



République du Bénin

=====@=====

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

=====@=====

Université d'Abomey-Calavi

=====@=====

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES ET DE GESTION

=====@=====

Mémoire présenté en vue de l'obtention du Diplôme de
Licence Professionnelle en Sciences Economiques et de
Gestion

Option : Gestion

Filière : Finance-Banque-Assurance

THEME :

**Analyse des facteurs déterminants des
impayés des crédits caution Solidaire dans les
systèmes financiers décentralisés : cas de PEBCo**

Réalisé et présenté par :

Chimène Tokpè AKOGNIZOUN & Achile DADY

Sous la direction de :

Maître de stage :

Mme Jeannine GANFON
Chef d'Agence PEBCo de
Godomey gare

Maître de mémoire :

Dr Théophile WOTO
Maitre-assistant des universités
Vice-Doyen de la FASEG (UAC)
Enseignant-Chercheur à la FASEG (UAC)

Année académique : 2015-2016

SOMMAIRE

AVERTISSEMENT	ii
DEDICACE 1	iii
DEDICACE 2.....	iv
REMERCIEMENTS	v
LISTE DES SIGLES ET ACRONYMES	vi
LISTE DES TABLEAUX	viii
LISTE DES FIGURES.....	ix
RESUME	ixx
ABSTRACT	x
INTRODUCTION	1
CHAPITRE I: CADRE INSTITUTIONNEL DE L'ETUDE	3
Section 1: Présentation générale de PEBCo.....	3
Section 2: Déroulement du stage	17
CHAPITRE II: CADRES THEORIQUE ET METHODOLOGIQUE DE L'ETUDE	20
section 1: Cadre theorique de l'étude.....	20
Section 2 : Approche méthodologique de recherche.....	34
CHAPITRE III : PRESENTATION ET ANALYSE DES RESULTATS D'ENQUETE	
VERIFICATION DES HYPOTHESES ET RECOMMANDATIONS.....	38
Section 1 : Présentation et analyse des résultats.....	38
Section 2 : Vérification des hypothèses et suggestions	48
Conclusion	52
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	53
ANNEXES.....	a

AVERTISSEMENT

La Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de l'Université d'Abomey-Calavi n'entend donner aucune approbation, ni improbation aux opinions émises dans les mémoires. Ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

DEDICACES 1

Je dédie ce travail a :

- Mon père Lambert TOMETINSI
- Ma mère Benoîte AHOSSIN-GHEZO

Chimène Tokpè AKOGNIZOUN

DEDICACES 2

Je dédie ce travail a :

- Mon père Vincent Aglossi DADY
- Ma mère Suzanne AFFOUA DADY

Achile DADY

REMERCIEMENTS

Nous manquerons à un devoir élémentaire de probité intellectuelle et d'amitié si nous ne rendions un hommage mérité à tous ceux qui, directement ou indirectement, ont contribué à la rédaction de ce mémoire. Qu'il nous soit permis de remercier du fond du cœur :

- Pr. Charlemagne IGUE, le Doyen de la FASEG ;
- Dr. Théophile WOTO, Vice-doyen de la FASEG, notre directeur de mémoire pour avoir accepté diriger ce travail ;
- Monsieur Nicolas GBOSSOU pour la disponibilité témoignée à notre égard ;
- tout le corps professoral de la FASEG, pour les différents sacrifices consentis pour notre formation ;
- M^{me} Jeannine GANFON, la chef agence de PEBCo de Godomey gare, notre maitre de stage pour sa disponibilité, sa sympathie et son encadrement ;
- messieurs Didier ZEKONDEME et Isidore KUESSI, les chargés de crédit de l'Agence de Godomey gare pour leur soutien de tout genre ;
- Dr. Hervé KOMBIENI, enseignant à la FLASH pour ses conseils et son soutien ;
- nos frères et sœurs : Eunice, Gédéon, jovial, Ruth, Philippe, Firmin, Victoire, Lambert et Véronique ;
- nos amis : Catherine, Jacques, Charles, Rodrigue ;
- tous ceux qui, de près ou de loin ont contribué à la réalisation de ce travail, qu'ils reçoivent ici l'expression de nos sincères gratitudees.

LISTE DES SIGLES ET ACRONYMES

AG	: Assemblée Générale
AGR	: Activité Génératrice de Revenus
APE	: Assainissement et Protection de l'Environnement
AS	: Assistance Sanitaire
BCEAO	: Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest
BM	: Banque Mondiale
CA	: Conseil d'Administration
CLCAM	: Caisse Locale de Crédit Agricole Mutuel
CooPec	: Coopératifs d'Epargne et de Crédit
DAT	: Dépôt à Terme
DAV	: Dépôt à Vu
DCAM	: Développement Communautaire et Assainissement du Milieu
DDPHE	: Défense des Droits de la Personne Humaine et de l'Environnement
DE	: Direction Exécutive
DR	: Développement et Recherche
EB	: Epargne Bloqué
EL	: Epargne sur Livret
ENAM	: Ecole Nationale d'Administration et de Magistrature
FASEG	: Faculté des Sciences Economiques et de Gestion
FECECAM	: Faitière des Caisses de Crédit Agricole Mutuel
FNM	: Fonds National de la Micro finance
IEC	: Information Education et Communication
IFR	: Institution financière rurale
IMF	: Institution de Micro Finance
MCPP	: Micro Crédit aux Plus Pauvre
ONG	: Organisation Non Gouvernementale
PAR	: Portefeuille A Risque
PARMEC	: Projet d'Assistance à la règlementions des Mutuelles d'Epargne et de Crédit
PEBCo	: Promotion l'Epargne/ crédit à base communautaire
PME	: Petite et Moyenne Entreprise
SACRC	: Service Appui Conseil et Renforcement des Capacités

SACRH	: Service Administratif Chargé des Ressources Humaines
SAI	: Service d'Audit Interne
SCF	: Service Comptabilité et Finance
SCGP	: Service de Contrôle de Gestion et des Projets
SEEP	: Small Enterprise Education and Promotion net work
SFD	: Système Financier Décentralisé
SIS	: Service Informatique et Statistique
SJC	: Service Juridique et Contentieux
SMM	: Service Marketing et Mobilisation
UAC	: Université d'Abomey- Calavi
UEMOA	: Union Economique Monétaire Ouest Africaine
USAID	: Agence Américaine pour le Développement International

LISTE DES TABLEAUX

Tableau n°1	: Pénalité de l'épargne	12
Tableau n°2	: Taux d'intérêt	13
Tableau n°3	: Classification des crédits classiques	15
Tableau n°4	: Evolution des impayés depuis 2010 à 2014	c
Tableau n°5	: Rang du crédit	c
Tableau n°6	: Nombre de membre que compte un groupement	d
Tableau n°7	: Fréquence des retards	d
Tableau n°8	: Relation entre la fréquence des retards et l'effectif des groupements.....	e
Tableau n°9	: Causes des retards	e
Tableau n°10	: Causes personnelles des retards.....	e
Tableau n°11	: Modalités de formation des groupements.....	f
Tableau n°12	: Relation entre la fréquence des retards et la modalité de formation des groupements	f
Tableau n°13	: Activités principales exercées dans les groupements	g
Tableau n°14	: Lieux d'écoulement des stocks de marchandises des groupements	g
Tableau n°15	: Ancienneté des groupements à PEBCo	g
Tableau n°16	: Relation entre la fréquence des retards et l'ancienneté des groupements	h
Tableau n°17	: Fréquence du retard en rapport avec le rang du crédit	h
Tableau n°18	: Causes des retards	h

LISTE DES FIGURES

Figure 1	: Rang du crédit	40
Figure 2	: Nombre de membre que compte un groupement	41
Figure 3	: Fréquence des retards	42
Figure 4	: Causes des retards	44
Figure 5	: Causes personnelles des retards.....	44
Figure 6	: Modalités de formation	45
Figure 7	: Activités principales exercées dans les groupements	46
Figure 8	: Lieux d'écoulement des stocks de marchandises des groupements	46
Figure 9	: Ancienneté des groupements à PEBCo	48
Figure 10	: Difficultés en rapport avec le nombre de crédit	49
Figure 11	: Causes des retards	50

RESUME

Les institutions de micro-finance sont spécialisées dans des services d'épargne et d'octroi de crédits aux populations exclues du système formel de prêt bancaire. PEBCo fait partie de l'une de ces structures qui octroient du crédit à des groupements. Mais ces groupements n'arrivent pas tout le temps à faire face au remboursement du crédit dans un délai précis. Ce qui fait augmenter le taux d'impayé au lieu de le réduire. L'objectif principal de cette étude est d'identifier les facteurs déterminants des impayés des crédits caution solidaire.

L'approche méthodologique utilisée s'articule autour de la collecte des données, leur traitement et l'analyse des résultats.

Les résultats obtenus révèlent que, s'agissant de l'analyse de l'effet de la taille du groupement sur le taux d'impayé, il ressort que 34% des groupements en situation d'impayé comptent plus de 5 membres. Par ailleurs, cela est confirmé par les critères de formation des groupements. En effet, une grande majorité des membres (54%) des groupements se mettent ensemble parce qu'ils sont dans le même secteur d'habitation c'est-à-dire dans le même quartier. Enfin, on note une influence de l'ancienneté du groupement sur le taux d'impayé. A ce niveau, il convient de dire que 35% des groupements en impayé ont fait déjà plus de 5 ans avec PEBCo et 40% des groupements ont connu de difficulté de paiement du crédit à partir du troisième crédit et cela est dû en partie à la saturation du marché (47%).

Mots clés : PEBCo Bethesda, facteurs déterminants impayés, crédits caution solidaire

ABSTRACT

The institutions of microfinance are specialized in services of concession of credits and saving to the populations excluded of the formal system of banker's advance. PEBCo is part of one of these structures that bestows the credit to the groupings. But these groupings don't happen to the whole time fair facing the repayment of the credit in a precise delay. What makes increase the rate of bill unpaid on term instead of reducing it. The main objective of this survey is to identify the determining factors of the bills unpaid on term of the credits interdependent guaranties.

The used methodological approach articulates around the collection of the information, their treatment and the analysis of the results.

The gotten results reveal that, being about the analysis of the securities of the size of the grouping on its rate of bill unpaid on term, it comes out again that 34% of the groupings count 5 members and more. Otherwise, it is confirmed by the criterias of formation of the groupings. Indeed, a big majority of the members (54%) some groupings get together because they are in the same sector of dwelling that be - à to say in the same district. Finally, one notes an influence of the seniority of the grouping on the rate of insolvency of the grouping. As this level, it agrees to say that 35% of the groupings in bills unpaid on term already made 5 years and more with PEBCo; and 40% of the groupings knew difficulties of payment of the credit from the third credit and more and it is owed à in part the saturation of the market (47%).

Keywords: PEBCo Bethesda, unpaid determining factors, credits interdependent guaranty

INTRODUCTION

Pour satisfaire ses besoins fondamentaux, l'homme a besoin d'exercer une activité pouvant lui générer des bénéfices. Ces activités ont besoin de l'accompagnement financier de la micro-finance qui est devenue le maillon essentiel du développement de la couche démunie ou défavorisée, depuis la crise économique dans les pays de l'UEMOA à la fin des années 80, ayant fragilisé le système bancaire classique et ayant provoqué le début du désengagement de l'Etat vis-à-vis des citoyens. Aussi, les exigences des structures bancaires avaient-elles exclu un nombre important de personnes ne pouvant respecter les formalités en vigueur au niveau des banques du fait de leurs conditions économiques précaires du moment. (GANE-BANG, 2009). Ces exigences avaient surtout provoqués l'exclusion des personnes effectuant de petite activité commerciale informelle. Cette situation a encouragé l'avènement et l'accroissement des Institutions de Micro-Finance (IMF) qui répondaient aux attentes des personnes à ressources limitées en leur permettant ainsi de bénéficier de microcrédits et d'effectuer des activités génératrices de revenu (AGR). Ces IMF ont, en octroyant des microcrédits à des couches exclues du système bancaire formel, permis à de nombreuses personnes de se prendre en charge et de devenir économiquement autonomes. Il faut souligner que ces banques de tailles très modestes ont vu le jour par l'impulsion du professeur Mohamad Yunus, un économiste entrepreneur bangladaise et prix Nobel de la paix en 2006. Il a fondé la Gramen banque en 1977 pour favoriser le développement des activités génératrices de revenu des populations exclues du système bancaire classique. (AYITE et EDAH, 2014)

Le nouveau cadre institutionnel de la loi 2012-12 du 21 mars 2012 portant réglementation des systèmes financiers décentralisés (SFD) mis en place dans les pays de l'Union Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) et utilisé par la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) dans la conduite de la politique monétaire de l'union, n'a fait que réglementer le secteur de la micro-finance plus proche des petites et moyennes entreprises (PME) et des micro-entreprises,(AYITE et EDAH, 2014)

Eu égard aux nombreuses réalisations des IMF, le Gouvernement du Bénin, afin de lutter efficacement contre la pauvreté à la base, a créé par décret N°2006-301 du 27 juin 2006, le Fonds National de la Micro-finance (FNM), une institution sous tutelle du Ministère en charge de la Micro-finance. Pour permettre à la population défavorisée de participer au développement économique du Bénin, le gouvernement a renforcé la collaboration tripartite : gouvernement, banques et Partenaires Techniques et Financiers. Le développement du secteur

de la micro-finance est basé essentiellement sur les institutions mutualistes et/ou coopératives, sur les institutions de crédit et d'épargne, sur les organisations non gouvernementales (ONG) et certaines structures d'appui. Si le crédit est la principale activité des SFD et qu'il assure sa viabilité, il peut également causer sa perte car le risque de non remboursement du crédit est une menace permanente à laquelle les SFD sont confrontés. Ainsi, l'ONG PEBCo est née et poursuit sa mission de prestation de services financiers de proximité aux personnes de faibles revenus tout en assurant sa propre pérennité. Elle a également adopté cette particularité des SFD qui consiste à octroyer des crédits aux individus qui se mettent en de petits groupes dont les membres se portent mutuellement garants. Cela sous-entend que le crédit octroyé à ces petits groupes doit être normalement recouvré et qu'il n'y aurait pas de problème d'impayé lié à ce type de crédit. Mais l'écart énorme entre le montant total de crédit octroyé et celui recouvré nous persuade bien du contraire. C'est ce qui fonde la réflexion sur le sujet : **« Analyse des facteurs déterminants des impayés des crédits caution solidaire dans les Systèmes Financiers Décentralisés : cas de PEBCo Bethesda ».**

Notre étude s'articule autour de trois grands chapitres : le premier, présente le cadre institutionnel de l'étude et le déroulement du stage, le deuxième prend en compte la problématique, l'intérêt de l'étude, les approches méthodologiques adoptées et le troisième est consacré à la présentation et à l'analyse des résultats ainsi que les approches de solutions.

CHAPITRE I: CARDRE INSTITUTIONNEL DE L'ETUDE

Ce premier chapitre aborde d'abord la présentation de l'institution d'accueil : PEBCo (son historique, sa structure organisationnelle, ses objectifs, ses missions ses activités, ses ressources) et ensuite le déroulement du stage.

Section 1: PRESENTATION GENERALE DE PEBCO

1-1 Bref aperçu sur PEBCo

Afin de mieux cerner l'environnement retenu pour ce travail de recherche, nous devons bien comprendre le cadre de travail. Promotion d'Epargne/Crédit à Base Communautaire, PEBCo est un système financier décentralisé dont la première vocation est d'offrir des services financiers (épargne, crédit, transfert d'argent) de proximité aux populations vulnérables. Le financement consiste à mobiliser initialement de ressources financières sous forme d'épargne auprès des communautés de base et de les distribuer ensuite aux membres en besoin de financement sous forme de crédits, développant ainsi une solidarité. Avec ses trente-sept (37) agences réparties un peu partout sur l'étendue du territoire nationale, PEBCo est le département de micro crédit de l'ONG BETHESDA.

1-1-1 Historique

L'organisation non gouvernementale (ONG) BETHESDA a été créée le 19 février 1990 pour veiller au plein épanouissement de l'homme sur les plans social et spirituel. Dans sa vision anthropocentrique, elle s'est dotée d'un certain nombre de départements pouvant l'aider à réaliser ses objectifs. La première manifestation concrète de l'ONG fut la création en 1990 du centre hospitalier BETHESDA. Avec une réputation croissante, ce centre hospitalier n'a cessé de faire ses preuves jusqu'aujourd'hui.

Suite à l'évolution des activités du centre de santé et dans le souci de renforcer l'intervention de l'ONG sur le terrain, il a été créé en 1993, le Développement Communautaire et Assainissement du Milieu (DCAM). Cette structure devrait progressivement mettre en place six programmes à savoir :

- ❖ Défense des droits de la personne humaine et de l'environnement (DDPHE) ;

- ❖ Information Education et Communication (IEC) ;
- ❖ Assainissement et Protection de l'Environnement (APE) ;
- ❖ Assistance Sanitaire (AS) ;
- ❖ Développement et Recherche (DR) ;
- ❖ Epargne/ crédit à base communautaire (PEBCo),

C'est dans ce cadre que PEBCo a vu le jour officiellement le 04 mai 1996 avec pour principal objectif, la promotion des activités génératrices de revenus pour l'amélioration du bien-être de la communauté. Jusqu'en 1999, PEBCo a été un projet financé et géré entièrement par le DCAM. Les résultats étant bien atteints, le programme a été renforcé pour un meilleur impact. Autrefois dénommée « Promotion de l'Emploi et Banque Communautaire » mais devenue par la suite, « Promotion de l'Epargne à Base Communautaire », PEBCo a été détaché du DCAM et est érigée en département de microfinance (DMF) à part entière en 2005. Dans l'ultime souci de se conformer aux règlements en vigueur en ce qui concerne les systèmes financiers décentralisés, le Conseil d'Administration de l'ONG BETHESDA est à pied d'œuvre pour donner un statut particulier à la microfinance : avoir une autonomie d'administration afin de se conformer aux textes en vigueur.

Par ailleurs, PEBCo, département de microfinance de l'ONG BETHESDA, est régie d'une part par la loi de 1901 et d'autre part par les dispositions particulières fixées lors de la signature de la convention N°L.008.09.

1-1-1-1 Structure organisationnelle

Dans le cadre de l'exercice de ses fonctions, PEBCo dispose des organes décisionnels. L'organigramme en annexe 1 indique sa structuration qui se présente comme suit :

- une assemblée générale(AG) ;
- un conseil d'administration(CA) ;
- une direction exécutive(DE);
- un service de contrôle de gestion et des projets (SCGP);
- un service d'audit interne (SAI) ;
- un service administratif chargé des ressources humaines(SACRH) ;
- un service marketing et mobilisation (SMM);
- un service informatique et statistique (SIS);

- un service crédit juridique et contentieux (SJC) ;
- un service comptabilité et finance (SCF) ;
- un service appui conseil et renforcement des capacités (SACRC) ;
- trente-sept (37) agences.

1-1-1-2 Les organes décisionnels

a - L'Assemblée générale (AG)

Elle a pour mission de :

- ❖ définir l'organisation et la politique générale de l'ONG en vue de la réalisation de son objectif social ;
- ❖ élire les membres du conseil d'administration ;
- ❖ examiner et approuver le programme d'activité présenté par le conseil d'administration ;
- ❖ adopter les règlements intérieurs et les autres documents ;
- ❖ examiner et voter le budget présenté par le conseil d'administration ;
- ❖ statuer sur les rapports d'activités de l'institution et ceux du commissaire aux comptes.

b - Le Conseil d'Administration

Il a pour mission de:

- ✓ veiller à la mise en exécution des orientations définies et des décisions prises par l'ONG ;
1. se prononcer sur le programme d'activité et les budgets présentés par les dirigeants ;
 2. approuver les manuels de procédures administratifs ;
 3. recruter les responsables de l'ONG ;
 4. proposer à l'AG un commissaire aux comptes ;
 5. arrêter les comptes et établir les rapports annuels qui seront présentés à l'AG

c - La Direction exécutive

Le directeur est le premier responsable de PEBCo recruté par le Conseil d'Administration (CA) après un test de recrutement. Il détient une autonomie de prise de décision essentiellement pour des questions d'ordre stratégique, de la mise en œuvre de la définition et du contrôle des politiques de gestion et veille à l'utilisation rationnelle des ressources humaines, matérielles et financières. Il assure par conséquent le pilotage de la structure, contrôle et coordonne toutes les activités de l'institution. Ce service effectue des contrôles spécifiques, déontologiques ou sur instruction du directeur de PEBCo. Les contrôles effectués permettent de se prémunir contre certains risques institutionnels et opérationnels.

d - Le Service Audit Interne

Le service audit interne a pour mission d'une part, de veiller à la bonne réalisation des opérations comptables, de caisses, de crédits, du système d'information de gestion des ressources humaines et d'autre part, de veiller à la bonne application des procédures. A cet effet, il doit :

- ❖ veiller à l'exhaustivité de l'enregistrement des opérations ;
- ❖ examiner l'exactitude des montants des opérations enregistrées ;
- ❖ contrôler la validité des opérations enregistrées ;
- ❖ veiller au rattachement des opérations enregistrées dans la bonne période ;
- ❖ contrôler l'évaluation correcte des éléments du passif et de l'actif
- ❖ vérifier les soldes des comptes ;
- ❖ veiller à la mise en place des manuels de procédures et à leurs mises à jour ;
- ❖ sensibiliser sur le contenu des manuels de procédures et les décisions de la direction de PEBCo ;
- ❖ détecter les fraudes et les erreurs ;
- ❖ contribuer à la protection des actifs de PEBCo;
- ❖ réaliser les missions d'audit interne prévues dans le cadre du plan d'audit annuel et en élaborer les rapports d'audit.

Ce service est également enjoint d'accomplir toutes autres tâches à lui confiées par son supérieur hiérarchique : la direction.

e - Le service administratif chargé des ressources humaines

La personne en charge de ce poste assure simultanément une triple fonction : le secrétariat de direction, le secrétariat opérationnel et la gestion des ressources humaines. Elle s'occupe du standard, des courriers (arrivée et départ), des rapports administratifs, des archives et de l'accueil. Pour le volet ressources humaines, elle assure la conception des stratégies de rémunération, de recrutement d'évaluation et de formation du personnel, la planification des congés. Elle communique et informe les employés sur la politique culturelle et nouvelle concernant les avantages liés à l'assurance santé.

f - Le service comptabilité et finance

Il est chargé de :

11. l'établissement des ordres de dépenses ;
12. la consommation et la détention des chèques ;
13. l'élaboration du budget par agence ;
14. l'élaboration des états financiers ;
15. le contrôle à priori et à posteriori les décaissements ;
16. la sauvegarde quotidienne des informations de caisse et de comptabilité ;
17. la tenue des journaux auxiliaires des banques, de caisse et du brouillard de banque.
18. La mise à la disposition des différentes entités, en temps utile et de façon rationnelle, les ressources financières nécessaires et disponibles pour l'exécution de leurs activités conformément aux prévisions budgétaire ;
19. Le traitement et le paiement régulier des charges salariales sociales et fiscales.

g - Le service crédit juridique et contentieux

Les tâches qui incombent au responsable du service crédit sont de:

1. organiser avec les chargés de crédit, les activités au niveau de PEBCo ;
2. veiller à ce que les chargés de crédit produisent les rapports de visite de terrain et des rapports mensuels ;
3. suivre rigoureusement les crédits mis en place ;
4. veiller à ce que les chargés de crédits procèdent aux enquêtes et aux montages des divers crédits ;
5. veiller également à l'application légale des activités de l'institution ;

6. assurer la vérification des documents des clients (contrat de prêt, fiche d'avaliseur) ;
7. rédiger un rapport sur l'état des questions juridiques au sein de PEBCo.

h - Le service appui conseil et renforcement des capacités (SACRC)

Ce service est combiné avec le service de contrôle de gestion. Créée en 1996, il est la raison d'être de l'institution. Il est dirigé par un chef service et cinq (05) assistants, dont la responsabilité est de :

- ❖ veiller à l'exécution de toutes les opérations d'octroi de crédit et de leur recouvrement avec les chargés de prêts ;
- ❖ être en relation fonctionnelle avec les autres services ;
- ❖ suivre les chargés de crédit dans l'évaluation des dossiers crédit des clients
(Demande, étude, suivi); préparer à l'attention des membres du comité de crédit des fiches techniques d'appréciation des dossiers,
- ❖ présenter si nécessaire aux membres du comité en réunion et à leur demande l'argumentaire relatif à chaque dossier pouvant les aider dans leur décision ;
- ❖ assurer le contrôle et le suivi effectif des crédits mis en place et être responsable ; de tous les documents techniques relatifs aux crédits accordés ;
- ❖ gérer les garanties concernant les recouvrements des crédits,
- ❖ surveiller l'échéancier des clients ;
- ❖ établir l'état des échéances arrivant à terme le mois suivant et éditer pour chaque mois des échéances arrivées à terme ;
- ❖ visiter périodiquement les clients pour l'évaluation et conseil ;
- ❖ remplir les lettres de relance et de mise en demeure, remplir les formalités juridiques ;
- ❖ rédiger un rapport faisant état des retards de remboursements et des impayés.

i - Le service informatique et statistique

Les fonctions essentielles du chef service informatique et statistique consistent d'une part, à gérer le Système Informatique de Gestion (SIG), c'est-à-dire les réseaux, les matériels et les logiciels, et d'autre part, à fournir de façon périodique les données statistiques de l'institution. Ces différentes tâches consistent à :

- ❖ assurer la maintenance préventive et curative des équipements ainsi que du réseau informatique ;

- ❖ administrer le réseau informatique des différentes agences ;
- ❖ identifier le besoin informatique (matériels et logiciels) de l'ensemble des services ;
- ❖ rendre les tâches d'impression disponibles sur tous les postes des services ;
- ❖ veiller à la sauvegarde et à la restauration sur le secteur central des bases des différentes agences sauvegardées ;
- ❖ collecter périodiquement toutes les données statistiques des activités menées au sein de l'institution ;
- ❖ produire à la demande de PEBCo, de ses partenaires ou des structures sous tutelle de l'Etat, des statistiques spécifiques ;
- ❖ administrer les bases de données : PERFECT GOMISETRADERIMMOS SUPER TONTINE.

j - Le service marketing et mobilisation

La vision de marketing de communication et de mobilisation de l'épargne à développer autour de l'œuvre PEBCo a conduit à la mise en place de ce service. Il est chargé de la clientèle et veille au mieux aux besoins de l'institution. Il permet la promotion des produits de PEBCo et par conséquent de l'institution.

k - Les agences

Tout chef d'agence est chargé de la clientèle et veille aux besoins de celle-ci. A cet effet, il doit :

- ❖ maîtriser les besoins de la clientèle ;
- ❖ faire connaître PEBCo dans sa localité ;
- ❖ informer les groupes cibles des activités de PEBCo ;
- ❖ proposer des actions permettant de développer les activités de PEBCo ;
- ❖ faire tenir des séances de sensibilisation des clients sur l'obtention et la gestion des crédits à PEBCo ;
- ❖ organiser la réception des clients pour les formalités d'ouverture de compte et de retrait de fonds ;
- ❖ rédiger des rapports périodiques sur toutes ses activités.

PEBCo rend ses services à travers un réseau de trente et sept (37) agences implantées dans différentes zones sur le territoire béninois.

- ❖ La première, appelée Agence centrale, est à Cotonou, Sainte Rita, Lot 1134/S, Houéhoun, derrière la maternité béthesda (2^{ème} vons derrière la maternité). Elle fait également office de siège de l'institution.
- ❖ La deuxième, appelée Agence Yénawa, est à Cotonou, yénawa, quartier Minontchou.
- ❖ La troisième, appelée Agence Tankpè, est à Abomey-Calavi, Tankpè.
- ❖ La quatrième, appelée Agence Porto-Novo, est à Ouando en face de la grande porte du marché Ouando.
- ❖ La cinquième, située dans le Nord du Bénin est appelée Agence de Parakou 1 : Elle est au quartier GAH en face de la librairie Saint Pierre et Saint Paul.
- ❖ La sixième, appelée agence de Godomey Gare, est à Abomey Calavi, Godomey Gare à l'immeuble KOI.
- ❖ La septième, appelée agence de Cococodji, est à Abomey Calavi, Cococodji, à l'ancien immeuble de la pharmacie de Cococodji.
- ❖ La huitième, appelée agence de Bohicon, à Gankon au quartier Ponsa, dans la rue « SBEE », à quelques mètres du grand marché, à l'immeuble ayant abrité l'ex annexe de la SBEE.
- ❖ La neuvième, appelée agence d'Azovè, au quartier ekinhoue d'Azovè en face du siège de la société SERUF SARL.
- ❖ La dixième, appelée agence de Comé, est localisée au quartier hongode derrière la gendarmerie de Comé.
- ❖ La onzième, appelée agence de Savalou, est localisée au quartier logbo.
- ❖ La douzième, appelée agence de Dassa, est localisée au quartier agbegbe dans Dassa1.
- ❖ La treizième, appelée agence de PARAKOU II, est localisée au quartier QUEMA derrière la première clôture de la CLCAM QUEMA.
- ❖ La quatorzième, appelée agence de POBE, est localisée au quartier OKE ATA dans l'arrondissement de POBE centre.
- ❖ La quinzième, appelée agence d'AKASSATO, est localisée dans l'arrondissement d'akassato au bord de la voie inter états, non loin du poste de contrôle de police.

- ❖ La seizième, appelée agence de TCHAOUROU, située en face du centre de santé DEDRAS dans l'arrondissement de Tchaourou.
- ❖ La dix-septième, appelée agence de FIDJROSSE, est située entre le carrefour Adjaha et l'Eglise Action Faith en allant au calvaire.
- ❖ La dix-huitième, appelée agence de SAVE, est située non loin de l'hôtel DIKO après le CEG1 dans l'arrondissement du Plateau.
- ❖ La dix-neuvième, appelée agence d'ABOMEY, est située non loin immeuble de la Cour d'Appel dans l'arrondissement de HOUNLI.
- ❖ La vingtième, appelée agence de COVE, est située en face du marché de Covè dans l'arrondissement de GONLI.
- ❖ La vingt et unième, appelée agence de LOKOSSA, est située à côté de la boutique FAN MILK dans le premier arrondissement de Lokossa.
- ❖ La vingt-deuxième, appelée agence de OUIDAH, est située à l'ex immeuble de l'hôtel Gbèma en bordure de la route inter états Ouidah-Lomé.
- ❖ La vingt-troisième, appelée agence de DJOUGOU.
- ❖ La vingt-quatrième, appelée agence de NATITINGOU.
- ❖ La vingt-cinquième, appelée agence de KANDI.
- ❖ La vingt-sixième, appelée agence de N'DALI.
- ❖ La vingt-septième, appelée agence de GLAZOUE.
- ❖ La vingt-huitième, appelée agence de HEVIE.
- ❖ La vingt-neuvième, appelée agence de MENONTIN.
- ❖ La trentième agence appelée agence de porto –novo2.
- ❖ La trente et unième agence appelée agence de Djrègbé
- ❖ La trente-deuxième agence appelée agence de Manlanville.
- ❖ La trente-troisième agence appelée agence de Banikoara.
- ❖ La trente-quatrième agence appelée agence de Tanguieta.
- ❖ La trente-cinquième agence appelée agence de Bassila.
- ❖ La trente-sixième agence appelée agence de Bantè.
- ❖ La trente-septième agence appelée agence de Sakété

1-1-1-3 Objectifs de PEBCo

Dans le but d'obtenir des résultats appréciables, PEBCo s'est assigné quatre objectifs résumés comme suit :

- assister les populations en conseil de gestion et d'élaboration de microprojets ;
- développer une solidarité communautaire à travers la collecte de l'épargne et sa redistribution sous forme de crédit ;
- organiser les communautés de base à s'autogérer et s'auto employer;
- contribuer à la lutte contre la pauvreté.

1-1-1-4 Mission de PEBCo

PEBCo a reçu pour mission d'apporter un appui financier aux populations en se basant sur la solidarité communautaire où l'épargne est collectée et redistribuée sous forme de crédit afin de soutenir les activités génératrices de revenus et par conséquent contribuer efficacement à la réduction de la pauvreté.

1-1-1-5 Activités de PEBCo

PEBCo offre à ses partenaires trois (03) types de produits : L'épargne, les crédits et les tontines.

A- L'épargne

Pour pallier les méfaits de la thésaurisation, PEBCo a pensé pour ses clients à l'épargne qui consiste à déposer en toute sécurité auprès de l'institution, de l'argent liquide. Elle est collectée au travers de quatre produits à savoir :

a- Dépôt à vue (DAV)

C'est un compte dont le dépôt minimum à l'ouverture est de cinq mille cinq cent francs (5500 FCFA) qui ne génère pas d'intérêt et auquel le déposant a accès à tout moment. Il lui sera prélevé mensuellement une commission de deux cents cinquante francs (250 FCFA).

b- Epargne sur Livret (EL)

C'est un compte dont le dépôt minimum à l'ouverture est de cinq mille cinq cent francs (5500 FCFA) qui génère un intérêt de 3% l'an. Le retrait ne se fait que trois jours ouvrables après la dernière opération. En cas de non-respect de ces trois jours le déposant sera frappé d'une pénalité variant entre mille (1000) et trois mille (3000) FCFA selon le montant décaissé.

Tableau 1 : Pénalité de l'épargne

TRANCHE	PENALITE
[1.000 ; 100.000[1.000
[100.000 ; 300.000[1.500
≥ 300.000	3.000

Source : Fiche de renseignement PEBCo, juin 2016

c- Epargne Bloquée (EB)

Le dépôt minimum pour le compte épargne bloquée est également de cinq mille cinq cent francs (5500 FCFA) qui génère un intérêt de 3,5% l'an et la durée minimum du contrat est de six (06) mois. En cas de non-respect avant le terme le déposant sera frappé d'une pénalité de trois mille francs (3000 FCFA) multipliée par le nombre de jours du mois qui reste pour la fin du contrat.

d- Dépôt à Terme (DAT)

Pour ce type de compte, le dépôt minimum est de vingt mille (20000 FCFA). L'intérêt généré varie selon la durée du contrat, il n'y a pas de retrait avant l'échéance convenue dans le contrat. En cas de retrait avant le terme, le déposant sera frappé d'une pénalité de trois mille francs (3000fcfa) multipliée par le nombre de jours du mois pour la fin du contrat.

Tableau 2 : Taux d'intérêt

Durée (en mois)	Taux d'intérêt
[06 ; 12[4%
[12 ; 24[5%
≥ 24	6%

Source : Fiche de renseignement PEBCo

B- Les crédits

Dans le but d'atteindre ses objectifs, PEBCo intervient au niveau du financement à la base à travers neuf (09) types de crédits qui sont : les petits crédits ; les crédits moyens ; les crédits en groupe ; les crédits substantiels ; les crédits à terme ; les crédits de trésorerie ; les crédits scolaires ; les crédits groupement et les crédits sur tontine. Les caractéristiques de chacun des crédits sont regroupées dans le tableau n°3.

a- Les petits crédits

Ce sont des crédits d'un montant variant entre 25000FCFA et 100000FCFA dont la durée maximale est de 7 mois au taux d'intérêt de 1,9% dégressif.

b- Les crédits moyens

Ce sont des crédits dont le montant varie entre 100000FCFA et 500000FCFA et la durée maximale est de 14 mois au taux d'intérêt de 1,9% dégressif.

c- Les crédits de groupes

Ce sont des crédits d'un montant variant entre 25000FCFA et 100000FCFA dont la durée maximale est de 10 mois au taux d'intérêt de 1,9% dégressif.

d- Les crédits substantiels

Ce sont des crédits d'un montant variant entre 500000FCFA et 5000000FCF dont la durée maximale est de 24 mois au taux d'intérêt de 1,9% dégressif.

e- Les crédits à terme

Ce sont des crédits d'un montant variable dont la durée maximale est de 08 mois au taux d'intérêt de 1,9% dégressif.

f- Les crédits de pont

Ce sont des crédits dont le montant maximum est de 500000FCFA dont la durée maximale est de un mois au taux d'intérêt de 5% linéaire.

g- Les crédits scolaires

Ce sont des crédits dont le montant maximum est de 300000FCFA dont la durée maximale est de 08 mois au taux d'intérêt de 1,8% linéaire.

h- Les crédits de groupement

Ce sont les crédits dont le montant maximum est de 200000 dont la durée maximale est de 12 mois au taux d'intérêt de 1.9% dégressif

i- Les crédits sur tontine

Ce sont les crédits dont le montant maximum est de 500000 avec une durée de 10 mois et au taux de 1.9% dégressif.

Tableau n°3 ; Classification des crédits classiques

Types de crédits	Montant	Durée maximum	Taux (mensuel dégressif)
Petits Crédits	[25.000 ; 100.000[7 mois	1,9%
Crédits moyens	[100.000 ; 500.000[14 mois	1,9%

Crédits de groupe	[200.000; 500.000[14 mois	1,9%
Crédits substantiels	[500.000 ; 5.000.000[24 mois	1,9%
Crédits à terme	[30.000 ; 500.0000 variable	12 mois	1,9%
Crédits de pont	Maximum 500.000	1 mois	3%
Crédits scolaire	300.000	08 mois	1,8%
Crédits aux groupements	30.000 ; 200.000	12 mois	1,9%
Crédits sur tontine	Maximum 500.000	10 mois	1,9%

Source : Fiche de renseignement PEBCo, juin 2016

j- Les Micro Crédits au Plus Pauvres(MCPP)

Ce sont des crédits dont le montant maximum est de 300000FCFA dont la durée maximale est de 08 mois au taux d'intérêt de 1,8% dégressif. PEBCo-BETHESDA a signé un accord de partenariat avec la Banque Régionale de solidarité (BRS) et l'ONG APHEDD-BAVEC (Association pour la Promotion de l'Homme et de la Protection de l'Environnement pour un Développement Durable-Villageoise d'Epargne et de Crédits autogérés) afin de rendre opérationnels les microcrédits aux plus pauvres initiés par le gouvernement béninois.

Les microcrédits aux plus pauvres sont des crédits accordés aux femmes démunies ou jeunes filles âgées d'au moins 18 ans et 65 ans au plus appartenant à un groupe solidaire et exerçant une activité génératrice de revenus (AGR).

C- Les Tontines

Afin de permettre à sa clientèle de réaliser ses projets, PEBCo-BETHESDA lui offre deux types de tontines. Il s'agit des tontines individuelles et des tontines en groupes.

a- Tontines individuelles

Pour souscrire à cette tontine, il suffit de se présenter au guichet de PEBCo et d'indiquer le montant de chaque dépôt de même que la fréquence de cotisation. Pour cela, le client est

appelé à indiquer le montant de chaque mise (à partir de 500 FCFA) et une carte lui est délivrée à cet effet et l'ouverture du compte de tontine suit immédiatement. Au moment de retirer « le tour », PEBCo prélèvera un montant correspondant à la cotisation journalière au titre de commission sur tontine.

b- Tontines en groupe

Pour participer à cette tontine, il n'est pas obligatoire de voir le groupe à l'avance. Chaque groupe est composé de trois (03) à dix (10) personnes et chacune d'elle dépose sa mise au plus tard le 10 du mois suivant. Passé ce délai, des pénalités sont encourues, pénalités de deux mille cinq cent (2500) FCFA par jour de retard et le tour n'est rendu disponible qu'à partir de la date 15.

Lors du retrait, PEBCo prélève deux pourcent (2%) du montant total au titre des commissions sur tontine. Notons qu'il y a cinq catégories de tontines de groupe : 10.000FCFA ; 20.000FCFA ; 30.000FCFA ; 50.000FCFA et ; 100.000FCFA.

1-1-1-6 Ressources de PEBCo

Les ressources dont dispose PEBCo sont essentiellement les épargnes collectées au niveau des clients en excédent de trésorerie.

Section 2: DEROULEMENT DU STAGE

Dans cette partie, il est question de la présentation des lieux du stage et de la description des travaux effectués.

A- Présentation des lieux de stage

L'agence de godomey a été créée en mai 2009 et est composée d'une chef d'agence, de deux caissières, d'une chargée d'accueil, de deux chargés de crédits, de deux tontiniers et des stagiaires.

a- Le service accueil

Le service accueil a pour mission de recevoir les clients avec la plus grande courtoisie, de leur donner satisfaction ou de les orienter pour la suite des Operations. Les aider à l'ouverture

de nouveau compte et veiller à ce que les informations désirées par le client, lui soient fournies.

b- Séance de formation et d'animation

La formation consiste précisément en séance d'animation, d'orientation des membres des groupements. Il s'agit de rencontrer les potentiels clients qui se sont mis en groupe. Lors de ces séances ils sont sensibilisés encore une fois sur :

- l'importance d'entreprendre une activité ;
- la notion de caution solidaire,
- comment chaque membre doit entretenir sa clientèle pour la prospérité de ses activités. Chaque groupement a l'obligation de participer à trois séances de formation et ce n'est qu'à la fin de ces trois séances qu'ils seront autorisés à faire la demande du crédit. Les séances de formation se déroulent tous les mercredis de 13h à 15h.

c- Le service crédit

Ce service est compétent pour l'opérationnalisation du financement des activités des clients. Il reçoit, analyse et répond aux besoins de financement exprimés par les clients venus individuellement ou en groupe. De la demande du crédit par le client au déboursement du crédit, ce service est compétent. Après la mise en place du crédit, le service crédit enclenche le suivi du crédit.

B- Les travaux effectués

Pendant les huit semaines de stage, nous avons été associés aux travaux du service accueil mais également aux tâches de service crédit. Ainsi, notre tâche au niveau du service accueil a été:

- ❖ d'accueillir la clientèle, de les renseigner suivant leurs besoins tout en leur présentant les produits de PEBCo et les conditions à remplir pour bénéficier les crédits ;
- ❖ d'aider à l'ouverture de compte aux clients et au remplissage de la fiche d'ouverture de compte selon le type de compte.

Ceux au sein du service crédit a été de :

- ❖ remplir les fiches de demande ;
- ❖ d'enregistrer les demandes dans le registre de demande de crédit.

A la suite de la demande et du montage du dossier de crédit (visiter l'activité des clients, la vérification des garanties), le chargé de prêt transmet le dossier de crédit qu'il défend auprès du comité qui se réunit tous les jeudis et qui juge et donne le verdict final du montant de crédit à octroyer. Si le comité donne un avis défavorable, le dossier est alors rejeté automatiquement. En cas d'avis favorable, le chef d'agence autorise le décaissement du montant de crédit retenu au profit du client demandeur. Nous aidons également les chargés à remplir les fiches d'attestation d'aval, la liste d'émargement, à faire signer le client et à finaliser le dossier pour le décaissement des fonds.

❖ **La prospection**

Elle consiste à l'élargissement du portefeuille client de chaque agence. Pour ce faire, nous ciblons les clients potentiels de la zone et ceux dont visiblement l'activité exprime le besoin de financement ou une volonté d'épargner.

❖ **La contre visite**

Elle s'effectue par le responsable de crédit qui s'assure que les informations fournies dans le dossier de crédit sont exactes. Notre rôle est d'assister le responsable et de remplir les fiches de réévaluation de la garantie.

1- Le recouvrement

A ce niveau, nous avons aidé les chargés de crédit à recouvrer les fonds de l'institution auprès des clients qui sont en situation d'impayé.

C- Les difficultés rencontrées

Durant ces deux mois de stage académique, nous n'avons pas rencontré de difficultés majeures si ce ne sont que :

- Les conditions d'exécution des prospections ;
- la limitation des moyens pour se déplacer sur le terrain.

CHAPITRE II: CADRES THEORIQUE ET METHODOLOGIQUE DE L'ETUDE

Dans ce chapitre, il s'agit d'aborder dans un premier temps la problématique, les objectifs, les hypothèses de recherche et enfin la revue de littérature puis la méthodologie de l'étude dans un second temps.

Section 1: CADRE THEORIQUE DE L'ETUDE

Cette section est consacrée à la problématique, aux l'objectifs général et spécifiques, à l'intérêt de l'étude et à la revue de littérature.

Paragraphe 1: Problématique, objectifs et intérêt de l'étude

A- LA PROBLEMATIQUE

A la suite du volontarisme étatique vers les années 80 ayant montré ses limites, le Benin a entrepris depuis 1985 une vaste réforme du secteur financier et sa libéralisation. D'où la floraison d'institutions financières plus ou moins formelles, connues sous l'appellation de système financier décentralisé (SFD). PEBCo, est l'un de ces SFD qui effectuent comme principales activités, la collecte de l'épargne et l'octroi de crédit à la tranche de la population exclue du système classique. Les SFD introduisent comme innovation majeure le prêt de groupe basé sur la supervision mutuelle (Caution Solidaire) qui prend la place des garanties matérielles exigées jusque-là par les banques et qui discriminait une partie de la population. Une telle innovation donne accès aux crédits pour les démunis et en même temps met les IMF concernées à l'abri des impayés qu'engendrent les crédits individuels. C'est vrai que les premiers résultats obtenus ont été très encourageant (HONLONKOU et *al.*, 2001), mais le secteur de la micro finance se trouve aujourd'hui, confronté à de multiple problèmes tels que : la fragilité du secteur, la défaillance des prêts et le problème des impayés. Ce dernier apparait comme capital puisqu'il est susceptible de porter atteinte à la pérennité des IMF. La préoccupation est d'autant plus grande en ce sens que la garantie pour les prêts octroyés aux groupements est la caution solidaire qui devrait normalement réduire les risques d'impayés. En effet, à PEBCo (agence de Godomey gare), le taux d'impayé des crédits de groupement

passé de 2,14% en 2010, à 5,25% en 2011 puis à 6,32% en 2012 et 8,70% en 2013. On remarque une augmentation progressive du taux d'impayé ; ce qui illustre bien ce que nous déplorons. Cette situation nous amène à poser la question fondamentale suivante : Quels sont les facteurs déterminants des impayés des crédits caution solidaire ? Telle est la principale interrogation de cette étude qui se décline en trois questions de recherches :

- Quel est l'impact de la taille des groupements sur la solvabilité ?
- Quelle est l'influence des critères de formation des groupements sur la solvabilité?
- Quelle est l'influence de l'ancienneté des groupements sur la solvabilité?

Pour répondre à ces questions, des objectifs de recherche ont été formulés.

B- Objectifs de l'étude

Les objectifs de l'étude ont été fixés par rapport aux problèmes à résoudre et se présentent comme suit :

a- Objectif général

Il s'agit d'identifier les facteurs déterminants des impayés des crédits caution solidaire.

b- Objectifs spécifiques

Les objectifs spécifiques dans le cadre de ce travail sont de :

1. analyser l'effet de la taille du groupement sur la solvabilité.
2. appréhender l'influence des critères de formation des groupements sur la solvabilité.
3. étudier l'influence de l'ancienneté du groupement sur la solvabilité.

Pour vérifier ces objectifs, des hypothèses de travail ont été définies.

c- Hypothèses de travail

Afin de répondre aux questions que nous nous sommes posées, nous avons formulé les hypothèses suivantes :

- la taille des groupements détermine la solvabilité,

- les critères de formation des groupements influencent positivement la solvabilité ;
- l'ancienneté des groupements à une influence positive sur la solvabilité.

C- Intérêt de l'étude

Les objectifs visés par les responsables de PEBCo sont non seulement de réduire la pauvreté mais aussi de sauvegarder leur patrimoine afin d'être plus performant ; telle est d'ailleurs la préoccupation majeure de tous responsables d'entreprise.

Ainsi donc, les résultats de ce travail vont contribuer :

- sur le plan scientifique, à accroître la connaissance relative aux facteurs qui déterminent la solvabilité des crédits caution solidaire.
- Sur le plan managérial, la détermination de ces facteurs va permettre aux managers de mieux gérer les crédits caution solidaire. Cela permettra de réduire significativement les taux d'impayés des crédits caution solidaire.

Paragraphe 2: Revue de littérature

Cette partie permet, dans le cadre de toute recherche de s'assurer au préalable de l'état des connaissances acquises sur le problème identifié. Elle est consacrée d'une part, à la clarification de certains concepts et expressions clés et d'autre part au point des connaissances antérieures sur les facteurs favorisant les impayés des crédits caution solidaire.

A- Clarification conceptuelle

a- L'épargne

Dans les IMF, l'épargne est essentiellement financière (BOMBA, 1998). Ce service fait partie des activités importantes des IMF. Il permet la mobilisation des ressources locales au financement ultérieures de la croissance des activités locales via les opérations de microcrédits. C'est le cas des coopératives et mutuelles d'épargne et de crédits qui offrent ce service au grand public alors que seuls les bénéficiaires de crédits ont obligatoirement accès aux épargnes dans les ONG, les structures de crédit solidaire et projet à volet crédits (AMOUSSOUGA, 2003).

Plusieurs formes d'épargnes existent selon la publication de Webster et Filder (1995), citée par NANGNONHOU ET HOUETOHOSSOU (2012). En Afrique, les dépôts les plus populaires dans les IMF sont :

- le dépôt à vu sur livret avec intérêt modéré, c'est le compte le plus préféré de la majorité des épargnants car ils peuvent y accéder à tout moment;
- les dépôts à terme produisant des intérêts et portant sur une période déterminée, à un taux d'intérêt qui varie selon les institutions. Cette forme d'épargne est la source principale de fonds qui alimente les prêts dans la plupart des institutions de crédit.

Il convient alors de cerner la notion de micro finance.

b- Le concept de la micro finance

Le microcrédit a posé ses premiers jalons depuis 1976 avec l'expérience d'un professeur d'économie Muhammad Yunus de l'Université de Chittagong au Bangladesh en Asie suite à la famine de 1974. Le succès de ses coups d'essai l'a incité à fonder en 1983 une banque spécialisée dans l'octroi des micros (petits) prêts aux populations à très faibles revenus, à des taux d'intérêts insignifiants : 'la Grameen Bank' (du mot gram qui signifie village). Mais très tôt, compte tenu de ses succès, l'expérience a été répliquée un peu partout dans le monde ; outre les pays sous-développés mais également les pays développés tels que les Etats Unis dans les ghettos de Chicago et les réserves indiennes de l'Ouest, le Canada, la France, l'Allemagne, le Luxembourg... (ACCLASSATO, 2016).

La micro finance peut être également perçue comme l'offre de services financiers de proximité. Elle est également un outil qui permet de préparer les populations à faibles revenus d'accéder au système bancaire et par ricochet, de réduire la pauvreté.

Pour WOLFENSOHN (1998), « la microfinance représente un des outils que nous utilisons pour essayer de réduire la pauvreté ».

AGNIKPE (1998) présente la microfinance comme un outil performant au service du développement à la base. En ce sens, elle constitue l'un des leviers essentiels de lutte contre la pauvreté en créant des emplois, en augmentant les revenus et en diminuant les dépendances vis-à-vis des fournisseurs et des usuriers.

Pour ROBINSON (1996), la microfinance est utilisée pour désigner les services de financement offerts aux petites et micro-entreprises de différents secteurs.

YARON (1997) définit la microfinance comme l'offre de services financiers (épargne et crédit) de faibles montants à destination des micro-entreprises ne constituant pas de clientèle intéressante pour la Banque commerciale.

Au Bénin, la place de la micro finance dans le développement de la nation a été évoquée par AZOKLI et ADJIBI (2007) : « La micro finance apparaît aujourd'hui comme un maillon important de l'économie béninoise. Elle constitue le meilleur canal de drainage de fonds vers les couches défavorisées ».

c- Microcrédit

Le microcrédit est généralement défini comme un crédit de faible montant offert à ceux qui ne peuvent pas accéder au crédit bancaire, faute de garanties nécessaires ou parfois même, d'idéologie culturelle et sociologique, d'éloignement, d'analphabétisme... Mais pour mieux comprendre ce concept de micro crédit, AMOUSSOUGA (2003) suggère de le placer dans le concept global de micro finance. Il l'a défini donc comme « étant l'ensemble des services financiers (service d'épargnes et de crédits) offerts à de petits opérateurs économiques des zones et du secteur informel des milieux urbains et périurbains ». Toutefois, il n'est pas évident d'établir à l'instar du développement actuel très dynamique du secteur de la micro finance, des statistiques fiables très harmonisées. Mais l'intérêt in fine de la micro finance en tant que système de financement alternatif au système financier classique réside dans son rôle. Elle apporte aux défavorisés deux types de services : les services financiers et les services non financiers (AMOUSSOUGA, 2003). En effet, les services non financiers regroupent les programmes de formations ainsi que les services sociaux offerts en appui aux crédits octroyés alors que les services financiers intègrent les services d'épargnes et de microcrédits.

d- Institutions de Microfinance et typologie

Dans une publication de la Banque Mondiale (BM) éditée en août 1998 à propos de micro-finance en Afrique sub-saharienne, il est écrit ceci : « Par institution de micro-finance, on désigne des agents et des structures qui effectuent des transactions financières relativement faibles en ayant recours à une méthodologie spécifique basée sur la moralité du client. Ce sont des institutions qui s'adressent à des ménages à faibles revenus, à des micro-entrepreneurs, à des petits exploitants agricoles et à d'autres individus qui n'ont pas accès au système bancaire ». Au milieu du XIX^{ème} siècle, l'Europe comptait déjà les premières mutuelles

d'épargne et de crédit à l'initiative des hommes qui voulaient combattre l'usure et surtout la pauvreté tels que Friedrich Wilhelm Raiffeisen en Allemagne, Johann 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 (SFD) au service des pauvres ou des exclus des systèmes bancaires dits classiques.

En 1994, la Banque Mondiale, à travers sa bande de données sur les SFD, a démontré que les plus anciens banquiers ambulants sont originaires de l'aire socioculturelle Yoruba et qu'il est probable que l'essaimage de cette activité se soit opéré au Bénin, à travers la même ethnie, dans les années 50 à partir du Nigéria.

Selon BIO TCHANE (1998), repris par GARDY(2012), « les IMF ont commencé leur installation au Bénin vers les années 1980, en réplique à la mauvaise intermédiation financière formelle ». Les IMF sont donc installées au Bénin suite aux défaillances du système bancaire. Ainsi, le Bénin a connu une éclosion des initiatives de création des 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 caractérise leurs peuples. Elle devient ainsi incontournable et, de ce fait, doit être mieux formalisée afin de continuer par jouer le rôle qui lui est dévolu dans l'émergence de ces pays.

Ainsi, pour réaliser ces services financiers de types nouveaux, on distingue plusieurs types d'institutions de micro finance (IMF) ou système financier décentralisé (SFD) : les organisations non gouvernementales (ONG) à volet micro finance, les caisses d'épargnes, les coopératifs d'épargne et de crédit (COOPEC), les projets à volet crédits, certaines banques commerciales qui commencent par s'intéresser à la micro finance compte tenu de l'intérêt qu'elle suscite (AMOUSSOUGA, 2003).

e- Le crédit

Etymologiquement, le mot crédit vient du latin credere qui signifie, « avoir confiance », « se fier à ». De nos jours, le crédit porte sur des activités bien variées et revêt diverses formes. Le crédit peut être défini comme un prêt consenti par un banquier moyennant une rémunération prenant en compte de la durée du prêt et le risque lié à la situation de

l'emprunteur. C'est un « acte de confiance se traduisant par un prêt en espèce ou en nature consenti en contrepartie d'une promesse de remboursement dans un délai généralement convenu à l'avance» (Martinet et Silem, 2000 repris par GARDY, 2012). Le crédit consiste à utiliser le capital d'autrui en échange d'un engagement de le rembourser et de payer le prix de son emploi à la fin d'une période déterminée.

Selon le Manuel du droit de crédit de ANCEL repris par GARDY(2012), le crédit est, légalement, tout acte par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne, ou prend un engagement par signature (aval, cautionnement) éventuellement avec intérêt. En fonction de l'usage que l'emprunteur propose de faire du montant prêté, nous distinguons deux types de crédit :

- **le crédit à des fins personnelles**

Il est destiné à l'acquisition de biens ou services au niveau du ménage. L'objet du crédit n'est pas générateur de revenu et son remboursement se fait à partir de revenus réguliers provenant d'une source autre que l'objet du prêt. Dans ce type de crédit, les habitudes d'épargne du client deviennent souvent un gage de sa capacité à rembourser.

- **le crédit productif**

Il est sollicité par un individu ou une entreprise dans le but d'améliorer ses activités. On dit du crédit productif qu'il est générateur de revenus. Le remboursement de ce type de crédit est généralement supporté par les revenus générés par l'objet du prêt.

f- Portefeuille de crédit

Le portefeuille de crédit d'une institution de microfinance est l'ensemble des différents types de crédits qu'elle peut accorder à ses clients, d'une autre manière qui comprend toutes les facilités de crédit de nature directe ou indirecte octroyées aux clients. Il est le principal actif des IMF et donc leur principal générateur de revenu. Il est primordial pour leurs gestionnaires de disposer des informations précises et régulières sur la situation de leur portefeuille

g- Portefeuille de crédit à risque (PAR)

Le PAR est le solde restant dû de tous les prêts en cours dont au moins un remboursement du capital est en situation d'impayé depuis un certain nombre de jours. Ce compte inclut le

montant total restant à payer (remboursements échus et impayé et remboursement non échu futur), mais pas les intérêts courus, il ne comprend pas non plus les prêts qui ont fait l'objet d'une restauration ou d'un refinancement. Le PAR est en général ventilé en plusieurs catégories selon la durée de temps écoulé depuis la première échéance non honorée. Tout ceci nous permet d'aborder la notion d'impayé.

h- Les Impayés

Un crédit en impayé (ou un crédit en retard) est un crédit sur lequel des remboursements sont en retard (calme dow). Selon l'Agence Américaine pour le Développement International (USAID), les impayés appelés aussi arriérés ou retards de remboursement, mesurent le pourcentage du portefeuille à risque. Pour sa part, le Small Enterprise Education and Promotion Network (SEEP) considère les échéances impayées ou en retards comme des remboursements dont l'échéance est dépassée; des crédits en retards sont des crédits sur lesquels au moins un remboursement est en retard. A partir de cette définition, on peut distinguer les crédits :

- **Crédits sains**

Ils concernent les prêts non échus accordés aux sociétaires et les prêts échus en retard de moins de trois mois. Ces crédits ne font pas l'objet de provisions.

- **Crédits en souffrance**

Ce sont des crédits dont une échéance au moins est impayée depuis plus de trois mois (loi PARMEC). Dès lors, la totalité de l'encours du crédit échu ou non doit être désignée sous cette rubrique. Les crédits en souffrance doivent faire l'objet de provisions à constituer en fin d'exercice.

- **Crédit irrécouvrable**

Un crédit est irrécouvrable lorsqu'un emprunteur ne peut ou ne veut pas rembourser son crédit et que l'institution n'espère plus percevoir le remboursement. L'IMF devrait toutefois continuer ses efforts de recouvrement. En général, un crédit est considéré irrécouvrable quand l'emprunteur est en impayé de deux ou trois échéances.

En face du risque d'insolvabilité, le banquier essaie de se protéger par des suretés. Ces suretés sont des garanties destinées à défendre le créancier contre le risque que lui fait courir le débiteur. Cette exigence de la part du banquier exclut la part de la population défavorisée. Ce qui a donné naissance à la caution solidaire.

i- La caution solidaire

La technique du groupe solidaire a vu le jour avec les premières expériences du micro finance. En effet, la Grammen Bank et son fondateur Muhammad Yunus ont recouru à cette approche dès le départ, pour garantir le remboursement des prêts. (HOULONKOU et *al.* repris par GARDY(2012).

Le principe de fonctionnement de ce type de prêt, intitulé « caution de groupe solidaire» est très simple ; les emprunteurs pour solliciter un crédit, s'organisent en groupe de 4 à 10 personnes et les différents membres se portent mutuellement caution. Aucune garantie caution financière. Les responsables s'appuient sur l'autocontrôle des internes du groupe pour réduire les risques de défaillance par le biais de la procédure « two-two-one ». Ladite procédure consiste en l'attribution des crédits à tour de rôle ; les deux premiers du groupe bénéficient d'un prêt et ce n'est que si ces deux emprunteurs remboursent dans les délais fixés dès le départ, que les deux membres suivants peuvent bénéficier à leur tour d'un prêt. Lorsqu'ils remboursent, la cinquième personne, qui joue le rôle de chef de groupe obtient le crédit.

j- Impayés et Asymétrie informationnelle

En économie, on parle d'asymétrie d'information lors d'un échange quand certains des participants disposent d'information pertinentes que d'autres n'ont pas. La présence d'asymétries d'informations conduit à des problèmes d'anti-sélection et de risque moral. VARIAN (1990) atteste que l'asymétrie de l'information apparaît lorsqu'un agent économique est plus informé qu'un autre sur ses propres risques et les actions qu'il va entreprendre. Ces asymétries créent des problèmes d'anti-sélection (attribution de prêts aux emprunteurs très risqués) ainsi que des problèmes d'aléa moral (situation où l'emprunteur agit d'une manière non-appropriée en faisant peu d'effort ou des efforts insuffisants pour faire fructifier son prêt ou en l'utilisant de manière non-appropriée). Les problèmes d'anti-sélection et d'aléa moral augmentent la proportion d'emprunteurs qui ne peuvent rembourser leur prêt à la date d'échéance car le rendement de l'utilisation de leur prêt ne leur permet pas de le faire. Pour

DESAIN et MELLER (1993) cités par HOULONKOU et *al.*, les facteurs liés à la sélection adverse trouvent leurs origines dans la croissance rapide du portefeuille, le mauvais ciblage des clients, le sous-financement des activités et le rééchelonnement inadéquat des crédits. Par ailleurs, les emprunteurs qui ont assez d'argent pour rembourser peuvent toutefois décider de faire défaut sur le remboursement. Pour DESAIN et MELLER(1993) toujours cités par HONLONKOU et *al.*, ils ont énuméré certaines causes liées à la sélection adverse et d'autres aléas moraux.

Dans la catégorie des causes liées à la sélection adverse, on peut noter la croissance rapide des prêts, le mauvais ciblage des clients, le surfinancement ou le sous financement des activités, l'endettement excessif des emprunteurs, l'absence de garantie de mauvaise qualité, l'échelonnement inadéquat de remboursement ou la mauvaise allocation des prêts par les emprunteurs et leur refus de payer.

Les principaux facteurs influençant les impayés sont liés aux asymétries d'informations, aux chocs négatifs auxquels sont confrontés les emprunteurs ou encore à la mauvaise qualité de certaines institutions (GODQUIN, 2006).

k- La gestion des impayés

Pour YARON (1997), les institutions financières rurales (IFR) doivent accorder une attention particulière d'abord au suivi puis à la qualité des actifs lors de l'entretien. En absence de méthodes fiables qui permettent de définir et d'enregistrer systématiquement les arriérés et les pertes sur prêt, il est fréquent que les actifs, les bénéfices et la valeur nette soient présents de façon erronée. Beaucoup d'IFR sous-estiment les pertes sur prêts et estiment par conséquent leur rentabilité.

Selon LEDGERWOOD(1999), la gestion des impayés nécessite un examen complet des méthodes de crédits, des procédures opérationnelles et l'image institutionnelle de l'IMF. Les problèmes d'impayés sont souvent le résultat d'une mauvaise conception des produits de prêt et des procédures d'octroi de crédit. La gestion des impayés passe par six éléments :

- ✓ l'appréciation du service de crédits par les clients ;
- ✓ la sélection des clients ;
- ✓ le degré d'engagement de la responsabilité du personnel de terrain et des clients vis-à-vis des retards de remboursement ;

- ✓ la fiabilité des informations délivrées par le système d'information de gestion (SGI) des IMF ;
- ✓ le suivi des retards,
- ✓ une décision suffisante, aux yeux de tous les emprunteurs, des conséquences des retards de remboursement.

BRATTON (1998) s'est tourné vers une autre dimension des facteurs de remboursement des crédits. Dans une étude sur les crédits de groupe au Zimbabwe, il a démontré que le remboursement du crédit par chaque membre est influencé par l'espérance de la probabilité de remboursement des prêts par ses pairs. Il a soutenu alors dans une bonne campagne agricole qu'un crédit de groupe conduisait à de meilleurs taux de recouvrement qu'un crédit individuel.

Pour PAXON et *al.* (2000), même si les variables socio-économiques relatifs à un individu demeurent importants dans les crédits de groupe, elles ne suffisent pas pour expliquer le remboursement qui est aussi fonction du degré d'homogénéité qui existe entre les membres. Ils ont alors développé un degré d'homogénéité qui est construit à partir d'une série de neuf variables ; notamment : le genre, l'âge, le niveau de revenu, la participation à des activités sociale et économique similaire et de voisinage proche etc... L'indice d'homogénéité expliquerait alors la raison de la défaillance d'autres membres du groupe suite à la défaillance d'un premier. Ces autres membres ont alors fait une analogie entre le succès de crédit du groupe et un avion qui n'est plus capable de voler si l'une de ses parties tombait en panne. Les résultats de leurs études ont montré que, plus un groupe est homogène, plus les problèmes surviennent ; car les problèmes des uns rattrapent les autres. En effet, si un membre d'un groupe soudé remarque que les autres connaissent des problèmes de remboursement, il se délibéra à son tour de la responsabilité de remboursement. PAXON et *al.* (2000) ont également identifié que les problèmes peuvent survenir si tout le groupe s'esquive (effet domino). Le Sequining est l'habileté que possède une institution de micro crédit ou l'officier de prêts de pouvoir distinguer le mauvais emprunteur du bon et d'augmenter ainsi ses taux de remboursement de crédit. Le Sequinnig permet de contrôler les problèmes d'anti sélection et de défaillance au niveau de l'emprunteur.

AZOKLI (2010) va regrouper en trois catégories les causes des impayés dans les IMF :

- les causes liées à l'IMF (retard dans le déblocage des fonds, insuffisance ou manque de suivi des clients financés, dossier de prêt mal étudié, violation par le staff des politiques et de procédures de mise en place des crédits, fraude des agents...);
- les causes liées à l'emprunteur (mauvaise gestion de l'entreprise, non investissement du crédit dans l'entreprise, mauvaise foi);
- les causes externes (catastrophes naturelles telles que les inondations, la sécheresse, l'invasion des criquets, tremblement de terre, maladies du client ou de ses proches, décès des proches du client, etc.).

B- Contributions antérieures liées aux impayés dans les IMF

Des études théoriques ont été réalisées autour du phénomène d'impayés et de leurs manifestations au sein des Institutions de Microfinance. Certains auteurs ont abordé partiellement ou totalement les problèmes que nous évoquons dans le cadre de ce travail. Ils ont fait les analyses et des conclusions auxquelles nous allons retracer. Nous présentons également les différents travaux qui tentent d'expliquer les manifestations des impayés dans les IMF.

LEDGERWOOD (1999), la gestion des impayés nécessite un examen complet des méthodes de crédit, des procédures opérationnelles et de l'image institutionnelle de l'IMF. Les problèmes d'impayés sont le plus souvent le résultat d'une mauvaise conception des produits de prêt et des procédures d'octroi de crédit. Il existe aussi les impayés volontaires. Ce sont des cas où l'individu disposant des sommes dues, préfère en prolonger unilatéralement la durée de leur usage car, conscient qu'un remboursement immédiat n'offre pas automatiquement l'opportunité d'un renouvellement immédiat de crédit. Contrairement à ce qu'on pourrait penser, les remboursements retardés sont aussi dangereux que les créances irrécouvrables. Non seulement il est associé au retard de remboursement des coûts de recouvrement mais également, il fausse la programmation financière et peut entraîner la panique des déposants des SFD or, ces derniers, contrairement aux banques classiques ne sont pas généralement reliés à un prêteur de dernier ressort qui pourrait les refinancer.

Par ailleurs, HONLONKOU et *al.* (2001), dans une étude réalisée sur la « Problématique de remboursement des crédits dans les systèmes financiers décentralisés et garantie de prêts aux petits opérateurs économiques au Bénin », aboutissent à des conclusions dont les plus

illustratives révèlent que la performance des IMF en matière de remboursement est liée aussi bien aux caractéristiques des caisses (caractéristiques du gérant, supervision adéquate après l'obtention du crédit), aux activités financières, qu'aux caractéristiques des clients (sexe, proximité géographique de la caisse, type de garantie, volume d'activité, expertise accumulée dans l'activité à financer, la taille de l'emprunt).

ELEGBEDE (1999), puis SOGLOHOUN et LONTCHEDJI (2000), dans leurs recherches sur « les problèmes de remboursement dans le réseau FECECAM » cités par GARDY(2012), ont identifié plusieurs causes d'impayés parmi lesquelles on peut citer la pression exercée par les membres élus sur les techniciens (le gérant et son personnel) pour les obliger à octroyer des prêts à des clients ne remplissant pas toutes les conditions de solvabilité, le manque de suivi des projets financés, l'insuffisance des montants de crédit pour financer les projets, les périodes de décaissement inappropriées, le détournement des crédits pour la consommation ou le remboursement des usuriers et la perception du financement public dit « argent froid ».

Selon LANHA (2002), le taux de recouvrement des créances augmente chez les clients ayant une ancienneté de zéro à quatre ans. Mais à partir de la cinquième année, on constate une baisse du taux de remboursement. Cela est dû au manque d'exigence de la part des gérants et aux saturations du marché au niveau de l'activité du client.

DENAKPO et DEGBO repris par GARDY(2012), dans une étude sur la sélection des projets suivis et de risque d'insolvabilité au niveau des CLCAM en République du Bénin, ont montré que les taux d'impayés sont plus élevés au niveau des prêts individuels qu'au niveau des prêts cautionnés par les groupes de solidarité ou les prêts au niveau des groupements coopératifs. Dans cette même étude, ils ont montré que les emprunteurs ne bénéficient qu'une partie du crédit demandé. Mais ils n'ont pas abordé dans leur étude l'approche genre et l'influence du délai de remboursement sur le remboursement des crédits.

a- Manifestations des impayés au sein des IMF

- **Impayés et groupe solidaire**

GUEYE (1999) démontre que le risque de défaillance d'un membre est amplifié lorsque le groupe est de petite taille. Néanmoins, la taille du groupe ne doit pas être trop élevée car l'application du contrôle par les pairs y serait plus difficile. En effet, la défaillance d'un

membre conduisant au non renouvellement des crédits pour tout le groupe, les autres membres ne voudront pas rembourser même s'ils en ont la capacité. (BASLEY et COATE, 1995).

BRATTON (1986) soutient cette thèse en affirmant qu'un individu accepterait de rembourser son crédit si et seulement si le groupe a une réelle chance de maintenir un bon crédit. Ce mécanisme n'échappe pas aux risques exogènes qui sont dus aux incertitudes globales qui caractérisent les projets financés. Une mauvaise récolte, une chute des cours mondiaux d'un produit dominant chez les emprunteurs peuvent annihiler tous les records de remboursement. Les controverses autour de la caution solidaire font que certaines IMF optent pour de nouvelles formes de garanties réelles, le warrantage et les fonds de garantie.

Par contre, PAXTON *et al.*, (2000), dans une étude réalisée sur les « Mécanismes internes aux groupes au Burkina », ont identifié une augmentation de la probabilité des impayés avec le cycle de prêt. Ceci sous-entend que, plus le groupe développe de l'expérience en matière de crédit, plus il a tendance à devenir défaillant à cause d'un contrôle moins soutenu des officiers de prêt.

Quant à BASLEY et COATE (1995) dans leur modèle de défaillance stratégique, montrent que les bons emprunteurs décident de ne pas rembourser s'ils observent que les autres sont défaillants et qu'ils ne bénéficient plus de prêts. Dans ce cas, si les prêts étaient individuels, ces bons emprunteurs auraient remboursé. Les prêts de groupe sont beaucoup plus risqués que les prêts individuels. De plus, lorsque la gestion des impayés n'est pas optimale, le défaut de certains emprunteurs dans le groupe entraîne une réaction des autres emprunteurs avec un effet domino (Paxton *et al.*, 2000) ou des risques de collusion entre emprunteurs (Armandariz *et al.*, 2005).

b- Impayés et mauvaise politique de crédit

Selon EDMOND (1994), une trop grande spécialisation du crédit pour les campagnes agricoles et la non-couverture des besoins financiers pour les acteurs socio-économiques entraînent le détournement des crédits de la part des clients.

Pour ADJIMAVO (2002), les causes des impayés sont : le manque de professionnalisme des administrateurs, la mauvaise volonté de certains clients de ne pas rembourser, la non prise en compte des avis des techniciens et le détournement des fonds.

c- Impayés et période de prêt

La période ou le prêt est octroyé est un facteur à prendre en considération car elle pourrait affecter le remboursement.

En effet, si l'IMF tarde à accorder le prêt à cause des formalités administratives trop contraignantes, le crédit pourrait être octroyé à un moment où le client n'en manifesterait plus le besoin réel. Le crédit serait alors inefficacement utilisé, ce qui pourrait occasionner d'éventuels impayés (GARDY, 2012). ZELLER (1998) montre que lorsque le crédit est accordé à temps, son impact sur les taux de remboursement est positif.

Section 2 : APPROCHE METHODOLOGIQUE DE RECHERCHE

La démarche suivie pour ce travail repose sur les méthodes de collecte des données, leur traitement et l'analyse des résultats. (l'élaboration d'un cadre opératoire, la recherche documentaire, l'administration des questionnaires directs à certains clients, le guide d'entretien adressé aux chargés de crédit et aux chefs d'agence de PEBCo, l'observation directe et l'analyse des données.)

Paragraphe 1: Méthodes de Collecte des données qualitatives

La méthode de collecte de données est tous les moyens qui nous ont permis d'avoir des informations et de collecter des données à savoir : l'observation directe, la recherche documentaire, l'entretien.

a- Observation directe

Cette technique s'est révélée très intéressante pour le début de nos enquêtes puisque c'est sur elle que sont essentiellement basées nos recherches.

b- Recherche documentaire

A travers la recherche documentaire, nous avons consulté un certain nombre de documents à savoir ; rapport et mémoire allant dans le sens de notre thème. Comme centre de documentation, nous avons fréquenté les bibliothèques ENAM et FASEG, l'internet, les archives de PEBCo-BETHESDA. C'est à cette fin que nous devons la réalisation de notre revue de littérature.

c- Entretien

A l'aide d'un guide d'entretien, nous avons eu des entretus avec des chargés de crédit et les chefs d'agence qui ont été rencontrés individuellement et selon leur disponibilité. Cette méthode nous a permis de faire la moisson des informations très riches.

Paragraphe 2 : Méthodes de Collecte des données quantitatives

Cette partie prend en compte la population d'étude, l'échantillon, l'outil de collecte.

a- Population d'étude

La population mère de notre étude est constituée de l'ensemble des clients en impayé, bénéficiaires du crédit de groupement.

b- Echantillonnage de l'étude

L'échantillonnage est destiné à obtenir de l'information sur une population qu'il faut donc définir de façon précise si on veut que les résultats soient clairs. Il est souvent utile de préciser les unités qui ne font pas partie de la population. Dans le cas de notre étude, les groupements bénéficiaires du crédit de groupe et qui ne sont pas dans une situation d'impayé à PEBCo, de même que les bénéficiaires du crédit individuel ne sont pas concernés.

Le cadre d'échantillonnage est habituellement constitué par la liste des unités (population mère) à partir de laquelle on procédera à un sondage de l'échantillon qui est l'ensemble des groupements ayant bénéficié au moins une fois déjà du crédit de groupe.

L'unité d'échantillonnage est une portion de la population sur laquelle porte l'étude.

La méthode d'échantillonnage est la façon de sélectionner les unités d'échantillonnage. Plusieurs façons de sélection sont possibles. On distingue principalement les méthodes

probabilistes et les méthodes non probabilistes. Une méthode est probabiliste lorsque les unités d'échantillonnage sont choisies de façon aléatoire tandis que celle non probabiliste consiste à sélectionner les unités d'échantillonnage de façon non aléatoire.

Cette étude adopte la méthode non probabiliste plus précisément la méthode des quotas, en nous inspirant de la méthode appliquée dans l'étude de cas : "Etude de l'influence de la rumeur sur l'engagement de la clientèle d'une entreprise" (AMOUSSOU ET TOGBE, 2015) L'étude quantitative est réalisée en administrant un questionnaire à cent cinquante (150) groupements ayants bénéficiés au moins une fois déjà du crédit de groupe et qui sont dans une situation d'impayé à PEBCo. La taille élevée de la population de base et ne disposant pas la base de données exacte des groupements en situation d'impayé à PEBCo ainsi que nos ressources limitées, fondent le choix porté sur cette méthode.

c- L'outil de collecte

- **le questionnaire**

Le questionnaire est un document constitué des questions, puis des réponses ultérieurement des personnes interrogées dans le cadre d'une enquête. A base de notre questionnaire, nous avons pu recueillir des informations quantitatives qui nous ont permis de valider les hypothèses. En réalité, il est divisé en trois parties et chacune d'elle a rapport avec chaque hypothèse. La première est consacrée à l'effectif des groupements, la deuxième concerne les modalités de formation des groupements et enfin la troisième et dernière partie est destinée à l'ancienneté des groupements.

d- Moyens de vérification

Il s'agit ici d'apprécier la vérification de nos hypothèses à partir d'un seuil de vérification. Etant au 21ème siècle, nous ne sommes plus tenus de pratiquer le décomptage manuel effectué autrefois à l'époque héroïque. Ainsi donc, nous avons évolué avec le temps en associant au dépouillement de nos données, le logiciel SPSS grâce auquel nous avons réalisé l'analyse de la statistique descriptive. Il suffit juste de rendre, dans un premier temps les données accessibles aux traitements informatiques. L'ordinateur ne comprenant que des chiffres (ou presque). Pour cela, nous avons codé nos réponses : « Oui » devient « 1 » ; « Non » devient « 2 » ; Pour d'autres questions, « 1^{er} crédit » devient « 1 » ; « 2^{eme} crédit » devient « 2 » ; « 3^{eme} crédit » devient « 3 » ; « 4^{eme} crédit » devient « 4 » De même, « 2 ans »

devient « 1 » ; « 3 ans » devient « 2 » ; « 4 ans » devient « 3 » ; « 5 ans » devient « 4 » ; « plus » devient « 5 ». Etc...

Puis dans un second temps, nous avons créé notre banque de données et bâti un programme de traitement, par suite les résultats apparaissent systématiquement.

Seuil de décision pour la vérification des hypothèses

A partir des tris à plat, des tris croisés qui sont des tableaux et les graphiques qui ont facilité nos analyses, les hypothèses 1, 2 et 3 seront testées par la relation donnée par SPSS ; elles seront vérifiées s'il existe une relation significative entre deux variables à partir du tableau de test du Khi- deux. Il y a une signification entre deux variables, lorsque la signification est inférieure à 0.005 ($S < 0.005$) soit 0.5%. De même on peut mesurer la force de ces relations à partir du tableau de mesures symétriques. Ce qui nous intéresse dans ce tableau est le V de Cramer qui varie de 0 à 1. Ainsi, il y a relation très faible, relation faible, relation modérée, relation forte et une relation très forte lorsque le V de Cramer est respectivement compris entre :]0,05; 0,10[;]0,10; 0,20[;]0,20; 0,40[;]0,40 ; 0,80[et]0,80; 1[.

g- Difficultés rencontrées

La réalisation de ce travail n'a pas manqué de difficultés. En effet, le recueil des informations chez les responsables de PEBCo n'a pas été très facile à cause de leur indisponibilité et leur méfiance à fournir des informations sur l'entreprise.

CHAPITRE III : PRESENTATION ET ANALYSE DES RESULTATS D'ENQUETE VERIFICATION DES HYPOTHESES ET RECOMMANDATIONS

La présentation et l'analyse des résultats du terrain, la vérification des hypothèses et la formulation de quelques recommandations font l'objet de ce dernier chapitre comme le montre déjà son titre.

Section 1 : PRESENTATION ET ANALYSE DES RESULTATS

- **Présentation et analyse des données relatives au problème spécifique n°1**

Les figures donnent la présentation des résultats issus du questionnaire. Le pourcentage (%) est calculé en faisant l'effectif de chaque variable sur l'effectif total qui est de 150.

En ce qui concerne le rang de crédit, la figure 1 en donne une illustration.

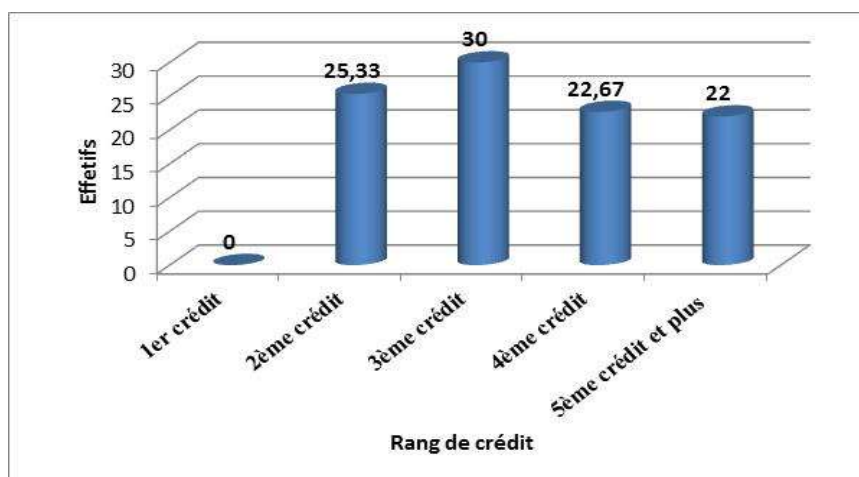


Figure 1 : Rang du crédit

Source : Enquête de terrain, juillet 2016

Il ressort de cette figure qu'une grande partie, soit 30% de l'échantillon bénéficient actuellement du 3^{ème} crédit. Mais le crédit octroyé et même le montant sont en fonction de la taille des groupements. Ainsi donc, la figure 2 présente l'effectif des groupements.

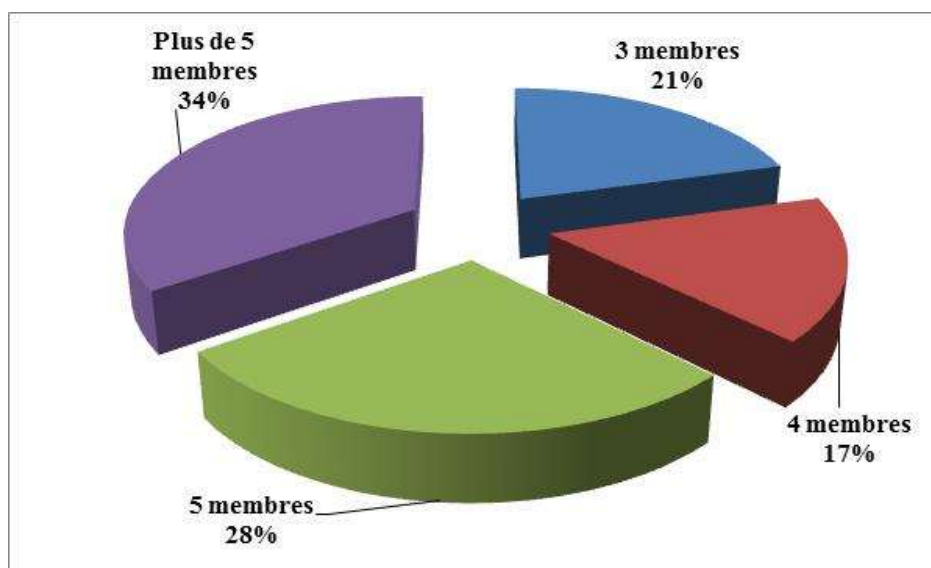


Figure 2 : Nombre de membres que compte un groupement

Source : Enquête de terrain, juillet 2016

De la lecture de cette figure, le nombre de membre que compte un groupement varie. En effet, les groupements dont le nombre de membres est plus de 5 personnes sont fréquents (34%).

Par ailleurs, il convient de retenir que tous les groupements rencontrés (100%) lors de la collecte des données de terrain affirment connaître au moins une fois de retard dans le remboursement du crédit. La figure 3 présente la fréquence dans le retard pour ce qui concerne le remboursement.

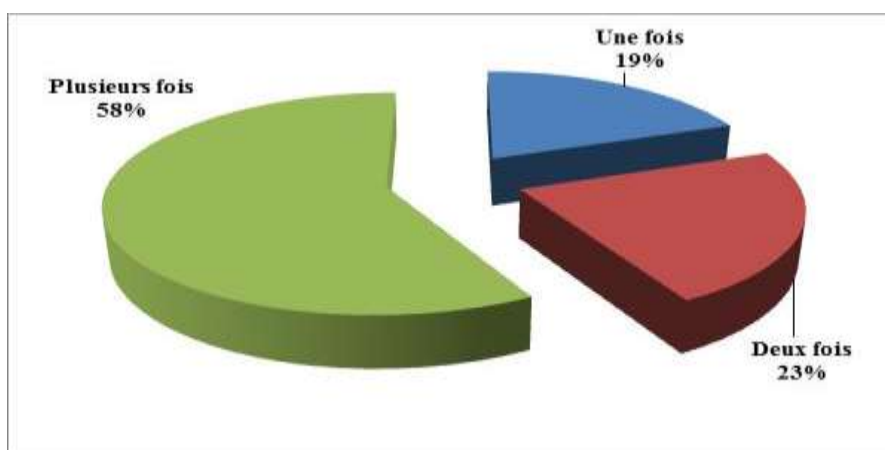


Figure 3 : Fréquence du retard

Source : Enquête de terrain, juillet 2016

De l'analyse de cette figure, il convient de noter qu'un nombre important de groupement a eu plusieurs fois de retard dans le remboursement du crédit soit une proportion de 58%. Alors que, 19,34 seulement affirment qu'ils n'ont eu de retard qu'une fois.

Résultats de la relation entre la fréquence des retards et l'effectif des groupements

Tests du Khi-deux

	Valeur	Ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	246,27 6 ^a	6	,000
Rapport de vraisemblance	238,34 8	6	,000
Nombre d'observations valides	150		

Le tableau de test du Khi-deux réalisé à partir du tableau croisé entre la fréquence des retards et l'effectif des groupements nous révèle une relation significative entre la fréquence du retard et l'effectif des groupements avec un coefficient de signification $S=0,000$. Donc il existe une relation entre les deux variables. C'est-à-dire l'une exerce sur l'autre une influence.

Mesures symétriques

	Valeur	Signification approximée
Phi	1,281	,000
Nominal par Nominal V de Cramer	0,906	,000
Nombre d'observations valides	150	

Par ailleurs, nous avons à partir du tableau de mesure symétrique, un coefficient V de Cramer $V=0,906$ soit un coefficient compris entre 0,80 et 1. On en déduit que la relation entre la fréquence du retard et l'effectif des groupements est très forte.

Par conséquent la fréquence du retard dépend de l'effectif des groupements. Ce qui est d'ailleurs confirmé par la figure 4 qui met en exergue les causes des retards ;

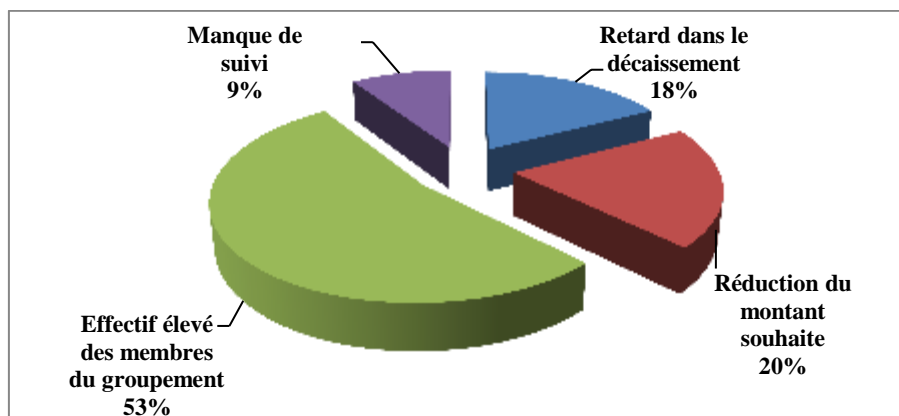


Figure 4 : Causes des retards

Source : Enquête de terrain, juillet 2016

De la figure, il faut noter que le retard dans le décaissement, la réduction du montant souhaité, l'effectif élevé des membres du groupement et le manque de suivi sont les variables mises en exergue dans les causes de retard de remboursement des crédits par les groupements. En effet, la cause principale des retards réside dans l'effectif élevé des membres du groupement (53%). Il s'en suit la réduction du montant souhaité (20%), le retard dans le décaissement (18%) et le manque de suivi (09%).

De même, au sein des causes d'ordre général, il existe des causes personnelles susceptibles d'influencer le retard dans le remboursement du crédit. La figure 5 en est une illustration.

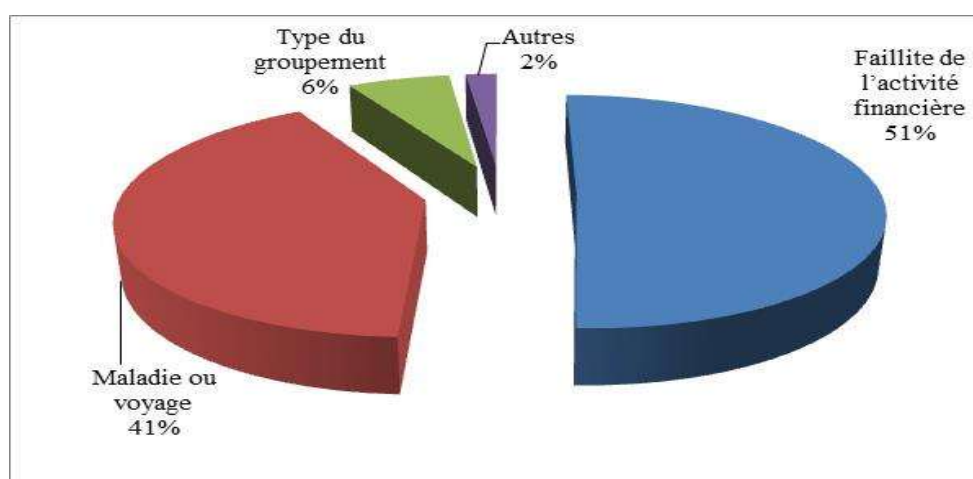


Figure 5 : Causes personnelles du retard

Source : Enquête de terrain, juillet 2016

La faillite de l'activité financée est la principale cause personnelle des retards selon les enquêtés soit 51%. D'autres causes comme les maladies et les voyages (41%) et la forme du groupement (6%).

▪ **Présentation et analyse des données relatives au problème spécifique n°2**

Le problème spécifique n°2 est relatif aux critères de formation. En effet, ce problème est en lien avec l'objectif spécifique n°2.

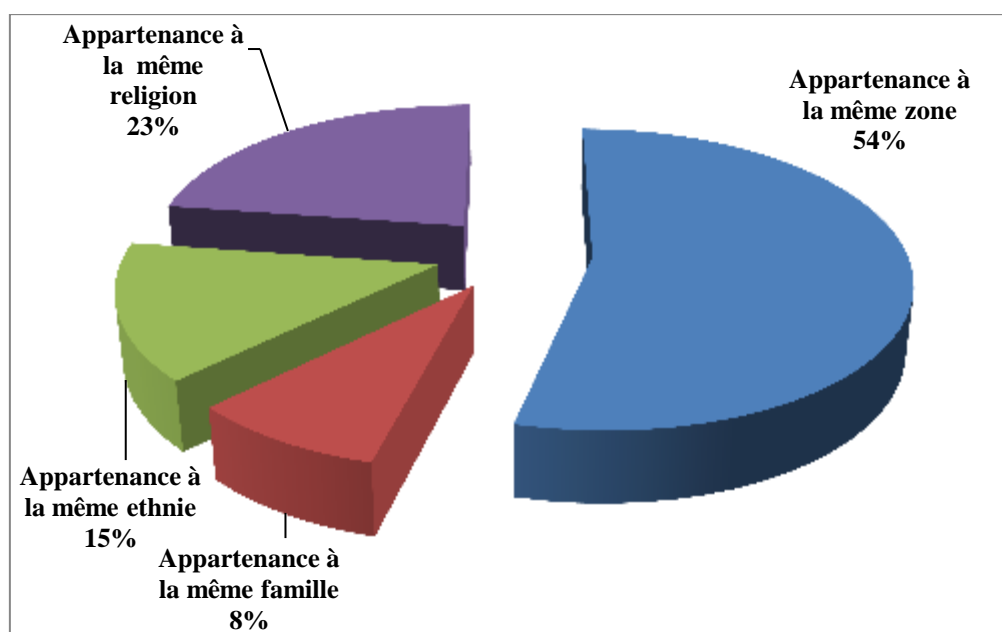


Figure 6 : Modalité de formation

Source : Enquête de terrain, juillet 2016

L'analyse de cette figure montre qu'une grande majorité des membres (54%) des groupements se mettent ensemble parce qu'ils sont dans le même secteur d'habitation c'est-à-dire dans le même quartier. Par contre 8% sont de la même famille.

Pour ce qui concerne les principales activités exercées dans les groupements, la figure 8 en donne une illustration.

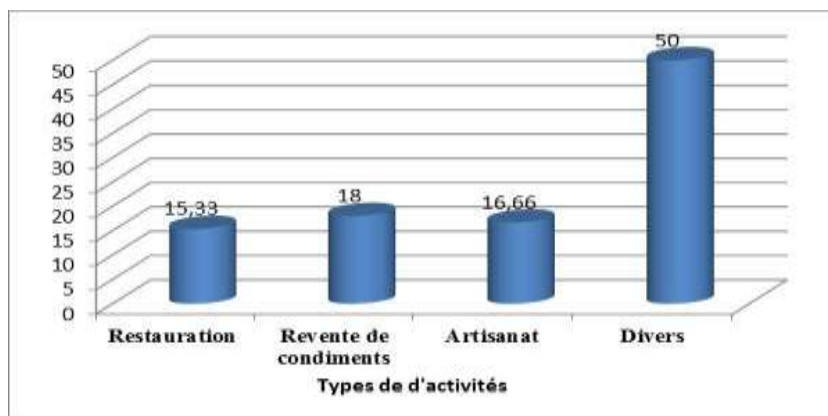


Figure 7 : Activités principales exercées dans les groupements

Source : Enquête de terrain, juillet 2016

Cette figure montre les activités principales exercées dans les groupements. On remarque que l'activité principale exercée dans les groupements est la vente de divers c'est-à-dire des produits vivriers et les denrées alimentaires avec un pourcentage de 50% soit la moitié de la population étudiée. La figure 8 présente les lieux d'écoulement des stocks de marchandises des groupements.

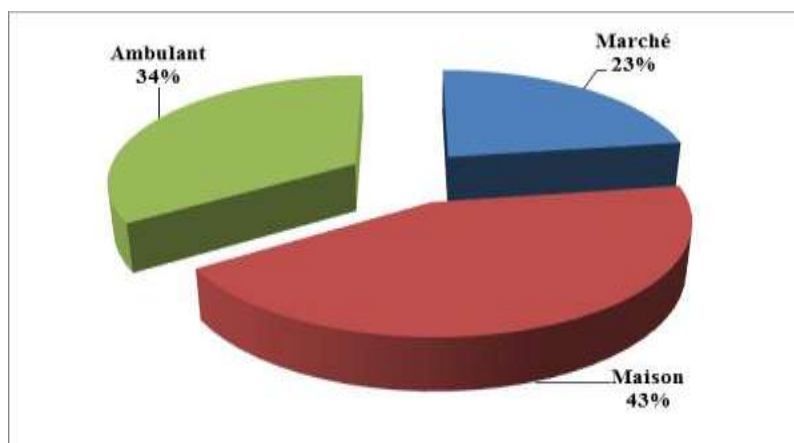


Figure 8 : Lieux d'écoulement des stocks de marchandises des groupements

Source : Enquête de terrain, juillet 2016

D'après cette figure, 43% commercialisent leurs marchandises à la maison. C'est-à-dire que les clients viennent à la maison pour acheter puisque l'étalage se trouve à la maison.

Résultats de la relation entre la fréquence des retards et la modalité de formation des groupements

Tests du Khi-deux

	Valeur	Ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	92,529 ^a	6	,000
Rapport de vraisemblance	118,275	6	,000
Nombre d'observations valides	150		

Le tableau de test du Khi-deux réalise à partir du tableau croisé fréquence des retards * modalité de formation des groupements, nous révèle une relation significative entre la fréquence des retards et la modalité de formation des groupements avec un coefficient de signification $S=0,000$. Donc les deux variables affirment une relation entre elles. C'est-à-dire l'une exerce l'influence sur l'autre.

Mesures symétriques

	Valeur	Signification approximée
Phi	,785	,000
Nominal par Nominal V de Cramer	,555	,000
Nombre d'observations valides	150	

Par ailleurs, nous avons à partir du tableau de mesure symétriques un coefficient V de Cramer $V=0,555$ soit un coefficient compris entre 0,4 et 0,80. On en déduit que la relation entre la fréquence des retards et la modalité de formation des groupements est forte.

Par conséquent, la fréquence des retards dépend de la modalité de formation des groupements.

▪ **Présentation et analyse des données relatives au problème spécifique n°3**

Le problème spécifique n°3 est relatif à l'ancienneté des groupements. En effet, ce problème est en lien avec l'objectif spécifique n°3. La figure 9 met en exergue l'ancienneté des groupements à PEBCo.

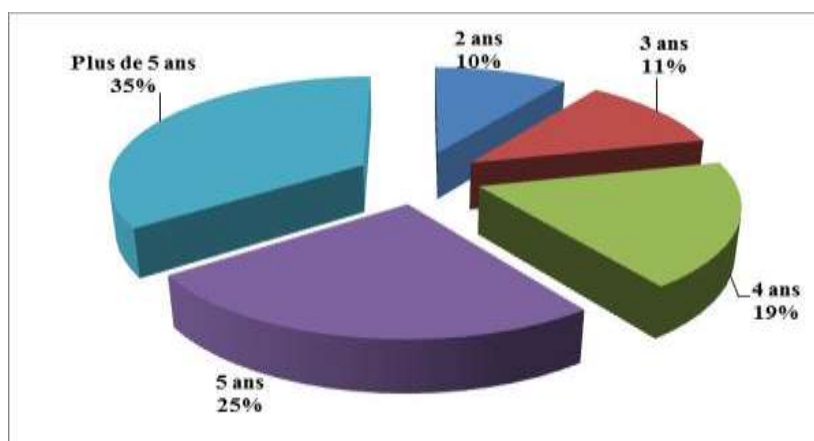


Figure 9 : Ancienneté des groupements à PEBCo

Source : Enquête de terrain, juillet 2016

De la figure ci-dessus on constate qu'un nombre important des clients a déjà fait plus de 5 ans à PEBCo soit 35%.

Résultats de la relation entre la fréquence des retards et l'ancienneté des groupements

Tests du Khi-deux

	Valeur	Ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	259,367 ^a	8	,000
Rapport de vraisemblance	254,192	8	,000
Nombre d'observations valides	150		

Le tableau de test du Khi-deux nous révèle une relation significative entre la fréquence des retards et l'ancienneté des groupements avec un coefficient de signification $S=0,000$. Donc les deux variables affirment une relation entre elles. C'est-à-dire l'une exerce l'influence sur l'autre.

Mesures symétriques

		Valeur	Signification approximée
Nominal par Nominal	Phi	1,315	,000
	V de Cramer	,930	,000
	Nombre d'observations valides	150	

Par ailleurs, nous avons à partir du tableau de mesures symétriques un coefficient V de Cramer $V=0,930$ soit un coefficient compris entre 0,80 et 1. On en déduit que la relation entre la fréquence des retards et l'ancienneté des groupements est très forte.

Par conséquent la fréquence des retards dépend de l'ancienneté des groupements.

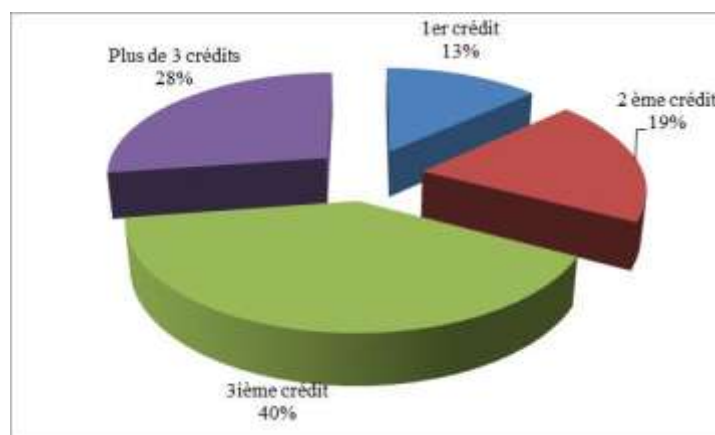


Figure 10 : Difficultés en rapport avec le nombre de crédit

Source : Enquête de terrain, juillet 2016

D'après la figure ci-dessus, 40% des groupements attestent que les difficultés de remboursement ont commencé à partir du 3^{ème} crédit. On remarque également qu'il n'y a pas trop de difficultés de remboursement à partir du 1^{er} crédit, ce qui justifie cette proportion de 13,33%.

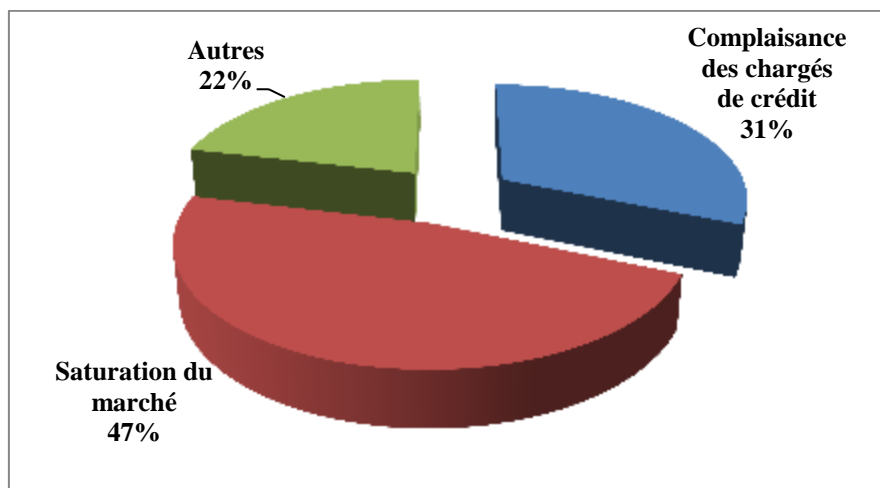


Figure 11 : Causes des retards

Source : Enquête de terrain, juillet 2016

De cette figure 11, il faut remarquer que 47 % estiment que les impayés surviennent avec le rang du crédit à cause de la saturation du marché.

Section 2 : VERIFICATION DES HYPOTHESES ET SUGGESTIONS

Paragraphe 1 : Vérification des hypothèses

A- Vérification de l'hypothèse liée à la taille des groupements

A partir des résultats de nos enquêtes, la majorité des groupements comptent 5 et plus de 5 membres (34%). 58% ont connu plusieurs fois du retard dans le paiement. De plus, le test de khi-deux montre qu'il existe effectivement une relation entre l'effectif du groupement et la fréquence du retard ($s = 0,000$) et le coefficient de cramer $V = 0,906$ compris entre $0,80 < 0,906 < 1$ nous laissent conclure donc qu'une très forte relation lie les deux variables. Tout ceci a été confirmé par les résultats sur les causes des impayés (figure 4). Ainsi donc notre hypothèse qui stipule que la taille des groupements détermine la solvabilité se voit donc vérifiée.

B- Vérification de l'hypothèse liée aux critères de formation des groupements

Des résultats de nos enquêtes, on retient que, 54% des membres des groupements résident dans la même zone. C'est l'élément prépondérant (figure 8). Cependant, 50% des membres

pratiquent la même activité (Divers) et 43% commercialisent leurs produits dans le même lieu (Marché) ce qui suppose qu'ils ont pratiquement la même clientèle ce qui a déjà un impact sur la solvabilité. Par ailleurs, le test de khi-deux nous montre qu'il existe une relation entre la fréquence de retard et les modalités de formation. Le coefficient de cramer montre que la relation entre les deux variables est forte car V est compris entre 0,4 et 0,80. Ainsi donc notre hypothèse qui stipule que la solvabilité des groupements est influencée positivement par les critères de formation se voit donc vérifiée.

C- Vérification de l'hypothèse liée à l'ancienneté des groupements

La grande partie des groupements a fait déjà plus de 5ans avec PEBCo. En se référant à LANHA(2002), couplé avec le test de khi-deux ($S = 0,000$) et le coefficient de cramer $V= 0,930$, on déduit que la fréquence de retard et l'ancienneté ont une très forte relation et l'impayé augmente avec l'ancienneté. De ce fait, notre hypothèse selon laquelle, l'ancienneté des groupements a une influence positive sur la solvabilité est validée.

Paragraphe 2 : Suggestions et conditions de mise en œuvre

A- Suggestions

Dans le souci d'aider PEBCo à améliorer le taux des impayés, nous lui proposons quelques approches de solution qui vont à l'endroit de la Direction Générale et aux charges de crédits, à savoir :

- ✓ s'assurer que les chargés de crédit s'assurent en aval que les membres des groupements se maîtrisent très bien en exigeant et en assistant à leurs réunions au moins 3 fois avant la demande de crédit et exiger la présence de tous les membres aux séances de formation données par les responsables puis augmenter le nombre de ces séances ;
- ✓ vérifier si le prêt a vraiment été investi dans l'activité décrite lors de la demande du crédit en accentuant le suivi après l'octroi du crédit par la dynamisation de la fonction des assistants des agents de crédit ;
- ✓ exiger que tous les membres des groupements participent aux tontines journalières ;
- ✓ éviter que la même personne soit coordonnatrice de plusieurs groupements ;

- ✓ éviter de prendre les membres qui sont dans d'autres institutions de micro finance en restant en association avec les autres SFD afin d'éviter le surendettement des membres ;
- ✓ sensibiliser les groupements sur la notion de la caution solidaire, de l'esprit de solidarité et de la confiance mutuelle;
- ✓ éviter le détournement du montant des échéances par les membres en exigeant que le paiement à chaque échéance se fasse à tour de rôle par tous les membres ;
- ✓ mettre en place un logiciel pouvant faire ressortir automatiquement et systématiquement le nom d'un membre s'il avait fait partie au moins une fois au réseau PEBCo quelle que soit l'agence ;
- ✓ mettre en place un système de motivation des membres du comité de crédit afin qu'il soit plus rigoureux dans l'analyse des dossiers et s'impliquer dans le suivi des clients ;
- ✓ mettre en place un système d'affectation des chargés de crédit sur d'autres agences à raison de 3ans par exemple pour éviter la familiarisation des chargés avec les clients ;
- ✓ préférer les petits groupes de 3 à 5 membres à ceux aux effectifs très élevés ;
- ✓ exiger que les responsables des groupements rappellent aux autres membres 48 heures ou 72 heures avant la date de l'échéance, le jour du remboursement afin d'éviter les retards et par suite, les impayés ;
- ✓ revoir les procédures d'octroi de crédit d'une part et les formalités à remplir par les clients d'autre part pour vite mettre en place le crédit afin de permettre aux clients d'atteindre leur objectif ;
- ✓ revoir la durée de la première échéance de remboursement du crédit et les montants à accorder aux clients pour leur faciliter le remboursement ;
- ✓ créer un service de suivi des crédits et de vérification des garanties pour alléger la tâche aux chargés de prêt ;
 - ✓ suivre rigoureusement les crédits une fois mis en place pour se rassurer qu'ils ne sont pas détournés vers d'autres activités et de donner des conseils à ces clients pour une meilleure rentabilité de leur activité.

B- Conditions de mise en œuvre

Pour mettre en œuvre ces solutions, nous suggérons aux responsables de PEBCo d'exiger comme condition que tout client désirant prendre de crédit souscrive obligatoirement aux tontines journalières ou hebdomadaire et exiger le montant de la tontine de telle sorte qu'à la

date des échéances, le montant collecté fasse au moins la moitié du montant de l'échéance à payer par le client ; de plus miser sur leurs agents de tontine et de bien faire leur répartition par zone, de les mettre en contact avec les chargés de crédits pour qu'ils passent par tous les clients pour la collecte. Ce qui permettra d'ailleurs de faire en même temps le suivi des clients. Nous leur suggérons également de revoir la date de la première échéance de remboursement puisque cela va permettre aux bonnes dames de ne plus défalquer le montant de la première échéance du montant octroyé pour le crédit afin de mieux financer leur activité.

Aussi de penser à féliciter de temps à autre les clients fidèles par la distribution de t-shirts, casquettes..., et de gratifier également les chargés de crédit qui gèrent bien leur portefeuille; d'offrir des soirées de dîner par exemple à tous les agents, de leur envoyer des messages d'encouragement et de félicitation par moment quand ils s'entendent le moins afin qu'ils sachent (des plus haut agents jusqu'aux petits gardiens) qu'ils sont indispensables quel que soit le poste dans la structure. C'est une mesure psychologique très importante.

- Pour les SFD, ils doivent se mutualiser pour pouvoir sanctionner et décourager les clients qui aiment faire des emprunts dans plusieurs IMF à la fois afin d'éviter le surendettement.

Conclusion

Le phénomène des impayés constitue un frein pour le développement des Institutions de Micro finance. Cela éloigne les IMF de leurs objectifs qui sont de servir d'outils au service des besoins et des aspirations des populations pauvres et du développement économique. C'est ainsi que notre étude s'est basée sur les facteurs déterminants des impayés des crédits cautions solidaire à PEBCo.

Dans cette perspective, nous nous sommes entretenus avec les personnes ressources aussi bien dans les bureaux, à la Direction Générale de l'institution que sur le terrain.

Cette étude a pour objectif d'identifier les causes des impayés des crédits caution solidaire à PEBCo. Il ressort de l'analyse des informations recueillies que l'effectif, les critères de formation et l'ancienneté des groupements constituent les causes fondamentales des impayés.

Le souci majeur des dirigeants de PEBCo étant de satisfaction les clients afin qu'ils soient financièrement autonomes ainsi que la pérennité de la structure, une bonne politique d'octroi de crédit, de formation des groupements et de mutation des chargés de crédit doit être définie afin que l'institution puisse atteindre ses objectifs. Dans ce cadre nous avons formulé des approches de solutions ainsi que leurs conditions de mise en œuvre.

Nous espérons, par ce travail, avoir apporté notre contribution à la résolution des problèmes que rencontrent PEBCo et par conséquent, les SFD en matière d'impayé.

Enfin, si le profit constitue le but premier de toute entreprise et donc des IMF, l'autonomie financière des populations de base est également l'une des préoccupations majeure de ces dernières. De ce fait, comment expliquer que la bonne dame rencontre toujours des difficultés de remboursement en plus de 10 ans de prêt ? Telle est l'une des préoccupations qui fera objet de réflexion pour les travaux futurs.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

1. ACCLASSATO Denis (2016) « Cours : économie monétaire et bancaire ».
2. AGNIKPE T.A. (2003) : «La micro finance au Bénin, étude sectorielle approfondie PNUD-Benin ».
3. AMOUSSOUGA GERO F. (2003) : « Cours : micro finance et développement ».
4. AZOKLI R. (2010) : « Les innovations réussies en matière de recouvrement des impayés des IMF », p.3.
5. AZOKLI R. et ADJIBI W. (2007) : « Micro finance au Benin : évolution et perspective », p. 29.
6. BESLEY T. ET COATE S. (1995): «Group lending, repayment incentives and social collateral» journal of development economics» vol 46, p. 18.
7. BOMBA J. (1998) : «Déterminant de l'épargne et du crédit et leur implication pour le développement du système financier rural au Cameroon, Berlin, peterland ».
8. BRATTON M. (1986) : «Financing small holder production: a comparison of individual and group credit schemes in Zimbabwe», public administration pp.115- 132
9. HONLONKOU A., ACCLASSATO D. et, QUENUM C. (2001) : «Problématique de remboursement des crédits dans les SFD et garantie de prêts aux petits opérateurs économiques au Bénin» organisation internationale du travail ELIFID, p. 54.
10. LANHA M. « Résolution des problèmes d'information en microfinance analysé à partir de la stratégie de Vita MicroBank » Avril 2001, pp . 23- 26
11. LEDGERWOOD J. (1999) : «Manuel de micro finance : une perspective institutionnelle et financière » document de travail Banque Mondiale, juillet 1999, Washington, p. 308.
12. PAXON J. GRAGAM D.et TRAEN C. (2000): «Modeling group loan repayment behaviors: new insights from Burkina-Faso .Economics development and cultural change», 48 (3), pp. 639-655
13. VARIAN (1998): «Monitoring agent with other agent, journal of institutional and theoretical economics 147(10), pp. 153-174
14. WOLFENSOHN(1998) : «La micro finance représente un des outils que nous utilisons pour essayer de réduire la pauvreté ».
15. YARON J. (1997) : «Les finances rurales : problèmes, structure et pratiques optimales» Washington, banque mondiale série n°14.

16. YUNUS M. (2007) : Vers un monde sans pauvreté « Le banquier des pauvres prix nobel de la paix 2006» p. 411
17. ZELLER M. (1998): « Determinant of repayment performance in credit groups: the role of program design, intragroup risk pooling and social cohesion» Economic development and cultural change, vol. 46, issue 3, pp. 599-620.

Mémoires consultés

AMOUSSOU W. et TOGBE V. (2015) « Etude de l'influence de la rumeur sur l'engagement de la clientèle d'une entreprise : cas de la SOBEMAP », p. 30

AYITE E. et EDAH A. (2014) « Analyse de l'effet des impayés sur la pérennité des systèmes financiers décentralisés : cas de FINADEV SA » p. 1

GANE-BANG M. (2009) « Sécurisation des microcrédits aux plus pauvres mis en place par la coopérative chrétienne d'épargne et de crédit » ENAM p.1

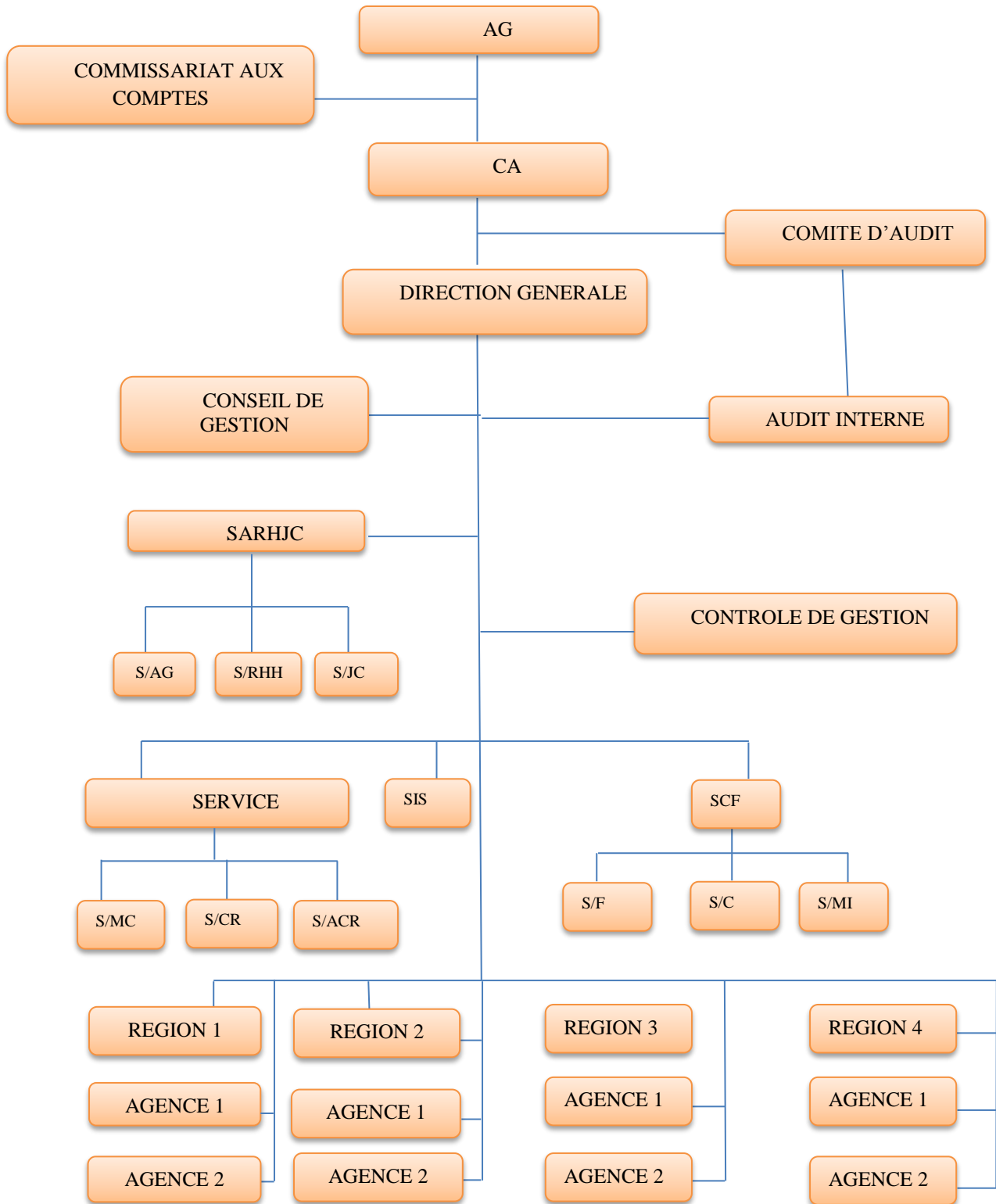
GARDY M. (2012) « Analyse du système de recouvrement des impayés au sein des institutions de microfinance : cas de l'association de PADME- Bénin » pp. 18- 22

HOUETOHOSSOU O. et NANGNONHOU M. (2013) « Compétitivité des systèmes financiers décentralisés : cas de PEBCo BRTHESSDA » p.26

Site Web : [www. Google/ schollar, /chrome](http://www.Google/scholar/)

ANNEXES

Annexe1: Organigramme de PEBCo-BETHESDA



Légende : AG: assemblée générale ; CA: Conseil d'Administration ; S/AC : Service d'appui conseil
 SARHJC : Service administratif, ressource humaines, juridique et contentieux
 SIS : service informatique et statistique ; SCF : service comptable et financier ;
 S/JC : section juridique et contentieux ; S/CR : Section

Annexe 2: Tableaux

Tableau 4 : Evolution des impayés depuis 2010 à 2014

ANNEE	2010	2011	2012	2013	2014
Décaissement aux groupes	284100000	367510000	361210000	295635000	275365000
Encours de crédit (a)	116971950	155111705	155545865	134124810	134132395
Montant des impayés(b)	2502380	8142856	9809030	11665925	2633870
Taux d'impayés (b/a) en %	2.14	5.25	6.32	8.70	1.96

Source : Nos propres calculs à partir des données de PEBCo

❖ Présentation des résultats du questionnaire

Tableau 5 : Rang du crédit

Variabes	Effectifs	Proportions(%)
1 ^{er} crédit	0	0
2 ^{ème} crédit	38	25,33
3 ^{ème} crédit	45	30
4 ^{ème} crédit	34	22,67
5 ^{ème} crédit et plus	33	22
Totaux	150	100

Source : Enquête de terrain, juillet 2016

Tableau 6 : Nombre de membres que compte un groupement

Variables	Effectifs	Proportions (%)
3 membres	31	20,67
4 membres	25	16,67
5 membres	42	28
Plus de 5 membres	52	34,66
Totaux	150	100

Source : Enquête de terrain, juillet 2016

Tableau 7 : Fréquence des retards

Variables	Effectifs	Proportions(%)
Une fois	29	19,34
Deux fois	34	22,66
Plusieurs fois	87	58
Totaux	150	100

Source : Enquête de terrain, juillet 2016

Tableau 8 : Relation entre la fréquence des retards et l'effectif des groupements

❖ Résultats de la relation entre la fréquence des retards et l'effectif des groupements

Tableau croisé fréquence des retard * Effectif des groupements

Effectif

		Effectif des groupements				Total
		1	2	3	4	
fréquence des retards	une fois	29	0	0	0	29
	deux fois	2	25	7	0	34
	plusieurs fois	0	0	35	52	87
Totaux		31	25	42	52	150

Source : Enquête de terrain, juillet 2016 à partir de SPSS

Tableau 9 : Causes des retards

Variables	Effectifs	Proportions (%)
Retard dans le décaissement	26	17,33
Réduction du montant souhaite	30	20
Effectif élevé des membres du groupement	80	53,33
Manque de suivi	14	9 ,33
Totaux	150	100

Source : Enquête de terrain, juillet 2016

Tableau 10 : Causes personnelles des retards

Variables	Effectifs	Proportions(%)
Faillite de l'activité financière	79	52,66
Maladie ou voyage	64	42,66
Type du groupement	10	6,66
Autres	3	2
Total	150	100

Source : Enquête de terrain, juillet 2016

Tableau 11 : Modalités de formation des groupements

Variables	Effectifs	Proportions(%)
Appartenance à la même zone	81	54
Appartenance à la même famille	13	8,66
Appartenance à la même ethnie	22	14,66
Appartenance a même religion	34	22,66
Totaux	150	100

Source : Résultats des enquêtes de terrain, juillet 2016

Tableau 12: Relation entre la fréquence des retards et la modalité de formation des groupements

❖ Résultats de la relation entre la fréquence des retards et la modalité de formation des groupements

Tableau croisé fréquence des retards * modalité de formation des groupements

Effectif

	modalité de formation des groupements				Total
	appartenance à la même zone	appartenance à la même famille	appartenance à la même ethnie	appartenance à la même religion	
une fois	29	0	0	0	29
deux fois	34	0	0	0	34
plusieurs fois	18	13	22	34	87
Total	81	13	22	34	150

Source : Enquête de terrain, juillet 2016 à partir de SPSS

Tableau 13 : Activités principales exercées dans les groupements

Variables	Effectifs	Proportions(%)
Restauration	23	15,33
Revente de condiments	27	18
Artisan	25	16,66
Divers	75	50
Total	150	100

Source : Résultats des enquêtes de terrain, juillet 2016

Tableau 14 : Lieux d'écoulement des stocks de marchandises des groupements

Variables	Effectifs	Proportions(%)
Marché	34	23
Maison	65	43
Ambulant	51	34
Totaux	150	100

Source : Résultats des enquêtes de terrain, juillet 2016.

Tableau 15 : Ancienneté des groupements a PEBCo

Variables	Effectifs	Proportions(%)
2 ans	15	10
3 ans	17	11,33
4 ans	28	18,66
5 ans	38	25,33
Plus	52	34,66
Totaux	150	100

Source : Résultats des enquêtes de terrain, juillet 2016

Tableau 16 : Relation entre la fréquence des retards et l'ancienneté des groupements

Tableau croisé fréquence des retards * ancienneté des groupements

Effectif

	ancienneté des groupements					Total
	2ans	3ans	4ans	5ans	plus de 5ans	
une fois	15	14	0	0	0	29
deux fois	0	3	28	3	0	34
plusieurs fois	0	0	0	35	52	87
Total	15	17	28	38	52	150

Source : Enquête de terrain, juillet 2016 à partir de SPSS

Tableau 17 : Fréquence du retard en rapport avec le rang du crédit

Variables	Effectifs	Proportions(%)
1 ^{er}	20	13,33
2 ^{ème}	29	19,33
3 ^{ème}	60	40
Plus	41	27,33
Total	150	100

Source : Résultats des enquêtes de terrain, juillet 2016

Tableau 18 : Causes des retards

Variables	Effectifs	Proportions(%)
Complaisance des charges de crédit	47	31,33
Saturation du marché	71	47,33
Autres	32	21,34
Total	150	150

Source : Résultats des enquêtes de terrain, juillet 2016

Annexe 3: Outils de collecte des données (questionnaires et guide d’entretien)

RECHERCHE DANS LE CADRE DE LA REDACTION D’UN MEMOIRE DE LICENCE PROFESSIONNELLE EN FINANCE BANQUE ASSURANCE

THEME DE L’ETUDE : « Analyse des facteurs déterminants des impayés des crédits caution solidaire cas de PEBCo BETHESDA »

GUIDE D’ENTRETIEN

Bonjour Monsieur/Madame

Nous sommes stagiaires à PEBCo BETHESDA et nous désirons entretenir quelques minutes avec vous dans le cadre de la rédaction de notre mémoire de fin de formation en Licence professionnelle à la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion dont le thème est « Analyse des facteurs déterminants des impayés de crédit caution solidaire : cas de PEBCo BETHESDA ».

NB : Les informations collectées dans le cadre de cette enquête sont couvertes de secrets de statistiques et ne sauraient être utilisées à d’autres fins que les objectifs visés.

1- Problèmes auxquels votre structure (PEBCo) est confrontée.

.....
.....
.....

2- Le portefeuille d’activité (Epargne, crédit, tontine) le plus confronté à ces problèmes.

.....
.....
.....

3- Probables raisons de ces problèmes.

.....
.....
.....

4- Solutions ou approches de solutions préconisées

.....
.....
.....

5- Efficacité de ces solutions et d'autres solutions envisagées.

.....
.....
.....

Merci pour votre aimable collaboration !

LE QUESTIONNAIRE

Dans le cadre de la rédaction de notre mémoire de fin de formation de Licence professionnelle en gestion filière banque finance assurance à la FASEG/UAC nous avons l'honneur de vous soumettre au questionnaire suivant.

Questionnaire adressé aux clients

NB : Les informations collectées dans le cadre de cette enquête sont couvertes de secrets de statistiques et ne sauraient être utilisées à d'autres fins que les objectifs visés.

❖ Situation matrimoniale

Célibataire

Marié (e)

Veuf

❖ Sexe

Masculin

Féminin

❖ Nombre d'enfant à charge

1

2

3

4

Plus

❖ Avez-vous obtenu de crédit à PEBCo une fois ?

Oui

Non

➤ **PREMIERE PARTIE : Effectif des groupements**

1. Si Oui, vous en êtes à combien ?

1^{er} crédit

2^{eme} credit

3^{eme} crédit

4^{eme} crédit

Plus de 4 crédits

2. Quel est l'effectif de votre groupement ?

1

2

3

4

5

Plus 5 membres

3. Avez –vous eu des retards dans le remboursement du crédit ?

Oui

Non

4. Si oui, combien de fois déjà ?

Une fois

Deux fois

Plusieurs fois

5. D' où proviennent ces causes liées au retard?

- Retard dans le décaissement

- Réduction du montant souhaité

- L'effectif élevé des membres du groupe

- Le manque de suivi

- L'affinité entre vous

- Le détournement du fonds par un des membres

- Autres (à préciser)

6. Quelles sont selon vous, les causes personnelles de ce retard ?

- Faillite de l'activité financée

- Maladie ou voyage

- Le type du groupement

- Autres (à préciser)

➤ **DEUXIEME PARTIE : Modalités de formation des groupements**

7. Comment vous- vous êtes connu ?

- Par appartenance à la même famille

- Par appartenance à la même religion

- Par appartenance à la même zone

- Autres (à préciser) . . .

8. Quelles sont les activités principales exercées dans le groupement ?

- Restauration

- Revente de friperie

- Revente de condiment

- Vente de divers

- Autres (à préciser) .

9. Quels sont les lieux d'écoulement de vos stocks de marchandises ?

- Marché

- Maison

- Ambulent

- Autres (à préciser)

TROISIEME PARTIE : Ancienneté des groupements

10. A quand remonte votre premier crédit ?

1. 2 ans

2. 3 ans

3. 4 ans

4. Plus

11. Les difficultés de paiement ont commencé à partir de quel rang de crédit ?

- Premier

- Deuxième

- Troisième

- Autres (à préciser)

12. Cela est dû à quoi selon vous ?

- Complaisance des charges de crédit

- Saturation du marché

MERCI POUR VOTRE AIMABLE ATTENTION!

TABLE DES MATIERES

SOMMAIRE	i
AVERTISSEMENT	ii
DEDICACES 1.....	iii
DEDICACES 2.....	iv
REMERCIEMENTS	v
LISTE DES SIGLES ET ACRONYMES	vi
LISTE DES TABLEAUX.....	viii
LISTE DES FIGURES.....	ix
RESUME.....	ix
ABSTRACT	x
INTRODUCTION.....	1
CHAPITRE I: CADRE INSTITUTIONNEL DE L'ETUDE	3
Section 1: Présentation générale de PEBCo.....	3
1-1 Bref aperçu sur PEBCo.....	3
1-1-1 Historique	3
1-1-1-1 Structure organisationnelle	4
1. Les organes décisionnels.....	5
a - L'Assemblée Générale (AG)	5
b - Le Conseil d'Administration.....	5
c - La Direction exécutive	6
d - Le Service Audit Interne	6
e - Le service administratif chargé des ressources humaines.....	7
f - Le service comptabilité et finance	7
g - Le service crédit juridique et contentieux	7
h - Le service appui conseil et renforcement des capacités (SACRC).....	8

i -	Le service informatique et statistique	8
j -	Le service marketing et mobilisation	9
k -	Les agences	9
1-1-1-2	Objectifs de PEBCo	12
1-1-1-3	Mission de PEBCo	12
1-1-1-4	Activités de PEBCo	12
A-	L'épargne	12
a-	Dépôt à vue (DAV)	12
b-	Epargne sur Livret (EL)	13
c-	Epargne Bloquée (EB)	13
d-	Dépôt à Terme (DAT)	13
B-	Les crédits	14
a-	Les petits crédits	14
b-	Les crédits moyens	14
c-	Les crédits de groupes	14
d-	Les crédits substantiels	15
e-	Les crédits à terme	15
f-	Les crédits de pont	15
g-	Les crédits scolaires	15
h-	Les crédits de groupement	15
i-	Les crédits sur tontine	15
j-	Les Micro Crédits au Plus Pauvres(MCPP)	16
C-	Les Tontines	16
a-	Tontines individuelles	16
b-	Tontines en groupe	17
1-1-1-5	Ressources de PEBCo	17
Section 2: Déroulement du stage		17

A-Présentation des lieux de stage	17
a-Le service accueil	17
b-Séance de formation et d'animation	18
c-Le service crédit	18
B-Les travaux effectués	18
1-Le recouvrement.....	19
C-Les difficultés rencontrées	19
CHAPITRE II: CADRES THEORIQUE ET METHODOLOGIQUE DE L'ETUDE	20
Section 1: CADRE THEORIQUE DE L'ETUDE	20
Paragraphe 1:Problématique, objectifs et intérêt de l'étude	20
A- La PROBLEMATIQUE	20
B- Objectifs de l'étude.....	21
a- Objectif général.....	21
b- Objectifs spécifiques.....	21
c- Hypothèses de travail.....	21
C- Intérêt de l'étude	22
Paragraphe 2: Revue de littérature.....	22
1. Revue de littérature.....	Erreur ! Signet non défini.
A- Clarification conceptuelle.....	22
a- L'épargne	22
b- Le concept de la micro finance	23
c- Microcrédit.....	24
d- Institutions de Microfinance et typologie	24
e- Le crédit	25
f- Portefeuille de crédit	26
g- Portefeuille de crédit à risque (PAR).....	26
h- Les Impayés	27

i- La caution solidaire	28
j- Impayés et Asymétrie informationnelle	28
k- La gestion des impayés	29
B- Contributions antérieures liées aux impayés dans les IMF	31
a- Manifestations des impayés au sein des IMF	32
b- Impayés et mauvaise politique de crédit.....	33
c- Impayés et période de prêt	34
Section 2 : Approche méthodologique de recherche.....	34
Paragraphe 1: Méthodes de Collecte des données qualitatives	34
a- Observation directe	34
b- Recherche documentaire.....	34
c- Entretien.....	35
Paragraphe 2 : Méthodes de Collecte des données quantitatives	35
a- Population d'étude	35
b- Echantillonnage de l'étude	35
c- L'outil de collecte	36
d- Moyens de vérification	36
g- Difficultés rencontrées.....	37
CHAPITRE III : PRESENTATION ET ANALYSE DES RESULTATS D'ENQUETE	
VERIFICATION DES HYPOTHESES ET RECOMMANDATIONS	38
Section 1 : Présentation et analyse des résultats.....	38
Section 2 : Vérification des hypothèses et suggestions	48
Paragraphe 1 : Vérification des hypothèses	48
A- Vérification de l'hypothèse liée à la taille des groupements.....	48
B- Vérification de l'hypothèse liée aux critères de formation des groupements.....	48
C- Vérification de l'hypothèse liée à l'ancienneté des groupements	49
Paragraphe 2 : Suggestions et conditions de mise en œuvre.....	49

A- Suggestions.....	49
B- Conditions de mise œuvre	50
Conclusion	52
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	53
ANNEXES.....	a
TABLE DES MATIERES.....	n