



**REPUBLIQUE DU BENIN**

@@@@@@@



**MINISTRE D'ETAT CHARGE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA  
RECHERCHE SCIENTIFIQUE (MECESRS)**

@@@@@@@

**UNIVERSITE D'ABOMEY-CALAVI (UAC)**

@@@@@@@

**FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES ET DE GESTION (FASEG)**

@@@@@@@

**MEMOIRE DE LICENCE PROFESSIONNELLE**

@@@@@@@

**OPTION : GESTION**

**FILIERE : FINANCE-BANQUE- ASSURANCE**

**THEME**

**ANALYSE DU MECANISME D'OCTROI DE CREDITS DANS LES  
INSTITUTIONS DE MICRO-FINANCE : CAS DE LA COOPEC-AD/BENI N**

**Réalisé par**

**Fabrice Serge AGBETA & Sagbo Michel DEHA**

**Sous la supervision de :**

**Maître de stage**

**Maître de mémoire**

**Mr. Serge HOUDAGBA**

**Dr. Maxime Jean-Claude HOUNYOVI**

**R/PS COOPEC-AD/BENIN**

**Enseignant à la FASEG**

**Année académique : 2014-2015**

# AVERTISSEMENT

LA FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES ET DE GESTION (FASEG) N'ENTEND DONNER NI APPROBATION, NI IMPROBATION AUX OPINIONS EMISES DANS CE MEMOIRE. CES OPINIONS DOIVENT ETRE CONSIDEREES COMME PROPRES A LEURS AUTEURS.

# DEDICACES

## Dédicace<sup>1</sup>

### Je dédie ce mémoire à

Mon père Delphin **AGBETA** et ma très chère mère regrettée Brigitte **ADAHA** ; à mon oncle Adrien **ADAHA** et son épouse ; à tous mes sœurs et frères et à tous mes amis qui ont contribué de diverses manières à sa rédaction.

**Fabrice Serge AGBETA**

---

**Fabrice Serge AGBETA & Michel Sagbo DEHA**

## Dédicace 2

A

Mes chers parents **DEHA** Gabriel et **ZANKOU** Vidé Mélanie , mon oncle **DEHA** Antoine et son épouse,

Je le dédie à tous mes amis qui d'une manière ou d'une autre m'ont aidé à sa perfection.

# REMERCIEMENTS

Ce travail étant le fruit d'une conjonction d'engagement, d'assistance, d'exhortation et d'encouragement de la part de plusieurs personnes, nous manifestons ici nos sincères reconnaissances. Ainsi, nous remercions sincèrement :

- ✓ Le Professeur Charlemagne IGUE, le Doyen de la FASEG ;
- ✓ Le Docteur Augustin CHABOSSOU, le Vice Doyen de la FASEG ;
- ✓ Notre maître de mémoire, Docteur Maxime Jean-Claude HOUNYOVI, qui a accepté avec spontanéité et désintéressement de suivre et de diriger ce mémoire, malgré ses multiples occupations. Nous manquons de mots pour lui témoigner toute notre profonde gratitude ;
- ✓ Notre maître de stage Monsieur Serge HOUDAGBA, le Responsable Point de Service Godomey de la COOPEC-AD/BENIN, pour sa contribution et pour avoir accepté de nous encadrer pour la réalisation de ce travail ;
- ✓ Monsieur KOUDAGBA Innocent, Directeur de la COOPEC-AD/BENIN qui a accepté mettre à notre disposition tous les documents nécessaires à la réalisation de ce mémoire ;
- ✓ Aux corps professoral et au personnel administratif de la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion (FASEG) de l'Université d'Abomey-Calavi, pour les efforts consentis dans le cadre de notre formation ;
- ✓ Les agents de la COOPEC-AD/BENIN, qui n'ont ménagé aucun effort pour nous fournir les informations dont on avait besoin dans le cadre de notre étude ;
- ✓ Madame, Florinda TCHONGO, la chargée de prêt de la COOPEC-AD/BENIN pour sa disponibilité et les précieuses informations mises à notre disposition ;
- ✓ Aux camarades, aux amis pour les échanges et les partages d'expériences, les remarques et les suggestions pertinentes, le climat fraternel et interactif qui ont caractérisé tout le moment de notre formation.

**LISTES DES SIGLES ET ABREVIATIONS**

<b>AG :</b>	Assemblée Générale
<b>BCEAO :</b>	Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest
<b>BMF :</b>	BUPDOS Micro-Finance
<b>BM :</b>	Banque Mondiale
<b>BOAD :</b>	Banque ouest Africaine de Développement
<b>BUPDOS-ONG :</b>	Bureau des Projets de Développement des Œuvres Social
<b>CA :</b>	Conseil d'Administratif
<b>CDD :</b>	Contrat à Durée Déterminée
<b>CDI :</b>	Contrat à Durée Indéterminée
<b>COOPEC-AD/BENIN :</b>	Coopérative d'Epargnes et de Crédit des Assemblées de Dieu du Bénin
<b>CP :</b>	Chargé de Prêt
<b>CS :</b>	<b>Conseil</b>
<b>DG :</b>	Direction Générale
<b>DAT :</b>	Dépôt à Terme
<b>DAV :</b>	Dépôt à Vue
<b>EB :</b>	Epargne Bloquée
<b>EEAD :</b>	Eglise Evangélique des Assemblées de Dieu
<b>EL :</b>	Epargne sur Livret
<b>EMF :</b>	Entreprise de Micro-Finance
<b>FASEG :</b>	Faculté des Sciences Economiques et Gestion
<b>FBA :</b>	Finance Banque et Assurance
<b>IMF :</b>	Institution de Micro-Finance
<b>MCCP :</b>	Micro Crédits aux plus Pauvres
<b>ONG :</b>	Organisation Non Gouvernementale
<b>PADME :</b>	Association pour la Promotion et l'Appui au Développement des Micro Entreprises
<b>PAPME :</b>	Agence pour la Promotion et l'Appui aux Petites et Moyennes Entreprises
<b>PAREMEC :</b>	Portant Réglementation des Institutions Mutualistes ou Coopératives d'Epargne et de Crédits
<b>PNUD :</b>	Programme des Nations Unies et pour le Développement

<b>PVD:</b>	Pays en voie de Développement
<b>RH :</b>	Ressource Humaine
<b>SFD :</b>	Système de Financement Décentralisé
<b>UEMOA :</b>	Union Economique Monétaire Ouest Africaine

## Sommaire

AVERTISSEMENT .....	ii
DEDICACE.....	iii
REMERCIEMENTS.....	vi
Liste des sigles et abréviations.....	viii
Sommaire.....	x
RESUMER.....	xi
Abstrat.....	xii
INTRODUCTION.....	1
CHAPITRE 1 : Cadre institutionnel de l'étude et déroulement du stage.....	4
Section 1 : Cadre institutionnel.....	5
Paragraphe 1: Contexte académique du stage, déroulement du stage et les difficultés rencontrées.....	5
Paragraphe 2. Historique des IMF.....	6
Section2 : Historique et présentation de la COOPEC-AD/Bénin.....	11
Paragraphe1 : Historique de la COOPEC-AD/Bénin.....	11
Paragraphe2 : Présentation de la COOPEC-AD/Bénin.....	11
CHAPITRE 2 : Cadre théorique de l'étude et méthodologie de recherche.....	26
Section 1 : Cadre Théorique de l'étude.....	27
Paragraphe1 : Problématique.....	27
Paragraphe2 : Objectifs.....	28
Section2 : Revue de littérature, hypothèses et méthodologie de recherche.....	28
Paragraphe1 : Revue de littérature.....	28
Paragraphe2 : Hypothèse et méthodologie de recherche.....	36
CHAPITRE3 : Analyse des résultats d'enquête et suggestion.....	39
Section1 : Présentation et analyse des résultats.....	40
Paragraphe1 : Présentation des résultats... ;.....	40

Paragraphe2 : Analyse des résultats.....	55
Section2 : Vérification des hypothèses ; synthèse du diagnostic et suggestions.....	58
Paragraphe1 : Vérification des hypothèses.....	58
Paragraphe2 : Synthèse du diagnostic ; approche de solutions et condition de mise en œuvre des suggestions.....	59
CONCLUSION.....	63
Bibliographie.....	66

# Résumé

La présente étude porte sur le thème « Analyse du mécanisme d'octroi de crédit dans les IMF : Cas de la COOPEC-AD/BENIN ». L'objectif général de ce thème est de contribuer à l'amélioration du mécanisme d'octroi de crédit afin de permettre d'une part à la COOPEC-AD/BENIN de bien accomplir sa mission de lutte contre la pauvreté et de bien rentabiliser sa liquidité et d'autre part de faciliter l'accès aux crédits pour les micro-entrepreneurs et surtout les populations les plus défavorisées. Pour y parvenir, nous avons formulé trois hypothèses à savoir :

- Le délai nécessaire pour l'octroi d'un crédit est long à cause du mode de déboursement de crédit utilisé par la COOPEC-AD/BENIN.
- Les contraintes de garanties expliquent le fait que plusieurs clients potentiels qui sont dans la recherche d'un financement ne s'adressent pas à la COOPEC-AD/BENIN.
- Les chargés de prêts n'apprécient pas bien le besoin en crédit des clients du fait de leur nombre limité par rapport à celui des clients.

Pour soutenir la recherche-action, la méthodologie adoptée est une démarche empirique appuyée par des données théoriques. Cette méthodologie a consisté à l'élaboration des guides d'entretien et au choix de l'échantillon à enquêter, ensuite à l'administration des guides d'entretien, au dépouillement des données obtenues et enfin à la présentation et à l'analyse des résultats issus de l'enquête. Au terme de ces différentes étapes méthodologiques, les hypothèses préalablement émises ce sont révélées pertinentes. Ce qui a permis de trouver les causes réelles aux problèmes spécifiques identifiés et de proposer des solutions dont la mise en œuvre permettra d'améliorer le mécanisme d'octroi de crédit de la COOPEC-AD/BENIN.

## Abstract

The current study focuses on “Analysis of the mechanism of granting credit in MFI: Case Study of COOPEC-a-AD/BENIN”. The main goal of this study is to improve the mechanism in order to not only permit to COOPEC-AD/BENIN to succeed in fighting against poverty and make much profit but also facilitate the micro entrepreneurship taking into account the lower population. To reach this goal, we have formulated three major hypotheses as follow:

- The allowed time for the loan may be long because of the disbursement mode used at COOPEC-AD/BENIN.
- The guarantee constraints may be the reasons of what the numerous potential clients in need of financing do not address COOPEC-AD/BENIN.
- People in charge of granting the loan may not be convinced of the client’s need of loan either because of their limited number in relation to the one of the client or the credit capacity evaluation method.

In this line, we have adopted the empirical approach supported by theoretical data. First, this research methodology has consisted in elaborating interviews and the scope of the research. Besides, it has helped to collect and analyze the data and finally present the findings of the enquiries.

All in all, the various aforementioned hypotheses have held evidence. This has helped to find the actual causes of the specific problems and proposed solutions which are likely to improve the granting loan mechanism at COOPEC-AD/BENIN.

# INTRODUCTION

## **INTRODUCTION GENERALE**

Le Bénin à l'instar des autres pays de l'UEMOA n'a pas échappé à la crise économique et bancaire des années 80. A la suite de cette crise, des dispositions réglementaires ont été prises afin de limiter les dérapages qui ont conduit à la crise des années 80. La conséquence de cette réglementation est que certaines catégories d'opérateurs économiques se sont vues fermer les portes de crédit. L'accès au crédit était devenu difficile voire impossible à ces opérateurs économiques. Cette situation a donné naissance au Bénin et dans les autres pays à plusieurs formes de systèmes bancaires et financiers. On pouvait y retrouver trois (03) différentes catégories : Un secteur formel qui regroupe les banques classiques et les établissements financiers, un secteur informel qui regroupe les tontines, les banquiers ambulants, les prêteurs sur gage etc. Les institutions de micro-finance qui sont des intermédiaires entre le secteur formel et le secteur informel.

En effet, les micro-entrepreneurs éprouvent beaucoup de difficultés pour avoir accès au service d'intermédiation financière des banques classiques. Ceci à cause de l'étroitesse du réseau bancaire et du fait qu'ils exercent en majorité leurs activités dans le secteur informel. Ainsi pour réaliser leurs projets ou pour financer leurs activités, ils s'adressent à diverses sources de financement telles que les prêteurs sur gage ou les usuriers qui imposent des taux exorbitants : 200% et plus. Ce qui nuit à la croissance et la prospérité des activités de ces micro-entrepreneurs.

Face à cette situation, la création d'institutions adéquates qui pourront s'adapter au mieux à l'activité économique est devenue donc nécessaire. C'est ainsi que sont nées des institutions de micro-finance qui ne font partir ni des banques classiques ni de la finance informelle. Cette forme hybride de financement vise à satisfaire les besoins de financement de proximité.

Aujourd'hui l'importance des IMF dans le financement de l'économie n'est plus à démontrer ; d'ailleurs Hilary CLINTON l'a confirmé dans son discours lors du sommet sur le micro-crédit en ces termes « il est temps de reconnaître l'importance du microcrédit en tant qu'instrument de lutte contre la pauvreté ».

Si son importance n'est plus à démontrer, la question de son accessibilité à toutes les couches de la population reste posée. C'est pourquoi, nous nous sommes assignés comme tâche de nous intéresser aux IMF et plus particulièrement à la Coopérative d'Epargne et de Crédit des Assemblées de Dieu du Bénin (COOPEC-AD/BENIN) pour analyser son mécanisme d'octroi de crédits.

A travers le thème « Analyse du mécanisme d'octroi de crédits dans les IMF : Cas de la COOPEC-AD/BENIN » nous allons faire ressortir les difficultés d'accès aux crédits des micro-entrepreneurs et proposer des solutions pour un accès beaucoup plus souple et rapide aux services financiers des IMF.

Pour mener bien notre étude nous allons présenter dans un premier chapitre le cadre d'étude qu'est la COOPEC-AD/BENIN. Dans un second chapitre nous présenterons le cadre théorique et méthodologie de la recherche et enfin dans un troisième chapitre nous allons analyser ce mécanisme et proposer des solutions.

:

# CHAPITRE 1 :

## CADRE INSTITUTIONNEL DE L'ETUDE ET DEROULEMENT DU STAGE

## **Section1 : Cadre institutionnel**

Cette section est consacrée à la présentation du contexte académique du stage, son déroulement, les difficultés rencontrées ainsi que le lieu qui a servi de cadre d'étude

### **Paragraphe1 : Contexte académique du stage, déroulement du stage et les difficultés rencontrées.**

#### **1- Contexte académique du stage :**

La Faculté des Sciences Economiques et de Gestion (FASEG) est une faculté classique de l'Université d'Abomey-Calavi (UAC) dont la vocation est de donner aux étudiants une formation professionnelle qualifiée pouvant leur permettre d'être dynamiques et créatifs dans la vie.

En adoptant le système LMD, cette faculté demande aux étudiants en année de licence un stage académique obligatoire de trois (03) mois dans une structure de la place ou de la sous-région. Ce stage nous permet de faire la rédaction de notre mémoire de fin de formation dont le thème est défini par rapport aux activités que mène la structure ayant servi du lieu de stage.

Afin de répondre à cette exigence nous avons effectué à la fin de notre formation du premier cycle en Finance Banque Assurance (FBA), un stage pratique de trois (03) mois à la Coopérative d'Epargne et de Crédit des Assemblées de Dieu du Bénin (COOPEC-AD/BENIN), une structure de micro finance. Pendant ce stage, la majeure partie de notre temps a été consacrée à la recherche de données pour la rédaction de notre mémoire. Au cours de nos activités dans la structure, plusieurs champs de travaux ont retenus notre attention mais celui qui fera l'objet de notre étude nous a particulièrement touché de par sa place de la vie économique de tous les pays en général et de ceux en voies de développement en particulier

Notre étude se veut de contribuer à l'atteinte d'un niveau jugé souhaitable dans le processus d'octroi de crédit afin de favoriser la lutte contre l'extrême pauvreté qui est d'ailleurs un des huit (08) objectifs du millénaire pour le développement et également l'une - des visions de l'institution tout en sauvegardant la pérennité de cette dernière.

#### **2- Déroulement du stage et difficultés rencontrées.**

Ici, nous parlerons des travaux effectués au cours de notre stage et des difficultés rencontrées.

Notre stage à la COOPEC-AD /BENIN s'est déroulé durant une période de trois(03) mois à l'agence de la direction de Godomey plus précisément à l'accueil, à la caisse, au service crédit, et à la comptabilité.

### **a- Travaux effectués**

Au cours de notre stage, nous avons mené plusieurs travaux tel que :

- ✚ L'accueil des clients ayant besoin des renseignements ;
- ✚ Les ouvertures des comptes individuels et comptes de groupement ;
- ✚ Aide à l'établissement des dossiers de demande de crédit des clients ;
- ✚ L'enregistrement des opérations de dépôt et de retrait ;
- ✚ Contrôle des écarts (pièces comptable)
- ✚ L'enregistrement des courriers ;
- ✚ Visite des activités des clients désirant le crédit

### **b- Les difficultés rencontrées**

Les difficultés auxquelles nous avons été confrontés lors de notre stage sont multiples

- ✚ Nos allers retour dus à l'absence des appareils photocopieurs dans l'agence ;
- ✚ Défaillance linguistique où nous avons fait face à un grand nombre de clients illettrés, ce qui fait que le sens de nos explications est souvent compris d'une façon dénaturée et nécessite la répétition à chaque fois.
- ✚ Difficulté à être témoin des entretiens avec les clients désirant le crédit à cause du titre de stagiaire que nous portons.

### **Paragraphe2 : Historique des IMF.**

Ce paragraphe est consacré à l'historique, aux ressources, aux activités et à la structure organisationnelle de la COOPEC-AD/BENIN ainsi que sa fiche signalétique.

## Historique des IMF

Le micro crédit a connu ces dernières décennies ; un développement très rapide grâce à l'émergence des IMF sous plusieurs formes. L'Europe comptait déjà au milieu du 19<sup>ème</sup> siècle les premiers mutuelles d'épargne et de crédit à l'initiative des hommes qui voulaient combattre l'usure et surtout la pauvreté tel que : FRIEDRICH Wilhelm Raiffeisen en Allemagne ; Johan Evangelist Traber en suisse ; Alphonse Desjardins au Québec et Ludovic de Besse et Louis Durand en France. Ces hommes sans être des banquiers sont reconnus comme des pionniers des Systèmes de Financement Décentralisés (SDF) **au service des pauvres ou des exclus des systèmes bancaires dits classiques.**

L'analyse des pratiques des anciennes sociétés d'Afrique et d'Asie montre que la micro finance faisait partie de leur quotidien à travers les pratiques de tontines et autres. Ces pratiques traditionnelles avaient cours légales en Afrique jusqu'au lendemain de l'échec des banques commerciales nationales et des banques de développement vers les années 70. Le Bénin à l'instar des autres pays de l'Afrique a connu une éclosion des initiatives de création de mutuelles d'épargne et de crédit sous diverses formes pour répondre au mieux aux multiples besoins des populations défavorisées. La micro finance est apparue comme un outil efficace dont les gouvernements des pays en développement se servent pour lutter contre la pauvreté qui asservit leurs peuples. Elle devient ainsi incontournable et de ce fait doit être mieux formalisée afin de continuer par jouer le grand rôle qui lui est dévolu dans l'émergence de ces pays.

La micro finance est aujourd'hui un domaine qui mobilise de nombreuses énergies : que ce soit dans le domaine de la coopération ; dans celui associatif ou au sein des grandes organisations internationales. Chacun y va de sa philosophie et de sa vision. Certains pensent qu'il s'agit avant tout d'un outil susceptible de favoriser une logique dite exclusive où grâce aux IMF, un plus grand nombre d'individus peut avoir accès aux marchés financiers afin de développer dans de meilleures conditions leurs projets productifs. D'autres pensent que la micro finance n'a de sens que si elle constitue un outil de lutte contre la pauvreté. Toutefois, comme l'a si bien signifié ARC/LABIBE « ces deux approches ne sont pas irréductibles et la différence essentielle est de savoir si la lutte contre la pauvreté doit être l'objectif prioritaire en tant que tel ou si c'est plutôt une connaissance heureuse de la réduction d'imperfections de marché obtenu grâce justement à la mise en place d'un secteur de la micro finance dynamique et efficace.

### **a- Cadre réglementaire**

Les opérations de crédit au Bénin quels qu'en soient l'initiateur et le montant relèvent de la loi portant réglementation bancaire No : 90-018 du 27 Juillet 1990 en remplacement de celle de 1975. La nouvelle réglementation marque une rupture d'approche dans l'exercice des activités d'épargne et de crédit et offre un cadre juridique qui se veut résolument libéral. Elle s'inscrit dans un dispositif légal et réglementaire adopté par l'ensemble des pays de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA)

Ainsi, les activités bancaires au Bénin sont exercées par des établissements dotés d'une autonomie financière (de moyens financiers suffisants) ; de structures opérationnelles de contrôles adéquates et adapté ; des compétences avérées pour une meilleure gestion.

Les établissements bancaires et financiers sont considérés comme des entreprises qui sont jugées par rapport à leur capacité à rentabiliser leurs actifs,

à atteindre leurs autosuffisances opérationnelles et financières, à renforcer leurs fonds propres et à accroître leurs activités à travers une gestion saine respectueuse des normes, des réglementations et procédures en la matière.

Cette loi complétée par le décret No 89-392 du 07 Novembre 1989 portant classement, forme juridique et opération des établissements financiers couvre le système bancaire classique. Les établissements bancaires et financiers sont considérés alors comme des entreprises et jugés suivant les critères de rentabilité. La notion de service public n'est plus prépondérante. La banque n'est plus jugée par rapport à une quelconque mission de service public mais par rapport à sa capacité de se garder en équilibre, à renforcer ses fonds propres et à accroître ses activités. Désormais les activités bancaires s'exercent par des entreprises libres et responsables de leurs décisions.

Les exigences des établissements bancaires par rapport aux formalités à remplir et surtout aux sûretés exigées avant la mise en place des crédits, les éloignent de la clientèle pauvre, ce qui a donné naissance à la formalisation d'autres systèmes de financement intermédiaires sous forme mutualiste ou coopérative d'épargne et de crédit. Afin de réglementer de telles pratiques d'une part, et surtout de les uniformiser d'autre part, des efforts de formalisation ont été entamés dès 1992 pour aboutir à l'élaboration et au vote le 08 Avril 1997 de la loi No 97-027 portant réglementation des institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit (PARMEC). Cette nouvelle disposition s'applique aux

IMF et elle a été mise en application au Bénin par l'arrêté ministériel No 002/MF/DC/DGTP/DAMF du 12 Janvier 1998. La loi dispose en ses articles 5 ; 6 et 7 que toutes les institutions non mutualistes ou coopératives ayant pour objet la collecte de l'épargne et/ l'octroi de crédit doivent signer avec le ministère chargé des finances une convention pour une durée maximale de cinq (05) ans renouvelable.

### **b- Environnement de la micro finance au Bénin.**

Il existe une grande variété d'organisations dans le secteur de la micro finance. Au Bénin, ce secteur est très diversifiés en nombre d'année d'expérience, en objectif , en taille, en ressources humaines, financières et surtout en fonction de la méthodologie d'intervention telle que : l'approche minimaliste et l'approche intégrale ; l'argent chaud et l'argent froid ; crédits de groupe et crédits individuels qui sont quelques-unes des préoccupations du secteur de la micro finance ces dernières années.

Les principales institutions de micro finance au Bénin sont : PADME, PAPME, VITAL FINANCE,...etc.

Cependant ces principales IMF du pays concentrent la majeure partie de leurs activités sur le commerce en zones urbaines et périurbaines où le marché de la micro finance est en voie de saturation. La concurrence est très forte et l'endettement croisé des clients est très fréquents du fait de la cavalerie financière de ces derniers en l'absence d'une centrale d'échange d'informations sur les clients des différentes IMF. Le secteur de la micro finance connaît une forte croissance, qui de plus en plus, est en train d'être remise en cause par la crise que traverse actuellement tout le secteur caractérisée par la dégradation prononcée du portefeuille de crédit de ces différentes IMF surtout les principales.

Le dynamisme du secteur de la micro finance au Bénin à travers la diffusion étendue de ces IMF dans le pays d'une part. Selon Michel LELART, les raisons de ce dynamisme sont multiples, il s'agit :

- Du soutien assez exceptionnel des bailleurs de fonds spécialement de la Banque Mondiale ;
- De l'intérêt manifeste des banques commerciales de la place qui ont commencé à financer ce nouveau secteur ;

- De l'importance de l'économie informelle et de ces besoins de financement auxquels les banques ne sont pas adaptées ;
- De la volonté politique et la décision des autorités à soutenir ce secteur à travers la création d'un ministère de micro finance et l'élaboration d'une politique nationale de Micro finance ;

Enfin, des bonnes performances de ces IMF qui contribuent à faire renaître la confiance des usagers après la crise des années 90 où les banques ont fermés leurs portes avant de disparaître pour la plupart.

- Les différentes IMF au Bénin peuvent être réparties en six(06) catégories :
- Les mutuelles et coopératives d'épargne et de crédits : ce sont des institutions qui ont des expériences basées sur le rôle central de l'épargne pour alimenter le crédit au profit de leur membres. Exemples : COOPEC-AD/BENIN ; FECECAM etc.
- Les associations ayant comme unique ou principale activité la distribution de crédits. Ce sont des IMF qui ont privilégié le crédit comme activité centrale de leurs opérations. Exemple : PADME ; PAPME ; VITAL FINANCE ; etc.
- Les projets gouvernementaux pour lesquels l'octroi de crédit est un accessoire. Ils trouvent que, coupler le crédit avec d'autres activités constituera un moyen pour atteindre leurs objectifs de développement ;
- Les sociétés de Micro finance : ce sont des institutions constituées en sociétés spécialisées dans l'octroi de crédits. Exemple : PDME ;
- Les organisations non gouvernementales : ce sont des structures associatives a volet micro finance qui opèrent pour la plupart dans les petites villes ;

Le système traditionnel informel composé des tontiniers et des usuriers.

Toutefois cette diversité n'empêche pas une complémentarité dans le secteur. Le marché de la micro finance reste bien segmente selon la clientèle touchée (femmes, agriculteurs, micro entreprises, etc.). Ce qui détermine des méthodologies et des formes d'interventions variées mais en même temps engendre une concurrence de plus en plus accrue entre ces différentes IMF.

Dans le cadre de la loi PARMEC, le nombre exact d'IMF en règle était 211 (cellule de micro finance). Récemment (08) institutions se sont ajoutées à la liste,

## **Section2 : Historique et présentation de la COOPEC-AD/Benin**

### **Paragraphe1 : Historique**

L'Eglise Evangélique des Assemblées de Dieu du Bénin (EEAD), en vue de participer au développement du Bénin en améliorant le mode de vie des populations vulnérables, a eu l'idée de créer une institution de micro finance accessible aux populations les plus pauvres qui n'ont pas accès aux services financiers des banques classiques. A sa création en 2008, elle portait le nom de BUPDOS micro finance (BMF) et était sous la tutelle du BUPDOS-ONG créée en 1996 avant de porter depuis 2010 jusqu'à ce jour le nom de Coopérative d'Epargne et de Crédit des Assemblées de Dieu du Bénin (COOPEC-AD/BENIN). Ainsi la COOPEC-AD/BENIN est une IMF qui a vu le jour le 19 juillet 2008 sur l'initiative de l'EEAD. Elle vise à collecter l'épargne de ces membres et à leur consentir de crédit.

La création de cette institution de micro finance est le fruit de plusieurs réflexions visant à mieux répondre aux besoins des membres des Eglises Assemblées de Dieu du Bénin et de la population béninoise en mettant l'accent sur la solidarité.

La vision de cette institution est d'être une institution de micro finance de référence, viable et pérenne, qui prône la solidarité et le partage pour la lutte contre l'extrême pauvreté et l'exclusion financière au Bénin. La mission que la COOPEC-AD/BENIN s'est assignée est de « lutter contre l'explosion financière à travers une offre de produit et service d'épargne et de crédit adaptés aux besoins de la population ».

### **Paragraphe2 : Présentation de la COOPEC-AD/Bénin**

#### **1-Ressouces**

##### **a- Ressources matérielles**

Pour bien mener ces activités, la COOPEC-AD/BENIN dispose des ressources matérielles ci-dessous.

Il s'agit :

- ✓ Des logements administratifs ;

- ✓ Des matériels et mobiliers de bureau ;
- ✓ Des matériels informatiques qui coordonnent et traitent rationnellement les informations ;
- ✓ Des matériels de transports (motos) ;

### **b- Ressources humaines**

La promotion de l'épargne / crédit à base communautaire étant une structure étendue sur le territoire national, son fonctionnement est assuré par un personnel à effectif considérable. La répartition des employés de la COOPEC-AD/BENIN par le type de contrat et par sexe se présente dans le tableau I.

De ce tableau, nous constatons que la COOPEC-AD/BENIN disposait de 2011 à 2012 d'une seule catégorie d'employés recruté sur la base d'un contrat à durée déterminée (CDD) Ce type de contrat regroupe la plupart du personnel même après 2013 et 2014, des années qui ont connu les deux (02) types de contrats.

Le personnel de la COOPEC-AD/BENIN est composé en majorité des agents de licence et des agents ayants le BEPC ou le BACCALAUREAT. La structure dispose d'un seul cadre supérieur. Ces informations sont consignées dans le tableau II.

## **2-Activités**

L'institution a mis sur le marché actuellement trois types de produits que sont : L'épargne, le crédit, et la tontine.

### **a- L'épargne**

La COOPEC-AD /BENIN sécurise ces membres à travers quatre (04) formes d'épargne à savoir :

- **Le dépôt à vue (DAV)** qui est un compte d'épargne ouvert avec possibilité de faire plusieurs opérations par jour sans pénalité mais avec un prélèvement annuel de 1500FCFA comme frais de tenue de compte. Ce compte est non rémunéré.
- **L'épargne sur livret (EL)** est un compte caractérisé par un taux d'intérêt de 3% l'an sans déduction d'impôt avec un solde minimum de 3000FCFA.

- **L'épargne bloquée (EB)** : est un compte rémunéré au taux annuel de 3,5% pour une durée minimale de 6 mois et dont le solde minimum est de 10.000FCFA.
- **Les dépôts à terme ou compte bloqué (DAT)** : est un compte rémunéré au taux annuel de 5% pour une durée minimale de 6 mois et dont le solde minimum est de 100.000FCFA. Toutefois, ce taux est négociable jusqu'à hauteur de 6% en tenant compte de la durée de placement et le montant bloqué.

Le tableau VIII nous renseigne sur la mobilisation de l'épargne entre 2013 et 2014 où la COOPEC-AD/BENIN a pu mobiliser 420 167 139FCFA contre une prévision de 517 432 854FCFA au 31 Décembre 2014 soit une réalisation de 81,20%.

### **b- La tontine**

La tontine individuelle est un système souple de capitalisation de l'épargne et de bénéfice de crédit. Le client est libre dans la fixation de sa mise. Il peut la varier à son gré et respecter le rythme de cotisation qui lui convient.

### **c- Le crédit**

Dans le souci de mieux satisfaire ses sociétaires et de lutter contre l'usure, la pauvreté et la marginalisation, la COOPEC-AD/BENIN s'inscrit dans une démarche de diversification des types de crédits. L'adoption des pratiques de crédits par l'Agence et des Points de Service de la COOPEC-AD.BENIN offrent une gamme variée de crédits à leurs sociétaires. On distingue ainsi :

#### **1- Tout Petits Crédits aux Démunis.**

Il s'agit des petits crédits accordés aux femmes et hommes démunis ne pouvant satisfaire aux conditions générales d'obtention de crédits. Ces femmes doivent exercer des activités génératrices de revenus et s'organiser en groupe de solidarité. Comme modalité d'octroi, le montant accordé varie entre 20.000 et 50.000 FCFA avec un taux dégressif de 2% par mois et d'une durée de remboursement de 10 mois au plus. La caution du groupe ou la caution solidaire est exigée comme garantie pour ce type de crédit.

En plus de ces conditions, le bénéficiaire doit être sociétaire de la COOPEC-AD/BENIN c'est-à-dire avoir libéré une part sociale et avoir un dépôt de 5000 au moins ; exercer une activité génératrice de revenu dans l'une des localités d'intervention de la

COOPEC-AD/BENIN et bénéficiaire de l'encadrement des responsables de la COOPEC-AD/BENIN.

## **2- Crédits à l'agriculture, l'élevage et la pêche.**

Ce sont des crédits accordés aux agriculteurs, éleveurs et pêcheurs pour financer le cycle d'exploitation de leurs activités. Ce type de crédit finance non seulement leurs besoins de financement à court terme mais aussi l'acquisition d'outils et d'autres équipements. Les modalités de ces crédits sont entre autres : avoir un compte sur livret et mouvementé au moins pendant trois (03) mois et constituer une épargne préalable de 10% du crédit sollicité pour les groupes/groupements et 15% pour les individus.

Le montant accordé est entre 200.000 et 500.000FCFA avec une durée de remboursement qui ne saurait dépasser 24 mois et qui est fonction de l'activité financée avec un taux de remboursement de 2% par mois dégressif. La garantie admise est la caution solidaire du groupe et la garantie réelle si le crédit est individuel. De plus la garantie réelle est fournie si le crédit sollicité est au-delà de 200.000FCFA.

Il faut noter que les clients qui souhaiteraient dépasser ce montant de 200.000FCFA et qui pour faute de garantie matérielle sont bloqués peuvent le faire s'ils ont pu bien rembourser successivement leur deux derniers crédits d'au moins 200.000FCFA sans aucun retard de paiement. Le plafond de ces crédits sans garantie matérielle est limité à 400.000FCFA.

## **3- Crédits d'achat de Produits et de leur Stockage.**

Ce sont des crédits destinés à l'achat des produits et leur stockage avant la mise sur les marchés. Les modalités de ces crédits sont d'avoir un compte d'épargne bien mouvementé pendant au moins trois (03) mois et constituer une épargne préalable d'au moins 15% du montant sollicité ; accepter que la COOPEC-AD/BENIN ait un regard sur le stock constitué ; le montant accordé est compris entre 200.000FCFA et 5000.000FCFA avec une durée de remboursement qui est fonction de l'activité financée et qui ne saurait dépasser 24 mois.

Le taux d'intérêt est de 2% par mois dégressif. S'agissant de la garantie, est admise la caution d'un membre et au-delà de 200.000FCFA, le membre demandeur devra fournir une garantie réelle.

## **4- Warrantage**

La COOPEC-AD/BENIN consent ce type de crédit aux groupements qui ont bénéficié de magasin de stockage. Le crédit mis en place est destiné à l'achat, au stockage et à la vente des céréales et autres produits. Comme modalités d'accès, on a le montant qui varie entre 200.000FCFA et 5000.000FCFA par personne dont le remboursement au taux de 2% dégressif par mois, ne saurait dépasser aussi 24 mois et qui est fonction de l'activité é financée. La caution solidaire des membres du groupe ou garantie matérielle sont admises.

### **5- Crédits de préfinancement de marchés**

Ce sont des crédits accordés aux personnes physiques ou morales qui détiennent des bon de commandes donnés par des sociétés autonomes crédibles ou par l'Etat. Les modalités de ce crédit sont : Etre sociétaire de la COOPEC-AD/BENIN ; avoir un compte sur livret et constitué une épargne préalable de 15% du montant sollicité suivant la périodicité de remboursement ; détenir un contrat de marché ou un bon de commande d'une structure crédible ; domicilier le règlement des factures ou décomptes à la COOPEC-AD/BENIN ou fournir une attestation de retenue automatique au profit de la COOPEC-AD/BENIN ; solliciter un montant entre 1.000.000FCFA et 10.000.000FCFA remboursable sur 24 mois en fonction de l'activité financée avec un taux de remboursement de 2% par mois dégressif et être en mesure de fournir une garantie réelle.

### **6- Crédits aux Micro Entrepreneurs**

Ces crédits sont consentis aux individus ou sociétés qui produisent, transforment ou opérant dans les secteurs de services ou sont commerçants. Ce sont des crédits aux affaires. Comme modalités de ces crédits il faut être sociétaire de la COOPEC-AD/BENIN ; avoir un compte épargne depuis trois (03) mois au moins bien mouvementé et constituer une épargne préalable d'au moins 15% du montant de crédit sollicité ; le micro entrepreneur doit prouver son expérience dans le domaine de l'entrepreneuriat ; solliciter un montant entre 1000.000FCFA et 10.000.000FCFA dont le remboursement au taux de 2% par mois dégressif sur une durée d'au plus 24mois est fonction de l'activité financée en fournissant une garantie réelle.

### **7- Crédits aux Salariés**

Ces crédits sont accordés aux salariés des entreprises ou organisations autonomes et viables et aux fonctionnaires béninois pour l'achat d'équipements ménagers, des moyens de déplacement, pour une éventuelle construction et autres.

Les modalités d'octroi de ce type de crédit sont entre autres : être un employé d'une société ou organisation autonome, crédible ou d'un service public résidant au Bénin ; avoir un revenu mensuel permanent sur la durée du crédit ; domicilier son salaire à la COPEC-AD/BENIN ou déposer un avis de prélèvement automatique et irrévocable au profit de l'Agence ou Point de Service de la COOPEC-AD/BENIN ; fournir la preuve que le service est permanent( validité du service et présence au corps) ; produire ses fiches de paies les trois derniers mois qui précèdent la demande du prêt ; le montant sollicité est compris entre 100.000FCFA et 10.000.000FCFA avec une durée de remboursement qui est fonction de l'activité financée et ne saurait dépasser 60 mois au taux de 12% dégressif par mois. La garantie admise est la caution d'un agent salarié de la structure en situation de contrat à durée indéterminée(CDI) ou de l'employeur.

### **8- Crédit au personnel de la COOPEC-AD /Benin**

Il est spécialement offert au personnel de la COOPEC-AD /BENIN. Ce crédit permet au personnel d'acquérir des équipements ménagers, des moyens de transports et d'autres biens afin d'améliorer leur condition de vie.

Les modalités de ce crédit sont les suivantes:

Pour motiver le personnel employé de la COOPEC –AD /BENIN, il est décidé de leur accorder des crédits de consommation. Pour obtenir ce crédit ; l'agent doit être sous un contrat à durée déterminée et avoir fait au moins six mois dans l'institution ; il acceptera des prélèvements sur salaire à hauteur du tiers du salaire net mensuel ou dans la limite exceptionnelle prévue par la loi ; de même il aura une caution solidaire de son employeur et acceptera de cotiser un fond de garantie non remboursable qui est à un taux de 3% du montant de crédit sollicité.

Le fond de garantie couvre le crédit en cas de licenciement et /ou décès éventuels d'un agent. Les démissions ne sont pas concernées.

Le mode de remboursement est le prélèvement à la source. La durée maximale du crédit est de soixante (60) mois pour des employés en CDI qui ont une expérience d'au moins deux (02) ans. Pour ceux qui sont en CDD cette durée ne peut dépasser la durée restante de leur contrat.

Montant : de 100 .000FCFA à 5.000.000FCFA.

Taux : 5% par an dégressif

Type de garantie admis : est le prélèvement direct sur salaire.

### **9- crédits scolaires**

Ce sont des crédits accordés aux sociétaires à la veille de la rentrée pour leur permettre de subvenir aux besoins de leurs enfants en début de la rentrée.

Les modalités de ce crédit sont les suivantes :

Montant : de 20 000FCFA à 200 000FCA

Durée : elle ne saurait dépasser 10 mois

Taux : 1% par mois constant

Type de garantie admis : caution d'un autre membre.

### **10- Crédits Sociaux**

Ce sont des crédits qu'obtiennent les sociétaires lorsqu'ils sont en face d'un évènement malheureux ou heureux pour couvrir les charges inhérentes.

Les modalités de ce crédit sont les suivantes :

Montant : De 20 000FCFA à 200 000FCA.

Durée : Elle ne saurait dépasser 10 mois.

Taux : 1% par mois constant.

Type de garantie admis : caution d'un membre

### **11- Crédits aux Groupes**

Ce sont des crédits accordés aux membres de groupe de caution solidaire constitué par des micro-entrepreneurs. Un groupe de caution solidaire est compris entre trois et cinq personnes. Les membres du groupe doivent provenir de la même couche socio-économique. Ils se choisissent eux-mêmes et s'entendent pour désigner leurs responsables. Chaque membre du groupe possède sa propre entreprise et reçoit le même montant de crédit que les autres. Dans le groupe chacun est étroitement lié au succès de l'entreprise de l'autre car en cas de cessation de paiement de l'un, les autres prennent sur eux l'engagement de rembourser son

crédit. Le montant du crédit qu'un membre du groupe peut avoir varié entre 20 000 et 200 000FCFA.

Les modalités de ce crédit sont les suivantes :

Montant : de 20 000FCFA à 200 000FCA par personne

Durée : elle est fonction de l'activité financée et ne saurait dépasser 36 mois.

Taux : 2% par mois dégressif

Type de garantie admis : caution solidaire des membres du groupe.

## **12- Crédits aux Groupements**

Un groupement est constitué par 07 personnes au moins et 10 personnes au plus qui exercent ensemble ou individuellement des activités génératrices de revenus. Les membres du groupement doivent provenir de la même couche socio-économique. Ils se choisissent eux-mêmes et s'entendent pour désigner leurs responsables. Chaque membre du groupement possède sa propre entreprise et reçoit le même montant de crédit que les autres. Dans le groupement chacun est étroitement lié au succès de l'entreprise de l'autre car en cas de cessation de paiement de l'un, les autres prennent sur eux l'engagement de rembourser son crédit. Le montant du crédit qu'un membre du groupement peut avoir ne peut dépasser 100.000FCFA.

Les modalités de ce crédit sont les suivantes :

Montant : De 20.000FCA à 100.000FCFA par personne.

Durée : Elle est fonction de l'activité financée et ne saurait dépasser 36 mois.

Taux : 2% par mois dégressif.

Type de garantie admis : Caution solidaire des membres du groupement.

### **Critères d'éligibilité :**

Les critères d'éligibilité sont précisés aux conditions de l'article 13 de la politique de crédit de la COOPEC-AD/BENIN comme suit :

- Avoir une bonne capacité de remboursement ;

- Etre de bonne moralité ;
- Présenter un dossier de qualité ;
- Qualité du membre et de sa résidence ;
- Etre sociétaire et libérer au moins une part sociale ;
- Avoir un compte sur livret et avoir constitué une épargne préalable d'au moins 15% du montant sollicité ;
- Etre à jour dans le remboursement des crédits antérieurs reçus ;
- N'avoir aucun antécédent douteux en matière de remboursement de crédit ;
- Avoir le siège de son entreprise dans le ressort territorial de l'Agence ou du Point de Service de la COOPEC-AD/BENIN ;
- Se conformer aux lois du pays ;
- Respecter les normes environnementales.

Le tableau IX nous renseigne sur la mise en place du crédit entre 2013 et 2014 où l'institution à réaliser 109,07% crédit soit un montant de 472 278 000FCFA y compris les avances sur tontine contre une prévision de 433 000 000FCFA en 2014 par exemple .

Nous avons le tableau X qui présente l'évolution de l'encours de crédit. De ce tableau, l'encours de crédit qui est le solde net des crédits octroyés, échus et non échus apurés non compris est réalisé à 92,51% soit un montant de (249 777 362) pour un total de 747 bénéficiaires.

### **3-Structure organisationnelle et fiche signalétique**

Il s'agit ici de présenter l'organigramme de la structure et la fiche signalétique qui n'est rien d'autre que sa fiche d'identité (en annexe)

#### **Structure organisationnelle**

Pour atteindre ses objectifs la COOPEC-AD/BENIN s'est dotée d'une organisation structurée (l'organigramme en annexe). Il faut noter que tous les services ne sont pas fonctionnels. Nous avons présenté ici les services qui sont pour le moment fonctionnels.

#### **a-L 'Assemblée Général (AG).**

L'assemblée générale est l'instance suprême de la COOPEC-AD/BENIN. Elle est constituée de l'ensemble des membres, convoqué et réuni à cette année. L'assemblée générale est compétente pour :

- ✓ S'assurer de la saine administration et du bon fonctionnement de la structure ;
- ✓ Modifier les statuts et le règlement ;
- ✓ Elire les membres des organes ;
- ✓ Approuver les comptes et statuer sur l'affectation des résultats ;
- ✓ Fixer s'il y a lieu, le taux de rémunération des parts sociales ;
- ✓ Définir la politique de crédit et de garantie ;
- ✓ Créer toute structure quelle juge utile,
- ✓ Traiter de toutes les autres questions relatives à l'administration et au fonctionnement de la structure ;
- ✓ Apprécier et adopter les rapports des organes.

#### **b- Le Conseil d'Administration (CA)**

Le conseil d'administration veille au fonctionnement et à la bonne gestion de la structure. Il est composé de sept(07) membres. Il est chargé notamment :

- ✓ D'assurer le respect des prescriptions légales, réglementaires et statutaires ;
- ✓ De définir la politique de gestion des ressources de la structure et de rendre compte périodiquement de son mandat à l'assemblée générale dans les conditions fixées par les statuts et le règlement ;
- ✓ De veiller à ce que les taux d'intérêt applicables se situent dans la limite des plafonds fixés par la loi sur l'usure ;
- ✓ De se prononcer, en appel, sur la décision du comité de crédit à l'endroit d'un membre ;
- ✓ De favoriser une solution à l'amiable des différends que peuvent lui soumettre ses membres ;

#### **c- Le Conseil de Surveillance (CS)**

Le conseil de surveillance est chargé de la surveillance, de la régularité de l'opération de la COOPEC-AD/BENIN et du contrôle de la gestion. Composé de trois (03) membres, il doit s'assurer notamment :

- ✓ Que les opérations de la COOPEC-AD/BENIN sont effectuées conformément aux dispositions réglementaires ;
- ✓ Que l'administration et la gestion font régulièrement l'objet d'une inscription ;
- ✓ Qu'il est procédé à la vérification de l'encaisse et des autres éléments de l'actif ;
- ✓ Que la COOPEC-AD/BENIN se soumet aux instructions présent en vertu de la loi et de son degré d'application ;
- ✓ Que les règles de déontologie sont respectées.

#### **d- La Direction Générale**

Elle est assurée par le directeur recruté par le conseil d'administration sous lequel il exerce ses fonctions. Il est notamment chargé :

- ✓ De contrôler l'ensemble des activités de la structure et de veiller à l'exécution des décisions des différents organes de celle-ci ;
- ✓ De formuler à l'endroit des différents organes décisionnaires des recommandations sur les objectifs, politique et plan d'action de la COOPEC-AD/BENIN et de les informer régulièrement sur leur mise en application,
- ✓ De présenter au conseil d'administration des états financiers, des budgets ; les rapports d'activité annuel ;
- ✓ D'assurer la gestion des ressources humaines et d'en informer régulièrement le conseil d'administration ;
- ✓ D'assurer la conservation des registres de la COOPEC-AD/BENIN ;
- ✓ De fournir des renseignements requis par les différents organes décisionnels tout en veillant dans le cadre de l'AG ; la préservation du caractère confidentiel des opérations des membres et de toutes autres informations

## **e- Les Organes Techniques**

### **5.1- Le Service Administratif et Ressources Humaines.**

Le service administratif et ressources humaines a à sa tête le chef service qui a pour mission d'assurer l'ensemble des activités administratives courantes de la direction de la COOPEC-AD/BENIN. Il doit aussi

- ✓ Promouvoir le renforcement de la productivité du personnel et des membres par la formation, la gestion des relations humaines et la motivation au travail ;
- ✓ Assurer la bonne mise en œuvre de toutes les actions de suivi, de planification et des études

### **5.1 Le Service d'Exploration et de Développement**

Il est dirigé par le chef service exploration qui est chargé du respect de l'application de la politique d'épargne et de crédit et du manuel de procédure de gestion de crédit de l'institution. Le chef service exploration a pour mission :

- ✓ De veiller à la réalisation des objectifs de croissance et de rentabilité des entités de production à la base notamment à travers la gestion du crédit conformément aux textes organiques, politique et procédure de l'institution à la réglementation en vigueur dans le secteur ;
- ✓ D'accomplir efficacement sa tâche en matière de gestion des crédits et de mobilisation de l'épargne ;
- ✓ D'encadrer et d'assister les responsables des Points de service ; les chargés de prêt dans le domaine de la gestion des crédits, de l'animation communautaire et de la gestion des statistiques ;
- ✓ D'assurer l'exécution, le suivi des activités des différents programmes gérés par la COOPEC-AD/BENIN ;
- ✓ De s'assurer que les différents protocoles signés avec les bénéficiaires des programmes sont respectés à travers l'exécution des activités programmées à la production des rapports mensuels et trimestriels prévu à cet effet.

En dehors de ces missions, il doit faire preuve de leadership dans la gestion des relations avec les partenaires des différents programmes.

## **5.2 Le Service Comptabilité et Finance**

Il est dirigé par le chef service comptabilité et finance qui a pour mission :

- ✓ De mettre tout en œuvre pour assurer la fiabilité et l'efficacité de la comptabilité de l'ensemble des entités de l'institution ;
- ✓ D'assurer la tenue journalière de la comptabilité après avoir vérifié la régularité des documents de base que lui transmettent les personnes compétentes à cet effet ;
- ✓ Tenir les journaux auxiliaires des banques, caisse et du brouillard de banque ;
- ✓ De gérer le stock des fournitures de bureau ;
- ✓ D'établir des rapprochements bancaires ;
- ✓ D'élaborer périodiquement les rapports comptables et financiers requis, produire les états financiers intérimaires ;
- ✓ D'élaborer les états financiers annuels conformément aux textes en vigueur.

## **5.3 Le Service Informatique et Statistique**

Il est chargé de la promotion et l'archivage de toutes les informations statistiques de l'institution. Il est chargé aussi :

- ✓ D'identifier les besoins en informatique et de veiller à leur satisfaction par le service compétent ;
- ✓ D'assurer la maintenance des équipements informatiques disponibles ;
- ✓ De documenter les processus opératoires sur les équipements et former ou informer le personnel à leur application ;
- ✓ De définir et mettre en œuvre un protocole de sauvegarde et de conservation dans les conditions optimales des données de l'ensemble du réseau COOPEC-AD/BENIN ;

- ✓ De collecter périodiquement toutes les données statistiques générées par l'ensemble des activités menées au sein de l'institution et en extraire les états périodiques qui reflètent les divers visages de celle-ci.

#### **5.4 Le Service Audit Interne.**

Son rattachement au DG lui confère une indépendance vis-à-vis des services qu'il audite. Il est principalement concerné par les tâches d'évaluation, de contrôle de conformité et de vérification de la fiabilité du système global. Ses principales activités concernent :

- ✓ La supervision de la mise en œuvre des procédures ;
- ✓ Le contrôle du respect strict des procédures ;
- ✓ L'accomplissement des missions diverses à lui confier le DG.

#### **5.5 Le Service Contrôle de Gestion et Projet**

Ayant pour mission de vérifier, de surveiller, d'évaluer et de maîtriser la gestion budgétaire, de l'analyse des écarts de prévision et de réalisation sur la gestion financière et les performances de l'institution.

Le service contrôle de gestion et projet prodigue des conseils au Directeur pour l'aider dans ses prises de décision. Il doit promouvoir le développement de la COOPEC-AD/BENIN à travers la mise en place de nouveaux projets et nouer des relations avec les partenaires au développement supervisé par le Directeur et est en relation fonctionnelle avec l'ensemble des chefs services.

#### **f- Le Comité de Crédit**

Le comité de crédit est un organe statutaire dont les membres sont élus par l'assemblée générale. Il est composé du président, du vice-président, du secrétaire et de deux membres. Conformément aux politiques et procédures définies en matière de crédit, le chargé de prêt monte le dossier, visite les clients afin de vérifier la conformité des informations du terrain à celles fournies par le client lors de son entretien avec le chargé de prêt. Ce dernier transmet le dossier au responsable Point de service qui le soumet au comité technique de crédit qui

procède à la vérification technique avant de le soumettre à la direction. Enfin le directeur soumet le dossier au comité de crédit qui après étude donne le dernier mot sur le dossier.

## CHAPITRE 2 :

# CADRE THEORIQUE DE L'ETUDE ET METHODOLOGIE DE RECHERCHE

## Section1-Cadre théorique de l'étude.

### Paragraphe1 : Problématique

#### Problématique.

La performance d'une économie dépend de la capacité du système de financement de celle-ci. Lorsque le système financier ne répond pas aux besoins de l'économie, il urge de rechercher des moyens nécessaires afin de mieux faire fonctionner l'activité économique.

Aujourd'hui le système bancaire béninois est fortement marqué par des institutions qui ne font partie ni des banques classiques ni de la finance informelle. Elles constituent en effet des institutions de financement intermédiaire. Leur nombre étant de plus en plus croissant, l'importance de clients qu'elles drainent sont autant de données qui non seulement rendent leur étude nécessaire mais aussi montrent le rôle très important qu'elles jouent dans le financement de l'économie.

Ces institutions appelées IMF ou encore Système de Financement Décentralisé (SFD) sont nées pour venir résoudre un certain nombre de problèmes auxquels les opérateurs économiques béninois sont confrontés notamment la difficulté d'accès aux services d'intermédiations financières des banques classiques.

Ces problèmes sont encore préoccupants si on sait que la majorité des opérateurs économiques est analphabète ou du moins peu instruite et évolue dans le secteur informel, les activités de ce secteur étant considérées comme à haut risque et à faible rentabilité par les banques classiques. Or ce secteur constitue une partie très importante de l'économie béninoise et sa marginalisation constituera un facteur de ralentissement de l'économie nationale qui peut même conduire l'économie béninoise à une récession. D'autres problèmes auxquels les opérateurs économiques sont confrontés sont : la rigidité dans l'octroi de crédits bancaires qui se caractérise par une longue tracasserie administrative et les contraintes de garanties exigées par ces banques classiques pour l'octroi de crédits. Voilà autant de défis que les IMF ont à relever pour permettre à l'économie béninoise de se doter des moyens de financement nécessaires.

Dans cette catégorie d'IMF on retrouve la Coopérative d'Epargne et de Crédit des Assemblées de Dieu du Bénin (COOPEC-AD/BENIN).

Malgré cette expérience, bon nombre de clients de la COOPEC-AD/BENIN se plaignent de l'insuffisance des crédits accordés, du délai nécessaire pour l'obtention d'un crédit, des contraintes de garanties trop exigeantes. D'autres pensent qu'il est temps que la

COOPEC-AD/BENIN revoit son mécanisme d'octroi de crédit vu l'expérience qu'il a acquise en matière de micro-finance au Bénin. Ces propos nous amènent à croire que quelque chose se cacherait derrière la bonne santé qu'affiche la COOPEC-AD/BENIN.

C'est fort de ce constat qu'il nous a semblé plus que jamais important de poser la question centrale suivante : Comment améliorer les mécanismes d'octroi de crédit de la COOPEC-AD/BENIN ?

Cette question centrale nous amène à poser les questions de recherche suivantes :

**Question de recherche1** : La durée nécessaire à l'obtention d'un crédit à la COOPEC-AD/BENIN est-elle convenable ?

**Question de recherche2** : Les garanties demandées sont-elles adaptées ?

**Question de recherche3** : Le taux d'intérêt pratiqué est-il supportable par les emprunteurs ?

## **Paragraphe2- Objectifs**

### **a- Objectif général**

L'objectif général de notre étude est de contribuer à l'amélioration du mécanisme d'octroi de crédit afin de permettre d'une part à la COOPEC-AD/BENIN de bien accomplir sa mission de lutte contre la pauvreté et de bien rentabiliser sa liquidité et d'autre part de faciliter l'accès au crédit pour les micro entrepreneurs et surtout pour les populations les plus défavorisées.

### **b- Objectifs spécifiques**

Nos objectifs spécifiques se résument en trois points que sont :

- Analyser la durée nécessaire à l'obtention d'un crédit à la COOPEC-AD/BENIN.
- Rendre plus souple les contraintes de garanties afin de permettre l'accès à un nombre plus important de micro-entrepreneurs.
- Améliorer la méthode d'étude des dossiers des clients par les chargés de prêts afin de mieux mesurer leur capacité de crédit des clients .

## **Section2 : Revue de littérature, hypothèse et méthodologie de recherche.**

### **Paragraphe1-Revue de littérature :**

Il s'agira dans cette partie de présenter le cadre général de la micro finance et quelques travaux de recherche sur la micro finance

## **Définition d'Institution Micro Finance**

La Micro-Finance peut être perçue comme l'offre de services financiers de proximité. Cette définition sommaire, ne rencontre pas souvent l'assentiment de tous.

D'après certains, « La Micro finance » ou « Système de Financement Décentralisé » est un outil qui permet de préparer les populations à faible revenus à accéder au système bancaire. Pour **WOLFENSEN (1998)**, Président de la Banque Mondiale, « la Micro finance représente un outil que nous utilisons pour essayer de réduire la pauvreté ».

Pour **les spécialistes**, « la Micro finance regroupe une variété d'expérience d'épargne et/ou de crédit, diverses par la taille, le degré de structuration, la philosophie, les objectifs, les moyens techniques, financiers et humains mis en œuvre pour les populations à la base avec ou sans le soutien technique et/ou financier des partenaires extérieurs en vue d'assurer l'auto promotion économique et sociale de ces populations » (rapport BCEAO/BIT 1997).

La Micro Finance est une finance de proximité par opposition aux longues procédures administratives des Banques commerciales. Abordant dans ce sens, **AGNIKPE** a présenté la définition des praticiens qui est celle-ci « La Micro finance est un outil performant au service du développement à la base. Elle constitue l'un des leviers essentiels de lutte contre la pauvreté en augmentant les revenus, en créant des emplois et en diminuant les dépendances vis-à-vis des fournisseurs et usuriers ».

Le législateur n'utilise pas les terminologies des praticiens. Elle est juste coopérative d'épargne et de crédit (COOPEC). L'alinéa 1 de l'article 2 de la loi de PARMEC stipules que sont considérés comme « institutions mutualiste ou coopératives d'épargne et de crédit, un groupement de personnes, dotés de la personnalité morale, sans but lucratif à capital variable fondé sur le principe d'union, de solidarité et d'entraide mutuelle et ayant principalement pour objet de collecter l'épargne de ses membres et de leur consentir du crédit ».

Encore appelé Système Financiers Décentralisé, le terme micro finance n'est apparu qu'à la fin des années 1970 à la suite de l'initiative du professeur MUHAMMAD Yunus qui fonda la Gramen Bank du Bengladesh. Ce terme a fait l'objet de controverses.

### **Le crédit et les différents types de crédits.**

Etymologiquement, le mot crédit, d'origine latin « creditum » et de verbe « credere » signifie croire, faire confiance.

Selon le dictionnaire universel 2ème édition, le crédit est défini comme étant la faculté de se procurer des capitaux, par suite de la confiance que l'on inspire ou de la solvabilité (état d'une personne qui peut payer ce qu'il doit) que l'on présente.

«Le crédit peut être défini comme étant la mise à disposition effective d'un bien ou d'un pouvoir d'achat contre la promesse de remboursement dans un certain délai, le plus souvent avec rémunération du service rendu et du risque encouru» (BOUDINOT et FRABOT, 1978). Le crédit doit répondre à une double contrainte à savoir la viabilité de l'institution de crédit et la rentabilité du projet pour lequel il a été consenti.

Selon la théorie de l'intermédiation financière, le crédit est considéré comme étant un produit du processus de cette intermédiation financière. Il permet de rendre disponible en temps opportun un surplus de liquidité ou d'augmenter le pouvoir d'achat des paysans pour leur besoin agricole et non agricole (ADAMS et al, 1980)

D'après la Banque Mondiale (1997), les SFD se distinguent par leur perspective de pérennité et la qualité des services rendus. Pour assurer leur pérennité, les SFD doivent être techniquement et financièrement autonomes d'une part, puis l'impact et la qualité des services rendus doivent être appréciables d'autre part. Dans ce contexte, « Seuls les taux d'intérêts pratiqués dans chaque SFD permettent d'améliorer le rendement, de couvrir les charges et de renforcer la capitalisation à travers les réserves et reports à nouveaux».

On peut donc définir **l'octroi de crédit** comme étant la faculté de concéder, d'accorder à titre de faveur la demande exprimée par quelqu'un sans se soucier de l'apparence.

Il existe à cet effet plusieurs types de crédits : le crédit selon la destination, le crédit selon la durée.

Dans le cadre de notre étude nous nous intéressons uniquement au crédit selon la durée. Nous en distinguons trois sortes :

- Le crédit de court terme où la durée de ce type de crédit est comprise entre 0 et 2 ans.

Pour **Leila** et **Peter** (1996) « c'est le type de crédit le plus fréquent dans les IMF ».

- Le crédit de moyen terme, la durée de ce crédit varie entre 2 et 7ans
- Le crédit de long terme, c'est le type de crédit dont le terme dépasse 7ans. La mise en place nécessite certaines formalités plus ou moins complexes.

### **Le mécanisme**

Selon le dictionnaire Français **LE ROBERT**, le mécanisme est défini comme étant la

combinaison, l'agencement de pièces, d'organes, montés en vue d'un fonctionnement. De cette définition, on peut comprendre le mécanisme d'octroi de crédit comme un système instauré par les SFD et par lequel ils accordent le crédit à leurs clients. C'est aussi un dispositif composé d'un certain nombre d'étapes en leur permettant de faire une évaluation du type de client, du crédit sollicité par le biais des organes spécialisés au sein de ces SFD avant et après la mise à disposition du crédit.

### La notion de risque.

La première publication concernant une théorie du risque fut écrite par **HUYGENS** en 1657 dans « **De ratiociniis in ale Ludo** » (**De la logique du jeu de dé**) suite aux discussions qu'il a eu avec **Pascal** sur le sujet. Presque un siècle plus tard, **Bernoulli** (1738), fait paraître une étude sur le risque en matière économique dans « **Spécimen theoriae novae de mensura sortis** ». Cet article est une réponse au paradoxe de **Saint Petersburg** exposé par **Gabriel Cramer** dans un courrier privé à **Nicolas Bernoulli**. Pourquoi alors que mathématiquement l'espérance de gain est infinie à un jeu, les joueurs refusent-ils de jouer tout leur argent ? Pour répondre à ce paradoxe, **Bernoulli** et **Cramer** introduisent la fonction d'utilité marginale (dérivée de la fonction utilité de la monnaie). Selon l'activité, le risque peut être crucial, important ou négligeable. Le risque est révélateur d'une vulnérabilité. C'est pourquoi il est perçu comme la probabilité qu'une menace particulière tire avantage d'une vulnérabilité toute aussi particulière. Le risque peut se définir comme la perte ou le dommage auquel l'on peut s'attendre pendant une période donnée du fait d'un évènement donné.

En particulier, le risque de crédit peut se définir comme étant le risque de perte auquel la banque est exposée en cas de détérioration ou de défaillance d'un emprunteur.

Le plus grand risque en matière de micro finance est d'octroyer un crédit et de ne pas se faire rembourser. Ce risque est une préoccupation pour les IMF dans la mesure où la plupart des micros crédits ne sont pas garantis. Or ce portefeuille est de loin l'actif le plus important pour IMF et le risque qu'il pose pour l'institution est assez difficile à mesurer.

Selon **CAMARA (2006)** par risque, il faut entendre, tout fait ou évènement dont la réalisation est susceptible de grever le patrimoine d'une institution de micro finance. Lorsqu'il se produit, le risque a des conséquences qui se traduisent sur trois variables clés de la gestion de l'institution : ce sont la solvabilité, la liquidité et la rentabilité. La solvabilité est la capacité d'une IMF à faire face à toute sa dette (dette à court, moyen et long terme) avec la totalité de son actif. La liquidité est sa faculté à honorer ses engagements à court terme avec

son actif réalisable ou disponible. Quant à la rentabilité, elle se traduit comme le résultat obtenu par IMF au vu des moyens mis à sa disposition.

Selon DID(2005), le risque de crédit est le risque de perte financière résultant de l'incapacité de l'emprunteur pour quelque raison que ce soit de s'acquitter entièrement de ses obligations financières à l'endroit de l'institution.

Pour CARE INTERNATIONAL (2001), le risque est l'exposition à une forte probabilité de perte. Le risque de crédit est la détérioration de la qualité du portefeuille de crédit qui cause des pertes et des charges énormes en gestion de défaillance. Ce risque connu comme le risque de défaillance, est lié à l'incapacité du client à respecter les termes du contrat de prêt.

Selon CAMARA et WONOU (2006), le risque de crédit se définit comme la probabilité de non-paiement du crédit octroyé à un client ou à un membre de l'IMF pour une raison quelconque.

Quant à DESMICHT (2004), il définit le risque de crédit comme le risque de perte en cas de défaillance de l'emprunteur. Il s'agit du risque d'impayé ou risque de défaut.

L'appréciation du risque est le problème majeur que pose la distribution et la gestion des crédits dans une IMF. Il tient aux aléas qui peuvent survenir avant l'échéance à laquelle le bénéficiaire d'un délai de paiement ou d'un prêt d'argent s'engage à rembourser.

Le risque est indispensable pour toutes activités de micro crédits, mais il est très important de prendre des risques mesurés et contrôlés.

Le risque commun à tous les crédits, c'est que l'engagement pris par le débiteur ne soit pas respecté c'est-à-dire que le remboursement n'ait pas lieu.

Le risque de taux est un risque lié aux activités de crédits et autres activités sujettes à des taux d'intérêts. Le risque de taux se justifie par le fait que l'évolution des taux peut influencer positivement ou négativement le gain d'une des parties contractantes. En l'occurrence, un emprunteur dont le crédit est à taux variable, est exposé à subir plus de charges de remboursement lorsque les taux augmentent car, il devra payer plus cher. A contrario, le prêteur lui, subit le risque de perdre dans le délai lorsque les taux baissent puisque l'emprunteur le remboursera à un taux faible. Pour une banque, c'est par exemple, le

risque que l'évolution des taux du marché conduise à un coût de rémunération des dépôts supérieur aux gains générés par les intérêts des prêts accordés.

La notion de risque s'explique différemment dans le sens commun et dans des approches techniques ou entrepreneuriales. Le risque peut être « avéré », « potentiel », « émergent » ou future. Avec le temps, certains risques disparaissent, de nouveaux apparaissent, et notre capacité à les gérer évolue.

Selon le référentiel **ISO Guide 73-Vocabulaire du management du risque qui a été revu lors du développement de la norme ISO 31000 :2009-Management du risque-Principes et lignes directives**, la nouvelle définition (depuis Janvier 2010) couple le risque aux objectifs de l'organisation : « Le risque est l'effet de l'incertitude sur l'atteinte des objectifs ». Celle-ci abandonne donc la vision précédente de (2002) de l'ingénieur : « Le risque est la combinaison de probabilité d'événement et de sa conséquence ».

Au sens commun le risque est une notion difficile à cerner mais de façon générale, on peut dire que c'est une contingence indésirable, appréhendée : relativement anodine et peu probable.

Par appréhendée : on entend par là que le risque est connu au préalable. L'exposition au risque résulte donc souvent d'une démarche consciente, appelée prise de risque. En ce sens : le risque se distingue par exemple de l'aléa ou de l'incident, qui surviennent en général de façon imprévue.

Dans l'acception entrepreneuriale, le risque est la coexistence d'un aléa et d'un jeu. Lorsqu'une personne prend un risque, elle entreprend une action avec un espoir de gain et/ ou une possibilité de perte.

En économie et en finance (placement, investissements, crédit, assurances) le risque porte sur les actifs financiers : une possibilité de perte monétaire due à une incertitude que l'on peut quantifier. La théorie (cf. ratio de Sortino), veut qu'il y ait corrélation entre le risque pris et l'espérance de gain. Notons qu'en finance la mesure est liée à sa volatilité et son écart-type. Pour cette raison le risque n'est pas purement négatif comme au sens littéraire, un actif risqué présente des chances de fluctuer grandement à la hausse comme à la baisse.

La finance est devenue largement de nos jours une industrie de transformation des anticipations de revenus et de risque en instruments dont le prix peut être négocié sur des marchés ou auprès des institutions ad hoc. Cela permet le transfert du risque à ceux qui sont disposés à les prendre (contre des revenus espérés), la compensation des risques inverses, la diversification des risques, etc.

## La Garantie

Selon le dictionnaire **Larousse**, la garantie peut être définie comme « ce qui assure l'exécution, le respect des termes d'un contrat. Le contrat de garantie procure à un créancier une sûreté en garantie de l'engagement par le débiteur ».

La garantie constitue une obligation contractuelle ou légale qui engage un fournisseur, le garant envers un acquéreur lors de la vente d'un bien ou de la fourniture d'un service.

Selon le dictionnaire du droit privé de **serge Braudo**, la garantie est l'obligation que la loi ou le contrat impose à celui qui transmet la propriété ou la jouissance d'un bien ou d'une créance, de prendre fait et cause pour celui auquel il a transféré ses droits lorsqu'un tiers vient à contester ceux de ce dernier.

C'est aussi une obligation légale ou conventionnelle entraînant la responsabilité du vendeur qui a livré une chose dépourvue des qualités essentielles en vue desquelles l'acheteur en a fait l'acquisition. L'action découlant du non-respect de cet engagement est l'action en garantie. La garantie a donc deux faces : la première est la garantie d'éviction, elle est de nature purement juridique, et la seconde, la garantie des vices contre les malfaçons qui sont de nature économique.

En finance, une garantie ou un collatéral est un actif transférable ou une sûreté, voir une promesse de garantie, servant à couvrir le risque de crédit lors d'opérations financières dans le cas où le bénéficiaire de ce dernier ne pourrait pas satisfaire ses obligations de paiement. Un prêt garanti est un prêt dans lequel l'emprunteur engage certains actifs par exemple une sûreté réelle telle que le nantissement d'un véhicule ou une hypothèque, une inscription de privilège du prêteur de denier sur un bien immobilier.

La garantie peut être constituée d'espèces (nantissement de compte espèces en banque de détail, cash collatéral en banque d'investissement ou de titres). Une autre forme consiste en un simple engagement ; engagement par signature d'une banque envers son client, promesse de nantissement ou d'hypothèque, la lettre d'intention.

## Taux d'intérêt

Un taux est un rapport quantitatif, exprimé en pourcentage, entre deux valeurs ayant la même unité. L'intérêt est ce qui est utile et profitable à quelqu'un. C'est aussi une attention bienveillante manifestée envers quelqu'un ou une attention, ainsi qu'une curiosité portée à quelque chose.

En finance, un intérêt est la somme que doit verser, sous forme de revenus, un emprunteur à celui qui lui a prêté de l'argent pour pouvoir en faire usage.

Le taux d'intérêt est le pourcentage de ce revenu annuel par rapport à la somme prêtée. Pour l'emprunteur ou débiteur, le taux d'intérêt est le prix qu'il faut payer pour emprunter de l'argent. Pour le prêteur ou créancier, c'est la rémunération pour le service qu'il rend à l'emprunteur ainsi que pour le risque qu'il encourt de ne pas être remboursé. L'usage du taux d'intérêt s'applique dans de nombreux domaines : depuis les instruments financiers jusqu'aux produits d'épargne (compte d'épargne en passant par les obligations, etc.) Le taux d'intérêt dit nominal correspond au taux tel qu'établie au moment de la conclusion du prêt. Le taux d'intérêt dit réel mesure la charge d'intérêt qui s'applique en réalité au prêt concerné compte tenu de l'évolution des prix. Il peut être convenu pour une valeur fixe.

Pour les économistes néoclassiques, le taux d'intérêt est la rémunération de l'abstinence à une consommation immédiate de la part de celui qui épargne pour prêter. Le taux d'intérêt est en quelque sorte le prix du temps, la récompense de l'attente pour épargner.

Pour KEYNES, le taux d'intérêt est la récompense de la renonciation à la liquidité. Il mesure la répugnance des détenteurs de monnaie à aliéner leur droit d'en disposer à tout moment. Le taux d'intérêt permet aux agents économiques d'arbitrer entre actifs liquides ou actifs placés contre rémunération. Sans précision, le taux d'intérêt est implicitement un taux annuel.

### **L'efficience et l'efficacité**

L'efficience est l'optimisation des outils mises en œuvre pour parvenir à un résultat. Elle se mesure sous la forme d'un rapport entre les résultats obtenus et les ressources utilisées.

Il faut la distinguer de l'efficacité qui est le rapport entre les résultats obtenus et les objectifs fixés, et de la rentabilité c'est à dire le rapport entre un revenu obtenu ou prévu et les ressources employées pour l'obtenir.

### **La durée du traitement des demandes de crédits.**

Si l'activité principale des IMF est l'octroi de micro- crédit aux micro-entreprises, le délai de traitement doit être plus court afin de permettre aux bénéficiaires de s'en procurer dans un temps record en adéquation avec leur plan de production pour favoriser un usage

efficace. Ainsi selon **Leila** et **Peter** « le délai de traitement entre la demande de prêt et la mise à disposition des fonds peut aller d'une semaine à quarante jours ».

## **Paragraphe2-Les hypothèses et méthodologie de recherche**

### **1-Hypothèses**

**Hypothèse 1-** Le délai nécessaire pour l'octroi d'un crédit est long à cause du mode de déboursement de crédit utilisé par la COOPEC-AD/BENIN

**Hypothèse 2-** Les contraintes de garanties expliquent le fait que plusieurs clients potentiels qui sont dans la recherche d'un financement ne s'adressent pas à la COOPEC-AD/BENIN

**Hypothèse 3-** Les chargés de prêts n'apprécient pas bien le besoin en crédit des clients du fait de leur nombre limité par rapport à celui des clients.

### **2-Méthodologie de recherche.**

Pour mener notre étude, nous aurons à adopter certaines démarches méthodologiques à savoir la revue documentaire, les enquêtes, le dépouillement des données, les outils d'analyses et les techniques de vérification des hypothèses.

- Recherche **documentaire**

Elle désigne à la fois une méthode de travail scientifique. Elle nous a permis de réaliser la revue de littérature. Dans un premier temps, elle consiste dans le cadre de notre étude à consulter des ouvrages généraux, des mémoires, rapport de stages, cours et divers documents traitant des réalités théoriques de l'analyse des services financiers des IMF. Dans le second temps elle est basée sur l'exploitation des rapports d'activité de la COOPEC-AD/BENIN. Elle nous a permis de donner une orientation précise à notre étude. Dans cette étude, la méthodologie adoptée permet de faire une analyse descriptive pour analyser le mécanisme d'octroi de crédit des IMF

- **La collecte des données**

La collecte des données constitue la première étape de toute analyse après avoir précisé le problème, défini la problématique et fixé les hypothèses. Elle vise à rassembler des données, et plus généralement des informations pour les mettre en forme dans une organisation. Il s'agit ici d'exploiter les rapports d'activité des deux dernières années afin de faire ressortir les informations ayant traités à notre sujet d'étude.

- **Entretien avec le personnel de la COOPEC-AD/BENIN**

On peut aussi définir l'entretien comme étant une interaction essentiellement verbal préalablement posé (plus ou moins formellement). C'est notamment cette caractéristique qui différencie l'entretien d'une discussion bale ou d'un échange à bâton rompus. Ainsi, nous avons adressé un guide d'entretien au personnel de la structure (voir annexe).

- **L'analyse des résultats**

L'analyse et l'interprétation des résultats constituent l'étape qui permet la comparaison quantitative ou qualitative des différentes solutions envisagées sur une base rationnelle. Il est donc essentiel que le chercheur se fonde sur une approche systématique et rigoureuse parmi les tâches accomplies par le chercheur. Cette étape est sans doute celle qui fait le plus appel à ses connaissances techniques et sa rigueur scientifique puisque c'est à partir des résultats qu'il tire ses conclusions. Il est impératif donc de documenter non seulement les résultats eux même, mais aussi la façon dont ils ont été obtenus. L'interprétation des résultats doit également être explicite, puisqu'il s'agit de la source même des conclusions et des recommandations.

Pour présenter les données collectées, nous devons utiliser ici les tableaux qui ont servi à des regroupements synthétiques d'information ainsi que des diagrammes circulaire, des histogrammes qui sont des représentations graphiques de l'évolution des données.

- **Technique de vérification des hypothèses**

Les hypothèses seront vérifiées dans les conditions ci-après.

Pour l'hypothèse n°1 qui stipules que « **Le délai nécessaire pour l'octroi d'un crédit est long à cause du mode de déboursement de crédit utilisé par la COOPEC-AD/BENIN** », nous utiliserons le Tableau III et le graphique afin d'étudier l'effort de performance réalisée par l'institution sur ces dernières années. Elle sera rejetée si le taux de pour a une tendance baissière et confirmées si ce taux est croissant.

Pour l'hypothèse n°2 qui stipule que « **Les contraintes de garanties expliquent le fait que plusieurs clients potentiels qui sont dans la recherche d'un financement ne s'adressent pas à la COOPEC-AD/BENIN** », nous utiliserons le Tableau IV et le graphique pour étudier le poids de la garantie sur la demande de la clientèle globale. Si cette part est plus

importante dans la clientèle par rapport aux autres critères, l'hypothèse sera confirmée et rejetée dans le cas contraire.

Pour l'hypothèse 3 qui stipule que «**Les chargés de prêts n'apprécient pas bien le besoin en crédit des clients du fait de leur nombre limité par rapport à celui des clients.** », nous utiliserons les tableaux VI, VII et les graphes pour vérifier l'efficacité et l'efficience du mécanisme. Si la tendance est élevée pour les clients ayant exprimé leur avis favorable, alors l'hypothèse sera rejetée et accepter dans le cas contraire.

**CHAPITRE 3 :**  
**ANALYSE DES RESULTATS**  
**D'ENQUETE ET SUGGESTIONS.**

## **Section1- Présentation et analyse des résultats**

### **Paragraphe1 : Présentation des résultats.**

#### **I - Le mécanisme d'octroi de crédit à la COOPEC-AD/BENIN**

L'étude pratique des dossiers et les conditions d'obtention de crédits.

Lorsqu'un client manifeste le désir d'obtenir un crédit, un dossier est constitué en son nom et suit un processus d'approbation jusqu'à l'obtention du crédit. Dans cette première section, nous mettrons l'accent sur le mécanisme de constitution des dossiers et sur les différentes garanties exigées par la COOPEC-AD/BENIN pour l'octroi d'un crédit.

#### **A - De l'enregistrement à la constitution des dossiers.**

##### **1- L'enregistrement des demandes.**

L'enregistrement consiste pour le chargé de prêt à collecter des informations sur l'identité de l'entrepreneur c'est-à-dire le client et de son entreprise qu'il consigne sur une fiche d'identification. Le chargé de prêt reçoit donc la demande du client et lui fixe un rendez-vous pour la visite sur le terrain. C'est après cette étape qu'intervient celle de l'étude et de la décision.

##### **2-L'étude à la décision :**

Lors du rendez-vous, le CP procède à la visite de l'entreprise et de la garantie, enquête sur la moralité du client et effectue un entretien avec lui. Ce travail appelé instruction des dossiers permet au CP de faire une vérification de conformité des informations reçues au bureau et celles collectées sur le terrain. Ce travail permet également de s'assurer de l'existence de l'activité et de la garantie et d'avoir surtout des informations sur la moralité du client.

En effet, l'enquête de moralité représente une étape importante pour un CP dans le processus de mise en place du crédit. Elle constitue la recherche de la vérité par l'audition de tierce personne sur la moralité du client. C'est la collecte d'information sur conscience et l'honnêteté du client par rapport au respect de ses engagements. Il s'agit des informations relatives à la personne même du client pouvant juger de sa solvabilité. Elle commence dès le premier contact avec le client et continue sur le terrain dans l'environnement de l'entreprise et du domicile du client. Elle est donc une étape très importante avant la constitution du dossier.

Cependant le CP en charge du dossier peut recevoir d'autres informations utiles sur la moralité du client chez ses collègues au comité du crédit et ces informations doivent être prises en compte. Une mauvaise enquête de moralité fausse nécessairement le financement soit en faveur ou en défaveur du client. Mais dans tous les cas, la COOPEC-AD/BENIN cours de grand risque lorsqu'un financement est réalisé sans une bonne enquête de moralité car le mot crédit vient du latin « CREDERE » qui signifie confiance accordée à une personne et sa moralité.

Il consiste donc pour le CP à recueillir des informations auprès de son client, sur sa personne et sur son activité en vue de mettre en place le crédit. L'entretien constitue le gage du remboursement d'un crédit, car c'est lors de l'entretien qu'on découvre la qualité de l'entrepreneur : l'effectivité de l'entreprise et l'opportunité de la mise en place du crédit. L'entretien varie selon qu'il s'agisse de nouveaux ou d'anciens clients; de clients individuels ou de clients en caution solidaire. Pour les nouveaux clients ; dès le premier contact, l'entretien consiste pour le CP à recueillir des informations sur l'identité de l'entrepreneur ; la description de l'activité et du lieu d'exercice ; le montant sollicité ; la destination du crédit ; comment le client a connu la COOPEC-AD/BENIN et l'emploi du temps du client pour lui rendre visite au moment opportun.

Le CP remet une fiche de réception au client et lui précise la date du rendez-vous.

Lorsque c'est un groupe de caution solidaire, le CP doit :

- Vérifier si les clients se connaissent vraiment ; la caution solidaire étant un groupe de trois à cinq différentes personnes de différentes familles, chacun d'eux doit pouvoir donner sans hésitation des informations sur le domicile, l'activité et la moralité des autres membres ;
- Sensibiliser les membres du groupe sur les obligations de chacun d'eux en tant que caution solidairement responsable du montant total perçu,
- Faire prêter serment à chaque membre du groupe.

Toutes les informations recueillies par le CP lors de l'entretien lui permettent de confirmer ou d'infirmer les informations reçues au bureau. Le CP monte le dossier en suite sur la base de certaines informations qui lui sont fournies par le client à savoir : son chiffre d'affaire mensuel, sa marge sur cout variable mensuelle, son bénéfice mensuel, le nombre de

personnes à charge, son actif immobilisé et sa situation matrimoniale. Le CP mentionne en suite le montant sollicité et le montant qu'il propose au comité de crédit. Le dossier ainsi constitué est ensuite transmis au comité technique de crédit composé du CP, le RSP et du Directeur qui est chargé de la vérification et de l'étude technique de constitution d'un dossier de demande de crédit. Après validation du dossier au niveau du comité technique de crédit, il transmet le dossier à la Direction où le directeur le soumet au comité de crédit.

En effet le comité de crédit au cours de l'étude toujours dans le souci de collecte d'informations fiables auprès du client peut décider aller sur le terrain faire de contre visite. Ce comité après approbation des informations recueillies sur la bonne moralité du client valide le dossier et accorde le crédit soit dans sa totalité ou revoit à la baisse. Lorsque les informations sont révélées non conformes le comité donne son avis non favorable et donc le dossier est rejeté. Il convient de rappeler que c'est ce comité de crédit qui prend la dernière décision d'avis favorable ou non d'une demande de crédit à la COOPEC-AD/BENIN.

### **3-Comité de crédit**

C'est l'organe qui se réunit toutes les deux (02) ou trois (03) semaines soit une fois le mois pour analyser les demandes afin de prendre la décision d'octroi ou non de crédit. Actuellement il y a deux degrés de comité de crédit dans l'étude de la décision d'octroi de crédit à la COOPEC-AD/BENIN. Le comité de crédit élu par les sociétaires est le responsable de la coordination des activités de crédits. Tous les membres de cet organe sont tous membres votants.

Le secrétaire de comité de crédit assure le secrétariat et établit à la fin un procès-verbal qui doit présenter les éléments ci-après : date du comité de crédit, nombre et montant des dossiers présentés, nombre et montant des dossiers accordés, nombre et montant des dossiers mis en attente, nombre et montant des dossiers rejetés puis la liste des participants. Le directeur ou son représentant présente les dossiers de crédit. Il est membre non votant. Le chargé de prêt peut également participer sans droit de vote. Le comité de crédit siège et valide les dossiers de prêt où les membres du comité prennent la décision la plus consensuelle possible et proposent le montant du crédit à octroyer.

Dans tous les cas, les règles minimales suivantes doivent être respectées :

- Le montant à retenir ne doit jamais excéder le montant proposé par l'agent de crédit

- Le montant à retenir doit être le plus petit des montants suggérés par les membres votant du comité de crédit ;
- La voix du président du comité de crédit est prépondérante dans les cas particuliers.
- Le chef service audit et contrôle interne ou ses assistants ou les membres du conseil de surveillance peuvent assister à tout comité pour vérifier le respect des procédures mais ne participe au vote.

Nous avons les critères ci-après pour guider la prise de décision lors du comité. Il s'agit entre autre du degré d'endettement dont le ratio est le suivant

**Degré d'endettement= Dette financière stable / Capitaux propres.**

Il convient de rappeler que ce ratio doit être inférieur à l'unité.

#### **4-Constitution de dossier**

Les clients sont informés de la décision prise par le comité de crédit au sujet de leur demande (rejet ; suspension pour complément d'informations ou acceptation et montant accordé). En cas d'acceptation, le CP remet aux clients qui acceptent le montant qui leur est accordé et divers imprimés pour signature et légalisation.

Lorsque la garantie déposée appartient au lui-même et lorsqu'il s'agit d'un terrain ou cession sur salaire, le client reçoit deux contrats de prêt qu'il signe. La COOPEC-AD/BENIN garde une copie en chambre forte pour servir de preuve en cas de conflit et la deuxième copie est remise au client. Le client reçoit trois exemplaires du contrat s'il s'agit d'un véhicule à remettre en gage, dans ce cas un exemplaire est conservé dans les archives de la Direction des Transports Terrestre (DTT). Lorsque la garantie n'appartient pas au client mais a un avaliseur, un exemplaire du contrat est ajouté aux autres cas et remis à l'avaliseur.

Dans tous les cas le client reçoit une fiche sur laquelle il mentionnera son programme d'investissement, il reçoit également deux lettres de recommandation qui seront remplies et signées par deux tierces personnes.

Toutes les formalités sont contrôlées par le CP qui se charge d'introduire le dossier dans le circuit administratif pour les autres formalités d'approbation du dossier.

## **B- Le système de garanties et les critères d'octroi de crédit.**

Pour garantir le remboursement des crédits octroyés, la COOPEC-AD/BENIN met essentiellement accent sur des garanties non financières comme la qualité de l'entrepreneur, la rentabilité et la viabilité de l'activité pour laquelle le financement est demandé. L'accent est mis ensuite sur les garanties réelles ou matérielles comme les terrains, les véhicules, etc.

### **1- Les garanties non financières**

#### **a- La qualité de l'entrepreneur**

Il s'agit-là de la première garantie considérée par la COOPEC-AD/BENIN. Le premier souci de la COOPEC-AD/BENIN réside en fait dans les aptitudes et les motivations du demandeur de crédit. En fait d'aptitudes, il s'agit de l'énergie physique, de l'équilibre affectif et de l'intégrité morale de l'entrepreneur. Parlant de moralité, il s'agit de la force avec laquelle l'entrepreneur aspire au succès de son entreprise ainsi qu'a rempli ses obligations en vers la COOPEC-AD/BENIN.

La qualité de l'entrepreneur constitue la garantie la plus importante de la COOPEC-AD/BENIN. En fait, l'honnêteté et l'intégrité morale de l'homme constituent des valeurs sur qui ne peuvent paraître aussi facilement, alors que quand il s'agit de réaliser des garanties réelles en cas de défaut de paiement, on peut se heurter à une dépréciation du bien, des incertitudes légales ou à la mauvaise volonté des garants. C'est donc la preuve qu'aucune garantie ne remplacera la compétence et l'honnêteté de l'entrepreneur car une entreprise gérée par des personnes indignes de confiance présente d'importants risques quelques soit les biens matériels qui sont déposés en garantie.

#### **b- La viabilité et la rentabilité de l'entreprise**

Il s'agit de la deuxième garantie prise en considération par la COOPEC-AD/BENIN après celle de la qualité. En effet la COOPEC-AD/BENIN ne finance que des activités génératrices de revenus. Le principe fondamental utilisé est que l'activité financée doit générer elle-même, les ressources nécessaires au remboursement du crédit.

Donc pour une bonne activité rentable et viable, le remboursement ne doit pas provenir de la poche de l'entrepreneur car sa poche est en principe séparée de la caisse de l'entreprise. Donc c'est l'activité qui génère les ressources nécessaires au remboursement du crédit qui lui a été consacré.

## **2- Evaluation des garanties**

Le CP demande au promoteur la garantie qu'il propose en couverture du crédit sollicite et la décision de lui faire visiter en vue d'une évaluation.

### **a- Cas d'une parcelle bâtie ou non.**

Le CP localise la garantie de manière à pouvoir permettre à toutes personnes désirant s'y rendre aisément. Il prend les informations telles que la superficie, la valeur actuelle des parcelles dans la zone ; la valeur probable des bâtiments érigés compte tenu de leur état actuel pour se prémunir d'éventuel risque. Il détermine et applique un ratio en vue de l'obtention de la valeur garantie.

Il s'assure de l'existence de tous les documents relatifs à la garantie (convention de vente, permis d'habité, titre foncier, reçu de lotissement, attestation de recasement, certificat administratif, acte de donation, etc.), les analyses et en prend des photocopies à joindre aux dossiers (les originaux seront produits avant tout décaissement de crédit.

### **b- Cas d'offre d'équipement**

Le CP fait l'inspection de l'équipement et se renseigne sur la valeur actuelle d'un tel équipement dans son état. Il s'assure de l'existence de tous documents relatifs à l'achat de l'équipement, les analyse et en prend des photocopies a joindre aux dossiers (reçu d'acquisition).

### **c- Cas d'un véhicule**

Le CP évalue ou fait évaluer le dossier par un connaisseur. Il s'assure de l'existence de tous les documents relatifs au véhicule (livret de bord, carte grise, assurance, etc.), les analyse et en prend des photocopies à joindre au dossier.

Il se sert des éléments ci-après ; marque, série, année de fabrication, kilométrage, état, etc. Il faut noter que les originaux des pièces ci-dessus doivent être produits avant le décaissement crédit.

### **d- Cas d'une cessation de salaire**

Le CP prend les trois dernières fiches de paies et détermine le tiers saisissable. Il s'assure de la viabilité de la structure employeuse, de la durée du contrat du promoteur ou de son avaliseur. Il fait signer les documents nécessaires à l'employeur et à l'avaliseur.

e- **Localisation du domicile du promoteur.**

Le CP se rend au domicile du promoteur. Pour ce faire, il prend des repères claires pouvant orienter toutes autres personnes ne connaissant la localité de s'y rendre aisément en cas de problème. Lorsque le promoteur n'est pas dans la zone d'intervention du CP, la visite et la localisation du domicile se font par un CP de cette zone.

Pour les dossiers de groupes, la localisation et la visite du domicile des responsables sont obligatoires. Mais obligation est faite au CP de s'assurer que les responsables maîtrisent le domicile des autres.

**3- Le traitement administratif des dossiers.**

A cette étape, les dossiers sont déjà complètement introduits dans le circuit administratif. Nous retracerons ici le processus d'approbation des dossiers.

**A- L'enregistrement des dossiers**

L'enregistrement des dossiers s'effectue au niveau du service informatique de l'agence. Le responsable service informatique procède à la saisie des données dans le logiciel de gestion de crédit des informations sur le client telles que :

- Création de numéro pour tous les nouveaux clients,
- Etablissement des échéances de paiements pour tous les clients pour permettre à ces derniers de connaître la date de chaque échéance et le montant de chacune d'elles.

Il effectue des vérifications pour s'assurer de la clôture effective du crédit précédent, de l'inexistence d'un crédit dans un autre Point de service de la COOPEC-AD/BENIN au nom du même client. Après cette étape, le dossier passe aux différentes étapes.

**B- Le contrôle des dossiers.**

Le contrôle des dossiers se fait au niveau de trois services différents à savoir la cellule juridique, le service comptabilité et au niveau du Responsable Point de Service.

Au niveau de la cellule juridique, s'effectue le contrôle de la conformité des garanties et leur authenticité, la recevabilité des contrats et autres documents juridiques du dossier, la conformité entre le montant de crédit inscrit sur la fiche de présentation au comité et à celui inscrit sur le rapport de la réunion du comité de crédit. Lorsqu'il s'agit de nouveaux clients, on vérifie l'authenticité des garanties produites par ces clients et effectue le classement des garanties en chambre forte. Mais quand il s'agit d'anciens clients, la garantie produite est vérifiée sur le bon de déboursement et la fiche de comité et l'on inscrit sur la fiche d'attestation de mise en chambre forte. Comme il s'agit d'anciens clients, la garantie était déjà classée préalablement en chambre forte lors du premier crédit. On procède alors à la certification des dites garanties en chambre forte. Mais lorsqu'un ancien client change de garantie, on lui retire l'ancienne de la chambre forte et on classe la nouvelle. A ce niveau on ne parle plus de certification.

Lorsque toutes ces formalités sont finies, on inscrit les numéros du crédit sur le bon de déboursement et sur les contrats puis transmet les dossiers au comptable d'agence.

Au niveau du service comptabilité, les dossiers des clients sont traités à deux niveaux. Au premier niveau, le comptable d'agence vérifie si ;

- le montant inscrit sur la fiche de comité de crédit est conforme à celui du bon de déboursement,
- le montant sur le bon de déboursement est bien conforme à l'échéancier.

Il fait ensuite établir par l'aide comptable les reçus de frais de dossiers et dépôts de garantie. Les dossiers sont ensuite transmis au RPS et reviennent chez le comptable pour un second traitement.

Au deuxième niveau, le comptable procède ensuite à la photocopie de certaines pièces du dossier à savoir bon de déboursement , échéancier, reçu et dépôt de fond de garantie. Il apprête la fiche de billettage et le lot des documents à faire signer aux clients lors du déboursement. Il confectionne enfin la liste des clients susceptibles d'être déboursés.

Le RPS se retrouve à la fin du circuit et effectue le contrôle de la manière suivante :

Il vérifie que les contrôles requis sont bien matérialisés sur la fiche de processus d'approbation.

#### **4- Le déboursement des crédits et le suivi par les charges de prêts.**

##### **a- Le déboursement**

Le déboursement a lieu tous les fin du mois et consiste à la remise de crédit aux différents clients dont les dossiers ont été approuvés. Mais avant cette opération, il est organisé un atelier de déboursement qui vise des objectifs essentiels à savoir :

- informer, sensibiliser et former les micro-entrepreneurs sur les exigences d'une bonne gestion de leurs activités,
- diminuer les risques de faillite de l'activité,
- prévenir le micro-entrepreneur des risques encourus en cas d'impayés ou de retards dans le paiement,
- l'atelier de déboursement est l'une des composantes essentielles du système de prévention des défaillances.

L'atelier de déboursement constitue donc une étape importante précédant le déboursement du crédit. Tous les clients dont les demandes ont été approuvées et qui ont rempli toutes les formalités préliminaires à la mise en place du crédit sont tenus d'y assister à l'exception des anciens clients en renouvellement qui ont soldé deux crédits successifs sans irrégularités.

L'atelier est assuré par le RPS et dure une heure au maximum. Il comporte quatre grandes phases : la collecte des doléances des anciens clients en vue de l'amélioration du service à leur endroit.

En effet, l'atelier de déboursement est un moment privilégié qui permet au RPS d'être en contact avec les clients. Le RPS doit donc mettre les clients en confiance pour qu'ils s'expriment librement et sans crainte sur l'appréciation qu'ils font des services de l'institution et leur souhait pour l'amélioration de ce qui se fait. Ils peuvent également s'exprimer sur les nouveaux produits qu'ils souhaitent avoir. C'est donc l'une des meilleures façons pour le RPS d'apprécier le fonctionnement de l'institution et de savoir comment le CP fait le travail sur le terrain.

Après cette étape vient celle du témoignage des anciens clients. Cette étape permet aux anciens clients de relater la réussite de leur expérience avec la COOPEC-AD/BENIN aux nouveaux clients. C'est donc un exercice qui permet d'éviter les désagréments d'impayés aux nouveaux clients. Les nouveaux clients sont donc sensibilisés sur la rigueur et les exigences en ce qui concerne le partenariat avec la COOPEC-AD/BENIN.

Ensuite, les anciens clients font part des astuces qui leur ont permis malgré les difficultés diverses de mieux gérer leurs entreprises et d'honorer leurs engagements lors du remboursement de leurs crédits précédents.

Le témoignage des anciens clients est donc une étape très importante dans le déboursement.

Egalement le RPS rappelle aux clients les facteurs de succès d'une entreprise et le système de rating en vigueur à la COOPEC-AD/BENIN. Il insiste sur les points suivants :

- le marketing
- la comptabilité
- la gestion de la trésorerie
- le respect des engagements vis-à-vis des fournisseurs et de l'Etat.

La COOPEC-AD/BENIN dispose en son sein d'un système de rating pour le renouvellement des crédits. Il est très important de rappeler ce système aux clients pour les inciter à payer correctement leurs échéances sans irrégularités.

En fait, le système se présente comme suit :

- ✓ lorsqu'un client solde son crédit avec au maximum une irrégularité de paiements, il se retrouve dans la catégorie des bons clients, et en cas de renouvellement, le montant du nouveau crédit est supérieur au précédent.
- ✓ lorsque le client solde le crédit avec deux irrégularités, il est moins bon et mis sous surveillance. En cas de renouvellement, son nouveau crédit serait égal ou inférieur au crédit précédent quel que soit le montant sollicité.
- ✓ lorsque le client solde son crédit avec trois irrégularités, le montant pour le nouveau crédit est réduit par rapport au précédent quel que soit le montant sollicité.
- ✓ lorsque le client solde son crédit avec au moins quatre irrégularités, il est mis au repos pendant une période de six mois environ permettant de l'observer.
- ✓ lorsque le client solde le crédit avec passage en contentieux, il est mis au repos pendant un an permettant de l'observer pour une reprise effective de ses activités.

Toutefois, en cas de retard ou d'insuffisances dans le paiement, le client est sanctionné d'une pénalité de 3000F et d'un intérêt de retard de 2% par mois sur le total dû. C'est un système qui permet de purger continuellement le portefeuille des clients afin de ne retenir que les meilleurs. Le RPS doit alors rappeler ce système aux clients pour qu'il n'y ait pas de désagrément vis-à-vis d'eux par rapport aux clients du fait des impayés. L'objectif

étant d'obtenir plus d'argent à chaque crédit et le client étant informé de ce système il tentera de se comporter au mieux possible.

Enfin vient l'étape de formulation des vœux de bonne santé et de réussite des entreprises des clients.

Les clients sont ensuite appelés par le CP pour effectuer le versement des frais de dossiers, du dépôt de garantie. Après cela l'échéancier de paiement leur est remis pour qu'ils sachent les dates exactes des paiements et les montants à payer.

### **b- Le suivi des clients par le chargé de prêt**

Le suivi des activités financées par le CP est l'une des pièces maîtresse de système de la COOPEC-AD/BENIN. En effet la micro-finance est une activité de proximité qui nécessite un contact permanent et étroit entre l'institution et les clients. C'est ainsi que tous les micro-entrepreneurs qui obtiennent un financement à la COOPEC-AD/BENIN bénéficient du suivi de leur activité. Ce suivi permet à l'institution de :

- s'assurer que les clients investissent le crédit conformément au plan d'investissement ayant servi de base à la demande qui a été approuvée.
- rappeler les échéances de remboursement afin d'obtenir un bon taux de remboursement.

Pendant les 15 jours suivant donc le remboursement du crédit, le CP procède à une visite de contrôle de l'utilisation du crédit pour vérifier si le crédit déboursé est utilisé selon le plan d'investissement prévu.

Les informations relatives à cette visite sont consignées sur une fiche de suivi. Dans le cas contraire le CP appuyé par le RPS doit prendre des dispositions pour contraindre le client à investir le crédit conformément au plan d'investissement ou à rembourser immédiatement l'intégralité du crédit.

Les visites de routine sont également effectuées par le CP chez les clients ayant eu au moins une irrégularité de paiement pour s'assurer que tout se passe bien.

Les visites de routine sont également consignées sur une fiche de suivi.

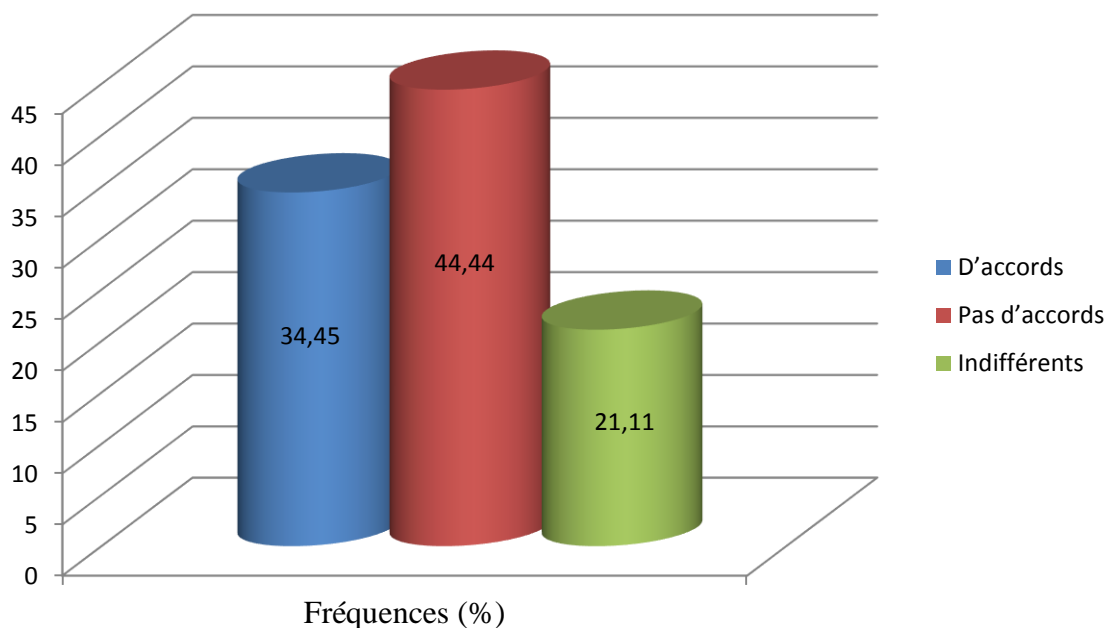
## **II-Résultats de l'enquête.**

Il s'agit des résultats d'enquêtes auprès des clients de la COOPEC-AD/BENIN à l'aide du questionnaire qui feront l'objet de tri à plat. Le tri à plat peut être défini comme un décompte des réponses sur un caractère donné :

- Les fréquences absolues (nombre de réponse)
- Les fréquences relatives (pourcentage)

Les différents tableaux sont issus des résultats de nos enquêtes auprès des clients.

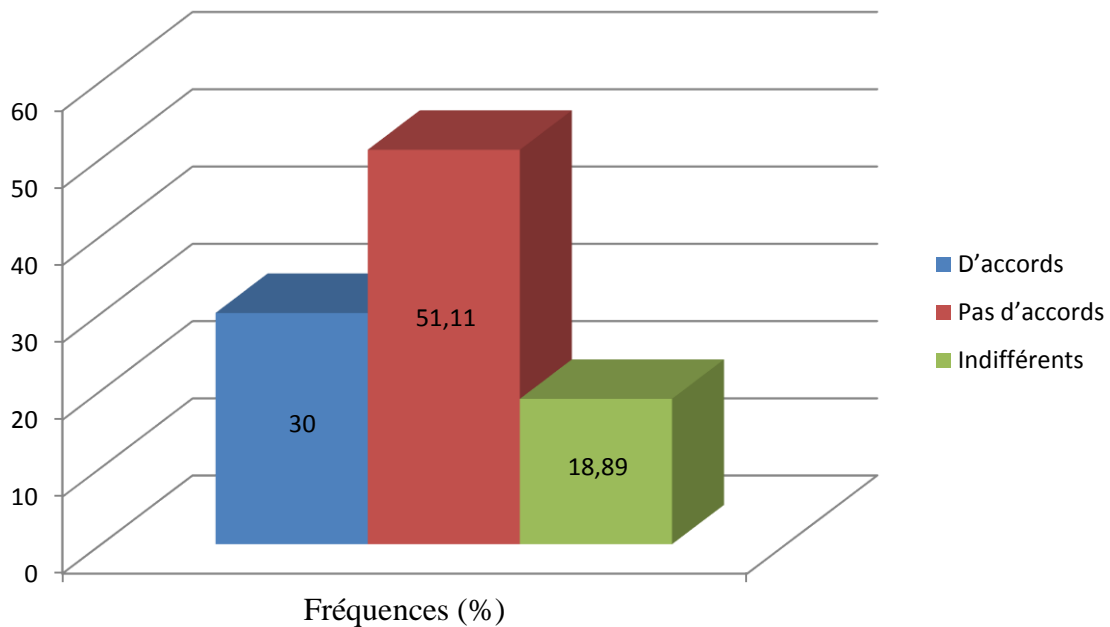
**Graphel**: Par rapport à la durée d'obtention de crédits.



**Source** : Résultat d'enquête

**COMMENTAIRE** :

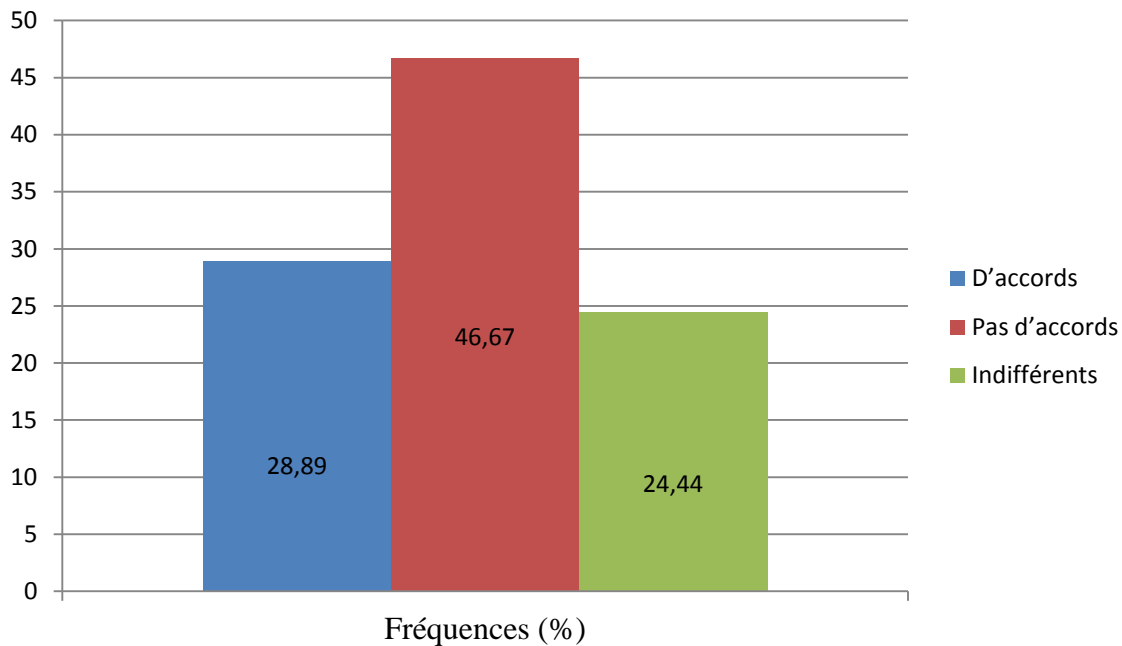
D'après l'analyse de nos résultats suite à notre enquête auprès des clients, 34.45% des clients interrogés sont d'accord à la durée nécessaire d'obtention de crédit auprès de la COOPEC-AD/BENIN, alors que 44.44% de ces clients enquêtés ne sont pas d'accord de cette durée d'obtention de crédit et les 21.11% sont indifférents.

**Graph 2 : Par rapport à la garantie**

**Source** : Résultat d'enquête

**COMMENTAIRE** :

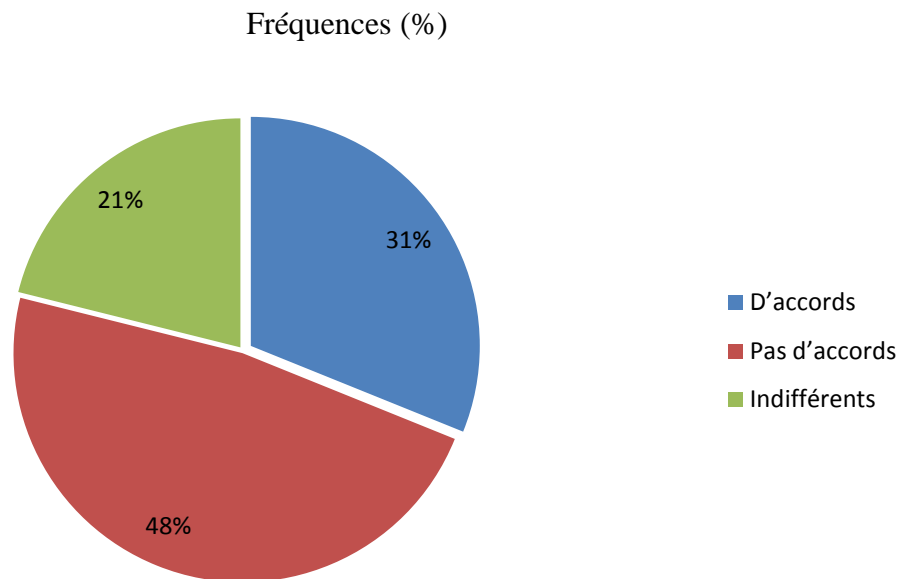
Les résultats de nos enquêtes ont montré que 30% des clients interrogés sont d'accord aux garanties exigées alors que 51,11% de ces clients révèlent que les garanties exigées ne sont pas convenables et 18,89% sont resté indifférents par rapport à la garantie exige par la COOPEC-AD/BENIN

**Graphe3: Par rapport au taux d'intérêt**

**Source : Résultat d'enquête**

**COMMENTAIRE :**

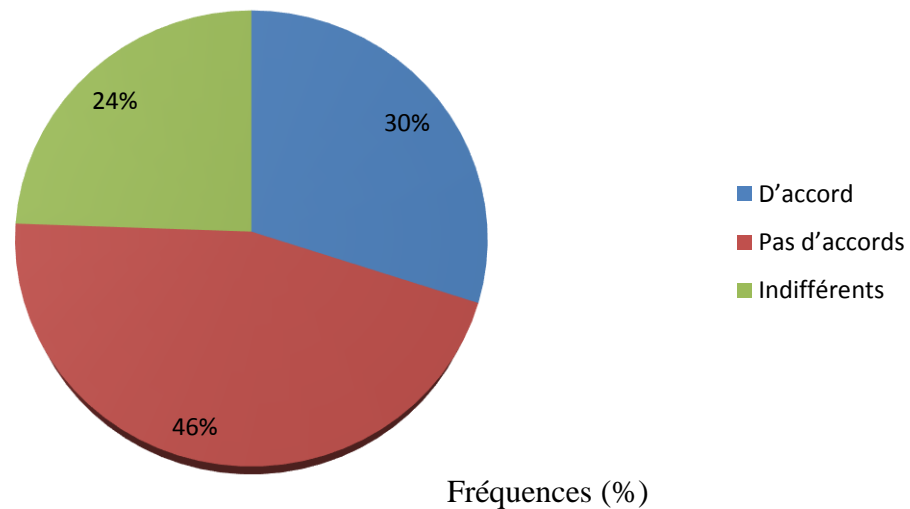
Nous avons constaté que 28,89% des clients enquêtés sont d'accord que le taux d'intérêt pratiqués par la COOPEC-AD/BENIN est supportable alors que 46,67% des clients ne sont pas d'accord à ce taux d'intérêt pratiqué et 24,44% de ces clients sont indifférents au taux d'intérêt pratiqué par la COOPEC-AD/BENIN.

**Graphe4** : Par rapport à l'efficacité du mécanisme d'octroi de crédit.

Source : Résultat d'enquête

**COMMENTAIRE** :

De l'analyse de nos résultats nous avons constaté que 31,11% des clients interrogés estiment que le mécanisme d'octroi de crédit qu'offre la COOPEC-AD/BENIN est efficace 47,78% de ces clients interrogés révèlent que ce mécanisme d'octroi de crédit n'est pas efficace à leurs yeux alors que 21,11% de ces clients rencontrés sont indifférents par rapport à cette question d'efficacité du mécanisme d'octroi de crédit de la COOPEC-AD/BENIN.

**Graphe 5: Par rapport à l'efficiencia du mécanisme d'octroi de crédit**

**Source :** Résultat d'enquête

**COMMENTAIRE :**

Parmi les clients de la COOPEC-AD/BENIN interrogés, 30% de ces clients affirment que le mécanisme d'octroi du crédit offert par la COOPEC-AD/BENIN est efficient, 45.56% des clients révèlent que ce mécanisme d'octroi de crédit n'est pas efficient et 24.44% ne disent rien c'est- à-dire sont restés indifférents par rapport à l'efficiencia de ce mécanisme.

**Paragraphe2 : Analyse des résultats.****1- Analyse descriptive****a- Le problème de garantie**

De nos enquêtes envers les clients de la COOPEC-AD/BENIN, nous constatons que seulement 30% des clients sont satisfaits. De plus nous avons 51,11% de ces clients qui ne sont pas d'accord avec le type de garantie qu'exige la COOPEC-AD/BENIN. De ce fort taux de pourcentage, il faut dire que la structure pour mieux répondre aux préoccupations de la population doit revoir sa politique de garantie. Il faut noter que ces clients peuvent toutefois

demander plus de crédit pour étendre leurs activités qui pourront ramener davantage de revenus et donc leur permettront de satisfaire au mieux leurs besoins quotidiens. De ce taux élevé de clients n'étant pas d'accord avec la garantie demandée par la COOPEC-AD/BENIN pour accorder un crédit, on peut aussi dire que la pauvreté sévit vraiment dans le pays d'une part et que la micro finance effectivement à une importante place dans la réduction de la pauvreté d'autre part. La première signifie que malgré le manque de moyens qui caractérise ces clients, ils font recours à ces institutions de micro finances juste parce qu'ils n'ont plus d'autres possibilités de trouver de financement pour mener leurs activités car ils se sont vu évincer du système formel. Quant à la deuxième, on peut comprendre que ces institutions de micro finance participent assez à la réussite de ces démunis. Ceci se trouve justifier peut être du fait que ces clients malgré qu'ils ne sont pas d'accord avec cette politique de garantie font des demandes de crédit les uns pour la première fois et les autres pour renouvellement.

Des 18,89% des clients qui sont restés indifférents par rapport à notre questionnaire, il faut noter que ce sont des gens qui ont peut-être un minimum et sont à la recherche d'un complément auprès de la COOPEC-AD/BENIN. Il convient de rappeler que parmi ces clients, nous avons les deux premières catégories de clients qui ne veulent pas donner leur position exacte.

### **b- Durée de traitement des dossiers**

Pour ce qui concerne la durée de crédit à la COOPEC-AD/BENIN, le taux de 34,45% nous permet de dire que ceux-là sont satisfaits. S'ils sont satisfaits de la durée de traitement des demandes, on peut dire que le temps qui sépare le démarrage de leur projet et le délai d'étude de leur demande sont compatibles avec leur objectif. Mais quand bien même des clients sont satisfaits de la durée de traitement, le faible taux nous permet de dire que la COOPEC-AD/BENIN doit renforcer ses capacités. C'est ce que justifie peut être le taux élevé de désaccord parmi le rang des clients consultés. On peut également dire que ces clients, soit ont un programme de déroulement de leurs activités qui n'est pas en harmonie avec le plan d'octroi qu'utilise la COOPEC-AD/BENIN. Si 44,44% des clients ne sont pas d'accord, alors il est important de signaler que la COOPEC-AD/BENIN n'est pas dans le champ de cette catégorie de la population pour la satisfaction de leurs besoins de crédit dans un délai, le plus court possible vue l'urgence de financement qui les caractérise.

Ensuite, il faut dire que le taux de 21,11% de clients insensibles à la durée d'octroi de crédit montre que la durée est plus au moins acceptable et donc permet à ceux-là d'atteindre leurs objectifs ou de rester dans leur plan de travail préétablis.

### **c- Le mécanisme d'octroi de crédit de la COOPEC-AD/BENIN**

Le mécanisme d'octroi dont fait usage la COOPEC-AD/BENIN, est selon certains clients enquêtés acceptable. En effet le taux de 28,89% nous permettra de mieux justifier cela. Comme le montre le résultat issu de nos enquêtes, le fort taux de la clientèle n'étant pas d'accord de cette politique d'octroi de crédit justifie cela. C'est ce que nous confirme le pourcentage de 46,67% des clients parmi les clients ayant constitués notre échantillon. Quant aux 24,44% des clients qui sont restés indifférents, il faut dire que ceux-là, en termes d'analyse donnent un signal fort à la COOPEC-AD/BENIN pour la revue de sa politique en matière de taux d'intérêt pratiqué.

### **d- La question d'efficacité et d'efficience.**

Les chargés de prêts sous-estiment souvent le besoin en crédit des clients d'une part parce qu'ils sont en nombre restreint par rapport au nombre de clients et d'autre part parce qu'en cas de non-paiement par les clients c'est le chargé de prêts qui a instruit le dossier qui se charge d'exercer des pressions sur le client afin d'obtenir le remboursement. Donc ils n'aiment pas prendre le risque ce qui amène à fixer à leur gré le montant à octroyer aux clients.

## **2-Analyse explicative :**

Les résultats obtenus lors de nos enquêtes ont été introduits dans le tableau Excel et nous ont permis d'obtenir les coefficients de corrélations.

### **A) Lien entre la longue durée d'octroi de crédit et le déboursement du crédit.**

Le coefficient de corrélation obtenu est :  $r = 0,86$ . Ce coefficient nous permet de dire donc qu'il y a une parfaite liaison entre le délai d'octroi et le mode de déboursement.

### **B) Lien entre les contraintes de garanties et la non sollicitation de crédit des potentiels clients.**

Le coefficient de corrélation est  $r = 0,96$ . On peut donc dire au vue de ce coefficient qu'il y a une bonne liaison entre ces deux paramètres.

### C) Lien entre effectif limite de CP ; effectif élevé des clients et la mauvaise appréciation des dossiers.

Le coefficient de corrélation  $r = 0,91$  montre qu'il y a une liaison entre l'effectif limité de CP ; l'effectif élevé des clients et la mauvaise appréciation des demandes de crédits.

## Section2 : Vérification des hypothèses ; synthèse du diagnostic et suggestions

### Paragraphe1 : Vérification des hypothèses

De nos différentes enquêtes, il est remarqué que les CP rendent visite aux clients après l'entretien au bureau. Le traitement administratif des dossiers au vue de nos entretiens et des constats de stage ne dure pas plus que deux jours. Le déboursement des clients se fait par quinzaine voir par mois du faite qu'il intervient après l'approbation du dossier par le comité de crédit qui aussi se tient deux fois par mois ou en trois semaines .Ainsi dit, un dossier introduit par le CP une semaine avant le comité n'a plus la chance d'être déboursé que dans deux semaines plus tard. Ce qui allonge donc le délai d'octroi de crédit. Ces constats permettent de confirmer notre hypothèse 1 selon laquelle **le délai nécessaire pour l'octroi d'un crédit est long à cause du mode de déboursement de crédit utiliser par la COOPEC-AD/BENIN** (quinzaine voir mensuel). Cette confirmation se trouve aussi justifiée par le taux élevé de désaccord qu'ont exprimé les clients enquêtés.

Des résultats de nos enquêtes, 51,11% des 90 clients contactés ont exprimé leur désaccord sur la question de garantie que leur propose la COOPEC-AD/BENIN. Les constats de stage que nous avons eu, nous ont permis de retenir que le système de garantie qu' utilise la COOPEC-AD/BENIN n'est rien d'autre que celui traditionnellement utilisé par le système formel. On peut donc au vue de ses informations réelles confirmer que « **Les contraintes de garanties expliquent le fait que plusieurs clients potentiels qui sont dans la recherche d'un financement ne s'adressent pas à la COOPEC-AD/BENIN** ». Cette confirmation se trouve donc justifiée par le fort taux de désaccord.

Selon les résultats de nos enquêtes 47,78% et 45,56% ont exprimé leur désaccord respectivement sur les questions d'efficacité et d'efficience respective du mécanisme d'octroi de crédit. Pour ces clients, ils se sentent léser par les CP car ils ne leur octroient pas le montant total dont ils ont besoin. Cela explique donc l'existence du problème, aussi les CP se rendent chez les clients demandeurs de crédit dans la majorité des cas une fois avant l'octroi

de crédit. Des constats de stage et des informations reçus, le PS de GODOMEY dispose d'un seul CP pour 581 dossiers accordés pour le compte de l'année 2014 soit en moyenne 48 dossiers étudiés pour accord par mois alors que les entretiens au bureau se tiennent tous les Mardi et Jeudi de 9H à 12H et de 15H à 17H.

Le nombre limité de CP par rapport aux dossiers et à la visite des clients avant le déboursement faussent donc leur méthode d'évaluation. Ainsi nous pouvons donc conclure que notre hypothèse qui stipule que « **les chargés de prêts n'apprécient pas bien le besoin en crédit des clients du fait de leur nombre limité par rapport à celui des clients** » est vérifiée.

## **Paragraphe 2 : Synthèse du diagnostic et approche de solutions.**

### **1- Synthèse du diagnostic**

#### **a- Le délai nécessaire à l'octroi de crédit.**

Si la visite aux clients est faite après l'entretien au bureau avec les CP et que le traitement administratif des dossiers se fait au plus en deux jours, pourquoi le déboursement de crédit de certains clients fait trois(03) voir quatre (04) semaines ? De l'exception de quelques clients qui ne fournissent pas à temps leur dossier, il est fréquent de constater que certains clients arrivent à boucler le dossier à temps mais ne peuvent pas se faire déboursé au plus la semaine qui suit. Ce mode de déboursement retarde le déboursement de plusieurs autres clients. Cela entraîne un manque à gagner pour la COOPEC-AD/BENIN et aussi une perte pour les clients qui majoritairement sont des commerçants.

#### **b- Le problème de la garantie.**

La garantie réelle à la COOPEC-AD/BENIN est constituée essentiellement des garanties traditionnellement utilisée par le secteur formel. Les IMF sont au service des populations les plus déshéritées des villes et campagnes. Mais force est de constater que le système de garantie que pratique la structure défavorise ces derniers davantage. Lorsque le client met un terrain borné en garantie, il est sur d'obtenir la totalité du montant sollicité alors que s'il s'agit d'un terrain non borné, quel que soit son activité, il ne peut recevoir de prêt que 500.000FCFA et est appelé à déposer 15% du montant du montant reçu comme dépôt de garantie qu'il constituera dans les échéances. Cette restriction traduit l'importance accordée à la population urbaine en défaveur donc de celle rurale.

Il faut signaler qu'un autre problème se pose au niveau des cautions solidaires. Si les clients n'ont aucune garantie matérielle à déposer, ils sont engagés solidairement en cas de défaut d'un membre du groupe. A cela il faut noter les conditions pour un groupe d'avoir le crédit. La COOPEC-AD/BENIN demande à ce que les membres ne soient pas de la même famille. Alors qu'au Benin, on se connaît mieux en famille qu'ailleurs, de plus le montant demandé doit refléter le besoin en crédit du membre du groupe qui a la plus petite activité et les échéances aussi doivent être les mêmes. Ces contraintes de caution solidaire expliquent au mieux le pourquoi les groupes de caution solidaire ne durent pas dans le temps. Ce qui fait que les populations n'aiment pas s'y engager. Une autre forme de garantie pourrait être proposée toujours pour améliorer la situation des clients.

### **c- Le système de garantie à utiliser par la COOPEC-AD/BENIN**

En plus des garanties traditionnellement utilisées par la COOPEC-AD/BENIN, nous allons proposer un certain nombre de garanties pour permettre au maximum de clients d'avoir accès aux services

Il faudra que la COOPEC-AD/BENIN supprime la restriction par rapport aux terrains non bornés ; en ce qui concerne le dépôt de garantie égale à 15% du montant du crédit accordé qui est déposé par le client avant d'obtenir le crédit, le plafond du premier et du deuxième crédit est fixé à 500.000FCFA. Il faudra donc au lieu de fixer ces barrière, mesurer la capacité de crédit du client et que le montant à octroyer tienne compte de la valeur de la garantie déposée. Cela soulagera les clients et leur permettra d'avoir le crédit en fonction de leur capacité.

Par rapport au problème de la caution solidaire et de la résistance des clients à s'y engager, nous proposons à la COOPEC-AD/BENIN d'admettre à ses clients de s'associer à deux ou à trois pour déposer une même garantie. Elle peut être un terrain non borné ou borné, un véhicule ou d'autres garanties. Dans ce cas, le montant du crédit à accorder à tous les membres du groupe peut avoir des échéances différentes mais la garantie ne sera retirée que lorsque tous les membres du groupe auront soldés leur crédit.

### **d- La question de l'appréciation du besoin de financement du client.**

Les chargés de prêts sous-estiment souvent le besoin en crédit des clients d'une part parce qu'ils sont en nombre restreint par rapport au nombre de clients, d'autre part parce

qu'en cas de non-paiement par les clients c'est le chargé de prêts qui a instruit le dossier qui se charge d'exercer des pressions sur le client afin d'obtenir le remboursement. Donc ils n'aiment pas prendre le risque ce qui les amène à fixer à leur gré le montant à octroyer aux clients.

## 2- Suggestions

Les solutions que nous allons proposer seront axées sur quatre points essentiels à savoir : Le mode de déboursement ; la méthode d'évaluation des besoins de crédit des clients ; le système de garantie à utiliser la COOPE-AD/BENIN et le suivi des clients ayant un crédit en cours.

Du fait de la formation et des informations données aux clients le jour du déboursement nous ne saurions proposer un déboursement individuel. Mais nous proposons à la COOPEC-AD/BENIN d'adopter le système de trois déboursements par mois.

Cette solution lui permettra de tourner au mieux sa liquidité au lieu de la laisser dormir dans les caisses des banques et permettra aux clients de saisir toutes les opportunités qui s'offriront à eux dans leur domaine d'activité respectif.

La mise en œuvre de ces solutions permettra à la COOPEC-AD/BENIN de réduire le délai nécessaire à l'octroi de crédit surtout s'il s'agit de nouveaux clients, de mesurer de façon plus juste la capacité de crédit des clients de manière à ne plus sous-estimer leur besoin de financement, de rendre plus accessible à toutes les couches surtout aux populations rurales le service financier offert par l'institution.

Pour mettre en œuvre efficacement ces solutions, la COOPEC-AD/BENIN doit prendre certaines dispositions à savoir :

- recruter les CP afin de mieux assurer le service de prêt aux clients et de rendre le système de prêt performant et efficace.
- organiser des séances de formation à l'endroit du personnel surtout les CP afin de les initiés au goût du risque car le service d'octroi de crédit ne peut se faire avec un risque zéro.
- sensibiliser le public sur les nouvelles dispositions prises pour leur permettre un accès beaucoup plus facile au crédit.
- la COOPEC-AD/BENIN doit organiser en son sein chaque semaine deux à trois comités, ceci pour réduire le délai d'octroi de crédit. En effet il est organisé un seul

comité. Ceci ralentie l'étude du dossier pusse que si un nouveau client constitue son dossier près à passer en comité, il faudra attendre nécessairement un autre mois avant de pouvoir le faire passer.

- Toutes ces recommandations permettront à la COOPEC-AD/BEIN de mettre en œuvre efficacement les solutions proposées ci-dessus.

# *CONCLUSION*

En somme la réalisation de ce mémoire nous a permis de recenser un certain nombre de problèmes qui entravent le mécanisme d'octroi de crédit dans les IMF en général et la COOPEC-ADD/BENIN qui a servi de cadre en particulier. Au rang de ces problèmes nous pouvons retenir la durée nécessaire à l'obtention de crédits et particulièrement pour les premiers crédits ; la garantie exigée pour accorder un crédit et le problème d'évaluation du besoin en crédit des clients.

Le portefeuille de crédit représentant l'actif productif d'une IMF, sa maîtrise s'avère d'une importance capitale pour réaliser ses missions. En outre, l'amélioration des mécanismes de suivi a eu un effet sur la qualité du portefeuille, qui explique les performances de remboursement constatées.

Les risques sur portefeuille et les pertes sur créances sont néfastes au remboursement. Il faudra se garder d'un optimisme excessif. Les problèmes liés à la gestion des risques de crédits sont très complexes et ne sauraient être réglés de façon définitive.

Cependant il est souhaitable que les dirigeants s'efforcent de recourir à des techniciens qui détiennent les compétences requises pour la mise en place de crédit sains. Ils doivent encourager les CP afin qu'ils soient plus motivés pour les activités d'évaluation du besoin en crédit et du suivi conseils. Le service des ressources humaines doit renforcer ses actions en ce sens que la rédaction des termes de références, le recrutement, la conception d'un système de primes et motivation, l'orientation et formation du nouveau personnel soient révisés en fonction de l'activité afin d'assurer une bonne qualité de portefeuille et d'améliorer leur prestation.

Nous pensons qu'un dossier bien étudié vaut mieux qu'une garantie et ceci du fait que certaines garanties, les parcelles non loties et les maisons difficilement réalisables. La COOPEC-AD/BENIN doit savoir avec exactitude à qui elle peut prêter et pourquoi. Il faut pour cela connaître ou comprendre la personnalité de chaque client sans se laisser entraîner par la sympathie, la pression des chefs ou amis, ou encore la haine. La décision d'octroi de crédit doit prendre en compte la personnalité du futur crédité, la valeur de l'entreprise, l'intérêt que présentent ses besoins et la possibilité de les satisfaire, les garanties fiables qui peuvent être offertes ainsi que les modalités du crédit.

Les suggestions contenues dans notre étude seront d'une grande utilité pour les dirigeants de l'institution. Notre étude aura été, nous l'espérons, une première approche de solutions que d'autres chercheurs devront approfondir. Malgré ce tour d'horizon,

le présent thème ne peut à lui seul aborder tous les aspects de micro crédits. C'est ainsi que les problèmes les problèmes liés aux comportements des emprunteurs pendant le remboursement, au non recouvrement des crédits en souffrance, à l'impact de l'évaluation de crédit sur les performances de remboursement et l'impact du montant du prêt sur le remboursement, peuvent faire l'objet d'être pistes de recherche.

**BIBLIOGRAPHIE**

**Adams M.** (2009) « la micro-finance : principe et développement »

**AGNIKPE Alain** (1998) la micro-finance : une industrie au service du développement, document du PNUD.

**AGNIKPE A.** (1998) la micro finance au Bénin : Etude sectorielle approfondie, **PNUD BENIN.**

**ALLAGNON T. Bonaventure,** « Emplois de crédits et le recouvrement dans une institution de micro-finance : cas de PAPME Mémoire de maitrise en Science Economique, **UAC, 2009**

**BERNOULLI Daniel en 1738 dans « Spécimen Théorisa Novæ de mensura Sortis**

**BOURBONNAIS.** « Manuel d'Econométrie, 3<sup>ème</sup> édition « care international, manuel de gestion des risques en micro-finance (2001).

**HAZOUME Mariano et PADONOU M. Honoré** « Analyse de la procédure d'octroi de crédits dans les institutions de micro-finance : cas du PADME, mémoire du Diplôme de Technicien Supérieur (2009)

**HUYGENS Christian** en 1657 dans « De ratios Sciniis in ale Ludo » (de la logique du jeu de dé)

**LEDGERWOOD Joanna** «Manuel de micro finance : une perspective institutionnelle et financière » Banque Mondiale 1999.

**MANUEL DES PROCEDURES DE CREDIT (COOPEC-AD/BENIN).**

**NOUMONVI K. BRUNO,** « Contribution à l'amélioration du processus d'octroi de crédit dans l'institution de micro-finance » cas du PADME, mémoire de maitrise en Science Economique, UAC 2010.

**PAREMEC/UEMOA** Réglementation des institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit, UEMOA.

**PAREMEC** info, Décembre 2008

**POLITIQUE ET PROCEDURE DE CREDIT (COOPEC-AD/BENIN).**

**Rapport d'activité de la COOPEC-AD/BENIN(2014)**

**WEBSTER Leila et FIDELER Peter (1996) « Le secteur informel et les institutions de micro financement en Afrique de l'ouest » document technique de la banque Mondiale no 342F, WASHINGTON.**

# ANNEXE

## QUESTIONNAIRE

Quel est votre degré d'accord ou de désaccord avec les propositions suivantes :

1°) La durée nécessaire d'obtention d'un crédit auprès de la COOPEC-AD/BENIN est convenable :

D'accord  Indifférent  Pas d'accord

2°) Les garanties exigées sont adaptées :

D'accord  Indifférent  Pas d'accord

3°) Le taux d'intérêt pratiqué est supportable :

D'accord  Indifférent  Pas d'accord

4°) Les mécanisme d'octroi sont efficaces :

D'accord  Indifférent  Pas d'accord

5°) Les mécanisme d'octroi de crédit sont efficaces :

D'accord  Indifférent  Pas d'accord

## **GUIDE D'ENTRETIEN AVEC LE PERSONNEL**

- Mécanisme d'octroi de crédit ;**
- Garanties ;**
- Taux d'intérêt.**

## TABEAUX

**TABLEAU : I** Répartition des employés par type de contrat et par sexe.

Type de contrat	Sexe	2011	2012	2013	2014
CDD	Homme	08	10	10	09
	Femme	07	08	07	05
CDI	Homme	-	-	01	02
	Femme	-	-	01	03
Total	-	15	18	19	19

Source : rapport d'activité de la COOPEC-AD/BENIN

**Tableau : II** Répartition du personnel de la COOPEC-AD/BENIN par classe professionnelle

Années	2011	2012	2013	2014
Cadres supérieurs	01	01	01	01
Agents de licence	08	07	12	07
BAC+BEPC	06	10	06	11
Total	15	18	19	19

Source : rapport d'activité de la COOPEC-AD/BENIN

**Tableau III** : Par rapport à la durée d'obtention de crédits.

Modalités	Effectifs	Fréquences (%)
<b>D'accord</b>	31	34,45
<b>Pas d'accord</b>	40	44,44
<b>Indifférents</b>	19	21,11
<b>TOTAL</b>	90	100

**Source** : Résultat d'enquête

**Tableau IV** : Par rapport à la garantie

Modalités	Effectifs	Fréquences (%)
D'accord	27	30
Pas d'accord	46	51,11
Indifférents	17	18,89
<b>Total</b>	<b>90</b>	<b>100</b>

Modalités	Effectifs	Fréquences (%)
D'accord	27	28,89
Pas d'accord	42	46,67
Indifférents	22	24,44
<b>Total</b>	<b>90</b>	<b>100</b>

**Source** : Résultat d'enquête

**Tableau V**: Par rapport au taux d'intérêt.

**Source** : Résultat d'enquête

Modalités	Effectifs	Fréquences (%)
D'accord	28	31,11
Pas d'accord	43	47,78

<b>Indifférents</b>	19	21,11
<b>TOTAL</b>	90	100

**Tableau VI** : Par rapport à l'efficacité du mécanisme d'octroi de crédit

**Source** : Résultat d'enquête

**Tableau VII** : Par rapport à l'efficacité du mécanisme d'octroi de crédit.

<b>Modalités</b>	<b>Effectifs</b>	<b>Fréquences (%)</b>
<b>D'accords</b>	27	30
<b>Pas d'accords</b>	41	45,56
<b>Indifférents</b>	22	24 ,44
<b>TOTAL</b>	90	100

Point de service	Réalisation 2013		Montant Prévisionnel 2014	Réalisation 2014		Taux de réalisation 2014 du montant	Taux d'accroissement 2013 – 2014	
	Nombre	Montant		Nombre	Montant		Nombre	Montant
Godomey	1926	204865419	296605419	2209	262629264	88 ,54%	14,69%	28,20%

**Source** : Résultat d'enquête

**Tableau VIII** : Evolution des dépôts.

Fidjrossè	1100	58807815	98215815	1256	72838264	74,16%	14,18%	23,86%
Comè	1172	47520020	69720020	1265	49056679	70,36%	7,94%	3,23%
Cococodji	380	17051600	52891600	699	35642932	67,39%	83,95%	109,03%
Total	4578	328244854	517432854	5429	420167139	81,20%	18,59%	28,00%

Source : Le rapport d'activité de la COOPEC-AD/BENIN (2014)

**Tableau IX : Mise en place de crédits.**

Point de service	Réalisation 2013		Montant Prévisionnel 2014	Réalisation 2014		Taux de réalisation 2014 du montant	Taux d'accroissement 2013 – 2014	
	Nombre	Montant		Nombre	Montant		Nombre	Montant
Godomey	477	190215400	193000000	576	214698000	111,24%	20,75%	12,87%
Fidjrossè	216	96 786600	100000000	324	98709000	98,71%	50,00%	1,99%
Comè	194	82139400	85000000	200	91896000	108,11%	3,09%	11,88%
Cococodji	276	50167800	55000000	384	66975000	121,77%	39,13%	33,50%
Total	1163	419309200	433000000	1484	472278000	109,09%	27,60%	12,63%

Source : Le rapport d'activité de la COOPEC-AD/BENIN (2014)

**Tableau X : Evolution de l'encours de crédit.**

Point de service	Réalisation 2013		Montant Prévisionnel 2014	Réalisation 2014		Taux de réalisation 2014 du montant	Taux d'accroissement 2013 – 2014	
	Nombre	Montant		Nombre	Montant		Nombre	Montant
Godomey	251	109650364	122646510	261	112412496	91,66%	3,98%	2,52%
Fidjrossè	175	69270409	64317972	187	54467862	84,69%	6,86%	-21,37%
Comè	150	49761202	54009927	149	56661755	104,91%	-0,67%	13,87%
Cococodji	78	13133679	29036450	150	26235249	90,35%	92,31%	99,76%
Total	654	241815654	270010859	747	249777362	92,51%	14,22%	3,29%

Source : Le rapport d'activité de la COOPEC-AD/BENIN (2014)

**FICHE SIGNALETIQUE**

Dénomination : Coopérative d'épargne et de crédit des Assemblées de Dieu du Bénin.

Sigle : COOPEC-AD/BENIN.

Date de création : 19 Juillet 2008.

Mission statutaire : Lutter contre l'exclusion financière à travers une offre de produits et service d'épargne et de crédit adaptés aux besoins des populations.

Taille de la clientèle au 30/12/2014 :5429

Effectif du personnel en 2015 : 28

Adresse : 02BP408 COTONOU

Ville : Abomey Calavi

Localisation géographique du siège social : Agence centrale à Godomey/ Togoudo.

Autres Points de Service : Fidjrossè ; Cococodji et Comè.

### **Table des matières**

AVERTISSEMENT.....	ii
DEDICACE.....	iii
REMERCIEMENTS.....	vi
Liste des sigles et abréviations.....	viii

Sommaire.....	x
RESUMER.....	xi
Abstrat.....	xii
INTRODUCTION.....	1
CHAPITRE 1 : Cadre institutionnel de l'étude et déroulement du stage.....	4
Section 1 : Cadre institutionnel.....	5
Paragraphe 1: Contexte académique du stage, déroulement du stage et les difficultés rencontrées.....	5
1-Contexte académique du stage.....	5
2-Déruolement du stage.....	5
PARAGRAPH 2. Historique des IMF .....	6
Section2 : Historique et présentation de la COOPEC-AD/Bénin.....	11
Paragraphe1 : Historique de la COOPEC-AD/Bénin.....	11
Paragraphe2 : Présentation de la COOPEC-AD/Bénin.....	11
CHAPITRE 2 : Cadre théorique de l'étude et méthodologie de recherche.....	26
Section 1 : Cadre Théorique de l'étude.....	27
Paragraphe1 : Problématique.....	27
Paragraphe2 : Objectifs.....	28
a- Objectif général.....	28
b- Objectifs spécifiques.....	28
Section2 : Revue de littérature, hypothèses et méthodologie de recherche.....	28
Paragraphe1 : Revue de littérature.....	28
Paragraphe2 : Hypothèse et méthodologie de recherche.....	36
1- Hypothèses.....	36

2- Méthodologie de recherche.....	36
CHAPITRE3 : Analyse des résultats d'enquête et suggestion.....	39
Section1 : Présentation et analyse des résultats.....	40
Paragraphe1 : Présentation des résultats.....	40
I- Mécanisme d'octroi de crédit à la COOPEC-AD/Bénin.....	40
A- De l'enregistrement à la constitution des dossiers.....	40
B- Le système de garantie et les critères d'octroi de crédit.....	45
II- Les résultats de l'enquete.....	50
Paragraphe2 : Analyse des résultats.....	55
1- Analyses descriptives.....	55
2- Analyses explicatives.....	57
Section2 : Vérification des hypothèses ; synthèse du diagnostic et suggestions.....	58
Paragraphe1 : Vérification des hypothèses.....	58
Paragraphe2 : Synthèse du diagnostic ; approche de solutions et condition de mise en œuvre des suggestions.....	59
1- Synthèse du diagnostic.....	59
2- Suggestions .....	61
CONCLUSION .....	63
Bibliographie.....	66
ANNEXES.....	a
TABLEAUX.....	d
Tableau I répartition des employés par type de contrat et par sexe.....	d

Tableau : II Répartition du personnel de la COOPEC-AD/BENIN par classe professionnelle.....	d
Tableau III : Par rapport à la durée d'obtention de crédits.....	d
Tableau IV : Par rapport à la garantie.....	e
Tableau V: par rapport au taux d'intérêt.....	e
Tableau VI: par rapport à l'efficacité du mécanisme d'octroi de crédit.....	e
Tableau VII : Par rapport à l'efficience du mécanisme d'octroi de crédit.....	f
Tableau VIII : Evolution des dépôts.....	f
Tableau IX : Mise en place de crédits.....	f
Tableaux Evolution de l'encours de crédit.....	g
Fiche signalétique.....	h
Organigramme.....	i
Tables des matières.....	j

