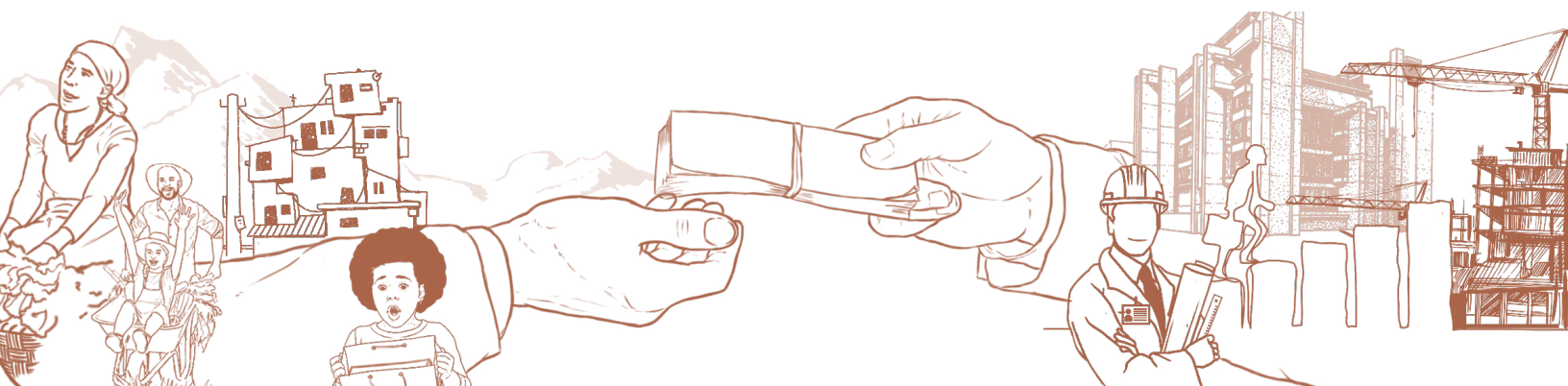


Accès aux biens et Services en Haïti - Banque et Développement

Actes des Sessions du CREGED à la 30^e Conférence Annuelle
de Haitian Studies Association

8-10 novembre 2018
Université Quisqueya et Hôtel Marriott
Port-au-Prince, Haïti.



Edité par
Dr. Raulin L. Cadet
Dr. Christophe Providence
Dr. Bénédique Paul



30, Fragneau Ville, Delmas 75
HT6120 Delmas
HAITI

administration@epn.ht
www.lepn.ca



Vice-rectorat à la Recherche et à
l'Innovation
218, Avenue Jean Paul II
HT6113 Port-au-Prince
HAITI

virri@uniq.edu
www.uniq.edu.ht

Accès aux Biens et Services en Haïti – Banque et Développement

Num. Bibliothèque Nationale d'Haïti: 16-03-105
ISBN: 978-99970-60-15-0
Octobre 2021

Citation: CADET, Raulin L., Christophe PROVIDENCE et Bénédique PAUL. (2021). Accès aux Biens et Services en Haïti – Banque et Développement. Editions Pédagogie Nouvelle S.A. et Université Quisqueya, Port-au-Prince. <https://doi.org/10.54226/uniq.ecodev.18793>



Cette communication est mise à disposition selon les termes de la Licence Creative Commons Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale 4.0 International.

La participation du CREGED à la 30^e conférence annuelle de Haitian Studies Association (HSA) et la réalisation de actes sont financées par :
Service de Coopération et d'Action Culturelle (SCAC), de l'Ambassade de France en Haïti, via les allocations au Collège Doctoral d'Haïti (CDH) ;
Institut de Recherche pour le Développement (IRD-France)/JEHAJ ;
Fondation Connaissance et Liberté (FOKAL).

Le CREGED, la FSEA, l'Université Quisqueya et les institutions partenaires n'entendent donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les textes de ce document. Ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

Table des matières

Préface I	ix
Paul R. LATORTUE	
Préface II	ix
Jean Baden DUBOIS	
Mots des Editeurs	xiii
Raulin L. CADET, Christophe PROVIDENCE et Bénédique PAUL	
Introduction Générale	1
Étienne BILLETTE DE VILLEMEUR	
Première partie	
<i>Accès aux Biens et Services</i>	
CHAPITRE 1	21
<i>Disparités spatiales et financement des biens et services publics de proximité en Haïti : Le cas des budgets communaux de 2017-2018</i>	
Christophe PROVIDENCE	
CHAPITRE 2	45
<i>Accès aux biens et services des ménages aux revenus les plus faibles : un modèle microéconomique</i>	
Jean-Baptiste ANTENORD, Étienne BILLETTE DE VILLEMEUR et Raulin L. CADET	
CHAPITRE 3	57
<i>Analyse de l'impact des programmes de microfinance dans la performance des microentreprises</i>	
Hubermane CIGUINO et Bénédique PAUL	
Deuxième partie	
<i>Banque et Développement</i>	
CHAPITRE 4	79
<i>Entrepreneurs' Perception of Banks' Social Responsibility : A Haitian Case Study</i>	
Bénédique PAUL, Ahmad H. JUMA'H et Florys DORANTE	
CHAPITRE 5	89
<i>La Pénétration Bancaire et le Développement des Villes d'Haïti</i>	
Raulin L. CADET, Christophe PROVIDENCE et Jean-Baptiste ANTENORD	
Postface du Doyen	ci
Maxon JULIEN	

Préface I

Texte reçu le 19 mars 2019

La présence des Professeurs-chercheurs haïtiens dans les conférences scientifiques et professionnelles, revêt une importance particulière dans le développement du pays. Elle stimule la quête de connaissances approfondies sur le fait haïtien. Elle favorise la transformation du travail universitaire. Elle permet à nos étudiants de mieux comprendre nos réalités. Elle met les intellectuels et techniciens haïtiens en contact avec ceux, haïtiens ou étrangers, avides de voir notre pays sortir de plus de deux siècles de solitude.

En ce sens, nous devons tous donner la bienvenue à cette publication du Centre de Recherche en Gestion et Économie du Développement (CREGED) de l'Université Quisqueya et aux efforts des professeurs Raulin L. Cadet, Christophe Providence, Bénédique Paul. Tous les 3 sont munis de doctorat, formation destinée fondamentalement à renforcer la capacité de recherches et de création de nouvelles connaissances.

La quête d'une meilleure connaissance des questions relatives à l'économie haïtienne et à la gestion des entités et organismes responsables de la production du pays est fondamentale pour le progrès économique d'Haïti. Car, il s'agit du processus de création de revenus des agents économiques et de l'utilisation de ces revenus en activités de consommation et d'investissements. La consommation satisfait les besoins d'aujourd'hui. Les investissements aspirent à satisfaire les besoins de demain. L'attention à ces données nous aide à mieux comprendre les problèmes et à identifier les options de solutions, grandes ou petites.

Les sujets abordés dans ce livre sont importants. Il s'agit, entre autres, des conséquences de l'inclusion ou du manque d'inclusion de certaines catégories sociales provoquées par les inégalités sociales, des activités financées par le crédit, de l'impact ou manque d'impact du microcrédit sur la production nationale, de l'excès de liquidité observé depuis belle lurette dans nos banques, du financement ou de l'insuffisance de financement disponible aux collectivités territoriales et du développement de nos municipalités.

De plus, il existe dans ce livre, une tentative de soumettre le raisonnement économique à la rigueur de la logique mathématique et de la vérification empirique. Ceci est important, car les sciences économiques et managériales ont l'avantage de disposer de données chiffrées. Qu'il s'agisse de prix, de revenus, d'achats, de ventes, de production, d'emplois, de salaires, de kilomètres de distance, de population, d'âge, j'en passe. L'existence de ces données chiffrées est autant d'opportunités pour clarifier et vérifier les explications que la logique nous dicte. Car tout ce qui est logique n'est pas nécessairement vrai. Il nous faut toujours vérifier empiriquement. De fait, c'est le mariage du raisonnement logique et de la vérification empirique qui fait progresser la science dans n'importe quel domaine. L'existence des données chiffrées aide toujours ce processus de vérification.

En tant que Doyen du programme MBA de l'UNDH, j'appuie ces efforts de recherches et de publication. Car, la recherche, dans tous les domaines, est une des importantes clés de la croissance économique. Je suis fier que 2 de ces 3 professeurs apportent aussi leur savoir et leur connaissances intellectuelles à nos étudiants de niveau universitaire.

Paul R. LATORTUE, Ph.D.

Doyen

Master in Business Administration (MBA)

Université Notre-Dame d'Haïti (UNDH)

Je trouve opportun la participation du Centre de Recherche en Gestion et en Économie du Développement de l'Université Quisqueya à la 30e conférence annuelle de la Haitian Studies Association (HSA). Mon avis se fonde sur l'importance du thème de chacune des deux sessions que le Centre y a tenues : la problématique de l'accès aux biens et services, et celle du lien du secteur bancaire avec le développement sans négliger l'angle de la "responsabilité sociale" du secteur. De telles préoccupations sont, depuis quelques temps, d'une frappante actualité pour l'économie haïtienne. Elles suscitent un grand intérêt tant en Haïti que dans les communautés haïtiennes établies à l'étranger. D'où l'à-propos de les avoir mises sur le tapis à des assises scientifiques organisées en Haïti par HSA, une organisation académique ancrée au sein des dites communautés, et dont la revue spécialisée n'a pas peu contribué au cours des dernières décennies à l'analyse de questions de politique publique haïtienne.

L'on comprendra qu'ici mes propos se concentrent sur la seconde problématique, celle de l'interface entre le secteur bancaire et le processus de développement économique. D'entrée de jeu, il est bon de rappeler le caractère incontournable des intermédiaires financiers, dont les banques commerciales, pour le financement des activités économiques, donc du développement. Un tel rappel est utile dans l'intérêt d'asseoir la base conceptuelle des considérations succinctes qui vont suivre.

Les banques remplissent un rôle de premier plan dans la création de capital, y compris pour l'investissement. En mode de fonctionnement optimal, un système bancaire résout le problème fondamental de manque de capitaux en mobilisant l'épargne éparpillée à travers le territoire où il est établi afin de la rendre disponible aux investisseurs, en général sous forme de prêts. Dans le cas d'une économie comme celle d'Haïti, aux prises avec un sévère déséquilibre de la balance commerciale alimenté par un niveau d'importations de très loin supérieur à celui des exportations, il est préférable que ces prêts aillent aux projets d'entreprises productives, susceptibles d'enclencher un cycle vertueux de réduction des importations et d'augmentation des exportations. Un système bancaire performant facilite les échanges internes, mais aussi internationaux en fournissant les références et garanties dont les clients ont besoin pour mener, souvent sur une base de crédit, des transactions avec des partenaires commerciaux résidant dans des pays différents.

Les banques doivent-elles faire montre de "responsabilité sociale" organisationnelle, ainsi que l'implique la première des deux études présentées à la session sur la problématique du binôme banques-développement ? C'est plus que souhaitable. L'idée est généreuse, et elle s'insère dans des concepts plus larges de comportement citoyen de l'entreprise ou d'investissement social de l'entreprise. Par ces postures institutionnelles, la firme s'engage à poursuivre des projets externes aux affaires courantes, à déployer des efforts dont la finalité, loin de contribuer directement aux résultats d'opérations ou d'entretenir des visées intéressées ou de marketing, consiste à mettre à contribution les ressources de l'entreprise au bénéfice de la communauté.

Il est intéressant de noter, selon un résultat rapporté par la première étude, la mauvaise perception des banques commerciales entretenue par les entrepreneurs du milieu. Ce serait le cas malgré la création, au sein du système bancaire haïtien, de fondations offrant au public un support désintéressé dans des domaines comme l'éducation. De même, l'attention est attirée par un autre résultat, issu cette fois de la deuxième étude présentée à la session banques et développement. Le taux de pénétration bancaire ne serait élevé que dans les villes dont les plus proches voisines ont un niveau de développement élevé, mesuré au moyen du taux d'établissements de santé disposant de lits et de la couverture des villes en électricité. Ainsi, dans tout le pays, il n'y aurait que la zone métropolitaine de Port-au-Prince à bénéficier d'une poche de pénétration bancaire.

Bien que les études susmentionnées admettent des limitations tout en appelant à la corroboration d'analyses futures, elles offrent l'occasion de rappeler que le problème d'accessibilité et de disponibilité de ressources de financement auquel fait face l'activité économique en Haïti n'est, dans l'ordre des priorités nationales, guère le premier facteur. La posture restrictive de la politique monétaire est souvent imposée à la Banque Centrale par la persistance d'une conjoncture nationale peu favorable au déclenchement du vigoureux élan productif dont notre pays a tant besoin. Les questions de sécurité, d'accompagnement institutionnel et de définition d'une approche holistique inscrite dans une vision partagée sont primordiales à la libération du potentiel de développement des activités économiques. Dans une logique de "second best", l'autorité monétaire s'attend à la réalisation d'un niveau minimal de disponibilité du bien public numéro un, la sécurité, avant d'agir à fond sur les facteurs d'allègement des conditions monétaires. Il est impératif de sauvegarder les meilleures conditions possibles d'une reprise saine de l'activité économique en évitant d'ajouter, au moins pour le présent moment, à la liquidité oisive dans un contexte d'attentisme généralisé. Il s'agit d'un arbitrage intertemporel difficile mais nécessaire.

S'agissant de faire face au problème de financement évoqué par les deux études, l'autorité monétaire en Haïti restera attentive à l'évolution des paramètres de court et moyen termes des marchés pour évaluer le niveau de confiance des agents économiques comme guide de son action. Entre-temps, une analyse plus rapprochée des portefeuilles de crédit des banques est de mise pour les aider à accompagner les clients non récidivistes en difficulté et à maintenir la stabilité du système financier.

Finalement, les programmes déjà existants d'accompagnement des secteurs de production continuent avec le degré de monitoring que commande le contexte actuel. Comptant sur une éclaircie nécessaire de l'horizon d'investissement, nous venons de nous engager dans une approche de renforcement du programme de soutien au secteur agricole incluant la mise en place d'un fonds de garantie en vue de renforcer les dispositifs de dynamisation de la production agricole.

La Banque Centrale maintient le cap sur les initiatives issues de son Agenda monétaire pour la croissance et l'emploi. Celles-ci touchent différents secteurs de l'économie réelle. Des progrès significatifs sont enregistrés depuis leur mise en œuvre. Par exemple, le crédit octroyé au secteur productif est évalué, en décembre 2018, à 11,7 milliards de gourdes, soit près de 11% du crédit total au secteur privé ; plus de 110,000 mètres carrés ont été construits au niveau du secteur immobilier ; près de 25 entreprises

ont bénéficié de prêts à taux bonifiés dans le cadre du programme de facilités pour les exportations ; 6 zones franches ont eu recours à nos incitatifs pour des montants décaissés avoisinant 4 milliards de gourdes dans l'objectif d'aboutir à la construction supplémentaire d'environ 2 millions de pieds carrés pour augmenter les capacités du secteur externe ; 16 entreprises agricoles ont bénéficié de 1,5 milliard de gourdes de crédit dont 42% ont été alloués à de petits entrepreneurs agricoles via une institution de microfinance.

Malgré la complexité de l'environnement sociopolitique actuel, la Banque Centrale garde sa sérénité et reste confiante qu'il n'est pas loin, l'avenir où l'économie haïtienne pourra s'engager sur un sentier de croissance significative et soutenue.

*Jean Baden **DUBOIS***
Gouverneur
Banque de la République d'Haïti (BRH)

Mots des Editeurs

Nous nous réjouissons de pouvoir publier les actes des deux sessions du Centre de Recherche en Gestion et en Economie du Développement (CREGED), à la 30e conférence annuelle de Haitian Studies Association qui s'est tenue en novembre 2018. Les deux sessions du CREGED entendaient répondre à un besoin de compréhension de l'accès aux biens et services, notamment les services financiers, dans une économie où une forte inégalité semble exister à tous les niveaux.

Les articles qui figurent dans ces actes portent sur une économie à faible revenu, avec des inégalités. Quoiqu'il s'agit d'une publication académique, le texte est néanmoins suffisamment clair, pour rendre sa lecture accessible à tout chercheur, à tout étudiant, à tout responsable de politiques publiques, et à tout esprit curieux qui s'intéressent aux questions qui y sont abordées.

Nous adressons nos remerciements au Vice-recteur à la Recherche et à l'Innovation, à l'Université Quisqueya, le Professeur Evens Emmanuel, pour le soutien accordé à toute l'équipe des éditeurs et auteurs de la présente publication. Nos remerciements s'étendent aussi au Doyen de la Faculté des Sciences Economiques et Administratives de l'Université Quisqueya, Monsieur Maxon Julien, qui a aussi soutenu les efforts des chercheurs du CREGED. A certaines occasions, ils ont dû, avec l'appui du Doyen, accorder moins de temps à des tâches administratives, au profit de la rédaction des papiers.

Nous remercions les auteurs et co-auteurs des papiers présentés aux deux sessions du CREGED, d'avoir accepté à collaborer à cette mission qui requerrait des efforts supplémentaires, tels des nuits sans sommeil. D'une manière particulière, nous tenons à remercier le Professeur Etienne Billette de Villemeur, chercheur associé au CREGED, qui a accepté, en plus de la co-rédaction d'un chapitre, la rédaction de l'introduction générale des actes. Nous remercions aussi le Professeur Paul R. Latortue et Monsieur Jean Baden Dubois qui ont accepté de préfacer cette publication. A tous les auteurs, les éditeurs adressent leurs plus vifs remerciements.

Nos remerciement s'en vont également au Professeur Max Millien et à l'étudiant en master, Monsieur Jackson Joseph, qui ont relu les textes qui constituent ces actes. Aux deux assistants de recherche qui, au sein du CREGED, ont apporté leurs outien à la collecte de données qui allaient servir à la rédaction de certains des papiers, Monsieur Sébastien Fortuné et Monsieur Djim Guerrier, nous adressons aussi nos remerciements pour leur dévouement.

Raulin L. Cadet
Christophe Providence
Bénédictie Paul

Introduction Générale

ETIENNE BILLETTE DE VILLEMEUR ^{1,2,3}

Institutions d'appartenance :

¹Faculté des Sciences Économiques et Sociales, Université de Lille (France).

²Chaires Universitaires Toussaint Louverture (Haïti).

³Centre de Recherche en Gestion et en Economie du Développement (CREGED), Université Quisqueya (Haïti).

Cet ouvrage regroupe les contributions des sessions organisées par le Centre de Recherche en Gestion et Economie du Développement (CREGED) à l'occasion du colloque annuel de l' "Haitian Studies Association (HSA)" que l'Université Quisqueya (UniQ) a accueilli en son sein au début du mois de novembre 2018. A lui seul, il traduit bien l'enthousiasme et le dynamisme d'une poignée de jeunes docteurs Haïtiens certes encore à leurs débuts et ne serait-ce que par leur nombre, peu visibles qui sont bien décidés à relever les défis de la recherche, dans leur pays, sur leur pays et pour leur pays.

Les thématiques abordées sont ambitieuses, et vont parfois au-delà de ce qu'il est réaliste de vouloir décentement couvrir dans le cadre d'une seule étude. Mais au moins, elles sont réelles et profondes ce qui prémunit ces travaux de la technicité stérile parfois arborée par qui n'a pas su identifier un sujet d'intérêt. Les problématiques du pays, ces chercheurs les connaissent. Ce qu'ils se proposent d'étudier ne relève pas d'un questionnement artificiel; cela ne provient pas d'une grille de lecture étrangère à la réalité du pays. Cela naît de l'expérience d'une réalité qui fait partie de leur vie et une première bonne raison de s'intéresser à cet ouvrage est de pouvoir prendre connaissance des problématiques qui les habitent.

Une autre raison de s'intéresser à cet ouvrage provient du fait qu'il contient des études qui font appel à des approches et des méthodologies variées. De l'approche institutionnaliste à la modélisation micro-économique, de l'utilisation de l'économétrie spatiale autrement dit de techniques statistiques spécialement conçues pour rendre compte des interactions entre agents économiques – à la conception et à l'analyse d'enquête d'opinion, il y a là un florilège d'outils qui permettra aux lecteurs moins au fait des dernières avancées de la discipline de mieux percevoir l'étendue et la variété des pratiques contemporaines en matière de sciences économiques et de gestion. On est loin de l'étroitesse et du cloisonnement en "écoles de pensées" que l'on prête parfois à ces disciplines.

En termes de structure, ces actes sont constitués de deux parties. La première regroupe des articles consacrés à la problématique de "l'Accès aux biens et services" ; la seconde comporte des contributions qui portent sur le secteur bancaire et son lien avec le développement.

Sous le titre “Disparités spatiales et financement des biens et services publics de proximité en Haïti”, le professeur Christophe PROVIDENCE nous propose dans le premier chapitre une analyse des budgets communaux de l’année 2017-2018. Selon ses propres mots, “la logique de répartition du financement des collectivités territoriales n’est ni neutre, ni stratégique”. Par son analyse, l’auteur nous invite à repenser nos approches du développement territorial, et à prendre en compte les particularités locales pour favoriser un développement qui soit davantage inclusif.

Dans le chapitre suivant, Jean-Baptiste ANTENORD et ses co-auteurs adoptent pour leur part une approche résolument théorique. Mais ils démontrent, par le truchement d’un modèle microéconomique, que la distribution des revenus a un impact direct sur le caractère inclusif (ou non) des marchés. Plus précisément, ils montrent, dans le cadre d’un exemple, que les entreprises ont avantage à pratiquer une politique des prix “inclusives” (qui rende leurs biens abordables pour tous) si la distribution des revenus est suffisamment égalitaire. Dans le cas contraire, elles ont intérêt à se contenter d’une clientèle plus réduite, mais suffisamment riche pour que l’entreprise puisse se permettre des marges importantes. Les auteurs identifient là une conséquence jusqu’ici ignorée des inégalités de revenu : le fait qu’elles entraînent une exclusion des segments de la population les plus pauvres des bénéfices de la créativité entrepreneuriale.

La première partie de ces actes se conclue par une contribution d’Hubermane CIGUINO et Bénédique PAUL qui analysent l’impact des programmes de microfinance sur la performance des microentreprises. Conçu comme un travail préliminaire, en vue d’une future enquête, leur article offre en réalité une fine analyse de la littérature sur ces questions. Les auteurs terminent en proposant d’intéressantes hypothèses de recherche ; à savoir que, d’une part, les prêts ne sont pas nécessairement dévolus à des activités productives; mais également que, même quand ils le sont, le remboursement des prêts n’est pas nécessairement lié à la rentabilité de ces activités. En d’autres termes, le succès (ou non) de la microfinance ne peut se mesurer sur la seule identification des bénéficiaires, ni sur le bon taux de remboursement.

Une enquête auprès des entrepreneurs sur leur perception de la “Responsabilité sociale” des banques conduite par cinq chercheurs ouvre la deuxième partie de ces actes. Au-delà de la piètre opinion que les entrepreneurs ont du système bancaire en Haïti, ce chapitre offre une peinture d’ensemble du secteur, informative sur plus d’un point. Il constitue à ce titre une lecture recommandée à toute personne qui voudrait entreprendre des recherches un tant soit peu sérieuses sur le secteur bancaire en Haïti. Ne serait-ce que pour bien comprendre que, bien que l’appareil productif Haïtien soit désespérément sous-financé, le secteur bancaire dans le pays dispose plutôt d’un excès de liquidités.

Le dernier chapitre est consacré au lien entre pénétration bancaire et développement des villes. On reconnaît la patte des deux premiers auteurs, Raulin CADET et Christophe PROVIDENCE, qui ont conjugués leurs compétences respectives avec bonheur (l’économie bancaire pour le premier, l’analyse spatiale et le développement territorial pour le second) pour ce travail pas totalement abouti, mais très prometteur. Les établissements bancaires sont-ils moteurs de développement ou signe de

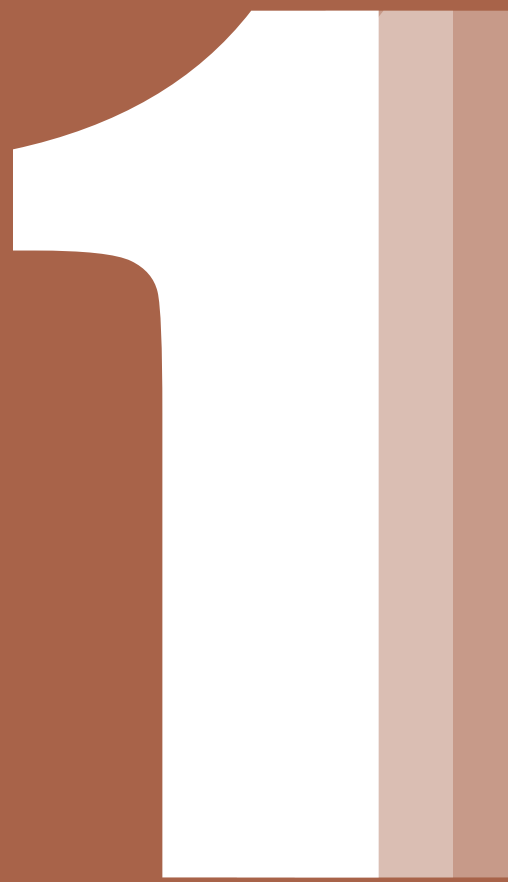
développement ? Quel est le lien qu'il y a entre la mise en place d'infrastructures sanitaires et l'implantation d'établissements financiers? Ceci pour ne citer que quelques-unes des questions stimulantes auxquels tentent de répondre les auteurs.

Au terme de ce bref survol comme j'en suis persuadé à la fin d'une attentive lecture de ces actes - force est de conclure que, si des progrès restent encore à faire (mais que ferions-nous si nous n'avions pas des défis devant nous ?) l'avenir de la recherche en Haïti, tout au moins pour ce qui concerne la gestion et l'économie, est déjà en marche.

Longue vie au CREGED et à tous ses jeunes chercheurs!



Première partie
Accès aux Biens et Services



CHAPITRE 1

Disparités spatiales et financement des biens et services publics de proximité en Haïti : Le cas des budgets communaux de 2017-2018

CHRISTOPHE PROVIDENCE¹

Institution d'appartenance :

¹Centre de Recherche en Gestion et en Economie du Développement (CREGED), Université Quisqueya (Haïti).

Résumé

Pendant longtemps en Haïti, le développement fut pensé comme l'apanage des autorités centrales qui ont conçu, dans des logiques nationales, des stratégies à cet effet sans forcément prendre en compte les spécificités infranationales. Cette vision de mise en projet des territoires a émergé d'un contexte et d'une histoire uniques qui impliqueraient dès lors une logique de développement unique. En prenant le cas d'études des allocations budgétaires aux communes haïtiennes pour l'année fiscale 2017-2018, nous voulons démontrer que la logique de répartition du financement des collectivités territoriales n'est ni neutre ni stratégique. L'objectif de cet article est double. D'une part, c'est de modéliser les disparités spatiales et l'instabilité structurelle sur le territoire national. D'autre part, c'est d'étudier les variations dans l'espace et d'expliquer le caractère inclusif et complémentaire du processus de développement territorial. L'analyse spatiale des dotations communales de crédits budgétaires révèle deux grandes anomalies dans la logique de financement de ces territoires. La première anomalie considère la légitimation des disparités territoriales et socioéconomiques qui vient d'un choix non éclairé des dirigeants à concevoir le territoire haïtien et les relations de proximité entre les acteurs localisés. La seconde anomalie se retrouve dans le manque de vision ou de considération globales dans la stratégie nationale pour le développement territorial. L'État haïtien ne peut donc pas faire une gestion prévisionnelle et stratégique du territoire, car il est trop dépendant des événements conjoncturels.

Mots clés : *Développement territorial, disparités spatiales, proximités, financement local, imbrication territoriale.*

©L'auteur • 2021 •



PROVIDENCE, Christophe (2021). Disparités spatiales et financement des biens et services publics de proximité en Haïti: le cas des budgets communaux de 2017-2018. In: Cadet, Raulin L., Christophe Providence et Bénédicte Paul (Eds), Accès aux biens et Services en Haïti - Banque et Développement. Editions Pédagogie Nouvelle et Université Quisqueya, Port-au-Prince. https://doi.org/10.54226/uniq.ecodev.18793_c1

1.1 Introduction

Le débat sur le développement local place les acteurs locaux et les spécificités territoriales au cœur du processus de transformation des territoires. Ce processus, ayant pour but ultime l'amélioration des conditions et de la qualité de vie de la population, implique la mobilisation des ressources pour la fourniture des biens et services publics de proximité (BERNARD et VICENTE, 2000 ; PROVIDENCE, 2015). Deux dynamiques non exclusives peuvent contribuer à la mobilisation de ces ressources. Il s'agit d'abord de la densification institutionnelle qui suppose la manière dont la production locale est réalisée pour créer de la richesse et financer des projets communs. Ensuite, on retrouve les actions volontaristes de transformation d'un territoire par les acteurs extérieurs à ce territoire (mobilisation de ressources techniques, financières, etc.). Cette approche renvoie vers d'autres horizons comme celui de la diplomatie internationale où les peuples semblent interagir les uns sur les autres dans la planification du développement territorial.

Pendant longtemps en Haïti, le développement fut pensé comme l'apanage des autorités centrales qui ont conçu, dans des logiques nationales, des stratégies à cet effet sans forcément prendre en compte les spécificités infranationales. Plusieurs raisons expliquent aujourd'hui, malgré l'adoption de la décentralisation comme moyen de redynamiser les échelons nationaux, que les disparités spatiales témoignent de l'absence de volonté politique dans les choix collectifs de développement. Si l'on admet (dans les discours) le principe de participation locale dans la mise en projet des territoires, les expériences des trente dernières années prouvent qu'il s'agit d'un vœu creux. Cette vision de mise en projet des territoires a émergé d'un contexte et d'une histoire uniques (avec la Constitution de 1987) qui impliqueraient dès lors une logique de développement unique (PROVIDENCE, 2015). Ainsi, le développement local est avant tout l'affaire d'acteurs de toutes sortes mis en rapport et mobilisés en vue de stimuler une synergie créatrice et porteuse d'effet de développement (LOUP, MOYART et PECQUEUR, 2005). Ce papier cherche à analyser le processus de financement des collectivités communales haïtiennes responsables de la planification du développement territorial. Or cette responsabilité impose la fourniture de biens et services publics de proximité aux populations locales qui contribuent par les mécanismes des Lois de finance locale au financement de leurs territoires. Dans les recherches sur le sous-développement d'Haïti, cet instrument financier n'a jamais été analysé comme outil stratégique de lutte contre les disparités socioéconomiques et territoriales (PROVIDENCE, 2015). Se posent alors deux principes fondamentaux : le principe du financement des collectivités territoriales et celui de leur imbrication qui suppose la mise en concurrence des territoires. Ces principes invitent à considérer le niveau d'agrégation intermédiaire des départements et des communes qui sont pris dans des relations des voisinages tant par rapport au caractère transversal de certains problèmes communs que par les spécificités de chaque territoire communal. En fait, il s'agit pour nous d'aborder la problématique du financement des Collectivités territoriales haïtiennes en nous basant sur deux phénomènes simultanés :

1. L'autocorrélation dans le choix de financement des territoires, dans le sens d'une imbrication territoriale, qui atteste d'une stratégie de l'Etat pour le financement du développement national ;

2. L'hétérogénéité dans les choix d'allocation budgétaire pour le financement de chaque territoire communal ou départemental, c'est-à-dire le financement spécifique des projets spatialement distribués.

En prenant le cas d'étude relatif aux allocations des crédits budgétaires aux communes Haïtiennes pour l'année fiscale 2017-2018, nous voulons démontrer que la logique de répartition du financement des collectivités territoriales n'est ni neutre ni stratégique. Pour cela, il s'agit de mobiliser des outils de l'économétrie spatiale afin de modéliser les deux phénomènes susmentionnés, comme c'est le cas dans d'autres études (CLIFF et ORD, 1981 ; UPTON et FINGLETON, 1985; GRIFFITH, 1988 ; ANSELIN, 1988b ; ANSELIN, 1988a ; ANSELIN et GRIFFITH, 1988; HAINING, 1990 ; CRESSIE, 1993 ; BAILEY et GATRELL, 1995 ; ANSELIN et BERA, 1998 ; GALLO, 2000 ; GALLO et ERTUR, 2000 ; FOTHERINGHAM, CHARLTON et BRUNSDON, 2000).

L'objectif de cet article est double. D'une part, le fait de travailler sur des données géographiques concernant les budgets communaux et le financement des territoires par la Loi de finances de 2017-2018 nous permet de modéliser les disparités spatiales et l'instabilité structurelle sur le territoire national. Les statistiques spatiales traitées à partir du Logiciel d'analyse statistique R facilitent la présentation cartographique de ces disparités. D'autre part, l'absence d'indépendance dans l'allocation des crédits permet de concevoir un modèle d'analyse spatiale (relation de voisinage) dans le but non seulement d'étudier les variations dans l'espace, mais surtout d'expliquer le caractère inclusif et complémentaire du processus de développement territorial. D'où les deux axiomes de l'étude :

- H1 : "La logique de financement des territoires communaux est discriminatoire, ce qui renforce les disparités territoriales"
- H2 : "La logique de financement des territoires ne prend pas en compte les interdépendances en termes d'imbrication territoriale et n'aboutit pas à une intelligence territoriale."

Les données qui sont utilisées proviennent des bases de données de la Direction des Finances locales, du Ministère de l'Intérieur et des Collectivités territoriales (DFL/MICT) et de l'Institut haïtien de Statistiques et Informatique (IHSI). Les techniques d'analyse spatiale seront mobilisées afin de procéder à la vérification de nos deux hypothèses.

Le présent article est divisé en trois sections. La première section pose les fondamentaux théoriques de l'approche territoriale du développement en mettant l'accent sur le financement public et les dynamiques locales d'agrégation intermédiaire. Ces deux considérations invitent à des choix politiques raisonnés d'allocation des ressources en vue de développer une intelligence territoriale. La seconde section présente l'analyse statistique spatiale des données de l'étude dans le but de démontrer les disparités socioéconomiques spatiales à travers le phénomène d'hétérogénéité dans le financement budgétaire des territoires. La dernière section discute des interdépendances spatiales et de leurs intensités, à travers la relation de voisinage, dans l'analyse de l'allocation budgétaire pour un développement territorialisé en Haïti. Il est question d'expliquer le phénomène d'autocorrélation spatiale qui affecte la logique de financement des territoires et qui invite à développer une nouvelle

intelligence territoriale. Enfin, dans la conclusion du travail, les pistes d'amélioration de la stratégie du financement public du territoire seront identifiées pour permettre un meilleur questionnement de la réalité.

1.2 Les fondamentaux de l'approche territoriale du développement dans une perspective de mise en place d'une intelligence territoriale

Dans les différents travaux portant sur l'approche territoriale du développement s'impose la notion de proximité dans la fourniture de biens et services publics aux acteurs locaux (PECQUEUR, 1989 ; BERNARD et VICENTE, 2000). Elle renvoie non seulement aux valeurs morales, aux croyances, aux représentations, mais également au mode de coordination ainsi que des modalités de coordination. La proximité vient du partage d'un même point de vue commun par les acteurs localisés. Il est question de représentations d'une situation donnée avec pour effet la coordination entre les acteurs localisés (PROVIDENCE, 2015) et dont son fondement n'est autre qu'un "champ mutuel d'influences" (BRETON, 2004).

Or, la proximité cherche à expliquer les interactions des acteurs entre eux, mais également entre les acteurs et leur territoire. D'abord, les interactions entre les acteurs et leur territoire supposent la proximité géographique qui respecte une seule logique de distance. Celle-ci traduit à la fois les principes de déconcentration des services de l'administration centrale et les principes de décentralisation qui suppose une implication des acteurs locaux dans la gestion de leur territoire grâce aux administrations locales. Ensuite, les interactions entre les acteurs soulignent la "proximité organisée" qui comprend deux logiques. Une logique de similitude (la communauté des croyances et des savoirs) qui s'accroît sur les capacités des acteurs à se coordonner à partir d'un ensemble de règles partagées et approuvées (KIRAT et LUNG, 1995) et une logique d'appartenance (cadre partagé de règles de routines et de comportements) consistant à démontrer la capacité d'une organisation à faire interagir ses membres (TORRE et RALLET, 2005). La notion de proximité s'inscrit donc dans une dynamique d'interaction entre les acteurs et leurs territoires et entre les territoires.

En fait, l'approche territoriale du développement place les acteurs localisés et les spécificités territoriales au centre de la planification locale. Elle part du système de coordination entre les acteurs impliqués dans le développement de leur territoire et renvoie obligatoirement à la dimension politique de ces interactions de proximité. Cette dimension politique suppose une régulation de l'action collective qui passe par le jeu de pouvoirs hiérarchisés en vue de résoudre certains conflits socioéconomiques et territoriaux (AMABLE et PALOMBARINI, 2004 ; PROVIDENCE, 2015). Tout compte fait, ce sont là les véritables enjeux de la coordination organisationnelle et sociale, s'appuyant sur les intérêts communs des acteurs localisés.

En fait, la construction politique de la proximité découle de la façon dont les acteurs inventent des règles de stabilité susceptibles de transformer les initiatives locales en les fédérant dans des dynamiques de réseaux pour la production et de consommation des biens et services. Le territoire devient lui-même un produit compétitif et remplit le rôle d'accueil des flux humains, matériels et financiers. Ainsi, cela suppose la stabilité et la reproduction d'un système de mise en projet des territoires bien régulé (PROVIDENCE, 2015). Tout compte fait, la notion de proximité (géographique

et organisée), du point de vue d'un "système social ", peut être souhaitée ou subie (SEARLE, 2005). La proximité souhaitée donne souvent naissance à un accord collectif sur les projets et leur financement tandis que la proximité subie témoigne du conflit entre les acteurs localisés sur la nature des liens socioéconomiques et des choix de mise en projet de leur territoire.

Cette politique de mise en projet des territoires doit s'appuyer sur un climat de confiance entre les différents acteurs afin d'aboutir à une intelligence territoriale. Cette dernière est la combinaison de l'intelligence politique fondée sur la proximité souhaitée et de l'intelligence économique qui renvoie au mode de financement des territoires. Cette approche des relations de proximité, avec sa dimension politique, apparaît comme un fait institutionnel. La proximité dépasse donc la notion de "faible distance ", car les acteurs sont à la fois en interaction (proximité géographique) et se coordonnent cognitivement et politiquement (proximité organisationnelle) dans une logique d'action collective (PROVIDENCE, 2015). Il s'agit du dépassement d'une simple intelligence économique en se basant sur la compréhension des défis liés à la fourniture de biens et services publics de proximité qui suppose une planification stratégique et territorialisée du processus de développement national.

En réalité, toute stratégie nationale de développement devrait se baser sur une intelligence territoriale propre impliquant une construction harmonieuse des "différents échelons territoriaux ". Elle s'appuie, entre autres, sur une rénovation de l'état au moyen de politiques industrielles et sectorielles adaptées et un aménagement conscient du territoire. Un pareil changement de stratégie de mise en projet des territoires se trouve, bien sûr, dans la prise de conscience des modifications des règles du jeu géopolitique et économique mondiales. Ainsi, l'action de l'État, dans la nouvelle configuration globale et pour les pays les plus fragilisés, apparaît indispensable pour créer des réseaux d'acteurs localisés capables de faire face aux défis productifs et commerciaux (PROVIDENCE, 2015).

L'intelligence territoriale s'intéresse à la prospérité territoriale (création d'emploi et cohésion sociale). Celle-ci cherche à encourager les dynamiques locales et gérer de manière stratégique la diversité des différents échelons territoriaux par la création de réseaux (PAUTRAT et DELBECQUE, 2009). Cela invite à rendre les territoires visibles (surtout par le financement public) tout en organisant la vigilance économique pour faciliter leur croissance et protéger l'emploi. L'intelligence territoriale invite à créer la synergie des pouvoirs publics par des partenariats stratégiques : public/privé, public/groupements associatifs territoriaux et public/diaspora. C'est une remise en question des modalités traditionnelles d'intervention publique dans un environnement compétitif.

Dans le cas d'Haïti, l'intelligence territoriale veut associer l'État haïtien à ses partenaires locaux (Collectivités territoriales) pour un meilleur financement du processus de développement des échelons territoriaux. Elle souhaite permettre un impact positif s'articulant autour de la supervision de l'État et de l'encadrement financiers des échelons territoriaux (création et animation de réseaux). Le principal défi pour les pays pauvres comme Haïti est de créer cette dynamique de proximité entre les acteurs et leur territoire, de manière à initier les actions collectives. En ce sens, l'État devrait jouer un rôle de catalyseur du processus de développement local en encourageant les liens

de proximité et en établissant les principes de base de la compétitivité territoriale. Il s'agit de rassembler et de faire coopérer sur un territoire des entreprises d'un même secteur, des services publics, des universités et des centres de recherche " (PAUTRAT et DELBECQUE, 2009, p. 25).

Le développement d'une intelligence territoriale pose la problématique de l'aménagement du territoire, mais surtout celle concernant de formes de financement des biens et services publics. Elle s'intéresse à la construction de réseaux opérationnels dont le mode privilégié de fonctionnement est transversal et horizontal. La compétitivité territoriale fonctionne au moyen de réseaux coopératifs qui dépassent la simple logique ou compétence des entreprises (PROVIDENCE, 2015). Ainsi, la création de pôles de compétitivité relève d'un choix stratégique de politique de proximité qui place l'intelligence territoriale au centre de toute logique de financement des territoires.

En Haïti, les principes de la décentralisation exigent l'intervention de tous les élus locaux dans la planification du développement économique de leurs territoires. Ainsi, chaque échelon territorial pourrait "afficher leur identité et valoriser leur potentiel à partir de projets portés par les acteurs locaux eux-mêmes " (CHAUCHEFOIN, 2001, p. 6). Les autorités locales chercheraient à définir, à côté de l'État central, des instruments de régulation susceptibles d'accompagner les initiatives d'investissement dans le cadre de l'intelligence territoriale. Malheureusement, elles n'arrivent pas encore à créer des liens forts entre tous les acteurs localisés (tant publics que privés) afin de leur permettre d'augmenter l'intensité de leur relation.

L'intelligence territoriale veut également dire développer une forme de "gouvernance territoriale" capable de concilier les logiques organisationnelles des acteurs localisés avec les enjeux géographiques de la planification locale. Il faut pouvoir créer des interdépendances de proximité sous l'arbitrage des collectivités territoriales. Ceci étant dit, l'élaboration des politiques publiques territoriales (à l'échelle départementale) nécessite de s'interroger sur les choix organisationnels de financement des territoires. Au-delà de la nécessité pour les décideurs publics de fournir et d'entretenir des biens et services publics, il est primordial de faciliter le partage d'informations pour la prise en compte des initiatives socioéconomiques locales (PROVIDENCE, 2015). Les décideurs publics locaux peuvent faciliter l'établissement de cette "gouvernance territoriale" qui aura pour but de "mieux anticiper les évolutions du territoire grâce à une intelligence plus fine des contextes économiques et des stratégies d'entreprises" (CHAUCHEFOIN, 2001, p. 9)

En résumé, deux grandes approches complémentaires sont en fait envisageables lorsqu'on veut approfondir les relations de proximité dans la planification du développement territorial. Une première approche par la "compétitivité territoriale " et une seconde par la "mise en réseau des acteurs localisés ". De ce fait, il faut concevoir le territoire comme un espace politique et socioéconomique dynamique, dépassant un simple découpage territorial ou institutionnel (PECQUEUR et COURLET, 1992). Le territoire est dans ce cas une construction historiquement constituée, fondé sur des relations entre les acteurs localisés et sur lequel se déclinent les politiques publiques en actions publiques localisées. Le mérite de cette approche territoriale du développement est de considérer la proximité comme un facteur positif de développement en la ramenant à la notion de "territoire " (BERNARD et VICENTE, 2000 ; PROVIDENCE, 2015)

Cette étude sur le financement des territoires communaux par la Loi de finance locale 2017-2018 s'appuie sur la notion de proximité afin de mettre l'accent sur le caractère à la fois local et global du processus de développement national. Elle cherche à le démontrer par la logique de répartition spatiale des crédits qui peut révéler l'opposition des forces d'agglomération et de dispersion dans cette logique de financement de l'État haïtien. Ainsi, il est question de comprendre deux phénomènes qui apparaissent dans cette logique de financement des territoires communaux en Haïti : l'hétérogénéité et l'autocorrélation spatiales.

1.3 Les disparités spatiales dans la logique de financement des territoires Haïtiens par les budgets communaux 2017-2018

Pour analyser les disparités spatiales dans le financement des territoires communaux, nous faisons appel aux outils de l'analyse spatiale des données géoréférencées afin de démontrer le phénomène d'hétérogénéité spatiale. Ce phénomène suppose que chaque territoire est spécifique non seulement par sa configuration physique, mais surtout par les liens de proximité développés par les acteurs localisés. Le financement de chaque territoire devrait répondre à une stratégie de mise en projet de celui-ci à partir des spécificités locales dans une logique de complémentarité ou de voisinage.

Les variables mobilisées, pour expliquer les disparités spatiales, à travers les documents de Budgets des Collectivités communales, sont les suivantes :

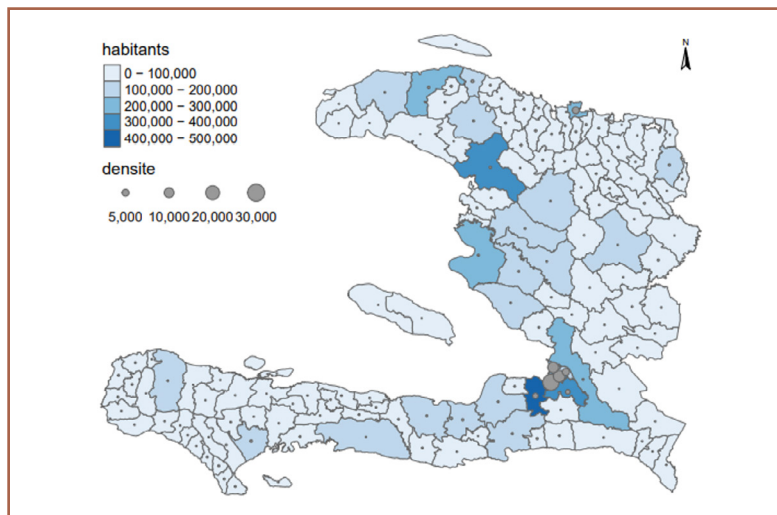
- Les recettes propres composées de la CFPB (contribution foncière de la propriété bâtie), de la patente, des autres recettes fiscales et des recettes non fiscales ;
- La dotation du Fonds de Gestion et de Développement des Collectivités territoriales (FGDCT) ;
- Les recettes extraordinaires;
- Les dépenses de fonctionnement;
- Les dépenses d'investissement;
- Les variables démographiques (population, superficie, etc.).

Pour le besoin de cette étude, nous utilisons des ratios qui seront traités à partir des packages d'analyse spatiale du Logiciel "R", ce qui nous permet de cartographier la réalité étudiée. Ainsi, les différents ratios visent justement à démontrer ces disparités territoriales.

La figure 1.1 présente la répartition spatiale de la population haïtienne selon le nombre approximatif d'habitants vivant dans chaque commune et leur densité (au kilomètre carré). Ainsi, plus de 70% des communes ont un effectif de moins de 100 000 habitants. C'est la tendance générale dans tous les départements du pays à l'exception de l'Ouest et de l'Artibonite où le nombre d'habitants par commune semble être très élevé. La seconde grande tendance sur la carte regroupe les communes dont la population varie entre 100 000 et 200 000 habitants. Les six communes de l'aire métropolitaine de Port-au-Prince (Pétion Ville, Delmas, Portau-Prince, Carrefour, Cité Soleil et Croix-des-

Bouquets) accueillent au moins 300 000 habitants chacune. Les communes du Cap-Haïtien, de Port-de-Paix et de St Marc enregistrent un effectif compris entre 200 000 et 300 000 habitants.

FIGURE 1.1 : – Répartition communale de la population Haïtienne / la densité



Quand on regarde la distribution pour la variable de densité de la population on constate qu'il y a une forte concentration dans l'aire métropolitaine de Port-au-Prince (entre 10 000 et 20 000 habitants par Km² par commune) et le Cap-Haïtien avec une densité d'environ 5 000 habitants par kilomètre carré. Les autres communes du pays affichent une densité beaucoup plus modérée de moins de 5000 habitants au km². Cette concentration spatiale aurait l'avantage d'accentuer l'urbanisation, mais le manque d'infrastructures publiques et l'absence de véritables schémas ou plan d'aménagement du territoire ont permis le développement des bidonvilles et des constructions anarchiques. En fait, on peut se poser la question de la gestion du territoire en mettant l'accent sur la pression exercée par exemple sur les ressources en eau.

La figure 1.1 permet de mieux comprendre les disparités spatiales en partant de la variable de densité qui ramène la population de chaque ville à sa superficie. Cet indicateur confirme les deux tendances de la répartition communale de la population en ce sens où les communes des deux départements ayant enregistré la plus forte densité demeurent l'Ouest et l'Artibonite. Ces constats permettent également d'entrevoir les options d'aménagement du territoire haïtien, sachant combien il est nécessaire de lutter contre des phénomènes comme les constructions anarchiques, la pauvreté et l'exclusion sociale, les crises sociopolitiques récurrentes, etc

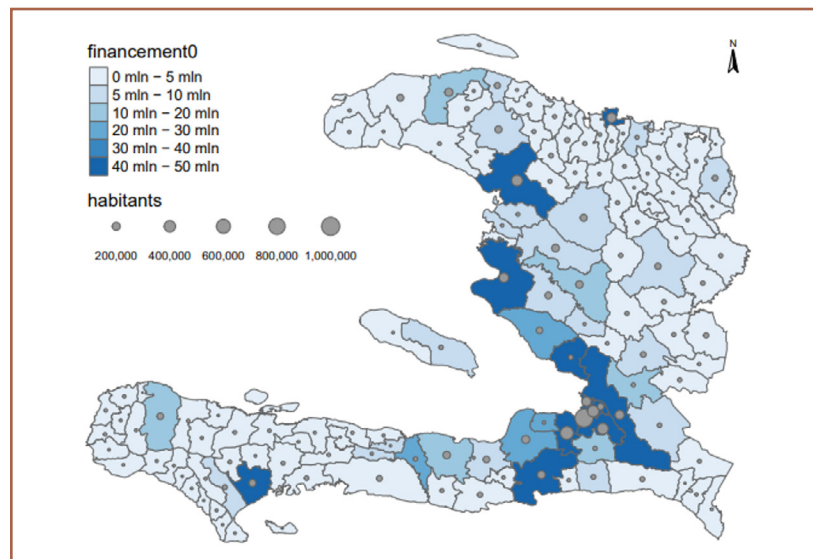
Or la répartition spatiale invite les décideurs publics à mieux penser les actions publiques localisées, découlant des politiques publiques sectorielles, afin de fournir les biens et services publics adaptés aux besoins des contribuables. De ce fait, les actions publiques localisées dérivent en grande partie de la stratégie des collectivités territoriales à exercer les compétences que leur confèrent les Lois de la république. Le financement des collectivités communales doit donc faciliter notre compréhension de la stratégie de l'État haïtien à financer le développement territorial. La stratégie de gouvernance peut également révéler le choix des dirigeants à maintenir, voire

même renforcer, les disparités socioéconomiques et territoriales. Avant de présenter les données concernant les dépenses d'investissement et celle sur le fonctionnement des communes, il convient d'analyser la répartition spatiale des recettes propres de ces collectivités communales. Le but étant de comprendre la contribution des acteurs localisés selon le principe de financement des actions publiques par l'impôt.

En effet, la figure 1.2 discute de la répartition communale en présentant l'interaction entre les recettes propres et le nombre d'habitants pour chaque territoire communal. D'abord les recettes propres sont représentées sur la carte sous l'appellation "financement0 " dont les modalités sont les suivantes : moins de 5 millions de gourdes, entre 5 millions et moins de 10 millions, entre 10 millions et moins de 20 millions, entre 20 millions et moins de 30 millions, entre 30 millions et moins de 40 millions, entre 40 millions et plus. Ensuite, l'indicateur "NB. Habitants " qui présentent cinq modalités : moins de 200 000 habitants, entre 200 000 et 400 000 habitants, entre 400 000 et 600 000 habitants, entre 600 000 et 800 000 habitants et à partir de 800 000 habitants. L'analyse croisée de ces deux variables permettra d'approfondir le phénomène des disparités territoriales.

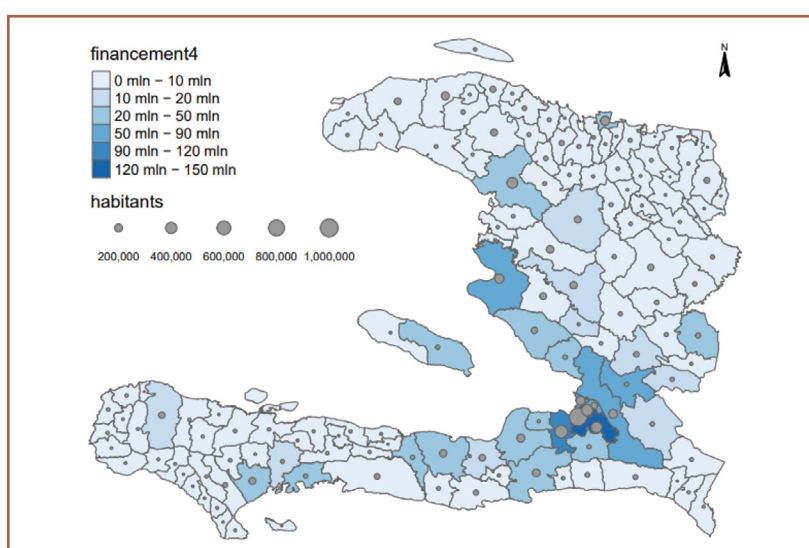
En termes de contribution des citoyens dans le financement de leur territoire, les mêmes disparités spatiales sont à déplorer. Les communes du département de l'Artibonite et du département de l'Ouest ont contribué au moins à 10 millions de gourdes de recettes propres. Cependant on doit souligner les communes les plus performantes comme les six communes de l'aire métropolitaine de Port-au-Prince (Carrefour, Port-au-Prince, Pétion-Ville, Delmas, Cité Soleil, Tabarre et Croix-des-Bouquets) et la commune de Cabaret qui ont cotisé à plus de 50 millions de gourdes chacune dans l'Ouest tandis que cette performance a été enregistrée dans seulement deux communes de département de l'Artibonite : Gonaïves et St-Marc. Ce peloton de communes de première catégorie est complété par trois Communes chefs-lieux des départements du Nord, du Sud et du Sud-Est, soit respectivement les communes du Cap-Haïtien, des Cayes et de Jacmel.

FIGURE 1.2 – Répartition spatiale des recettes propres / la population



Les recettes propres des communes du département de la Grand 'Anse n'atteignent pas 5 millions de gourdes chacune à l'exception de Jérémie, le Chef-lieu, qui enregistre environ 20 millions de gourdes. C'est le même constat pour les autres départements (excepté l'Ouest et l'Artibonite) dont la tendance en termes de recettes propres est de moins de 5 millions de gourdes. Il s'agit encore une fois d'une disparité spatiale grave qui expliquerait la situation de pauvreté extrême dans ces territoires et surtout l'incapacité des décideurs publics à penser le développement de ces localités. Cette disparité invite également à questionner la fourniture de biens et de services publics de proximité aux citoyens de ces territoires. Ce qui suppose de regarder à la fois la répartition spatiale des dépenses d'investissement et celle des dépenses de fonctionnement.

FIGURE 1.3 – Répartition spatiale des dépenses d'investissement / la Population



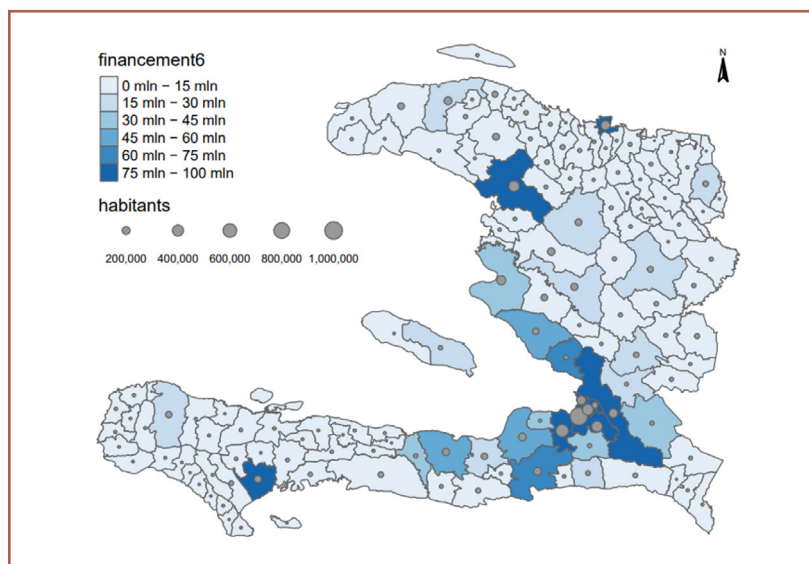
La figure 1.3 présente la répartition spatiale des dépenses d'investissement par rapport à la population localisée, ce qui donne une idée sur la fourniture de biens publics dans chaque territoire communal. Le nombre d'habitants par commune est représenté par des cercles allant du plus petit (moins de 200 000 habitants) jusqu'à la plus grande agglomération (de 800 000 habitants et plus). La variable "dépenses d'investissement" est classée suivant six modalités (moins de 10 millions de gourdes, de 10 millions à moins de 20 millions, de 20 millions à moins de 50 millions, de 50 millions à moins de 90 millions, de 90 millions à moins de 120 millions de gourdes et plus de 120 millions de gourdes).

Sur la figure 1.3, on constate une logique de financement de la fourniture des biens publics qui accentue les déséquilibres sur le territoire haïtien. Les communes du département de l'Ouest reçoivent la plus grande part des investissements au moins 10 millions chacune, avec une concentration des investissements dans l'aire métropolitaine de Port-au-Prince. Ainsi les communes de Pétion-Ville, de Delmas, de Tabarre, de Port-au-Prince et de Cité Soleil ont reçu plus de 120 millions de gourdes tandis que Croix-des-Bouquets Gantier et Carrefour ont une dotation comprise entre 90 et moins de 120 millions de gourdes de dépenses d'investissement.

La dynamique de financement des autres départements du pays semble adopter la règle des disparités spatiales, car on constate que même dans certains Chefs-lieux les dépenses d'investissement n'atteignent pas 10 millions de gourdes. C'est le cas des départements du Nord-Est, du Nord-Ouest et du Centre dans lesquels toutes les communes ont une dotation de moins de 10 millions de gourdes. Cette réalité est légèrement différente dans les départements du Sud-Est, du Sud, de la Grand 'Anse, de l'Artibonite, des Nippes et du Nord où l'exception se retrouve surtout dans la dotation des Chefs-Lieux qui est comprise entre 20 millions et 50 millions de gourdes, en termes de dépenses d'investissement. Encore une fois, les disparités territoriales sont très visibles dans la logique de financement de la fourniture de biens publics qui ne tient pas compte de dynamique de répartition des populations locales sur le territoire national.

La figure 1.4 présente la répartition spatiale de la dotation communale en termes de dépenses de fonctionnement par rapport au nombre d'habitants sur chaque territoire. Cette variable entend nous renseigner, cette fois, sur la fourniture de services publics de proximité aux acteurs localisés. Les modalités pour la variable sont : moins de 15 millions de gourdes, de 15 millions à moins de 30 millions, de 30 millions à moins de 45 millions, de 45 millions à moins de 60 millions, de 60 millions à moins de 75 millions et de 75 millions à 100 millions de gourdes. La figure 1.4 suppose également qu'on analyse cette répartition spatiale des dépenses de fonctionnement par rapport au nombre d'habitants par commune afin de constater les disparités spatiales.

FIGURE 1.4 – Répartition spatiale des dépenses de fonctionnement / la Population



Comme dans les cas précédents, la logique de financement des territoires communaux par les crédits de fonctionnement révèle la prédominance de l'aire métropolitaine de Port-au-Prince avec ses six communes qui absorbent chacune au moins 75 millions de gourdes. À l'échelle nationale seulement trois autres municipalités (Cap-Haitien, Gonaïves et Cayes, respectivement Chefs-lieux des départements du Nord, de l'Artibonite et du Sud) reçoivent une dotation similaire. Dans ces trois départements, les autres communes, comme dans les autres départements du pays, seulement moins de 15 millions de gourdes sont disponibles pour financer la fourniture de services

publics dans chaque commune. Il y a lieu, encore une fois, de constater l'ampleur des disparités spatiales qui souligne le manque de stratégie efficace d'accompagnement du processus de développement des territoires communaux.

Somme toute, les différents indicateurs présentés jusqu'ici révèlent une anomalie, en termes de disparités spatiales, dans la planification du processus de développement territorial par les budgets communaux. Il s'agit du phénomène d'hétérogénéité spatiale qui n'est pas prise en compte dans la logique de dotation des crédits communaux. L'omission de ce phénomène se traduit par non seulement l'inadéquation de la fourniture de biens publics communaux par rapport aux populations localisées, mais également par l'inefficacité des services publics de proximité proposés aux contribuables dans ces territoires. Pour compléter cette analyse, il convient maintenant d'identifier le second phénomène spatial qui suppose l'autocorrélation dans le choix d'allocation des ressources aux communautés locales.

1.4 L'imbrication territoriale par rapport à la logique de financement des territoires haïtiens par les budgets communaux 2017-2018

Logique de financement des territoires communaux par les allocations budgétaires, dans le cadre de la fourniture de biens et services publics de proximité, doit être analysée selon les principes de complémentarité territoriale et de compétitivité locale. Il s'agit du caractère intégré du processus de développement territorial qui invite à considérer l'unité géographique du territoire haïtien en fonction des spécificités locales. Ainsi, les territoires communaux sont pris dans des relations de voisinage et ces dernières déterminent les dynamiques locales sachant que les phénomènes sociopolitiques et économiques débordent les limites territoriales. D'où la nécessité de prendre en compte l'imbrication territoriale afin de comprendre les interactions spatiales qui sont considérées, dans la littérature économique sur le développement territorial, comme le fondement du "phénomène d'autocorrélation" (PROVIDENCE, 2015). Ainsi, ce qui se passe sur un territoire communal dépend de ce qui se passe sur les autres territoires communaux, mais ça décroît avec la distance.

L'autocorrélation suppose que les observations géoréférencées ne sont pas indépendantes et encore moins neutres. Pour comprendre l'intérêt de considérer cette dimension de voisinage, il faut seulement accepter l'énoncée suivante : "le montant total des crédits disponibles pour financer la fourniture de biens et de services publics de proximité est réparti à l'ensemble des territoires communaux suivant une logique de financement arrêtée par l'État haïtien". De ce fait, plus un territoire communal reçoit une plus grande part de dotation initiale, moins les autres territoires auront une part importante. Cela suppose que la logique de répartition des crédits peut révéler la stratégie nationale de financement du processus de développement du pays en démontrant les pôles de développement qui sont définis ou choisis par les décideurs publics. Autrement dit, grâce aux relations de voisinage on peut démontrer les dynamiques régionales de management des territoires communaux, tout en identifiant les valeurs atypiques c'est-à-dire les anomalies dans ces dynamiques régionales de fourniture de biens et services publics de proximité.

Pour mesurer cette interaction entre nos observations, nous allons utiliser une matrice d'interactions spatiales. Il s'agit d'une matrice carrée comportant N lignes et N colonnes que l'on nomme M dont les termes diagonaux sont nuls et les termes non diagonaux varient en fonction des relations de voisinage entre une commune i et ses voisins j .

Soit p le plus proche voisin calculé à partir de la distance des centroïdes des municipalités. La matrice contigüe prend alors la forme générale suivante :

$$M_{ij} = \frac{M_{ij}(p)}{\sum_b M_{ij}(p)}$$

Avec M_{ij} tel que : $M_{ij}(p) = 0$ si $i = j$
 $M_{ij}(p) = 1$ si $d_{ij} \leq d_i(p)$
 $M_{ij}(p) = 0$ si $d_{ij} > d_i(p)$

1.1

Où chaque terme M_{ij} représente la façon dont la municipalité i et la municipalité j sont connectées spatialement. Afin de normaliser l'influence du voisinage sur chaque municipalité, cette matrice est standardisée (la somme des lignes est égale à l'unité). Dans ce travail nous allons utiliser des matrices de 1 à 4 plus proches voisins pour mesurer l'intensité des interactions spatiales et identifier le nombre de voisins le plus significatif.

Soit Y , le financement total (investissement et fonctionnement) dans les communes, si M est notre matrice de voisinage et Y le vecteur des N observation de cette variable spatialisée alors l'autocorrélation suppose : $MY_i = \epsilon_j M_{ij} Y_j$. Il s'agit de la mesure de l'intensité de l'effet global sur la i -ième financement communal (le ratio : recettes totales sur le nombre d'habitants) des valeurs prises par la variable Y ailleurs dans les autres communes (JAYET, 2001 ; PROVIDENCE, 2015). Les tests sont réalisés avec le langage statistique de programmation R.

À ce niveau, l'Indice de Moran est le plus souvent utilisé pour attester de ce phénomène d'autocorrélation spatiale. Statistiquement, il s'agit du rapport de la covariance sur la variance et les économètres spatiaux s'accordent à dire que l'indice I de Moran est très robuste et donc la plus utilisée (CLIFF et ORD, 1981 ; ANSELIN, 1988a ; OLIVEAU, 2010). Cet indice de Moran soutient que : "plus le nombre de voisins est élevé, plus l'individu a de poids dans la matrice de pondération" (OLIVEAU, 2010, p. 53). Ce qui pousse les chercheurs à standardiser en ligne la matrice pour diminuer ces effets de poids (GALLO, 2000 ; ANSELIN, 1988b).

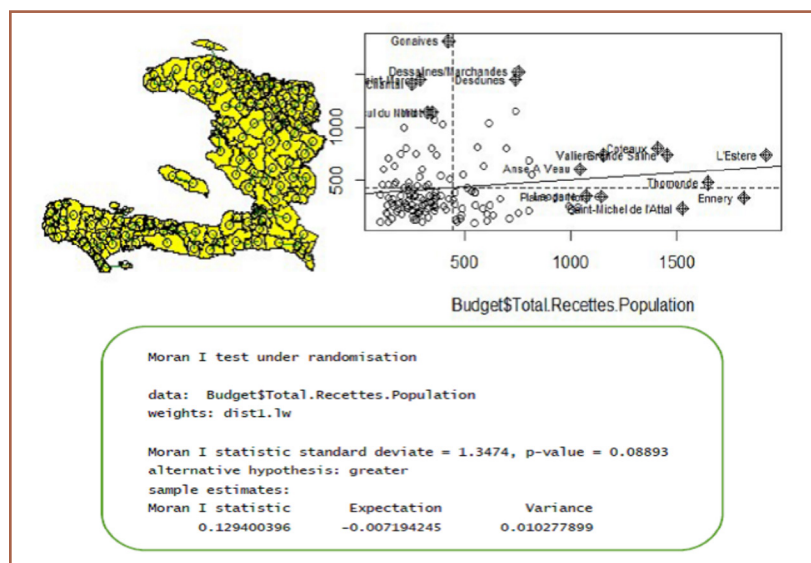
Pour interpréter les résultats de l'indice I de Moran, on part de la covariance d'un point et de ses voisins, en ramenant le résultat à la variance de l'ensemble des points (OLIVEAU, 2010). Le résultat peut varier entre -1 (autocorrélation spatiale négative : les valeurs des variables pour les individus voisins sont opposées par rapport à la moyenne) et +1 (autocorrélation spatiale positive : les voisins se ressemblent). À noter que le résultat n'est pas forcément borné entre -1 et +1. Toutefois, quand il prend la valeur zéro il y a absence d'autocorrélation spatiale négative ou positive. La valeur de l'indice de Moran peut être interprétée comme la part de variance explicable par le voisinage (PROVIDENCE, 2015). "Un indice de Moran de 0,25 attribuerait ainsi 25% de la variance

aux valeurs dans le voisinage " (OLIVEAU, 2010, p. 54). Pour s'assurer que l'indice de Moran obtenu est significatif, il faut considérer la probabilité (p-value). Si la valeur de probabilité est très faible, pour un intervalle de confiance d'au moins 95%, elle suppose que la relation de voisinage est très significative. Si elle est très forte, cela suppose que la relation n'est pas significative.

Toutefois, la statistique "I" de Moran étant globale, elle ne permet guère d'évaluer la structure, au niveau municipal, de l'autocorrélation. Ainsi, pour comprendre les localisations atypiques ou les poches de non-stationnarité locale : comme une commune riche (en matière de crédits d'investissement et de fonctionnement) entourée de communes pauvres (îlot de richesse), ou à l'inverse, une commune pauvre au milieu des communes riches (mouton noir), etc. Dans cette optique, il convient d'utiliser d'autres indices tels que le diagramme de Moran (ANSELIN, 1996) ou les indicateurs locaux d'association spatiale (LISA) (ANSELIN, 1995). Dans ce travail, nous utilisons à la fois le diagramme de Moran et les indicateurs locaux d'associations spatiales dans un souci de continuité et de clarté.

La figure 1.5 présente les interdépendances dans la logique de financement des territoires pour un (1) plus proche voisin. Trois informations sont données dans cette figure. Une carte modélisant la relation de voisinage pour un plus proche voisin, le test d'autocorrélation spatiale avec les valeurs de l'Indice de Moran exprimant l'intensité de l'autocorrélation et le test de diagramme de Moran soulignant les valeurs atypiques dans les dynamiques régionales.

FIGURE 1.5 – Tests de Moran pour 1 plus proche voisin



Les résultats d'Indice de Moran dont la valeur est $I = 0.13$, si on arrondit, confirme qu'il y a effectivement autocorrélation spatiale (positive) entre les observations (Y) dans chaque commune. Ceci dit, la valeur que prend Y dans les communes, les financements des territoires communaux pour la fourniture de biens et services publics de proximité, est influencée globalement à environ 13% par le voisinage. Toutefois, la valeur de la probabilité étant élevée, soit $p.value = 0.089$, la relation n'est donc pas significative.

Comme cet indice global d'autocorrélation positive entre les observations ne permet pas de voir les localisations atypiques, le diagramme de Moran est proposé afin d'approfondir l'analyse dans cette relation de voisinage.

En effet, sur la figure 1.5 on constate la distribution sous la forme de nuage de points des observations de Y dans les différentes localisations. Ainsi, le plan est partagé en quatre (4) quadrant dans un repère orthonormé. La diagonale qui coupe ce repère démontre les deux grandes tendances dans les relations de voisinage : les autocorrélations positives en haut et les autocorrélations négatives en dessous de la diagonale. Dans le diagramme de Moran on peut identifier le premier quadrant, noté HH (commune associée à une valeur élevée entourée de communes associées à des valeurs élevées), en haut et à droite sur le diagramme, le second quadrant noté BB (commune associée à des valeurs faibles entourées de communes associées à des valeurs faibles) en haut et à gauche, le troisième quadrant noté HB (commune associée à des valeurs élevées entourées de communes associées à des valeurs faibles) en bas et à droite et enfin le quatrième quadrant noté BH (commune associée à des valeurs faibles entourées de communes associées à des valeurs élevées) en bas et à gauche.

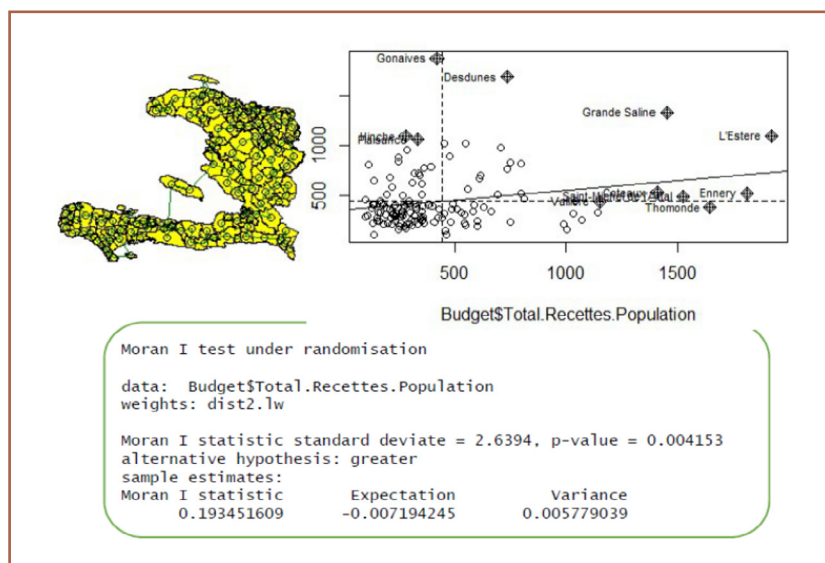
Sur le diagramme de Moran pour un plus proche voisin le quadrant BH enregistre la plus forte concentration des observations. Cette dernière suppose qu'il y a de profondes disparités spatiales et le financement des territoires communaux n'est pas optimal, ce qui expliquerait le phénomène de paupérisation des localités haïtiennes. Aussi, on peut souligner que les valeurs atypiques se retrouvent dans les trois autres quadrants :

- BB avec des communes comme : Gonaïves, Chantal, Acul du Nord, Saint Marc ;
- HH avec des communes comme : Marchant Dessalines, Desdunes, Vallière,
- Coteaux, Anse-à-Veau, L'Estère, Thomonde ;
- HB avec des communes comme : Ennery, Plaine du Nord, Saint Michel de l'Atallaye.

Les communes du quadrant HB, plus Tomonde représente une autocorrélation spatiale négative suivant la diagonale. Donc, le diagramme de Moran permet de détecter les localisations atypiques, c'est-à-dire les communes qui dévient du schéma global d'association spatiale. Cela dit, on peut visualiser l'autocorrélation spatiale à partir de la statistique "I" de Moran cependant, elle serait plus détaillée quand on va présenter plus loin, les indices locaux de Moran.

La figure 1.6 suivante reprend la même analyse des tests de Moran pour, cette fois, deux plus proches voisins. La distribution spatiale des observations permet de constater qu'il y a bien autocorrélation spatiale positive entre les territoires communaux, avec un indice de Moran $I = 0.193$. Autrement dit, l'intensité des interdépendances entre les valeurs de Y (financement des territoires communaux en Haïti) est plus forte que pour la relation de voisinage précédente (un plus proche voisin) et la valeur de la probabilité (p-value) est très faible (0.0042) suppose que la relation est significative. Donc, les valeurs de notre variable sont expliquées à environ 20% par les valeurs qu'elle prend dans les territoires communaux voisins.

FIGURE 1.6 – Tests de Moran pour 2 plus proches voisins



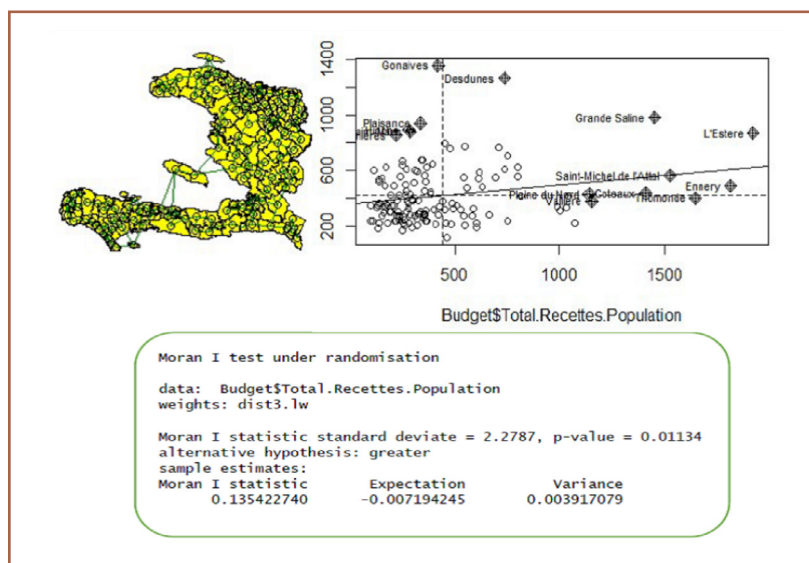
Or sur le diagramme de Moran, de la figure 1.6, on remarque la même tendance que précédemment pour le quadrant BH dans lequel il y a une forte concentration. Il s'agit des communes dont les dotations sont élevées qui sont entourées de communes de dotations très faibles. Cependant, on remarque que la diagonal se décale légèrement vers le haut pour expliquer les tendances régionales d'autocorrélation négative. Quant aux valeurs aberrantes ou atypiques, les trois autres quadrants désignent les tendances de territoires communaux :

- BB avec des communes comme : Gonaïves, Hinche, Plaisance
- HH avec des communes comme : Grande Saline, Desdunes, L'Estère, Saint Michel de l'Atallaye, Coteaux et Ennery ;
- HB avec des communes comme : Vallières et Thomonde.

Les communes du quadrant HB (Vallières et Tomonde) et du quadrant BB (Saint Michel de l'Atalaye, Coteaux et Ennery) représentent les valeurs aberrantes d'une autocorrélation spatiale négative suivant la diagonale. Donc, le diagramme de Moran permet de détecter ces localisations atypiques sur le territoire haïtien, c'est-à-dire les communes qui dévient du schéma global d'association spatiale.

La figure 1.7 présente les tests de Moran pour les distributions des observations avec une matrice de trois plus proches voisins. La carte donne une idée des connexions spatiales des territoires communaux dans cette relation de voisinage. L'Indice de Moran atteste une nouvelle fois la présence d'autocorrélation spatiale positive entre les observations de notre variable Y. Selon la valeur de l'indice de Moran, on constate une influence des territoires communaux voisins d'environ

FIGURE 1.7 – Tests de Moran pour 3 plus proches voisins

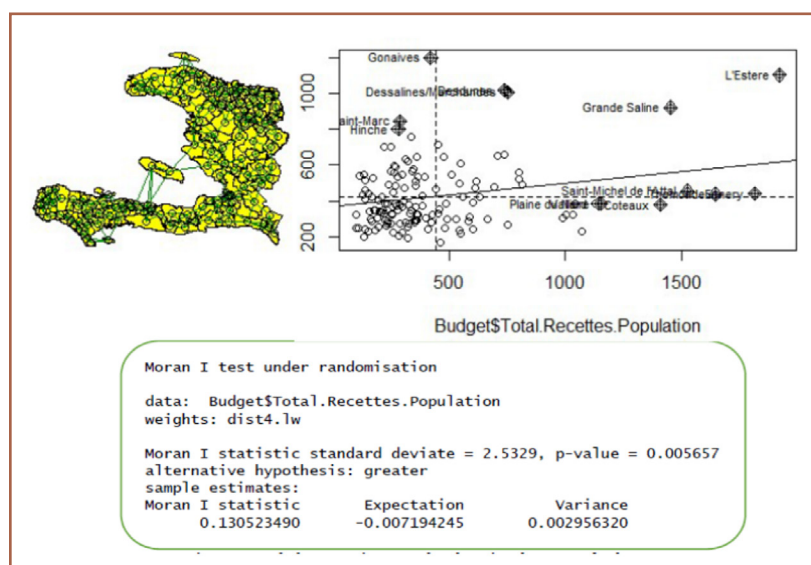


14%. La valeur de la probabilité est de 0.0042, ce qui atteste que la relation est significative. Cette intensité est bien supérieure aux données enregistrées pour un plus proche voisin (figure 5), soit environ 13% (non significative), mais elle inférieure à l'intensité de 19% (significative) pour deux plus proches voisins.

Sur le diagramme de Moran de la figure 1.7, il convient de souligner les résultats suivants :

- Le quadrant BH enregistre une forte concentration de communes fortement dotées en ressources et qui sont entourées de communes dont les dotations sont très faibles.
- Le quadrant BB pointe du doigt quatre territoires communaux avec des valeurs atypiques positives (Gonaïves, Plaisance, Vallières et Saint Marc)
- Le quadrant HH souligne les valeurs aberrantes dans cinq territoires communaux. Quatre de ces territoires communaux se retrouvent en haut de la diagonale (Desdunes, Grande Saline, L'Estère et Saint Michel de l'Atalaye) et une valeur aberrante dans ce quadrant se retrouvant sous la diagonale (Ennery).
- Le quadrant HB souligne quatre autres valeurs aberrantes des communes comme Vallière, Plaine du Nord, Coteaux et Thomonde.

FIGURE 1.8 – Tests de Moran pour 4 plus proches voisins



La figure 1.8 présente notre dernier choix de voisinage (4 plus proches voisins) pour analyser l'autocorrélation spatiale des observations sur les différents territoires communaux. L'indice global de Moran souligne, une fois de plus, la présence d'une autocorrélation spatiale positive avec une interdépendance spatiale 13% (I de Moran = 0.13) en fonction du voisinage. La valeur de la probabilité est peu élevée (p-value=0.011), cela suppose que la relation est significative. Cette intensité traduit une tendance à la baisse des interactions spatiales entre les territoires voisins par rapport aux deux intensités précédentes pour respectivement deux plus proches voisins (20%) et trois plus proches voisins (14%).

Sur la figure 1.8, on remarque également que le diagramme de Moran présente une légère différence du côté des valeurs aberrantes dans les quadrants HH et HB. La tendance de concentration des observations dans le quadrant BH traduit les disparités territoriales dans le financement des biens et services publics de proximité sur ces territoires. Quant à la distribution des valeurs atypiques, on peut noter :

Dans le quadrant BB on retrouve les communes comme : Gonaïves, Saint Marc et Hinche;

Dans le quadrant HH, il y a les communes de : Marchants Dessalines, Desdunes, L'Estère et Grande Saline ; Dans le quadrant HB, on a des communes comme : Saint Michel de l'Atallaye, Coteaux, Plaine du Nord, etc.

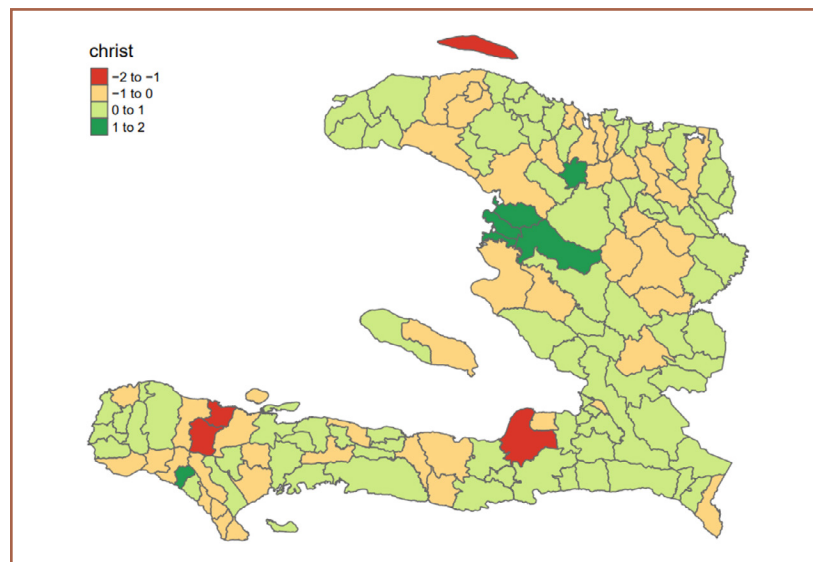
Le diagramme de Moran permet d'analyser l'instabilité spatiale locale à partir de la variable spatialement décalée "MZt" en fonction des variations de Zt. En effet, les valeurs prises par le financement des territoires communaux varient selon la localisation et même en fonction de la stratégie nationale de développement du pays. Ce qui va nous amener à considérer, dans notre analyse des relations de voisinage, la matrice avec deux plus proches voisins. Cette dernière traduit la plus forte influence du voisinage dans la dotation des ressources aux collectivités communales. Pour compléter cette analyse de l'autocorrélation spatiale positive pour deux plus proches voisins, de

la logique de financement des territoires communaux, il faudra faire appel aux indices locaux de Moran. Il s'agit de repérer sur une carte les poches locales d'autocorrélation spatiale qui seront utiles pour expliquer non seulement l'influence de chaque territoire communal, mais surtout des groupements de territoire dont les valeurs peuvent être, soient très faibles ou faibles, soient fortes ou très fortes. Et qui tirent le niveau d'autocorrélation spatiale vers le haut. Dans ce cas, les valeurs atypiques des territoires communaux dont les dotations sont différentes de leurs voisins sont devenues visibles par les dynamiques régionales d'association spatiale. Également, il s'agit de constater rapidement les disparités spatiales afin de penser toute action de rééquilibrage des dynamiques territoriales.

La figure 1.9 présente la carte de la répartition spatiale des indices locaux de Moran selon l'intensité ou le sens de l'interdépendance entre les territoires communaux voisins. Et comme pour l'indice de Moran global, l'intensité des relations de voisinage varie de $]-1 \text{ à } +1[$ sachant qu'une valeur de l'indice égale à zéro indique une absence d'autocorrélation. Cependant quand l'indice est autour de -1 , il y a autocorrélation spatiale négative et elle sera positive quand elle tend vers 1 . En dessous de cette échelle, il y aura des valeurs aberrantes négatives tandis qu'au-dessus se retrouveront des valeurs aberrantes positives.

Sur la carte, les valeurs locales aberrantes sont de couleur "rouge " (de -2 à -1), la présence d'autocorrélation locale négative est couleur "orange" (de -1 à zéro),

FIGURE 1.9 – Les indices locaux d'autocorrélation des territoires communaux



la présence d'autocorrélation spatiale positive est de couleur "verte " et les valeurs locales aberrantes positives sont de couleur "verte olive ".

Sur la figure 1.9, les valeurs aberrantes négatives dans trois départements: le territoire de "Ile de la Tortue " dans le Nord-Ouest, le territoire communal de " Léogane " dans l'Ouest, et les communes de "Beaumont " et "Corail " dans la Grand'Anse. Les regroupements de territoires communaux marqués par la présence d'autocorrélation spatiale négative

sont distribués dans tous les départements du pays, à l'exception de l'Ouest et du Sud-Est. Les regroupements de territoires communaux marqués par la présence d'autocorrélation spatiale positive sont également distribués sur tout le territoire haïtien. Enfin, les valeurs aberrantes positives se retrouvent dans les départements du Sud (la seule commune du "Port-à-Piment ") de l'Artibonite (la Commune de Marmelade et un regroupement des communes de " L'Estère ", de "Desdunes ", de " Grande Saline " et de "Marchants Dessalines ").

La lecture de la figure 1.9 montre bien l'impact du voisinage dans l'appréhension du phénomène de financement des territoires communaux au moyen des crédits budgétaires locaux. Elle nous permet de constater des poches étendues montrant des foyers de faibles financements en "orange " et des zones où les financements sont plus forts en "vert ". On voit une autre poche apparaître, qui se trouve dans l'Artibonite en " Verte olive ", où le financement de ces territoires communaux semble optimal ?

1.5 Conclusion

La prise en compte des phénomènes d'hétérogénéité et d'autocorrélation spatiale constitue un apport majeur à l'étude des disparités territoriales et du manque d'efficacité de la stratégie de financement des territoires communaux par les crédits budgétaires locaux. Elle a permis de dépasser les conceptions centralisatrices de la stratégie actuelle de développement du pays pour intégrer la dimension spatiale qui place les acteurs localisés et leurs territoires au cours du processus. Il s'agit d'une remise en question des choix d'allocation budgétaires qui semblent permettre les disparités territoriales et annule toute intelligence territoriale pour un développement intégré des territoires communaux. L'objectif ce travail était d'utiliser les outils d'analyse spatiale pour démontrer le caractère inclusif et complémentaire du processus de développement territorial.

Deux axiomes ont guidé notre analyse spatiale de la logique d'allocation des crédits budgétaires locaux. D'abord, il fallait démontrer le caractère discriminatoire de la logique de financement des territoires communaux par les budgets locaux conduisant à des disparités territoriales. Des ratios sont utilisés et une présentation cartographique de chaque ratio facilite l'étude de ces disparités spatiales. Ensuite, de mesurer l'intensité des interdépendances spatiales des territoires communaux afin de comprendre la portée de l'intelligence territoriale choisie par la logique d'allocation des crédits budgétaires locaux. Pour cela, des tests d'autocorrélation spatiale des observations géographiques sont utilisés pour comprendre l'intensité des interactions spatiales au niveau global [Indice global de Moran] et au niveau local [Digramme de Moran et Indices locaux de Moran].

Concernant le premier axiome, les résultats pour les différentes variables [recettes propres de communes, dépenses d'investissement, dépenses de fonctionnement et population locale] montrent en effet des disparités territoriales profondes dans la logique d'allocation des crédits budgétaires. Quand on ramène les trois premières variables sur le nombre d'habitants [sur les figures 2, 3 et 4], le caractère discriminatoire de la logique d'allocation apparaît. Cette discrimination se manifeste dans la fourniture de biens et services publics de proximité aux acteurs localisés en donnant la priorité

aux territoires communaux de l'aire métropolitaine de Port-au-Prince et à certains Chefs-lieux des départements. La relation prédite dans l'axiome 1 a donc été confirmée par les observations.

Concernant le second axiome, les résultats des différents tests de Moran [les indices globaux et locaux et le diagramme] ont détecté la présence d'autocorrélation spatiale entre les territoires communaux. Du plus proche voisin à quatre plus proches voisins, les intensités des relations de voisinage attestent que les interdépendances territoriales sont très significatives et déterminent des poches de similitude [positive ou négative] capables d'expliquer les dynamiques régionales. Autrement dit, ces résultats démontrent le caractère inclusif et complémentaire de toute logique de financement des territoires communaux à des fins de produire du développement territorial. Quand on ne tient pas compte de ces interdépendances spatiales, la logique d'allocation budgétaire ne contribue pas à une véritable intelligence territoriale. Ce qui confirme la relation prédite dans l'axiome 2 de notre travail qui supposait que la logique de financement des territoires communaux par les crédits budgétaires ne tient pas compte des interactions spatiales entre ces territoires.

L'analyse spatiale des dotations communales de crédits budgétaires révèle deux grandes anomalies dans la logique de financement de ces territoires. La première anomalie considère la légitimation des disparités territoriales et socioéconomiques qui vient d'un choix non éclairé des dirigeants de concevoir le territoire haïtien et les relations de proximité entre les acteurs localisés sur une base discriminatoire. D'où la formule "Tout changement par et pour l'aire métropolitaine de Port-au-Prince " ? Il faut simplement prendre comme exemples les constructions anarchiques à travers la République, l'exode rural, etc. La seconde anomalie se retrouve dans le manque de vision ou de considérations globales dans les stratégies nationales de développement territorial. L'État haïtien ne peut pas faire une gestion prévisionnelle et stratégique du territoire, car il est trop dépendant des événements conjoncturels.

Références

AMABLE, Bruno et Stefano PALOMBARINI (juin 2004). "Une approche néo-réaliste de l'économie politique douzième rencontre internationale du GERPISA". In : Comment penser la variété du capitalisme et la diversité des modèles productifs. Paris.

ANSELIN, Luc (1988a). "Lagrange multiplier test diagnostics for spatial dependence and spatial heterogeneity". In : *Geographical Analysis* 20, p. 1-17. <https://doi.org/10.1111/j.1538-4632.1988.tb00159.x>

- (1988b). *Spatial econometrics: methods and models*. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- (1995). "Local indicators of spatial association (LISA)". In: *Geographical analysis* 27.2, p. 93-115. <https://doi.org/10.1111/j.1538-4632.1995.tb00338.x>
- (1996). "Spatial analytical perspectives on GIS". In : sous la dir. de Manfred Fischer Henk SCHOLTEN et David UNWIN. Londres : Taylor et Francis. Chap. The moran scatterplot as an ESDA tool to assess local instability in spatial association, p. 111-125 <https://doi.org/10.1201/9780203739051>

ANSELIN, Luc et Anil BERA (1998). "Handbook of applied economics statistics". In : sous la dir. d'Aman ULLAH et David GILES. Berlin : Springer-verlag. Chap. Spatial dependence in linear regression models with an application to spatial econometrics.

ANSELIN, Luc et Daniel GRIFFITH (1988). "Do spatial effects really matter in regression analysis?" In: Paper of the regional science association 65, p. 11-34. <https://doi.org/10.1111/j.1435-5597.1988.tb01155.x>

BAILEY, Trevor et Anthony GATRELL (1995). Interactive spatial data analysis. Harlow : Longman.

BERNARD, Philippe et Jérôme VICENTE (2000). "Modèles décentralisés d'interactions et coexistence spatiale des modes de coordination". In : Revue d'Economie Industrielle 93.4, p. 95-116

BRETON, David Le (2004). L'interactionnisme symbolique. Paris : Presses universitaires de France.

CHAUCHEFOIN, Pascal (avr. 2001). "L' élu et le manager : quelle gouvernance territoriale dans l'économie mondialisée". In : Flux 46, p. 6-14. <https://doi.org/10.3917/flux.046.0006>

CLIFF, Andrew David et John Keith ORD (1981). Spatial processes: models and applications. Londres : Pion.

CRESSIE, Noel (1993). Statistics for spatial data. New York : John Wiley.

FOTHERINGHAM, Stewart, Martin CHARLTON et BRUNSDON (2000). Quantitative geography : perspectives on spatial data analysis. Londres : Sage publications.

GALLO, Julie Le (2000). "Econométrie spatiale 1 : autocorrélation spatiale, document de travail d LATEC". In : Université de Bourgogne 2000-05.

GALLO, Julie Le et Cem ERTUR (2000). "Exploratory spatial data analysis of the distribution of regional per capita GDP in europe :1980-1995". In : Université de Bourgogne 2000-09.

GRIFFITH, Daniel A. (1988). Advanced spatial statistics: special topics in the exploration of quantitative spatial data series. Dordrecht : Kluwer academic publishers.

HAINING, Robert (1990). Spatial data analysis in the social and environmental sciences. Cambridge : Cambridge University Press.

JAYET, Hubert (2001). "Econométrie et données spatiales : une introduction à la pratique". In: Cahier d'économie et de sociologie rurales 58-59, p. 105-129.

KIRAT, Thierry et Yannick LUNG (1995). "Coordination économique et apprentissage des firmes". In : sous la dir. de Nathalie LAZARIC et Jean-Marie MONNIER. Paris : Economica. Chap. Innovations et proximités : le territoire, lieu de déploiement des processus d'apprentissage.

LOUP, Fabienne Le, Laurence MOYART et Bernard PECQUEUR (avr. 2005). "La gouvernance territoriale comme nouveau mode de coordination territoriale ?" In: Géographie, économie, société 7.4, p. 321-331. <https://doi.org/10.3166/ges.7.321-331>

OLIVEAU, Sébastien (jan. 2010). "Autocorrelation spatiale : leçons du changement d'échelle". In : L'Espace Géographique 39, p. 51-64. <https://doi.org/10.3917/eg.391.0051>

PAUTRAT, Rémy et Eric DELBECQUE (jan. 2009). "L'intelligence territoriale : la rencontre synergique public/privé au service du développement économique". In : Revue internationale d'intelligence économique 1, p. 15-28. <https://doi.org/10.3166/r2ie.1.17-28>

PECQUEUR, Bernard (1989). Le développement local. Paris : Syros.

PECQUEUR, Bernard et Claude COURLET (1992). "Les régions qui gagnent : district et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique". In : sous la dir. de Georges BENKO et Alain LIPIETZ. Paris : Économie en liberté, PUF. Chap. Les systèmes localisés en France : un nouveau modèle de développement, p. 81-102.

PROVIDENCE, Christophe (2015). "Le système aide-projet mondial et la problématique du développement en Haïti : quelles externalités locales ?" Thèse de doct. Université des Antilles.

SEARLE, John (2005). "What is an institution ?" In : Journal of Institution Economics 1, p. 1-22. <https://doi.org/10.1017/S1744137405000020>

TORRE, Andre et Alain RALLET (2005). "Proximity and localization". In : Regional Studies 1.39, p. 47-60. <https://doi.org/10.1080/0034340052000320842>

UPTON, Graham J. G. et Bernard FINGLETON (1985). Spatial data analysis by exemple. New York : John Wiley.



Cette communication est mise à disposition selon les termes de la Licence Creative Commons Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale 4.0 International.

CHAPITRE 2

Accès aux biens et services des ménages aux revenus les plus faibles : un modèle microéconomique

JEAN-BAPTISTE ANTENORD^{1,2,3},
ÉTIENNE BILLETTE DE VILLEMEUR^{3,4,1}
RAULIN L. CADET¹

Institutions d'appartenance :

¹Centre de Recherche en Gestion et en Economie du Développement (CREGED), Université Quisqueya (Haïti).

²Centre de Techniques de Planification et d'Économie Appliquée (Haïti).

³Faculté des Sciences Économiques et Sociales, Université de Lille (France)

⁴Chaires Universitaires Toussaint Louverture (Haïti).

Résumé

Les ménages à faible revenu ont un accès limité au marché des biens et services du fait de leur faible capacité à payer. Lorsque ces biens et services ne sont pas strictement indispensables, il est possible d'identifier un revenu minimum en deçà duquel les ménages préfèrent renoncer à leur usage. Ce niveau de revenu déterminant l'exclusion est naturellement croissant avec le niveau des prix pratiqués par les fournisseurs de ces biens et services. Si les coûts sont trop élevés, à moins de subventions, il n'est pas possible d'éviter qu'il y ait exclusion. Cependant, même dans le cas où, étant donné les coûts, il serait possible aux entreprises d'offrir des biens et services à un prix abordable pour tous, il n'est pas certain qu'il soit dans leur intérêt de le faire. Nous identifions pourtant, dans le cadre d'un exemple, des circonstances où la recherche du profit amène spontanément les entreprises à adopter une politique tarifaire inclusive.

Mots clés : *Ménages à faible revenu, revenu minimum, accès aux biens et services, exclusion.*

JEL : *E44, G01, G21, N26, M14*

©Les auteurs • 2021 • 

ANTENORD, Jean-Baptiste, Etienne BILLETTE DE VILLEMEUR et Raulin L. CADET (2021). Accès aux biens et services des ménages aux revenus les plus faibles: un modèle microéconomique. In: Cadet, Raulin L., Christophe Providence et Bénédicte Paul (Eds), Accès aux biens et Services en Haïti - Banque et Développement. Editions Pédagogie Nouvelle et Université Quisqueya, Port-au-Prince. https://doi.org/10.54226/uniq.ecodev.18793_c2

2.1 Introduction

La question de l'accès aux biens et services des ménages les plus pauvres est une problématique importante dans la lutte contre la pauvreté. En effet, être exclu de la consommation de certains biens et services est un signe de pauvreté – mais c'est aussi souvent la source de cette dernière. Ainsi le manque d'accès aux services financiers est considéré comme générant des inégalités persistantes, en plus d'être reconnu comme un facteur limitant fortement la croissance (BECK, DEMIRGÜÇ-KUNT et LEVINE., 2007). Même si ce qu'on entend par là n'est pas toujours bien défini, la question de « l'accès aux soins » est également considérée comme centrale dans le monde de la santé (PENCHANSKY et THOMAS, 1981) ; et la santé est évidemment cruciale pour la productivité des travailleurs, la croissance et la sortie de pauvreté (BLOOM, CANNING et SEVILLA, 2004 ; CARSTENSEN et GUNDLACH, 2006 ; WEIL, 2007). L'accès aux infrastructures que ce soit pour les services de distribution d'eau, d'électricité ou encore pour la télécommunication est également généralement considéré comme étant de toute première importance pour le bien-être des populations comme pour leur développement (BROOK et SMITH, 2001).

Les ménages à faible revenu ont cependant un accès aux biens et services souvent très limité du fait de leur faible capacité à payer. Il importe bien sûr de distinguer entre capacité à payer et disposition à payer (GRASSI, 2010). Quoiqu'il en soit, comme l'explique REINHARDT, 1976, les différences de revenu appellent à la discrimination par les prix ; et c'est malheureusement « une voie de fait » que les pauvres finissent souvent par payer plus cher. Allouer des ressources aux ménages les plus pauvres est cependant un problème complexe (CHE et GALE, 2006). D'autant plus que lorsque les marchés sont incomplets et, en présence d'asymétries d'information, les marchés, même parfaitement concurrentiels, sont généralement inefficaces (GREENWALD et STIGLITZ, 1986).

Aussi, sans nier l'importance des efforts pour apporter un soutien aux plus pauvres, nous essayons d'apporter ici un regard complémentaire en considérant la problématique de l'accès aux biens et services, non pas comme un problème émanant 'de la demande', mais comme résultant possiblement du comportement 'de l'offre', c'est-à-dire des producteurs. Plus précisément, en faisant l'hypothèse a priori que les coûts de production sont suffisamment bas pour que les entreprises puissent toujours rester rentables, nous étudions leurs incitations à offrir leurs produits et services à des prix abordables pour tous. La question, en d'autres termes, est de savoir dans quelle mesure les problèmes d'accès aux biens et services ne sont pas en partie dus à l'appât du gain qui caractérise nombre d'entreprises.

2.2 Le modèle

Notre étude s'appuie sur une modélisation intentionnellement construite dans le cadre de l'utilitarisme classique, pour lequel le critère de l'agir social consiste à 'agir de façon à maximiser le bien-être du plus grand nombre'. Il en résulte que, dans notre modèle, la distribution des niveaux d'utilité est sans impact sur le niveau de bien-être social. En d'autres termes, la présence – ou non – d'inégalités n'appelle a priori pas à une quelconque intervention.

Cependant, nous supposons que les préférences individuelles ne sont pas quasi-linéaires, en considérant que, de fait, le niveau de consommation des biens et services est en général décroissant avec le niveau de revenu R . Sous les hypothèses habituelles d'utilité marginale décroissante (des revenus comme des autres biens), il en résulte qu'une augmentation marginale du revenu procure davantage de bien-être à un individu à revenus faibles qu'à un individu avec des revenus plus importants. En d'autres termes, sans qu'il n'y ait a priori de préférences sociales pour la redistribution, les inégalités s'avèrent néfastes pour des motifs d'inefficacité.

Nous examinons, sous ces hypothèses, la segmentation qui émerge à l'équilibre de marché. En particulier, nous essayons de voir s'il est possible d'identifier des circonstances sous-lesquelles, sans abandonner leur recherche du profit, les entreprises se trouvent naturellement portées à proposer une politique tarifaire inclusive, c'est-à-dire telle que les biens qu'elles proposent sont abordables pour tous.

2.2.1 Une représentation stylisée

On introduit une représentation stylisée de l'économie en supposant qu'il n'y a que deux « biens ». Il y a d'une part le bien que l'on étudie, X et d'autre part, le revenu disponible pour « toutes les autres dépenses », R .

Les préférences des ménages. Les préférences des ménages sont représentées par une fonction d'utilité $U(x, R)$ que l'on suppose séparable, croissante et concave dans chacun de ses deux arguments. Formellement,

$$\frac{\partial U}{\partial x} \geq 0, \quad \frac{\partial^2 U}{\partial x^2} \leq 0, \quad 2.1$$

$$\frac{\partial U}{\partial R} > 0, \quad \frac{\partial^2 U}{\partial R^2} < 0. \quad 2.2$$

Les inégalités (2.1) ne font que formaliser les hypothèses standards faites quant à l'utilité marginale d'un bien qui est donc supposée (faiblement) décroissante. Cela formalise l'idée qu'un bien est d'autant moins utile qu'on en possède déjà une grande quantité. Les inégalités (2.2), bien que procédant de la même logique nous mettent en dehors du cadre quasi-linéaire qui postule l'absence de tout effet revenu. Au contraire, elles supposent que la demande pour le bien X est une fonction strictement décroissante du revenu. Comme nous l'avons déjà mentionné, elles impliquent aussi qu'une augmentation marginale du revenu procure davantage de bien-être à un individu à revenus faibles qu'à un individu avec des revenus plus importants.

L'utilité d'un consommateur de revenu R qui acquiert la quantité x du bien X en échange d'un « transfert monétaire » $t(x)$, s'écrit donc

$$U(x, R) = u[x; R - t(x)],$$

où l'on suppose, par simplicité que $t(x)$ est une fonction continue, croissante et dérivable.

Les principales hypothèses. Afin de mieux cerner la problématique qui nous intéresse, nous ajoutons plusieurs hypothèses à la représentation stylisée introduite jusqu'ici.

On suppose tout d'abord que le bien X n'est pas un bien essentiel. En d'autres termes, on ne fait pas l'hypothèse d'Inada pour supposer au contraire que

$$\frac{\partial \mathcal{U}}{\partial x} \geq 0, \quad \frac{\partial^2 \mathcal{U}}{\partial x^2} \leq 0,$$

Par contre, nous supposons qu'il existe des biens essentiels à la survie des ménages. En conséquence, nous maintenons l'hypothèse d'Inada pour « le revenu disponible pour toutes les autres dépenses ». Le bien R peut donc être qualifié d'essentiel :

$$\lim_{R \rightarrow 0^+} \frac{\partial \mathcal{U}}{\partial R} = +\infty.$$

On suppose également que

$$\lim_{R \rightarrow +\infty} \frac{\partial \mathcal{U}}{\partial R} = 0.$$

Ces deux dernières hypothèses sur le comportement de $(\partial \mathcal{U} / \partial R)$ – ainsi que celle faite sur la « non-essentialité » de X – signifient qu'en dessous d'un certain seuil de revenu, les consommateurs préfèrent renoncer totalement au bien X mais qu'au contraire, il est toujours intéressant d'en acquérir s'ils disposent d'un revenu suffisant.

Afin que le cadre d'analyse reste neutre quant à ses implications en termes (re-)distributifs, on suppose également que

$$\frac{\partial^2 \mathcal{U}}{\partial R \partial X} \equiv 0.$$

En d'autres termes, le bien X , « en soi », n'est ni plus utile ni moins utile pour les riches ou pour les pauvres.

2.2.2 Un modèle de demande

Dans ce qui suit, pour éviter les lourdeurs inutiles, nous restreignons encore le cadre d'analyse pour nous concentrer sur le cas dit de « la demande unitaire ». En d'autres termes, nous supposons que, sauf à y renoncer totalement, il n'est pas possible d'acquérir moins qu'une unité du bien X ; de plus, l'acquisition d'une quantité supplémentaire de ce même bien ne donne lieu à aucune augmentation de bien-être. En d'autres termes, nous nous plaçons dans un cadre où les individus soit se porteront acquéreurs d'une seule unité du bien, soit préféreront s'en dispenser entièrement.

Utilité et demande individuelle. Pour illustrer notre propos, nous adoptons une fonction d'utilité séparable telle que proposée par HE et SUN, 2006 :

$$\mathcal{U}(x, R - p) = \ln(1 + u \cdot I_{x \geq 1}) + \ln(R - p),$$

où $I_{x \geq 1}$ désigne la fonction indicatrice qui vaut 1 quand $x \geq 1$ et zéro sinon. Par définition, une personne préfère acheter une unité du bien X plutôt que de rester sans rien quand $U(x = 1, R - p) > U(0, R)$ (GABSZEWICZ et THISSE, 1979). Il s'ensuit qu'un individu se porte acquéreur du bien X si et seulement si :

$$p < \frac{u}{1 + u} R. \quad 2.3$$

En d'autres termes, si on suppose p donné, le revenu minimal R_0 qui donne lieu à l'achat du bien X est défini par :

$$R \geq p \left(1 + \frac{1}{u}\right) \equiv R_0. \quad 2.4$$

Demande agrégée. Soit $n(R) : \mathbb{R}_+ \rightarrow \mathbb{R}_+$ la fonction de distribution du nombre d'individus ayant un revenu R (on fait l'approximation continue pour le dénombrement de la population). La demande agrégée (le nombre d'unités du bien X achetées) est donc donnée par :

$$D(p) \equiv D = \int_{R_0}^{+\infty} n(R) dR = N - N(R_0), \quad 2.5$$

où $N(R)$ est la distribution cumulée associée à la fonction de densité $n(R)$ et $N = \int_0^{+\infty} n(R) dR$ est le nombre total de ménages. Par simplicité, on suppose également que les coûts de production sont linéaires :

$$C(D) = cD. \quad 2.6$$

En d'autres termes, il n'y a pas de coûts fixes et le coût unitaire du bien X est noté c .

2.2.3 Profits et bien-être social

Étant donné ce qui précède, les profits s'écrivent :

$$\Pi(p) = (p - c) D(p) = \int_{R_0}^{+\infty} (p - c) n(R) dR. \quad 2.7$$

Le bien-être social, défini ici comme la somme du surplus des consommateurs – ceux n’ayant pas accès au bien X comme les autres – et celui du producteur (c’est à dire ici, le profit de l’entreprise), s’écrit lui :

$$W(p) = \left\{ \int_0^{R_0} \ln(R) n(R) dR + \int_{R_0}^{+\infty} [\ln(1+u) + \ln(R-p)] n(R) dR \right\} \quad 2.8$$

$$+ \left\{ \int_{R_0}^{+\infty} (p-c) n(R) dR \right\}.$$

Il mesure, à une constante près, le total des richesses créées par la fabrication du bien X (et sa commercialisation) dans l’ensemble de la société.

Contraintes de faisabilité

On se place dans le cas où le prix de vente du bien équivaut au moins à son coût de fabrication, en d’autres termes, on suppose que $p \geq c$. Nous supposons que l’entreprise ne reçoit pas de subventions ou subsides si bien qu’elle doit nécessairement être rentable pour survivre.

Soit \underline{R} le revenu minimum de la société. Si $\underline{R} < R_0$, il y aura nécessairement des personnes qui ne pourront pas avoir accès à ce bien. Dans le cas contraire, c’est-à-dire lorsque $R_0 \leq \underline{R}$, il est possible de donner accès au bien X à tous. Cependant, il n’est pas certain que l’entreprise décide d’une politique tarifaire telle que tous trouvent le bien abordable. Le but de cette communication est d’identifier les circonstances sous lesquelles, la recherche du profit conduit les entreprises à adopter naturellement une politique tarifaire qui donne accès aux biens à tous.

2.2.4 Maximisation du profit et du bien-être

Maximisation du profit

La condition du premier ordre (CPO) associée à la maximisation du profit s’écrit :

$$\frac{\partial \Pi}{\partial p} = N - N(R_0) - (p-c) n(R_0) \frac{\partial R_0}{\partial p} = 0. \quad 2.9$$

Par suite, si le prix optimal est une solution intérieure au programme de maximisation du profit (2.7), il sera tel que

$$\frac{p_0 - c}{p_0} = \frac{N - N(R_0)}{n(R_0) R_0} = \frac{1}{\varepsilon_{D/p}}. \quad 2.10$$

Ce premier résultat n’est que la classique « règle de Lerner » selon laquelle, pour maximiser ses profits, une entreprise doit avoir une marge $(p_0 - c)/p_0$ exactement égale à l’inverse de l’élasticité prix de la demande $\varepsilon_{D/p}$. Une conséquence de ce résultat est que, l’entreprise adoptera une marge d’autant plus élevée que les consommateurs se révèlent relativement insensibles à une augmentation du prix, c’est à dire que la demande est relativement inélastique ($\varepsilon_{D/p}$ est relativement faible).

Maximisation du bien-être

La CPO associée à la maximisation du bien-être s'écrit :

$$\frac{\partial W}{\partial p} = -(p - c) n(R_0) \frac{\partial R_0}{\partial p} + \int_{R_0}^{+\infty} \left[1 - \frac{1}{R - p} \right] n(R) dR = 0. \quad 2.11$$

Par suite, la marge qui maximise le bien-être social est donnée par :

$$\frac{p^* - c}{p^*} = \frac{1 - \int_{R_0^*}^{+\infty} \left[\frac{1}{R - p^*} \right] \frac{n(R)}{N - N(R_0^*)} dR}{\varepsilon_{D_0/p}}. \quad 2.12$$

Sans surprise, pour maximiser le bien-être social, il faut que l'entreprise adopte une marge inférieure à celle qu'elle a intérêt à adopter pour maximiser ses profits.

Il est possible cependant d'aller plus loin dans l'interprétation de l'équation (2.12). En effet, $(R - p^*)^{-1}$ est l'utilité marginale du revenu d'un consommateur du bien X au revenu R . L'expression $\int_{R_0^*}^{+\infty} (R - p^*)^{-1} [n(R)/N - N(R_0^*)] dR$ n'est donc que l'utilité marginale moyenne des ménages qui achètent le bien. Il en résulte que, si cette utilité marginale moyenne est supérieure à 1, alors la maximisation du bien-être social requiert a priori de subventionner les consommateurs c'est-à-dire d'adopter un prix strictement inférieur au coût marginal c . Si l'on opère sous contrainte de rentabilité, on fixera alors le prix au niveau le plus bas compatible avec une telle contrainte, c'est-à-dire au coût marginal : $p^* = c$.

Il est à noter que, contrairement au résultat classique obtenu dans le cadre des utilités quasi-linéaires, si l'utilité marginale moyenne du revenu des ménages qui consomment le bien est inférieure à 1, alors, le prix socialement optimal du bien est strictement supérieur au coût marginal. Autrement dit, la tarification au coût marginal n'est socialement efficace que si l'on suppose que l'utilité marginale du revenu est constante et identique pour consommateurs et producteurs.

2.2.5 Exclusion

Les ménages qui ont un revenu inférieur à R_0 n'ont pas un revenu suffisant pour accéder au bien X . Si son prix dépasse la valeur seuil $[u/1+u] \underline{R}$, \underline{R} étant le revenu minimum de la société, alors $R_0 > \underline{R}$ et la population exclue s'élève à :

$$N_0 \equiv N(R_0) = \int_0^{R_0} n(R) dR.$$

Si le coût c est trop élevé, il n'est pas possible que le bien X soit produit et vendu de manière rentable sans qu'il n'y ait exclusion. Par contre, si

$$c \leq \frac{u}{1+u} \underline{R}, \quad 2.13$$

il est parfaitement possible de produire le bien X sans qu'il n'y ait exclusion. Dans la suite de cet article, nous supposerons une telle condition remplie.

Maximisation du profit et exclusion

Supposons qu'il soit possible de produire le bien X de manière rentable sans pour autant exclure personne. Autrement dit, supposons que la condition (2.13) soit vérifiée. On peut alors définir le prix

$$\underline{p} = \frac{u}{1+u} \underline{R}$$

qui est la disposition à payer pour le bien X des ménages au plus bas revenus. C'est aussi bien-sûr le prix en deçà duquel il n'y a pas d'exclusion.

Par hypothèse $p \geq c$. La question que nous posons ici est celle de savoir en quelles circonstances le prix p_0 qui maximise le profit vérifie $p_0 \leq \underline{p}$. Plus précisément, on veut identifier les conditions sur la distributions des revenus $n(R)$ qui sont telles que le prix défini en (2.10) vérifie $p_0 < \underline{p}$ (si la solution du programme de maximisation des profits est « intérieure ») et de manière plus générale (lorsque techniquement parlant, la maximisation du profit donne lieu à une solution en coin) que l'entreprise n'a jamais intérêt à adopter un prix $p_0 > \underline{p}$.

Le cas de la distribution des revenus uniforme

Pour nous affranchir de la technicité du problème lorsque l'on considère une distribution des revenus quelconque, nous nous limitons dans cette communication à la seule distribution uniforme des revenus. Plus précisément, on note \underline{R} le revenu minimum dans la population, \bar{R} le revenu maximum et la fonction densité est telle que :

$$\begin{aligned} n(R) &= N / (\bar{R} - \underline{R}) && \text{si } R \in [\underline{R}; \bar{R}] \\ n(R) &= 0 && \text{autrement.} \end{aligned} \tag{2.14}$$

Sous cette hypothèse, la distribution cumulée des revenus est identiquement nulle pour tout $R < \underline{R}$, constante et égale à N quand $N > \bar{R}$ et donnée par

$$N(R) = \frac{R - \underline{R}}{\bar{R} - \underline{R}} N$$

quand $\underline{R} \leq R \leq \bar{R}$

Par suite, la formule de Lerner donnée en (2.10) peut être ré-écrite sous la forme :

$$\frac{p_0 - c}{p_0} = \frac{\bar{R} - R_0}{R_0},$$

où $R_0 = (1+1/u)p_0$. On obtient donc :

$$p_0 = \frac{1}{2} (c + \bar{p}), \quad 2.15$$

où $\bar{p} = [u/(1+u)] \bar{R}$ est la disposition à payer pour le bien X des ménages au plus haut revenu. La maximisation des profits conduira donc toujours à l'exclusion d'une partie de la population quand $\bar{p} - \underline{p} > \underline{p} - c$ c'est-à-dire

$$\bar{R} - \underline{R} > \underline{R} - R_c$$

où R_c est le revenu minimum pour qu'un ménage ait une disposition à payer pour X au moins égale au coût.

Si la tarification adoptée n'entraîne pas l'exclusion, cela signifie que le prix adopté par l'entreprise est tel que $p_0 \leq \underline{p}$ si bien que $D(p) = N$ et $\Pi(p) = (p-c)N$. Il est clair que l'entreprise n'a donc jamais intérêt à adopter un prix strictement inférieur à \underline{p} . Quand $p_0 = \underline{p}$ et $R_0 = \underline{R}$ alors la condition de maximisation du profit (2.9) s'écrit

$$\frac{\partial \Pi}{\partial p} = \left[1 - \left(\frac{\underline{p} - c}{\underline{p}} \right) \frac{\underline{R}}{\bar{R} - \underline{R}} \right] N.$$

Pour que l'entreprise n'ait pas d'incitations à augmenter ses prix au-delà de \underline{p} il faut que $(\underline{p} - c)/\underline{p} > (\bar{R} - \underline{R})/\underline{R}$ c'est à dire que

$$\bar{R} - \underline{R} < \underline{R} - R_c.$$

En d'autres termes, si l'écart entre le revenu maximum et minimum est suffisamment faible, une entreprise qui cherche à maximiser ses profits va spontanément adopter une tarification qui rend le bien abordable pour tous. Dans le cas contraire, l'écart des revenus dans la population va induire les entreprises à s'intéresser aux segments les plus riches – et la fourniture du bien X se fera avec exclusion.

FIGURE 2.1 – Inégalités et exclusion

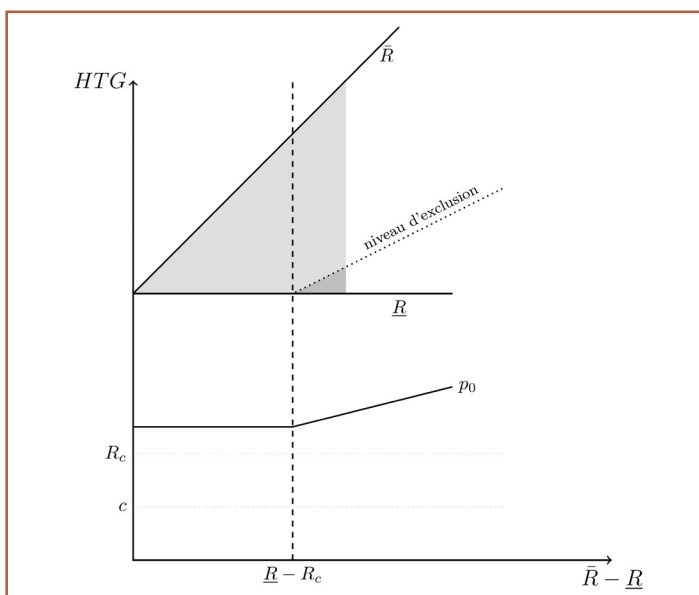


FIGURE 2.1 – Inégalités et exclusion : Seuls les individus avec un revenu au moins égal à R_c achètent le bien lorsqu'il est vendu au coût c . L'ensemble de la distribution des revenus, depuis \underline{R} , jusqu'à \bar{R} (zone grisée) est au-dessus de ce seuil. Tant que $\bar{R} - R < \underline{R} - R_c$, l'entreprise adopte un prix p_0 qui est juste abordable pour les personnes de plus bas revenu, \underline{R} . Si l'écart de revenu est plus important, l'entreprise a intérêt à adopter un prix plus élevé, qui entraîne l'exclusion d'une partie de la population (zone en gris foncé).

2.3 Conclusion

Lorsque l'on s'écarte des hypothèses simplificatrices du cadre quasi-linéaire pour prendre en compte les effets revenus, la demande pour un bien ou service dépend non-seulement de son prix, mais également du revenu des acheteurs potentiels. Il est donc possible d'identifier un revenu critique en deçà duquel les ménages préfèrent renoncer à son usage.

Ce revenu critique dépend bien évidemment du prix auquel est vendu ce bien ou service. Plus précisément, plus le prix de vente est élevé, plus l'accès à ce bien ou service sera limité aux seuls ménages à hauts revenus. En d'autres termes, le prix détermine le niveau d'exclusion.

Pour une entreprise, augmenter les prix n'entraîne une augmentation des profits que si cette augmentation n'amène pas à perdre trop de clients. Il est évident qu'il n'est jamais profitable d'appliquer une politique tarifaire qui entraîne 'trop' d'exclusion, même si ce 'trop' est difficile à définir. Ce qui est moins évident, c'est de savoir dans quelle mesure il est possible d'identifier des circonstances dans lesquelles l'entreprise aura intérêt à adopter un prix suffisamment bas pour qu'il n'y ait pas la moindre exclusion.

Lorsque les coûts sont tels qu'en vendant à prix coûtant, certains ménages préfèrent renoncer à l'usage d'un bien au vu de leur faibles ressources, il est évident qu'il n'est pas possible pour l'entreprise d'être rentable sans qu'il n'y ait exclusion. Mais dans le cas contraire, qu'en est-il ? La recherche du profit est-elle irrémédiablement liée à l'émergence de l'exclusion - ou bien est-il possible d'identifier des circonstances dans lesquelles, même une entreprise qui n'a pas de visées sociales préfère adopter une politique tarifaire qui n'exclut aucun consommateur? Nous répondons par l'affirmative à cette dernière question – à travers un exemple simple, construit dans le cadre d'un modèle de demande unitaire¹.

Naturellement, l'exclusion est problématique pour une entreprise lorsqu'elle lui est 'coûteuse', c'est-à-dire qu'elle se traduit par la perte de nombreux clients potentiels – sans que, par ailleurs, elle puisse faire des marges substantielles sur les clients qui lui restent. S'il était loin d'être prévisible, notre résultat n'est donc pas surprenant. Nous établissons en effet que, pour la famille de distributions de revenus que nous considérons, lorsque les écarts de revenus au sein de la population sont suffisamment faibles, même une entreprise qui ne cherche qu'à faire des profits va adopter une politique tarifaire qui rend ses biens ou services accessibles à tous.

Naturellement, si une entreprise fait face à une population où la distribution des revenus est très inégalitaire, il lui sera au contraire profitable d'exclure certains consommateurs potentiels pour pouvoir s'assurer une marge plus importante sur les autres. Il apparaît donc que, tout au moins dans le cadre de notre exemple, l'inégalité engendre l'exclusion – et l'égalité appelle à l'inclusion. En d'autres termes, notre modèle micro-économique pointe sur un bénéfice supplémentaire des politiques de redistribution. Au-delà de leur impact directs sur les ménages, elles peuvent en effet réorienter la dynamique de création de richesses associée aux économies de marché pour les rendre inclusives et non pas sources de davantage d'inégalités.

Ce travail ne constitue bien sûr qu'une première ébauche pour tenter d'aborder les importantes problématiques qui le traversent. Il ne s'agit, de fait, que d'un exemple et les résultats demandent encore à être généralisés. De plus, nous supposons que les coûts de production sont tels que les biens ou services fournis par les entreprises pourraient effectivement être offerts à tous de manière rentable. Dans la réalité, les caractéristiques d'un bien ou service font eux-mêmes l'objet d'un choix stratégique de la part de l'entreprise qui les met sur le marché. Quelles sont les incitations pour les entreprises à opter pour des caractéristiques qui les rendent effectivement – au moins potentiellement – abordables par tous ? Est-il effectivement possible d'identifier des circonstances où la distribution des revenus est telle que les entreprises ont intérêt à éviter toute discrimination ? Le travail de thèse du premier auteur devrait tenter d'apporter une réponse à ces différentes questions.

1. On parle de demande unitaire lorsque les ménages se limitent toujours à l'acquisition d'au plus une seule unité d'un bien ou service parce que la jouissance d'unités additionnelles – même gratuite – ne leur procure aucun bénéfice supplémentaire.

Références

BECK, Thorsten, Asli DEMIRGÜÇ-KUNT et Ross LEVINE. (2007). "Finance, Inequality, and the Poor". In : Journal of Economic Growth 12.1, p. 27-49. <https://doi.org/10.1007/s10887-007-9010-6>.

BLOOM, D. E., D. CANNING et J. SEVILLA (2004). "The Effect of Health on Economic Growth : A Production Function Approach". In : World Development 32.1, p. 1-13. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2003.07.002>.

BROOK, Penelope et Warrick SMITH (2001). Improving access to infrastructure services by the poor : institutional and responses. Background Paper. World Bank.

CARSTENSEN, Kay et Erich GUNDLACH (2006). "The Primacy of Institutions Reconsidered : Direct Income Effects of Malaria Prevalence". In : The World Bank Economic Review 20.3, p. 309-339. <https://doi.org/10.1093/wber/lhl001>.

CHE, Yeon-Koo et Ian L. GALE (2006). "Market versus Non-Market Assignment of Initial Ownership". In: SSRN. <http://doi.org/10.2139/ssrn.984121>.

GABSZEWICZ, J. Jaskold et Jacques F. THISSE (1979). "Price competition, quality and income disparities". In : Journal of Economic Theory 20.3, p. 340-359. [https://doi.org/10.1016/0022-0531\(79\)90041-3](https://doi.org/10.1016/0022-0531(79)90041-3).

GRASSI, Simona (2010). Public and Private Provision under Asymmetric Information : Ability to Pay and Willingness to Pay, Manuscrit.

GREENWALD, Bruce C. et Joseph E. STIGLITZ (1986). "Externalities in economies with imperfect information and incomplete markets". In : The Quarterly Journal of Economics 101.2, p. 229-264. <https://doi.org/10.2307/1891114>.

HE, Yong et Guang-Zhen SUN (2006). "Income dispersion and price discrimination." In : Pacific Economic Review 11.1, p. 59-74. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0106.2006.00299.x>.

PENCHANSKY, R. et J. W. THOMAS (1981). "The concept of access: definition and relationship to consumer satisfaction". In : Medical care 19.2, p. 127-140.

REINHARDT, Paul G. (1976). "Demand Analysis and Why the Poor May Pay More". In : The Quarterly Journal of Economics 90.3, p. 509-513. <https://doi.org/10.2307/1886049>.

WEIL, D. (2007). "Accounting for the Effect of Health on Economic Growth". In : The Quarterly Journal of Economics 122.3, p. 1265-1306. <https://doi.org/10.1162/qjec.122.3.1265>.



Cette communication est mise à disposition selon les termes de la Licence Creative Commons Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale 4.0 International.

CHAPITRE 3

Analyse de l'impact des programmes de microfinance dans la performance des microentreprises

HUBERMANE CIGUINO¹
BÉNÉDIQUE PAUL²

Institutions d'appartenance :

¹Centre de Recherche en Gestion et en Economie du Développement (CREGED), Université Quisqueya (Haïti).

²UMR ART-Dev, Université de Montpellier (France).

Résumé

Les débats sur les impacts des programmes de microfinance sont continus. Deux courants théoriques y sont opposés : le welfarisme et l'institutionnalisme. Les insuffisances du dualisme welfarisme et institutionnalisme ne permettent pas d'analyser les effets financiers des programmes de microfinance sur les microentreprises. Dans cette recherche, nous proposons un nouveau modèle d'analyse basé sur les déterminants de la performance des microentreprises. Ce modèle tient compte des conditions de microfinancement élaborées par les organisations de microfinance et les pratiques de gestion dans les microentreprises. La question étudiée est la suivante : les conditions de microfinancement greffées sur des pratiques de gestion des emprunteurs sont-elles favorables à la performance économique des microentreprises ? Notre hypothèse est que vu la faiblesse des pratiques de gestion des emprunteurs, les conditions de microfinancement ont des effets d'appauvrissement sur des microentreprises. En vue de tester cette hypothèse, nous proposons tout d'abord un nouveau modèle destiné à être expérimenté à travers l'analyse d'un programme de microfinance haïtienne, à partir d'enquête auprès d'un échantillon aléatoire de bénéficiaires, dans les communes de Port-au-Prince et Miragoâne.

Mots clés : *Microfinance, Performance économique, Pratiques de Gestion, Conditions de microfinancement, Microentreprises.*

©Les auteurs • 2021 • 

Ciguino, Hubermane et Bénédicte Paul (2021). Analyse de l'impact des programmes de microfinance dans la performance des microentreprises. In: Cadet, Raulin L., Christophe Providence et Bénédicte Paul (Eds), Accès aux biens et Services en Haïti - Banque et Développement. Editions Pédagogie Nouvelle et Université Quisqueya, Port-au-Prince. https://doi.org/10.54226/uniq.ecodev.18793_c3

3.1 Introduction

La microfinance est devenue un champ de recherche et le lieu de confrontation entre différentes approches théoriques et empiriques. En apportant des services microfinanciers à un ensemble de personnes à caractéristiques très hétérogènes pauvres et/ou exclues du système bancaire classique, la microfinance 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).

Une bonne littérature relate les impacts positifs de la microfinance sur les revenus de la population (HERMES et LENSINK, 2011). En ce sens, selon KHANDKER (1998), la microfinance devient un outil d'amélioration du bien-être et de réduction de la pauvreté et des inégalités selon le genre, et un facteur valorisant le travail des femmes et des hommes.

Cependant, un certain nombre d'études (KOLOMA, 2010 ; GUÉRIN et al., 2007) tentent de montrer que des bénéficiaires, en particulier des femmes, profitant des services microfinanciers, ont connu au cours de leur euphorie de "grandes désillusions". Au lieu de voir leurs conditions de vie s'améliorer et se stabiliser à l'échelon supérieur (en termes de bien-être économique), elles ont dû connaître l'effet inverse. La microfinance apparaît comme une solution privilégiée face à des problèmes réels de pauvreté dans les pays du Sud, et d'exclusion économique et sociale dans les pays du Nord (BARRY, 2013). Mais d'autre part, les expériences tragiques interpellent les promoteurs du microcrédit et suscitent même des réflexions académiques portant sur les bases d'une approche plus éthique de la microfinance en vue de limiter les effets pervers (Lapie, 2007 ; Sherratt, 2016). Dans ce contexte particulièrement critique, le secteur de la microfinance est mis en question pour relever les nouveaux défis. La pérennité des IMF et les conflits d'objectifs potentiels entre l'économique et le social opposent deux courants de pensée appelés les " welfaristes " et " les institutionnalistes " (BARRY, 2013).

Les premiers mettent en avant l'objectif social des IMF qui devraient privilégier le bien-être des bénéficiaires des services microfinanciers sans pour autant sacrifier l'objectif économique de rentabilité. Les seconds estiment que c'est la rentabilité économique qui permet de garantir la poursuite de la mission sociale des IMF. Un deuxième axe recouvre les études d'impact cherchant à évaluer l'efficacité de la microfinance ou la performance économique et sociale des IMF (Institutions de Microfinance) face aux problèmes de pauvreté et d'exclusion.

En effet, l'objectif des IMF est d'atteindre de meilleures performances possibles. Ceci pourrait se réaliser lorsqu'elles parviennent à concilier deux exigences parlées précédemment, à savoir la performance sociale, en réduisant la pauvreté et la performance économique, en assurant une rentabilité pérenne (ADAIR et BERGUIGA, 2010). Selon les welfaristes, la performance sociale se fonde sur la théorie des responsabilités sociale vis-à-vis de la clientèle afin de répondre à ses attentes (CARROLL, 1973 ; SERVET, 2007). Cette école de pensée évalue la performance de l'IMF du point de vue du client à travers la portée sociale (outreach) et l'analyse d'impact.

Cependant, pour les institutionnalistes, leur approche se fonde sur la théorie des contrats qui considère que l'incomplétude des contrats peut conduire à des comportements opportunistes des demandeurs de crédit GHATAK et GUINNANE (1999). Pour GHATAK et GUINNANE (1999), la performance est évaluée au niveau des institutions en ciblant une clientèle de ménages pauvres visant la pérennité financière des IMF, ce que Morduch (1998) appelle de schisme de la microfinance qui renvoie à l'arbitrage entre le ciblage des pauvres et la rentabilité des IMF.

Plus loin, HERMES et HUDON (2018) définissent trois déterminants caractérisant la performance sociale des IMF : sa taille, sa maturité (nombre d'année d'existence) et enfin le type d'institution. Ces mesures de performance sociale ont été critiquées dans la littérature (SCHREINER, 2003 ; MANOS et YARON, 2009). En ce sens, ils ne mesurent que très grossièrement et indirectement la mesure dans laquelle les IMF atteignent leurs objectifs de pauvreté.

Ce désaccord nous conduit vers un autre débat en mettant l'accent de préférence sur la performance des microentreprises induisant la rentabilité des IMF avec des déterminants conditions de financement et pratiques de gestion. D'après MONTGOMERY et WEISS (2005), les conditions de microfinancement sont loin de profiter aux pauvres. Elles profitent plutôt aux plus riches parmi les pauvres, étant donné la difficulté manifeste d'atteindre les plus pauvres. D'autre part, la microfinance joue un rôle de maintien de la solvabilité permettant un accès au financement à des conditions acceptables, facilite la diminution de la dépendance à l'égard des sources onéreuses ou humiliantes ou des usuriers. Dans une étude menée en Inde, GUÉRIN et al. (2007), ont révélé que la majorité des prêts octroyés sont utilisés à des fins " non-productives " et une minorité de familles (moins de 5%) ayant un profil que l'on peut qualifier d'entrepreneurial. En ce sens, ils ont vu des risques de surendettement.

Selon ces auteurs (ibid), toute pratique économique, en l'occurrence des pratiques d'endettement, sont le fruit d'un construit social. Lorsqu'il y a investissement et production, beaucoup d'initiatives se sont soldées par des échecs. En général, les prêts sont remboursés, non pas parce que les investissements sont rentables, mais par une " dynamique incitative de remboursement " (BARRY, 2013). En effet, pour rembourser le prêt, le client se trouve face à : i) une promesse d'obtenir un nouveau prêt ou ii) à des contraintes de sanctions sociales en cas de non-paiement. Cela donne un solide soutien à la preuve anecdotique et manifeste de préoccupation sur la pression excessive exercée par les IMF dans les prêts de groupe de microcrédit. L'explication la plus prometteuse est que les emprunteurs ont intériorisé la mission endocrinale du microcrédit à ce qui constitue un bon emprunteur, à savoir rembourser les prêts et discipliner les pairs (CZURA, 2015).

Plus loin, BOUNGOU-BAZIKA et BALONGANA (2015), parlent d'épargne, comme pratiques pour faire face aux contraintes de crédit à court-terme. Ces auteurs pensent que la réduction aux obstacles à l'épargne grâce à la gratuité et l'accès facile à un compte d'épargne formel, diminue la dépendance des participants à des dettes de court-terme. Dupras et Robinson (2013), ont fait remarqué que l'épargne constitue un important instrument potentiel pour aider les pauvres à sortir de la pauvreté ou à faire face à l'incertitude et peut-être même plus que le microcrédit.

La vie des pauvres est marquée non seulement par de faibles revenus, mais aussi par de fréquentes fluctuations et une dette coûteuse " (BANERJEE et al., 2009 ; BANERJEE et DUFLO, 2007 ; COLLINS et al., 2009). PETERSEN et RAJAN (1994) affirment que les mauvaises conditions d'accès aux crédits freinent la croissance des entreprises. STEWART et al. (2010) ont avancé des raisons pour montrer que les ménages pauvres consomment davantage au lieu d'investir dans leur avenir, leurs entreprises ne parviennent pas à générer suffisamment de bénéfices pour payer des taux d'intérêt élevés et leurs investissements à long-terme ne suffisent pas à générer un rendement assez élevé.

Dans une étude réalisée en Afrique Centrale, BOUNGOU-BAZIKA et BALONGANA (2015), ont relaté que "le nombre de crédit contribue à accroître l'investissement, En ce sens, l'entrepreneur doit bénéficier plus d'un crédit, ce qui lui permet d'étaler dans le temps son investissement et d'assurer l'amélioration de son activité". Cette approche a des limites, car l'entrepreneur peut continuer à bénéficier plus d'un crédit (plusieurs cycles), et respecte la régularité de paiement de son crédit, mais son activité ne s'améliore pas. Ce qui nous pousse à ces interrogations : Pourquoi les microentrepreneurs continuent à payer plus d'un crédit et en parallèle l'entreprise ne grandit pas ? les conditions de microfinancement greffées sur des pratiques de gestion des emprunteurs sont-elles favorables à la performance économique des microentreprises ?

Ce travail a pour objectif d'analyser l'impact des programmes de microfinance dans la performance des microentreprises. En ce sens, on va mettre en relief les insuffisances du dualisme le welfarisme et l'institutionnalisme comme courant dominant de la performance des IMF, en suite une proposition d'une grille d'analyse et le terrain d'application.

3.2 Insuffisance du dualisme welfarisme et institutionnalisme

Au cours des dernières décennies, non seulement l'impact de la microfinance sur la réduction de la pauvreté a été fortement débattu, mais aussi la littérature a également fourni des résultats contradictoires, (LACALLE-CALDERON, PEREZ-TRUJILLO et NEIRA, 2018)¹. Plusieurs récentes études d'évaluations d'impact ont souligné la distribution non uniforme des bénéfices, affirmant que le microcrédit profite davantage aux pauvres qu'aux plus pauvres (COLEMAN, 2006 ; HULME et MOSLEY, 1996 ; MOSLEY, 2001 ; SHAW, 2004), tandis que d'autres études ont montré que la microfinance profite à ceux qui vivent dans l'extrême pauvreté plus que ceux dans la pauvreté (KHANDKER, 2005). Cette assertion rejoint HERMES (2014), compte tenu de leur position en arrière et par rapport au principe de diminution des rendements marginaux, les plus pauvres peuvent bénéficier proportionnellement plus de ces opportunités.

Selon MICHEL et RANDRIAMANAMPISOA (2012), Les études d'impact en microfinance ne constituent pas un champ stabilisé du point de vue méthodologique, car elles sont un lieu de rencontre de trois grands référentiels :

"Le référentiel scientifique, régi par des critères de rigueur, d'objectivité et du caractère vérifiable des résultats ; le référentiel développementaliste, centré sur

1. C'est dans le cadre des services offerts par la microfinance.

des principes de demande et d'implication des acteurs, d'adaptation aux situations spécifiques locales ; le référentiel opérationnel en fin, avec ses critères d'efficacité, de relation cout-bénéfice, de satisfaction des clients/usagers."

La mise en cohérence de ces 3 référentiels est loin d'être établie (BOUQUET, MORRISON et BIRKINSHAW, 2009). En ce sens, une enquête sur l'impact de la microfinance sur les pauvres devrait aborder simultanément le problème de l'impact relatif des services financiers, de la multidimensionnalité de la pauvreté et du choix des critères retenus pour l'évaluation (COMMIN, QIZILBASH et ALKIRE, 2008).

Plusieurs études ne trouvent pas d'impact significatif du microcrédit sur l'amélioration du bien-être et la réduction de la pauvreté. Cependant il a d'autres qui trouvent des aspects positifs du secteur. ZAMAN (2001) a relaté l'impact positif du microcrédit fourni par le Bangladesh Rural Advancement Committee (BRAC) sur la pauvreté et la réduction de la vulnérabilité. Pour sa part, KHANDKER et PIT (2003) dans une étude réalisée au Bangladesh, a trouvé que la microfinance apporte des avantages pour les pauvres, réduisant ainsi de manière significative la pauvreté.

Les récentes recherches sur la microfinance montrent, en moyenne, peu ou pas d'augmentation du revenu annuel du ménage, ces mêmes études montrent très souvent que le poids de la pauvreté est réduit en donnant aux participants de microfinance accès à des moyens financiers quand ils en ont vraiment besoin au cours de l'année. Les économistes appellent cet effet le " lissage de consommation ", (GUÉRIN et al., 2007). En clair, cela veut dire que les personnes ont assez pour manger durant toute l'année au lieu de ne pas avoir une alimentation suffisante pour la journée, la semaine, ou même le mois.

Selon ADAIR et BERGUIGA (2010), l'objectif des IMF est d'atteindre de meilleures performances possibles, ceci pourrait être réalisé lorsqu'elle parvient à concilier deux exigences, à savoir la performance sociale, en réduisant la pauvreté et la performance économique, en assurant une rentabilité pérenne. Par contre, ces deux approches suscitent un débat entre deux courants de pensée : Les welfaristes font valoir l'exigence sociale de ciblage des plus pauvres et d'amélioration de leurs conditions de vie, les institutionnalistes défendent l'exigence économique de la rentabilité et de la viabilité de l'institution.

D'autre part, lorsqu'on parle de performance sociale on voit la taille de l'IMF, sa couverture de crédit, taille moyenne du prêt, nombre de clients et nombre de compte d'épargne, nombre de succursale, nombre de crédit accordé aux femmes, etc. bref on parle aussi d'inclusion financière. Ces mesures de performance sociale ont été critiquées dans la littérature (SCHREINER, 2003 ; MANOS et YARON, 2009). Ils évaluent très grossièrement et indirectement la mesure dans laquelle les IMF atteignent leur objectif de pauvreté.

Pour renforcer l'analyse de la performance sociale, d'autres auteurs parlent d'indicateurs de la performance sociale (SPI4 : Social Performance Indicators for Tool), développé par Social Performance Taskforce (SPTF)². Cet outil d'évaluation offre aux IMF la possibilité d'effectuer un auto-audit détaillé de la mesure dans laquelle elles mettent en œuvre des résultats de performance sociale tels que réduction de la pauvreté, soutien rural, réduction des préjugés sexistes et / ou finance verte. HERMES et HUDON (2018) ont relaté trois déterminants caractérisant la performance sociale des IMF : "sa taille, sa maturité (nombre d'année d'existence) et enfin le type d'institution". Selon la littérature, HERMES et HUDON (2018), lorsqu'on parle de performance financière on voit deux aspects sur le ROE (Return on Equity) revenus générés sur les investissements ou ROA (Return on Assets) qui égale au revenue total généré sur les actifs de l'entreprise. Mais, en général le ROA donne un résultat plus robuste lorsqu'on regarde l'entreprise dans le temps.

La théorie du cycle de vie suggère que la performance peut évoluer avec la maturité de l'organisation. Les IMF plus matures peuvent améliorer leurs performances grâce à leur expérience accumulée (c'est-à-dire qu'elles bénéficient d'un effet de courbe d'apprentissage). Il existe une relation positive, selon la plupart des études transnationales, entre l'âge de l'IMF et sa performance financière (AYAYI et SENE, 2010 ; CULL, DEMIRGÜÇ-KUNT et MORDUCH, 2009). Cependant, R. CULL et al. (2015) a fait exception dans une étude sur les IMF de Greenfield, il a constaté qu'elles affichent des performances financières comparables à celles des IMF plus anciennes.

ANNIM (2012) a fait une étude sur le financement des IMF ghanéennes et a montré que lorsqu'elles utilisent davantage de fonds propres, elles ont également tendance à cibler davantage les clients non pauvres, réduisant ainsi leurs performances sociale. Ce qui montre des limites dans l'approche de la performance sociale des IMF, avec les fonds de subvention, les entreprises atteignent plus facilement l'objectif social, en augmentant sa taille.

ADAIR et BERGUIGA (2010) ont fait une étude sur 54 IMF, dont les données sont tirées de MIX (Microfinance Exchange Information), de 9 pays de la région MENA (Moyen-Orient et l'Afrique du Nord) ajouté aux données de la banque mondiale (WDI) et WGI³ du FMI et d'autres rapports complémentaires sur les facteurs déterminants de la performance sociale et financière des IMF. Ils ont relaté cinq facteurs :

1. Effet statut institutionnel. L'IMF doit se doter d'un statut de personne morale pour exercer son activité dans un cadre légal.
2. Effet âge. Comme toute activité humaine, la microfinance est assujettie à un apprentissage. Plus une IMF mûrit, plus elle acquiert de l'expérience, mieux elle parvient à gérer ses coûts et à pratiquer une bonne gouvernance en terme de gestion de risque et plus elle sera socialement performante tout en étant financièrement rentable. Selon MIX (2008), l'IMF est considérée comme Mature, lorsqu'elle a 8 ans d'activité, jeune, 5 et 8 ans et naissante moins de 5 ans.

2. Leah Wardle (2017), Les normes universelles de gestion de la performance sociale, [En ligne] : https://cerise-spm.org/wp-content/uploads/2019/01/usspm_impl_guide_french_20171003.pdf.

3. Respectivement : World Development Indicator et World Governance Indicator.

3. Effet méthode de prêt. Les IMF peuvent être classées en fonction de trois approches en matière de prêts (CHRISTEN, RHYN et VOGEL, 1994) : les crédits individuels, prêts aux groupes de solidarité et les prêts aux banques villageoises. Les prêts individuels reposent sur un contrat à incitation implicite (incitation dynamique) qui est le refinancement du microentrepreneur si celui-ci rembourse (TEDESCHI, 2006 ; EGLI, 2004). Cette approche reposant sur deux hypothèses : si l'entrepreneur fait défaut, il ne peut pas emprunter à nouveau, en cas de paiement du crédit, l'institution offre la possibilité d'avoir accès à des prêts plus importants. Les institutions octroyant des prêts en groupe, sont plus performantes socialement, car elles arrivent à cibler une large clientèle à travers leurs groupes qui sont constitués de 3 à 10 personnes.
4. Effet "zone d'intervention". L'intervention en milieu rural des IMF doit être un facteur déterminant de la performance sociale. Les résultats confirment l'effet positif de ciblage d'une clientèle urbaine non seulement sur la performance financière mais aussi la performance sociale et conforte aussi la prépondérance des "institutionnalistes".
5. Effet "transparence informationnelle". "Dans la littérature financière et comptable, les entreprises performantes sont les plus transparentes car elles sont intéressées à révéler les conditions de leur réussite". Voilà pourquoi le MIX a pris naissance en vue de promouvoir la transparence et l'amélioration des standards comptables des activités de microfinance, à développer un marché de l'information transparente pour lier les IMF à travers le monde avec les investisseurs et bailleurs (MIX, 2008).
6. Effet pays. Il est lié à l'environnement concurrentiel et à des effets macroéconomiques et politiques. Un effet pays peut-être rejoint les travaux de B. GUTIÉRREZ NIETO (2005).

ADAIR et BERGUIGA (2010) s'écartent des travaux qui ont étudié l'impact de la méthodologie de prêt sur la performance des IMF (CULL, DEMIRGÜÇ-KUNT et MORDUCH, 2009 ; MERSLAND et STR, 2009). AGHION et MORDUCH (The economics of microfinance. Cambridge, MA, US : Massachusetts Institute of Technology) ont montré que le prêt solidaire a un impact positif sur la performance sociale et négatif sur la performance financière de l'IMF.

Cependant, la performance sociale des IMF proposée par les welfaristes dans l'évaluation d'impact et la performance économique soulevée par les institutionnalistes laissent un grand vide dans l'évaluation d'impact des microentreprises. Une bonne littérature parle de préférence de la performance des IMF pour évaluer les programmes d'impact de la microfinance (HERMES et HUDON, 2018 ; ADAIR et BERGUIGA, 2010 ; ZAMAN, 2001). Néanmoins, l'approche sociale a été critiquée dans la littérature (MANOS et YARON, 2009 ; SCHREINER, 2003). Selon leurs remarques, elle évalue très grossièrement et indirectement la mesure dans laquelle les IMF atteignent leur objectif de pauvreté. En effet, sans un accompagnement dans l'octroi du crédit, les activités des IMF se soldent par des illusions. A côté du financement pour sortir les pauvres dans la pauvreté, surgit un problème de formation et de capacité de décisions des microentrepreneurs.

Les limites de ces deux approches dans l'analyse de la performance reposent de préférence au niveau macro, or l'aspect d'évaluation des conditions de microfinancement dans la réussite des projets d'entreprises n'est pas bien cerné dans la littérature. Comment pourrait-on évaluer la performance des institutions de microfinance (IMF) dans l'octroi du crédit sans regarder les conditions de microfinancement des

microentrepreneurs? Il faut aller plus loin et analyser aussi les pratiques de gestion comme déterminants dans la réussite des projets d'entreprise. Pourquoi des projets des microentrepreneurs échouent et d'autres stagnent ou restent défaillant avec les même conditions de microfinancement ? Nous verrons plus loin ces déterminants comme proposition d'une grille d'analyse d'impact des programmes de microfinance dans les déterminants de la performance des microentreprises.

3.3 Un nouveau modèle d'analyse d'étude d'impact de la microfinance sur la rentabilité des microentreprises

La littérature parle en général de la performance des IMF dans la distribution de crédit et peu d'auteurs parlent de performance des microentreprises après le microfinancement. En ce sens, l'accent a été mis de préférence sur la performance des IMF dans leurs activités de financement en vue de pallier à la réduction de la pauvreté.

Selon VALEA, DIAGNE et HONVOH (2018), les activités génératrices de revenus, qui sont la principale vocation du microcrédit, ont plus de chances de réussir dans les zones urbaines que dans les zones rurales. En raison des domaines d'investissement et de l'environnement favorable pour les entreprises. Il a expliqué plus loin qu'il y a d'autres travaux où les auteurs (COLEMAN, 2006 ; HULME et MOSLEY, 1996 ; MOSLEY, 2001 ; SHAW, 2004) ont montré que le microcrédit n'a aucun impact sur les revenus des ménages les plus pauvres, et que cela ne contribue qu'à élever le niveau de vie des plus riches. KYEREOAH-COLEMAN (2007) a expliqué que les personnes les plus riches ont une plus grande probabilité de participer à un programme de microfinance. Ce que DUFLO et PARIENTÉ (2009) appellent le biais de sélection. Dans une étude réalisée en Afrique Subsahara, ("What is the impact of microfinance on poor people?: a systematic review of evidence from subSaharan Africa") ont avancé des raisons pour montrer que les ménages pauvres consomment davantage au lieu d'investir dans leur avenir : leurs entreprises ne parviennent pas à générer suffisamment de bénéfices pour payer des taux d'intérêt élevés; en ce sens, leurs investissements à long-terme ne suffisent pas à générer un rendement assez élevé.

Selon MICHEL et RANDRIAMANAMPISOA (2012), l'ancienneté dans l'accès aux services microfinanciers permet d'améliorer les conditions de vie des bénéficiaires. Pour GUÉRIN et PALIER (2006), d'autres études mettent en avant le contraire, notamment dans le cas de la microfinance indienne. VALEA, DIAGNE et HONVOH (2018) rejoint par les auteurs IMAI, ARUN et ANNIM (2010), IMAI et al. (2012), et BANGOURA et HOUNWANOU (2015) ont montré que l'accès au microcrédit a amélioré la situation des ménages bénéficiaires par rapport aux ménages non bénéficiaires, il a contribué à la réduction de la pauvreté.

Cependant, le biais de sélection, orientation des projets après le financement, le manque de littératie financière, problème de management contribuent grandement à une faible performance des MPME, malgré tout le microentrepreneur continue de payer son cycle de crédit. Il y a des auteurs qui qualifient cette situation de lissage de consommation ou juste l'accessibilité de financement en vue de répondre au premier objectif de la microfinance.

Une entreprise à succès ne peut pas être gérée sans l'accompagnement et coaching tout au long du crédit, les pratiques et conditions financières pourraient favoriser la performance des microentreprises en termes de rentabilité. Selon GUÉRIN et al. (2007) et SAAB (2015), les prêts en général ne respectent pas les objectifs de crédit, ce qu'ils appellent la dérive de la microfinance, en expliquant que 80% des crédits ne sont pas investis dans l'entreprise, mais pour résoudre d'autres problèmes et le microentrepreneur s'efforce à payer en vue de rester dans le cycle pour faire rouler le fonds de commerce sans être rentable. Quels sont les éléments pouvant expliquer cette réalité et qui pourrait contribuer à une sorte d'entrepreneuriat de la pauvreté ?

FIRPO (2005) soutient que depuis plus de 30 ans, les opérations de microfinance ont prouvé que les pauvres et les moins privilégiés étaient en mesure de rembourser leurs prêts, même à des taux d'intérêt élevés. BEDSON (2009) et KOTA (2007) signalent bien que la microfinance ait été utilisée pour réduire la pauvreté et accroître l'inclusion financière, elle n'est pas suffisamment développée pour répondre aux demandes des personnes exclues, notamment les microentreprises. Aujourd'hui, la majorité des microentreprises subissent toujours l'exclusion financière ou le soutien financier nécessaire à leur développement. Car les entreprises appartenant à des pauvres continuent à rembourser leur prêt malgré les taux d'intérêt sont élevés, mais l'entreprise en soi constitue une activité de survie et se trouve dans une situation de manque d'innovation pour se développer.

Ce qui pose un problème de comportement financier lié aux pratiques financières et de gestion. Selon BOURDIEU (2003), les pratiques microfinancières s'accompagnent parfois de règles très strictes, d'un protocole minutieux et apparaissent alors comme l'un des aspects d'une nouvelle " fabrique de l'habitus économique." Avoir de la littératie financière permet de disposer des connaissances, des compétences et de la confiance en soi nécessaires pour prendre des décisions financières responsables (SHIELDS, 2011). Les pratiques de gestion permettent de prendre des décisions financières face à l'endettement favorable ou restrictif, plus loin, PAIRAULT (2009) les mesure en termes de comportement face à l'épargne et l'emprunt.

En effet, le comportement financier des microentrepreneurs face aux conditions de financement joue un rôle prépondérant dans la réussite du projet d'entreprise. Ce qui pourrait apporter une contribution aux problèmes de dérive soulevée par la microfinance (GUÉRIN et al., 2007 ; SAAB, 2015). Les auteurs ont plutôt mis l'accent sur la rentabilité des IMF en lieu et place des comportements de porteurs de projet et les conditions de microfinancement. En général, la majorité des prêts ne respectent pas leur objet réel, ce qui pose un problème au départ au succès des microprojets via le financement. En ce sens, est ce que le financement pose problème réellement, car la majorité des clients des IMF restent dans le système pendant plusieurs cycles dont l'intérêt ne fait pas défaut pour la microentreprise (CIGUINO et PAUL, 2016). L'étude nous permet de regarder d'autres aspects à savoir les pratiques de gestion et les conditions de microfinancement dans la rentabilité des MPME. SARASVATHY (2001) a posé une question fondamentale dans la réussite des entreprises : " quel est le processus de décision des entrepreneurs ayant réussi ?" Ceci met en évidence les pratiques de gestion. Pourquoi il y a des microentrepreneurs qui ont réussi et d'autre ont vu leurs entreprises stagnées et continuent à rembourser les prêts pendant de longue période ?

Dans une étude réalisée au Ghana, FAFCHAMPS, MCKENZIE et WOODRUFF (2014) ont relaté : "prédire que les entreprises soumises à des contraintes de crédit devraient croître rapidement lorsqu'elles disposeront de capitaux supplémentaires, et que la manière dont ce capital est fourni ne devrait pas affecter les décisions d'investir dans l'entreprise ou de consommer le capital", n'est pas significatif. Plus loin, il a expliqué les femmes qui dirigent les entreprises de subsistance ne trouvent aucun gain, même aussi pour les hommes quand elles reçoivent de subvention. Cependant, les résultats sont positifs en termes de croissance de bénéfices pour les grandes entreprises dirigées par les femmes mais avec des subventions en nature, ce que FAFCHAMPS, MCKENZIE et WOODRUFF (2014) ont défini comme un effet de mouchoir, les capitaux qui entrent directement dans l'entreprise restent là, mais pas les liquidités. La différence dans les effets des subventions en espèces et en nature est davantage associée au manque de maîtrise de soi qu'à une pression externe (op.cit.).

BANGOURA et HOUNWANOU (2015) ont expliqué que l'accompagnement mis en place par l'IMF améliore l'effort mis en œuvre par les entrepreneurs dans la réalisation des projets. En effet, le risque d'échec est diminué quand l'accompagnement fournit aux entrepreneurs des instruments de gestion qui améliorent leur capacité à piloter leurs projets. KARLAN et VALDIVIA (2011) ainsi que FRISANCHO, KARLAN et VALDIVIA (2008) ont montré, dans une expérience péruvienne de l'accompagnement des demandeurs de crédit, une amélioration du taux de remboursement du crédit de la part des clients ayant bénéficié de ce service ainsi que leur taux de maintien dans l'IMF. Ce qui renforce l'approche comportementale des microentrepreneurs dans leurs décisions d'investissement et bonne pratiques de management. Pourquoi les investissements en nature soulevés par FAFCHAMPS, MCKENZIE et WOODRUFF (2014) dans les entreprises dirigées par des femmes donnent des résultats robustes en termes de bénéfices et au contraire quand les investissements se fassent en espèce, on trouve de résultats contraires, les liquidités dans les entreprises sont trop volatiles. Il y a peu de travaux qui abordent dans ce sens ou parlent davantage de problème de conditions de financement dans la performance des IMF et n'approfondissent pas l'aspect pratique de gestions des microentrepreneurs dans les déterminants de la performance des MPME.

TABLE 3.1 – Synthèse des déterminants - proposition d'un nouveau modèle d'analyse

Dimensions	Déterminants / indicateurs	Facteurs	
		Externes	Internes
Conditions de microfinancement	Taux d'intérêt	✓	
	Délai d'obtention	✓	
	Montant du crédit	✓	
	Cycle de prêt	✓	
	Durée du crédit	✓	
	Existence de l'entreprise		
Pratiques de gestion	Qualité de paiement		✓
	Compte d'épargne		✓
	Respect d'objet du crédit		✓
	Education		✓
	Expérience dans le secteur		✓

Pourquoi les clients qui ont plus de cycles de prêt continuent de payer, malgré leur expérience dans l'IMF, la croissance de l'entreprise ne garantit pas. En conséquence, le microentrepreneur continue à prêter dans l'IMF en général le même montant, sans vouloir d'autre, mais juste pour être client. De ce constat, deux dimensions surgissent dans la grille d'analyse des déterminants de la performance des microentreprises : Les conditions de microfinancement et les pratiques de gestion.

3.4 Méthodologie du modèle d'analyse

Notre hypothèse est que vu la faiblesse des pratiques de gestion des emprunteurs, les conditions de microfinancement ont des effets d'appauvrissement sur des microentreprises. En vue de tester cette hypothèse, nous proposons tout d'abord un nouveau modèle destiné à être expérimenté à travers l'analyse d'un programme de microfinance haïtienne, à partir d'enquête auprès d'un échantillon aléatoire de bénéficiaires, dans les communes de Port-au-Prince et Miragoâne. Nous allons utiliser une méthode de comparaison de cohorte avec deux groupes de clients permettant de regarder ce qui sont réussi dans l'activité et ceux malgré qu'il ne réussit pas, mais continuer d'être membre juste pour faire des remboursements de crédit et rouler dans le secteur

Nous allons mobiliser les approches de BARRY (2013), HUDON (2018) KOLOMA (2010), BANGOURA et HOUNWANOU (2015) sur l'aspect positif de la microfinance sur la réduction de la pauvreté et (MONTGOMERY et WEISS, 2005) ; HERMES et HUDON (2018) ; ADAIR et BERGUIGA (2010) sur les déterminants de la performance microentreprises ; FAFCHAMPS, MCKENZIE et WOODRUFF (2014) qui pensent que la microfinance est loin d'être de profiter aux pauvres. Faire ressortir l'aspect négligé des pratiques microfinancières des microentreprises par rapport aux politiques de crédit de la microfinance ce qui rejoint les travaux de SARASVATHY (2001) et PETERSEN et RAJAN (1994) affirmant que les mauvaises conditions d'accès aux crédits freinent la croissance des entreprises. Dans une étude réalisée dans la région Maghreb, MATHLOUTHI (2010), a montré que les expériences professionnelles du promoteur ainsi que le secteur d'activité de la microentreprise sont les déterminants majeurs de la durée de survie des MPME est en moyenne de 77 à 132% plus longue.

MALEMBE (2009) se consacre sur les facteurs de la longévité des PME en RDC et constate, sur un échantillon de 400 PME, moyennant une analyse descriptive et celle en Composantes principales, que six dimensions fondamentales expliquent la longévité des PME en RD Congo, à savoir : le profil de l'employeur (Honnête, innovateur et ferme) ; la satisfaction des clients (qualité des produits et relation avec les clients) ; le savoir-faire managérial (expériences antérieures et gestion des compétences); la ressource financière, la stratégie et le capital social.

Inspiré de ces travaux, nous avons développé un modèle d'analyse basé sur les moindres carrés ordinaires avec les données de comparaison de cohorte pour faire les analyses croisées. Ainsi le modèle est spécifié :

$$Y_i = B_i X_i + \epsilon_i \quad 3.1$$

$$Y_i = \beta_1 Dob_i + \beta_2 Dur + \beta_3 Edu_i + \beta_4 Exp_i + \beta_5 MtC_i + \beta_6 Int_i + \beta_7 CyP_i + \beta_8 QP_i + \beta_9 Cep_i + \beta_{10} RC_i + \beta_{11} EnvA_i + \epsilon \quad 3.2$$

TABLE 3.2 – Définition des variables

Notations	Variables	Définitions
Y_i	Performace économique	elle est mesurée par le chiffre d'affaire, car c'est plus facile de l'obtenir de manière plus ou moins fiable;
Dob	Délai d'obtention	Durée de traitement
Dur	Durée de remboursement	1 à 12 mois ;
Edu	Education	niveau primaire-Secondaire-Universitaire ;
Exp	Experiences	nombre d'années dans les affaires, dans avec une variable dummy : 0 pas d'expériences et 1 expériences avérées ;
$Taux$	Taux d'intérêt	12 à 48% l'an ;
MtC	Montant de crédit	Varie selon la taille, la capacité de remboursement et l'historique de paiement ;
CyP	Cycle de prêt	1 à 6 ;
QP	Qualité de paiement	0 : paiement à zéro jour de retard ; 1 paiement irrégulier dépasse de délai de remboursement et le qualifie de mauvaise historique de paiement
Cep		Compte d'épargne : avoir un compte dans l'IMF
RC	Respect de l'objet du crédit	est une variable dummy prenant deux valeurs : 1 si financement de l'entreprise, 0 si le crédit est utilisé à d'autres fins ;
$EnvA$	L'environnement d'affaires	elle est mesurée par une variable dummy : 1 si l'environnement d'affaires est favorables, 0 s'il ne l'est pas en tenant compte de la caractéristique du marché.

Ce modèle va permettre de montrer que la performance économique des microentreprises sont déterminés non seulement par des variables liées aux conditions de microfinancement, tels que le taux d'intérêt, la durée de remboursement, montant de crédit, secteur d'activité ; mais aussi aux pratiques de gestion, notamment : éducation, expériences dans les affaires (y compris la littératie financière), qualité de paiement (discipline financière), respect de l'objet du crédit, l'environnement d'affaires car la majorité des crédits qui sont vouées à l'échec ne respectent pas leur objectif de prêt et soumis à des conditions difficiles de financement.

Cependant, ce modèle a des limites car il ne peut pas prévoir la réussite du projet d'entreprise dès l'octroi du crédit. Les conditions de financement restent toujours un goulot d'étranglement dans la performance économique des microentreprises. Il y a d'autres éléments qui pourraient constitués des déterminants, mais qui ne sont pas pris en compte dans l'analyse.

3.5 Champs d'application

Cette grille d'analyse proposée pourrait trouver son terrain d'application à travers les crédits bancaires au niveau des grandes entreprises dans les décisions d'investissement. Car les normes prudentielles définies par les banques centrales ne permettent pas le rendement des investissements des entreprises. Durant les cinq dernières années, le

3.6 Conclusions

Les courants de pensée dominant dans l'évaluation d'impact de la microfinance à savoir l'approche welfariste ou la performance sociale des IMF dans la distribution du crédit et l'approche Institutionnaliste ou la performance économique, ne permettent d'évaluer en profondeur la réussite des microentreprises, car ils sont basés sur la performance au niveau des institutions de microfinance en lieu et place de la performance des MPME. En ce sens une grille d'analyse a été proposée pour analyser l'impact d'un programme de microfinance dans les déterminants de la performance des microentreprises. Cependant, ce modèle a des limites, il ne permet pas d'anticiper la réussite d'un projet d'entreprise dès l'octroi du crédit, et aussi de faire une analyse multiniveau des déterminants de la performance des IMF et des MPME, ce qui serait intéressant pour des études similaires.

Références

ADAIR, P. et I. BERGUIGA (2010). "Les facteurs déterminants de la performance sociale et de la performance financière des institutions de microfinance dans la région MENA : une analyse en coupe instantanée". In : Région et Développement 32, p. 91-119.

ANNIM, S. K. (2012). "Microfinance efficiency: trade-offs and complementarities between the objectives of microfinance institutions and their performance perspectives". In: The European Journal of Development Research 24.5, p. 788- 807. <https://doi.org/10.1057/ejdr.2011.60>

AYAYI, A. G. et M. SENE (2010). "What drives microfinance institution's financial sustainability". In: The Journal of Developing Areas, p. 303-324.

B. GUTIÉRREZ NIETO, B. (2005). "Antecedentes del microcrédito. Lecciones del pasado para las experiencias actuales". In : Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa 51.

BANERJEE, A. et al. (2009). Measuring the impact of microfinance in Hyderabad, India. Poverty Action Lab.

BANERJEE, A. V. et E. DUFLO (2007). "The economic lives of the poor". In : Journal of economic perspectives 21.1, p. 141-168. <https://doi.org/10.1257/jep.21.1.141>

BARRY, A. B. (2013). "Les pratiques de microcrédit dans les pays du Sud versus les pays industrialisés : une analyse théorique". Thèse de doct. Université Nice Sophia Antipolis.

BEDSON, J. (2009). Microfinance in Asia : trends, challenges and opportunities. The Banking with the Poor Network.

BOUNGOU-BAZIKA, J. C. et C. BALONGANA (2015). "Microcrédit et pauvreté au Congo : une analyse du comportement des petites entreprises par la théorie des jeux".

BOUQUET, C., A. MORRISON et J. BIRKINSHAW (2009). "Bouquet, C., Morrison, A., & Birkinshaw, J. (2009). International attention and multinational enterprise performance. *Journal of International Business Studies*, 40(1), 108-131". In : *Journal of International Business Studies* 40.1. <https://doi.org/10.1057/jibs.2008.64>

BOURDIEU, P. (2003). "La fabrique de l'habitus économique". In : *Actes de la Recherche en Sciences Sociales* 5, p. 79-90. <https://doi.org/10.3917/arss.150.0079>

CARROLL, A. B. (1973). "A three-dimensional conceptual model of corporate performance". In: *Academy of management review* 4.4, p. 497-505. <https://doi.org/10.5465/amr.1979.4498296>

Christen, R., Rhyne, E., & Vogel, R. (1994). *Successful Financial Institutions*. Mimeo, Washington, DC: USAID 1994.

CIGUINO, Hubermane et Bénédicte PAUL (2016). "Microfinance et performance financière des microentreprises en Haïti". In : *Études Caribéennes* 35. <https://doi.org/10.4000/etudescaribeennes.10381>

COLEMAN, B. E. (2006). "Microfinance in Northeast Thailand: who benefits and how much?" In: *World development* 34.9, p. 1612-1638. COLLINS, Daryl et al. (2009). *Portfolios of the poor: how the world's poor Live on \$2 a day*. 2009. New Jersey: Princeton University Press. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2006.01.006>

CULL, R., Asli DEMIRGÜÇ -KUNT et A. J. MORDUCH (2009). "Does regulatory supervision curtail". In : *World Development* 39.6, p. 949-965. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2009.10.016>

COMMIN, F., M. QIZILBASH et S. ALKIRE (2008). *The capability approach concepts, measure and applications*. New York.

CZURA, K. (2015). "Pay, peek, punish? Repayment, information acquisition and punishment in a microcredit lab-in-the-field experiment". In: *Journal of Development Economics*. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2015.07.009>

DUFLO, E. et W. PARIENTÉ (2009). "Développements récents sur l'impact et les mécanismes de la microfinance". In: *Secteur Privé et Développement* 3.10-2.

EGLI, D. (2004). "Progressive lending as an enforcement mechanism in microfinance programs". In : *Review of Development Economics* 8.4, p. 505-520.

FAFCHAMPS, M., D. MCKENZIE et C. WOODRUFF (2014). "Microenterprise growth and the flypaper effect : evidence from a randomized experiment in Ghana". In : Journal of Development Economics. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2013.09.010>

FIRPO, J. (2005). Banking the unbanked : technologys role in delivering accessible financial services to the poor. Sous la dir. de Semba CONSULTING. Oakland, CA : Firpo, J. 2005. Banking the unbanked : technologys role in delivering accessible financial services to the poor. Oakland, CA : Semba Consulting.

FORCE, S. P. T., & WARDLE, L. (2017). The Universal Standards for Social Performance Management Implementation Guide.

FRISANCHO, V., D. KARLAN et M. VALDIVIA (2008). Business training for microfinance clients : How it matters and for whom ? Poverty et Economic Policy Research Network. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3171529>

GHATAK, M. et T. W. GUINNANE (1999). "The economics of lending with joint liability : theory and practice". In: Journal of Development Economics 60.1, p. 195- 228. [https://doi.org/10.1016/S0304-3878\(99\)00041-3](https://doi.org/10.1016/S0304-3878(99)00041-3)

GUÉRIN, I. et J. PALIER (2006). "Microfinance et empowerment des femmes : la révolution silencieuse aura-t-elle lieu ?" In : Finance & Bien Commun. 2, p. 76- 82. <https://doi.org/10.3917/fbc.025.0076>

GUÉRIN, I., C. FOUILLET, I. HILLENKAMP, O. MARTINEZ, S. MORVANT-ROUX et M. ROESCH (2007). « Microfinance : effets mitigés sur la lutte contre la pauvreté », Annuaire suisse de politique de développement, 26-2, p. 103-119. <https://doi.org/10.4000/aspd.127>.

HERMES, N. (2014). "Does microfinance affect income inequality?" In : Applied Economics 46.9, p. 1021-1034. HERMES, N. et M. <https://doi.org/10.1080/00036846.2013.864039>

Hermes, N., & Hudon, M. (2018). Determinants of the performance of microfinance institutions: A systematic review. Journal of economic surveys, 32(5), 1483-1513. <https://doi.org/10.1111/joes.12290>

HERMES, N. et R. LENSINK (2011). "Microfinance : its impact, outreach, and sustainability". In : World Development 39.6, p. 875-881. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2009.10.021>

HUDON, M. (2018). Can Microfinance Work ? How to Improve Its Ethical Balance and Effectiveness by Lesley Sherratt. New York : Oxford University Press, 2016. 256 pp. ISBN : 978-0199383191. Business Ethics Quarterly, 28(2), 227-229. doi :10.1017/beq.2018.6". <https://doi.org/10.1017/beq.2018.6>

HULME, D. et P. MOSLEY (1996). Finance against poverty : effective institutions for lending to small farmers and microenterprises in developing countries. 1re éd. London : Routledge.

IMAI, K. S., T. ARUN et S. K. ANNIM (2010). "Microfinance and household poverty reduction: new evidence from India". In: World Development 38.12, p. 1760- 1774.

<https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2010.04.006>

IMAI, K. S. et al. (2012). "Microfinance and poverty : a macro perspective". In : World Development 40.8, p. 1675-1689. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2012.04.013>

KARLAN, D. et M. VALDIVIA (2011). "Teaching entrepreneurship: Impact of business training on microfinance clients and institutions". In : Review of Economics and Statistics 93.2, p. 510-527.https://doi.org/10.1162/REST_a_00074

KHANDKER, S. R. (1998). Fighting poverty with microcredit: experience in Bangladesh. Sous la dir. d'Oxford University PRESS.

KHANDKER, S. R. et M. M. PIT (2003). The Impact of Group-Based Credit on Poor Households: An Analysis of Panel Data from Bangladesh. Rapp. tech. Washington, DC. : World Bank.

KOLOMA, Y. (2010). Microfinance and threshold effect: the paradox of microfinance. Dijon Bourgogne. : Groupe économie du Développement-CEREN. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2409734>

KOTA, I. (2007). "Microfinance: banking for the poor". In : Finance and Development 44.2. <https://doi.org/10.5089/9781451953824.022>

KYEREBOAH-COLEMAN, A. (2007). "The impact of capital structure on the performance of microfinance institutions". In : The Journal of Risk Finance 8.1, p. 56-71.

<https://doi.org/10.1108/15265940710721082>

LACALLE-CALDERON, M., M. PEREZ-TRUJILLO et I. NEIRA (2018). "Does Microfinance Reduce Poverty among the Poorest? A macro quantile regression approach". In: The Developing Economies 56.1, p. 51-65. <https://doi.org/10.1111/deve.12159>

MALEMBE, C. (2009). "Déterminants de la croissance des PME dans la ville de Bakavu (RDC)". In : Annales de LUNIGOM 8.1.

MANOS, R. et J. YARON (2009). "Key issues in assessing the performance of microfinance institutions". In : Canadian Journal of Development Studies/Revue canadienne d'études du développement 29.1-2, p. 101-122.

MATHLOUTHI, F. (2010). "Les déterminants de la survie des micro-entreprises : Une application des méthodes statistiques de l'analyse des durées".

MERSLAND, R. et R. Ø. STR (2009). "Performance and governance in microfinance institution". In : Journal of Banking and Finance 33.4, p. 662-669. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2008.11.009>

MICHEL, S. et H. RANDRIAMANAMPISOA (2012). La pauvreté multidimensionnelle au prisme du microcrédit. Document de travail 201202. ARTDev.

- MONTGOMERY, H. et J. WEISS (2005). "Great expectations : Microfinance and poverty reduction in Asia and Latin America".
<https://doi.org/10.1080/13600810500199210>
- MOSLEY, P. (2001). "Microfinance and poverty in Bolivia". In: Journal of Development Studies 37.4, p. 101-132. <https://doi.org/10.1080/00220380412331322061>
- PAIRAULT, T. (2009). Pratiques populaires et microfinancières chinoises. Archives contemporaines.
- PETERSEN, M. A. et R. G. RAJAN (1994). "The benefits of lending relationships : evidence from small business data". In : The journal of finance 49.1, p. 3-37.
<https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1994.tb04418.x>
- R. CULL, R. et al. (2015). "Government connections and financial constraints : Evidence from a large representative sample of Chinese firms". In : Journal of Corporate Finance 32, p. 271-294. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2014.10.012>
- SAAB, G. (2015). "Mission Drift : Orientation The MENA Region Case". In : Procedia Economics and Finance 30, p. 790-796. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)01328-3](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)01328-3)
- SARASVATHY, S. D. (2001). "Effectual reasoning in entrepreneurial decision making : existence and bounds". In : Academy of management proceedings. Sous la dir. de Briarcliff MANOR. T. 2001. 1. Academy of Management. New York.
<https://doi.org/10.5465/apb.2001.6133065>
- SERVET, J. M. (2007). "Le principe de réciprocité chez Karl Polanyi, contribution à une définition de l'économie solidaire". In : Revue Tiers Monde, 2, p. 55-273.
<https://doi.org/10.3917/rtm.190.0255>
- SHAW, J. (2004). "Microenterprise occupation and poverty reduction in microfinance programs : evidence from Sri Lanka". In : World development 32.7, p. 1247-1264.
<https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2004.01.009>
- SHIELDS, A., éd. (fév. 2011). Rapport du groupe de travail sur la littératie financière.
- STEWART, R. et al. (2010). "What is the impact of microfinance on poor people ? A systematic review of evidence from sub-Saharan Africa".
- TEDESCHI, G. A. (2006). "Here today, gone tomorrow : Can dynamic incentives make microfinance more flexible ?" In : Journal of Development Economics 80.1, p. 84-105.
<https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2005.01.003>
- VALEA, A. B., A. DIAGNE et A. Honvoh HONVOH (2018). "Impact of Microcredit on Poverty: Evidence from Ghana, Journal of Economics and Sustainable Development". In: Journal of Economics and Sustainable Development 9.16, p. 215-237.
- YUNUS, M. (1997). Towards creating a poverty-free world. Grameen Bank.

ZAMAN, H. (2001). "Paid work and socio-political consciousness of garment workers in Bangladesh". In : Journal of Contemporary Asia 31.2, p. 145-160. <https://doi.org/10.1080/00472330180000101>



Cette communication est mise à disposition selon les termes de la Licence Creative Commons Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale 4.0 International.



Deuxième partie
Banque et Développement



Entrepreneurs' Perception of Banks' Social Responsibility : A Haitian Case Study

BÉNÉDIQUE PAUL¹
AHMAD H. JUMA'H²
FLORYS DORANTE³

Institutions d'appartenance :

¹UMR ART-Dev, Université de Montpellier (France).

²Accountancy Department, University of Illinois Springfield.

³Accountancy Department, INAGHEI, State University of Haiti (UEH).

Résumé

Banks are the pillars of entrepreneurship expansion and economic development. In developing countries, where there is little public financial support for entrepreneurs, it is clear that banks, among other financial institutions, should be part of the solution to the problem of financing economic activity. As financial intermediaries, commercial banks need to enjoy good perception among entrepreneurs to improve their profitability. To achieve such objective, banks sometimes adopt social responsibility strategies to influence public perception of banks' behavior. How do Haitian entrepreneurs perceive Haitian banks' social responsibility? To answer this question, we collect empirical data among entrepreneurs of all size (micro, small and large). The findings help interesting discussions of banks perception among entrepreneurs divided by demographic (gender, location) and economic (sector, size, assets) characteristics. Among the main conclusions, we find that banks enjoy very bad perception among entrepreneurs (all size). Also, the special concessions given by the Government and other international institutions to the banking industry in Haiti help very few to increase the financial services for Haitian entrepreneurs. From our conclusion arise questions for future research to study the relations between entrepreneurs' own practices of corporate social responsibility and their perception of banks social responsibility.

Mots clés : *Banking activities, Entrepreneurs, Social responsibility.*

JEL : *E44, G01, G21, N26, M14.*

©Les auteurs • 2021 • 

PAUL, Bénédique, Ahmad H. JUMA'H et Florys DORANTE (2021). Entrepreneurs' perception of banks' social responsibility: A Haitian case study. In: Cadet, Raulin L., Christophe Providence et Bénédique Paul (Eds), Accès aux biens et Services en Haïti - Banque et Développement. Editions Pédagogie Nouvelle et Université Quisqueya, Port-au-Prince. https://doi.org/10.54226/uniq.ecodev.18793_c4

Une autre version de cette communication a été publiée par les mêmes auteurs:

PAUL, Bénédique, Ahmad H. JUMA'H et Florys DORANTE (2020). "Entrepreneurs' perception of banks' social responsibility: A Haitian case study", *Études caribéennes* [Online], 45-46. <https://doi.org/10.4000/etudescaribeennes.18268>

4.1 Introduction

Since the last financial crisis in 2007/2008 did not particularly affect the Haitian banking sector, mainly because of its limited connectedness and investment in the international financial system, the Haitian economy continues to show bad performance. The scattered government efforts to reduce poverty and create economic growth are usually swept away by natural disasters. Haiti's Governments do not implement economic reform since many years. In addition, international debts contracted to finance government actions are squandered, leaving a growing majority of the population in extreme poverty, and high perception of corruption.

Available data released in 2014 from national household survey (IHSI, 2014) reveals that more than 6 million out of 10.4 million Haitians (59%) were living below the national poverty line of US\$2.41 per day, and over 2.5 million (24%) were living below the national extreme poverty line of US\$1.23 per day. Haiti's GDP per capita estimates for 2017 is \$1,800. With a Gini coefficient of 0.59 (as of 2012), the country is also one of the unequal countries.

According to the preliminary estimates of the National Institute of Statistics, Haiti's economy experienced a little growth in 2017 (IHSI, 2017). The GDP growth rate was 1.2%, in comparison to 1.5 in 2016. In a longer view, for the last two decades, GDP Annual Growth Rate in Haiti averaged a 1.39 percent (1997-2017). During this period, the GDP Annual Growth Rate reached a record low of -5.50 percent after the 2010 earthquake and an all-time high of 5.50 percent in 2011.

Domestic financial resources are limited. In the 2016/2017 fiscal year, domestic revenues barely reached 12.9 percent of GDP. Although Haiti's outstanding external debt was canceled by donor countries after the 2010 earthquake; it rose rapidly to \$2.6 billion as of December 2017. Most of this debt is due to Venezuela under the PetroCaribe program whose primary evaluation in the Parliament qualifies as a vast corruption scandal.

For many institutional reasons (political instability, lack of incentives, corruption among others), the Haitian productive economy is largely underfinanced. The agricultural sector where most of the workers are employed is the least financed sector of the economy (PAUL, 2016), while the Central Bank regularly reports excess liquidity in the banking sector. Most of the external financial inflow to the country is remittances, estimated around 2.772 billion US dollars (33.6% of GDP) for 2017 (OROZCO, 2018).

An underdevelopment trap is maintained by this low attractiveness for external financial resources and the public sector difficulties to mobilize internal resources (taxes) from a poor economy. In this context, the financial sector remains the most accessible lever to support private investments, through mobilization of internal financial resources. But, in economics perception is fundamental, particularly among entrepreneurs. The relations between the banking sector and entrepreneurs are largely determined by the perceptions of the latter. In this article, we analyze entrepreneurs' perception of Haitian banks social responsibility.

4.2 Social Responsibility and Banking Activities in Haiti

According to the Stakeholder theory (FREEMAN, 1984), the social responsibilities of a company is related to its interests and objectives, as an element of company value creation. The main challenge of a company is to carry out its activities consistently with morals and ethics. The relationship between a company and its stakeholders is an important factor for a company's successes (FREEMAN, WICKS et PARMAR, 2004). Stakeholder theory helps to explore the perception of entrepreneurs regarding banking activities and economic development, customers' satisfaction and corporate social responsibility (CSR) in Haiti. Therefore, the article considers the demand side and not the supply side of the relationship between customers and banks.

The growth and economic development of countries depend on internal and external factors; the banking systems offer several services such as raising capital to finance business activities (LENTNER, SZEGEDI et TATAY, 2015). The role of governments in banks' activities influences all business entities. Some of the undeveloped countries do not protect private and public property, these include environmental issues. The little regulation of bank is associated with the capitalist market economy (LA PORTA, LOPEZDESILANES et SHLEIFER, 2002 ; BARTH, CAPRIO et LEVINE, 2001 ; BARTH, CAPRIO et LEVINE, 2004). Organizations have increasingly improved the relationship between their businesses and the provision of economic, social and environmental benefits to the society in general (FRANCIS, WESTON et BIRCH, 2015). According to the CSR pyramid (CARROLL, 1991 ; CARROLL, 2016), CSR is related to four types of expectations; economic, legal, ethical, and discretionary or philanthropic. Organizations have intended to measure social value for around fifty years (MAGNAN, 2001 ; BABA, ISHIDA et AOKI, 2015). The main objective of this article is to explore the entrepreneurs' perspectives with respect to CSR of banks operating in Haiti.

In facts, Haitian banks nine commercial banks from which two are public, and one is a branch from the international, and the regulative central bank are not already involved in the Equator Principles Agreement¹. But most of them have created a related foundation to support diverse social/societal activities such as education. Therefore, the problem of access to finance for Haitian firms remains. Previous research shows several aspects of this problem. First, there is a high concentration in the Haitian banking sector, according to central bank data the three largest banks hold more than 80% of the total banking sector asset. Meanwhile Haitian banks association claims good results such as high return on equity (48,2% in 2017), at the same time, private firms consider financing is a major obstacle in Haiti (BECK, DEMIRGÜÇ-KUNT et MAKSIMOVIC, 2004 ; DEMIRGÜÇ-KUNT, BECK et LEVINE, 2005), evaluation of this perception ((74.4%) puts Haiti in the bottom 5 in an international panel of countries (CLAESSENS et TZIOUMIS, 2006). According to Haitian economists, the growth of the microfinance sector in the two recent decades is related to this limitation of the banks to finance a large entrepreneurial clientele in the country (DAMÉUS et FLEURISTIN, 2012). These facts are motivated points for research on how firm really perceive banks in the Haitian economy.

1. see www.equator-principles.com.

4.3 Data and Methods

To collect the data, we have modified and translated a survey that has been created by H. JUMA'H et RODRÍGUEZ, 2016 and JUMA'H et MORALES-RODRÍGUEZ, 2017 to the French language. The modified survey was validated by the method of key informants (5 professors in the Groupe de Recherche en Management, Université Notre Dame d'Haïti). The questionnaire was distributed to Haitian business's managers or owners during the month of July 2017. Since perception can be biased by the level of education of interviewees, the surveyed sample was constituted by managers or owners participating in a program of Master of Business Administration, in other words, they were all university graduates with background or competences in economics and management. We distributed 65 surveys, and 44 surveys were received fully answered with a response rate of 68%.

The survey is divided into three sections and contains closed questions using a Likert scale and three open questions. The first section is related to banking activities and social responsibility. The participants identify the level of compliance by the banks located in Haiti based on their perception concerning specific items (see Table 1). The level of compliance ranges from does not comply with a scale of 1 to highly comply with a scale of 5.

TABLE 4.1 – Description of the factors related to social responsibility and their used symbols

#	Items	Symbole	Average	St. Dev.
1	The contribution to Haitian economic growth.	HEG	2.11	0.95
2	The contribution to satisfy the need of obtaining residences with low interest to the citizens.	RLI	1.41	0.54
3	The facilitation of financial resources to entrepreneurs and small and medium merchants.	FRE	1.88	0.76
4	Assistance to charitable entities in Haiti (e.g., granting of donations to social service entities).	SSE	2.55	1.68
5	The appropriate management of the natural resources and the environment (e.g., conservation of the environment).	NRE	2.82	2.03
6	The continuous increase in customer satisfaction of the financial institutions.	CICS	2.30	1.17

The second section of the survey is concerned with the economic implications of the banking activities (see Table 2). For questions 7 and 8, the level of consideration ranges from very bad with a scale of 1 to very good with a scale of 5. For questions 9 and 10, the level of consideration is few, regular and a lot. Items 11 and 13 are answered by yes or no ; 12 is an open question to indicate the estimated minimum and maximum level of interest rate.

The last section describes the demographics of the participants and where they work. This part includes gender, type of company as service, manufacture or others, the size of the company as microenterprise with less than eight employees, a small company from 8 to 25 employees or medium company from 26 to 50 employees, sales volume, location area in Haiti, and experience with commercial loans.

We used Cronbach's Alpha (α) to test the internal consistency (reliability). To explore the relationship between the items in the survey, we used correlation coefficient Spearman's Rho. The levels of significance used to determine the relationship between the survey's items are 1% and 5%. After exploring the relationship between the items in the survey using correlation coefficients. Also, the t-statistics are used to compare the mean of specific items.

4.4 Results

Based on standardized items, Cronbach's alpha (α) equals to 0.69 for the first 9 items. This is consistent with previous similar research, and confirm that the survey has internal consistency. The remaining of the items are a description of the participants and are validated using previous research (JUMA'H, MORALESRODRÍGUEZ et LLORÉNS-RIVERA, 2015 ; H. JUMA'H et RODRÍGUEZ, 2016 ; JUMA'H et MORALES-RODRÍGUEZ, 2017).

The study explores the participant perception related to the importance of banking activities for the society of Haiti. From the 44 participants, 56% were male and 44% female. About 55% of the participants work in a service business which is consistent with the previous national business survey (MCI, 2014) and research analysis (PAUL, DAMEUS et GARRABÉ, 2010). The 52% of the business is classified as micro-entities, smaller companies with less than eight employees and total sales revenue less than \$500,000.

The economic situation of Haiti (HES) is perceived as very bad or bad by the 84% of the survey participants. About one-third of them perceived that their companies are in difficult economic situations. Therefore, most participants perceived that their businesses, mainly micro-companies are in the better financial condition than in the country.

The 80% and 81% of participants highly disagree or disagree with the statement that banks contribute to the economic growth of Haiti (HEG) and to the facilitation of financial resources to entrepreneurs and small and medium merchants, respectively; the percentage increase when participants consider the contribution to obtaining residences with low interest to 98%.

The 61% of the participants disagree about the item that banks have the appropriate management of the natural resources and the environment such as conservation of the environment. This result is consistent with the non-involvement of Haitian banks in the Equator Principles Agreement.

About 61% of the participants highly disagree or disagree regarding there is a continuous increase in customer satisfaction of the financial institutions. Approximately two third of the participants indicate that the banking interest rate should be limited to a maximum, say 6% on average.

In comparing banks and cooperative societies, about one-third of the participants had commercial loans from private banks ; this is an indication that it is difficult for small-sized business to obtain services from private banks in Haiti. On the other hand, about 70% of the participants perceive that forms of cooperative (union) financial societies can help to obtain commercial funds better than private banking services. This is an indication that a smaller-sized business person seeks to achieve the needed funds from cooperative financial societies.

To determine the relationship between the items in the survey, we used Spearman’s rho correlation coefficient (see Table 3). The gender and demographic area have a correlation coefficient of less than 30% with all other items. The coefficient correlation between FRE and RLI is 53%. The two items indicate the negative perception of the participants with respect to banking activities. The negative perception of FRE and RLI are correlated with the negative perception of CICS.

According to the participants’ perception of the survey, the economic situation in the country (HEG) is significantly correlated ($\alpha = 0.01$) with the SSE. Contribution to obtaining residences with low interest (RLI) is significantly correlated ($\alpha = 0.01$) with FRE and with CSFA.

The negative perception of the FRE is seen as the negative perception of RLI and CICS. The following equation presents the items that explain the FRE.

FRE =	0.457	+0.597 RLI	+ 0.225 CICS
Std. Error	0.309	0.222	0.103
t-test	1.479	2.694	2.189
Sig	0.149	0.011	0.036

The participants indicate that cooperative and union financial institutions are alternatives to obtain the needed financial resources, and especially those for residence with the lower interest rate. The perception of considering cooperative banking as an alternative is related to the Haitian economic situation and the facilitation of financial resources to small and medium merchants.

TABLE 4.2 – The correlation coefficient between the survey items

	HEG	RLI	FRE	SSE	NRE	CICS	HES	CoES	HGSC	BILL	CSFA	Gend	CoSi	CoSV	Town
HEG	1														
RLI	0.09	1													
FRE	0.24	0.53**	1												
SSE	0.44**	0.06	0.27*	1											
NRE	0.08	-0.14	0.01	0.66**	1										
CICS	0.14	0.54**	0.52**	0.38**	0.17	1									
HES	0.01	0.21	0.16	-0.16	-0.07	0.27	1								
CoCES	0.01	0.22	0.26*	0.14	0.18	0.31*	0.13	1							
HGSC	0.09	0.32*	0.44**	0.15	0.02	0.24	0.01	0.40**	1						
BILL	0.03	0.17	-0.04	-0.46**	-0.35*	-0.04	0.01	0.01	0.12	1					
CSFA	-0.29*	0.13	0.06	-0.13	-0.16	-0.01	-0.28*	-0.06	0.03	-0.14	1				
Gend	-0.13	-0.01	0.07	0.01	0.10	-0.04	0.11	-0.02	0.01	-0.03	-0.13	1			
CoSi	-0.09	-0.27*	-0.04	-0.01	0.03	-0.24	0.01	0.13	-0.04	-0.22	-0.06	0.05	1		
CoSV	0.21	0.04	0.38**	0.33*	0.13	0.12	-0.02	0.29*	0.29*	-0.32*	-0.13	0.24	0.69**	1	
Town	-0.02	-0.12	0.05	-0.13	-0.18	-0.04	0.21	0.06	-0.26*	-0.15	-0.02	-0.03	0.22	0.12	1
Bexp	0.11	-0.10	-0.05	-0.09	-0.19	-0.05	-0.07	0.09	-0.11	0.08	-0.15	0.03	0.39**	0.53**	0.24

** . Correlation is significant at the 0.01 level ; * . Correlation is significant

The CSFA is explained by

CSFA =	0.784	-0.275	HES	+ 0.263	RLI
Std. Error	0.205		0.085		0.126
t-test	3.83		-3.243		2.094
Sig	0.01		0.003		0.045

The continuous increase in customer satisfaction of the financial institutions (CICS) is explained by :

CICS =	0.387	+0.32	HES	+ 0.628	RLI
Std. Error	0.425		0.105		0.209
t-test	0.911		3.044		3.01
Sig	0.369		0.005		0.005

4.5 Conclusion

This article explores the banks' contribution to the well-being of the Haitian society. We have used a modified survey created by and JUMA'H et MORALESRODRÍGUEZ, 2017. The survey was conducted among educated entrepreneurs from micro, small and medium-sized business in Haiti. This study explains the demand side of the relationship between banks and micro-businesses.

One of the confirming conclusion, we find that participants demonstrated a negative perception of banking activities with respect to contributing to the Haitian economic growth. The participants of different demographic areas and their gender are not correlated significantly with the other items in the survey. According to this result, which is consistent with the low growth rate of the Haitian economy, economic reform in the country needs to include the banking sector and banking activities.

One interesting finding is that the participants indicate that cooperative and unions financial institutions represent an alternative to the traditional banking system in Haiti. This is an indication that the participants seek alternative financial funding in union financial institutions. This result confirms the previous study in the growing Haitian microfinance sector (DAMÉUS et FLEURISTIN, 2012). Participants, on average, do not perceive that their micro-businesses are in a difficult economic situation in comparison to their negative perception of the general economy of Haiti. That means good news for the entrepreneurial sector and motivation, but it might imply low risk-taking among entrepreneurs to develop competitive economic activities.

Despite several Haitian banks created a foundation to collect funds and finance diverse activities such as education, they do not enjoy good perception for their CSR approach among entrepreneurs. It is recommended to replicate the study to verify the contributions of largesized companies to CSR. Another suggestion is to study the relationship between micro-businesses and the banks from the supply side.

The main limitations of the study are the small size of the sample, the difficulty in comparing between different type of businesses, the obstacles to access the internal financial data of micro-companies and to explore the perceptions of stakeholders in similar countries. Therefore, this article is considered an exploratory study and more replications are needed.

Références

BABA, Hideaki, Yu ISHIDA & Takahiro AOKI (2015). "Social Accounting for nonprofit organizations : visualizing the invisible value of social impacts". In : Kansai University review of business and commerce, 16, 1-22. URL : <http://hdl.handle.net/10112/9537> (accessed on November 6, 2018).

BARTH, James R., Gerard CAPRIO & Ross LEVINE (2004). "Bank regulation and supervision : what works best ?" In : Journal of Financial Intermediation 13.2, p. 205-248. <https://doi.org/10.1016/j.jfi.2003.06.002>

BECK, Thorsten, Asli DEMIRGÜÇ-KUNT & Vojislav MAKSIMOVIC (2004). "Bank competition and access to finance : International evidence". In : Journal of Money, Credit and Banking, p. 627-648. <https://doi.org/10.1353/mcb.2004.0039>

CARROLL, Archie B. (1991). "The pyramid of corporate social responsibility : toward the moral management of organizational stakeholders". In : Business Horizons 34.4, p. 39-48.
[https://doi.org/10.1016/0007-6813\(91\)90005-G](https://doi.org/10.1016/0007-6813(91)90005-G)

CARROLL, Archie B. (2016). "Carroll's pyramid of CSR : taking another look". In : International Journal of Corporate Social Responsibility 1(3): 1-8.
<https://doi.org/10.1186/s40991-016-0004-6>

CLAESSENS, Stijn & Konstantinos TZIOUMIS (2006). Measuring firms access to finance. Tech. Rep. World Bank.

DEMIRGÜÇ-KUNT, Asli, Thorsten BECK & Ross LEVINE (2005). "Law and firms access to finance". In : American Law and Economics Review 7.1, p. 211-252.
<https://doi.org/10.1093/aler/ahi006>

FRANCIS, Rob, Peter WESTON & Julia BIRCH (2015). The social, environmental and economic benefits of Farmer Managed Natural Regeneration. Tech. Rep. World Vision Australia.

FREEMAN, Edward R. (1984). Strategic management : a stakeholder approach. Cambridge University Press.

FREEMAN, Edward R., Andrew C. WICKS & Bidhan PARMAR (2004). "Stakeholder theory and the corporate objective revisited". In : Organization Science 15.3, p. 364-369.
<https://doi.org/10.1287/orsc.1040.0066>

JUMA'H, H. Ahmad & Doris Morales RODRÍGUEZ (2016). "Perception of social responsibility and banking activities in Puerto Rico". In : Aestimatio : The IEB International Journal of Finance 12, p. 146-159.

IHSI (2014). Enquête sur les conditions de vie des ménages après le séisme (ECVMAS-2012). Tech. Rep. Institut Haïtien de Statistiques et d'Informatique (IHSI). URL : http://www.ihsi.ht/produit_eng_nat_ecvmass.html (accessed on November 6, 2018).

IHSI (2017). Les comptes économiques en 2017. French. Rapp. tech. Institut Haïtien de Statistiques et d'Informatique (IHSI). URL : http://ihsi.ht/pdf/comptes_economiques_en_2017.pdf (accessed on November 6, 2018).

JUMA'H, Ahmad H. & Doris MORALES-RODRÍGUEZ (juin 2017). The perceived social responsibility in the banking activities by Puerto Rican entrepreneurs. Tech. Rep. Inter-American University of PR.

JUMA'H, Ahmad H., Doris MORALES-RODRÍGUEZ & Antonio LLORÉNS-RIVERA (2015). Labor markets and multinational enterprises in Puerto Rico : foreign direct investment influences and sustainable growth. Springer International Publishing. ISBN : 978-3- 319-17178-4.

LA PORTA, Rafael, Florencio LOPEZDESILANES & Andrei SHLEIFER (2002). "Government ownership of banks". In : The Journal of Finance 57.1, p. 265-301.
<https://doi.org/10.1111/1540-6261.00422>

LENTNER, Csaba, Krisztina SZEGEDI et Tibor TATAY (2015). "Corporate social responsibility in the banking sector". In : Pénzügyi Szemle/Public Finance Quarterly 60.1, p. 95-103.

LEVINE, Ross & James R. BARTH (eds.)(2013). The regulation and supervision of banks around the world : A new database. Pol. Research Working Papers. World Bank.
<https://doi.org/10.1596/1813-9450-2588>

MAIGNAN, Isabelle (2001). "Consumers' perceptions of corporate social responsibilities : a cross-cultural comparison". In : Journal of Business Ethics 30.1, p. 57-72.
<https://doi.org/10.1023/A:1006433928640>

MCI (dec. 2014). Recensement des entreprises 2012-2013. Tech. Rep. Port-au-Prince : Ministry of Commerce and Industry (Government of Haiti).

OROZCO, Manuel (2018). "Remittances to Latin America and the Caribbean in 2017". In : The Dialogue.

PAUL, Bénédictique, Alix DAMÉUS & Lionel FLEURISTIN (2012)." "Le développement de la microfinance en Haïti : un bref aperçu historique". In : Recherche, Etudes et Développement 5.1, p. 34-44.

PAUL, Bénédictique, Alix DAMEUS & Michel GARRABÉ (2010). "Le processus de tertiarisation de l'économie haïtienne". In : Etudes caribéennes 16.
<https://doi.org/10.4000/etudescaribeennes.4757>

PAUL, Bénédictique (2016). "Quel entrepreneuriat pour quel développement en Haïti ?" In : Études caribéennes 35. <https://doi.org/10.4000/etudescaribeennes.10341>



Cette communication est mise à disposition selon les termes de la Licence Creative Commons Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale 4.0 International.

La Pénétration Bancaire et le Développement des Villes d'Haïti

RAULIN L. CADET¹
CHRISTOPHE PROVIDENCE¹
JEAN-BAPTISTE ANTÉNORD^{1,2,3}

Institutions d'appartenance :

¹Centre de Recherche en Gestion et en Economie du Développement (CREGED), Université Quisqueya (Haïti).

²Centre de Techniques de Planification et d'Économie Appliquée (Haïti).

³Faculté des Sciences Économiques et Sociales, Université de Lille (France).

Résumé

Ce papier entend vérifier si le niveau de développement des villes aussi bien que la proximité de ces dernières entre elles sont liés au niveau de pénétration bancaire en Haïti. Notre travail s'appuie sur les tests de l'indice global et des indices locaux de Moran. Deux indicateurs de développement sont utilisés pour analyser le lien avec le taux de pénétration bancaire. Il s'agit du taux d'établissements de santé disposant de lits et de la couverture des villes en électricité. Les résultats révèlent que le taux de pénétration bancaire est élevé dans les villes dont les plus proches voisines ont un niveau de développement élevé. Ils révèlent aussi une poche de pénétration bancaire uniquement dans la zone métropolitaine de Port-au-Prince, suggérant l'existence d'un faible niveau de compétition entre les banques. Si la pénétration bancaire est importante, pouvant contribuer à rendre le crédit plus disponible, il est nécessaire de garantir un minimum de développement des villes afin d'y attirer les banques.

Mots clés : *Pénétration bancaire, Inclusion bancaire, Interdépendance spatiale, Développement, Villes, Haïti.*

5.1 Introduction

De plus en plus de recherches concluent que le développement du secteur de la finance contribue à la croissance économique (BELINGA et al., 2016 ; SAMARGANDI, FIDRMUC et GHOSH, 2015 ; EMECHETA et IBE, 2014 ; KING et LEVINE, 1993). Néanmoins, BERGER, HASAN et KLAPPER (2004) aussi bien que SAMARGANDI, FIDRMUC et GHOSH (2015) révèlent que le développement financier peut aussi avoir un impact négatif sur la croissance

©Les auteurs • 2021 • 

Cadet, Raulin L., Christophe Providence et Jean-Baptiste Anténord (2021). La pénétration bancaire et le développement des villes d'Haïti. In: Cadet, Raulin L., Christophe Providence et Bénédicte Paul (Eds), Accès aux biens et Services en Haïti - Banque et Développement. Editions Pédagogie Nouvelle et Université Quisqueya, Port-au-Prince. https://doi.org/10.54226/uniq.ecodev.18793_c5

lorsqu'il dépasse un certain seuil. Ces derniers travaux ajoutent une nuance concernant le lien entre le développement du secteur financier et la croissance économique, sans contredire les conclusions des premiers. Tenant compte de cette littérature qui révèle l'impact positif du secteur financier sur la croissance, on peut comprendre qu'une économie a besoin d'être financé pour croître plus rapidement et se développer. En fait, le financement de l'économie ne se restreint pas au niveau national. Il est important de considérer sa répartition spatiale (PROVIDENCE, 2015).

Si le secteur financier est très développé dans certaines économies, dans d'autres, comme Haïti par exemple, le seuil auquel font référence BERGER, HASAN et KLAPPER (2004) aussi bien que SAMARGANDI, FIDRMUC et GHOSH (2015) ne constitue pas un problème. Car de telles économies sont encore loin d'atteindre un tel seuil, au regard du niveau de développement de leur secteur financier. En Haïti, par exemple, les banques sont peu présentes dans les villes autres que celles qui entourent Port-au-Prince, la capitale politique du pays. Certes, des institutions de microfinance viennent pallier à la faible présence des banques dans les villes de provinces. Mais, offrant du crédit surtout à des entrepreneurs du secteur informel, les taux d'intérêt des institutions de microfinance sont généralement plus élevés que ceux pratiqués par les banques, afin de tenir compte du niveau de risque encouru auprès du secteur informel. Dans un tel contexte, la faible présence des banques dans les villes de province ne favorise pas le développement de projets d'affaires d'envergure en dehors de la zone métropolitaine de Port-au-Prince.¹

Il est donc important que le taux de pénétration des banques soit renforcé dans les villes de province, afin de rendre le crédit plus accessible. Ceci pourrait contribuer au développement économique des villes d'Haïti, en stimulant l'entrepreneuriat local. En ce sens, les banques participeraient au développement des villes. Evidemment, leur contribution au développement des villes doit impliquer non seulement la croissance des activités économiques, mais aussi un processus de transformation sociale qui améliore les conditions et la qualité de vie de la population de ces territoires (PROVIDENCE, 2015 ; BERNARD et VICENTE, 2000 ; PECQUEUR, 1989).

En dépit de l'impact positif que le financement bancaire pourrait avoir sur le niveau de développement économique des villes, il faut se rappeler que les banques sont des entreprises qui recherchent la maximisation du profit, même lorsqu'elles opèrent dans une économie en développement (CADET, 2009). Dans ce cas, il est donc possible qu'elles ouvrent des succursales uniquement dans les villes dont le niveau de développement a déjà atteint le seuil minimal permettant aux banques de maximiser leur profit. Il est aussi possible que la pénétration bancaire dans une ville soit non seulement fonction de son niveau de développement, mais aussi de celui des villes qui l'entourent. C'est-à-dire, il peut y avoir une relation spatiale entre la pénétration bancaire et le niveau de développement des villes.

Ce papier vérifie alors si le niveau de développement des villes aussi bien que la proximité de ces dernières entre elles sont associés au niveau de pénétration bancaire en Haïti. Pour atteindre l'objectif de notre étude, nous réalisons le test développé par MORAN (1950). Les variables utilisées sont le taux de pénétration bancaire, le taux de

1. Ces communes qui constituent la zone métropolitaine de Port-au-Prince sont : Carrefour, Cité Soleil, Croix-des-Bouquets, Pétion-Ville, Port-au-Prince, Tabarre.

disponibilité des soins de santé, et la couverture en électricité. Les résultats révèlent, de manière significative, que le taux de pénétration bancaire des villes est élevé dans celles dont les villes voisines ont un niveau de développement élevé. Ils révèlent une poche de pénétration bancaire dans la zone métropolitaine de Port-au-Prince où d'ailleurs le niveau de développement est le plus élevé.

La principale implication des résultats de notre papier est la nécessité d'assurer un minimum de développement dans les villes où l'Etat souhaite augmenter le taux de pénétration bancaire. L'Etat doit donc s'assurer du décollage du développement des villes, pour attirer les banques et stimuler le développement du secteur financier qui ne doit pas se confiner uniquement dans la zone métropolitaine de Port-au-Prince.

Le papier est organisé en cinq sections. Celle qui suit l'introduction, la seconde, présente la méthodologie du travail et la description spatiale des données. A la troisième section, les résultats du test de Moran sont présentés. Puis, les résultats sont discutés à la quatrième section, suivie de la conclusion.

5.2 Méthodologie et description des données

La méthodologie adoptée tient compte de notre hypothèse d'interdépendance spatiale du degré de pénétration bancaire des villes. Notre analyse s'appuie sur l'économétrie spatiale, notamment sur le test développé par MORAN (1950). Il nous permet de vérifier s'il existe une interdépendance spatiale entre les villes, en ce qui a trait au niveau de pénétration bancaire. C'est-à-dire, il indique si le niveau de pénétration bancaire d'une ville est expliqué par celui de ses villes voisines. Le test de Moran est aussi utilisé, dans notre travail, pour décrire le lien entre le niveau de pénétration bancaire et le niveau de développement des villes. L'indice global de Moran, notée par I , mesure alors l'autocorrélation spatiale globale, pour le territoire considéré. Il est calculé comme suit :

$$I = \frac{N}{\sum_i \sum_j w_{ij}} \frac{\sum_i \sum_j w_{ij} (x_i - \bar{x})(x_j - \bar{x})}{\sum_i (x_i - \bar{x})^2} \quad 5.1$$

Dans l'équation de la statistique de Moran, N est le nombre total de villes, et x est la variable pour laquelle I est calculée. Les indices i et j indiquent les villes, sachant que i est différent de j . Quant à la notation w_{ij} , il s'agit des différents éléments de la matrice de pondérations spatiales. Ces éléments correspondent à la distance des centroïdes entre les villes i et j . Nous testons l'hypothèse nulle que $I=0$. La valeur de I appartient à l'intervalle -1 et 1 . Si $I=0$, il n'y a pas d'autocorrélation, donc pas d'interdépendance spatiale.

Les éléments de la matrice des interactions pourraient être mesurés à partir de données binaires indiquant si une ville est contiguë avec une autre. Mais, nous optons pour le calcul des distances entre chaque ville et ses plus proches villes voisines, à cause de la présence de plusieurs îles sur le territoire d'Haïti. Ces îles n'ont pas de frontières contiguës à d'autres. En fait, c'est la distance entre les centroïdes des villes qui est calculée. Il s'agit de l'option adoptée dans un cas similaire par DALL'ERBA et LE GALLO (2005). L'option du calcul des distances des centroïdes est aussi adoptée par GARRETT,

WAGNER et WHELOCK (2005) qui analyse la régulation bancaire des états des Etats-Unis d'Amérique, non pas pour la raison évoquée précédemment, mais parce que la mesure binaire assume un poids identique à toutes les frontières entre les villes.

Pour normaliser les éléments de la matrice des interdépendances spatiales (W), nous adoptons la méthode de KELEJIAN et PRUCHA (2010). Alors, les w_{ij} de la matrice W sont divisés par le minimum des totaux des lignes et de ceux des colonnes. L'avantage de cette approche est de normaliser tous les éléments de la matrice W par une même valeur, comparativement à la normalisation par le total de chaque ligne qui conduit à une mauvaise spécification des modèles d'analyse spatiale. Bien que l'objectif de notre travail ne soit pas d'aboutir à une régression spatiale, nous savons que l'approche de normalisation affecte le résultat du test de Moran et des valeurs des indices locaux de Moran. Alors, il importe d'opter pour celle qui produit des résultats robustes.

Comme critère d'évaluation du test d'autocorrélation de Moran, la probabilité associée à I est utilisée. En adoptant le seuil standard de significativité de 5%, nous rejeterons l'hypothèse nulle d'absence d'autocorrélation si ladite probabilité est inférieure ou égale au seuil susmentionné. Dans le cas contraire, nous acceptons l'hypothèse nulle. Si nous rejetons l'hypothèse nulle, nous concluons qu'il y a évidence statistique d'autocorrélation spatiale. Dans le cas contraire, nous indiquons qu'il n'y a pas d'évidence statistique d'autocorrélation spatiale.

Le test de Moran expliqué ci-dessus est global, concernant toutes les villes. Or, il est possible qu'il n'y ait pas d'interdépendance spatiale entre certaines villes et leurs plus proches voisines. L'autocorrélation peut être, par exemple, positive de manière globale, alors qu'elle est négative lorsque l'on considère certaines villes. D'où l'importance des tests désagrégés de Moran qui fournissent des informations sur l'autocorrélation de chaque ville avec ses plus proches voisines. Nous calculerons les indices d'autocorrélations locales développées par ANSELIN (1995). Ils seront représentés sur une carte thématique, en tenant compte du seuil de significativité de 5%.

Les variables considérés par notre analyse sont le taux de pénétration bancaire, le taux de disponibilité des établissements de santé dans les villes d'Haïti, et la couverture en électricité. Les données qui permettent le calcul du taux de pénétration bancaire sont collectées à partir des sites internet des banques. Ces dernières indiquent la liste de leurs succursales leurs adresses. Ces données sont à jour jusqu'au mois d'août 2018. Quant aux données relatives aux établissements de santé, elles proviennent du dernier rapport statistique du Ministère de la Santé Publique et de la Population (MSPP, 2015). Les données relatives à la couverture en électricité proviennent de l'Autorité Nationale de Régulation du Secteur de l'Energie (ANARSE), et datent de l'année 2018.

La construction des taux tient compte de l'hétérogénéité des villes. On ne peut pas comparer le nombre de succursales de banques à Port-au-Prince où la population est élevée, avec celui de Jacmel par exemple. L'hétérogénéité de la superficie pose moins de problème en ce qui concerne notre travail, puisque la pénétration bancaire aussi bien que la disponibilité des soins de santé concerne des services qui s'adressent à la population locale quel que soit la superficie de la ville. Les taux sont calculés comme indiqué dans les équations 5.2 et 5.3, sachant que B_i et S_i sont respectivement le taux de pénétration bancaire et le taux de disponibilité des soins de santé dans

la ville i . Les autres éléments du calcul des taux sont des proportions. Il s'agit de : la proportion de succursales de banques présentes dans la ville i , notée par BP_i ; de celle des établissements de santé disposant de lits qui sont présents dans ladite ville, notée par PS_i ; de la proportion de la population totale de la ville i .

$$Bi = \frac{PB_i}{PP_i} \quad 5.2$$

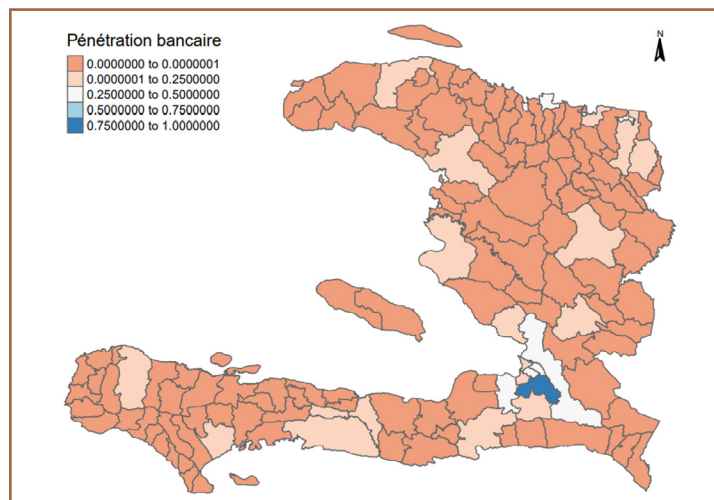
$$Si = \frac{PS_i}{PP_i} \quad 5.3$$

Ainsi calculé, chaque taux est un ratio de la proportion de la variable considérée par rapport à celle de la population. Pour ramener nos deux taux à des valeurs comprises entre 0 et 1, chacune de ces deux variables est divisée par sa valeur maximale. En ce qui concerne la couverture en électricité, il s'agit d'une variable binaire qui prend la valeur 1 lorsqu'une ville bénéficie de l'accès à l'électricité fournie par la compagnie nationale d'électricité, Electricité d'Haïti (EDH). Dans le cas contraire, elle prend la valeur 0.

5.2.1 Description des données

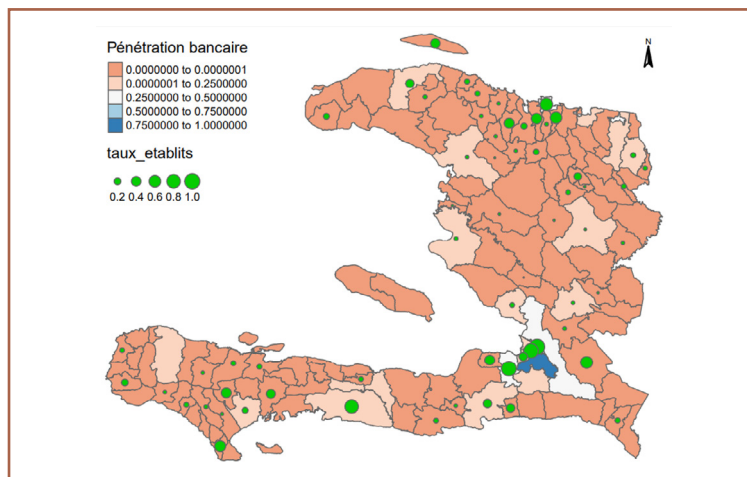
La figure 5.1 présente la répartition spatiale du taux de pénétration bancaire. Elle révèle une concentration des succursales de banques dans la zone métropolitaine de Port-au-Prince, notamment à Pétion-Ville. Les villes éloignées de Port-au-Prince tendent à ne pas disposer de banques ou à avoir un faible taux de pénétration bancaire. La concentration des banques dans les villes de la zone métropolitaine de Port-au-Prince peut suggérer une tendance des banques à pénétrer les villes les plus développées. D'ailleurs, les villes autres que celles de la zone métropolitaine dont le taux de pénétration bancaire est non nul sont pour la plus part les chefs-lieux des départements d'Haïti. Or, généralement, les chefs-lieux sont les villes les plus développées des départements. La tendance des banques à ouvrir des succursales dans les villes les plus développées a un sens économique en se rappelant qu'il s'agit d'entreprises à but lucratif qui recherchent la maximisation de leur profit.

FIGURE 5.1 – Répartition spatiale du taux de pénétration bancaire



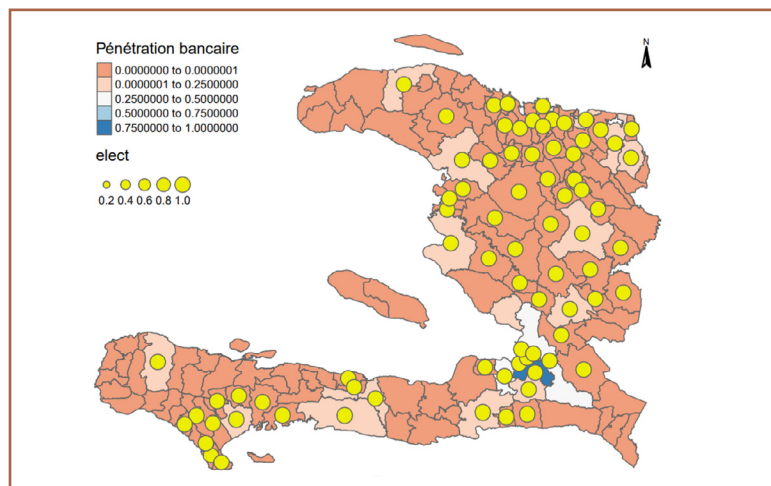
En comparant, sur une carte, le taux de pénétration bancaire avec le taux de disponibilité des soins de santé, la figure 5.2 montre que les banques tendent à ouvrir leurs succursales dans les villes les plus développées en termes de disponibilité des soins de santé. L'accès au soin de santé, étant un indicateur de développement, la figure 5.2 suggère alors que le niveau de développement d'une ville peut favoriser la pénétration bancaire.

FIGURE 5.2 – Répartition spatiale du taux de pénétration bancaire et de la disponibilité des soins de santé



Lorsque l'on considère les villes bénéficiant d'une couverture en électricité, nous n'arrivons pas visuellement à déceler un lien précis entre ledit taux et la pénétration bancaire (voir la figure 5.3). Ceci résulte probablement du fait qu'il s'agit d'une variable binaire qui ne révèle pas suffisamment les différences de couverture en électricité entre les villes. Deux villes peuvent être couvertes en électricité, tandis que la consommation est plus élevée dans l'une que dans l'autre. Mais, les données relatives à la consommation des villes en électricité ne sont pas disponibles.

FIGURE 5.3 – Répartition spatiale du taux de pénétration bancaire et de la couverture des villes en électricité



5.3 Tests globale et locale de Moran

Pour construire la matrice des pondérations, W , il nous faut déterminer le nombre de plus proches voisines considérées pour chacune des villes. Nous appliquons le test de Moran pour un certain nombre de villes voisines, allant de 1 à 10. Nous retenons comme nombre de plus proches villes voisines, celui qui correspond à la plus faible probabilité pour la statistique de Moran. Ainsi, le nombre de proches villes voisines retenus est de 4 (voir le tableau 5.1). Tenant compte du nombre de villes voisines choisies, la distance entre les villes voisines est calculée.

Pour les différents nombres de plus proches villes voisines considérées dans le tableau 5.1, la probabilité associée à la statistique de Moran est toujours inférieure à 5%, indiquant qu'il faut rejeter l'hypothèse nulle. Nous concluons que la statistique de Moran est différente de zéro, suivant l'évidence statistique. Le signe de toutes les statistiques est positif (voir le tableau 5.1). Il y a donc une autocorrélation spatiale positive du niveau de pénétration bancaire dans les villes d'Haïti. Le test de Moran vient donc confirmer l'une de nos hypothèses. Alors, l'augmentation du niveau de pénétration bancaire dans une ville pourrait entraîner celle de ses villes voisines.

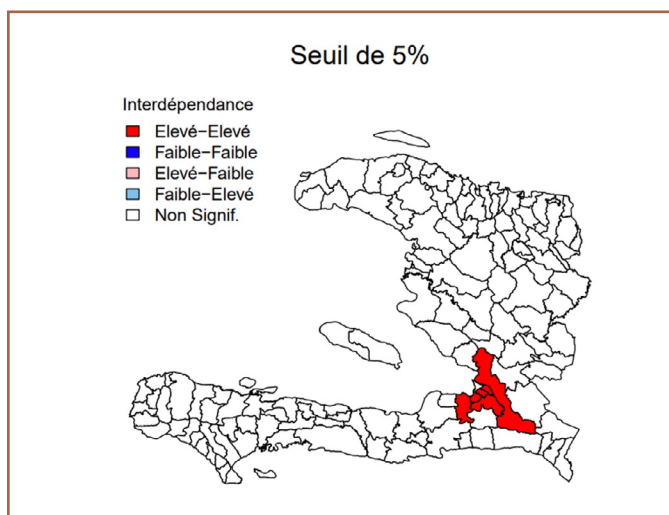
TABLE 5.1 – Résultats du test de Moran, suivant le nombre des plus proches villes voisines

Voisines	I-Moran	Probabilité
1	0.59	9.8e-14
2	0.50	3.6e-17
3	0.50	1.5e-23
4	0.43	1.3e-23
5	0.35	5.0e-20
6	0.34	1.3e-21
7	0.27	1.1e-17
8	0.25	9.9e-17
9	0.22	2.6e-15
10	0.19	3.0e-23

Bien que le test de Moran ait confirmé l'existence d'une autocorrélation spatiale positive du taux de pénétration bancaire, cette interdépendance des villes n'est pas forcément la même partout sur le territoire d'Haïti. En vue d'obtenir plus de précision sur la relation entre les villes, nous calculons les indices d'autocorrélations locales de Moran et les présentons sur la carte. Ceci nous permet d'identifier des poches de pénétration bancaire.

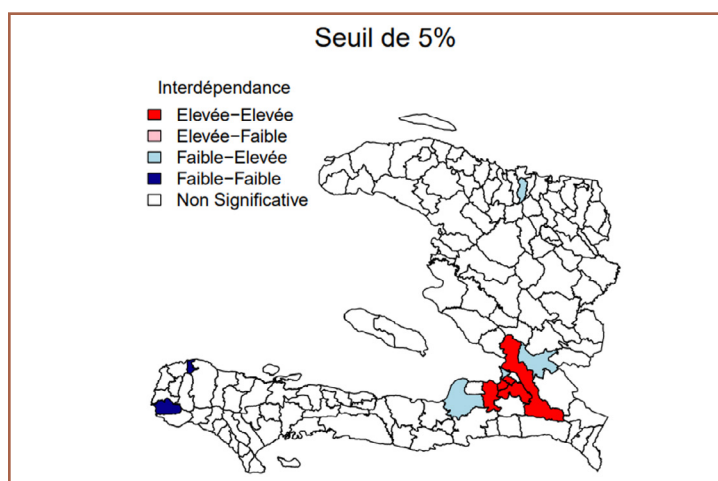
La figure 5.4 montre que les autocorrélations spatiales locales de Moran ne sont pas significatives dans la plupart des cas. Elles le sont uniquement pour des villes de la zone métropolitaine de Port-au-Prince où une poche de pénétration bancaire existe. C'est d'ailleurs l'unique poche de pénétration bancaire significative, comme on peut le remarquer sur la carte de la figure 5.4. Les banques sont donc concentrées dans l'aire de la capitale d'Haïti, la zone métropolitaine de Portau-Prince.

FIGURE 5.4 – Carte des poches de pénétration bancaire



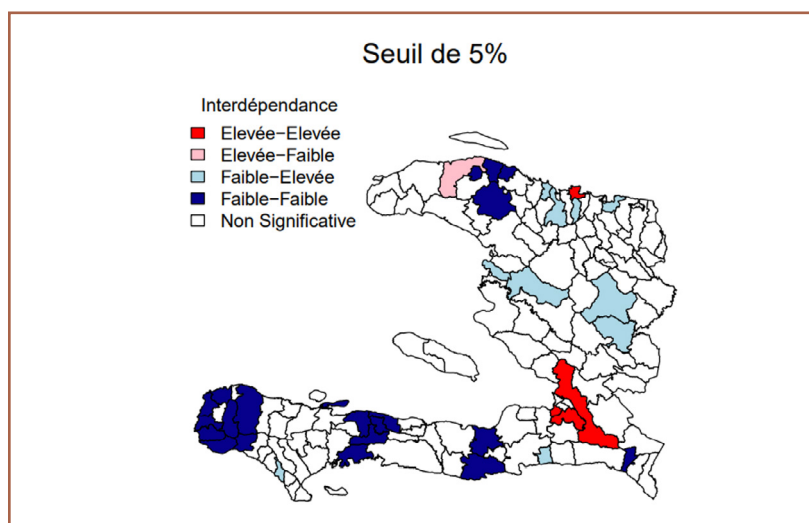
Voulant comparer le taux de pénétration bancaire aux indicateurs de développement que sont le taux de disponibilité des soins de santé et la couverture en électricité, nous réalisons le test de corrélation bivariée de Moran. Les indices locaux de corrélation qui sont significatives sont reportés sur la carte d’Haïti. Il faut préciser que les indices dont il s’agit indiquent la corrélation entre le taux de pénétration bancaire d’une ville et le niveau de développement des villes voisines. Le test de corrélation bivariée de Moran indique que pour certaines villes de la zone métropolitaine ainsi que la ville de Croix-des-Bouquets qui est proche de ladite zone, elles ont un taux de pénétration bancaire élevé et corrélé avec le taux de disponibilité des soins de santé de leurs voisines. C’est l’unique endroit, suivant la figure 5.5 où il existe une corrélation pour des villes ayant un taux de pénétration bancaire élevé et leurs voisines qui ont un taux élevé d’accès aux soins de santé. Il s’agit donc d’un cluster de forte pénétration bancaire et de disponibilité des soins de santé.

FIGURE 5.5 – Carte de la corrélation de la disponibilité des soins de santé dans les villes voisines avec la pénétration bancaire



En considérant notre second indicateur de développement, la figure 5.6 révèle l'existence, encore dans la zone métropolitaine de Port-au-Prince, d'un cluster de forte pénétration bancaire et de forte couverture en électricité. Ce cluster comprend moins de villes, comparativement au précédent qui considérait la pénétration bancaire et la disponibilité des établissements de santé. Dans la zone indiquée, le taux de pénétration bancaire d'une ville est donc influencé par le niveau de développement de ses villes voisines. La figure 5.6 révèle aussi l'existence d'un cluster de faible pénétration bancaire et de faible couverture en électricité dans le Nord-Ouest et la Grand-Anse.

FIGURE 5.6 – Carte de la corrélation de la couverture en électricité des villes voisines avec la pénétration bancaire



5.4 Discussion

Il y a une disparité en termes de pénétration bancaire entre la zone métropolitaine de Port-au-Prince et les villes de province. Bien que les banques soient présentes dans certaines villes de province, l'unique poche de forte pénétration bancaire est identifiée dans la zone métropolitaine de Port-au-Prince. Le regroupement des banques dans la zone métropolitaine de Port-au-Prince suggère l'existence d'un faible niveau de compétition dans ce secteur. Si le niveau de compétition était élevé, les banques seraient plus incitées à rechercher des opportunités dans d'autres villes, en dépit du fait qu'elles soient moins développées que la zone métropolitaine de Port-au-Prince. Or, la littérature révèle que la concentration du secteur bancaire et le manque de compétition affecte négativement la croissance économique (DIALLO, 2017). AWOLOWO (2014) abonde dans le même sens, révélant le rôle positif de la compétition des banques sur l'accès au crédit et la croissance économique. Il importe donc de stimuler la création de banques dans les villes de province. Ceci peut renforcer la compétition au profit des agents économiques qui sont en dehors de la zone métropolitaine de Port-au-Prince.

Tenant compte du faible niveau de développement des villes de la province, comparativement à la zone métropolitaine de Port-au-Prince, l'incitation à l'installation de succursales et à la création de nouvelles banques en province doit être financière.

Elle doit permettre aux banques de réaliser des profits sur leurs opérations dans les villes de province. En assumant que les banques soient rationnelles, c'est d'ailleurs ce qui explique leur concentration dans la zone métropolitaine de Port-au-Prince, si elles sont incitées à s'installer en province, elles opteront pour les villes les plus développées. Cette rationalité correspond aux résultats de notre étude qui montre que les banques s'orientent dans les villes les plus développées, évitant les moins développées.

Les résultats, ayant montré que le taux de pénétration bancaire d'une ville est positivement corrélé au taux de disponibilité des soins de santé et à la couverture en électricité, suggère que le niveau de développement des villes de la zone métropolitaine les rend attrayantes aux banques. En fait, le développement des villes peut contribuer à l'augmentation des activités économiques. Prenons, par exemple, le cas de la disponibilité des soins de santé ; les établissements de santé avec lits, n'étant pas nombreux dans le pays, peuvent attirer des ménages venant de très loin. Ils y arrivent avec d'autres besoins à satisfaire durant leur séjour dans la ville qui les reçoit : hébergement, nourriture, transport etc. La demande générée par ses besoins peut contribuer à stimuler les activités économiques dans la ville hôte. Or, le volume des activités économiques peut créer un besoin de services bancaires, et plus généralement de services financiers. De même, il est possible que ce soit le taux de pénétration qui affecte le niveau de développement des villes. En fait, la corrélation n'indique pas dans quel sens s'oriente la relation de causalité.

L'identification d'un cluster de faible pénétration bancaire et de faible couverture en électricité dans le Nord-Ouest et la Grande-Anse, supporte aussi l'hypothèse que la pénétration bancaire pourrait faire suite à un minimum de développement des villes. Il faut comprendre dans les résultats de notre travail que les banques peuvent ne pas s'intéresser à une ville n'ayant pas un minimum de développement local. En révélant que le niveau de développement local influence la pénétration bancaire dans les villes, implicitement nos résultats suggèrent la nécessité pour l'Etat de stimuler leur développement, pour y attirer une offre bancaire. Ceci est cohérent avec BECK, DEMIRGÜC-KUNT et PERIA (2007) qui montrent que les banques s'étendent davantage sur un territoire lorsque les infrastructures se développent.

Cependant, il faut souligner que l'association du taux de pénétration bancaire avec nos indicateurs de développement n'indique pas une relation de causalité. Il est possible que le taux de pénétration bancaire influence le niveau de développement; il est aussi possible que ce soit le niveau de développement qui affecte le taux de pénétration bancaire. De plus, d'autres facteurs, telle que la population, peuvent influencer le taux de pénétration bancaire. L'une des limites de notre travail est qu'elle soit descriptive. En ce sens, une régression spatiale permettrait de mieux comprendre l'impact du niveau de développement, aussi bien que d'autres facteurs, sur le taux de pénétration bancaire.

5.5 Conclusion

Ce travail entendait vérifier s'il existe un lien entre la pénétration bancaire dans les villes d'Haïti et le niveau de développement de ces dernières. En nous basant sur le test de MORAN (1950), nous avons pu montrer que le niveau de pénétration bancaire des villes subit une influence spatiale significative dans la zone métropolitaine de Port-au-

Prince. Le test d'autocorrélation locale de Moran aussi bien que le test de corrélation bivariée de Moran concordent pour montrer que la zone métropolitaine de Port-au-Prince connaît un niveau de développement élevé, comparativement aux villes de province; c'est dans cette zone que l'étude a localisé l'unique poche de pénétration bancaire.

Bien que l'étude révèle l'influence du niveau de développement des villes sur leur taux de pénétration bancaire, il faut souligner qu'elle n'a pas testé la causalité développement versus pénétration bancaire. Il est possible que cette causalité aille dans les deux sens, où les deux phénomènes s'influencent mutuellement. En dépit de l'absence d'un tel test, les résultats du papier contribuent à la littérature sur l'inclusion financière en montrant que l'on peut agir sur le niveau de développement des villes, pour augmenter le taux de pénétration bancaire. Cette recherche devra se poursuivre en vue d'approfondir notre compréhension des relations entre l'existence des banques et le niveau de développement d'Haïti.

Références

ANSELIN, Luc (1995). "Local indicators of spatial association (LISA)". In : Geographical analysis 27.2, p. 93-115. <https://doi.org/10.1111/j.1538-4632.1995.tb00338.x>

AJISAFE, R.A. et F.M. AJIDE (2014). "Bank competition and economic growth : evidence from Nigeria". In : Journal of Emerging Trends in Economics and Management Sciences 5.5, p. 419-425. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2006.07.002>

BECK, Thorsten, Asli DEMIRGÜC-KUNT et Maria Soledad Martinez PERIA (2007). "Reaching out : access to and use of banking services across countries". In : Journal of Financial Economics 85, p. 234-266.

BELINGA, Thierry, Zhou Jun, Doumbe Doumbe Eric, Gahe Zimy Samuel Yannick et Koffi Yao Stéphane Landry (2016). "Causality relationship between bank credit and economic growth : evidence from a time series analysis on a vector error correction model in Cameroon". In : Procedia - Social and Behavioral Sciences, 235, p. 664-671. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2016.11.061>

BERGER, Allen N., Iftekhar HASAN et Leora F. KLAPPER (2004). "Further evidence on the link between finance and growth : an international analysis of community banking and economic performance". In: Journal of Financial Services Research 25, p.169-202. <https://doi.org/10.1023/B:FINA.0000020659.33510.b7>

BERNARD, Phillipe et Jérôme VICENTE (2000). "Modèles décentralisés d'interactions et coexistence spatiale des modes de coordination". In : Revue d'Economie Industrielle 93.4, p. 95-116.

CADET, Raulin Lincifort (2009). "A Theory of linkage between monetary policy and banking failure in developing countries". In : Journal of Financial Economic Policy 1.2, p. 143-154. <https://doi.org/10.1108/17576380911010254>

DALL'ERBA, Sandy et Julie LE GALLO (2005). "Dynamique du processus de convergence régionale en Europe". In : Région et Développement 21-2005, p. 119- 139.

DIALLO, Boubacar (2017). "Corporate governance, bank concentration and economic growth". In : Emerging Markets Review 32, p. 28-37. <https://doi.org/10.1016/j.ememar.2017.05.003>

EMECHETA, B. C. et R. C. IBE (2014). "Impact of bank credit on economic growth in Nigeria : application of reduced vector autoregressive (VAR) technique". In : European Journal of Accounting Auditing and Finance Research 2.9, p. 11-21.

GARRETT, Thomas A., Gary A. WAGNER et David C. WHEELLOCK (2005). "A spatial analysis of state banking regulation". In : Papers in Regional Science 84.4, p. 575-595. <https://doi.org/10.1111/j.1435-5957.2005.00022.x>

KELEJIAN, Harry H. et Ingmar R. PRUCHA (2010). "Specification and estimation of spatial autoregressive models with autoregressive and heteroskedastic disturbances". In : Journal of Econometrics 157.1, p. 53-67. <https://doi.org/10.1016/j.jeconom.2009.10.025>

KING, RG et Ross LEVINE (1993). "Finance and growth : Schumpeter might be right". In : The Quarterly Journal of Economics 108.3, p. 717-737. <https://doi.org/10.2307/2118406>

MORAN, Patrick A. P. (1950). "A test for serial dependence of residuals". In : Biometrika 37, p. 178-181.

MSPP (2015). Rapport statistique 2015. Rapp. tech. Ministère de la Santé Publique et de la Population (MSPP).

PECQUEUR, Bernard (1989). Le développement local. Paris : Syros.

PROVIDENCE, Christophe (2015). "Le système aide-projet mondial et la problématique du développement en Haïti : quelles externalités locales ?" Thèse de doct. Université des Antilles.

SAMARGANDI, Nahla, Jan FIDRMUC et Sugata GHOSH (2015). "Is the relationship between financial development and economic growth monotonic ? Evidence from a sample of middle income". In : World Development 68, p. 66-81. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2014.11.010>



Cette communication est mise à disposition selon les termes de la Licence Creative Commons Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale 4.0 International.

Postface du Doyen

Les actes de conférence présentés dans ce document contribuent à une meilleure compréhension de la thématique du financement de l'économie et de l'accès aux biens et services, dans un contexte de pays en développement. Les deux aspects considérés de cette thématique sont pertinents, notamment pour une économie comme Haïti où la pauvreté affecte de nombreux ménages. Ces ménages sont souvent des exclus qui n'arrivent pas à accéder à certains biens et services. Cette exclusion ne fait qu'aggraver leur vulnérabilité.

Le premier aspect considéré dans les actes porte sur l'accès des ménages à faible revenu et des microentreprises aux services, tandis que le second se focalise sur le lien entre le secteur bancaire et le développement économique. Nous remarquons la présence de deux éléments retrouvés à la fois dans les deux parties des actes : le développement local, l'exclusion de certains agents économiques et de certaines villes.

Certains des papiers, étant des travaux empiriques, tiennent compte de l'aspect territorial du développement, en s'appuyant sur des outils méthodologique de l'économétrie spatiale. En fait, implicitement ou explicitement, les autorités de politiques publiques sont invitées à prendre en compte, dans leurs stratégies, la notion de gouvernance territoriale. Cette notion est liée au processus de décentralisation et peut se définir comme la manière dont le territoire est gouverné, en particulier la nature des relations que les acteurs à l'échelle locale (associations, entreprises et autorités locales) entretiennent, ou non, entre eux. Le lecteur est implicitement invité à réfléchir sur le rôle essentiel des administrations locales et à se questionner sur les actions à entreprendre afin de les renforcer.

Ces actes touchent du doigt le problème de l'exclusion non seulement de certains agents économiques, mais plus largement celle de certaines villes. La réalisation de la mission sociale des entreprises, notamment les banques considérées dans ces actes, pourrait compenser l'effet de l'exclusion. L'un des papiers révèle la perception des managers d'entreprises de la réalisation de cette mission sociale par les banques. Ces actes expliquent pourquoi certaines villes sont exclues des services bancaires. Ils expliquent aussi, avec un modèle théorique, comment réduire cette exclusion.

Les papiers qui constituent ces actes sont présentés à un moment où la situation économique d'Haïti s'est empirée, avec un taux d'inflation annuel dépassant 10% quel que soit le mois considéré en 2018. De plus, le taux de change croît à un rythme important, alors que l'économie est partiellement dollarisée, avec des prix affichés en dollars. Il s'agit d'une situation qui ne fait qu'aggraver le problème de l'exclusion. Il faut souligner que dans ce contexte difficile, le déficit budgétaire augmente, alors que le financement externe en provenance des partenaires d'Haïti diminue.

Si les travaux des chercheurs du Centre de Recherche en Gestion et en Economie du Développement (CREGED) répondent à certaines questions, d'autres restent encore pendantes. Fort heureusement, les papiers qui figurent dans ces actes de conférence ne sont que le début de plusieurs projets de recherche. En ce sens, d'autres papiers

viendront s'ajouter à la contribution de l'équipe du CREGED sur des questions relatives, entre autres, au financement du développement local, financement des entreprises, et l'inclusion financière.

Maxon **JULIEN**

Doyen

Faculté des Sciences Economiques et Administratives

Université Quisqueya



Cette communication est mise à disposition
selon les termes de la Licence Creative Commons
Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale 4.0
International.

