtout les offres proposées par ces IMFs.

I. CADRE CONCEPTUEL

La microfinance fait référence à l'offre de services financiers aux populations pauvres et à faibles revenus, qui ont peu ou n'ont pas accès aux services financiers bancaires, dans le but de satisfaire les besoins de leur ménage ou de leur micro - entreprise. Les services financiers dont il s'agit ici sont principalement de deux types, épargne et crédit auxquels s'y ajoutent maintenant les assurances et les services de transfert. La micro-finance est, à l'heure actuelle, l'un des instruments des politiques économiques et sociales les plus commentés et privilégiés en matière de développement. En apportant des services financiers adaptés à un ensemble de personnes à caractéristiques très hétérogènes pauvres et/ou exclues du système bancaire classique, la micro-finance devrait permettre de les sortir de l'emprise des usuriers qui octroient des prêts à des taux d'intérêt très élevés (Yunus, 1997), et de les inclure financièrement et socialement afin de pouvoir stabiliser, développer, voire entreprendre des activités génératrices de revenus (Banerjee et al., 2009).

La microfinance joue un rôle essentiel dans l'entrepreneuriat, notamment dans les pays en développement. Plusieurs auteurs et chercheurs ont souligné son importance pour l'inclusion financière, l'autonomisation et la croissance économique. Muhammad Yunus (1997), fondateur de la Grameen Bank et lauréat du prix Nobel de la paix a affirmé que la microfinance n'est pas seulement à propos de l'argent. C'est à propos de l'élimination de la pauvreté et de l'émancipation des individus pour qu'ils puissent réaliser leur plein potentiel en tant qu'entrepreneurs.

Selon Jonathan Morduch (2005), professeur d'économie et de politique publique à l'Université de New York, la microfinance a le potentiel de libérer le pouvoir entrepreneurial des individus dans les régions défavorisées en leur offrant des services financiers adaptés à leurs besoins. Elle joue donc un rôle crucial dans la promotion de l'entrepreneuriat des plus démunis en leur fournissant un accès aux capitaux nécessaires pour démarrer ou développer leurs entreprises (Esther Duflo et Abhijit Banerjee, 2019). Les études d'Hernando de Soto, économiste péruvien ont montré que la microfinance permet de transformer l'entrepreneuriat informel en une force économique formelle, en donnant aux entrepreneurs des droits de propriété et un accès aux services financiers.

II. RESULTATS

Les résultats de cette recherche concernent les caractéristiques des PME contractant les offres microfinance ainsi que les offres contractées. Ensuite une analyse des opinions des PME concernant leurs appréciations des offres est nécessaire afin de pouvoir évaluer la synchronisation entre leur demande et les offres proposées.

2.1 Caractéristique de PME contractant des offres microfinances

Afin d'atteindre notre objectif de recherche, une caractérisation des PME contractant des offres IMF pour concrétiser leurs projets entrepreneuriaux s'impose.

Le tableau des statistiques descriptives ci-dessous décrit un aperçu synthétique de l'échantillon d'étude. Il met en lumière que la majorité écrasante des entités (71,505 %) sont classées comme "Petites", tandis que 28,495 % sont considérées comme "Moyennes". En ce qui concerne l'âge des entités, la répartition est relativement équilibrée, bien que les tranches d'âge de "4 à 5 ans" (23,656 %) et "Moins de 1 an" (18,817 %) soient les plus fréquentes. Concernant les effectifs, l'échantillon présente une variabilité significative, avec une prédominance marquée d'entités employant "11 à 20 employés" (22,043 %) et "Plus de 20 employés" (19,892 %). En termes de chiffre d'affaires moyen, la majorité des entités génèrent des revenus compris entre "50 000 000 Ar et 100 000 000 Ar" (53,763 %), avec seulement 0,538 % déclarant un chiffre d'affaires "Plus de 500 000 000 Ar". Enfin, la répartition géographique est relativement équilibrée, avec "une zone rurale" (37,097 %) légèrement en tête, suivie de près par "ville" (31,183 %). Ces données synthétisent la diversité de l'échantillon, soulignant l'importance de ces caractéristiques pour les futures analyses et les décisions stratégiques.

Tableau 1 : Statistiques descriptives des principales caractéristiques de l'échantillon

(Données qualitatives) :					
Variable\Statistique	Mode	Modalités	Fréquence par modalité (%)	Borne inf. des freq. (95%)	Borne sup. des freq. (95%)
TAILLE	Petite	Moyenne	28,495	22,008	34,982
		Petite	71,505	65,018	77,992
AGE	4 à 5 ans	1 à 3 ans	22,581	16,572	28,589
		4 à 5 ans	23,656	17,549	29,763
		6 à 10 ans	16,667	11,311	22,022
		Moins de 1 an	18,817	13,200	24,434
		Plus de 10 ans	18,280	12,725	23,834
NOMBRE_EMPLOYES	11 à 20 employés	1 à 5 employés	20,968	15,118	26,818
		11 à 20 employés	22,043	16,086	28,000
		6 à 10 employés	19,355	13,677	25,033
		Aucun employé	17,742	12,252	23,232
		Plus de 20 employés	19,892	14,156	25,629
CA_MOYEN	50 000 000 Ar à 100 000 000 Ar	10 000 000 Ar à 50 000 000 Ar	22,043	16,086	28,000
		100 000 000 Ar à 500 000 000 Ar	3,763	1,028	6,498
		50 000 000 Ar à 100 000 000 Ar	53,763	46,598	60,929
		Moins de 10 000 000 Ar	19,892	14,156	25,629
		Plus de 500 000 000 Ar	0,538	0,000	1,589
LOCALISATION	une zone rurale	grande ville	31,720	25,032	38,409
		une zone rurale	37,097	30,155	44,039
		ville	31,183	24,526	37,840

Source : Auteurs, 2023.

2.2 Les offres et services demandés

L'analyse des corrélations entre divers facteurs et les choix des services demandés aux institutions de microfinance (IMF) est essentielle pour mieux comprendre le comportement des entrepreneurs en matière de finance. Ces résultats mettent en lumière les relations qui existent entre la taille des entreprises, la fréquence de recours aux IMF et la durée du partenariat avec les types de

services sollicités. Cette analyse offre des indications précieuses sur les préférences et les besoins des entrepreneurs, ainsi que sur les facteurs qui influencent leurs décisions en matière de services financiers.

Tout d'abord, il est important de noter qu'il existe une corrélation positive significative entre la taille de l'entreprise en termes d'effectif et la demande de services tels que les emprunts et la formation et l'accompagnement. Les entreprises plus importantes ont alors tendance à recourir davantage à ces services, peut-être en raison de besoins plus complexes ou d'opportunités de croissance plus importantes.

En matière de fréquence de recours aux services des IMF, une corrélation positive significative est notée avec la demande de services d'emprunts (Question 19). Ainsi, les entreprises qui ont recours plus fréquemment aux IMF sont également plus enclines à demander des emprunts. Néanmoins, aucune corrélation significative avec d'autres services comme l'épargne, la formation et l'accompagnement, ou l'assurance n'a été détectée dans cette étude.

Enfin, en ce qui a trait à la durée du partenariat avec les IMF, une corrélation négative significative avec la demande de services d'emprunts est mise en évidence. Les entreprises ayant un partenariat plus long avec les IMF ont alors moins tendance à demander des emprunts. Aucune autre corrélation significative avec les autres services n'a été soulevée.

En somme, la taille de l'entreprise semble influencer la demande de certains services d'IMF, tandis que la fréquence de recours aux IMF a un lien avec la demande d'emprunts. La durée du partenariat a également un impact sur la demande d'emprunts, suggérant que les besoins financiers des entreprises peuvent évoluer au fil du temps en fonction de leur relation avec les IMF. Ces résultats sont utiles pour les IMF et les entreprises afin de mieux cibler les offres de services en fonction des besoins et des caractéristiques spécifiques des entreprises clientes.

Tableau 2 : Corrélations entre la taille, la fréquence de recours, la durée du partenariat et les offres et services demandés aux IMFs

	19. Emprunts	20. Épargne	21. Formation et accompagnement	22. Assurance
4. Quelle est la taille de votre entreprise en termes d'effectif ?	0,513	0,459	0,614	0,020
Sig. (bilatérale)	0,012	0,424	0,032	0,791
9. À quelle fréquence recourez-vous aux services des institutions de microfinance (IMF) pour répondre à vos besoins financiers?	0,108	-0,028	0,002	-0,079
Sig. (bilatérale)	0,041	0,708	0,033	0,282
10. Depuis combien de temps entretenez-vous un partenariat avec l'institution de microfinance (IMF) avec laquelle vous travaillez actuellement ?	-0,626	0,135	-0,099	-0,405
Sig. (bilatérale)	0,027	0,067	0,179	0,054

Source : Auteurs, 2023.

2.3 Conditions d'accès aux IMFs

L'accès aux offres et services financiers est un pilier essentiel pour le développement et la pérennité des entreprises, particulièrement pour les petites et moyennes entreprises. Les Institutions de Microfinance (IMF) jouent un rôle principal dans ce processus, en fournissant les ressources financières nécessaires aux entrepreneurs. Toutefois, les conditions imposées par ces IMF peuvent parfois représenter un obstacle significatif¹. Il est donc impératif d'examiner et de comprendre en profondeur ces conditions afin d'identifier les éventuels points de friction et d'optimiser l'accessibilité de ces services financiers essentiels pour les entrepreneurs.

¹ La dépendance n'est pas significative. $\chi^2 = 39,25$, ddl = 16, 1-p = 99,99%.

La distribution des opinions des entrepreneurs concernant leur satisfaction vis-à-vis des conditions imposées par les Institutions de Microfinance (IMF) montre des nuances importantes dans la manière dont ces conditions sont perçues. Cette analyse détaillée sert à mettre en évidence les domaines spécifiques nécessitant une attention particulière de la part des IMF pour améliorer la satisfaction client.

Il est indéniable de constater que les montants minimum et maximum alloués par les IMF s'avèrent constituer un point de discordance majeur parmi les entrepreneurs. En ce qui concerne le montant minimum, 38,2% des répondants se sont montrés insatisfaits. Cela peut suggérer que certains entrepreneurs, notamment ceux qui démarrent de petites entreprises ou ceux qui ont besoin d'un financement limité, peuvent trouver ces montants inaccessibles ou inadaptés à leurs besoins. Par ailleurs, le montant maximum suscite également une insatisfaction pour 41,9% des entrepreneurs, indiquant que les montants proposés pourraient ne pas être suffisants pour soutenir des projets de plus grande envergure. Parallèlement à cela, la durée de remboursement est perçue de manière assez équilibrée, avec une satisfaction légèrement supérieure (42%). Toutefois, il convient de noter que 34,4% se sont déclarés insatisfaits, ce qui pourrait signifier que certains entrepreneurs recherchent des modalités de remboursement plus flexibles, adaptées à la nature variable des revenus des petites entreprises.

En matière de garanties, les avis sont partagés. Les garanties peuvent être un défi pour de nombreux entrepreneurs, en particulier ceux qui ne disposent pas d'actifs suffisants pour les offrir en tant que garanties pour leurs prêts. La distribution des opinions des répondants montre que 40,9% des entrepreneurs sont insatisfaits des garanties exigées, suggérant que les IMF pourraient envisager d'assouplir leurs exigences ou de proposer d'autres formes de garanties adaptées à la réalité des entrepreneurs. De plus, la capacité de remboursement semble être le critère le plus contesté, avec une insatisfaction dominante de 43,5%. Notons toutefois que les critères d'évaluation de la capacité de remboursement, s'ils sont trop rigides ou généralistes, peuvent exclure de nombreux entrepreneurs viables qui, malgré des revenus irréguliers ou des projections financières moins conventionnelles, sont tout à fait capables de rembourser leurs prêts.

Tableau 3 : Distribution des opinions des entrepreneurs sur leur satisfaction aux conditions imposées par les IMF par rapport à leur service

Opinions Critères imposés	Pas du tout satisfait	Peu satisfait	Moyennement satisfait	Assez satisfait	Très satisfait	TOTAL
102- Montant minimum	18,8%	19,4%	24,2%	15,1%	22,6%	100%
103- Montant maximum	19,9%	22,0%	21,5%	17,2%	19,4%	100%
104-Durée de remboursement	15,6%	18,8%	23,7%	22,6%	19,4%	100%
105- Garanties	18,3%	22,6%	17,2%	22,0%	19,9%	100%
106- Capacité de remboursement	23,1%	20,4%	20,4%	17,7%	18,3%	100%
Ensemble	19,1%	20,6%	21,4%	18,9%	19,9%	100%

Source : Auteurs, 2023.

Les informations nouvellement identifiées montrent une répartition relativement équilibrée de la satisfaction et de l'insatisfaction, avec des variations selon les critères. Cette distribution indique que, bien qu'il y ait des domaines de satisfaction, il existe des domaines spécifiques qui nécessitent une révision ou une adaptation pour mieux répondre aux besoins et aux réalités des entrepreneurs.

En somme, ces résultats d'analyses mettent en lumière les défis auxquels sont confrontés les entrepreneurs lorsqu'ils naviguent dans le paysage financier des IMF. Pour que les IMF puissent véritablement soutenir la croissance et le développement des entreprises, une approche plus nuancée et adaptative des conditions de service est impérative. Les feedbacks des entrepreneurs, comme ceux présentés ici, sont essentiels pour guider ces améliorations et garantir que les services financiers répondent aux besoins réels du terrain.

2.4 Synchronisation offre microfinance et besoin des entrepreneurs

L'étude des opinions des entrepreneurs sur la synchronisation des offres de microfinance avec leurs besoins établit une variété de perceptions significatives, soulignant la complexité de l'alignement entre les services des institutions de microfinance (IMF) et les attentes des entrepreneurs². Cette analyse détaillée permet de mieux comprendre où les IMF excellent et où des améliorations sont nécessaires pour mieux répondre aux besoins de leurs clients.

Premièrement, il est important de noter qu'à l'issue de nos analyses que globalement, les entrepreneurs sont divisés dans leurs opinions, avec une tendance légèrement positive, comme en témoigne le 21,8% qui estime que les offres sont "toujours" synchronisées avec leurs besoins. Cependant, cela laisse près de 80% des répondants avec des opinions moins positives, soulignant un potentiel domaine d'amélioration pour les IMF.

En analysant les différentes catégories, on observe que le montant accordé et les modalités de remboursement sont les aspects les plus fréquemment critiqués, avec respectivement 25,3% et 26,3% des entrepreneurs estimant que ces aspects ne sont "jamais" en phase avec leurs besoins. À l'inverse, l'accompagnement et le soutien offerts par les IMF semblent être les points les plus positifs, avec 30,1% des entrepreneurs jugeant ces aspects "souvent" adaptés à leurs besoins.

Bref, bien que les IMF soient en général appréciées, des améliorations sont nécessaires, en particulier concernant le montant et les modalités de remboursement des prêts. Les IMF pourraient bénéficier d'une écoute plus attentive des besoins spécifiques des entrepreneurs afin de mieux adapter leurs offres et ainsi maximiser leur impact positif.

Tableau 4 : Distribution des opinions des entrepreneurs sur la synchronisation des offres microfinance sur le besoin des entrepreneurs

Opinions	Jamais	Rarement	Parfois	Souvent	Toujours	TOTAL
52- Montant accordé	25,3%	21,5%	16,7%	16,7%	19,9%	100%
53- Taux accordé	16,7%	17,7%	24,2%	18,3%	23,1%	100%
54- Délai de remboursement accordé	16,7%	24,2%	16,7%	18,8%	23,7%	100%
55- Durée du traitement des demandes	19,4%	17,7%	24,2%	18,8%	19,9%	100%
56- Les modalités de remboursement	26,3%	15,6%	21,0%	17,2%	19,9%	100%
57- Les besoins spécifiques	19,9%	20,4%	18,8%	15,1%	25,8%	100%
58- Accompagnement et soutien offerts	19,4%	18,8%	14,5%	30,1%	17,2%	100%
59- Proposition des IMF	18,8%	16,7%	19,9%	19,9%	24,7%	100%
Ensemble	20,3%	19,1%	19,5%	19,4%	21,8%	100%

Source : Auteurs, 2023.

La carte perceptuelle issue de l'analyse des opinions des entrepreneurs éclaire les domaines où les institutions de microfinance brillent ou nécessitent une amélioration, offrant une visualisation claire de l'adéquation entre leurs services et les besoins réels des entrepreneurs.

² La dépendance est significative. $\chi^2 = 41,70$, ddl = 28, 1-p = 99,97%.

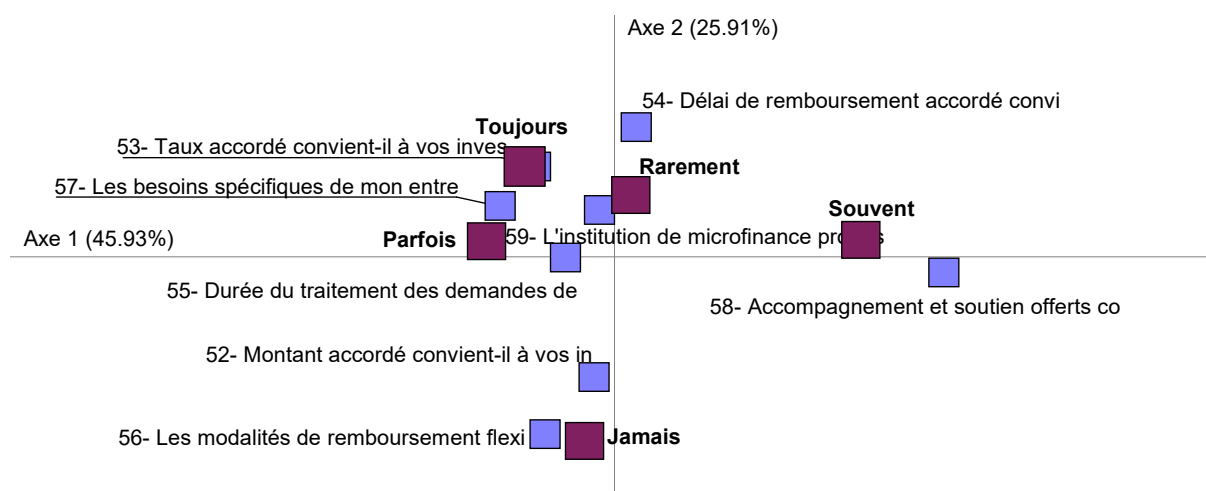


Figure 1 : Illustration des opinions des entrepreneurs sur la synchronisation des offres microfinance sur le besoin des entrepreneurs

Source : Auteurs, 2023.

Par ailleurs, l'analyse de corrélation entre la synchronisation des offres des institutions de microfinance (IMFs) et la dimension des entreprises, mesurée en termes d'effectif, offre un éclairage sur comment ces offres sont perçues en fonction de la taille des entreprises.

Premièrement, le taux d'intérêt accordé par les IMFs ne varie pas significativement en fonction de la taille de l'entreprise, alors que le délai de remboursement montre une corrélation positive modérée et significative. Ainsi, les entreprises plus grandes ont tendance à obtenir des délais de remboursement plus longs, reflétant une adaptation des IMFs à leurs besoins. Concernant la durée du traitement des demandes de crédit, une corrélation négative modérée à forte est observée, démontrant que plus l'entreprise est grande, moins elle est satisfaite du traitement de sa demande par les IMFs. Cependant, les modalités de remboursement et la prise en compte des besoins spécifiques ne semblent pas être influencées de manière significative par la taille de l'entreprise.

Ensuite, pour l'accompagnement et le soutien offerts, ainsi que la proposition de produits financiers innovants, aucune corrélation significative n'est observée de notre analyse avec la taille de l'entreprise. Les entrepreneurs, quelle que soit la taille de leur entreprise, perçoivent de manière similaire ces éléments des offres des IMFs. Les IMFs répondent alors de manière homogène aux attentes des entrepreneurs en termes d'innovation et de soutien, indépendamment de la taille de leur entreprise.

Tableau 5 : Corrélation entre la synchronisation des offres IMFs avec l'entreprise en tenant compte de leur dimension

	4. Quelle est la taille de votre entreprise en termes d'effectif ?
53. Taux accordé convient-il à vos investissements ?	0,059
Sig. (bilatérale)	0,425
54. Délai de remboursement accordé convient-il à vos investissements ?	,154*
Sig. (bilatérale)	0,036
55. Durée du traitement des demandes de crédit convient-elle à vos investissements ?	-0,401
Sig. (bilatérale)	0,007
56. Les modalités de remboursement flexibles des prêts de microfinance sont un avantage pour ma gestion financière ?	-0,105

Sig. (bilatérale)	0,152
57. Les besoins spécifiques de mon entreprise ont été pris en compte lors de l'octroi du prêt de microfinance ?	-0,028
Sig. (bilatérale)	0,709
58. Accompagnement et soutien offerts conviennent-ils à vos investissements ?	-0,006
Sig. (bilatérale)	0,935
59. L'institution de microfinance propose des produits financiers innovants qui correspondent aux besoins changeants des entrepreneurs	0,025
Sig. (bilatérale)	0,736

Source : Auteurs, 2023.

En somme, les services des IMFs sont perçus différemment en fonction de la taille des entreprises. Des aspects comme le délai de remboursement sont adaptés aux grandes entreprises, tandis que la durée de traitement des demandes de crédit laisse ces mêmes entreprises moins satisfaites. Cependant, pour des éléments clés tels que l'accompagnement, le soutien, et l'innovation, les opinions sont uniformes, indépendamment de la taille de l'entreprise. Cette homogénéité dans la perception présuppose que les IMFs offrent une base solide de services, mais il reste tout de même un potentiel d'amélioration pour mieux servir les différentes tailles d'entreprises, maximisant ainsi leur impact positif sur le développement des PME.

III. DISCUSSIONS

L'hypothèse suggérant que l'efficacité des prêts de microfinance dans la promotion de l'entrepreneuriat dépend de la synchronisation des offres aux besoins spécifiques des entrepreneurs fait ressortir l'importance de comprendre comment les caractéristiques des prêts de microfinance, notamment leur montant et leur personnalisation en fonction des besoins individuels des emprunteurs, influencent la création et le développement d'entreprises entrepreneuriales.

Des analyses préalables ont montré que le montant des prêts peut jouer un rôle crucial dans la capacité des entrepreneurs à réaliser leurs projets (Giné et al., 2006). Certains entrepreneurs peuvent avoir besoin de petits prêts pour démarrer ou développer de petites entreprises, tandis que d'autres peuvent nécessiter des montants plus importants pour des projets plus ambitieux. Pour cette raison, l'adéquation entre le montant du prêt et les besoins spécifiques de l'emprunteur est essentielle pour maximiser l'impact de la microfinance sur la création d'entreprises.

De plus, la personnalisation des prêts pour répondre aux besoins spécifiques des emprunteurs est également un facteur clé. Les entrepreneurs ont souvent des besoins financiers différents en fonction de leur secteur d'activité, de leur expérience antérieure en entrepreneuriat et de leur marché cible (Armendáriz & Morduch, 2010). Les institutions de microfinance doivent donc être en mesure d'adapter leurs offres de prêts en conséquence pour favoriser la réussite des entreprises. Il est également important de prendre en compte les modalités de remboursement et les taux d'intérêt associés aux prêts de microfinance, car ils peuvent avoir un impact significatif sur la manière dont les emprunteurs utilisent les fonds et gèrent leurs entreprises (Mia, 2012).

Dans le cadre de notre analyse, nous examinerons les variables liées au montant des prêts, à la personnalisation des offres de prêts, aux modalités de remboursement et aux taux d'intérêt pour évaluer comment ces facteurs influencent l'efficacité des prêts de microfinance dans la promotion de la création d'entreprises entrepreneuriales. Des travaux de recherches passés dans ce domaine fournissent des références utiles pour explorer plus en profondeur ces dynamiques complexes.

En prenant en compte un autre aspect, le récapitulatif du modèle d'appréciation des offres des IMF en fonction des variables de conditions d'accès à ces IMF et de la taille de l'entreprise prouve des résultats significatifs qui ont des implications pour notre hypothèse.

Pour les entreprises de petite taille, le modèle présente un coefficient de détermination R-deux de 0,418, ce qui signifie que 41,8 % de la variation de l'appréciation des offres des IMF peut être expliquée par les variables de conditions d'accès pour ces

entreprises. De plus, la variation de F est significative avec une p-value de 0,029, ce qui indique qu'il existe une relation statistiquement significative entre les conditions d'accès et l'appréciation des offres pour les entreprises de petite taille. Nous pouvons alors saisir que les conditions d'accès aux IMF ont un impact important sur la façon dont les entreprises de petite taille perçoivent ces offres. Cela pourrait être dû au fait que les petites entreprises sont plus sensibles aux différentes conditions d'accès lorsqu'elles évaluent les offres des IMF.

Pour ce qui est des entreprises de taille moyenne, le modèle présente un R-deux encore plus élevé de 0,641, indiquant que 64,1 % de la variation de l'appréciation des offres des IMF peut être expliquée par les variables de conditions d'accès. De plus, la variation de F est également significative avec une p-value de 0,020. Cela suppose que les conditions d'accès ont un impact encore plus important sur la perception des offres des IMF par les entreprises de taille moyenne par rapport aux petites entreprises.

Tableau 6 : Récapitulatif du modèle de l'appréciation des offres des IMF selon les variables de conditions d'accès à ces IMF et de sa taille

4. Quelle est la taille de votre entreprise en termes d'effectif ?	Modèle	R	R-deux	Variation de F	ddl1	ddl2	Sig. Variation de F
Petite	1	,646	,418	2,763	5	127	,029
Moyenne	1	,800	,641	2,992	5	47	,020

Source : Auteurs, 2023.

Les coefficients des variables exogènes dans le modèle d'appréciation des offres des IMF en fonction des conditions d'accès à ces IMF révèlent des informations importantes pour notre analyse. Dans ce modèle, nous examinons l'impact des caractéristiques des IMF sur la manière dont elles sont évaluées par les entrepreneurs en fonction de la taille de leur entreprise.

Pour les petites entreprises, plusieurs variables semblent influencer leur appréciation des offres des IMF. En particulier, le montant minimum, la durée de remboursement et la capacité de remboursement montrent des coefficients négatifs. Cela indique que, pour les petites entreprises, des montants minimums plus élevés, des durées de remboursement plus courtes et une capacité de remboursement moindre sont associés à une moins bonne appréciation des offres de l'IMF. En revanche, les garanties présentent un coefficient positif, ce qui signifie que les garanties offertes par l'IMF sont perçues de manière plus favorable par les petites entreprises.

Pour les entreprises de taille moyenne, les résultats diffèrent légèrement. Les montants minimum et maximum, ainsi que la durée de remboursement, semblent avoir un impact moins marqué sur l'appréciation des offres. En revanche, les garanties continuent d'avoir un impact positif, indiquant que les entreprises de taille moyenne valorisent davantage les garanties proposées par l'IMF. La capacité de remboursement, bien que négative, a un impact plus faible que pour les petites entreprises.

En récapitulant, cette étude met en avant l'importance des caractéristiques spécifiques des institutions de microfinance (IMF), notamment les garanties, dans l'appréciation des offres par les entrepreneurs. Les résultats montrent que les besoins et les préférences des entrepreneurs peuvent varier en fonction de la taille de leur entreprise. De plus, les montants et les durées des prêts ont un impact significatif sur l'appréciation des offres de IMF, avec des montants plus élevés et des durées plus longues étant associés à une appréciation moins positive. Toutefois, l'importance des garanties semble jouer un rôle positif dans l'appréciation, en particulier pour les entreprises de taille moyenne. La capacité de remboursement a également un effet, bien que moins prononcé. Ces constatations soulignent la nécessité des conditions de prêt dans l'évaluation des offres des IMF par les entrepreneurs.

Tableau 7 : Coefficients des variables exogènes dans du modèle de l'appréciation des offres de IMF selon les variables de conditions d'accès à ces IMF

Coefficients ^a							
4. Quelle est la taille de votre entreprise en termes d'effectif ?	Modèle		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
			B	Erreur standard	Bêta		
Petite	1	(Constante)	3,282	,212		15,468	,000
		102. Montant minimum	-,040	,031	-,113	-1,282	,002
		103. Montant maximum	-,013	,030	-,037	-,415	,039
		104. Durée de remboursement	-,020	,033	-,053	-,598	,031
		105. Garanties	,002	,031	,005	,052	,019
		106. Capacité de remboursement	-,020	,030	-,057	-,644	,021
Moyenne	1	(Constante)	3,344	,303		11,054	,000
		102. Montant minimum	-,070	,039	-,240	-1,809	,077
		103. Montant maximum	-,022	,042	-,068	-,514	,010
		104. Durée de remboursement	-,052	,043	-,154	-1,194	,039
		105. Garanties	,101	,041	,334	2,481	,017
		106. Capacité de remboursement	-,039	,040	-,130	-,993	,026
a. Variable dépendante : Appréciation de l'offre							

Source : Auteurs, 2023.

De manière similaire, les résultats de l'analyse de l'impact des conditions d'accès aux institutions de microfinance (IMF) sur les apports des IMF envers les entrepreneurs, en se concentrant sur la taille de l'entreprise en termes d'effectif nous offrent des informations objectives. Dans l'ensemble, le modèle montre une relation significative entre la taille de l'entreprise et les apports des IMF, avec des valeurs de R-deux assez élevées, indiquant que ces variables expliquent une grande partie de la variation dans les apports des IMF.

En examinant les données plus en détail, il apparaît que les entreprises de taille moyenne ont tendance à recevoir des apports plus importants des IMF par rapport aux petites entreprises. Cette constatation est soutenue par le résultat significatif de la variation de F, avec une valeur de p inférieure à 0,05 pour les entreprises de taille moyenne. Ce qui laisse entendre que la taille de l'entreprise est un facteur important dans la détermination des apports des IMF.

Ces résultats vont dans le sens de l'hypothèse qui présuppose que l'efficacité des services de microfinance dans le soutien à l'entrepreneuriat varie en fonction de la taille de l'entreprise. Ils mettent en évidence l'importance d'adapter les offres des IMF en fonction de la taille de l'entreprise, car les besoins et les capacités des entrepreneurs peuvent varier considérablement en fonction de la taille de leur entreprise. Par conséquent, les IMF devraient envisager des approches différenciées pour mieux répondre aux besoins des entreprises de différentes tailles.

En fin de compte, les conclusions de cette étude sont en cohérence avec des recherches antérieures qui ont également mis en avant l'importance de la taille de l'entreprise dans la détermination de l'accès aux services financiers et des apports des IMF (par exemple, Beck et al., 2008 ; Morduch, 1999). Elles soulignent la nécessité pour les IMF de concevoir des produits et services qui tiennent compte de la diversité des entreprises et de leurs besoins spécifiques, ce qui peut contribuer à renforcer leur impact dans le soutien à l'entrepreneuriat.

Tableau 8 : Récapitulatif du modèle des apports des IMF selon les variables de conditions d'accès à ces IMF

4. Quelle est la taille de votre entreprise en termes d'effectif ?	Modèle	R	R-deux	Variation de F	ddl1	ddl2	Sig. Variation de F
Petite	1	,715	,512	1,953	5	127	,009
Moyenne	1	,853	,728	2,850	5	47	,025

Source : Auteurs, 2023.

En conséquence, les résultats de l'analyse des coefficients des variables exogènes dans le modèle des apports des IMF en fonction des conditions d'accès montrent plusieurs points intéressants en relation avec l'hypothèse formulée.

Tout d'abord, pour les entreprises de petite taille, la constante (intercept) est de 3,223, ce qui signifie que la taille de l'entreprise a un effet significatif sur les apports des IMF. Concernant les variables explicatives, le montant minimum présente un coefficient négatif de -0,018. Ainsi, les entreprises de petite taille ont une appréciation moins positive des apports des IMF lorsque le montant minimum des prêts est plus élevé. De plus, le montant maximum et la durée de remboursement présentent également des coefficients négatifs, indiquant que des montants plus élevés et des durées de remboursement plus longues sont associés à une appréciation moins positive par les entreprises de petite taille. Cependant, les garanties ont un effet positif, ce qui signifie que la présence de garanties peut améliorer l'appréciation des apports des IMF par ces entreprises. Enfin, la capacité de remboursement a un effet négatif.

Pour les entreprises de taille moyenne, la constante est de 2,935, indiquant que la taille de l'entreprise a également un effet significatif sur les apports des IMF. Les résultats montrent que le montant minimum a un effet positif sur l'appréciation des apports des IMF par ces entreprises, ce qui évoque que des montants minimums plus élevés sont associés à une appréciation plus positive. Cependant, le montant maximum a un effet négatif, de même que la durée de remboursement et les garanties. En revanche, la capacité de remboursement a un effet positif.

Ces résultats semblent indiquer que, pour les entreprises de petite taille, des montants minimums plus bas, des montants maximums et des durées de remboursement plus courts, ainsi que la présence de garanties, sont des facteurs qui favorisent une meilleure appréciation des apports des IMF. Pour les entreprises de taille moyenne, un montant minimum plus élevé semble être préférable, tandis que des montants maximums et des durées de remboursement plus courts, ainsi que la présence de garanties, ont un impact négatif sur leur appréciation des apports des IMF.

Ces résultats soulignent l'importance de personnaliser les offres des IMF en fonction de la taille des entreprises et des caractéristiques des prêts proposés, ce qui peut contribuer à renforcer l'efficacité des services de microfinance et à favoriser le développement des entreprises, en accord avec l'hypothèse formulée. Ces observations sont également cohérentes avec d'autres études antérieures sur le sujet (Beck et al., 2008 ; Morduch, 1999).

Tableau 9 : Coefficients des variables exogènes dans du modèle des apports des IMF selon les variables de conditions d'accès à ces IMF

4. Quelle est la taille de votre entreprise en termes d'effectif ?	Modèle		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
			B	Erreur standard	Bêta		
Petite	1	(Constante)	3,223	,311		10,377	,000
		102. Montant minimum	-,018	,046	-,036	-,402	,028
		103. Montant maximum	-,028	,044	-,055	-,620	,037
		104. Durée de remboursement	-,034	,048	-,063	-,707	,031
		105. Garanties	,032	,045	,063	,712	,048
		106. Capacité de remboursement	-,018	,044	-,036	-,401	,029
Moyenne	1	(Constante)	2,935	,530		5,537	,000
		102. Montant minimum	,030	,068	,067	,444	,039
		103. Montant maximum	-,021	,073	-,043	-,288	,014
		104. Durée de remboursement	,015	,076	,029	,201	,042
		105. Garanties	-,021	,071	-,044	-,289	,034
		106. Capacité de remboursement	,067	,069	,144	,967	,038
a. Variable dépendante : Apports des IMF							

Source : Auteurs, 2023.

Ces résultats confirment que notre hypothèse selon l'efficacité des prêts de microfinance dans la promotion de la création d'entreprises varie en fonction du montant des prêts et des besoins spécifiques des emprunteurs est validée.

IV. CONCLUSION

L'importance de la microfinance dans le soutien et la promotion de l'entrepreneuriat à Madagascar est manifeste. Face aux défis économiques et sociaux majeurs, les PME se positionnent comme un vecteur clé de développement, mais elles sont souvent contraintes par des limitations financières. Cette recherche a démontré que les services de microfinance peuvent combler ce vide, en facilitant l'accès au financement pour ces entreprises. Les facteurs déterminants dans le choix des entrepreneurs d'opter pour la microfinance, ainsi que l'impact direct des institutions de microfinance sur l'initiative entrepreneuriale, ont été mis en lumière. Il en ressort que les prêts de microfinance jouent un rôle vital en permettant aux entrepreneurs malgaches de saisir et d'exploiter des opportunités, contribuant ainsi de manière significative à la lutte contre la pauvreté et à la croissance économique du pays. Pour maximiser leur impact, il sera essentiel de continuer à s'adapter et à innover au sein de l'écosystème de la microfinance pour répondre aux besoins évolutifs des entrepreneurs à Madagascar.

REFERENCES

- [1]. Armendariz, B., & Morduch, J. , “*The Economics of Microfinance*”, 2010.
- [2]. Banerjee et al., « *Expérimentations de terrain et politiques publiques du travail et de l'emploi. Apports récents et mises en perspective* », 2012.
- [3]. Duflo, E., « *Mauvaise économie : une refonte radicale de la manière de lutter contre la pauvreté mondiale* ». Affaires publiques, 2011.
- [4]. Mia, Economic & Social Impact of Microfinance: An Empirical Evidence from Bangladesh, 2012.
- [5]. Morduch, J. , “*Behavioral Foundations of Microcredit: Experimental and Survey Evidence from Rural India*”, 2005.
- [6]. Yunus, M., & Jolis, A. , « *Vers un monde sans pauvreté* », Paris : JC Lattès, 2006.