



REPUBLIQUE DU BENIN

.....@@.....



MINISTRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE RECHERCHE  
SCIENTIFIQUE

.....@@.....

UNIVERSITE D'ABOMEY-CALAVI  
(UAC)

.....@@.....

FACULTES DES SCIENCES ECONOMIQUES ET DE GESTION  
(FASEG)

.....@@.....

Mémoire présenté en vue de l'obtention des crédits associés au diplôme de Licence  
professionnelle en Comptabilité Audit et Contrôle de Gestion

Option : SCIENCE DE GESTION

THEME

PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS  
ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE  
RENACA-BENIN/CAVECA AVOGBANNA

PRÉSENTÉ PAR

ADJAGBENON Franck M.

&

AWIGNAN Rodrigue

Maître de stage :

de-SOUZA Fréjus  
Gérant CAVECA AVOGBANNA

Sous la direction de :

Dr. Théophile WOTO  
Enseignant à la FASEG

ANNEE ACADEMIQUE : 2014-2015

**PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS  
ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA-  
BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

**LA FACULTE N'ENTEND DONNER AUCUNE  
APPROBATION NI IMPROBATION AUX OPINIONS  
EMISES DANS CE DOCUMENT. CES OPINIONS  
DOIVENT ETRE CONSIDEREES COMME ETANT  
PROPRES A LEURS AUTEURS**

# **PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

## **DEDICACES**

- A ma chère mère AGUEHOUNDE Yolande, pour ta profonde affection, ton soutien sans limite et ta lutte permanente pour la réussite de mes études. Que Dieu te garde le plus longtemps possible pour que tu puisses bénéficier de ta persévérance soutenue.
- A mon père Gaston AWIGNAN, pour tes nombreux sacrifices.
- A mon cousin AWEDJO Marcel, pour son soutien indéfectible et ses sages conseils.
- A mon oncle AGUEHOUNDE Olivier pour l'affection dont tu m'as entouré et tes conseils.
- A mes sœurs Pétronie AWIGNAN, Chimène AWIGNAN.
- A vous toutes et vous tous, recevez ici l'expression de ma profonde gratitude

Rodrigue AWIGNAN

# **PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

## **DEDICACES**

- A mon père ADJAGBENON Victorin pour ton affection, ton engagement et tous les sacrifices dont tu as fait preuve au cours de mes études, que ce travail te soit le réconfort et le fruit des lourdes peines endurées à cause de moi.
- A la mémoire de ma mère feu ADJAGBENON Pulchérie à qui je dois mon courage et ma détermination dans la poursuite de mes études.
- A mes tantes pour leurs soutiens indéfectibles et leurs sages conseils
- A Monsieur SODONON Anale, grand est votre sacrifice pour moi, veuillez trouver ici l'accomplissement de votre espérance
- A vous toutes et vous tous, recevez ici l'expression de ma profonde gratitude.

Franck M. ADJAGBENON

# **PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

## **REMERCIEMENTS**

Au terme de ce travail, nous tenons à remercier tous ceux qui d'une manière ou d'une autre ont contribué à l'élaboration de ce mémoire.

Nos remerciements vont particulièrement à l'endroit :

- ❖ Du Docteur Théophile WOTO enseignant à la FASEG/UAC qui a accepté diriger et encadrer la rédaction de ce mémoire malgré ses multiples préoccupations, soyez rassuré de nos sincères gratitude.
- ❖ Du président du jury pour avoir accepté de présider ce jury.
- ❖ Des honorables membres du jury, vous qui avez bien voulu nous faire l'honneur de juger ce modeste travail que nous soumettons à votre appréciation.
- ❖ De tout le corps enseignant de la faculté des sciences Economiques et de Gestion de l'université de d'Abomey-Calavi, pour les efforts déployés afin de nous assurer une formation de qualité
- ❖ Du monsieur Dieudonné GNANVO, Directeur Général du RENACA-Bénin et à tous ses personnels, pour leur bienveillance et leur chaleureux accueil
- ❖ Du Mr de SOUZA Fréjus le gérant de la CAVECA-Avogbanna pour sa franche collaboration lors de nos stages.
- ❖ A tous nos enquêtés, pour leur disponibilité et leur sincérité
- ❖ A vous toutes et tous, recevez ici l'expression de nos profonde gratitude

# **PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

## **SIGLES ET ABREVIATIONS**

AC : Agent de Crédit

AGR : Activité Génératrice de Revenus

BCEAO : Banque centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest

CA : Conseil d'Administration

CAP : Crédit Adhésion Progressive

CAVECA : Caisse Villageoise d'Epargnes et de Crédits Autogérées

CBDIBA : Centre Béninois pour le Développement des Initiatives à la Base

CC : Comité de Crédit

CG : Crédit aux Groupements

CGS : Crédit aux Groupes Scolaires ou crédit Intégration

CIP : Crédit International aux Promoteurs

CS : Crédit Scolaire

CSS : Crédit aux structures spécialisées

DAT : Dépôt à Terme

DAV : Dépôt à Vue

GF : Garantie Financière ou Epargne Préalable ou encore Dépôt Obligatoire

IMF : Institution de Micro finance

PAR : Portefeuille à Risques

RENACA : Réseau National des Caisses Villageoises d'Epargne et de Crédits Autogérées

SECA : Section d'Epargne et de Crédits Autogérées

SED : Système de financement Décentralisé

# PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA

---

## Listes des tableaux

**Tableau 1** : Variation du taux d'intérêt créditeur en fonction du montant et de la durée

**Tableau 2** : Système de rating appliqué pour les renouvellements de crédit

**Tableau 3** : Evolution du portefeuille de prêts à la CAVECA-AVOGBANNA sur les quatre dernières années.

**Tableau 4** : Evolution des indicateurs clés d'efficacité et de rentabilité

**Tableau 5** : Appréciation de la politique de crédit de la CAVECA

**Tableau 6** : Appréciation de la mise en place de crédit

**Tableau 7** : Appréciation du respect de la procédure de mise en place de crédit à la CAVECA

**Tableau 8** : Appréciation du respect de la procédure de suivi des crédits mise en place

# PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA

---

Listes des graphiques

**Graphique 1** : Evolution du portefeuille de prêt à la CAVECA Avogbanna

**Graphique 2** : Evolution des indicateurs clés d'efficacité et de rentabilité

# PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA

---

## SOMMAIRE

<b>Introduction</b> .....	1
<b>CHAPITRE 1</b> : De la présentation du cadre de l'étude à la problématique, objectifs et aux hypothèses .....	2
<b>Section 1</b> : Présentation du cadre de l'étude.....	3
<b>Section 2</b> : Problématique, intérêts, objectifs et hypothèses de l'étude.....	21
<b>CHAPITRE 2</b> : De la revue de littérature à la méthodologie de recherche.....	24.
<b>Section 1</b> : La revue de littérature.....	24
<b>Section 2</b> : Méthodologie de recherche.....	29
<b>CHAPITRE 3</b> : Présentation des résultats, analyses et suggestions.....	33
<b>Section 1</b> : Présentation et analyses des résultats.....	33
<b>Section 2</b> : Vérification des hypothèses et suggestions.....	56
<b>Conclusion Générale</b> .....	61
<b>Bibliographie</b> .....	62
<b>Annexe</b> .....	63
<b>Table des matières</b> .....	66

# **PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

## **INTRODUCTION**

Au cours des deux dernières décennies, on a vu se développer dans le monde entier une floraison d'organisations actives en micro finance. Une telle floraison trouve son explication dans les multiples efforts qui sont menées dans le monde par les acteurs de tout genre pour faciliter l'accès des populations déshéritées aux services financiers formels.

Aujourd'hui on dénombre une multitude d'institutions de micro finance dans le monde entier. Définir, selon Luc VANDEWEERD comme « l'offre permanente de service financier (épargne, crédit, assurance, transfert d'argent) à des personnes vulnérables, qui n'ont pas accès aux services financiers formels, pour améliorer par l'auto-emploi, leur revenu, leur permettant de mettre à profit leurs capacités par un processus autofinancé », la micro finance se présente comme un axe d'appui à la relance de la croissance et un outil adéquat de lutte contre la pauvreté et d'éducation à la culture d'entreprise.

Malgré tous ces aspects positifs qu'on lui en connaît, elle a encore un long chemin à parcourir avant de réaliser pleinement son potentiel. En effet, selon Philippe E. TINNEL cité par SATCHIVI Serge ; aujourd'hui « plus de la moitié de la population mondiale n'a pas encore accès à des services financiers formels, et doit recourir aux usuriers et aux tontines, pour obtenir un crédit, ou procéder à l'achat d'actif sans sécurité pour se constituer une épargne ». A ce stade, il est donc aisé de comprendre que la lutte contre la pauvreté dont l'un des moyens est l'accès aux services financiers par les populations à faibles revenus constitue aujourd'hui l'une des préoccupations majeurs de la communauté internationale. C'est dans cette logique que s'inscrit la Déclaration du Millénaire pour le Développement adoptée par 191 pays en septembre 2000 ; et dont l'un des objectifs est la réduction de la pauvreté d'ici la fin de l'an 2015. Cet objectif dont l'enjeu si grand est le développement durable des pays sous développé peut être atteint sans une contribution notable des IMF.

Il s'avère donc nécessaire d'accorder une attention particulière au renforcement de l'accessibilité des services offerts par les IMF dans la perspective de réalisation des objectifs du Millénaire pour le Développement. Cette préoccupation devrait faire l'objet d'une analyse profonde par toutes les IMF de l'Afrique de l'Ouest en général et du RENACA-Bénin en particulier.

# **PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

La présente étude se consacre à l'identification des mécanismes permettant aux IMF de renforcer l'accessibilité de leurs services aux pauvres populations et de mesurer les performances de la CAVECA-AVOGBANNA en termes d'accessibilité, d'identifier les facteurs qui constituent un atout au renforcement de son accessibilité afin de proposer des solutions possibles face ces insuffisances constatées. Le thème de ce mémoire s'intitule « Problématique d'accessibilité des micros entrepreneurs aux services des IMF : Cas du RENACA-Bénin/CAVECA AVOGBANNA »

Pour ce faire, notre étude s'articule autour des trois chapitres suivants :

- Le premier chapitre est consacré à la présentation du cadre de l'étude, la problématique, les objectifs et hypothèses de l'étude
- Le deuxième chapitre est consacré à la revue de littérature et la méthodologie de recherche
- Le troisième chapitre est consacré à la présentation des résultats, analyses et suggestions

# **PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

## **CHAPITRE 1: DE LA PRESENTATION DU CADRE DE L'ETUDE A LA PROBLEMATIQUE, AUX OBJECTIFS ET AUX HYPOTHESES DE L'ETUDE**

Ce chapitre est consacré d'une part à la présentation du cadre de l'étude et d'autre part à la problématique, aux objectifs et hypothèses de l'étude

### **SECTION 1 : présentation du cadre de l'étude**

IL est nécessaire de connaître le lieu objet d'une étude avant d'entreprendre toute étude portant sur ses activités. Ainsi, cette section nous amène à la découverte de la CAVECA- Avogbanna

La Caisse Villageoise d'Épargne et de Crédits Autogérées (CAVECA) AVOGBANNA est la structure sur laquelle nous avons effectué nos recherches dans le cadre de la réalisation de ce mémoire. Après la présentation de cette structure, nous passerons à ses différentes prestations.

#### **Paragraphe 1 : Présentation et fonctionnement de la CAVECA**

##### **I. Présentation de la CAVECA**

###### **A- Historique**

La Caisse Villageoise d'Épargne et de Crédit Autogéré (CAVECA) est une initiative du Centre Béninois pour le Développement des Initiatives à la Base (CBDIBA). Ce dernier est une Organisation Non Gouvernementale (ONG) de parrainage dont la mission est d'apporter un appui organisationnel et financier aux groupements des femmes en milieu rural sur tout le territoire national.

La CAVECA - AVOGBANNA a été inaugurée le 28 Décembre 2006. Elle est localisée à AVOGBANNA dans la commune de BOHICON, département du Zou. Ses secteurs d'interventions sont : l'agriculture, le stockage des produits agricoles, l'éducation, le commerce...

En guise d'approches de solutions à l'insuffisance des moyens financiers des petits producteurs, le CBDIBA a initié des campagnes de sensibilisation pour la mobilisation de leurs propres ressources.

# **PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

Dans ce cadre, il a d'abord été mis en place de petits groupes d'épargne de crédit autogéré dénommés SECA (Section d'Epargne de Crédit Autogéré) dont la principale activité était de mobiliser l'épargne. L'insuffisance de cette initiative étant le manque de sécurité dans la garde de l'épargne à domicile a amené le CBDIBA à recommander que les SECA évoluent vers de véritables Caisses Villageoises dotées d'un siège construit en matériaux définitifs, d'un coffre-fort et d'un personnel formé et qualifié. En marge de cette recommandation, la CAVECA-AVOGBANNA a été créée dans le mois de février 2007.

## **B-Mission, Vision et Objectifs de la CAVECA**

La mission de la CAVECA est d'offrir de façon durable des services financiers et non financiers à des populations surtout rurales. Alors, elle s'est donné comme vision de devenir un Système de Financement Décentralisé (SFD) de référence au sein du pays. En effet, la CAVECA d'AVOGBANNA a pour objectifs de :

- collecter et de gérer l'épargne de ses membres ;
- consentir du crédit à court, moyen et long terme ;
- favoriser la solidarité et la coopération entre les membres ;
- promouvoir l'éducation économique, sociale et coopérative de ces membres ;
- acquérir, et de gérer des biens mobiliers et immobiliers conformément aux procédures en la matière dans le Réseau ;
- entreprendre toutes activités liées directement ou indirectement à son objet sous réserve de l'approbation préalable de la faîtière ;
- régler en interne ou avec l'appui de la faîtière et préalablement à toute instance judiciaire, les conflits entre les membres ;
- accepter et de gérer conformément aux clauses contractuelles toutes ressources mises à disposition par la faîtière ou de tout autre organisme sur avis de la faîtière.
- développer de produits de qualité à ses membres en respectant les normes de qualités de portefeuille ;
- informatiser entièrement la CAVECA ;
- produire de rapports de qualité.

# **PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

## **II-) Organisation et fonctionnement de la CAVECA**

### **A- Structure organisationnelle de la CAVECA**

La CAVECA est organisée autour :

- d'une Assemblée Générale ;
- d'un Conseil d'Administration ;
- d'un Comité de Crédit ;
- d'un Conseil de Surveillance et
- d'un Comité de Gestion (voir organigramme en annexe).

Le mandat des membres de ces organes (exception faite du Comité de Gestion) est de trois (03) ans renouvelable une fois. Le Règlement Intérieur définit les mécanismes permettant un renouvellement chaque année au tiers (1/3) des membres.

L'Assemblée Générale peut réduire ou augmenter la durée du mandat ou du nombre des membres des organes sur proposition du Conseil d'Administration après avis motivé du RENACA-BENIN.

### **B-) Fonctionnement de la CAVECA**

#### **1-) Conseil d'Administration**

Il se compose de cinq (05) membres dont deux (02) au moins savent lire et écrire en français, en particulier, le président et le secrétaire. Ils sont élus lors de l'Assemblée Générale.

L'exercice de cette fonction est incompatible avec celui des fonctions de membre du Comité de Crédit et du Conseil de Surveillance de la CAVECA.

Le Conseil d'Administration veille au fonctionnement et à la bonne gestion de la CAVECA.

A cet effet, il est chargé notamment :

- d'assurer le respect des prescriptions légales, réglementaires et statutaires.

## **PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

- de veiller à la mise en œuvre de la politique générale de gestion des ressources humaines, matérielles et financières définies par la structure faitière du RENACA-BENIN et d'en rendre compte à l'Assemblée Générale dans les conditions fixées par les statuts et le Règlement ;
- de veiller au respect des différents engagements pris vis-à-vis du RENACA-BENIN par la CAVECA.
- de veiller au respect des décisions prises par la structure faitière du RENACA-BENIN au cours des Assemblées périodiques du réseau (Réunions Trimestrielles ou Semestrielles) ;
- de veiller à ce que les taux d'intérêt applicables se situent dans la limite des plafonds fixés par la loi sur l'usure ;
- de se prononcer en appel sur les décisions du Comité de Gestion ou du Comité de Crédit à l'endroit d'un membre et le favoriser une solution à l'amiable des différends que peuvent lui soumettre ses membres non satisfaits d'une décision ;
- d'une manière générale, de veiller à ce que l'intérêt supérieur de la caisse l'emporte dans chacune des initiatives / décisions, sur l'intérêt personnel et de mettre en application les décisions de l'Assemblée Générale.

Le Conseil d'Administration se réunit en session ordinaire une (01) fois par mois au moins sur convocation du Président. Les convocations sont adressées par écrit au moins sept (07) jours avant la date fixée pour la tenue de la réunion. La convocation doit indiquer le nom du destinataire, le lieu, la date et l'heure de la réunion, ainsi que les questions inscrites à l'ordre du jour.

Dans certaines circonstances entravant l'application régulière des textes, ou en cas de difficultés d'ordre opérationnel ou du non mise en œuvre des recommandations de la structure faitière du RENACA-BENIN et de la cellule de Surveillance des SFD, le Président peut convoquer une session extraordinaire par les moyens à sa disposition pour informer au mieux les membres du Conseil d'Administration. Dans ce cas, il tient un point des preuves que chacun des membres a été informé.

A la fin de l'exercice social, le Conseil d'Administration présente à l'Assemblée Générale annuelle, un rapport moral d'activités de la Caisse suivant un canevas défini par la structure Faitière du RENACA-BENIN.

# **PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

## **2. Comité de Crédit**

Il se compose de cinq (05) membres dont trois (03) au moins savent lire et écrire en français, en particulier le président, le secrétaire et le rapporteur. Ils sont élus lors de l'Assemblée Générale.

L'exercice de cette fonction est incompatible avec celui des fonctions de membre du Conseil d'Administration ou du Conseil de Surveillance de la CAVECA.

Le comité de Crédit a la responsabilité d'étudier les demandes de Crédit des membres ou usagers adressées à la CAVECA conformément aux politiques et procédures définies en matière de gestion de crédit au sein du RENACA-BENIN.

Les membres doivent travailler suivant les règles de l'art en évitant le favoritisme et la complaisance dans l'analyse des dossiers. Le suivi et le recouvrement des crédits mis en place incombent aux membres du Comité de Crédit et au Comité Technique de Gestion (Personnel de la Caisse).

A la fin de l'exercice social, le Comité de Crédit transmet le rapport de ses activités au Conseil d'Administration et le présente lors de l'Assemblée Générale annuelle de la CAVECA.

## **3- Conseil de surveillance**

Il se compose de trois (3) membres élus lors de l'Assemblée Générale dont deux (2) au moins savent lire et écrire le français, en particulier le président et le rapporteur. Le Conseil de surveillance est chargé de la surveillance, de la régularité des opérations de la CAVECA et du contrôle de la gestion.

Il doit s'assurer notamment :

- qu'il est procédé à la vérification à tout moment, de l'encaisse et des autres éléments de l'actif ;
- que les opérations de la CAVECA sont effectuées conformément aux dispositions réglementaires ;
- que l'administration et la gestion font régulièrement l'objet d'une inspection ;

## **PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

- que la CAVECA se soumet aux décisions prises en vertu de la loi et de son décret d'application ;
- que les règles de déontologies, de Réseau et autres décisions adoptées par le Conseil d'Administration du RENACA- BENIN sont respectées.

Il a en outre pour fonctions de recevoir les plaintes des membres, de les soumettre, le cas échéant aux autres organes de la CAVECA et de répondre au plaignant.

Le Conseil de Surveillance adopte également les règles relatives à la protection des intérêts de la CAVECA et de ses membres et les soumet à l'approbation du Conseil d'Administration. Dans les trente (30) jours de leur approbation, copie de ces règles est transmise au Ministre chargé des finances après avis motivé du RENACA- BENIN. Ces règles portent notamment sur les formalités applicables à la conclusion de contrats avec les dirigeants au sens de l'article 63, sur les conditions du crédit qui leur est consenti, sur la protection des renseignements à caractère confidentiel que la CAVECA détient sur ses membres.

Le Conseil de Surveillance est habilité à entreprendre toute vérification ou inspection des comptes, des livres et opérations de la CAVECA. Pour l'exercice de cette mission, il peut faire appel à la structure faitière du RENACA- BENIN et a accès à toutes pièces ou renseignements qu'il juge utiles.

Le conseil de Surveillance est tenu de l'aviser par écrit, le Conseil d' Administration de tout manquement dans le fonctionnement de la CAVECA.

Le Conseil de Surveillance peut convoquer dans les limites des articles 32 et 33 des présents statuts, une Assemblée Générale Extraordinaire si le Conseil d' Administration tarde de prendre les mesures qu'appelle la situation.

Le Conseil de Surveillance, avise le Ministre chargé des finances lorsqu'il estime que le Conseil d' Administration tarde à prendre les mesures qu'appelle la situation et en informe la faitière des motifs.

Le Conseil de Surveillance fait également le rapport au Comité de déontologie et au Ministre chargé des finances des cas de non-respect des règles de déontologie.

# **PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

A la fin de l'exercice social de la CAVECA, le Conseil de Surveillance transmet son rapport d'activités au Conseil d'Administration et le présente lors de l'Assemblée Générale annuelle.

#### **4. Comité de gestion (dirigeants)**

Les dirigeants de la CAVECA sont les personnes exerçant des fonctions de gérance, d'Administration, de contrôle. Ils sont les mandataires de la CAVECA, ils sont au nombre de trois (3) : le Gérant, l'Assistant-Gérant et la Caissière.

La direction du RENACA-BENIN, en fonction des moyens disponibles, recrute, nomme et gère le personnel de la CAVECA-AVOGBANNA conformément aux dispositions légales en la matière. Le gérant gère les affaires de la CAVECA dans les limites des attributions et responsabilités qui lui sont conférées par la direction du RENACA-BENIN et consignées dans son contrat de travail. Il ne doit en aucun cas se substituer aux organes. Il exerce ses fonctions sous l'autorité de la direction du RENACA-BENIN sur le plan technique et sous le président du Conseil d'Administration sur le plan de l'Administration de la caisse.

Les dirigeants sont astreints au secret professionnel. Ils ne peuvent communiquer des renseignements sur la CAVECA ou ses membres que dans les limites fixées par les règles de déontologie.

Sous peine d'être destitué de ses fonctions sans préjudice de tous autres recours ou sanctions, un dirigeant ne peut se prononcer sur un dossier de prêt qui le concerne ou qui concerne une personne à laquelle il est lié au sens de l'article 58, ni assister aux délibérations d'une réunion ou participer aux décisions qui s'y rapportent. Il en est de même pour le dirigeant qui détient des intérêts dans une entreprise mettant en conflit ses intérêts avec ceux de la CAVECA ou du RENACA-BENIN. Il doit, dans ce cas, déclarer ses intérêts dans l'entreprise concernée.

# PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA

---

## **Paragraphe2 : Etat des lieux sur les prestations de la CAVECA Avogbanna**

Cette rubrique nous permettra de faire le point des activités de la structure d'une part et d'autre part de faire l'inventaire des atouts et faiblesses.

### **I- Observations de stage :**

Il s'agira ici, de décrire la manière dont s'exécutent les travaux au niveau des services de la CAVECA-AVOGBANNA.

#### **A-) Activités**

La CAVECA-AVOGBANNA a comme activités principales la mobilisation de l'épargne de ses sociétaires et la transformation d'une partie de celle-ci en crédit à ceux qui en expriment le besoin.

##### **1-) Mobilisation de l'épargne**

Il s'agit ici essentiellement du Dépôt à vue (DAV), du Dépôt à terme (DAT) et de la Tontine.

###### **a-) Le compte de dépôt à vue**

Il s'agit d'un compte non rémunéré de dépôts et de retraits d'espèces.

**NB: Il faut noter que la présence du titulaire du compte est obligatoire avant toute opération de retrait. Cependant une dérogation spéciale permet à une personne autre que le titulaire du compte ; il s'agit du mandataire. Pour cela il faut que le mandataire fournisse les mêmes pièces que le titulaire à l'ouverture du compte.**

###### **b-) Le compte de dépôt à terme ou compte bloqué (DAT)**

Il s'agit d'une épargne rémunérée dont le terme minimum est de trois (03) mois et le montant minimum de 30.000 FCFA. Le taux d'intérêt créditeur annuel servi sur le DAT varie en fonction du montant et de la durée du dépôt, comme résumé dans le tableau I ci-après :

# PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA

**Tableau n°1** : Variation du taux d'intérêt créditeur en fonction du montant et de la durée

Montant dépôt à terme(FCFA)	Durée (mois) / taux annuel				
	3 à 6	6 à 12	12 à 18	18 à 24	Plus de 24
30.000 à 1.000.000	4,00%	4,25%	4,50%	4,75%	5,00%
1.000.000 à 5.000.000	4,25%	4,50%	4,75%	5,00%	5,25%
Plus de 5.000.000	4,50%	4,75%	5,00%	5,50%	6,00%

**Source** : Manuel de politique de crédit des CAVECA, 2013

**NB** : Un dépôt à terme n'est au préalable mis à la disposition du client qu'à l'échéance. Néanmoins il peut le retirer avant l'échéance, mais il se voit une pénalité pour non-respect d'engagement égale à la perte totale de tous les intérêts à servir, quelle que soit la durée déjà courue par le DAT.

## 2-) Les produits de crédits :

Elle offre six (06) types de produits de crédit ou de prêts répartis en trois (03) catégories, à savoir les Crédits aux Particuliers, les crédits de groupe et les Crédits aux Structures Spécialisées (CSS).

### a-) Les crédits aux particuliers

Ce sont des crédits octroyés aux promoteurs privés pour les appuyer dans le renforcement de leurs initiatives et aux parents pour les soutenir dans l'éducation de leurs enfants en milieu rural.

Ils comprennent deux (02) types de crédit que sont le Crédit individuel aux Promoteurs (CIP), le Crédit Scolaire (CS).

#### ➤ le crédit Individuel aux Promoteurs (CIP)

Ce crédit est octroyé individuellement aux micros entrepreneurs économiquement actifs pour satisfaire leur besoin d'investissement ou en fonds de roulement.

Les bénéficiaires de ce crédit doivent obligatoirement apporter une garantie réelle suffisante pour les montants supérieurs à trois cent mille (300.000) F CFA pour permettre à la CAVECA de se prémunir contre le risque de leur insolvabilité.

# PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA

---

Les caractéristiques majeures du CIP sont :

- taux d'intérêt mensuel dégressif : 2% ;
- commission : 2 % du montant accordé ;
- garantie financière : 10 % du montant accordé
- fonds de prévoyance décès ;
- 0,5% au moins du montant du crédit (assurance formelle) pour tout CIP > 500 000 F CFA ;
- durée minimum : 03 mois ;
- durée maximum : 12 mois ;
- périodicité de remboursement : bimensuelle (par quinzaine), mensuelle, trimestrielle, bimestrielle;
- période de différé : 01 à 06 mois ;
- montant minimum : 10.000 FCFA ;
- montant maximum : 20.000.000 FCFA.

➤ le Crédit Scolaire (CS)

Ce crédit est octroyé aux membres pour les soutenir dans l'éducation de leurs enfants, notamment en facilitant l'achat des fournitures scolaires et le paiement des frais de scolarité.

Les caractéristiques majeures du CS sont :

- taux d'intérêt mensuel dégressif : 2%
- commission : 2 % du montant accordé
- garantie financière : 10 % du montant accordé
- fonds de prévoyance décès : 0,5% du montant du crédit prélevé en interne pour tout CS ;
- durée minimale : 03 mois ;
- durée maximale : 09 mois (mise en place du crédit de juillet à octobre) ;
- périodicité de remboursement : bimensuelle (par quinzaine), mensuelle ;
- périodicité de différé : 00 mois ;
- montant minimum : 10 000 FCFA ;
- montant maximum : 500 000 FCFA.

# PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA

---

## **b-) Les crédits de groupe**

Ils sont octroyés à des groupes formels ou non formels et dont les membres sont liés les uns aux autres par des rapports parentaux, culturels, religieux et/ou professionnels.

Ils comprennent trois (03) types de crédit que sont le Crédit Adhésion Progressive (CAP), le Crédit aux groupes Solidaires (CGS) ou Crédit Intégration et le Crédit aux Groupements (CG).

### ➤ le Crédit Adhésion Progressive (CAP)

Ce crédit est octroyé aux femmes non membres, organisées en groupe de 03, 04 ou 05 personnes pour les amener à devenir chacune membres de la CAVECA et par la même occasion à disposer d'une épargne minimale au terme des trois (03) cycles de crédit. L'aval des parents (signature de la fiche d'aval CAP), en particulier celui des conjoints est exigé.

Les caractéristiques majeures du CAP sont :

- taux d'intérêt mensuel constant : 2% ;
- garantie financière : 10% du crédit à étaler sur les remboursements ;
- fonds de prévoyance décès : 0,5% du montant du crédit prélevé en interne pour tout CAP ;
- durée minimum ;
  - 1<sup>er</sup> cycle : 06 mois
  - 2<sup>nd</sup>e cycle : 06 mois ;
  - 3<sup>ème</sup> cycle : 06 mois ;
- durée maximale :
  - 1<sup>er</sup> cycle : 06 mois
  - 2<sup>nd</sup>e cycle : 08 mois ;
  - 3<sup>ème</sup> cycle : 08 mois ;
- périodicité de remboursement :
  - 1<sup>er</sup> cycle : bimensuelle (par quinzaine) ou mensuelle ;
  - 2<sup>nd</sup>e cycle : bimensuelle (par quinzaine) ou mensuelle ;
  - 3<sup>ème</sup> cycle : bimensuelle (par quinzaine) ou mensuelle ;
- période de différé : 00 mois quel que soit le cycle ;

## **PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

- montant minimum :
  - 1<sup>er</sup> cycle : 10.000 FCFA
  - 2<sup>nd</sup> cycle : 20.000 FCFA
  - 3<sup>ème</sup> cycle : 30.000 FCFA
- montant maximum :
  - 1<sup>er</sup> cycle : 20.000 FCFA ;
  - 2<sup>nd</sup> cycle : 30.000 FCFA ;
  - 3<sup>ème</sup> cycle : 60.000 FCFA.
- effectif minimum : 03 membres quel que soit le cycle
- effectif maximum : 05 membres quel que soit le cycle.

### ➤ le Crédit aux Groupes Solidaires (CGS) ou Crédit Intégration CAP

Ce crédit est octroyé aux membres de groupes de caution solidaire constitués par les micros entrepreneurs (surtout les femmes). Le groupe de caution solidaire encore appelé « groupement d'entrepreneurs » est constitué de trois (03) personnes au moins et de cinq (05) au plus, provenant de la même couche socio-économique et du même village. Les membres du groupe se choisissent eux-mêmes et s'entendent pour désigner leurs responsables. Chacun des membres possède sa propre activité ou « entreprise ».

Cependant, chaque membre est étroitement lié au succès de l'entreprise de l'autre car, en cas de cessation de paiement ou de défaillance d'un membre, les autres prennent sur eux de rembourser son crédit.

Les caractéristiques majeures du CGS sont :

- taux d'intérêt mensuel dégressif : 2% ;
- commission : 1% du montant accordé ;
- garantie financière : 15% du crédit (10% à la mise en place et 5% à étaler sur les remboursements) ;
- fonds de prévoyance décès : 0,5% du montant du crédit prélevé en interne pour tout CGS ;
- durée minimale : 03 mois ;
- durée maximale : 12 mois ;

## **PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

- périodicité de remboursement : bimensuelle (par quinzaine) mensuelle, bimestrielle, trimestrielle ;
- période de différé : 00 à 06 mois ;
- montant minimum par membre 10.000 FCFA ;
- montant maximum par membre 300.000 FCFA ;
- effectif minimum : 03 membres ;
- effectif maximum : 07 membres.

**NB:**

- **les montants accordés à chaque membre peuvent être identiques ou variables.**
- **le Groupe solidaire doit fixer une périodicité, un lieu et une heure de réunion pour faciliter le suivi.**

- le crédit aux Groupements (CG)

Ce crédit est octroyé aux groupes constitués plus formalisés, qui disposent au moins de textes de base comme des statuts et un règlement intérieur. Ce groupe de caution encore appelé « groupement d'entreprise », rassemble sept (07) à trente (30) personnes au plus, provenant de la même couche socio-économique ou du même village et menant nécessairement ensemble une activité socio-économique.

Les caractéristiques majeures du CG sont :

- taux d'intérêt mensuel dégressif : 2% ;
- commission : 1% du montant accordé ;
- garantie financière : 15% du crédit (10% à la mise en place et 5% à étaler sur les remboursements ;
- fonds de prévoyance décès : 0,5% du montant du crédit prélevé en interne pour tout CG ;
- durée minimum : 03 mois ;
- durée maximale : 12 mois ;
- périodicité de remboursement : mensuelle, bimestrielle, trimestrielle ;
- période de différé : 00 à 06 mois ;

# PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA

---

- montant minimum : 50.000 FCFA ;
- montant maximum : 3.000.000 FCFA
- effectif minimum : 07 membres ;
- effectif maximum : 30 membres.

**NB : Le groupement doit fixer une périodicité, un lieu et une heure de réunion pour faciliter le suivi et tenir un cahier de réunions.**

## ➤ le Crédit aux Structures Spécialisées (CSS)

Ce crédit est octroyé aux structures spécialisées, c'est-à-dire des organisations mieux formalisées que les groupes de solidarité et les groupements. Ces organisations interviennent dans des domaines spécifiques et sont revêtues d'un titre de personnalité morale. On peut citer dans cette catégorie les églises, les écoles, les centres de santé, les centres d'apprentissage, l'union des transporteurs, l'unité de gestion du marché etc.

Les cautions et garantie matérielle exigées sont apportées par des principaux responsables de la structure.

Les caractéristiques majeures du CSS sont :

- taux d'intérêt mensuel dégressif : 2% ;
- commission : 1% du crédit accordé ;
- garantie financière : 16% du crédit (10% à la mise en place et 6% à étaler sur les remboursements) ;
- fonds de prévoyance décès ;
- 0,5% du montant du crédit prélevé en interne pour tout CSS  $\leq$  500.000 FCFA ;
- 1% au moins du montant du crédit (assurance formelle) pour tout CSS  $>$  500.000 F CFA ;
- durée minimum : 03 mois ;
- durée maximale : 18 mois ;
- périodicité de remboursement : mensuelle, bimestrielle, trimestrielle ;
- période de différé : 00 à 03 mois ;
- montant minimum : 300.000 FCFA ;

# PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA

---

- montant maximum : 3.000.000 FCFA.

**NB : Une même personne ne peut bénéficier de deux (02) types de crédit différents à la fois.**

## 2. Procédures d'octroi de crédit

La procédure d'octroi de crédit dans la CAVECA comprend sept (07) étapes à savoir :

- la sensibilisation ;
- la formulation et l'enregistrement de la demande ;
- l'étude technique ;
- la tenue du Comité de Crédit (CC) ;
- le montage du dossier de crédit ;
- l'approbation par le Conseil d'Administration (CA) ;
- l'atelier de déboursement.

### a. **Sensibilisation**

La sensibilisation des bénéficiaires probables de la CAVECA constitue la première étape de la procédure d'octroi du crédit. Il est indispensable que la Caisse retienne, selon sa convenance, un (01) ou deux (02) jours dans la semaine pour faire la sensibilisation. L'objectif est de présenter aux clients potentiels l'historique du réseau, les produits de CAVECA, les conditions d'accès au crédit, les procédures d'octroi et les sanctions en cas de défaillance.

### b. **Formulation et enregistrement de la demande**

Les membres désireux de bénéficier d'un crédit de la CAVECA doivent acheter et remplir le formulaire de demande de crédit, puis le déposer auprès du gérant / assistant gérant qui l'enregistre à son tour.

# **PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

## **c. Etude technique**

Elle comprend :

- l'enquête du terrain (visite du domicile et du lieu d'activité du demandeur et des avaliseurs, entretiens avec les clients, fournisseurs, parents, apprentis, employeurs éventuels, visite et évaluation des garanties, etc.) ;
- l'évaluation de la rentabilité de l'activité (compte d'exploitation prévisionnel) ;
- l'évaluation des engagements du demandeur vis-à-vis des tiers et des autres institutions (tontines, crédit dans les autres IMF et autres dettes) ;
- l'évaluation du patrimoine du demandeur et l'inventaire de ses autres sources alternatives de revenus ;
- la détermination du besoin théorique (au plus 5 fois le cash-flow) ;
- l'évaluation des besoins réels de l'emprunteur (apport des autres IMF) ;
- la capacité de remboursement du demandeur.

## **d. Tenue du Comité de Crédit**

La tenue du Comité de Crédit doit être minutieusement préparée pour obtenir de toutes les personnes impliquées des informations utiles susceptibles de Permettre aux autres membres de porter des jugements de valeur sur chaque dossier. La réussite du Comité de Crédit dépend des éléments essentiels ci-après :

- la présence du gérant, de l'assistant gérant et des membres du Comité de Crédit (au moins 03 sur 05) ;
- la présentation dans le détail de chaque dossier par le Gérant et/ou l'assistant du gérant ;
- les éclaircissements ou demandes d'informations éventuelles émises par les autres membres ;
- les avis motivés des membres assortis de recommandations.

NB : Pour les renouvellements de crédit, il est nécessaire d'appliquer le système de rating suivant :

## PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA

**Tableau n°2** : Système de rating appliqué pour les renouvellements de crédit

Retard	Augmentation du montant du crédit
00 retard	100% au plus
01 retard	50% au plus
02 retards	20% au plus
03 retards	00%
04 retards	Repos pendant trois (03) mois et réexamen du dossier après une nouvelle demande
Plus de 04 retards	Suspension pendant six (06) mois et réexamen du dossier après une nouvelle demande

Source : politique de crédit des CAVECA

NB : Le montant maximal de crédit à octroyer par les CAVECA est de trois millions (3.000.000) de FCFA.

- Tout crédit de montant supérieur à cinq cent mille (500.000) FCFA ou un million (1.000.000) F CFA doit requérir l'avis technique du cadre de Concertation du ressort de la CAVECA, respectivement pour les crédits individuels et pour les crédits aux personnes morales.
- toute demande de crédit de montant supérieur à trois millions (3.000.000) de F CFA exprimée par les clients des CAVECA doit être transmise au point de Service le plus proche de la CAVECA pour étude et mise en place, quel que soit le niveau de trésorerie de la CAVECA.

### e. Montage du dossier de crédit

Il permet de :

- vérifier si toutes les pièces demandées figurent au dossier ;
- remplir et de faire signe le contrat de prêt ;

## **PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

- contrôler l'authenticité des pièces (conformité des signatures, noms et prénoms, adresses, compétence territoriale de l'autorité qui a délivré la pièce fournie, dates, titres...);
- vérifier l'historique du client ;
- procéder à une dernière revue des garanties et cautions proposées.

NB :

- L'attestation d'aval est requise pour tous crédits, elle doit être légalisée pour les crédits de montant supérieur à Trois Cent Cinquante Mille (300.000) F CFA ;
- La garantie matérielle est requise pour tous crédits de montant supérieur à Trois Cent Mille (300.000) F CFA.

### **d. Approbation par le Conseil d'Administration**

Une fois la demande de crédit étudiée par le CC, elle est retournée au Conseil d'Administration (CA) pour vérification. Le CA approuve les études et, dans certains cas, invite les membres du CC à répondre ou à donner certaines explications.

Il retourne ensuite les dossiers au Comité Technique pour satisfaire les membres demandeurs.

### **e. Atelier de déboursement**

Il vise à apporter les dernières clarifications sur le crédit aux différentes parties engagées. A ce titre, on y précise :

- les responsabilités du bénéficiaire dans l'utilisation des fonds (mettre l'accent sur les risques liés au détournement de l'objet du crédit, la sécurisation des biens, le comportement de veille dans l'utilisation des fonds...);
- les responsabilités des avaliseurs dans le suivi de l'activité financée (amener les avaliseurs à se rendre compte qu'ils sont des codébiteurs) ;
- l'origine des ressources ;
- les sanctions attachées à toute tentative de corruption des agents et des élus par le bénéficiaire ;
- la nécessité pour le bénéficiaire d'entretenir une communication active avec la caisse sur l'évolution générale de l'activité ;

# **PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

- le rappel des sanctions liées au non-respect des clauses du contrat ;
- les avantages liés au bon respect du contrat.

NB : Toutes les étapes décrites ci-dessus sont indispensables. Les demandes adressées à la CAVECA doivent nécessairement les franchir avant le décaissement.

## **B. Travaux effectués au cours du stage**

Notre stage à la CAVECA- AVOGBANNA nous a permis de contribuer à la satisfaction des clients dans les divers services. Dans cette structure nous avons pu exécuter comme tâches :

- l'accueil des clients (fournir des renseignements)
- le remplissage des livrets pour les opérations de retrait et de versements,
- l'ouverture de compte aux nouveaux clients.
- le montage des dossiers de prêts
- l'établissement des échéanciers des clients emprunteurs.

Dans cette participation aux différentes tâches, nous avons pris pleine connaissance des conditions d'accès au crédit à la CAVECA. En effet, pour bénéficier d'un crédit à la CAVECA, le client doit remplir les conditions ci-après :

- ✓ être sociétaire ;
- ✓ participer au moins une fois aux séances de sensibilisation organisées par la caisse ;
- ✓ être majeur capable ;
- ✓ avoir une activité génératrice de revenus (AGR) rentable ;
- ✓ vouloir investir le crédit dans une AGR rentable ;
- ✓ avoir une bonne renommée en matière de crédit dans la communauté ;
- ✓ avoir de l'harmonie dans son foyer et jouir d'une bonne moralité ;
- ✓ avoir au moins deux avaliseurs potentiels (majeurs et économiquement actifs et de bonne moralité ;
- ✓ apporter une garantie matérielle suffisante ;
- ✓ accepter de payer les frais d'étude (commissions) qui s'élèvent à 2% du montant du crédit obtenu (exception faite du CAP) ;

## **PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

- ✓ Accepter de constituer une garantie financière qui s'élève à 10% du montant du crédit (exception du CAP), respectivement pour les crédits individuels et les crédits de groupes ;
- ✓ accepter de payer les pénalités en cas de retard (5% par mois sur le capital en retard pendant trois mois) ;
- ✓ accepter des remboursements à échéances multiples pour une durée maximale de douze (12) mois ;
- ✓ accepter des visites de sites (domicile, lieu de l'activité, etc.) ;
- ✓ accepter de payer les frais de recouvrement égal à 1000 francs CFA, pour toutes missions de recouvrement ;
- ✓ accepter de payer un fonds de prévoyance décès ou une prime d'assurance (selon le cas) au moins égale à 1%.

# **PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

## **SECTION 2 : Problématique, intérêts, objectifs et hypothèses de l'étude**

Cette section présente en un premier temps la problématique et les intérêts de l'étude et en un second temps les objectifs et hypothèses de l'étude.

### **Paragraphe1 : Problématique et intérêts de l'étude**

#### **1-1 Problématique**

La pauvreté constitue le véritable problème de tous les pays en voie de développement. La nouvelle stratégie de lutte contre ce mal s'appuie sur la mise en place des institutions de micro finance. Plus qu'un simple concept, RENACA-Bénin fait partir aujourd'hui des IMF les plus en vogue sur le marché de la micro finance au Bénin à travers la représentativité et l'efficacité de ces caisses à l'instar de celle d'AVOGBANNA. Elle est une caisse qui cherche à pérenniser son système et à consolider son accessibilité par ces actions les plus perspectives dont principalement l'offre de services financiers de proximité aux populations des zones urbaines et périurbaines.

Malgré ces avancées notoires, force est de constater qu'aujourd'hui la caisse se retrouve en proie à certaines insuffisances majeures. En effet, on constate que la plupart des demandeurs de crédit ne disposent pas de titre de propriété ou de bien matériel pouvant leur permettre de fournir de véritable garantie pour les prêts. Mais aussi des problèmes liés à la rentabilité des projets de financement qui constituent parfois des sources d'impayés.

Ces différents constats soulèvent de véritables insuffisances dans la gestion du développement quantitatif et qualitatif du portefeuille qui menace la pérennité de la CAVECA-AVOGBANNA. Ainsi, afin de mieux cerner les différentes insuffisances liées à l'accessibilité des micros entrepreneurs à la CAVECA-AVOGBANNA, nous avons choisi dans le cadre de notre étude comme thème : « Problématique d'accessibilité des micro-entrepreneurs aux services des IMF : cas de RENACA-Bénin / CAVECA-AVOGBANNA ». D'où la question centrale suivante : Comment identifier les facteurs susceptibles de constituer un atout à l'accessibilité des clients aux services de la CAVECA-AVOGBANNA et à rechercher les mécanismes adaptés pouvant garantir sa pérennité ?

Pour répondre à cette question principale, nous posons les questions de recherches suivantes :

# **PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

-Quels sont les déterminants de l'accessibilité aux services financiers formels des populations à faibles revenus ?

-Quelles sont les relations qui existent entre d'accessibilité et la viabilité financière?

## **1-2- Intérêts de l'étude**

Le présente travail constitue pour nous l'occasion de mettre en pratique les connaissances théoriques acquises au de notre formations, mais aussi d'approfondir nos connaissances dans le domaine de la micro finance qui aujourd'hui, fait l'objet d'intérêt pour un nombre sans cesse croissant de pays et d'institutions internationale qui s'active dans le secteur. La présente étude qui s'applique à la CAVECA-AVOGBANNA nous permettra d'appréhender les facteurs qui constituent un atout au renforcement de l'accessibilité des IMF et de faire ressortir des éléments de solutions. Cette étude fournira aux IMF des éléments d'appréciations pour mieux maitriser les déterminants de l'accessibilité des services financiers aux pauvres, mieux aussi nous espérons qu'elle attirera leur attention sur la nécessité de trouver un juste équilibre entre une rentabilité financière satisfaisante et le maintien de leur mission sociale.

Quant aux populations éligibles au crédit et celles déjà clientes des IMF, elles seront certainement les premières à bénéficier des résultats de notre étude dans la mesure où elles en constituent l'axe centrale. Plus loin et à un niveau plus élevé, cette pourrait apporter sa pierre à l'édifice de la lutte pour atteinte des Objectifs Du Millénaire pour le Développement.

Enfin, les résultats de l'étude présente un intérêt pour notre centre de formations et donc pour le Bénin, où la recherche occupe une place importante dans la formations des étudiants.

## **Paragraphe 2 : Objectifs et hypothèses de l'étude**

### **2-1- objectif général**

L'objectif général de notre étude est d'identifier les facteurs susceptibles de constituer un atout à l'accessibilité des clients à la CAVECA.

# **PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

## **2-2- objectifs spécifiques**

L'objectif général est décliné en deux objectifs spécifiques à savoir :

- 01 : Identifier les facteurs déterminants de l'accessibilité aux services financiers formels par les populations à faibles revenus à la CAVECA Avogbanna.
- 02 : Appréhender les relations qu'il y a entre les concepts d'accessibilité et de viabilité.

## **2-3- Hypothèses**

Pour atteindre les objectifs ci-dessus, nous avons formulé les hypothèses suivantes :

- Hypothèses 1 : Les facteurs déterminants de l'accessibilité, sont de nature à fidéliser sa clientèle, et à attirer de nouveaux clients.
- Hypothèses 2 : L'accessibilité influence sur la viabilité financière.

# **PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

## **CHAPITRE 2 : DE LA REVUE DE LITTERATURE A LA METHODOLOGIE DE RECHERCHE**

Ce chapitre est exclusivement consacré à la revue littérature et à la méthodologie de recherche qui est le noyau de tout travail de recherche.

### **SECTION 1 : Revue de littérature**

Cette partie de l'étude nous permettra de faire la synthèse des connaissances antérieures sur la problématique d'accessibilité des micros entrepreneurs aux services des IMF en général, mais particulièrement celle de la CAVECA-AVOGBANNA.

Ainsi, nous aborderons dans un premier temps la clarification de quelques concepts de façon critique et dans un second temps nous passerons en revue de point sur les travaux antérieurement réalisés et ayant au thème.

### **PARAGRAPHE 1 : Clarification conceptuelle**

#### **1-1 La notion de pauvreté**

Complexe dans ces déterminations et sa mesure, la pauvreté revêt de multiples facettes (économique, politique, sociale et culturelle), d'où les difficultés d'une définition standard satisfaisante. La pauvreté monétaire définie comme étant « l'absence ou l'insuffisance de revenus monétaire ou de moyen de consommation » demeure la plus connue.

Au-delà des questions de sémantique, les économistes considèrent comme pauvres : Les personnes ayant un niveau de revenu inférieur à l'estimation du coût de la vie au minimum de subsistance. Ce minimum vital encore appelé seuil de pauvreté varie d'un pays à un autre. Actuellement, on estime globalement le seuil pauvreté des sous-développés à un (1) dollars Us par jour. Notons que cette définition ne permet pas encore de bien cerner le phénomène de la pauvreté. Si le seuil de pauvreté varie d'un pays à un autre, les manifestations sont les mêmes partout dans le monde. La pauvreté est une sorte d'impuissance qui empêche les individus de satisfaire de façon correcte, leurs besoins fondamentaux telle la nourriture, le logement, l'habillement, l'instruction, les soins sanitaires... etc. Malgré ces manifestations, il y a beaucoup d'individus qui, bien que pauvres, ne se reconnaissent pas comme étant pauvres et qui développent des comportements qui sont de nature à les appauvrir d'avantage. La mentalité

# PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA

---

des individus peut donc également être facteur de pauvreté. Ainsi, les pauvres peuvent être classés en plusieurs catégories.

Selon AZOKLI René (Directeur du PADME), cité par SEWANOU François dans son document intitulé « Impact des nouveaux produits sur la viabilité des IMF en Afrique de l'Ouest : cas de l'ACEP Sénégal », les pauvres du monde entier peuvent être classés en trois catégories d'individus.

- ✓ La première catégorie concerne les entrepreneurs :

Ce sont des individus qui ont l'esprit d'entreprise. Ils savent identifier, saisir, et exploiter les opportunités d'affaires. Ils ne sont pauvres que parce qu'ils n'ont pas accès aux services financiers de proximité dont-ils ont besoins pour créer et développer des activités génératrice de revenus et des entreprises

- ✓ La deuxième catégorie concerne les travailleurs :

Ce sont les bras valides dont les entrepreneurs ont besoins pour faire tourner leurs entreprises. Ils n'ont pas l'esprit d'entreprise comme les entrepreneurs mais ils vendent leurs forces de travail aux entrepreneurs.

- ✓ La troisième catégorie concerne les incapables :

Ce sont les vieux, les grands malades, les enfants des pauvres et les paresseux. Leurs pauvretés ne s'expliquent que par leurs états. Ces pauvres en générale, pour sortir leurs états de pauvreté ont assurément besoins d'exercer des activités génératrices de revenus qui elles-mêmes nécessitent des moyens financiers dont les ne disposent pas. C'est en réponse à ce problème qu'est apparue la micro finance

## **1-2-La notion de micro finance**

La micro finance est un concept qui a connu ces dernière années un regain d'intérêt de la part de bon nombre chercheurs et des auteurs de la vie économique. Malgré qu'il en existe une multitude de définitions, les praticiens de la micro finance s'accordent sur le fait que la micro finance est « l'ensemble des dispositifs permettant d'offrir de très petits crédits à des familles très pauvres pour les aider à conduire des activités productives ou génératrices de

# **PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

revenus, leur permettant ainsi de développer leurs très petites entreprises ». Cette définition met en exergue la notion de micro crédit aux populations " pauvres ". Mais il existe d'autres définitions plus larges de la micro finance qui prennent en compte la question cruciale la non accessibilité des pauvres aux services financiers formels.

En effet, comme le soulignent LARIVIERE, MARTIN et ETHIER(1978), dans leur document intitulé « Questions clés en matière de micro finance et orientations pour l'avenir », la définition la plus courante de la micro finance fait référence à l'offre de services financiers offerts à des individus ou des groupes d'individus qui n'ont pas accès aux services financiers formels, dans le but de satisfaire les besoins de leur ménages ou de leur micro entreprise.

- Les institutions à crédit indirect

Ce sont des institutions à base de membre dans lesquelles l'octroi du crédit est conditionné par la constitution d'une épargne

- Les institutions à crédit direct :

Ce sont des institutions à base des clients qui sont des organisations ayant comme activité principale la distribution de crédit et qui ne lient le bénéfice de leurs prêts à la constitution d'une épargne préalable

- Les projets à " volet crédit " ou les ONG ou associations :

Ces derniers ne font pas du crédit comme leur activité principale, le crédit étant considéré comme une composante parmi d'autres.

Notons que la CAVECA-AVOGBANNA qui représente le cadre de notre l'étude appartient à la catégorie des institutions à crédit indirect.

### **1-3-La notion de crédit**

Etymologiquement le mot crédit signifie fait confiance ou croire. Le crédit implique donc une réputation de solvabilité qui permet de retrouver le sens de l'adage « on ne prête qu'aux riches » et donc qu'on ne prête qu'à ceux qui pourraient rembourser (AMOUSSOUGA G. Fulbert, 1999)« Faire le crédit, c'est faire confiance, c'est donner librement la disposition effective d'un bien réel ou d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien ou un bien équivalent vous sera restitué dans un certain délai, le plus souvent avec rémunération du

# **PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

service rendu et du danger couru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de ce service » (BOUDINOT et FRABOT, Technique et Pratique Bancaire, Edition SIREY 4<sup>ème</sup>, Paris 1978,512 pages) . Cette approche ressort bien la notion de confiance et de risque qui caractérise du crédit, mais elle ne fait ressortir dans la vie économique et dans tout processus de développement.

En effet, pour SEZE, cité par BOUDINOT et FRABOT dans leur ouvrage intitulé « Techniques et Pratiques Bancaires », dans le monde moderne, le crédit est une force incompatible, c'est le levier essentiel des affaires ; sans lui les entreprises se traînaient misérablement, incapables de se développer ; avec lui les possibilités de la production et des échanges deviennent infinies, c'est le principale facteur du progrès de l'humanité. Cette deuxième définition, en se rapportant aux IMF mais en exergue l'importance du crédit accordé par ces dernières dans le processus de développement durable des pays sous en général et du Bénin en particulier.

## **Paragraphe 2 : Points sur les travaux antérieurs**

Cette partie présente le point des connaissances liées à l'accessibilité des micros entrepreneurs aux services des IMF.

Selon le rapport de la campagne du sommet de micro crédit(2006), au niveau, 84,2% des clients les plus pauvres de la micro finance, sont des femmes. Le nombre de ces clients est de 10 ,3 millions à la fin de 1999, à 79 millions à la fin de 2006.

Dans son étude sur les performances de quatre institutions de micro finance en Bolivie, MOSLEY(2001) a relevé que les femmes constituent la clientèle principale de ces institutions. BRANDSMA et BURJORJEE(2004) ont étudié le taux pénétration du secteur de la micro finance dans huit pays arabes de la région MENA (Middle East Niort Africa). Les résultats de cette ont montré que les femmes 60% du portefeuille client de ces institutions.

MORDUCH(1999), quant à lui a utilisé les données de la Grameen Bank, pour étudier l'accès des micros entrepreneurs aux services financiers de cette institution. Les résultats ont relevé une concentration des femmes soit 96%.

## **PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

Cependant, d'autres travaux remettent en cause cette idée. BERGER (1968), a expliqué le faible accès des femmes micros entrepreneurs aux services des institutions de micro finance par leur manque de formations.

Ainsi, EVANS et al. (1999) ont également montré que les femmes micros entrepreneurs accèdent moins au financement que les hommes micros entrepreneurs.

Sous un autre angle, l'accès au financement est aussi en relation avec la notion de long terme. En effet, BERGER ETUDENN (2000), définissent plus précisément la relation de long terme, comme une technique d'octroi de crédit qui dépend de la production d'information. L'effet positif de la durée de la relation sur l'amélioration des conditions, a été identifié dans les modèles de PETERSEN et RAJAN (1994) puis, BOOT et THAKOR (1994). Ceux-ci ont montré qu'au fur et à mesure que la durée de la relation entre emprunteur et la banque augmente, on peut bénéficier de taux d'intérêt plus faibles. En micro finance, la relation entre le micro entrepreneur et institution de micro finance, joue aussi un rôle dans l'amélioration de l'accès au financement pour le micro entrepreneur.

HOUNKOU et al. (2006), ont étudié l'effet d'une relation durable entre le micro entrepreneurs et institutions de micro finance, sur les performances du remboursement du crédit. La durée de la relation de long terme ne peut avoir d'effet sur les conditions de crédits offerts par les institutions de micro crédit.

Certains travaux de recherche ont mis en évidence existence d'une relation significative entre le secteur d'activité et l'accès aux services financiers. Ainsi, BECK et al. (2004) ont mené une étude sur les facteurs constituant des obstacles au financement pour les entreprises. Les résultats ont montré que le secteur d'activité à un effet sur l'accès des micros entrepreneurs au financement. Dans ce cadre, les micros entrepreneurs opérant dans le secteur agricole semblent connaître plus d'obstacles de financement, et même les résultats ont été différents en fonction de la nature d'activité agricole, par rapport aux micros entrepreneurs opérant dans d'autres secteurs.

HOUNKOU et al. (2006) ont alors conclu que le risque de non remboursement du micro crédit est plus élevé chez les micros entrepreneurs qui ont des activités agricoles. Ces auteurs ont expliqué ce résultat par le risque climatique élevé lié au secteur de l'agriculture, surtout pour l'activité de l'élevage.

# **PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

ZELLER et SHARMA (2000) ont expliqué que le risque climatique constitue une source de menaces, aussi bien pour les agriculteurs que pour les institutions qui octroient des crédits agricoles. Les résultats des différents travaux ont relevé existence d'une relation entre le secteur agricole et l'exclusion financière. Le risque élevé lié à ce secteur peut influencer sur la décision de financement des institutions de micro finance. Mais dans les cas où elles acceptent de la financer, les institutions de micro finance adoptent un certain nombre de stratégie de minimisation de risque, parmi lesquelles figurent, la réduction du montant des crédits alloués, la concentration sur les crédit de court terme, la diversification du portefeuille de prêts et la priorité accordée aux grands exploitations agricoles, au détriment des petits paysans. (YARON, 1992 ; SERVET, 1996 ; et WAMPFLIER, 2000)

Aussi faudra-t-il remarquer que ces études ont été réalisées il y a un bout de temps et certains détectés persistent.

C'est pourquoi il est nécessaire pour nous de continuer les travaux entamés par les prédécesseurs dans le présent travail à travers la méthodologie suivante.

## **SECTION 2 : Méthodologie de recherche**

La phase de l'étude que nous voulons aborder est celle de la méthodologie de recherche. Elle est une phase importante à notre avis car d'elle découlera la collecte des données en vue des analyses.

La méthodologie utilisée pour conduire notre étude s'est basée sur la recherche documentaire et l'organisation des enquêtes. Dans cette partie nous aborderons la revue documentaire, le choix des méthodes d'enquêtes, d'analyses des résultats et de vérification des hypothèses.

### **Paragraphe1 : La recherche documentaire, choix des méthodes d'enquête et d'analyse.**

#### **1- La recherche documentaire**

Elle a été l'outil essentiel de collecte des données secondaires depuis le choix du thème jusqu'à la rédaction de notre mémoire. Elle a concerné non seulement les documents de la CAVECA-AVOGBANNA qui portent sur le manuel de procédure, le plan d'affaire, les états financiers et le rapport d'audits des commissaires au compte; mais aussi les principaux sites

# PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA

---

documentaires comme la bibliothèque de la faseg sans oublier l'internet qui a été un outil très utile lors de nos recherches.

## 1- Choix des méthodes d'enquêtes

Les données primaires ont été collectées à l'aide des deux techniques suivantes :

- **L'observation**

L'observation quotidienne ainsi que la participation à certains tâches au sein de la structure nous a permis d'avoir une bonne perception de l'idée que les clients ont de la structure, de bien comprendre le processus de prêts, la technologie de crédit, les difficultés liées à la gestion des clients et au suivi des crédits par les agents de crédit.

- **L'enquête**

Elle a été réalisée entre Février et Mai 2015. Les tâches préliminaires à sa réalisation ont porté sur les quatre étapes suivantes : le choix de la zone d'enquête, la définition de l'univers, la constitution de l'échantillon, et le choix de l'outil de collecte des informations.

En effet, la zone d'enquête choisie a été la zone d'intervention de la CAVECA-AVOGBANNA. L'univers de notre enquête est constitué de deux populations différentes mais qui sont interdépendantes dans le déroulement de l'activité de crédit, il s'agit d'une part de la clientèle et d'autre part des agents de crédits de la CAVECA-AVOGBANNA.

Quant à la constitution de l'échantillon, nous avons retenu 100 clients, qui ont été choisis par rapport à leur ancienneté, c'est-à-dire ayant obtenu au moins 3 crédits.

## 2- **Choix des méthodes d'analyses**

Les outils d'analyse ciblés varient selon l'analyse envisagée et les données recueillies sur le terrain.

Pour cela, nous avons envisagé, dans le cadre de ce travail, d'utiliser les outils d'analyse ci-après

- La fréquence relative donnée par la formule :  $f_i = n_i / N$
- Les tableaux

# PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA

---

- Les graphes

Ils ont été réalisés pour mettre en relief les résultats obtenus en vue de faire des analyses conséquentes. Ils permettent de calculer les pourcentages nécessaires pour l'analyse des résultats et sont réalisés par les logiciels notamment Word et Excel

## **Paragraphe 2 : Stratégie de vérification des hypothèses et limites de l'étude**

### **2-1- Stratégie de vérification des hypothèses**

#### **➤ Rappel de l'hypothèse 1 :**

Les facteurs déterminants de l'accessibilité, sont de nature à fidéliser sa clientèle, et à attirer de nouveaux clients.

Critère de décision

- ✓ Si le coût du crédit et les accessoires sont convenables
- ✓ Si le délai d'obtention du crédit est raisonnable
- ✓ Si le montant du prêt est appréciable
- ✓ Si le système de garantie est contraignant
- ✓ Si la durée et les échéances sont courtes

Alors l'hypothèse 1 sera validée

#### **➤ Rappel de l'hypothèse 2**

L'accessibilité influence sur la viabilité financière.

Critères de décision

- ✓ Si la visité de terrain avant la mise en place du crédit est effectuée par les agents de crédit,
- ✓ Si le suivi de crédit est effectué par l'agent de crédit

Alors l'hypothèse 2 sera confirmée

# **PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

## **2-2 Limites de l'étude**

Notre étude s'est portée sur l'une des caisses du RENACA-BENIN. En effet, nous avons choisi la CAVECA Avogbanna pour porter une amélioration dans le système d'accessibilité des micros entrepreneur aux services de la CAVECA. Nous visons également une facilitation dans le recueil des informations, et un accès aisé au archive nécessaire. Pour ce qui concerne la documentation nous n'avons pas pu nous procurer tous les documents et ouvrage de la micro finance. De plus il faut prendre en compte nos propres faiblesses relatives à l'insuffisance de nos expériences pratiques dans la conduite d'une enquête.

# **PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

## **CHAPITRE 3 : PRESENTATION DES RESULTATS, ANALYSES ET SUGGESTIONS.**

Nous allons développer ce chapitre en deux sections. La première sera consacrée à la présentation et à l'analyse des résultats. La seconde section se consacre quant à elle, à la vérification des hypothèses et aux suggestions.

### **SECTION 1 : Présentation et analyse des résultats**

Le travail constituera ici à présenter et à analyser les résultats obtenus à la CAVECA Avogbanna au cours de la période choisie.

#### **Paragraphe 1 : Présentation des résultats liés aux objectifs**

##### **A-Présentation des résultats liés à l'objectif spécifique N 1**

###### **1- La notion d'accessibilité**

###### **1- 1 - Définition**

D'après MEYER R. et MEYER D. (1995), dans leur document intitulé « Glossaire des termes des assurances agricoles et des financements ruraux ». L'accessibilité fait référence à la possibilité pour ces individus et associations de recevoir des meilleurs services aux moments voulus et dans des conditions financières acceptables.

L'accessibilité des services financiers s'inscrit dans une approche de lutte contre la pauvreté, l'exclusion et justifie le rôle essentiel joué par les principaux hommes dans la mise en route pratique de la micro finance.

###### **1-2- Enjeux de l'accessibilité**

Dans plusieurs pays en développement dont le Bénin, une majorité d'individus n'a pas accès aux systèmes bancaires traditionnels. Soit parce que le système n'est pas assez développé pour les desservir cette clientèle. Ils s'agit bien souvent des populations pauvres, ces clientèles ont pourtant bel et bien besoins des services financiers, puisque les IMF sont de plus en plus reconnues comme des instruments aux services de la lutte contre la pauvreté. L'accès à des services financiers, sécurisés (épargne, crédit, mais également moyens de paiement, transfert de fonds et assurance) aident ces personnes à s'insérer dans des circuits économique, sécurise

# PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA

---

les individus et les familles, aident ceux-ci à accéder aux services de base et permet aux individus d'augmenter leur potentiel de revenus.

En outre plusieurs études démontrent que l'accès aux services financiers est une condition nécessaire à l'émergence d'un secteur privé dynamique et structuré. Tant dans les pays en développement et dans les pays développés, un système financier diversifié et performant constitue une condition essentielle à la croissance. En effet l'accès au crédit permet l'émergence d'entreprises locales, créant ainsi de l'emploi pour les plus pauvres, de même qu'il stimule la consommation des produits locaux.

### **1-3- Les déterminants de l'accessibilité**

L'accessibilité d'une institution de micro finance peut être comprise à plusieurs niveaux : Géographique, Economique, et socioculturel.

#### **➤ L'accessibilité géographique**

L'accessibilité géographique est traduite par une proximité physique et spatiale. Elle fait référence à la distance qui sépare les IMF des populations cibles. Cette distance peut être mesurable en mètres, en minutes ou en unités monétaires. Dans tous les cas, elle ne doit être élevée en termes de coût pour le petit épargné ou le petit demandeur de crédit

#### **➤ L'accessibilité économique**

Pour LARIVIERE et al. Dans leur document intitulé « Questions clés en matière de micro finance et orientation pour l'avenir », une IMF ne peut être économiquement accessible que si elle s'assure que ce sont effectivement les exclus qui bénéficient de ces services. Il existe d'après ces auteurs deux façons de procéder :

- La première façon basée sur le principe de l'auto-sélection est d'offrir des services de telle manière que c'est uniquement les « exclus » visés qui s'en prévalent. Entre autre, on peut limiter la taille

des prêts comme critère d'auto-sélection. Mais cette façon de faire ne garantit pas que les services bénéficieront aux « exclus ».

# PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA

---

- La deuxième façon qui nous paraît la meilleure, est de déterminer les critères d'admissibilité aux services. Certains réseaux utilisent des critères discriminants tels que le sexe, la tranche d'âge, le lieu de résidence et la catégorie socioprofessionnelle. Ces critères peuvent combinés entre eux, y compris avec la taille du prêt.

L'objectif global ici étant de servir le maximum des individus qui ont besoin des moyens financier pour entreprendre. Les termes et les conditions de crédit doivent être appropriés et la proportion des coûts de transaction transférés aux clients, faibles. Dans cette logique l'ouverture des comptes d'épargne et l'obtention des crédits doivent être possibles à moindre coût.

## ➤ L'accessibilité socioculturelle

Il s'agit ici de s'assurer que l'on parle le même langage que les clients. Ainsi, plusieurs paramètres sont à prendre en compte tant au niveau des modalités de crédit qu'au niveau des services d'épargne.

Au niveau du crédit : L'information est capitales, et partant du fait que la majorité des clients considérés est issue du secteur informel et ne tient pas souvent de comptabilité, les structures doivent tisser et utiliser les relations qui réduisent l'asymétrie d'informations et obligent le remboursement.

Au niveau de l'épargne : La gamme de produits offerts doit être inspirée la confiance et faire preuve de rapidité lors des opérations de retraits ou de dépôts. IL est important de souligner la notion de temps par ces différents niveaux.

En effet l'intervention d'une IMF doit s'inscrire dans le long terme autrement dit le processus de délivrance des services financiers aux pauvres doit se faire sur une base durable, ce qui nécessite que l'IMF soit financièrement viable. Cette réalité nous amène à analyser les relations qui peuvent exister entre les objectifs d'accessibilité et de viabilité.

# PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA

---

## A- Présentation des résultats liés à l'objectif spécifique n 2

### 1 – Relation entre les objectifs de viabilité et d'accessibilité

La délivrance des services financiers aux pauvres de façon durable peut avoir des objectifs social (c'est-à-dire l'accessibilité) et commercial (la viabilité financière).

La viabilité étant définie comme la capacité pour une entreprise d'avoir sa propre existence, elle implique que le retour sur les actifs net de tout subside soit égal ou supérieur au coût d'opportunité des fonds détenus, BOILY(1999) dans son document intitulé « Offrir un crédit en milieu rural ».

De façon plus claire, L'IMF est une entreprise qui doit à moyen terme, être en mesure de couvrir ses coûts d'opération et dégager une marge sans appui extérieur pour être viable et continuer à offrir ses services. La relation entre les objectifs d'accessibilité et de viabilité porte sur les éléments de convergence entre les deux objectifs.

#### ❖ **Eléments de convergence entre les objectifs de l'accessibilité et viabilité**

D'une part, les IMF ont pour missions sociale de contribuer à la réduction de la pauvreté, d'autre part, elles cherchent à générer les surplus nécessaire pour attirer des capitaux complémentaires afin de couvrir de populations additionnelles. Cette conciliation entre les deux objectifs (accessibilité et viabilité) suscite cependant une grande question : Comment y parvenir ? Pour répondre à cette question KAMDEM Jean-Baptiste dans son document intitulé « accessibilité et viabilité financière des mutuelles et coopératives d'épargnes de crédits : cas de la MUPED au Cameroun », montre qu'en partant de l'analyse des éléments de convergence entre les deux les approches, on peut montrer que le but de recherche par l'une n'est pas incompatible avec celui de l'autre. Selon lui, deux arguments peuvent être évoqués dans ce sens :

#### **La recherche de la viabilité comme moyens d'accroître l'accessibilité.**

La recherche de la viabilité, dans la mesure où elle vise quelque peu les conditions d'accès aux crédits, constitue en fait une sorte de champ d'expérience, une préparation utile pour mieux maîtriser dans un cadre restreint les atouts et les difficultés qui peuvent naître de l'offre des services financiers à une clientèle considéré comme à haut risque par certains opérateurs. Il y aura ainsi acquisitions d'un savoir-faire qui sera utilisé au profit des interventions risquées et

# PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA

---

plus grandes en termes de nombre de clients, et qui pourront alors s'effectuer sans trop de surprises désagréables. En d'autres mots, la création d'une IMF s'inscrit dans « Une approche économique de réduction de la pauvreté sur une base pérenne et non une perspective sociale d'allégement de la pauvreté de manière temporaire » pour utiliser les termes de LARIVIERE et al. , dans leur document intitulé « Questions clés en matière de micro finance et orientation pour l'avenir». Dans cette logique, la viabilité financière et la prise en compte de la viabilité des activités économiques financées sont prioritaires. D'une part, parce qu'elle constitue l'objectif principal d'un intermédiaire financier et d'autre part, parce qu'elle représente une condition d'accessibilité des générations futures de micros entrepreneurs à des services financiers.

La viabilité est une condition nécessaire de survie. L'IMF devra au départ privilégier la viabilité en se limitant à une clientèle plus solvable et représentant moins de risque avant d'élargir son portefeuille de prêts vers des activités plus risquées. Il faut accepter de rejoindre un nombre limité d'individus aujourd'hui pour rejoindre un plus grand nombre demain.

## **L'adaptation des IMF à l'environnement économique et socioculturelle peut permettre d'atteindre la viabilité financière.**

Des observations nous montrent que si le taux d'intérêt peut être un facteur nécessaire, il semble ne pas être suffisant pour la détermination du micro entrepreneur quant aux choix de la structure. Les micros entrepreneurs qui développent des projets productifs sont des gens que l'on peut qualifier de pauvres. Ils seraient à priori logiques, dans un raisonnement économique, qu'un micro entrepreneur, même pauvre qui peut avoir accès à un crédit bancaire, se finance auprès des banques classiques et non auprès des IMF, puisque le taux d'intérêt est plus élevé. Pourtant, même quand les critères économiques sont réunis, il y a rejet de recours à la banque classique. Il existe en effet une distance culturelle entre le marché bancaire et la clientèle cible des IMF.

Cette clientèle ne peut comparer les taux usuraires des prêts informels dans son milieu. Ici le problème est plus celui de l'accès au crédit que celui du prix. Ainsi, la méthodologie de l'IMF doit être proche des gens. Lorsqu'il y a des procédures, des formulaires et des manières de travailler les plus simples possibles, le micro entrepreneur se sent en confiance vis-à-vis de

# **PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

son intermédiaire. Cette relation de confiance, issue de la proximité, permet d'assurer un suivi quotidien ou extrêmement régulier du portefeuille de prêts octroyés.

La proximité permet également d'accumuler l'information nécessaire sur le comportement des clients dans les expériences passées de prêts ou de participation aux tontines.

En bref, la proximité physique, économique et socioculturelle peut compenser l'absence ou l'insuffisance de garantie et faire renaître la confiance entre le prêteur et emprunteur. Là où il y a confiance, on observe un remboursement des crédits, et la structure perçoit des intérêts qui lui permettront de couvrir ses charges. Par ailleurs, l'augmentation du nombre de personnes rejointes par les IMF entraîne les économies d'échelles qui font diminuer les coûts.

La diminution des coûts permet d'augmenter la durée de l'intervention en assurant la viabilité financière. Aussi faudra-t-il remarquer que ces études ont été réalisées il y a un bout de temps et certains mots détectés persistant.

C'est pourquoi il est nécessaire pour nous de continuer les travaux entamés par les prédécesseurs dans le présent travail à travers la méthodologie suivante.

## **2- Appréciation des performances de la CAVECA- Avogbanna**

### **a-Evolution de la taille et de la qualité du portefeuille de prêts de la CAVECA-AVOGBANNA.**

La taille du portefeuille de prêts d'une IMF subit quotidiennement des variations. Ces variations sont relatives aux mouvements d'entrée et de sortie des clients du portefeuille. Un bilan de ces mouvements est fait pour déterminer dans le cas du portefeuille actif, les clients qui sont détenteurs d'un crédit en cours (emprunteurs actifs). Il en est de même pour ce qui concerne la qualité du portefeuille. Elles varient selon les remboursements effectués avant et après échéances par les clients. Les principaux indicateurs sont : le portefeuille à risque (PaR) et le ratio de « Pertes sur créances »

Le tableau ci-dessous nous présente sur les quatre dernières années, les données sur l'évolution de la taille et de la qualité du portefeuille actif de la CAVECA-AVOGBANNA

## PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA

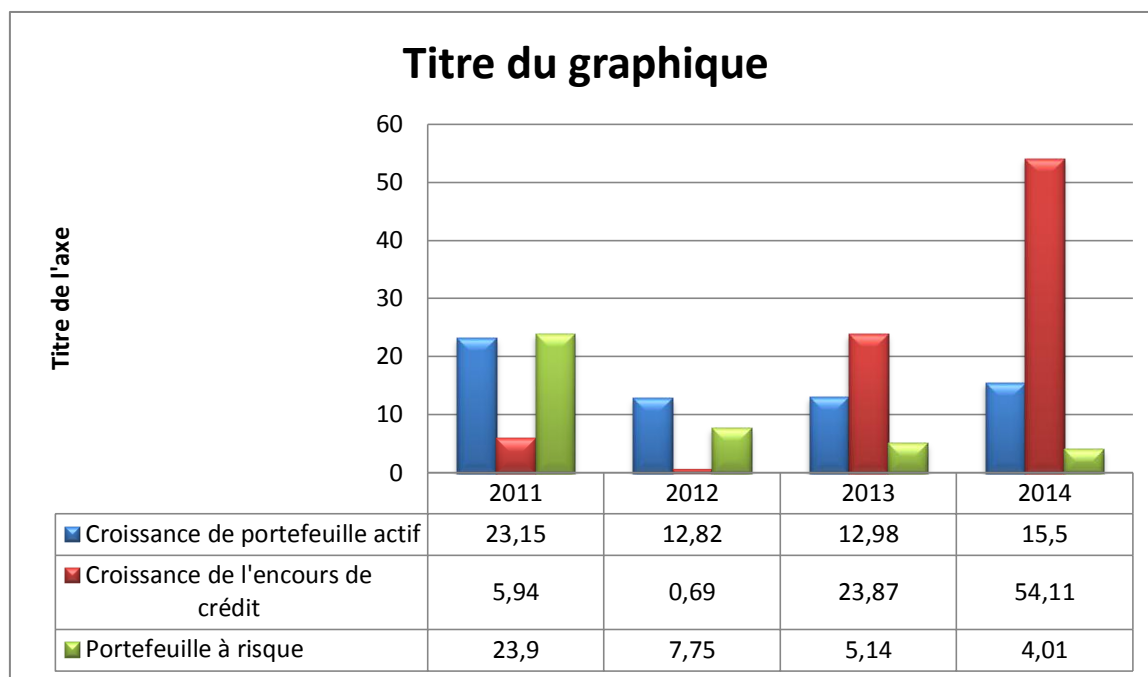
**Tableau 3** : Evolution du portefeuille de prêts à la CAVECA-AVOGBANNA sur les quatre dernières années.

Années	2011	2012	2013	2014
Rubriques				
Clients actifs	2457	3026	3857	4455
Croissance de portefeuille ac en%	23,15%	12,82%	12,99%	15,50%
Evolution de l'encours de crédit en FCFA	104741335	105469860	130653800	201363560
Croissance de l'encours de crédit en %	5,94%	0,69%	23,87%	54,11%
Crédit passés en pertes en FCFA	585845	9221775	5069640	466450
PAR en %	23,90%	7,75%	5,14%	4,01%
Taux de pertes sur créances	0,56%	8,74%	3,88%	0,23%
Objectif sur PAR 30	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%

**Source:** Présenté par nous même à partir des états financiers de la CAVECA

# PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA

**Graphie1** : Evolution du portefeuille de crédit à la CAVECA-AVOGBANNA



**Source** : Elaboré à partir des données du tableau 3

De l'analyse du tableau 3 et du graphe 1, il apparaît que la croissance du portefeuille des clients actifs augmente d'année en année passant de 12,82% en 2012 à 15,50% en 2014 après une diminution de la dite croissances entre 2011 et 2012 passant de 23,15% à 12,82%. L'explication qu'on peut apporter à cette légère augmentation de 2012 à 2014 est qu'il y a un certain nombre de nouveaux clients qui ont fait leur entrée dans le portefeuille actif.

Une analyse plus poussée au niveau de l'encours de crédit (voir tableau 3 ci-dessus) montre que sur la période 2011 à 2012, l'encours a connu une diminution significative et de 2012 à 2014 une grande augmentation. Cependant accroissement brutal observé de 2012 à 2014, est certainement dû à la croissance drastique du nombre des clients actifs ; mais aussi cela peut provenir en partie d'une faible passation en pertes des créances irrécouvrables, ce qui augmente l'encours de crédit.

Ce faisant, de l'observation globale de l'évolution de la taille du portefeuille, on peut bien noter que la hausse de l'accroissance des nouveaux clients à entrainer une augmentation de la taille du portefeuille de prêts de la CAVECA-AVOGBANNA. Mais qu'en est-il de la qualité du portefeuille ?

## PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA

L'observation du tableau 3 et du graphe 1 nous montre que les ratios « PaR 30 » et « Pertes sur créances » à la CAVECA-AVOGBANNA se sont détériorés sur l'ensemble de la période de 2011-2013 par rapport aux objectifs de l'institution.

Toutefois, on peut noter que, entre 2013 et 2014, un effet de stabilisation des impayés a été fait, ce qui a permis de maintenir le PaR dans les normes appréciables (PaR dans la norme des 5% préconisée par la BCEAO). L'année 2011 par contre, a connu une dégradation spectaculaire de la qualité du portefeuille de prêts malgré la volonté des responsables du service crédit (AC) qui cherche activement à diminuer ce taux comme nous l'indique l'objectif sur PaR de l'année 2014. De même, la pression effectuée sur le ratio « Pertes sur créances » en 2014 a contribué à une diminution remarquable observée au niveau du portefeuille à risque de cette année.

### b-Evolution des indicateurs clés d'efficacité de rentabilité.

Nous allons présenter ici les principaux indicateurs de performance de la CAVECA-AVOGBANNA en termes d'efficacité de rentabilité. Au nombre de ceux-ci nous avons : La productivité de l'agent de crédit, le ratio de charges d'exploitation, le rendement de portefeuille et l'autonomie opérationnelle. Le tableau ci-dessous nous présente sur les quatre dernières années l'évolution de ces indicateurs

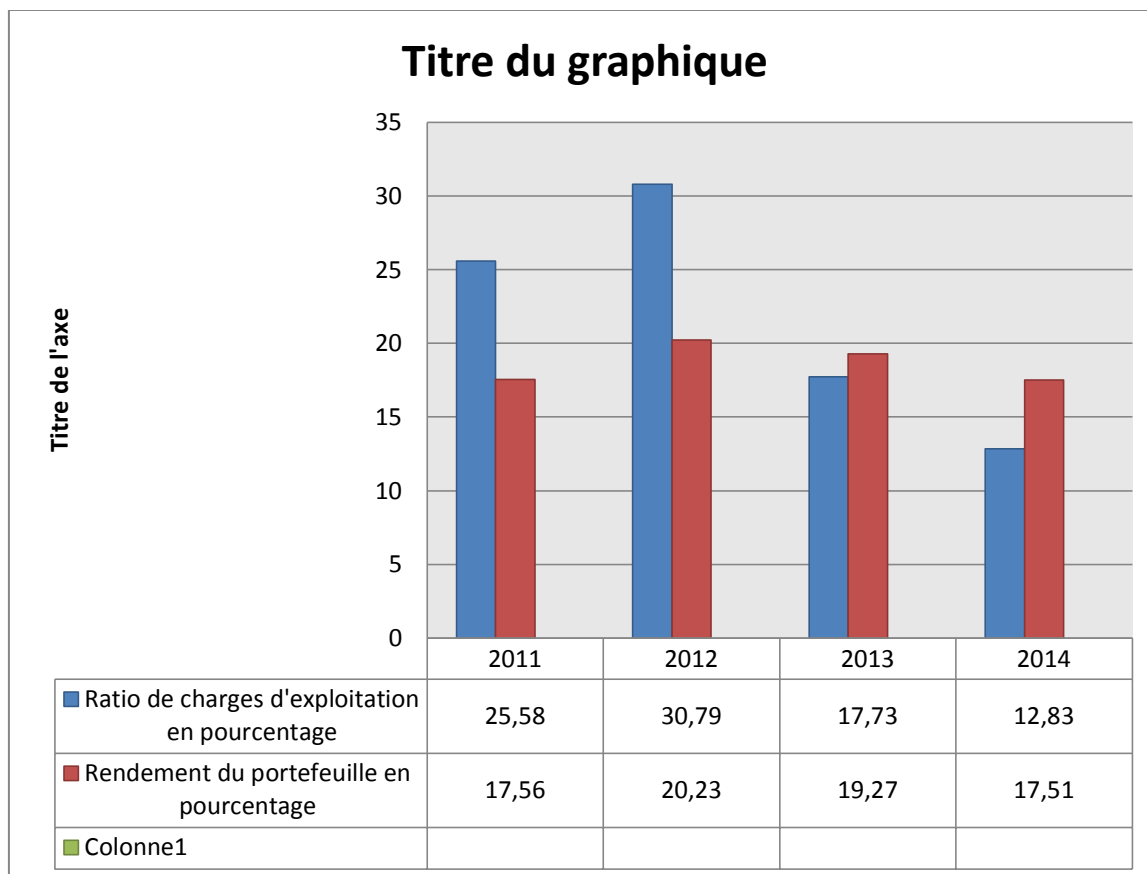
**Tableau 4 :** Evolution des indicateurs clés d'efficacité et de rentabilité de la CAVECA Avogbanna.

Années	2011	2012	2013	2014
Rubriques				
Productivité de l'agent de crédit	698	568	761	1010
Ratio de charges d'exploitation en %	25,58	30,79	17,73	12,83
Rendement du portefeuille en %	17,56	20,23	19,27	17,51

**Source :** Présenté par nous-même à partir des états financiers de la CAVECA

# PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA

**Graphique 2 : Evolution des indicateurs d'efficacité et de rentabilité**



**Source :** Elaboré par nous même à partir des états financiers de la CAVECA Avogbanna et des données du tableau 4.

L'observation du tableau 4 ci-dessus montre que sur l'ensemble de la période allant de 2011 à 2014, la productivité de l'agent de crédit à la CAVECA est restée élevée et largement au-dessus de la norme de 500 clients / AC généralement admise dans le secteur de la micro finance. Cela se justifie par la hausse du nombre de client en portefeuille. Il faut aussi noter que la CAVECA Avogbanna a eu le mérite de maîtriser les charges d'exploitations (observation du graphe 2) avec un ratio qui a progressivement baissé sur les trois dernières années passant de 30,79 % en 2012 à 12,83 % en 2014 après une légère augmentation de 2011 à 2012 passant de 25,58% à 30,79%. L'observation du graphe 2 nous montre que le rendement du portefeuille de la CAVECA Avogbanna après une légère amélioration entre 2011 et 2012 Passant de 17,56 % à 20,23 % a progressivement diminué les années suivantes, passant de 20,23 % en 2012 à 17,51 % en 2014. Ceci est certainement dû à la hausse des impayés. A présent, apprécions l'évolution de l'autonomie opérationnelle de la CAVECA Avogbanna.

# **PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

L'observation du tableau 4 nous montre que, le ratio d'autonomie opérationnelle s'est progressivement amélioré passant de 46,64 % à 96,15 % de 2011 à 2014. La valeur de ce ratio pour les quatre années, en dessous de la norme : 100%, est due à l'augmentation accrue des créances irrécouvrables (pertes)

## **Conclusion**

L'analyse des performances de la CAVECA-AVOGBANNA telle qu'elle se présente ci-dessus nous indique que la CAVECA n'arrive pas à bien atteindre ces objectifs en matière de développement de la taille du portefeuille de prêts et du maintien de sa qualité

## **Paragraphe 2: Présentation et analyse des résultats d'enquêtes**

Tributaire de nos hypothèses de recherche, la présentation de ce paragraphe sera faite en deux grands points. Le premier point portera sur l'appréciation de la politique de crédit menée par la CAVECA Avogbanna. Quant au dernier point, il portera sur l'appréciation du respect, par l'agent de crédit, des procédures de suivi et de mise en place des crédits à la CAVECA Avogbanna.

### **A- Appréciation de la politique de crédit menée par la CAVECA Avogbanna**

Pour évaluer la mesure dans laquelle la politique de crédit de la CAVECA Avogbanna peut avoir contribué à l'évolution actuelle du portefeuille de crédit, nous allons recueillir à travers une enquête, l'avis des clients de la CAVECA Avogbanna sur la politique de crédit.

De façon générale, la politique de crédit d'une IMF se définit à travers les différentes conditions liées à l'octroi et au remboursement des crédits proposés par l'institution. Ces conditions peuvent être d'ordre social (disposition des pièces d'identité, bonne moralité, etc.), technique (activité opérationnelle), matériel (disposition de garantie) et d'ordre financier.

Nous nous intéressons particulièrement aux conditions d'ordres matériels, financiers et au délai d'obtention du crédit

Les conditions financières regroupent : le coût du crédit (taux d'intérêt et frais accessoires), les montants des prêts, et la durée de remboursement.

- **Délai d'obtention de crédit**

## **PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

Pour obtenir un crédit à la CAVECA, il faut un délai d'une à trois semaines, en d'autre termes un mois au maximum pour les nouvelles demandes, ce délai est réduit à une semaine pour les renouvellements de crédit.

- **Le coût du crédit**

Le taux d'intérêt :

Ce taux est de 2% le mois soit 24% par an calculé sur le solde encours du crédit.

- **Les frais accessoires :**

Il s'agit des frais de dossiers qui sont versés par les clients avant l'obtention du crédit. C'est frais de dossier sont les frais de demandes de crédit, les commissions. Ces commissions représentent 2 % du montant accordé.

- **Les montants des prêts :**

Les demandeurs de prêt sur le marché de la micro finance, sont souvent attirés par les IMF qui sont en mesure de leurs offrir des montants de prêts en fonction de leur niveau d'activité. Les montants octroyés varient de 50.000 à 10.000.000 de FCFA pour les crédits aux individuels, et de 50.000 à 300.000 de FCFA pour les crédits en groupe.

- **La durée de remboursement :**

Les clients bénéficient pour remboursement de leur crédit, d'une durée comprise entre 6 et 18 mois. Ces clients ont la possibilité d'obtenir une période de grâce (différé de mois) qui est clairement notifiée. Cette durée évolue de 1 à 6 mois. Certains clients arrivent à payer leur dette par anticipation. Le remboursement par anticipation entrainera une ristourne sur les intérêts non courus. A la date, un calcul des intérêts sera fait et confronté aux frais accessoires éventuels afin de ristourner au client les intérêts non courus net de pénalités. En cas de non-respect de la durée par l'emprunteur à la date prévue, l'emprunteur ou ses cautions s'obligent à payer une pénalité de 5% par mois pendant 12 mois sur la traite (capital+ intérêt) en retard.

En cas de non-respect de la durée par l'emprunteur pour cause de décès, ses cautions, signataires du présent contrat seront tenues solidairement au remboursement du crédit.

## **PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

### **- Garantie du crédit :**

Les garanties exigées aux bénéficiaires de crédit ne sont pas les mêmes. Cette garantie varie selon le montant accordé. Les emprunteurs constituent auprès de la CAVECA un fonds de garantie égal à 10% du crédit, récupérable à bonne fin du crédit. Avant la remise du montant de crédit, un titre de propriété ou un bien de valeur au moins égale à une fois et demie du montant de crédit sera remis au prêteur pour les crédits dépassants 300.000 FCFA.

L'emprunteur et ses cautions déclarant sur l'honneur que les biens en garantie ne sont grevés d'aucune dette et s'engagent à n'en faire aucune autre transaction jusqu'au remboursement intégral du présent crédit sous peine de poursuite judiciaire. En cas de non paiement du crédit à l'échéance par l'emprunteur ou ses cautions, la CAVECA procédera par voie judiciaire à la réalisation de la garantie matérielle pour faire face au remboursement du crédit en impayés. Le reliquat sera retourné à l'emprunteur après couverture totale du crédit en impayé.

### **1- Présentation des résultats de l'enquête menée auprès des clients actifs de la CAVECA Avogbanna.**

Toujours pour apprécier la politique de crédit menée par la CAVECA, nous avons effectué une enquête auprès de ces clients actifs, en autre termes les clients disposant d'un crédit en cours dans le portefeuille de la CAVECA. A cet effet nous avons utilisé un questionnaire (cf. annexes). Un échantillon de 100 clients actifs à faire l'Object de notre enquête, dont les résultats sont résumés dans le tableau suivant.

## PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA

**Tableau 5 :** Appréciation de la politique de crédit de la CAVECA Avogbanna à travers l'enquête menée auprès de ces clients.

Eléments	Réponses	Effectifs	Fréquence (%)	Réponses	Effectif	Fréquence (%)
<b>Taux D'intérêt</b>	Elevés	20	20	Convenable	80	80
<b>Frais de dossier Et les accessoires</b>	Elevés	10	10	Appréciables	90	90
<b>Délai d'obtention Du crédit</b>	Long	15	15	Raisonnables	85	85
<b>Durée des prêts</b>	Trop Courte	30	30	Convenable	70	70
<b>Montant de prêts</b>	Faibles	15	15	Appréciables	85	15
<b>Echéances</b>	Trop rapprochées	25	25	Convenable	75	75
<b>Garanties demandée</b>	Contraignantes	60	60	Souples	40	40
	Politique de crédit défavorable	25	25	Politique de crédit favorable	75	75

**Source :** Donnée d'enquête.

Il ressort de l'analyse du tableau 5, que 75% des clients enquêtés sont satisfaits de la politique de crédit de la CAVECA Avogbanna, par contre 25% des clients ne sont pas très satisfaits de cette politique qu'ils trouvent un peu rigide et parfois contraignante. L'exposé et l'analyse point par point (cf. tableau 5) des résultats issus des enquêtes se présentent de la manière suivante :

- **Au regard du taux d'intérêt**

80% des clients enquêtés trouve que le taux d'intérêt est appliqué par la CAVECA Avogbanna leur convient, car il est inférieur au taux de rentabilité de leur activité. 20% par contre des enquêtes trouvent que le taux pratiqué est trop élevé, alors qu'on parle de crédits

## **PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

accessibles aux pauvres. Rappelons que le taux d'intérêts nominal pratiqué par la CAVECA est de 2% le mois sur le solde en cours de crédit.

- **Au des frais de dossiers**

90% des clients enquêtes, trouvent appréciable les montants des frais de dossiers et des frais accessoires perçus par la CAVECA avant la remise des fonds. Par contre 10% des clients enquêtés trouvent cette somme élevée ; il s'agit ici pour la plus part des clients ayant obtenus des crédits de montants élevés.

- **Au regard du délai d'obtention du crédit**

85% des clients enquêtes trouvent raisonnable, le délai nécessaire à l'octroi de crédit. Toutefois 15% des clients enquêtes trouvent ce délai un peu long. Ils estiment que ça leur fait perdre parfois des opportunités.

- **Au regard de la durée des prêts**

Pour 70% des clients enquêtes, la durée leur est parfaitement convenable. Par contre, 30% des clients enquêtes trouvent la durée un peu courte. Ils auraient souhaité compte tenu de leurs activités, que la CAVECA étendre cette durée sur plus de 18 mois pour les grosses sommes.

- **Au regard des échéances**

75% des clients enquêtés trouvent convenables les échéances a la CAVECA du moment où ; parfois c'est eux-mêmes qui choisissent la modalité de remboursement et un éventuel période de grâce qui varie d'un a six mois et bien évidemment en fonction de l'activité exercée. Par contre 25% des clients enquêtés trouvant un courte cette période ; il s'agit des clients qui obtiennent des montants élevés.

- **Au regard des montant de prêts obtenus.**

85% des clients enquêtés trouvent que les montants des crédits que la CAVECA Avogbanna leur accorde, correspondent à leurs besoins en fonds de roulement. Par contre 15 % des clients enquêtés déplorent le fait que la structure ne respecte pas souvent le système de rating qui consiste à renouveler le crédit des « bons clients» à un montant supérieur.

# PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA

---

- **Au regard des Garanties sollicitées**

Les formes de garanties exigées aux clients sont d'ordres financiers et matériels. Elles tiennent compte de la catégorie des clients. De façon globale, 60% des clients enquêtés trouvent que les garanties demandées sont contraignantes. Par contre 40% d'entre eux trouvent que les garanties demandées sont souples. La plupart de ces clients sont des individus qui ont un certain niveau de vie, ou des clients qui ont eu la chance de se faire avaliser par de bonnes personnes ayant des biens matérielles.

En conclusion, on peut retenir que la politique de crédit mise en œuvre à la CAVECA Avogbanna ne souffre ni d'un problème de fond, ni de forme. Ce qui face à un marché de plus en plus exigeant va certainement favoriser une adéquation entre les conditions qui entourent le crédit tel que proposé par CAVECA Avogbanna, et les conditions adaptées aux besoins de la clientèle cible. Après avoir tenté d'appréhender la mesure dans laquelle la politique de crédit menée à la CAVECA Avogbanna peut avoir contribué à l'évolution actuelle de son portefeuille de prêts, nous allons à présent apprécier dans quelle mesure les procédures de suivi et de mise en place des crédits, pourrait contribuer à l'amélioration de la qualité du portefeuille de prêt de la CAVECA Avogbanna.

## **B -Appréciation du respect des procédures de suivi et de mise en place des crédits à la CAVECA Avogbanna**

Pour pouvoir donner notre appréciation sur le respect des procédures de suivi et de mise en place des crédits par des crédits à la CAVECA Avogbanna, nous avons recueilli des données auprès des clients enquêtés. Mais avant la présentation des résultats issus de l'enquête, nous allons donner un bref aperçu des procédures en vigueur à CAVECA Avogbanna.

# **PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

## **1-Aperçu sur les procédures de suivi et de mise en place des crédits à la CAVECA Avogbanna**

Dans un premier temps, nous allons présenter les procédures de mise en place des crédits, puis ensuite celle de suivi des crédits mis en place.

### **1-1.La mise en place des crédits**

L'opération de la mise en place du crédit est un ensemble d'actions qui consistent attirer de nouveaux clients et à leur octroyer des crédits dans le respect de la procédure administrative instituée à cet effet.

#### **1-1-1. La prospection du marché**

Pour augmenter le nombre des clients financés par la caisse, l'agent de crédit doit régulièrement faire des prospections de marché en vue de drainer vers CAVECA Avogbanna, les clients exerçant dans sa zone d'intervention, quitte par la suite à les faire rentrer dans le portefeuille de la CAVECA Avogbanna.

#### **1-1-2.Le montage des dossiers de demande de crédit**

Il est fait en trois (03) étapes :

- Information et sensibilisation des clients potentiels sur les conditions d'octroi de Crédit

Des séances d'informations sont organisées par l'agent de crédits et les membres de comité de crédit dans les locaux de la CAVECA Avogbanna tous les vendredis par quinzaine. La durée de ces séances est d'environ une heure et demie.

- Visites sur le terrain pour l'étude de faisabilité

# **PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

Après la séance d'information, l'agent de crédit doit prendre contact avec les clients opérant dans la zone d'intervention de la CAVECA, discuter avec eux, et ensuite apprécier en leur rendant visite, l'opportunité du crédit à travers l'évaluation de la rentabilité de l'activité à financer.

- L'approbation des dossiers de demande de crédit par le comité de crédit.

Un comité de crédit a lieu toutes les (3) semaines. C'est lors de ces comités que l'argent de crédit présentent et défend les dossiers devant le gérant et les membres du dit comité qui peuvent le cas échéant, rejeter certains dossiers pour complément d'information, garantie insuffisante, fausse information concernant le client, etc. Après cette étape, avant le déboursement, les dossiers retenus sont soumis à un certain nombre de formalités administratives.

### **1-1-3. Le déboursement des crédits**

Les clients dont les dossiers de demande de prêts ont été traités se présentent à la CAVECA avec leurs deux avaliseurs pour la signature du contrat de crédit, le rappel des montants accordés, les dates d'échéances. Après toute autre formalité de contrôle, le gérant de la caisse assure la remise des fonds aux bénéficiaires (des chèques pour les montants supérieurs ou égaux à 500 000 FCFA). Notons aussi que le client est libre de refuser la signature du contrat de crédit si le montant accordé ne lui convient pas pour le financement de son activité.

### **1-2- Le suivi des crédits**

L'opération de suivi des crédits est un ensemble d'actions menées par l'agent de crédit pour aider leurs clients à bien gérer le crédit mis en place afin d'en faciliter le remboursement.

Au nombre de ces actions, nous avons le contrôle de l'utilisation du crédit, le contrôle de gestion, et le rappel des échéances.

# **PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

## **1-2-1 Contrôle de l'utilisation du crédit**

Dans un délai de (15) quinze jours, l'agent de crédit est tenu de visiter les clients déboursés pour s'informer sur l'utilisation faite du crédit par rapport au planning du budget d'investissement.

## **1-2-2 Contrôle de gestion des activités financées**

Après la mise en place des crédits, l'agent de crédit doit effectuer des visites périodiques auprès des clients pour s'informer sur l'exploitation de l'activité, les difficultés rencontrées, et profiter de l'occasion pour leur prodiguer des conseils de gestion appropriés.

## **1-2-3 Rappel des échéances de remboursement**

Au début de chaque mois, l'agent de prêt reçoit le planning de remboursement (liste des paiements attendus) dans le but d'appeler ou de rendre visite aux clients dont l'échéance de remboursement est proche ceci afin de prévenir les impayés.

Après ce bref aperçu sur les procédures de suivi et de mise en place des crédits à CAVECA Avogbanna, nous essayerons de voir dans les lignes suivantes, dans quelle mesure ces procédures sont respectées par l'agent de crédit de la CAVECA Avogbanna, à travers notre enquête menée auprès des clients.

## **2 -Présentation des résultats de nos enquêtes**

La présentation des résultats de notre enquête se fera autour des deux points la mise en place des crédits d'une part, et le suivi des crédits d'autre part.

### **2-1-La mise en place des crédits**

A la question « Connaissez-vous l'agent de crédit ? »

Le point des réponses données par les clients se trouve dans le tableau suivant.

### **Tableau 6 : Appréciation de la mise en place de crédit**

## PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA

Modalités de réponse	Effectif	Fréquence %
Oui	100	100
Non	0	0
Total	100	100

**Source : Données d'enquête**

Il ressort du Tableau, que 100% des clients enquêtés connaissent l'agent de crédit. Toutefois les questions suivantes nous permettront de savoir à quels niveaux précis du processus les clients l'ont rencontré. Ainsi,

A la question « Veuillez cocher parmi les étapes suivantes, celles que vous avez parcourues pour obtenir à la CAVECA Avogbanna 1<sup>e</sup>, 2<sup>ème</sup> et 3<sup>ème</sup> crédit ?

Le point des réponses données par les clients enquêtés est résumé dans le tableau suivant :

**Tableau n°7: Appréciation du respect de la procédure de mise en place des crédits à CAVECA Avogbanna.**

1 <sup>er</sup> crédit	Effectif	Fréquence %
Suivi d'une séance d'information et de sensibilisation	100	100
Visite des activités par votre l'agent de crédit pour l'étude de faisabilité de la demande de prêt.	100	100
Séance de formation et de sensibilisation sur la gestion et le remboursement du crédit.	100	100
Moyenne	100	100

## PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA

2 <sup>ème</sup> Crédit		
Visite des activités par votre l'agent de crédit pour l'étude de votre demande de prêt.	80	80
Séance de formation et de sensibilisation sur la gestion et le remboursement du crédit.	100	100
Moyenne	90	90
3 <sup>ème</sup> Crédit		
Visite des activités par votre agents de crédit pour l'étude de faisabilité de la demande de prêt.	84	84
Séance de formation et de sensibilisation sur la gestion et le remboursement du crédit.	100	100
Moyenne	92	92

**Source : Données d'enquêtes**

Il ressort de l'analyse du Tableau ci-dessus que pour le premier crédit, la procédure de mise en place des crédits a été respectée à 100% au niveau de tous les clients par l'agent de crédit. Au niveau du deuxième crédit, le taux de respect de la procédure est tombé à 90%. Cela s'est justifié par le fait que 20% des clients enquêtés n'ont pas reçu la visite de l'agent de crédit avant le déboursement du crédit, néanmoins eux tous ont suivi la séance de formation et de sensibilisation. Au troisième crédit, le taux de respect de la procédure a encore monté à 92%. L'augmentation de ce taux s'explique par le faite que contrairement au deuxième crédit, seulement 16% des clients enquêtés n'ont pas reçu la visite de l'agent de crédit avant le déboursement quand bien même ils ont tous suivi la séance de formation et de sensibilisation. Face à ce qui précède, on peut tirer cette conclusion : Le non-respect de la procédure ne s'observe qu'au niveau des travaux de terrain. Car en effet, nous constatons que tous les clients qui n'ont pas été visités ont quand même suivi la séance de formation et de sensibilisation qui elle, se déroule au sein de la CAVECA. Cette proportion de 20% et 16% observé respectivement aux deuxièmes et aux troisièmes crédits des clients non visités

# PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA

repose sur le fait que ces derniers étaient absent sur leurs lieux d'activités lors des visites de terrain.

## 2-2. Le suivi des crédits mise en place

Les résultats de l'enquête menée auprès des clients sont présentés dans le Tableau suivant :

**Tableau 8:** Appréciation du respect de la procédure de suivi des crédits mis en place.

Contrôle de l'utilisation du crédit		
Après combien de temps l'agent de crédit vous a-t-il visité après l'obtention de votre crédit	Effectif	Fréquence
2 <sup>e</sup> crédit		
Après 1 semaine	79	79%
Après 3 semaines	11	11%
Après 1 mois	10	10%
Total	100	100%
3 <sup>e</sup> crédit		
Après 1 semaine (1)	82	82%
Après 3 semaines	12	12%
Après 1 mois	6	6%
Total	100	100%
Contrôle de gestion de l'activité financée		
L'argent de crédit vous visite-t-il souvent ?		
Oui (2)	86	86%

## PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA

Non, de rares fois	14	14%
Si oui quels sont les objets de ces visites		
Visité de courtoisie	0	0%
Conseils de gestion	100	100%
Autre objet de visite	0	0
Vérification des paiements attendus		
L'agent de crédit vous Rend -il régulièrement Visite à propos du remboursement du Crédit?		
Oui (3)	66	66%
Non, de rares fois	34	34%
Taux moyen de respect de la procédure par la moyenne de (1), (2) et (3)	78%	

**Source :** Données des enquêtes

Ils ressort du tableau ci-dessus qu'au deuxième crédit, 79% des clients enquêtés ont reçu la visite de l'agent de crédit après une semaines, 11% ont reçu cette visite après trois semaines, quant aux clients restants( 10% de l'effectif), ce n'est qu'après un mois qu'ils ont reçu la visite de l'agent de crédit. Au troisième crédit, 82% des clients enquêtes ont reçu la visite de l'agent de crédit après une semaine, 12% ont reçu la visite après trois semaines, qu'aux clients restants (6% de l'effectif), ils ont reçu cette visite qu'après un mois. On constate que cette procédure est de plus en plus respectée lorsque le crédit évolue, en témoigne la monté des taux de visite entre deuxième et le troisième crédit.

En ce concerne le contrôle de l'activité financée, il ressort du même tableau que 86% des clients enquêtes reçoivent régulièrement la visite de l'agent de crédit (une fois par mois). Par

# **PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

contre, 14% des clients enquêtés ne reçoivent que très peu cette visite (parfois aucune visite durant deux à trois mois). Toutefois ces visites, lorsqu'elles effectuées, elles servent à prodiguer des conseils aux clients.

Au niveau de la vérification des paiements attendus, il ressort du tableau 7 que 66% des clients enquêtés reçoivent régulièrement la visite de l'agent de crédit pour le rappel de leurs échéances. Par contre, 34% des clients enquêtés ne reçoivent que très peu ces visites.

En conclusion, il ressort de l'analyse du tableau 7 que la procédure de suivi des crédits mis en place, a été respectée pour 78% en moyen des clients enquêtés. Quant aux clients restants (12% en moyen), ils n'ont pas l'objet de respect de la procédure pour des causes de non disponibilité de ces derniers. La présente section nous a fourni des données relatives aux performances de la CAVECA Avogbanna, et aux facteurs explicatifs de l'évolution de son portefeuille de prêts. Ces données nous permettrons dans la section suivante de vérifier les hypothèses émises, et de faire les suggestions qui s'imposent.

## **SECTION 2 : vérification des hypothèses et suggestions.**

### **Paragraphe 1 : Vérification des hypothèses.**

Le présent paragraphe sera consacré à la vérification des hypothèses pour leur confirmation ou information.

#### **A- Test de l'hypothèse 1**

##### **1- Rappel de l'hypothèse**

Les facteurs déterminants de l'accessibilité, sont de nature à fidéliser sa clientèle, et à attirer de nouveaux clients.

##### **Synthèse des résultats obtenus**

Au regard de l'appréciation de la politique de crédit de la CAVECA Avogbanna par sa clientèle, nous avons relevé que les montants accordés, le délai d'obtention du crédit, ainsi que le système de garantie ont été estimés par la clientèle enquêtée, respectivement à 85%, 85%, 40% favorables. Ces résultats montrent qu'à la CAVECA Avogbanna :

- Le délai d'obtention de crédit est raisonnable ;
- Les montants accordés correspondent aux besoins de financement des clients ;

# **PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

- Les garanties demandées sont plus et moins contraignantes.

Il apparaît donc que la CAVECA Avogbanna évolue dans un environnement fortement concurrentiel, et dispose en conséquence d'avantages compétitifs au-delà de sa bonne réputation et de la bonne qualité de ses prestations.

### **3-Conclusion**

Tout en rappelant les éléments qui participent de la politique de crédit dans une structure de micro finance : coût du crédit, délai d'obtention, durée et échéance, montants des prêts et système de garantie ; il ressort de la synthèse des résultats obtenus, que 75% des clients enquêtés sont satisfaits de la politique de crédit de la CAVECA Avogbanna.

La conclusion que nous retenons de ces analyses est qu'elles nous amènent à la validation de la première hypothèse ; en d'autre terme : la politique de crédit mise en place à la CAVECA Avogbanna, est de nature à fidéliser sa clientèle et à attirer de nouveaux clients.

## **B- Test de l'hypothèse 2**

### **1- Rappel de l'hypothèse**

L'accessibilité influence la viabilité financière

### **2- Synthèse des résultats obtenus**

#### **a- Au niveau de la mise en place des crédits.**

La procédure de suivi de la CAVECA Avogbanna exige que le financement d'une activité soit précédé d'une visite de terrain, afin que l'agent de crédit ait une meilleure appréciation sur l'opportunité du crédit, et sur le besoins en financement, mais aussi pour éviter le risque de se fait duper par le client. Face à cette procédure, le principal constat effectué suite à nos enquêtes auprès des clients, a été que plus ces derniers évoluent en ancienneté dans le crédit, plus l'agent de crédit s'efforce respecter la procédure. En effet déjà au deuxième crédit, une proportion de 20% des crédits mis en place n'ont pas l'objet de visite des activités financées.

Au troisième crédit, ce taux est passé à 16%. En d'autres termes, sur 100 crédits mis en place, 16 crédits n'ont pas fait l'objet de visite d'activité à cause de non disponibilité des

## **PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

clients et non de l'agent de crédit. Il va sans dire que ce taux appliqué sur le portefeuille de prêts d'une caisse comme la CAVECA Avogbanna ne sera pas sans effets sur le remboursement des crédits mis en place.

### **b- Au niveau du suivi des crédits**

Il ressort de nos enquêtes que 78% en moyenne des clients enquêtés contre 12%, ont fait l'objet d'un respect de la procédure en ce qui concerne le suivi des crédits par l'agent de crédit. En d'autres termes, sur 100 clients enquêtés, 12% des clients contre 78% n'ont pas été bien suivis au cours de leur crédit, à cause de leur disponibilité lors des dites visites. Or il s'avère que le bon suivi des crédits quand bien même n'exclut pas le risque d'impayé, le minimise largement.

### **Conclusion :**

La conclusion que nous retenons de ces analyses est qu'elles nous amènent à la validation de la deuxième hypothèse ; en d'autres termes : La source des impayés à la CAVECA Avogbanna n'est le non-respect des procédures de suivi, ni la mise en place des crédits par l'agent de crédit mais plutôt la mauvaise gestion et l'utilisation à d'autres fins par les clients des fonds mises à leur disposition.

# **PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

## **Paragraphe 2: Les Suggestions**

Au terme de la présentation des données de nos enquêtes, de leur analyse, et des divers échanges effectués avec différents acteurs de la CAVECA Avogbanna, notre étude a montré que le système de gestion et de développement du portefeuille de crédits à CAVECA Avogbanna, souffre de quelques faiblesses, qui mettent à mal son accessibilité auprès de ses clients cibles.

C'est donc pour essayer de remédier à ces problèmes, et contribuer au renforcement de l'accessibilité de la CAVECA Avogbanna, que nous allons dans les lignes qui suivent, faire nos modestes recommandations à l'endroit de l'organe de gestion de la CAVECA Avogbanna.

Pour renforcer l'accessibilité de la CAVECA Avogbanna auprès de ses clients cibles, nous suggérons que l'agent de crédit met en œuvre un certain nombre d'actions relatives à la politique de crédit, à la gestion du portefeuille de prêts.

### **1-Propositions relatives à la politique de crédit**

Ces propositions ont trait aux conditions d'accès aux services de la CAVECA Avogbanna et aux caractéristiques des prêts. Pour assurer leur compétitivité, nos propositions sont telles que :

En ce qui concerne les garanties matérielle, CAVECA Avogbanna essaie de revoir dans quelle mesure elle peut accorder des prêts de montant supérieur à 500.000 FCFA aux " bons clients " sans obliger ces derniers à fournir une de garanties matérielles tant que la première garantie matérielle. Par contre, la mesure qui consiste à ce que les clients prennent successivement deux fois 300.000 FCFA avant de passer à un montant supérieur soit maintenue pour des raisons de sécurisation du crédit. En ce qui concerne les clients en groupe, nous suggérons que la CAVECA Avogbanna sollicite auprès de la direction générale une augmentation au niveau du montant plafond qui était à 300.000 F par membre.

En outre la CAVECA Avogbanna devra prendre des mesures pour satisfaire dans un délai un délai de 10 jours au plus pour les nouveaux clients et dans un délai d'une semaine pour les anciens clients en règle vis-à-vis de la CAVECA.

# **PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

Nous suggérons également que, l'étude des montants à accorder par rapport aux demandes des clients prenne un tant soit peu en compte l'évolution des prix dans le secteur d'activité du client, afin de permettre à ces derniers de sauvegarder leur pouvoir d'achat.

Que la durée des crédits soit étendue à 2ans au maximum pour les grosses sommes.

## **C. Propositions relatives à la gestion du portefeuille de prêts**

Nous avons relevé lors de l'analyse de nos données d'enquête que le non disponibilité des clients constitue la difficulté principale de ceux-ci en matière de gestion du portefeuille de prêts. Aussi, proposons-nous que :

- La CAVECA Avogbanna sollicite de la Direction Générale au moins un stagiaire pour l'agent de crédit. Le stagiaire aura pour tâches d'aider l'agent de crédit dans les travaux de bureau tels que le montage des dossiers de crédit et le déboursement des crédits. Cette mesure accordera plus de disponibilité à ce dernier pour s'occuper des opérations stratégiques de terrain telles que la prospection des clients, le contrôle de l'utilisation du crédit, le contrôle de gestion des activités financées, ainsi que le rappel des échéances de remboursement.
- La CAVECA Avogbanna œuvre à ce que le manuel de procédure met l'accent sur les enquêtes de moralité que l'agent doit mener aussi bien autour des nouveaux clients qu'autour des anciens, lors du renouvellement des crédits. A cet effet, le renouvellement des crédits devra être traité de la même manière que les nouveaux crédits, en ce qui concerne la réévaluation des stocks et la capacité d'endettement des clients.

De ce fait, ces mesures aideront à réduire à la baisse, les clients indécidés et pallieront dans une certaine mesure l'effet de maturation de la clientèle.

# **PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

## **Conclusion Générale**

La mission d'une structure de micro finance est de permettre l'accès à une population exclue du système bancaire classique de façon permanente. La structure de micro finance doit donc s'appuyer sur des fondements qui favorisent la maîtrise des risques liés à ses activités qui lui permettront d'atteindre une masse significative d'emprunteurs.

Le portefeuille de crédits représentant l'actif productif principal d'une structure de micro finance, sa maîtrise s'avère d'une importance capitale pour réaliser sa mission. La CAVECA Avogbanna s'est inscrit dans cette logique et a connu de bons résultats qui lui ont favorisés son autonomie.

Cette étude nous a permis d'aboutir à la conclusion selon laquelle certains facteurs constituent un atout à l'accessibilité de la CAVECA Avogbanna. Il s'agit notamment de :

- la politique de crédit de la CAVECA Avogbanna en matière de système de garantie, de montant, de durée des crédits et de suivi est compétitive ;
- la taille élevée du portefeuille de prêt gérée par un agent de crédit à la CAVECA Avogbanna. Notons néanmoins le manque de temps de l'agent de crédit pour revisiter les clients qui étaient indisposés.

Ces différents efforts, ajoutés à d'autres facteurs endogènes et exogènes sont sources de l'amélioration de la taille du portefeuille de crédit et de évolution de sa qualité à la CAVECA Avogbanna.

Pour parvenir aux résultats suscités, nos analyses ont été faites sur la base des données recueillies auprès des enquêtés qui, pour la plupart, ont été réticents à fournir des informations qui nous auraient été très utiles mais souvent considérées comme étant confidentielles. Ainsi, la majorité des données quantitatives traitées a été obtenue à partir des états financiers de la CAVECA Avogbanna.

En outre, notre étude ne s'est pas intéressée à l'analyse des facteurs exogènes parce que les causes de la performance du portefeuille de prêt sont souvent endogènes, selon les praticiens de la micro finance. Il est alors fort possible que cette étude n'ait pas tenu compte de certaines particularités qui l'auraient rendu plus pertinentes. Toutefois, les résultats de notre étude sont crédibles et il serait opportun que CAVECA Avogbanna réajuste sa politique de crédit de façon à mieux concurrencer sur le marché de la micro finance pour un portefeuille de crédit plus performant.

# **PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

## **REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES**

- 1- A. ACLASSATO Denis; HOUNKOU QUENUM; C. v. C. (2006). Déterminants de la performance de remboursement dans les institutions de micro finance au Bénin.
- 2-BODINOT Alain et FRABOT Jean-Claude, (1978) : « Techniques et Pratiques Bancaires », Edition SIRREY (4ème) Paris 1978, 512 pages
- 3-KAMDEM JEAN-BAPTISTE (2001), « Accessibilité et viabilité financière des mutuelles et coopératives d'épargne et de crédit : cas de la MUPED au Cameroun », mémoire du fin de formation en économie coopérative
- 4-KOUPAKI Pascal, séminaire sur la contribution du secteur financier à la lutte contre la pauvreté dans les Etats membres de l'UEMOA ; BAMAKO, 9 et 10 JUILLET 2001
- 5-LARIERE Sylvain, MARTIN Frédéric, et ETHIER François, (1998), « Questions clés en matière de micro finance et orientation pour l'avenir, Série Discussion N 0198. Claire en développement international, Université Laval, Québec, 45 p
- 6-MEYED R. et MEYER D. (1995), Glossaire des termes des assurances agricoles et des financements ruraux. Bulletin des services agricoles de la FAO N 100, ROM, 218 P
- 7-Muhamn ad Yunus fondateur de la Gramen Bank, prix Nobel de la Paix 2006
- 8- Rapport des Nations Unis sur les Objectifs du Millénaire POUR le Développement, New York, 48 p
- 8- SATCHIVI SERGE (2005), le refinancement des institutions de micro finance : rapprocher d'avantage les Banques commerciales des IMF. Mémoire de la fin de formation, CESAG, 4è promotion
- 9-SEWANOU FRANCOIS (2005), impact des nouveaux produits sur la viabilité des institutions de micro finance en Afrique de l'Ouest : cas de l'ACEP Sénégal. Mémoire de fin de formation en Master en Micro finance, Paris, 2005
- 10-VANDEWEERD Luc, Séminaire sur la micro finance dans les pays en développement, master 2 TPE, micro finance et développement, Université Nancy 2, 2005-2006.

## **ANNEXES**

# PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA

## ANNEXE 1 : Modes de calcul et explications des différents ratios d'efficacité et de rentabilité

Ratios	Modes de calcul	Explications
Productivité de l'agent de De crédit	Nombre d'emprunteurs Actifs	Indique le nombre moyen De client actif par l'agent de Crédit
	Nombre d'agent de crédit	
Ratios des charges d'exploitations	Charges d'exploitation	Meilleure indicateur d'efficacité d'une IMF. Ce ratio mesure des coûts nécessaires à l'institution pour fournir ces services de crédit
	Encours de crédit	
Rendement du portefeuille	Revenus du portefeuille	Ce ratio indique le revenu généré, mesuré par rapport à l'encours de crédit
	Encours du crédit	
Autonomie opérationnelle	Produits d'exploitation	Ce ratio évalue dans quelle mesu une IMF couvre ces Coûts avec ces produits d'exploitations
	(Dotation aux provisions Pour créances douteuses+ Charges d'exploitation+ Charges financières)	

**Source :** Conçu par nous-même par référence aux ouvrages :

- Indicateurs de performance pour les institutions de micro finance ; Guide technique (2003) ; deuxième Edition, MICRO RATE, Washington D. C. et,
- Directives Concertés pour la micro finance (Décembre 2003) ; Document publié par le CGAP et THE World Bank Groupe

## ANNEXE 2 : Questionnaire adressé aux clients de la CAVECA-Avogbanna

# PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA

---

## Questions

- 1- Que pensez- vous du délai nécessaire à l'obtention du crédit ?
  - Long
  - Raisonnable
- 2- Comment appréciez- vous les conditions financières liées à l'octroi du crédit ?
  - Taux d'intérêt élevé ou convenable
  - Frais de dossier élevé ou appréciable
  - Durée des prêts trop courte ou convenable
  - Echéances de remboursement : trop rapproché ou convenable
  - Type de garantie : contraignant ou souple
- 3- Connaissez-vous l'agent de crédit ?
  - Oui ou Non
- 4- Veuillez cocher parmi les étapes ci-dessous, celles que vous avez parcourues pour obtenir des crédits suivant à la CAVECA Avogbanna.

Etape 1<sup>er</sup> crédit :

- Suivi d'une séance d'information et de sensibilisation
- Visite des activités par l'agent de crédit pour étude de faisabilité de la demande de crédit
- Séance de formation et sensibilisation sur la gestion et le remboursement du crédit

Etape 2<sup>ème</sup> crédit :

- Visite des activités par votre l'agent crédit
- Séance de formation et sensibilisation sur la gestion et le remboursement du crédit

Etape 3<sup>ème</sup> crédit :

- Visite des activités par l'agent de crédit pour l'étude de votre demande de crédit
- Séance de formation et de sensibilisation sur la gestion et le remboursement du crédit

## **PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

5- Après combien de temps votre agent de crédit vous a-t-il visité après l'obtention de vos deux derniers crédits ?

1<sup>er</sup> Crédit

- 1<sup>e</sup> Semaine
- 3<sup>e</sup> Semaines
- 1 mois

2<sup>ème</sup> crédit

- 1<sup>e</sup> Semaine
- 3<sup>e</sup> Semaines
- 1 mois

6- Votre agent de crédit vous visite-t-il souvent ?

- Oui ou non

Si oui, quels sont souvent les objets de ces visites

- Visite de courtoisie
- Contrôle de gestion
- Autre objet

7- Votre agent de crédit vous rend-il visite à propos de remboursement de vos échéances ?

- Oui ou non

**PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS  
ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA-  
BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

## Tables des matières

ENGAGEMENT .....	I
DEDICACE.....	II
REMERCIEMENTS.....	III
SIGLES ET ABREVIATIONS.....	IV
LISTE DES TABLEAUX.....	V
LISTE DES GRAPHIQUES.....	VI
INTRODUCTION.....	1
CHAPITRE 1 : DE LA PRESENTATION DU CADRE DE L'ETUDE A LA PROBLEMATIQUE, AUX OBJECTIFS ET AUX HYPOTHESES DE L'ETUDE.....	2
SECTION 1 : PRESENTATION DU CADRE DE L'ETUDE.....	2
PARAGRAPHE 1 : PRESENTATION ET FONCTIONNEMENT DE LA CAVECA.....	2
I - PRESENTATION DE LA CAVECA.....	2
A - HISTORIQUE.....	2
B – MISSION, VISION ET OBJECTIFS DE LA CAVECA.....	3
II- ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT DE LA CAVECA.....	4
A – STRUCTURE ORGANISATIONNELLE DE LA CAVECA .....	4
B – FONCTIONNEMENT DE LA CAVECA.....	4
1– CONSEIL D'ADMINISTRATION.....	4
2– COMITE DE CREDIT.....	5
3- CONSEIL DE SURVEILLANCE.....	5

# PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA

---

4 – COMITE DE GESTION.....	7
PARAGRAPHE 2 : ETAT DES LIEUX SUR LES PRESTATIONS DE LA CAVECA.....	8
I – OBSERVATIONS DE STAGE ET TRAVAUX EFFECTUES.....	8
A – OBSERVATIONS DE STAGE.....	8
1 – ACTIVITES DE LA CAVECA.....	8
A – LES PRODUITS DE DEPOT .....	9
B – LES PRODUITS DE CREDITS.....	9
2 – PROCEDURES D'OCTROI .....	15
A – SENSIBILISATION.....	15
B – FORMULATION ET ENREGISTREMENT DE LA DEMANDE.....	15
C – ETUDE TECHNIQUE.....	16
D – TENUE DU COMITE DE CREDIT.....	16
E – MONTAGE DU DOSSIER DE CREDIT.....	17
F – ATELIER DE DEBOURSEMENT.....	18
G – TRAVAUX EFFECTUES AU COURS DU STAGE.....	19
SECTION 2 : PROBLEMATIQUE, INTERETS, OBJECTIFS ET HYPOTHESES DE L'ETUDE.....	21
PARAGRAPHE 1 : PROBLEMATIQUE ET INTERETS DE L'ETUDE.....	21
1 – 1 PROBLEMATIQUE.....	21
1 – 2 INTERETS DE L'ETUDE.....	22
PARAGRAPHE 2 : OBJECTIFS ET HYPOTHESES DE L'ETUDE.....	22
2– 1 OBJECTIFS GENERAL.....	22
2-2 OBJECTIFS SPECIFIQUES.....	23

# PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA

---

2 – 3 HYPOTHESES.....	23
CHAPITRE 2 : DE LA REVUE DE LITTERATURE A LA METHODOLOGIE DE RECHERCHE..	24
SECTION 1 : REVUE DE LITTERATURE.....	24
PARAGRAPHE 1 : CLARIFICATION CONCEPTUELLE.....	24
1-1- LA NOTION DE PAUVRETE.....	24
1-2- LA NOTION DE MICRO FINANCE.....	25
1-3- LA NOTION DE CREDIT.....	26
PARAGRAPHE 2 : POINT SUR LES TRAVAUX ANTERIEURS.....	27
SECTION 2 : METHODOLOGIE DE RECHERCHE.....	29
PARAGRAPHE 1 : LA RECHERCHE DOCUMENTAIRE, CHOIX DES METHODES D'ENQUETE ET D'ANALYSE.....	29
1-1 LA RECHERCHE DOCUMENTAIRE.....	29
1-2 CHOIX DES METHODES D'ENQUETES.....	30
1-3 CHOIX DES METHODES D'ANALYSES.....	31
PARAGRAPHE 2 : STRATEGIE DE VERIFICATION DES HYPOTHESES ET LIMITES DE L'ETUDE.....	31
2-1 STRATEGIE DE VERIFICATION DES HYPOTHESES.....	31
2-2 LIMITE DE L'ETUDE.....	32
CHAPITRE 3 : PRESENTATION DES RESULTATS, ANALYSES ET SUGGESTIONS.....	33
SECTION 1 : PRESENTATION ET ANALYSE DES RESULTATS.....	33
PARAGRAPHE 1 : PRESENTATION DES RESULTATS LIES AUX OBJECTIFS .....	33
A – PRESENTATION DES RESULTATS LIES A L'OBJECTIF SPECIFIQUE 1 .....	33
1 – LA NOTION D'ACCESSIBILITE.....	34
1 – 1 – DEFINITION.....	34

# PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA

---

1 – 2 – ENJEUX DE L'ACCESSIBILITE.....	34
1 – 3 – LES DETERMINANTS DE L'ACCESSIBILITE.....	34
B – PRESENTATION DES RESULTATS LIES A L'OBJECTIF SPECIFIQUE 2.....	36
1– RELATION ENTRE LES OBJECTIFS DE VIABILITE ET D'ACCESSIBILITE.....	37
2– APPRECIATION DES PERFORMANCES DE LA CAVECA.....	38
2-1- EVOLUTION DE LA TAILLE ET DE LA QUALITE DU PORTEFEUILLE DE PRET DE LA CAVECA.....	38
2-2- EVOLUTION DES INDICATEURS CLES D'EFFICACITE DE RENTABILITE.....	41
PARAGRAPHE 2 : PRESENTATION ET ANALYSE DES RESULTATS D'ENQUETES.....	43
A – APPRECIATION DE LA POLITIQUE DE CREDIT MENEES PAR LA CAISSE.....	43
1 – PRESENTATION DES RESULTATS DE L'ENQUETE MENEES AUPRES DES CLIENTS ACTIFS DE LA CAISSE.....	45
B – APPRECIATION DU RESPECT DES PROCEDURES DE SUIVI ET DE MISE EN PLACE DES CREDITS A LA CAISSE.....	48
1 – APERÇU SUR LES PROCEDURES DE SUIVI ET DE MISE EN PLACE DES CREDITS A LA CAISSE.....	49
1 – 1 LA MISE EN PLACE DES CREDITS.....	49.
1-1-1 LA PROSPECTION DU MARCHE.....	49
1-1-2 LE MONTAGE DES DOSSIERS DE DEMANDE DE CREDIT.....	49
1-1-3 LE DEBOURSEMENT DES CREDITS.....	50
1-2- LE SUIVI DES CREDITS.....	50
1-2-1 CONTROLE DE L'UTILISATION DU CREDIT.....	51
1-2-2 CONTROLE DE GESTION DES ACTIVITES FINANCEES.....	51
1-2-3 RAPPEL DES ECHEANCES DE REMBOURSEMENT.....	51

# **PROBLEMATIQUE D'ACCESSIBILITE DES MICROS ENTREPRENEURS AUX SERVICES DES IMF : CAS DE RENACA- BENIN/CAVECA AVOGBANNA**

---

2- PRESENTATION DES RESULTATS DE NOS ENQUETES.....	51
2-1- LA MISE EN PLACE DES CREDITS.....	51
2-2- LE SUIVI DES CREDITS MIS EN PLACE.....	54
SECTION 2 : VERIFICATION DES HYPOTHESES ET SUGGESTIONS.....	56
PARAGRAPHE 1 : VERIFICATION DES HYPOTHESES.....	56
A – TEST DE L' HYPOTHESE 1.....	56
1– RAPPEL DE L' HYPOTHESE 1.....	56
2– SYNTHESE DES RESULTATS OBTENUS.....	57
B – TEST DE L' HYPOTHESE 2.....	57
1 - RAPPEL DE L' HYPOTHESE 2.....	57
2– SYNTHESE DES RESULTATS OBTENUS.....	57
A- AU NIVEAU DE LA MISE EN PLACE DE CREDIT.....	57
B - AU NIVEAU DU SUIVI DES CREDITS.....	58
PARAGRAPHE 2 : LES SUGGESTIONS.....	59
1– PROPOSITIONS RELATIVES A LA POLITIQUE DE CREDIT.....	59
2– PROPOSITIONS RELATIVES A LA GESTION DU PORTEFEUILLE DE PRET.....	60
CONCLUSION GENERALE.....	61
REFERENCE.....	62
ANNEXE.....	63