

INCIDENCE DE LA PANDEMIE A COVID-19 SUR LES PERFORMANCES FINANCIERES ET SOCIALES D'UNE INSTITUTION DE MICROFINANCE EN REPUBLIQUE DEMOCRATIQUE DU CONGO : CAS DE LA FINCA-RDC (2019-2021)

Grégoire MAYEDIYA KABIMBA¹

Résumé

Cet article essaie d'analyser l'incidence de la pandémie à covid-19 sur les performances financière et sociale d'une institution de microfinance en République Démocratique du Congo en prenant pour champs d'investigation la FINCA. L'analyse faite sur les données financières et comptables de cette institution sur la période de 2019-2021 avec une équation linéaire simple couplée à une analyse financière permet de conclure que les activités de cette institution ont été fortement impactées par les effets de la pandémie à covid-19. En effet, les résultats de l'étude révèlent notamment un resserrement des conditions financières et les coûts élevés de crédits, une forte baisse du taux d'intermédiation, une faible rentabilité économique, la proportion élevée des crédits irrécouvrables entraînant un relèvement du portefeuille à risque. La leçon à tirer de cette étude est que la pandémie à covid-19 a eu une incidence significative sur les activités des institutions de microfinance en République Démocratique du Congo.

Mots clés : Pandémie à covid-19, Performance financière, Performance sociale, Microfinance, RDC.

INTRODUCTION

La pauvreté est un phénomène présent depuis toujours. Souvent exclus du système bancaire traditionnel, les pauvres n'ont généralement pas accès à un ensemble des services financiers leur permettant de créer leur propre entreprise ou de continuer les activités, de lisser leur consommation, d'épargner pour se prémunir d'éventuels risques ou encore pour le financement des études de leurs enfants.

Ainsi, la microfinance constitue en quelque sorte une réponse face aux problèmes d'endettement et de crise économique que connaissent la plu-

¹ Apprenant en DEA à l'Université de Kinshasa et Chef de Travaux à la Haute Ecole des Commerciales de Kinshasa en République Démocratique du Congo.

part des pays en développement. En ce sens, elle est considérée comme outil de lutte contre la pauvreté. En d'autres termes, pour réduire de manière efficace la pauvreté et ses effets, les institutions de microfinance se sont révélées être les vraies banques de proximité pour le financement des activités des personnes vulnérables afin d'améliorer leurs conditions de vie.

La République Démocratique du Congo (RDC) a vu cet élan, l'espoir que la microfinance suscite comme catalyseur économique, s'estomper à l'avènement de COVID-19 avec 7 904 cas des personnes infectées et 188 morts jusqu'au 11 juillet 2020 selon le Map de l'Organisation médicale de la santé.

Certes, le grand confinement a sauvé des vies, mais il a également secoué les économies par le biais d'une récession sans précédent, ce que l'on appelle le gâchis du confinement, c'est-à-dire, l'effet selon lequel le confinement freine l'accumulation des facteurs de production et accélère une récession spectaculairement auto-infligée. Cet effet a eu pour conséquences, les pertes de revenus et l'exacerbation de l'incertitude.

C'est le cas de la quasi-totalité des institutions de microfinance en général qui n'ont pas été épargnées par la récession et de FINCA en particulier qui a subi les effets néfastes de ladite récession et a limité significativement ses interventions en l'appui au financement des personnes vulnérables.

De ce qui précède, il sied de s'interroger :

- Existe-t-elle une corrélation directe entre les effets COVID et le Portefeuille à Risque (PAR) de FINCA ?

Nous avons anticipativement répondu à ces interrogations de la manière suivante :

- les effets COVID-19 ont une incidence sur les activités de la microfinance eu égard aux caractéristiques économiques et sociales observées ;
- le Portefeuille à Risque de FINCA a subi des effets de COVID au cours de la période sous examen.

Pour vérifier ces propositions sous forme d'hypothèse de travail et répondre à la problématique ci-dessus, la présente étude recourt à la méthode statistique pour mesurer les effets de la covid-19 sur les activités financières de FINCA, en calculant la variation d'un exercice à l'autre, en valeur ou en pourcentage par le modèle de la régression linéaire simple.

Le présent article, dans sa conception hormis l'introduction et la conclusion comprend trois sections. La première section porte sur le cadre conceptuel et d'analyse théorique sur la microfinance. La seconde section est consacrée sur le débat théorique entre la performance financière et sociale de l'IMF. La troisième section est axée sur la mesure des effets du Covid-19 sur les activités de la microfinance, le cas de FINCA de 2019 à 2021.

I. Cadre conceptuel et d'analyse théorique sur la Microfinance

Ce point fait une brève historique de la pandémie covid-19, définit le concept microfinance, éclairé sur son importance et les éléments qui le caractérisent.

1.1. Brève historique sur le covid-19

Effet, la pandémie à covid-19 a commencé en Chine, précisément dans la province de Hubei à Wuhan, au dernier trimestre de l'année 2019 et s'est vite étendu dans le reste du monde au début de l'année 2020.

La Covid-19 appartenant à la famille des virus respiratoires, elle s'est répandue par le trafic aussi bien aérien que terrestre et maritime. Elle s'est déplacée de la Chine vers la plupart des pays de tous les continents au regard des transactions commerciales que ce pays entretient avec le reste du monde. Presqu'aucun pays n'a été épargné. Si l'on reconnaît dans le principe que les pandémies ont un impact socio-économique, celle de la Covid-19 est plus désastreuse au regard de sa contagiosité élevée qui tire sa source du fonctionnement de l'économie mondiale et des comportements sociaux ; les échanges commerciaux à travers les flux des hommes et des biens.

Les coronavirus (Covid19) sont des virus qui constituent la sous-famille Orthocoronavirinae de la famille Coronavirinae. Le nom « coronavirus », Vient du latin signifiant « virus à couronne ». Elle est dû à l'apparence des virions (type des virus enveloppé avec comme suffixe « ion » soit non enveloppé) sous un microscope électronique, avec une frange de grandes projections bulbeuses qui évoquent une couronne solaire. Les coronavirus sont munis d'une enveloppe virale incluant une capsid caractérisée par des protéines en forme de masse appelées (spicules). Ils ont un génome à ARN (acide ribonucléique) monocaténaire (c'est-à-dire à un seul brin), de sens positif (groupe IV de la classification Baltimore), de 26 à 32 kilos bases (ce qui en fait les plus grands génomes parmi les virus à ARN). Les coronavirus se classent parmi les Nidovirales, ordre de virus produisant

un jeu imbriqué d'ARN sous-génomiques lors de l'infection. Des spicules, une enveloppe, membrane et capsid contribuent à la structure d'ensemble de tous les coronavirus. Ils peuvent muter et se recombiner. (Wikipedia.org, 2020).

1.2. Définition de la microfinance

La microfinance s'est développée en tant qu'approche du développement économique qui s'intéresse spécifiquement aux hommes et femmes à faible revenu. Le terme microfinance désigne l'offre de services financiers à une clientèle pauvre comprenant notamment de petits travailleurs indépendants (Joanna Ledgerwood, 1998).

Il existe une multitude des définitions de la microfinance. Cependant, l'on peut retenir que le minimum consensuel reconnaît que la microfinance est une pratique qui consiste à offrir des services et des produits financiers à une population démunie exclue du système bancaire classique (MAKUNZA KEKE, 2017).

Selon Michel OTERO (1999), la microfinance est le fournissement de services financiers à des travailleurs indépendants à faible revenu, pauvres et très pauvres.

D'après Jeule Fack NGUINGO (2000), la microfinance est l'offre de services financiers et non financiers adaptés aux pauvres, à ceux qui n'ont pas d'accès aux services financiers formels.

Pour les Nations Unies, on entend par microfinance, l'offre de services financiers (micro crédit, micro assurance, transfert d'argent, ...) aux populations pauvres, exclues du système bancaire, sans ressource ni droit de propriété. Les plus pauvres sont exclus du système bancaire traditionnel, parce qu'ils ne sont pas salariés, parce qu'ils n'offrent aucune garantie et sont souvent analphabètes et parce qu'ils ne représentent pas a priori une population « rentable ». Ils n'ont donc pas accès aux services financiers et recourent à l'épargne et au crédit.

Une définition plus précise venant de l'Asia Développement Bank nous explique que la microfinance peut être définie comme la fourniture de la microfinance des services financiers tels que les dépôts, les prêts, les services de paiement, les transferts d'argent et d'assurance accordées à des pauvres, des ménages à faible revenu. (Rachmanwan, 2015).

Il sied de remarquer que la définition de la microfinance peut s'adapter à plusieurs formulations mais néanmoins, tourne toujours autour de

pauvres. Par ailleurs, l'on constate que la microfinance ne se limite pas à l'approvisionnement des crédits pour les pauvres, mais également et surtout, elle offre une gamme des services très variés pour les personnes et ménages pauvres, ou encore aux entrepreneurs exclus de banques traditionnelles.

De tout ce qui précède, la microfinance s'entend comme l'ensemble des services financiers délivrés dans un cadre formel ou informel et destiné aux populations à faible revenu n'ayant pas accès au système bancaire classique mais exerçant une activité économique ou ayant un projet économique ou social.

Cette définition sous-entend donc que la microfinance n'est pas destinée à tous les pauvres mais bien plutôt à ceux d'entre eux qui ont la volonté de mener une activité économique ou sociale susceptible de leur procurer des revenus. Les populations les plus démunies devraient être plus efficacement prises en charge par les organisations humanitaires internationales ; elles sont exclues du périmètre de la microfinance.

Dans les IMF l'accent est mis sur le fait que les principales décisions au niveau des services financiers (octroi et remboursement du crédit, mobilisation de l'épargne, gestion...) sont prises à un niveau local, en insistant sur l'importance de la proximité géographique et sociale pour prendre des décisions adaptées et établir un lien de confiance. (Constant Soko, 2009 ; 21)

1.3. Importance de la microfinance

La microfinance considérée comme instrument de lutte contre la pauvreté, revêt plusieurs rôles à savoir :

- ✓ Elle permet à des couches populaires exclues du système bancaire et soumises à la dépendance des fournisseurs et des usines, de développer une longue gamme d'activités productrices rentables, d'améliorer leur condition de vie et leur statut social. Vu sous cet angle, l'accès à des services financiers via les IMF permet aux pauvres d'accroître leurs revenus, de se doter d'actifs et de se protéger, dans une certaine mesure des chocs exogènes.
- ✓ Elle est un mode de financement alternatif au système bancaire ; l'asymétrie d'information qui existe entre le prêteur et l'emprunteur est un problème fondamental sur le marché du crédit. Les banques ne connaissent pas parfaitement leurs clients et notamment leur aversion au risque. Il en résulte par conséquent des phénomènes d'aléa moral liés au remboursement du crédit. Ce dernier est d'autant plus

important dans les pays pauvres où les emprunteurs ne disposent pas de garantie matérielle à fournir pour avoir accès au prêt.

- ✓ Pour gérer cette insuffisance d'information et cette absence de garantie chez les personnes ciblées, la technique des prêts des groupes ne résout pas tous les problèmes d'information.
- ✓ La microfinance favorise la bancarisation de la population et l'on sait que les IMF représentent jusqu'à 5 % de la collecte d'épargne et 10 % du crédit à l'économie dans certains pays.

1.4. Éléments caractéristiques de la microfinance

Le concept microfinance a fait l'objet de nombreux débats et d'approches multiples. Aussi, il est possible de s'accorder sur un certain nombre de dénominations communes à ces définitions (Tollenaire, 2002).

- La microfinance est un outil de développement parmi d'autres de lutte contre la pauvreté et l'exclusion de population défavorisée. Elle est constituée d'un ensemble de services financiers (crédit, épargne, assurance...) qui vise à permettre aux populations exclues du système bancaire classique d'améliorer leurs revenus par l'augmentation de ressources de ménage et l'accès au capital financier.
- La microfinance favorise la création et le développement des petites activités économiques rentables par l'accès au financement externe et la mobilisation de l'épargne. Ces entités économiques appartiennent généralement au secteur informel et sont aussi appelées micro-entreprise.

La microfinance est définie donc par rapport :

- Sa cible : les populations défavorisées (pauvres) exclues de l'accès aux systèmes financiers classiques ;
- Son objet : un instrument de lutte contre la pauvreté entre parenthèses instrument parmi d'autres, utilisé en soi, intégré dans un projet ou programme) ;
- Ses fonctions financières de départ, des crédits, l'assurance, de coffre, développer en dehors du système financier formel ou bancaire classique.
- Sa visée : le développement et/ou la création d'activités économiques rentables et pérenne, ainsi que l'accroissement des ressources de ménages.

1.5. Les services de microfinance

Une institution de microfinance a pour fonction principale l'intermédiation financière. Les services organisés par les institutions de microfinance sont aussi organisés par les banques classiques. Elles se diffèrent du point de vue de la clientèle. Vu cette clientèle, les IMF offrent de micro-services, c'est-à-dire, réduite à leur niveau selon la capacité de leurs revenus. Les services les plus proposés sont : le micro-crédit, le micro-épargne, le micro-assurance et le transfert d'argent. Toutefois, il est impérieux d'établir une nuance entre la microfinance, micro-crédit et la finance informelle.

Selon Michel LEBAT (2005) *le micro-crédit* est un petit crédit d'un montant moins élevé, sensiblement inférieur au crédit qu'une entreprise ou un ménage peut solliciter d'une banque. *La finance informelle* (finances indigènes parce qu'elle vient d'en bas) est une finance sur mesure. C'est une pratique d'épargne et de crédit qui n'est pas obligée de respecter un cadre ou un schéma fixe. Les relations entre débiteurs et les créanciers reposent sur la confiance, elles sont personnelles. Dans la finance informelle, il n'y a pas de conditions préalables, pas de frais de gestion, pas de cadre fixe, pas de contrôle.

Comme indiqué ci-dessus, les services financiers comprennent généralement l'épargne et le crédit. Certaines institutions de microfinance proposent néanmoins également des services d'assurance et de paiement. Au-delà de leur fonction d'intermédiation, un grand nombre d'institutions de microfinance jouent un rôle d'intermédiation sociale à travers le regroupement de personnes, le renforcement de la confiance en soi, la formation dans le domaine financier et la gestion des compétences au sein d'un groupe. Ainsi, la microfinance se définit souvent par les deux fonctions d'intermédiation sociale et financière.

Les activités de microfinance comprennent :

1. Des petits crédits, en particulier pour les fonds de roulement ;
2. L'évaluation informelle des emprunteurs et des investissements ;
3. Des formes de garanties spécifiques telles que la caution solidaire ou l'épargne obligatoire ;
4. L'accès à des crédits successifs et de montant croissant en fonction de la performance de remboursement ;
5. L'octroi et le suivi efficace des crédits ;
6. Des produits d'épargne sûrs.

Bien que certaines institutions de microfinance offrent des services d'appui au développement d'entreprise (formation technique et marketing par exemple) et sociaux (alphabétisation, santé publique, etc.), ceux-ci ne sont généralement pas inclus dans la définition de la microfinance.

1.5.1. Le crédit

En matière de crédit, les IMF utilisent deux méthodes pour servir sa clientèle, l'une fondée sur l'individu, l'autre sur un groupe. En d'autres termes, il existe des crédits individuels appelés aussi prêts individuels et le crédit de groupes (crédit solidaire).

1.1.1.1. Les crédits individuels

C'est le fait que les prêteurs du secteur informel accordent des crédits ou les fonds sur la connaissance personnelle des emprunteurs plutôt que sur une analyse des fiabilités complexes. Les crédits sont octroyés à un seul individu avec le minimum de procédures par rapport aux secteurs formels.

Pour mettre en place ces types des prêts, l'institution doit au préalable identifier les clients cibles remplissant les critères et qui pourraient profiter de ce prêt afin de ne pas se tromper. Au fait, bien analysé au préalable, le nombre de clients et les profits permettent à l'institution de renforcer sa performance au niveau du remboursement.

1.1.1.2. Crédits de groupes

Crédit solidaire (CS) ou le module de la Grameen Bank est parmi les organes de la microfinance. Elle est la forme la plus médiatisée et la plus connue en particulier avec les expériences de la Grameen Bank de la Bangladesh. Cette expérience a débuté au Bangladesh en 1976 avec Mohamed YUNUS.

Le principe de fonctionnement consiste à octroyer des crédits des petits montants au nombre organisés en petits groupes. Cette grappe est constituée de 5 personnes. Les prêts sont accordés dans un premier temps à deux personnes puis si les crédits sont remboursés, les deux autres personnes en reçoivent à leur tour.

Enfin, vient le tour de la dernière personne, si les deux groupes ont honoré leurs engagements. Ce modèle de Grameen Bank est à la base de tontines mutuelles. D'une manière générale, les IMF font appel au groupement des 5 à 100 personnes.

I.5.2. Épargne

Les pauvres disposent d'un revenu qu'il consacre en grande partie à des dépenses de consommation. Néanmoins, une partie n'est pas affectée à la consommation immédiate mais est destinée à l'épargne pour la consommation future.

Il sied de remarquer que l'épargne correspond à la partie du revenu non consommé immédiatement. Ainsi, il existe plusieurs motifs pouvant pousser les pauvres à épargner, à savoir :

- disposer de liquidités afin de permettre une dépense de consommation pour l'investissement plus important dans un futur proche ;
- disposer d'une réserve pour constituer une marge de sécurité afin de faire face aux aléas de la vie (accidents, maladie, décès..) ;
- constituer un patrimoine qui servira comme un complément de revenu, soit sous forme d'un héritage aux descendants de l'épargnant.

Il sied de révéler que l'on distingue deux types d'épargnes, il s'agit de : épargne financière qui est le placement pécuniaire et l'épargne non financière qui est le placement en nature.

Les institutions de microfinance exploitent l'épargne financière dans l'exercice de leurs activités qui sont :

- l'épargne à vue ;
- l'épargne à terme ; et
- l'épargne obligatoire.

Par ailleurs, le crédit bancaire peut être considéré comme l'épargne.

I.5.3. Assurance

Les bénéficiaires de la microfinance vivent dans un espace plein de risques. Ils ont besoin d'assurance en cas de décès, des maladies, de sinistre, etc. Les IMF ont pris conscience de cette réalité et ont commencé à expérimenter ce produit. L'assurance constitue une prévision à l'avenir du nombre sachant que ces derniers ne cessent de voir accroître leurs besoins en assurance, car ils vivent dans un univers plein d'aléas.

I.5.4. Transfert d'argent

Les pauvres sont non admis aux banques formelles car ils n'ont pas des comptes en banque et ne peuvent pas régler par chèque ou virement. En sus, ils ne peuvent payer qu'en monnaie liquide. Par ailleurs, ils éprouvent

les besoins de transfert d'argent pour se prémunir de tout risque. Ce service fait désormais partie de services financiers auxquels les plus pauvres et les exclus aspirent.

II. Débat théorique sur la Performance financière versus Performance sociale durant la pandémie à covid-19

Le principe de la rationalité se voit via des comportements de maximisation de l'entité et du profit. Le comportement de maximisation de la firme bancaire est à la base de l'exclusion financière dans la majorité des économies en développement, partant des caractéristiques du marché et des agents. Toutefois, la technologie de production bancaire se révèle inopérante dans le secteur microfinancier. Les IMF complètent les banques sur le marché de fonds prêtables, avec une adaptation de l'offre de produits financiers qui assure une certaine inclusion financière des économies. (Latoundji Babatoundé, 2021 ; Mukundi Kahumba et Malingumu Syosyo, 2022).

En effet, contrairement aux banques, les IMF mettent en place un mécanisme original et approprié de collecte de l'épargne et d'octroi du crédit, à savoir : les prêts de groupe avec caution solidaire, le système de prêt progressif et les incitations dynamiques. Le succès de ce mécanisme repose sur des démarches stratégiques basées sur la responsabilité conjointe (joint leability) et la surveillance par les pairs (peer monitoring). Le caractère novateur de cette technologie de la production permet aux IMF de résoudre les problèmes d'asymétrie de l'information et de minimiser les coûts de transactions liées à la gestion des prêts de leur clientèle (Mukundi et Malingumu, 2022 : 2102).

Dès lors, deux logiques de performance émergent : l'une est économique et l'autre est sociale (Urgeghe, 2010 ; Latoundji Babatoundé, 2021 : 337). Pour certains économistes, il existerait un arbitrage entre performance financière et performance sociale (Hermes et al., 2008, Christen, 2001). Par contre, pour d'autres, la performance sociale demeure un catalyseur de la performance financière mettant en relation positive les deux catégories de performance (Dewez et Néisa, 2009). Les deux logiques qu'en résultent font naître une opposition marquée entre institutionnalistes et Welfaristes ; le débat se tourne alors sur l'arbitrage entre ciblage des pauvres et rentabilité financière. La première approche (institutionnaliste) se concentre sur la création des microfinances destinées à fournir aux populations pauvres un accès aux services financiers tout en mettant un accent sur l'autosuffisance financière et l'amplitude de l'activité-le nombre de clients- que sur la

profondeur de l'activité et la mesure de l'impact sur les bénéficiaires. Par contre, l'approche Welfariste se concentre davantage sur l'engagement de l'IMF au regard des pauvres, via la profondeur de l'activité de l'institution et son incidence sur le bien-être des populations. Toutefois, il sied de noter que les partisans de ces deux approches demeurent tous favorables à de saines pratiques opérationnelles et managériales, à une efficacité et une efficience institutionnelle (Fall Seck, 2018).

En revanche, face à la crise sanitaire à Covid-19, les partisans de ces deux types d'approche se trouvent confrontés à l'impératif de la pérennité de leurs activités au regard des ravages causés par l'apparition, l'aggravation et l'expansion de la covid-19.

En effet, l'application des principes de marché à la microfinance, l'expérience récente de la commercialisation s'est imposée pour garantir la viabilité à long terme de l'institution, l'adoption des pratiques propres aux firmes commerciales (rating), la transformation institutionnelle à l'instar du down scaling et upscaling, l'entrée de nombreux investisseurs à la recherche d'un retour sur investissement compétitif etc., favorise la commercialisation accrue des activités de microfinance explique l'apparition de certaines dérives pouvant affecter la mission sociale des IMF. Si cet intérêt des investisseurs pour la microfinance ne cesse de grandir, le double objectif financier et social pose des sérieux problèmes durant la phase de crise sanitaire liée à la pandémie à covid-19. L'équilibre optimal sous-jacent au double objectif économique et social, puis les résultats sociaux du principe de rationalité qui gouverne le marché s'en trouve quelque peu écorché.

III. Evolution des performances financières et sociales de FINCA

Cette section a pour objectif de mesurer les effets du covid-19 sur les activités d'une IMF durant la période de 2019 à 2021 en prenant comme champ d'investigation FINCA ; il s'agit de saisir la performance financière à travers la détermination du taux d'intermédiation financier : la rentabilité de l'IMF/FINCA, l'autosuffisance opérationnelle et le portefeuille à risque. Sous une autre approche, l'article analyse également la performance sociale de FINCA au cours de la même période d'étude. Enfin, à travers un modèle de régression linéaire simple, l'étude mesure la corrélation entre la performance financière et sociale et la Covid-19.

III.1. Les performances financières

Dans cette section, il est question de mesurer les agrégats de la performance financière de FINCA, à travers le taux d'intermédiation (DEP-TA), la rentabilité économique (ROA), l'autosuffisance opérationnelle (AO), ainsi que le portefeuille à risque (PaR).

Pour ce faire, la méthode adoptée consiste à calculer les différents indicateurs détaillés par les tableaux ci-après :

III.1.1. Détermination du taux d'intermédiation financière 2019-2021

Pour mesurer le taux d'intermédiation financière, l'étude recourt à la formule suivante :

$$\text{DEP-TA} = \text{Dépôt} / \text{Total actif}$$

Tableau n°1 : Détermination du taux d'intermédiaire financière 2019-2021

Indicateurs	2019	2020	2021
Dépôt (1)	105 276 208 829	9 844 270 800	117 079 485 291
Total actif (2)	162 919 895 084	152 701 938 249	181 534 509 852
Dép/Total acif (1/2)*100	64,6%	6,4%	64,5%

Source : Elaboré par l'auteur sur base des états financiers de FINCA

Au vu de ce tableau, il en ressort que les activités d'intermédiation sont soutenues en 2019 et en 2021 car le DEP-TA est supérieur à 20%, exception faite en 2020. En revanche, le taux d'intermédiation financière de FINCA est de 6% traduisant une intermédiation très faible. Ce qui dénote une influence négative des effets covid-19 sur l'activité.

Comme illustré par le graphique suivante :

Source : Elaboré par l'auteur sur base du tableau n°1

III.1.2. Détermination de la rentabilité de l'entreprise FINCA 2019 - 2021

Pour mesurer la rentabilité de l'entreprise, il est fait recours à la formule suivante :

Cette formule permet d'évaluer la capacité de la FINCA à utiliser ses actifs pour générer un bon rendement.

Tableau n°2 : Détermination de la rentabilité de la FINCA 2019-2021 (en CDF)

Indicateurs	2019	2020	2021
Résultat net d'exploitation (1)	8 839 316 698	2 017 630 289	10 125 594 081
Total actif (2)	162 919 895 084	152 701 938 249	181 534 509 852
ROA = 1/2*100	5,42%	1,32%	6%

Source : Elaboré par l'auteur sur base des données de FINCA

Comme pour le cas de l'intermédiation financière, la rentabilité économique a subi un contre coup des effets de la Covid-19. En effet, de 5,4% en 2019, celle-ci a chuté à 1,3% en 2020, avant de remonter à 6%. Cette situation fait suite aux mesures de confinement prises par les autorités publiques et qui ont impacté fortement les activités de cette IMF durant la période d'analyse, somme illustrée par le graphique suivant

Source : Elaboré par l'auteur sur base du tableau n°2

III.1.3. Détermination autosuffisance opérationnelle (AO)

Pour estimer la capacité de FINCA à couvrir ses coûts par ses produits d'exploitation, il est fait recours à la formule de base suivante :

Produits financiers/Charges financières + Dotation + Provisions douteuses + Charges d'exploitation.

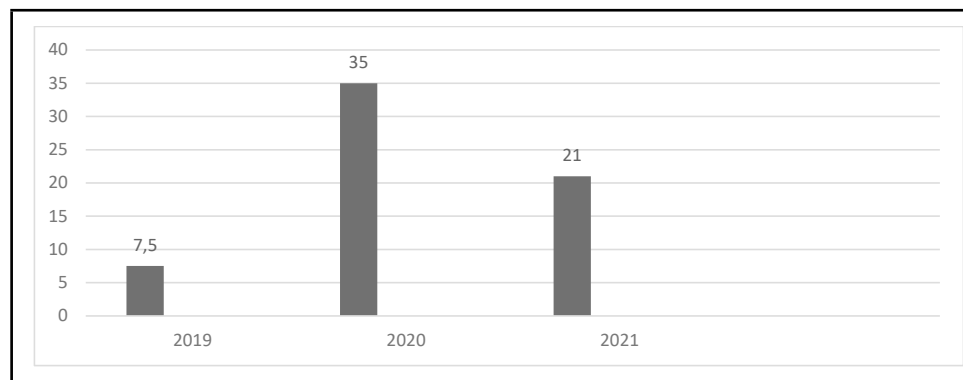
Tableau n°3 : Calcul de l'autosuffisance opérationnelle de la FINCA (2019-2021)

Indicateurs	2019	2020	2021
Produits financiers (1)	1 710 052 139	10 154 572 189	4 526 892 323
Charges financières (2)	779 590 947	5 601 992 251	1 487 087 093
Dotation pour provisions douteuses (3)	5 864 831 436	11 284 992 251	2 243 820 729
Charges d'exploitation (4)	16 114 489 796	12 076 997 330	17 898 655 792
	7,5%	35%	21%

Source : Elaboré par l'auteur

Au regard de ce tableau, il est constaté que l'autosuffisance opérationnelle a évolué de l'ordre de 7,5% en 2019, 35% en 2020 et 21% en 2021. Il sied de préciser que FINCA a recouru à une forte dotation en provision et pertes sur les séances recouvrables, raison par laquelle le pic a été observé en 2020. Comme expliqué précédemment les mesures de confinement ont eu un impact significatif sur les activités de cette institution en 2020 particulièrement

Cette situation peut être représentée graphiquement comme suit :



Source : Elaboré par l'auteur sur base du tableau n°3

III.1.4. PAR (Portefeuille à risque)

La qualité du portefeuille de FINCA est mesurée, en démontrant la proportion des crédits recouvrables, ainsi par =

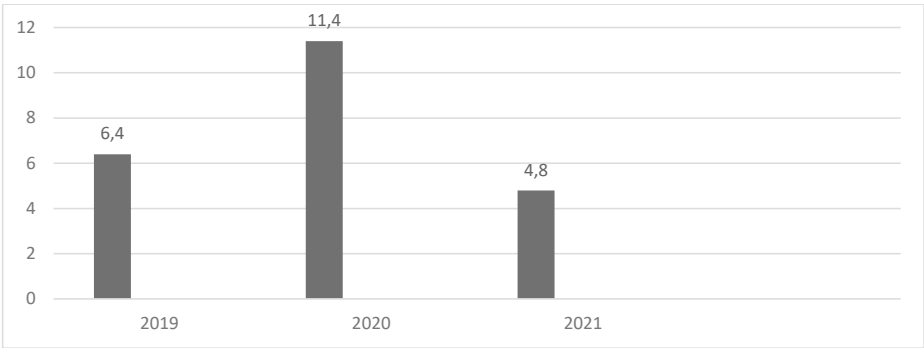
Tableau n°4 : Détermination du portefeuille à risque (PAR) de la FINCA (2019-2021)

Indicateurs	2019	2020	2021
Valeurs des crédits renégociés (1)	7 319 619 430	10 556 777 063	6 279 240 034
En cours des crédits bruts (2)	114 462 765 486	92 442 647 000	128 659 099 632
PAR (1/2)*100	6,4%	11,4%	4,8%

Source : Elaboré par l’auteur

En nous référant au tableau ci-dessus, il sied de constater que PAR est demeuré inférieur à 10% en 2019 et 2021 et en revanche, il présente un taux supérieur à 10% en 2020, ce qui traduit la détermination de la qualité du portefeuille de FINCA, montrant la partie des crédits contaminés par les impayés et un risque important de non-remboursement observé au plus fort moment de la crise.

Cette situation peut être représentée de la manière suivante :



Source : Elaboré par l’auteur sur base du tableau n°4

3.2. Performances sociales de FINCA S.A de 2019 à 2021

Ce sous point permet de concilier les performances financières de la FINCA dégagées pendant la période sous étude avec sa mission sociale, évaluant l’impact de ses services financiers à la portée des personnes pauvres.

Tableau n°5 : Evolution de nombres des clients

Indicateurs	2019	2020	2021
Nombre clients	410 000	410 000	615 000

Source : FINCA

Il ressort du tableau ci-avant que le nombre des clients a stagné les deux premières années sous étude, et a connu une augmentation de 50% par rapport à l'année 2021. (Stagnation liée aux mesures barrières, Covid-19).

Tableau n°6 : Evolution de la prise en charge femmes et orphelins

Indicateurs	2019	2020	2021
Femmes prises en charges et formées	9 985	9 985	7 763
Orphelins	494	104	109

Source : FINCA

Comme on peut l'observer le nombre des personnes vulnérables ayant bénéficié des produits financiers en impact réel sur la vie sociale de ses clients. Toutefois, une baisse est constatée en 2020. (Diminution liée aux mesures barrières, Covid-19).

3.3 Mesure de la corrélation entre les performances financières (sociales) et effets à Covid-19

En considérant les effets de Covid 19 sur le produit net financier comme une variable explicative, l'étude retient le PAR comme variable à expliquer.

1.1.1.Détermination des effets économiques sur produits nets financiers de FINCA

Selon FMP (Inclusion financières en RD. Congo) et le Rapport de FEC (Fédération des entreprises du Congo), le secteur de micro finance a connu un ralentissement des activités dû aux effets de COVID 19 avant, pendant et après de l'ordre de 2%, 26,9%, et 10% respectivement en 2019, 2020 et 2021, (rapport BCC d'activité de la micro finance pour l'exercice 2020).

Il considère ce ralentissement des activités sur le produit financier de FINCA comme une variable explicative X et Y comme une variable à expliquer (Portefeuille à risque)

Tableau n°7 : Détermination des effets économiques sur les produits nets financiers de la FINCA (2019-2021)

Année	Produits financiers	Ecart du manque à gagner	% de ralentissement
2019	53 661 610 261	1 073 232 205	2%
2020	45 846 185 677	11 920 008 274	26%
2021	51 779 332 169	5 177 933 217	10%

Source : FINCA

Les produits nets financiers de la FINCA ont été de 53.661.610.261, 45.846.185.677 et 51.779.332.169 respectivement en 2019, 2020 et 2021 et ont dégagés un écart de manque à gagner respectivement de 1.073.232.205, 11.920.008.274 et 5.177.933.217 soit un taux de ralentissement de 2% en 2019, 26% en 2020 et 10% en 2021.

Tableau n°8 : Calculs préliminaire du coefficient de corrélation

Année	X	Y	$X1=X-\bar{x}$	$Y1=Y-\bar{Y}$	$X1.Y1$	X^2	Y^2
2019	2	6	-10,67	-1,33	14,19	4	36
2020	26	11	13,33	3,67	48,92	676	121
2021	10	5	-2,67	-2,33	6,2	100	25
TOTAL	38	22	-	-	69,33	780	182
Moyen	12,67	7,33					

Source : Elaboré par l'auteur

Rappelons que la formule de coefficient de corrélation :

$$= 0,67$$

$$r = (0,67 \times 0,67) \times 100 = 44,89\%$$

Au regard des résultats, il sied de conclure qu'il existe une relation entre les effets économiques de COVID et le portefeuille à risque.

Ainsi le coefficient de détermination égal à 44,8%, démontre que les effets économiques de COVID-19 sur les produits nets financiers de FINCA ont influencé le portefeuille à risque à cette hauteur (44,8%).

Conclusion

La présente recherche a porté sur l'analyse de l'incidence de COVID-19 sur les performances financières & sociales d'une institution de microfinance, à l'occurrence FINCA SA RDC à l'horizon temporel de 2019 à 2021 caractérisée par l'apparition et l'aggravation de la pandémie à covid-19.

Cette recherche a consisté à porter un jugement sur les états financiers de FINCA, de manière à vérifier son impact sur l'ensemble de ses activités face à cette situation conjoncturelle.

La problématique consistait à savoir, si la COVID-19 a eu une incidence sur les activités de la microfinance de la FINCA SA et s'il existe une corrélation directe entre les effets COVID-19 et le Portefeuille à Risque (PAR) de ladite institution financière.

Les propositions suivantes ont été formulées comme des réponses anticipatives à ce questionnement : les effets COVID-19 auraient eu une incidence sur les activités de FINCA au regard des caractéristiques économiques et sociales observées et la FINCA SA, au regard de son Portefeuille à Risque, aurait subi des effets de COVID-19 sur son évolution pendant la période sous revue.

La méthode statistique utilisée a permis de mesurer cette incidence sur les données financières de FINCA, en calculant la variation d'un exercice à l'autre, en valeur ou en pourcentage par le modèle à régression linéaire simple.

A l'issue des analyses, l'étude est parvenue aux résultats selon lesquels FINCA a connu une contre-performance observée en 2020, suite à un choc exogène dû à la pandémie à COVID-19, se traduisant notamment par : les resserrements des conditions financières et les coûts élevés de crédits. Cette situation a été observée par la détermination des indicateurs suivants :

- Les taux d'intermédiation n'a été soutenu qu'en 2019 et 2021 soit un de 64% à 20%, suivi d'une activité très faible d'intermédiation comprise dans l'intervalle $0 < 6\% < 20\%$ 2020.
- La Rentabilité économique a présenté une faible capacité en 2020 soit 1,32% contre 5,42 en 2019, et 6% en 2021.
- L'autosuffisance opérationnelle a renseigné également un taux élevé de 35% en 2020, poussant FINCA à une forte dotation des provisions liées à des créances irrécouvrables.
- Le portefeuille à risque a connu également un taux élevé, soit de 11,4% en 2020, démontrant ainsi la proportion élevée des crédits non recouverts dû aux effets économiques de COVID 19.
- Les nombres des clients, ainsi que la prise en charge des personnes vulnérables, a connu également une baisse d'activité, observé au plus fort moment de COVID-19.

- Les effets COVID ont eu un impact sur les activités au regard des caractéristiques économiques et sociales observés car il existe une relation étroite entre les ralentissements de l'activité de FINCA par les effets à COVID-19 et ceci a influencé son produit net financier et son PAR de l'ordre de 44,89%.

Au regard de ce qui précède, les résultats confirment les hypothèses de départ. Il est suggéré à la FINCA de constituer anticipativement une grande provision pour charges et risques afin de se prémunir contre les risques liés aux aléas futurs.

BIBLIOGRAPHIE

1. ADRIAN T et NATOLUCCI, *La crise de la COVID-19 menace la stabilité financière*/MFB 2020.
2. AUDRAN et BERTHOUSOZY, « *la Microfinance, une opportunité d'investisse socialement responsable* », 2009.
3. BAYDASM, GRAHAM, D, VALENZUELAL, *La banque commerciale dans la microfinance* (commercial Bank in microfinance) Aaithers burp, MD, 1998.
4. BAYE, SEBASTIEN, HAJDENBERG, JEREMY ET POURSAT, CHRISTINE, *Le guide de la micro finance micro-crédit et épargne pour le développement*, Editions d'organisation, Paris, 2020.
5. CHEVALIER F., *L'Entreprise Publique*, éd. Fontaine, Paris, 1999.
6. CHISTEN R.P., « *Commercialisation et dérive de la mission des IMF : La transformation de la microfinance en Amérique Latine* », CGAP, Etude spéciale, n°5, 2001.
7. CONSTANT SOKO, *Les modèles de microfinance en Côte d'Ivoire : origine, organisation et impact*, éd. L'Harmattan, Paris, 2009.
8. DEWEZ D. et NEISA S., « *MFI's social Performance Mapping and the Relationship between Financial and social performance : Evidences against the Trade-off Theory* », Incofin Investment Management, 2009.
9. FALL SECK F., « *L'efficience Technique des Institutions de Microfinance en Zone UEMOA* », In *Revue d'économie politique*, vol. 128, n°4, 2018.
10. FATOUX Frédérique, *Des limites actuelles de l'éthique problème*, 2002.
11. HERMES N., LENSINK R. et MEESTERS A., « *Outreach and Efficiency of Microfinance institutions* », in *World Development*, vol. 39, n°6, 2008.
12. JEULE FACK NGUINGO, *Exclusion et Rapport du centre Walras* 2003.
13. JOANNA LEDGERWOOD, *Manuel de microfinance : une perspective institutionnelle et financière*, Banque Mondiale, Washington D.C, 1998.

14. KIANDA M, Cours de statistique I, G1 SCF, ISC-KIN, 2016-2017.
15. KIBALA JONAS, *L'économie mondiale face à la pandémie de Covid-19*, UNIKIN 2020.
16. LABIE M., *La microfinance en question limite et choix organisationnelle*, éditions Luc, Bruxelles, 1999.
17. LATOUNDJI BABATOUNDE, « *Entre performance financière et sociale de l'IMF : Mise en évidence d'une règle de politique financière optimale* », *La Microfinance contemporaine : Les frontières de la microfinance*, éd. Presses Universitaires de Rouen e du Havre, 2021.
18. MAKUNZA KEKE : Micro-finance, L2 Microfinance, ISC-KIN, 2017, inédites.
19. MALEMBA NSAKILA, *La Notion de l'état de la question*, Marvi édition, Lubumbashi 2016.
20. MBANGALA A. et KWAYENO TANGI, *Analyse des états financiers, G3 Comptabilité*, ISC-KIN, 2017-2018, inédits.
21. MBIMBA et CORNET, *Etude de la méthodologie*, Dunod, Paris 2017.
22. MOUGOU et ONDUAB, *Epidémiologie de l'Economie et Confinement de l'Organisation*, éd Presses Universitaires de Douala, Douala, 2020.
23. MUKUNDI N. KAHUMBA et MALINGUMU SYOSYO, « *Financement de l'économie congolaise par les banques et les institutions du système de financement décentralisé : substitution, concurrence et/ou complémentarité ?* », in *global scientific journals*, vol.10, Issue 12, december 2022.
24. N'DA, P., *Comment réaliser un mémoire d'un bout à l'autre*, 3ème édition, Université de Coco-Abidjian, 2006.
25. OTERO M., *Bringing developpment back, intro micro finance*, journal of micro finance, 1999.
26. PUNSHI, CP et KABEYA « *l'attitude et politique monétaire tel -02566796*, mai 2020.
27. RACHMAN W.A. *Am over view of micro finance: history and évolution, défimution and proctice Ahfond journal*, 2010.
28. *Rapport d'activités des microfinances par la Banque Centrale du Congo (2019,2020 et 2021)*
29. URGEGHE L., « *Les véhicules d'investissement en microfinanc et le défi de la performance sociales* », in *Monde en développement*, vol. 152, n°4, 2010.
30. Wikipédia.org
31. Wwww.financialfank.com