

REPUBLIQUE DU BENIN

XXXXXXXXXXXXXXXXXX

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

XXXXXXXXXXXXXXXXXX

UNIVERSITE D'ABOMEY CALAVI

(UAC)

XXXXXXXXXXXXXXXXXX



FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES ET DE GESTION

(FASEG)

XXXXXXXXXXXXXXXXXX

MEMOIRE PRESENTE EN VUE DE L'OBTENTION DES CREDITS
ASSOCIES AU DIPLOME DE LICENCE PROFESSIONNELLE EN
SCIENCE DE GESTION

Filière : **COMPTABILITE AUDIT ET CONTROLE DE GESTION**

THEME :

LES FACTEURS EXPLICATIFS DE LA REDUCTION DES MONTANTS
DE PRET SOLLICITES PAR LES EMPRUNTEURS DANS UN SFD :
CAS DE P.E.B.Co-BETHESDA

Réalisé par :

Chérifatou E. DANSOU

Patricia ZANNOU

Sous la direction de

Tuteur de stage

M. ZANNOU E. Moïse

Chef d'Agence

Directeur de mémoire

Dr YESSOUFOU Liamidi

Enseignant à la FASEG /UAC

Année Académique : 2014-2015

AVERTISSEMENT

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

DEDICACE 1

Je dédie ce mémoire

- ❖ *A mon père **Wabi DANSOU***
- ❖ *A ma mère **Rosaline HOUEGBELO** en reconnaissance de tous les sacrifices consentis pour moi, pour tout votre soutien matériel pour assurer ma réussite et vos prières.*
- ❖ *A tous mes frères et sœurs pour leur soutien*

Recevez ce travail comme fruit de vos sacrifices

DEDICACE 2

Je dédie cette œuvre :

- ❖ *A mon feu père ZANNOU Maxime,*
- ❖ *A ma maman chérie, AGUEMON Céline pour tes nombreux sacrifices consentis pour moi et pour m'avoir guidé sur le bon chemin. Reçois ici l'expression de ma profonde reconnaissance.*
- ❖ *A tous mes ami(e)s et à tout ceux qui de prêt ou de loin m'ont soutenu lors de l'élaboration de ce mémoire.*

REMERCIEMENTS

Aucune œuvre humaine ne peut se réaliser sans la contribution d'autrui. Ce mémoire est le résultat d'un effort constant. Cet effort n'aurait pu aboutir sans la contribution de nombre de personnes. Ainsi se présente pour nous l'occasion de les remercier :

*-Au Doyen de la FASEG; Le Professeur **IGUE.B.Chalemangne** pour nous avoir accordé une place dans l'entité FASEG*

*-Monsieur **Liamidi YESSOUFOU**, notre maitre de mémoire qui n'a ménagé aucun effort pour le suivi de ce travail*

*-Monsieur **TODEFON Prospère** pour toute son aide et sa disponibilité*

-A tous les professeurs de la FASEG et leurs différents assistants qui nous ont accompagnés tout au long de notre formation

*-Monsieur **Moïse E ZANNOU**, notre tuteur de stage pour sa disponibilité et sa bonne compréhension et tout le personnel administratif de **P.E.B.Co-BETHESDA***

*-Aux **honorables** membres du jury qui apprécieront notre travail*

*-A toutes les familles **DANSOU et ZANNOU** pour leur soutien*

*-A **Narcisse DASSI** pour nous avoir soutenu et aidé*

-A tous ceux qui nous ont aidés dans la réalisation de ce travail d'une quelconque manière.

LISTES DES SIGLES ET ABREVIATIONS

| | |
|---------------------|---|
| AG : | Assemblée Générale |
| AGR : | Activités Génératrices de Revenus |
| BOA : | Bank Of Africa |
| CA : | Conseil d'Administration |
| CC : | Comité de Crédit |
| DAT : | Dépôt A Terme |
| DAV : | Dépôt A Vue |
| DCAM : | Développement communautaire et Assainissement du Milieu |
| DG : | Direction Générale |
| EB : | Epargne Bloquée |
| EL : | Epargne sur Livret |
| IMF : | Institution de Micro-Finance |
| ISEM : | Institut des Sciences de l'Entreprise et du Management |
| ONG : | Organisation Non Gouvernementale |
| ONU : | Organisation des Nations Unies |
| P.E.B.Co-BETHESDA : | Promotion d'Epargne Crédit à Base Communautaire |
| PME : | Petite et Moyenne Entreprise |
| SAI : | Service Audit Interne |
| SARH : | Service Administratif chargé des Ressources Humaines |
| Sc : | Service caisse |
| SC : | Service Comptabilité |
| SCGFP : | Service de Contrôle de Gestion, Finance et Projet |
| SCJC : | Service Crédit, Juridique et Contentieux |
| SFD : | Systèmes Financiers Décentralisés |

Les facteurs explicatifs de la réduction des montants de prêt sollicités par les
emprunteurs dans un SFD : cas de P.E.B.Co-BETHESDA

SIS : Service Informatique et Statistique

SMC : Service Marketing et Communication

SMMR : Service Marketing et Mobilisation des Ressources

UEMOA : Union Economique et Monétaire Ouest Africaine

LISTE DES TABLEAUX

| | |
|---|----|
| <u>Tableau n° 1</u> : Pénalités liés au retrait de l'EL..... | 11 |
| <u>Tableau n°2</u> : Taux de rémunération des intérêts du DAT..... | 13 |
| <u>Tableau n°3</u> : Typologie des crédits distribués à P.E.B.Co..... | 14 |
| <u>Tableau n°4</u> : Tableau de bord de l'étude..... | 38 |
| <u>Tableau n°5</u> : Résumés de certains modèles explicatifs du rationnement de crédit..... | 48 |
| <u>Tableau n°6</u> : Résultat des données sous stata 11..... | 64 |

LISTE DES GRAPHIQUES

| | |
|--|----|
| <u>Graphique n°1</u> : Statistique descriptive liée aux montants accordés aux clients..... | 59 |
| <u>Graphique n°2</u> : Statistique descriptive liée à la moralité des clients | 60 |
| <u>Graphique n°3</u> : Statistique descriptive liée à la capacité de remboursement des clients..... | 61 |
| <u>Graphique n°4</u> : Statistique descriptive liée à la constitution des garanties..... | 62 |
| <u>Graphique n°5</u> : Statistique descriptive liée au montant du portefeuille de crédit..... | 63 |

LISTE DES ANNEXES

Annexe n°1 : Organigramme de P.E.B.Co-BETHESDA

Annexe n°2 : Ouverture de compte PP

Annexe n°3 : Ouverture de compte groupement

Annexe n°4 : Fiche de demande de crédit individuelle

Annexe n°5 : Convention de crédit individuel

Annexe n°6 : Convention de crédit groupement

Annexe n°7 : Attestation d'aval

Annexe n°8 : Fiche d'évaluation d'avaliseur

Annexe n°9 : Fiche de demande et d'analyse du crédit des membres du groupement

Annexe n°10 : Fiche d'identification de garantie

Annexe n°11 : Attestation de dépôt de garantie

Annexe n°12 : Liste d'émargement du groupement

Annexe n°13 : Fiche de reconnaissance de dette

Annexe n°14 : Liste des membres présents à la formation

Annexe n°15 : Fiche de synthèse de crédit

Annexe n°16 : Guide d'entretien

SOMMAIRE

| | |
|--|----|
| INTRODUCTION..... | 1 |
| CHAPITRE I : CADRE INSTITUTIONNEL DE P.E.B.Co-BETHESDA..... | 4 |
| Section 1 : Présentation de P.E.B.Co-BETHESDA..... | 5 |
| Section 2 : Déroulement du stage et description du processus d'octroi de crédit | 21 |
| CHAPITRE II : Etude théorique et méthodologie de la recherche..... | 32 |
| Section 1 : Problématique, Objectifs, Hypothèses, Intérêt..... | 34 |
| Section 2 : Revue de littérature et méthodologie de la recherche..... | 39 |
| CHAPITRE III : Présentations et Analyses des Données et suggestions | 57 |
| Section 1 : Présentation et Analyse des Données | 58 |
| Section 2 : Suggestions et conditions de mise en œuvre..... | 65 |
| Conclusion..... | 68 |
| BIBIOGRAPHIE..... | 71 |
| Annexes..... | a |
| Table des matières..... | b |



INTRODUCTION

Dans le rapport de l'Organisation des Nations Unies (ONU) de 2010, sur les objectifs pour le développement du millénaire, « **la pauvreté est un véritable fait réel qui attire l'attention** de la communauté mondiale depuis de nombreuses années car; elle représente un frein majeur à la croissance des pays en développements ». C'est d'ailleurs pour cette raison que son éradication est le premier des huit objectifs visés par l'Organisation des Nations Unies(ONU).

L'Afrique est le continent le plus touché par ce fléau. Dans le rapport économique sur l'Afrique de 2012, il en ressort que la croissance économique des pays Africains est très faible. Cela peut avoir pour cause, le manque considérable de financement dont souffrent les entreprises évoluant dans cet espace. Afin d'encourager la création et le maintien de la pérennité de ces entreprises en difficulté, les banques se sont lancées dans l'octroi de crédit et en ont fait de leur principale activité.

Etant une entreprise à but lucratif et faisant face à l'instabilité du marché financier les banques ont dû imposer un certain nombre de conditions avant de procéder à l'octroi de ces crédits. Ces différentes conditions imposées par les banques occasionnent l'exclusion d'une certaine tranche de la population ; les personnes à faibles revenus. C'est ainsi que, les services financiers proposés par les banques ont été destinés aux couches les plus riches de la société qui ont de plus grandes possibilités pour rembourser les emprunts et maintenir un certain niveau d'épargne. Les pauvres en sont de toute façon systématiquement exclus ou alors ce sont les services financiers proposés qui ne correspondent pas à leurs situations. Les agriculteurs pauvres et les paysans sans terre connaissent d'extrêmes difficultés pour accéder à des services financiers dans des institutions classiques comme les banques commerciales.

Selon les estimations, les banques et les autres institutions financières officielles ne sont au service que de 25% des clients potentiels à travers le monde. Les statistiques montrent que seulement 2% des micro-entrepreneurs sont financés par les banques (women's world Banking, 1994).

Pour passer outre ces obstacles, une nouvelle approche est apparue ces dernières décennies pour fournir des services financiers appropriés aux clients les plus pauvres : Il s'agit de la micro-finance. C'est ainsi la micro-finance a vu le jour au Bénin et dans presque tous les pays de l'UEMOA, pour répondre à un besoin de financement du secteur informel, et des

personnes exclues du système de financement traditionnel que représente les banques. Au nombre de ces institutions figure, la Promotion d'Épargne Crédit à Base Communautaire (P.E.B.Co – BETHESDA).

P.E.B.Co-BETHESDA donne accès à des services financiers et non financiers à des personnes qui ont de faibles revenus et qui désirent, obtenir de l'argent pour développer une activité rémunératrice. Comme toutes les autres institutions, P.E.B.Co contribue à l'amélioration des conditions de vie des communautés en œuvrant pour l'épanouissement spirituel, socio-économique dans le but de lutter contre la pauvreté. Par exemple les revenus générés par une activité financée par P.E.B.Co- BETHESDA permettent non seulement à cette activité de se développer mais contribuent également au revenu du ménage et par la même occasion à la sécurité alimentaire, l'éducation des enfants et à la prise en charge des soins de santé

P.E.B.Co BETHESDA, l'une de ces institutions financières vers lesquelles convergent les emprunteurs pour le financement de leurs activités, n'octroie pas à ces derniers l'intégralité de leurs montants de prêt sollicités, ce qui peut susciter des dégâts dans le projet de l'emprunteur et le conduit en impayé.

Notre ambition étant d'être utile de façon significative à la structure qui nous a servi de lieu de stage, nous nous sommes proposés d'orienter notre recherche sur le thème « Les facteurs explicatifs de la réduction des montants de prêt sollicités par les emprunteurs dans un Système Financier Décentralisé(SFD) : cas de P.E.B.Co- BETHESDA »

Ce travail est structuré en trois chapitres. Le premier chapitre intitulé cadre institutionnel est consacré à la présentation de la structure et au déroulement du stage. Quant au second chapitre intitulé cadre théorique et méthodologique de l'étude, il s'intéresse d'une part à la problématique, aux objectifs de l'étude, et d'autre part à la méthodologie de recherche adoptée. Enfin, le troisième chapitre aborde la présentation et l'analyse des résultats pour aboutir à des suggestions et leurs conditions de mise en œuvre.



**CHAPITRE I : CADRE INSTITUTIONNEL
DE P.E.B.Co-BETHESDA**

Dans ce chapitre, nous allons présenter dans un premier temps la présentation générale de P.E.B.Co-BETHESDA (section 1) ; le déroulement du stage et l'inventaire des forces et faiblesses (section 2).

SECTION 1 : Présentation générale DE P.E.B.Co-BETHESDA

Dans cette section, nous présenterons P.E.B.Co à travers son historique, sa vision, ses objectifs, ses activités et sa structure organisationnelle.

I. Historique de P.E.B.Co

Dans les années 1980, le Bénin a connu une crise politique et socio-économique dont les effets ont frappé de plein fouet les populations, en particulier celles des zones périphériques de nos grandes villes où la pauvreté exposait les gens à de grandes souffrances. Face à cette situation, une trentaine d'église protestante et évangélique se sont réunies et ont créé en 1990 avec l'aide des missionnaires français, canadiens et américains le centre de santé BETHESDA afin de soulager un temps soit peu la souffrance de ces populations.

Ainsi en 1993, le département du Développement Communautaire et Assainissement du Milieu (DCAM) a été créé dans la commune de Sainte Rita d'alors à Cotonou pour accompagner les actions préventives du développement communautaire.

Conformément aux objectifs de l'ONG BETHESDA, le département du DCAM est chargé de promouvoir un développement durable à travers divers programmes œuvrant dans les domaines ci-après :

- défense des droits de la personne humaine ;
- recherche et développement ;
- information, Education et Communication ;
- assistance sanitaire ;
- assainissement et protection de l'environnement ;
- épargne-Crédit à base communautaire.

Pour répondre à des besoins réels ressentis par les populations, DCAM a lancé en octobre 1995 un programme d'appui aux Activités Génératrices de Revenus (AGR) menées par les populations, double d'un objectif de promotion de l'auto emploi. Ce programme est devenu fonctionnel en mai 1996. Dès lors, P.E.B.Co a connu une phase expérimentale sous forme de projet financé et géré entièrement par le DCAM jusqu'à fin décembre 1999.

C'est un programme de micro-finance destiné à apporter un appui financier aux populations par des crédits pour financer les Activités Génératrices de Revenus. Le programme est entièrement bâti sur les ressources propres de la population à travers une démarche de solidarité communautaire où l'épargne de la communauté est collectée et redistribuée sous forme de crédit.

Depuis 1999, P.E.B.Co a amorcé une phase de croissance qui nécessite une réorganisation du fonctionnement interne de l'institution, des équipements et de nouveaux locaux. Ainsi, le 02 mai 2001, P.E.B.Co a intégré de nouveaux locaux comportant un hall (où sont installés les guichets) et six bureaux non loin de DCAM. Quatre nouvelles agences ont été créées, la première au Camp Adagbè dans la ville de Parakou en mars 2001, la seconde à Yénawa dans la ville de Cotonou en juin 2001, la troisième à Tankpè dans la ville d'Abomey Calavi en 2004, la quatrième à Porto-Novo en juin 2007. Toujours dans le souci d'agrandir la taille de l'institution, les agences de Cococodji, de Godomey-Gare ont été ouvertes respectivement le 23 mai 2008 et le 16 mai 2009, étant dans la même vision, elle se retrouve aujourd'hui à 30 agences situés un peu partout pour mieux répondre aux attentes de la population.

Ce nouveau programme est fonctionnel depuis le 02 janvier 2000 et avait fait l'objet d'une demande de signature de convention d'autorisation d'exercice. Il faut noter qu'initialement, le programme était dénommé Promotion de l'Emploi et Banque Communautaire. Mais sur recommandation des responsables de la cellule de micro-finance à cause du terme « banque », P.E.B.Co est devenue Promotion Epargne-Crédit à Base Communautaire. Aujourd'hui, P.N.B.C. s'affirme par la pertinence de son utilité pour la population. Sa clientèle est de plus en plus variée, son organisation interne de plus en plus améliorée et les fonds mis en jeu de plus en plus importants. En novembre 2004, il s'est opéré une transformation institutionnelle faisant de ce programme de DCAM un département à part

entière, le troisième de l'ONG, dénommé Département de Micro-finance d'une autonomie de gestion.

Enfin, conformément à la réglementation en vigueur en ce qui concerne les systèmes financiers décentralisés, le conseil d'Administration de l'ONG BETHESDA a pu trouver les voies et moyens permettant de sortir totalement le département de micro-finance de l'ONG et d'en faire une structure autonome à part entière ayant une Assemblée Générale.

II- Visions, objectifs, philosophie, valeurs fondamentales, et missions de P.E.B.Co

1- Vision

L'association P.E.B.Co-BETHESDA est le recours privilégié des populations à faible revenu. Devenir une IMF (Institution de Micro Finance) de référence sur le plan national œuvrant pour l'épanouissement socio-économique et l'amélioration des conditions de vie des communautés est la vision de P.E.B.Co.

2- Les objectifs de l'association P.E.B.Co

Ils se regroupent en objectifs statutaires et en objectifs stratégiques.

Selon ses statuts, P.E.B.Co a pour objectif de :

- développer une solidarité communautaire à travers la collecte de l'épargne et sa redistribution sous forme de crédit ;
- accordé des prêt à partir d'autres ressources et réaliser des opérations d'engagement par signature ;
- assister les populations en conseil de gestion et d'élaborer des micros projets ;

Les objectifs stratégiques sont :

- maîtriser le développement de P.E.B.Co ;
- accroître le niveau des ressources prêtables et les capacités de remboursement de ressource financière ;

- assurer la qualité et la rapidité dans l'étude des dossiers de crédit et autres services à la clientèle pour une meilleure performance ;
- renforcer les capacités techniques des membres du personnel ;
- renforcer et bien administrer le système d'information de gestion en vue de le rendre plus rapide et fiable pour une satisfaction de partenaires et l'amélioration de la prise de décision ;
- mettre en place une politique de gestion des ressources humaines qui valorise l'homme pour une productivité croissante de P.E.B.Co ;
- améliorer la politique de communication interne et externe et la rendre plus dynamique ;
- renforcer le dispositif d'audit et contrôle de gestion ;
- mettre en place des infrastructures plus sécurisantes et adaptées à l'exercice d'activités de micro finance ;
- améliorer la rentabilité générale de P.E.B.Co ;

3-La philosophie de P.E.B.Co

Les activités de l'ONG lui ont permis d'apprendre suffisamment sur les problèmes qui minent les populations et il en est arrivé à ses conclusions, dont deux sont ici évoqués ;

- la pauvreté ou plus précisément le manque d'argent est bien souvent la cause des graves maux dont sont victimes les populations ;
- pendant que certains membres de la communauté manquent du minimum pour changer radicalement leur situation, d'autres membres de cette même communauté locale sont capables d'épargner des portions de leurs revenus.

La situation ci-dessous décrite permet de comprendre la nécessité d'appui financier pour le développement des activités génératrices de revenus.

Pour que cet appui soit durable, il est nécessaire de le bâtir sur la communauté en puisant dans les ressources de celle-ci

4-Valeurs fondamentales de P.E.B.Co

La crainte de dieu –l'esprit chrétien – la probité – l'équité – la solidarité –la loyauté à P.E.B.Co – l'obligation de service – l'obligation d'obéissance à la hiérarchie – l'égalité du genre – la neutralité politique.

5-Missions de P.E.B.Co

P.E.B.Co-BETHESDA a pour mission d'améliorer les conditions de vie des populations en besoin de financement en leur offrant des services financiers et non financiers, solidarité de qualité.

Ainsi, ces agences ont pour missions de :

- coordonner les activités de l'agence;
- s'occuper de l'exécution des activités de l'agence de P.E.B.Co ;
- organiser de façon optimale l'utilisation des moyens mis à la disposition de l'agence ;
- atteindre les objectifs fixés à l'agence conformément aux documents ;
- assister le directeur de P.E.B.Co dans sa participation à la définition de la politique générale de P.E.B.Co ;
- aider le directeur de P.E.B.Co à fournir dans les délais requis les informations, documents comptables et financiers concernant l'agence, s'assurer qu'ils correspondent aux besoins des utilisateurs et qu'ils sont compris et interprétés correctement ;
- assurer l'établissement du budget et le contrôle budgétaire de l'agence de façon à ajuster les disponibilités financières ;
- superviser et contrôler les actions des différents services et sections de l'agence hiérarchique

III. FONCTIONNEMENT ET ACTIVITES DE PEBCO

***Fonctionnement**

Les principales cibles de PEBCO-BETHESDA sont :

- . Les petites et moyennes entreprises (PME) béninoises, quelques soient leurs secteurs d'activités et leurs statuts exerçant des AGR ;
- . Les groupements des micros entrepreneurs ;
- . Les personnes physiques ou morales (entreprises, associations, groupements ...)

***Les activités de PEBCO**

Au sein de ce service, trois activités sont gérées : l'épargne, le crédit et la tontine.

A- La gestion de l'épargne

L'épargne est la fraction du revenu non affecté à la consommation immédiate. Nous présenterons ici les principales activités liées à la gestion de l'épargne, ainsi que les forces et faiblesses y afférentes. La notion de l'épargne est fonction de l'utilisateur et de la destinée. Selon IKIEMI (2008 :15) « l'épargne est une partie du revenu disponible non consacré à la consommation immédiate » Elle est synonyme d'accumulation de richesse. Cette activité permet aux populations d'obtenir des comptes pour conserver leur épargne et par la suite effectuer des opérations courantes telles que le dépôt et le retrait. L'épargne apparait de plus en plus comme un outil de lutte contre la pauvreté ou comme un moyen de renforcement de l'intermédiation financière.

1) L'ouverture des comptes

P.E.B.Co, comme la plupart des institutions financières, gère une clientèle composée de deux groupes de personnes :

- ❖ la clientèle des personnes physiques ou clientèle des particuliers ;
- ❖ la clientèle des personnes morales (groupements, entreprises, association...)

Au sein de l'institution, les conditions d'accès aux produits d'épargne sont différentes selon que l'on trouve dans l'une ou l'autre de ces deux catégories de clientèle.

Ainsi, pour les personnes physiques, les pièces et formalités ci-après doivent être fournies et accomplies :

Les facteurs explicatifs de la réduction des montants de prêt sollicités par les emprunteurs dans un SFD : cas de P.E.B.Co-BETHESDA

- ❖ deux photos d'identité ;
- ❖ une pièce d'identité (acte de naissance ou carte nationale d'identité) ou un certificat de possession d'état ;
- ❖ une fiche d'identité à remplir par le demandeur ;
- ❖ un dépôt initial minimum de 5000 FCFA et 500 FCFA pour les frais de dossier.

Quant aux personnes morales ou groupements, ils fournissent :

- ❖ une photocopie de la pièce d'identité et deux(02) photos d'identité de chacun des 3 premiers responsables de l'organisation ;
- ❖ un dépôt minimum initial de 5000 FCFA et 500FCFA pour les frais de dossiers.

NB: 1- Il est possible d'avoir plusieurs comptes

2-On peut faire inscrire dans son carnet une tierce personne de confiance (mandataire) qui est alors autorisée à effectuer des opérations de retrait sur le compte.

3-Pour les DAV : les frais de tenue de compte sont fixés selon les périodicités suivantes : Mensuelle, Bimensuelle, Trimestrielle, Semestrielle et Annuelle

4-Pour les EL, le retrait se fait 72heures ouvrables après la dernière opération.

Dans le cas contraire les pénalités sont fixées comme suit :

Tableau n° 1 : Pénalités liés au retrait de l'EL

| TRANCHE | PENALITE |
|--------------------|----------|
| [1000 ; 10000] | 1000 |
|] 100000 ; 300000] | 1500 |
| Plus de 300000 | 3000 |

L'observation profonde de ces formalités d'ouverture de compte appelle les constats ci-après :

D'abord, pour l'ouverture de compte aux personnes morales, l'institution n'exige ni un extrait de registre de commerce ou d'artisan, ni un procès verbal de l'Assemblée Générale ayant élu les dirigeants, encore moins un exemplaire des statuts. Ceci ne permet pas à

P.E.B.Co de pouvoir identifier avec précision les personnes morales auxquelles elle ouvre des comptes. De plus, le dépôt initial de 5000 FCFA exigé par P.E.B.Co aux personnes morales nous semble déluosire au regard des risques liés à la gestion de cette catégorie de clients. Nous pouvons donc constater le caractère incomplet des pièces exigées et le faible niveau du dépôt initial exigé par P.E.B.Co aux personnes morales.

2) La rémunération des comptes ouverts à P.E.B.Co

Les comptes ouverts par P.E.B.Co à ses clients sont globalement de quatre types :

- le dépôt à vue ;
- l'épargne sur livret rémunéré ;
- l'épargne bloquée ;
- le dépôt à terme.

a) Le dépôt à vue (DAV)

C'est un compte ouvert par un client ou un groupe de clients et non rémunéré. Aussi appelé compte courant, il permet à l'institution de suivre les mouvements de fonds effectués par les clients et fait objet d'un retrait d'une somme forfaitaire de 250FCFA comme frais de tenue de compte. Ce compte est mouvementé par les dépôts et les retraits des clients. Cependant, le solde du compte ne peut être inférieur au dépôt initial minimum.

b) L'épargne sur livret (EL)

Elle est une épargne règlementée, constituée progressivement par les clients et dont le montant moyen est frappé d'un intérêt annuel créditeur de 3%. Le compte d'épargne sur livret est mouvementé avec un délai de retrait d'au moins trois jours. L'épargne est constituée de façon libre avec un dépôt initial de 5000 FCFA.

c) L'épargne bloquée (EB)

Le compte épargne bloquée est un compte rémunéré d'un taux créditeur de 3,5%. Il est mouvementé avec un délai de retrait égal au délai contractuel qui ne peut être inférieur à six mois.

d) Le dépôt à terme (DAT)

Le dépôt à terme est constitué d'un montant de dépôt fixé par le client. Il est mouvementé avec un délai minimum de six mois et *rémunéré d'un intérêt variable selon la durée du dépôt.*

Tableau n° 2 : Taux de rémunération des intérêts du DAT

| Durée (mois) | Taux annuel |
|----------------|-------------|
| [06 ; 12] | 4% |
|]12 ; 24] | 5% |
| Plus de 24mois | 6% |

Au vu de ces taux pratiqués, nous pouvons affirmer que globalement les conditions de rémunération des comptes à P.E.B.Co sont assez bonnes pour une institution de micro-finance de cette catégorie. Il est donc aisé de remarquer la rémunération équitable des comptes ouverts à P.E.B.Co.

3) Le crédit

Le crédit est un acte de confiance se traduisant par un prêt en numéraire consenti en contrepartie d'une promesse de remboursement, dans un délai généralement convenu à l'avance et donnant lieu ou non au paiement d'intérêt.

P.E.B.Co dispose d'une gamme assez variée de crédits, comme l'indique le tableau ci-dessous

Tableau n° 3 : typologie des crédits distribués à P.E.B.Co

| Type de crédit | Montant en FCFA | Durée maximum | Taux mensuel |
|----------------------|------------------|---------------|--------------|
| Petits crédits | 25000 à 100000 | 7 mois | 2% |
| Crédits moyens | 100000 à 500000 | 14 mois | 2% |
| Crédits substantiels | 500000 à 5000000 | 24 mois | 2% |
| Crédits à terme | Variable | 8 mois | 2% |
| Crédits de pont | Maximum 500000 | 1 mois | 8% |
| Crédits scolaires | Maximum 300000 | 8 mois | 1,8 % |

Source : Manuel de prêt de P.E.B.Co

4) La gestion de la tontine

P.E.B.Co propose deux types de tontines :

- les tontines individuelles ;
- les tontines de groupe.

1) Les tontines individuelles

Elles sont destinées à toute personne physique ayant le désir de participer à cette tontine et remplissant la condition ci-après :

- Se présenter au guichet de P.E.B.Co où sera remplie une fiche. Le compte de tontine est immédiatement ouvert à l'adhérent et il peut cotiser.
- P.E.B.Co retiendra un montant correspondant à la cotisation journalière à titre de commission sur tontine.

2) Les tontines de groupe

Elles se font sur des groupes constitués de 10 personnes et chacune d'elle dépose sa part au plus tard le 10 du mois suivant. « Le tour » est rendu disponible dès la date.

Il y a cinq catégories de tontine de groupe :

10000FCFA, 20000FCFA, 30000FCFA, 50000FCFA, et 100000FCFA

Au moment de retirer le « tour » P.E.B.Co-ETHESDA retiendra un montant correspondant à 2% du total des cotisations à titre de commission sur tontine et le client avec un avaliseur.

IV. Structure organisationnelle de P.E.B.Co

1) Les organes stratégiques ou organes de décision

Les organes stratégiques ou de décisions assurent la définition des grandes orientations de la compagnie telles que : les recrutements, les licenciements, les investissements, les octrois de prêts, les demandes d'emprunts, les modifications de capital social.

Ainsi à P.E.B.Co, nous distinguons l'Assemblée Générale, le Conseil d'Administration et la Direction Générale.

a -L'Assemblée Générale (AG)

Aux termes de l'article 8 des statuts de l'ONG BETHESDA, « l'Assemblée Générale est l'organe suprême de l'organisation. Elle est composée des responsables des dénominations et membres à raison de deux personnes par dénominations dont cadres. L'Assemblée Générale procède au renouvellement des membres du conseil d'Administration. Elle délibère sur toutes autres propositions qui ont rapport au développement de BETHESDA et à la gestion de ses intérêts ». Elle élit en son sein un président et un vice Président parmi les pasteurs pour un mandat de quatre (04) ans renouvelable une fois. Le président représente l'organisation lors des manifestations et cérémonies officielles.

L'Assemblée Générale assure donc la saine administration et le bon fonctionnement de P.E.B.Co. Elle peut modifier les statuts et le règlement intérieur, élire les membres des organes de P.E.B.Co, créer des réserves facultatives ou tous fonds spécifiques, notamment un fonds de garantie.

b -Le Conseil d'Administration (CA)

Le CA est doté des pouvoirs les plus étendues pour agir au nom des œuvres et faire ou autoriser tous actes et opérations relatifs à leur objet. Il est composé de onze membres dont quatre pasteurs de compétences prouvées et variées élus en Assemblée Générale. Il a à sa tête un Président élu par ses pairs. Il a notamment les pouvoirs suivants dont l'énumération n'est pas limitative :

- il élabore la politique générale de l'organisation en conformité avec les objectifs définis dans le plan économique et social ;
- il s'assure de la cohérence des différentes composantes de cette politique et en contrôle de l'application ;
- il adopte le projet de budget et les différents comptes sociaux de BETHESDA ;
- il nomme les commissaires aux comptes.

Il se réunit une fois par semestre mais peut autant de fois que cela l'exige, convoquer des réunions extraordinaires.

Le Conseil d'Administration élu par l'Assemblée Générale veille au fonctionnement et à la bonne gestion de P.E.B.Co.

Il assure le respect des prescriptions légales, réglementaires et statutaires, définit la politique de gestion des ressources de P.E.B.Co, et rend compte périodiquement de son mandat à l'Assemblée Générale dans les conditions fixées par le règlement intérieur.

c -La Direction Générale de P.E.B.Co-BETHESDA(DG)

C'est l'organe exécutif de P.E.B.Co-BETHESDA. Les départements de l'ONG sont créés pour exécuter les activités de l'organisation. A l'instar des autres départements de l'ONG (département de la santé et département du développement communautaire et assainissement du milieu), le département de la micro-finance dénommé P.E.B.Co-BETHESDA jouit d'une liberté dans la conduite de ses projets.

Elle est dirigée par un Directeur Général nommé par le conseil d'Administration après un test de sélection. Le Directeur Général de P.E.B.Co rend compte de sa gestion au Conseil d'Administration. Il porte l'entière responsabilité de sa gestion devant ce dit conseil.

Il a pour mission de planifier, de superviser, de diriger et de contrôler toutes les activités de P.E.B.Co. Il est assisté dans sa mission par un comité de direction.

2) Les organes opérationnels

Encore appelés organes d'exécution, ils assurent la gestion quotidienne et le fonctionnement de la structure selon les orientations définies par les organes de décisions. Les actions des organes opérationnels doivent toutes converger vers les objectifs fixés pour l'entreprise. Ces organes sont au nombre de neuf(09).

a- Le Comité de Crédit(CC)

Le Comité de Crédit a la responsabilité de gérer le crédit conformément aux politiques et procédures définies en la matière. Il est composé d'un chef d'agence, des chefs services, du comptable, des chargés de prêts et du contrôleur de gestion. Ses décisions sont prises à l'unanimité des membres. Dans le cas contraire, le dossier est renvoyé à la prochaine réunion pour examen. Si l'unanimité n'est pas obtenue à cette réunion la majorité l'emporte.

Le Comité de Crédit se réunit une fois par semaine sur l'initiative du Directeur de P.E.B.Co et du chef service crédit.

b- Le service Contrôle de Gestion, Finance et Projet (SCGFP)

Supervisé par le Directeur, le chef de ce service est en relation fonctionnelle avec l'ensemble des chefs services.

Il a pour mission de vérifier, de surveiller, d'évaluer et de maîtriser la gestion des agences et des services de l'association P.E.B.Co. Il s'occupe du suivi budgétaire, de l'analyse des écarts entre les prévisions et les réalisations, d'élaborer le tableau de bord de gestion de l'association, de fournir des informations sur la gestion financière et les performances de l'institution. Il peut prodiguer des conseils au Directeur pour l'aider dans ses prises de

décisions. Il doit promouvoir le développement de l'association à travers la mise en place de nouveaux projets et nouer des relations avec les partenaires au développement.

Il dispose d'une large autonomie technique dans l'accomplissement de la mission du contrôle de gestion.

c- Le Secrétariat Administratif chargé des Ressources Humaines (SARH)

Le Chef Service Administratif et Ressources Humaines de P.E.B.Co à la charge de l'administration et de la gestion des ressources humaines de l'institution. Il gère par délégation de pouvoir du Directeur les ressources humaines et est assisté par le Contrôleur de Gestion et le comptable si besoin il y a. Il doit :

- promouvoir et réaliser une meilleure allocation des ressources humaines (adéquation compétences emplois) ;
- mobiliser les potentiels de chaque salarié et fédérer les aspirations et les engagements individuels et collectifs autour du fonctionnement de l'association P.E.B.Co ;
- accomplir toutes autres tâches qui lui seront confiées par son supérieur hiérarchique.

d- Le Service Audit Interne (SAI)

Supervisé par le Directeur, ce service est en relation fonctionnelle avec l'ensemble des autres services.

L'Auditeur interne est chargé de veiller à l'application rigoureuse de la procédure de gestion qui régit l'institution. Ainsi, il a pour missions :

- de veiller à la bonne réalisation des opérations comptables, de caisse, de crédit, du système d'information de gestion et des ressources humaines ;
- de veiller à la bonne application des procédures ;
- d'effectuer des contrôles spécifiques déontologiques ou sur instruction du Directeur.

Il dispose d'une large autonomie technique dans l'accomplissement de la mission d'audit interne.

e- Le service Marketing et Mobilisation des Ressources (SMMR)

Supervisé par le Directeur, le responsable de ce service est en relation fonctionnelle avec le service crédit, juridique et contentieux et a un rapport de travail avec la clientèle de P.E.B.Co.

Il est chargé de:

- la clientèle et veille au mieux aux besoins de celle-ci ;
- permettre la promotion des produits de l'association P.E.B.Co et par conséquent de l'institution ;
- réfléchir aux nouveaux produits à mettre sur le marché, en tenant compte de l'environnement socio-économique, bancaire et des aspirations de la clientèle ;
- sensibiliser toutes les personnes pouvant avoir un intérêt pour les opérations de P.E.B.Co.

Il jouit d'une autonomie technique et opérationnelle dans la limite des délégations de compétences qui lui sont conférées.

f- Le service Informatique Statistique (SIS)

Le responsable de ce service est chargé de la production et de l'archivage de toutes les informations statistiques de l'institution.

g- Le service Crédit, Juridique et Contentieux (SCJC)

Supervisé par la Direction, le responsable de ce service est en relation fonctionnelle avec les autres services.

Il a sous sa responsabilité les chargés de prêts de l'institution. Il coordonne les différentes activités de crédit et de remboursement avec les chargés de prêts et gère l'aspect juridique et contentieux des prêts.

Il jouit de l'autonomie opérationnelle et technique dans la conduite des activités et suivant les limites définies au niveau de P.E.B.Co. Il a pour mission :

- d'organiser avec les chargés de crédit les activités de crédits au niveau de l'agence P.E.B.Co où il est affecté ;
- d'assurer la production par chargé de crédit, des visites sur le terrain et des rapports mensuels ;
- de veiller à ce que les chargés de crédits procèdent aux enquêtes et aux montages des dossiers de crédit ;
- de suivre rigoureusement les crédits mis en place ;
- de surveiller les échéanciers des clients dont il est aussi chargé ;
- de veiller à ce que les activités de l'institution se déroulent dans le cadre juridique et réglementaire défini par les autorités de tutelle ;
- de s'assurer que les documents contractuels (contrat de prêt, fiche d'avaliseur) de P.E.B.Co sont juridiquement valables ;
- de rédiger un rapport périodique sur l'état des questions juridiques au sein de P.E.B.Co ou effectuer les réformes nécessaires.

h- Le Service Comptabilité (SC)

Le titulaire de ce poste s'occupe de la supervision et du contrôle de l'orthodoxie et de la gestion comptable.

i- Le Service caisse (Sc)

Il est chargé d'assurer les opérations matérielles d'encaissement et de décaissement.

A cet effet, il est en relation quotidienne avec les clients de l'institution. Ainsi il :

- procède aux encaissements et aux décaissements au guichet de P.E.B.Co ;
- gère le coffre mis à sa disposition.

SECTION 2 : Déroulement du stage et description du processus d'octroi de crédit à P.E.B.Co-BETHESDA

Dans cette section, nous allons présenter dans un premier paragraphe, le fonctionnement de P.E.B.Co ou notre stage a été effectué, les travaux réalisés et dans un second paragraphe, le processus d'octroi de crédit.

Paragraphe1 : Fonctionnement de P.E.B.Co et travaux réalisés

I. FONCTIONNEMENT DE P.E.B.Co

A. Les principaux acteurs et leur rôle dans l'élaboration d'un dossier de crédit

Avant son passage au comité de crédit, qui a lieu une fois par semaine, les dossiers de crédit sont élaborés par le chargé de prêt (CP) avec l'aide du Chef d'agence (CA). Ceci en parfaite collaboration avec le demandeur de crédit, son avaliseur, s'il s'est fait avaliser par une tierce personne.

1. Le chargé de prêt ou l'agent de crédit

C'est le principal agent de P.E.B.Co. Sur lui repose l'entière responsabilité d'un dossier de crédit. De son analyse et de sa perception émane les propositions discutables au comité de crédit. Ces charges se résument comme suit :

a. L'enregistrement de la demande de crédit

Après l'animation, un service non financier de P.E.B.Co, qui est une séance d'information des clients sur les produits de P.E.B.Co, les conditions d'accès aux différents produits et les conditions de remboursement au niveau de l'institution, l'enregistrement de la demande de crédit est sous la responsabilité du CP. Il reçoit le client, vérifie et enregistre son identité. Il

prend ces coordonnées et ceux de son activité sur la fiche de demande de crédit. Pour faciliter les contrôles ultérieurs, ces données sont aussi enregistrées dans le registre de demande de crédit avec la date de la demande.

b. L'étude de la demande de crédit

Le CP programme une visite d'évaluation chez le demandeur de crédit. Mais avant celle-ci, il obtient au moins trois témoignages par enquête de moralité (au minimum, un témoignage d'un voisin du lieu d'exercice de l'activité et d'un voisin du domicile). Au cas où la bonne moralité du client est établie, le processus de la demande de crédit poursuit son cours.

L'étude de la demande de crédit comprend la visite sur le terrain et la réunion du comité de crédit.

c. La visite du terrain

La visite du terrain comprend, l'enquête de moralité sur le demandeur de crédit, l'étude de la rentabilité de l'activité et la visite du garantie proposée par le demandeur.

L'enquête sur le terrain permet au CP d'évaluer les capacités de remboursement de l'emprunteur. Cette dernière tient compte d'un ensemble économique formé par l'activité et le ménage. L'évaluation financière consiste à déterminer l'excédent mensuel des ressources du ménage.

d. La réunion du comité de crédit

Le comité de crédit est une instance d'analyse et d'approbation des demandes de crédit. Il est composé d'un président de comité, du chef d'agence, et des chargés de prêt qui les membres. Il se réunit au moins une fois par semaine dans un bureau d'agence. Le comité de crédit se compose au minimum de deux CP. Le CP présente les résultats des évaluations de crédit en sa charge. Cette évaluation doit refléter strictement ce qui a été stipulé dans les procédures de crédit. Le résultat de l'évaluation est considéré comme non décisionnel. La responsabilité de la décision d'approbation d'une demande de crédit repose sur le comité du crédit selon le niveau d'autorité d'approbation du président. Pour chaque dossier le CP présente le

demandeur de crédit, son activité, le montant sollicité et toutes autres informations permettant au comité prendre une décision. Il donne son avis sur chaque demande et fait des propositions au comité. Au cas où des dossiers sont suspendus, souvent pour plusieurs raisons (complément d'information à apporter par le CP, vérification à effectuer par le CA), le CP retire le dossier pour la présenter à nouveau à un autre comité de crédit. Dans le cas où le dossier est rejeté, la responsabilité du CP n'est plus engagée.

2. L'agent d'accueil

Pour élaborer un dossier de crédit, l'agent d'accueil enregistre les noms des clients venus s'informer dans le registre des clients. Il finalise le remplissage des différentes fiches, (fiche d'information personnelle sur le client, fiche de comité de crédit, etc.). Il remplit l'annexe du rapport du comité de crédit, en remplissant toutes les colonnes à l'exception de la partie « décision du comité de crédit ». A l'issue de la réunion du comité de crédit, il s'inscrit le montant approuvé, la garantie retenue et les observations s'il y a lieu. Il produit ensuite le rapport du comité de crédit.

3. Le Chef d'Agence

C'est lui qui coordonne toutes les tâches sein de l'institution, conduit les agents dans le bon déroulement de leurs fonctions, assure la direction de l'institution

B. Les supports des informations dans le processus d'octroi de crédit

1. La fiche de demande de crédit

La fiche de la demande de crédit est le principal support des informations concernant le demandeur de prêt. Le CP s'en sert pour calculer les ratios d'efficacité de l'activité de l'emprunteur et surtout sa capacité à supporter le crédit. Elle contient non seulement des informations sur le revenu de son ménage, mais également les charges qu'il supporte.

2. Les autres supports

En dehors de la fiche de demande de crédit, nous avons également la fiche de convention (individuelle, groupement), celle d'attestation d'aval, d'identification d'avaliseur (qui nous informe sur l'identité de l'avaliseur, sa situation matrimoniale, profession et domicile), etc. toutes ses fiches figurent dans l'annexe.

II. Travaux réalisés au cours du stage

Notre stage s'est déroulé à P.E.B.Co. Lors de notre encadrement, nous avons été soumis aux mêmes conditions de travail que les employés de la maison et nous avons eu à participer à différents travaux dans plusieurs services. Les travaux exécutés sont les suivantes :

- **Accueil des clients**

A ce niveau, nous accueillons les clients de P.E.B.Co et leur prêtons une attention particulière afin de trouver solution à leurs besoins. Une séance d'information est organisée à l'intention de nouveaux clients en vue de les instruire sur les produits offerts par P.E.B.Co puis, ils sont orientés vers les chargés de prêts

- ✓ **Renseignements**

Tous les nouveaux clients qui arrivent à P.E.B.Co doivent suivre une formation au cours de laquelle on les informe sur les différents services offerts par P.E.B.Co et les conditions à remplir afin de bénéficier de ces services à l'occurrence ceux préalable à la demande de crédit. Après cela nous prenons leurs noms, prénoms, et contacts dans le cahier de sensibilisation

✓ Ouverture de compte aux nouveaux clients

Après avoir pris connaissance des produits de P.E.B.Co, nous procédons à l'ouverture de compte pour les clients désireux d'avoir leurs comptes à P.E.B.Co, ou qui viennent quelques jours plus tard.

✓ La formation des clients en groupement

Elle se tient les mercredis à partir de neuf heure (09h), et dirigés par un ou deux agents de P.E.B.Co. Nous les assistons et les aidons à remplir à la fin des formations des groupes et à faire signer les membres des groupes présents.

- L'enregistrement des demandes

A ce stade, nous aidons le chargé de prêt à recueillir des informations sur le client. A cet effet, nous demandons aux clients de nous fournir des renseignements concrets sur leurs états civils, leurs emplacements dans le marché et sur leurs domiciles. A la fin de la journée, nous enregistrons les demandes dans le registre que nous transmettons au CP qui s'occupe du montage.

- La signature des dossiers

Nous faisons signer les fiches de demandes de prêt par les clients

- Le montage juridique des dossiers

A ce niveau, nous effectuons une vérification de toutes les informations nécessaires pour réaliser une évaluation de prêt puis nous procédons au contrôle de la validité des pièces d'identités.

➤ **Accord du crédit**

Lorsque la décision du comité est favorable, nous aidons donc les chargés de prêt dans l'exécution des tâches suivantes :

- ✓ L'établissement du contrat de prêt et transmission au client pour signature et légalisation dans le cas où le montant de prêt dépasse 100000.
- ✓ la signature des fiches d'avaliseurs aux concernées ;
- ✓ La réception des différentes pièces de garantie
- ✓ Le remplissage de la fiche de dépôt de garantie en deux exemplaires et la remise d'une copie aux clients attestant qu'ils ont leurs garanties en notre possession ;
- ✓ Le remplissage de la fiche de synthèse ;
- ✓ Le remplissage de la liste d'émargement et la liste de reconnaissance de dette pour les groupements

➤ **Décaissement et finalisation du dossier**

Suite à la signature du chef d'agence, le CP transmet le dossier finalisé à la caisse pour le décaissement. Après le déboursement du client, le CP nous transmet le dossier pour son enregistrement dans le registre de décaissement. Enfin nous procédons au classement des dossiers.

Paragraphe2 : Description du processus d'octroi de crédit et état des lieux

A travers ce paragraphe, nous aborderons dans une première partie la description du processus complet d'octroi de crédit à P.E.B.Co depuis l'expression du besoin du client, jusqu'au remboursement du crédit et dans une seconde partie nous ferons l'état des lieux de base de l'étude à travers la présentation des forces et des faiblesses de la structure.

A. DESCRIPTION DU PROCESSUS D'OCTROI DE CREDIT

Lorsqu'un demandeur opte pour le crédit auprès de P.E.B.Co-BETHESDA, il doit, dans un premier temps, exprimer son besoin auprès de l'agence ou d'un chargé de prêt. Cette expression se matérialise par une demande de crédit qui servira plus tard de base sur laquelle les CP constitueront un dossier de crédit. Le demandeur en question devra remplir un certain nombre de conditions et sera amené à fournir les documents requis par l'institution.

a- Les conditions d'octroi de crédit

Pour bénéficier d'un crédit à P.E.B.Co, il faut, suivant les normes internes de l'institution, remplir les conditions ci-après :

- avoir un compte courant à P.E.B.Co datant d'au moins un mois et le faire régulièrement mouvementé ;
- avoir sur le compte au moins un cinquième du montant sollicité s'il s'agit d'une personne physique et un dixième quant aux personnes morales;
- être capable de présenter une garantie réelle et un avaliseur ;
- avoir participé aux séances de sensibilisation.

Ces conditions suscitent à notre niveau les remarques suivantes :

L'exigence d'au moins un cinquième du montant sollicité sur le compte du client, nous semble être un véritable gage de remboursement des crédits et un moyen de fidélisation des clients. On note ici le caractère préalable de l'épargne par rapport à la distribution des crédits à P.E.B.Co.

Il en est de même des séances de sensibilisation organisées par l'institution à l'intention de ses clients. Ces séances leur permettent de s'informer sur la gestion des crédits et diminuent ainsi le risque d'insolvabilité. Nous apprécions ici l'organisation des séances de sensibilisation à l'endroit des clients de P.E.B.Co.

En dehors de ces conditions d'octroi de crédit, P.E.B.Co procède avant toute opération de distribution de crédit à une étude du dossier des demandeurs de crédit. Seulement, il nous a été donné de remarquer que bon nombre de clients de P.E.B.Co ne tiennent pas une comptabilité régulière et fiable. Cela empêche l'étude complète et rigoureuse des dossiers de crédit

b- La procédure d'octroi de crédit

La procédure d'octroi de crédit à P.E.B.Co peut être restituée à travers les six étapes suivantes

1-L'entrevue avec le demandeur

- L'entrevue est à la base de toute demande d'emprunt autant pour un salarié que pour un entrepreneur. C'est au cours de cette étape que s'effectue la collecte de l'ensemble des données essentielles à une bonne analyse d'un dossier de crédit et par ricochet d'une prise de décision éclairée. L'entrevue permet en somme de déterminer si la demande respecte les politiques de financement de la caisse. Les buts de l'entrevue initiale sont :
 - D'établir une bonne relation entre les membres ;
 - De préciser les besoins du client ;
 - De déterminer la crédibilité et la moralité de la personne qui demande le crédit ;
 - De préciser les exigences de la caisse en matière de crédit ;
 - De recueillir les premiers renseignements nécessaires à la constitution du dossier et à l'étude de la demande ;
 - De communiquer au client des informations sur la politique de la caisse en matière de crédit et les autres activités de la caisse ;

Il est important que l'emprunteur réalise que les sommes qui lui seront prêtées proviennent éventuellement de l'épargne des membres de la mutuelle.

Dans le cas des crédits octroyés aux entreprises, c'est-à-dire à toute personne physique ou morale exerçant une AGR, des informations supplémentaires comme la capacité de remboursement et le ratio d'endettement de la personne ou de l'entreprise, sont de bien analyser le risque de crédit que comporte l'activité. Ces informations sont prises pour connaître les conditions économiques du demandeur.

2- la validation des informations

Lorsqu'une demande de crédit est introduite, un des points importants est la validation des informations que l'agent de crédit a recueillies. Les états financiers d'une entreprise démontrent la valeur comptable des actifs de celle-ci.

Ils ne soulèvent pas la valeur au marché de ses actifs. La validation consiste à se rendre au domicile du membre ou sur son lieu d'activité pour comparer les biens déclarés par le membre et l'existant. L'objectif de la visite est de comparer ce que le membre a révélé et ce qui existe réellement afin de monter le projet. L'agent note sur la fiche d'identification les références du matériel donné en garantie du crédit notamment les numéros de série, le modèle et la marque du matériel. En plus, il évalue la valeur actuelle du bien qu'il note sur la situation personnel et la signe. A ce niveau, certains aspects techniques sont confiés à des experts de l'institution (valeur actuelle, contrat, acte juridique ...). Toutes les notes où données sont prises sur une fiche d'identifications sur laquelle l'agent de crédit et le membre signent.

3-L'analyse financière

L'analyse d'un dossier de crédit s'effectue à partir des états financiers de l'entreprise sollicitant le prêt, son bilan ainsi que ses relevés de comptes. Le but de l'exercice est de bien analyser la demande de crédit, la capacité de remboursement de l'emprunteur et contrôler les risque de crédit. L'agent de crédit analyse les données recueillies lors de l'entrevue et validées, en vue d'estimer la rentabilité de l'entreprise, le risque que représentent la demande et son opportunité. A l'issue de cette analyse, l'analyste pourra procéder à la recommandation qui peut être l'acceptation du montant total ou partiel du prêt ou le refus total du prêt. Après cela les dossiers sont présentés au chef service crédit pour visa avant d'être présentés au comité.

4-Présentation au comité

Le comité de crédit (CC) a pour rôle d'analyser la l'aide des connaissances qu'il a aussi bien du demandeur, de l'activité et de son environnement local. Les recommandations sont faites tout d'abord par le chargé de prêt qui dégage les caractéristiques dominantes qui susceptibles

d'influencer sa décision de crédit. Il donne son avis par rapport au montant, la périodicité, le taux et la durée en tenant compte des caractéristiques favorables à savoir que le besoin de financement corresponde au besoin exprimé. L'agent responsable joue donc un rôle important car l'information et la qualité technique du dossier agit sur la décision du comité de crédit qui peut être favorable ou défavorable en faveur du demandeur. Dans le cas où le crédit est refusé, un entretien est organisé avec le demandeur afin de lui expliquer les raisons de ce refus.

Par contre si le crédit est accordé, le CP prend rendez-vous avec le demandeur dont le dossier a été accepté. A cet effet, il fournit des informations sur les modalités de paiement et la régularité des remboursements à bonne date.

5- La décision d'octroi de crédit

Cette décision constitue l'étape de décaissement du prêt au cours de laquelle un certain nombre de diligences est pris. On distingue les mesures prises sur la préparation du déblocage et celles prises au moment du décaissement. A ce niveau le CP procède à une vérification de documents légaux et à la signature des contrats. Le document est ensuite transmis au caissier qui effectue le décaissement à partir du module crédit. Le montant du prêt est soit déposé sur le compte du client ou remis en espèce.

A cet effet le caissier sensibilise le client sur la date du premier et dernier remboursement, sur le montant du remboursement, les différés, l'épargne obligatoire et lui remet le tableau d'amortissement. Lors du décaissement des fonds, le client paie les frais de dossier qui s'élève à 2% du montant de crédit accordé.

6- Le remboursement du crédit

Le remboursement du crédit se fait par rapport aux échéances indiquées dans le tableau d'amortissement établi en fonction du montant de prêt du demandeur, la durée de remboursement du crédit sans oublier les intérêts à supporté par le demandeur.

c- Le suivi des crédits :

Pour réussir le suivi du crédit, le chargé doit, lors des enquêtes préalables, connaître le domicile du client demandeur de crédit et de l'avaliseur ainsi que les lieux d'exercice de leur profession. Ensuite, après le décaissement, le chargé de crédits garde un contact permanent avec le client pour s'assurer que les fonds sont investis dans l'objet prévu.

Ce suivi présente les atouts ci-après :

- il permet de s'assurer que le crédit n'est pas détourné de son objectif initial ;
- il permet au chargé de crédits de se rendre compte des difficultés rencontrées par le client et qui sont liées à la réalisation de l'objet afin de prendre les dispositions adéquates pour éviter la défaillance de son portefeuille.

B. INVENTAIRE DES ELEMENTS DE L' ETAT DES LIEUX

Notre séjour en leur sein durant notre stage nous a permis de relever de nombreux dysfonctionnement tels que :

- manque de personnel créant ainsi une surcharge des tâches aux chargés de crédits qui ne sont que deux(02) pour la gestion d'un millier de client ;
- insuffisance de moyens matériels pour la gestion des crédits ;
- faible motivation des chargés de crédits ;
- caractère incomplet des pièces exigées ;
- taux d'impayé élevé
- La diminution du montant de prêt demandé au CC

a- Inventaire des atouts (forces et opportunités)

De la restitution de nos observations de stage, nous avons pu dégager quatre forces :

1. la rémunération équitable des comptes ouverts à P.E.B.Co ;
2. le caractère préalable de l'épargne par rapport à la distribution des crédits ;
3. l'organisation des séances de sensibilisation à l'endroit des clients de P.E.B.Co ;

4. l'existence d'une procédure d'octroi de crédit à P.E.B.Co.
5. faible niveau du dépôt initial exigé par P.E.B.Co aux personnes morales et groupements ;

b- Inventaire des problèmes (menaces et faiblesses)

1. Caractère incomplet des pièces exigées par P.E.B.Co aux personnes morales lors de l'ouverture de compte
2. Non-teneur de comptabilité régulière et fiable par la majorité des clients de P.E.B.Co ;
3. Insuffisance du montant des crédits par rapport aux investissements réalisés par les clients ;
4. Faiblesse du niveau intellectuel de la plupart des clients
5. Insuffisance des fonds lors de la mise en place des crédits ;
6. Augmentation des impayés ;
7. Insuffisance des chargés de crédits ;
8. Insuffisance des moyens matériels pour la gestion des crédits ;
9. Faible motivation des chargés de crédits.
10. Suivi non régulier des clients par les chargés de prêt.



**CHAPITRE II : ETUDE THEORIQUE ET
METHODOLOGIE DE LA RECHERCHE**

Cette partie est consacrée en premier lieu à la problématique, objectifs, hypothèses, intérêt de l'étude puis en second lieu la revue de littérature et la méthodologie de recherche

SECTION 1 : Problématique, objectifs, hypothèses et intérêt de l'étude

Nous exposerons dans cette section, la problématique, l'intérêt de l'étude puis les objectifs et hypothèses de recherche.

A- Problématique

Depuis quelques décennies, la microfinance est décelée comme un outil efficace pour accroître l'insertion des populations pauvres dans l'outil productif des économies des pays émergents. Dès lors, elle fait l'attention de plusieurs organismes nationaux et internationaux dont les actions urgentes militent en faveur de la mise en place de structures appropriées pour accompagner les personnes exclues du système de financement classique. A ce sujet, le rôle joué par les nations Unies en 2005 en déclarant ladite année comme "*année internationale du microcrédit*" est révélateur de l'enjeu que constitue la lutte contre la pauvreté, d'ailleurs inscrite parmi les objectifs du millénaire pour le développement.

Si tous les acteurs sont quasi unanimes sur la mission universelle dévolue à la microfinance dont celle de la lutte contre la pauvreté (Morduch, 1999 ; Labie, 1999 ; Balkenhol, 2009) ou l'insertion financière des personnes exclues du système de financement bancaire, deux écoles s'opposent toutefois sur un certain nombre d'enjeux les rattachant : il s'agit de l'arbitrage entre la rentabilité pour garantir la performance financière et la capacité d'attirer les capitaux privés et le ciblage des pauvres. Ce clivage idéologique qui dépeint le secteur de la microfinance a été qualifié par le « *schisme de la microfinance* » (Morduch, 2000), car derrière l'apparent consensus entourant le mécanisme, se cachent des conceptions fort divergentes du développement et de son rôle.

Ainsi, selon l'approche institutionnaliste, c'est la création d'institutions financières spécialisées, au service des clients exclus ou qui sont insuffisamment servis par le système financier formel (Woller, 1999) qui est visée. Cette approche se fonde donc sur l'objectif de rentabilité des structures financières chargées d'octroyer des prêts aux personnes n'ayant pas accès aux systèmes bancaires. A l'opposé de l'approche institutionnaliste, se trouve la thèse

welfariste. Selon cette approche postérieure à celle institutionnaliste, l'efficacité économique n'est pas visée ; c'est plutôt la tentative d'opérer d'un point de vue "d'équité sociale" qui est poursuivi, et ce, en aidant à soulager immédiatement du fardeau quotidien de la pauvreté, une clientèle composée des pauvres et des plus pauvres économiquement actifs, et dont le but recherché est leur auto-emploi.

Ce débat fait alors ressurgir la crainte de la plupart des systèmes financiers décentralisés en matière de financement des personnes à faible revenu étant donné la diversité des formes institutionnelles qui opèrent dans le secteur de la microfinance. Cette crainte se trouve notamment liée à la capacité d'endettement et de remboursement des clients, à leur statut en matière entrepreneuriale étant donné que ceux-ci sont considérés comme n'ayant pas des acquis dans la gestion d'entreprise mais aussi dans un monde où la plupart des clients sont sans garantie ; cette dernière obligeant les SFD à adopter des approches diverses en matière d'octroi de crédit.

Notre stage dans le système financier décentralisé P.E.B.Co-BETHESDA nous a conduits à faire quelques observations pertinentes en matière d'octroi de crédit. Ces observations vont de l'incomplétude des pièces à fournir pour obtenir le crédit, de l'incapacité des emprunteurs à fournir les garanties exigées et notamment la réduction des montants des crédits accordés.

En ce qui concerne particulièrement le montant des crédits à accorder aux clients, la pratique à P.E.B.Co-BETHESDA exige que le client constitue un dépôt équivalent au cinquième du montant de crédit demandé. Une fois cette condition satisfaite, le client s'attend à ce que la structure lui verse les fonds sollicités. Malheureusement, les crédits accordés aux clients ne correspondent pas leurs attentes. En guise d'exemple, en Mars 2015, le montant total de crédit sollicité est de 52.455.000 alors que celui accordé à ces mêmes clients s'élève à 32.465.000, soit un taux de réduction de 38%.

Ces observations nous ont conduits à mener des réflexions sur le thème : *les facteurs explicatifs de la réduction des montants de prêt sollicités par les clients dans un SFD : cas de P.E.B.Co-BETHESDA*. Ainsi, la question centrale de notre recherche peut être formulée comme suit : **Quels sont les facteurs qui expliquent la réduction des montants de prêt sollicités par les emprunteurs ?**

Cette question fondamentale doit nous conduire à répondre à deux questions spécifiques :

- Le montant du portefeuille de crédit de P.E.B.Co-BETHESDA a-t-il une influence sur la réduction du montant de prêt sollicité par les clients ?
- Les garanties peuvent-elles contribuer à la réduction du montant de crédit sollicité par les clients ?

La réponse à ces différentes questions nous conduit à préciser l'intérêt, fixer les objectifs et formuler les hypothèses.

B-Intérêt de l'étude

Le thème qui fait l'objet de notre étude, relatif aux secteurs de la microfinance regorge à la fois d'intérêt théorique et pratique puisqu'il permettra d'enrichir les contributions relatives au secteur de la microfinance dans son ensemble, en particulier au Bénin.

Ainsi, sur le plan théorique, il s'agira d'apporter notre contribution aux débats théoriques ayant cours dans le secteur de la microfinance, en particulier celui lié à notre thème. Par contre, sur le plan pratique, cette recherche doit permettre à détecter les facteurs sur lesquels les acteurs du système financier décentralisé doivent se tableur pour améliorer les prestations vis-à-vis des clients pauvres.

C-Objectifs de l'étude

L'objectif général de cette recherche est d'identifier les facteurs explicatifs de la réduction des montants de prêt sollicités par les emprunteurs de P.E.B.Co-BETHESDA.

De façon spécifiques, il s'agit de :

- Etudier le lien entre le montant du portefeuille de crédit et la réduction du montant de prêt sollicité par les emprunteurs.
- Monter que les garanties ne contribuent pas à la réduction du montant de crédit sollicité par les clients

D-Hypothèses de Recherche

Au regard des objectifs spécifiques évoqués, nous posons les hypothèses suivantes :

H₁ : Le montant du portefeuille de crédit a une influence sur la réduction du montant de prêt sollicité par les clients.

H₂ : Les garanties ne contribuent pas à la réduction du montant de crédit sollicité par les clients.

Les objectifs et hypothèses de recherches basés sur les problèmes généraux et spécifiques sont consignés dans le tableau de bord de l'étude ci-après :

Les facteurs explicatifs de la réduction des montants de prêt sollicités par les
emprunteurs dans un SFD : cas de P.E.B.Co-BETHESDA

Tableau N°4 : tableau de bord de l'étude sur « Les facteurs explicatifs de la réduction des montants sollicités par les emprunteurs dans un SFD : Cas de P.E.B.Co-BETHESDA »

| Niveau D'analyse | Problématique | Objectifs | Hypothèses |
|---------------------------|---|---|---|
| Niveau général | <p><u>Problème général</u></p> <p>Quels sont les facteurs qui expliquent la réduction des montants de prêt sollicités par les emprunteurs ?</p> | <p><u>Objectif général</u></p> <p>Identifier les facteurs explicatifs de la réduction des montants de prêt sollicités par les clients.</p> | - |
| Niveau spécifiques | <p><u>Problème spécifique n°1</u></p> <p>Le montant du portefeuille de crédit a-t-il une influence sur la réduction du montant de prêt sollicité par les emprunteurs ?</p> | <p><u>Objectif spécifique n°1</u></p> <p>Etudier le lien entre le montant du portefeuille de crédit et la réduction des montants de prêt sollicités par les emprunteurs.</p> | <p><u>Hypothèse spécifique n°1</u></p> <p>Le montant du portefeuille de crédit a une influence sur la réduction des montants de prêt sollicités par les emprunteurs.</p> |
| | <p><u>Problème spécifique n°2</u></p> <p>Les garanties peuvent-elles contribuer à la réduction des montants de prêt sollicités par les emprunteurs ?</p> | <p><u>Objectif spécifique n°2</u></p> <p>Montrer que les garanties ne contribuent pas à la réduction des montants de prêt sollicités par les emprunteurs.</p> | <p><u>Hypothèse spécifique n°2</u></p> <p>Les garanties ne contribuent pas à la réduction des montants de prêt sollicités par les emprunteurs.</p> |

SECTION 2 : Revue de littérature et méthodologie de recherche

Cette section traite non seulement de la clarification conceptuelle et des opinions doctrinales que certains auteurs ont développées sur le concept des facteurs explicatifs de la réduction des montants de prêt sollicités par les emprunteurs, mais également de la méthodologie de la recherche.

PARAGRAPHE1 : Revue de littérature

C'est une étape très importante qui doit permettre à tout chercheur sérieux, d'éviter toute confusion dans ceux dont il traite. C'est dans ce sens qu'Emile Durkheim avait affirmé que « la clarification conceptuelle doit être la première démarche du sociologue de définir les choses dont il traite, afin que l'on sache et qu'il sache bien de quoi il est question ».

A- CLARIFICATION CONCEPTUELLE

L'accord de crédit est une activité qui repose sur la confiance que le prêteur accorde à l'emprunteur de qui il attend le remboursement du prêt. Plus le prêteur aura confiance dans l'emprunteur, plus il lui prêtera une somme importante avec un faible taux d'intérêt. La revue de littérature théorique et empirique nous aide à mieux synchroniser le rationnement du crédit de PME dans son univers financier d'entreprise.

Pour mieux saisir la compréhension de ce mémoire, nous avons estimé utile de procéder à la clarification des concepts clés qui ont servi à la formulation du thème. Il s'agit de :

1 - Notion de MICRO-FINANCE

La micro-finance, comme secteur économique, est apparue quand on a réalisé que des personnes avec de faibles ressources pouvaient rembourser leurs crédits à temps et économiser de l'argent si elles avaient accès à des services financiers personnalisés. L'expérience montre que les programmes de micro-finance les plus efficaces pour les personnes à bas revenus doivent être explicitement personnalisés en tenant compte des besoins de tel clients (c'est-à-dire présenter une approche micro-finance avec le client d'abord).

La micro-finance est donc perçue comme un outil générateur de revenu permettant l'insertion des exclus du système bancaire classique et une stratégie de développement durable pour lutter contre les nombreuses dimensions de la pauvreté (MOSLEY, 1998, Kevane, 2001 et Morduch, 2003)

Ainsi elle peut être définie de plusieurs manières

-Elle est perçue comme un outil de développement économique qui s'intéresse spécifiquement aux populations à faibles revenus

-Elle désigne l'offre de produits et services financiers aux populations pauvres, exclues des systèmes financiers traditionnels

C'est le professeur Yunus, créateur de la Grameen Bank au Bangladesh et prix Nobel de la paix en 2006 qui popularise au niveau international le microcrédit puis la micro-finance à partir de la fin 1970, début des années 1980.

2- Notion du crédit

Le crédit vient du mot latin « credere » qui signifie fait confiance, la confiance est basée sur toute décision du crédit.

Le crédit au sens de l'article 32 de la loi bancaire du 19 AOUT 1986, est tout acte par lequel un établissement habilité à cet effet met ou de mettre temporairement, et à titre onéreux des fonds à la disposition d'une personne morale ou physique ou contracte pour le compte de celle-ci engagement par signature

Selon le dictionnaire universel, le crédit est une faculté de se procurer des capitaux, par suite de la confiance que l'on inspire ou à la solvabilité que l'on présente.

En finance, le crédit englobe diverses activités de prêts d'argent (JAUDON, 2008 :26)

Selon GUILLET&AL (1999 :162) « constitue une opération de crédit tout acte par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend, dans l'intérêt de celui-ci un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement ou une garantie »

Les crédits octroyés par les IMF ont une particularité d'être des crédits progressifs dont le premier est de faible montant afin de minimiser les risques. Le remboursement régulier du client permet à l'institution d'augmenter progressivement le montant du prêt. Les crédits octroyés par les SFD peuvent être classés selon plusieurs critères (durée, catégorie, type, qualité du crédit...)

On distingue dans la classification de la BCEAO, les crédits sains et les crédits en souffrances.

-Crédits sains : ce sont les prêts qui ne souffrent d'aucune controverse en matière de remboursement.

-Crédits en souffrances : ce sont des crédits dont au moins une échéance est impayée depuis plus de trois mois. Ces crédits doivent faire objet de provision en fin d'exercice.

Le montant de la provision est déterminé selon la durée de retard observé dans le paiement des échéances.

Selon la durée des opérations, les crédits sont classés à court, moyen et long terme

-Crédit à court terme : les prêts aux membres ou bénéficiaires dont la durée de remboursement initiale y compris tout différé éventuel n'excède pas 12mois

-Crédits à moyen terme : la durée est supérieure à 12 mois mais inférieure à 36 mois (3ans)

-Crédits à long terme : la durée excède 36 mois (supérieure à 3ans)

2-1 Caractéristique du crédit dans la micro-finance

Ils sont notamment :

- le petit montant des prêts octroyés
- la collecte de la petite épargne dans le remboursement
- taux d'intérêt
- délais de remboursement très court

Le crédit est utilisé comme un élément moteur dans beaucoup d'autres activités de développement communautaire, comme un point de démarrage des programmes d'organisations communautaires.

Les termes et conditions pour les prêts sont généralement flexibles et accessibles aux utilisateurs.

3-Notion de Portefeuille de crédit

Ensemble des crédits octroyés par une des micro-finances au cours d'une période donnée. C'est l'actif principal des IMF et donne leur principale source de revenus. Il est alors primordial pour la gestion financière des IMF qu'elles disposent des informations précises et régulières sur la situation de leur portefeuille.

4-Notion d'Impayés

On parle d'impayé, lorsqu'à terme de l'échéance le crédit n'a pas été remboursé dans son intégralité y compris les intérêts.

De notre point de vue, un crédit en impayé ou en retard est un crédit qui n'a pas été réglé à bonne date, prévue dans le contrat.

5- Notion de Recouvrement

Perception des sommes dues. Le recouvrement de crédit est la démarche adoptée par un créancier afin d'obtenir de son débiteur l'acquittement de la dette contractée envers lui.

6- Notion du Risque de crédit

Danger que l'on peut plus ou moins courir. C'est le risque de perte inhérent au défaut d'un emprunteur par rapport au remboursement de ses dettes (obligations, prêts bancaires, créances commerciales). Il se décompose en :

- Risque de défaut : qui intervient en cas de manquement ou retard de la part de l'emprunteur sur le paiement du principal et /ou des intérêts de sa dette
- Risque sur le taux de recouvrement en cas de défaut
- Risque de dégradation de la qualité du portefeuille de crédit.

Le risque de crédit se distingue des deux autres risques les plus connus auxquels sont exposés les IMF : risque de marché et le risque opérationnel

Risque de marché : est le risque de pertes sur les positions du bilan concernant l'ensemble des avoirs (actif) et des dettes (passif) d'une entreprise et du hors bilan qui enregistre les sommes engagées.

Risque opérationnel : est le risque de pertes directes ou indirectes résultant d'une inadéquation ou d'une défaillance opérationnelle attribuable à des agents, des procédures, systèmes internes ou événements extérieurs (fraudes, incendies...)

Selon le risque de crédit, on a le risque classique qui se révèle en cas de non exécution d'un paiement prévu à la date d'échéance.

7- **SFD : Système Financier Décentralisé**

Le terme SFD est apparu dans les années 1980 pour désigner des systèmes financiers, ayant pour caractéristique de desservir des populations exclues du système bancaire commercial, voire des banques de développement publiques, car ne rentrant pas dans les critères que celles-ci se sont données au terme de clientèles ; en d'autres termes les SFD traitent avec les populations dont le montant des opérations financières (épargne, crédit, revenus monétaires) ne les rend pas bancables. Ils interviennent dans le secteur de la micro-finance.

L'objectif des SFD est donc de fournir en premier des services d'épargne et de crédit pour des populations non bancarisées parce qu'étant en dessous des critères d'éligibilité du secteur bancaire classique. Dans certains cas, l'objectif des SFD est d'atteindre les plus pauvres d'une zone considérée.

Cependant le terme décentralisé ne reflète pas systématiquement l'organisation de ces systèmes financiers. Si ceux organisés sous forme de réseau mutualiste ont effectivement une organisation décentralisée au niveau de chaque caisse locale, en revanche d'autres constituent une seule unité dont les agences locales sont simplement déconcentrées. Le terme exact, qui n'est cependant usité dans la profession serait alors celui de SF Déconcentré.

Un autre terme couramment utilisé, notamment dans les pays ou organismes d'influence anglo-saxonne est celui d'IMF, pour Institution de Micro-Finance

Ce terme semble toute fois plus restrictif que le précédent ;

-quant au préfixe "micro" que rejoint le terme microcrédit : s'il est vrai que le plus souvent les SFD ou IMF effectuent du microcrédit, ce n'est pas toujours le cas ; surtout que l'objectif n'est pas de consentir du microcrédit, mais de prêter aux populations concernées les sommes dont elles ont besoin (micro, petit, moyen, crédit...) en fonction de leurs capacités de remboursement. Les sommes prêtées servant généralement au financement d'activités productives, le montant du crédit ne dépendra pas tant du patrimoine initial du bénéficiaire que de la rentabilité escomptée de l'opération ;

-quant au terme "Institution" : celui-ci est adéquat pour désigner les systèmes constitués sous forme de société et soumis à une réglementation bancaire, il est en revanche excessif concernant certaines structures expérimentales et évolutives, à l'organisation non encore formalisée.

Pour ces raisons, le terme SFD sera utilisé dans la présente étude pour désigner l'ensemble des intervenants effectuant les opérations financières à destination des populations mentionnées ci-dessus ; occasionnellement le terme de la micro-finance sera utilisé le vaste secteur d'activité caractérisé par des opérations de faible montant, au service des populations n'ayant pas accès au secteur bancaire classique.

Ceci pour reprendre un objectif cher au professeur Mohamed Yunus, Fondateur de la Grameen Bank (Bangladesh). In vers un monde sans pauvreté, Mohamed Yunus, éd J.C.Lattès

8-Notion de rationnement du crédit

Beste (1987) décrit le rationnement du crédit comme suit : lorsque certains emprunteurs obtiennent des prêts tandis que d'autres n'en obtiennent pas, même s'ils sont prêts à payer le taux d'intérêt que les prêteurs demandent, même plus élevés et/ou de fournir plus de biens en garantie. Car la demande de crédit est supérieure à l'offre et l'ajustement se fait par les quantités et non par les prix. **Jaffe et Russell (1976)** suggèrent que les bailleurs de fonds fixent des taux d'intérêt pour les prêts et qu'ils approuvent aux emprunteurs un montant inférieur à celui demandé. D'après **Stiglitz et Weiss (1981)**, il y a rationnement du crédit lorsque l'emprunteur est disposé à accepter les conditions de prêt établies par le prêteur et que le prêt lui est toutefois refusé ou bien, il y a un rationnement du crédit lorsque certains emprunteurs voient leur demande de crédit refusée, même si les fournisseurs de fonds

disposent suffisamment de ressources. Certains emprunteurs sont contraints par les lignes de crédit fixées qu'ils ne doivent pas dépasser quelles que soient les circonstances, d'autres sont purement et simplement refusés de prêts. Alors quelles sont les déterminants du rationnement du crédit ?

8-1 Asymétrie d'information

Depuis longtemps les économistes ont trouvé que l'asymétrie d'information est l'origine du rationnement du crédit. Etant donné que dans l'économie de marché, le prix d'un bien est établi lorsque la quantité fournie équivaut à la quantité demandée. Alors si l'on considère que le taux d'intérêt est le prix du loyer de l'argent, pourquoi les banques n'augmentent-elles pas le taux d'intérêt lors que leur offre est inférieure à la demande des entreprises?

Stiglitz et Weiss (1981) ont expliqué cette question par l'asymétrie d'information qui existe entre la banque et l'entreprise. Ils confirment en plus que dans un contexte d'asymétrie d'information, plus l'entreprise est disposée à payer un taux d'intérêt élevé, plus sa probabilité de défaut est grande. Il y a des emprunteurs qui sont écartés du marché du crédit et ne peuvent obtenir de prêt, quel que soit le niveau des taux d'intérêt puisqu'ils présentent trop de risque, ou car la banque n'a pas pu évaluer leur degré de risque. Suivant cet axe, **Binks, M.R. et Ennew, C.T, (1997)** argumentent aussi que le rationnement du crédit dont souffrent des PME serait la conséquence directe du contexte d'information asymétrique qui caractérise tout le processus d'octroi de crédit bancaire vers les petits emprunteurs.

Les *asymétries d'information* dans le contexte de rationnement de crédit, désignent la disparité entre l'information dont disposent les entreprises à la recherche de crédit et les fournisseurs de fonds dont on suppose habituellement qu'ils sont désavantagés sur le plan de l'information en comparaison avec initiales de l'entreprise. **Selon P. Roger (1988)** l'asymétrie d'information peut avoir deux origines : soit du fait d'un partenaire disposant d'une information de plus que l'autre, soit des coûts d'obtention de l'information et ces derniers entraînent probablement le phénomène de rationnement de crédit. Deux aspects directs de l'asymétrie d'information sont *l'anti-sélection et le risque moral*.

Avant l'analyse de **Stiglitz et Weiss**, les causes du rationnement du crédit invoquées ne reposaient pas vraiment sur des problèmes d'information : elles tenaient notamment à l'existence de contraintes institutionnelles (plafonnement du niveau des taux d'intérêt), à l'influence négative d'un taux d'intérêt et d'un montant de prêt élevés sur le risque de faillite,

ou encore au mode de fixation des taux. Par exemple, la théorie du *rationnement du crédit de déséquilibre* souligne l'existence des déséquilibres entre l'offre et la demande sur le marché du crédit. Et les déséquilibres sont justifiés par des rigidités nominales qui pèsent sur la fixation du taux d'intérêt. En critiquant des lois sur l'usure, **Turgot (1970)** a suggéré leurs conséquences. Selon lui, le phénomène de rationnement du crédit devrait être attribuable à la rigidité des taux d'intérêt sous contraintes des institutions. Outre que ce facteur exogène détermine le rationnement, il révèle aussi l'importance de la relation du crédit et les problèmes d'information comme des éléments endogènes de rationnement du crédit. Dans le même sens, **Jaffee (1971)** étudie aussi le rationnement du crédit dans son déséquilibre. Leurs analyses ont fait par la suite, et par plusieurs auteurs, l'objet de développements dans la théorie du rationnement du crédit d'équilibre. Ce que l'on peut dire aujourd'hui, c'est que ces phénomènes de rationnement résultent plutôt de la nature du marché de crédit que des conséquences temporaires des problèmes de l'ajustement du déséquilibre de court terme. **Jaffe et Russell (1976)**, **Keeton (1979)** et **Stiglitz et Weiss (1981)**, sont parvenus à la conclusion que le rationnement de crédit est en fait un *phénomène d'équilibre* conduit par l'asymétrie de l'information entre les emprunteurs et les prêteurs.

8-2 Relation du crédit

L'imperfection de l'information et les comportements des agents associés à la relation prêteurs et emprunteurs deviennent des déterminants essentiels du phénomène de rationnement du crédit. Autrement dit, une grande part des difficultés rencontrées dans les relations entre les porteurs de fonds et les PME trouve son origine dans des problèmes d'agence. **Pettit et Singer (1985)** voient les problèmes d'agence et le niveau d'asymétrie d'information comme les facteurs décisifs des coûts de financement. L'entrepreneur s'intéresse principalement à la rentabilité des capitaux empruntés, à son objectif personnel et son autonomie de gestion. Par contre, le prêteur apprécie plutôt la solvabilité et le respect des engagements de l'emprunteur. L'attention apportée à la capacité de remboursement de l'emprunteur incite les bailleurs de fonds à se protéger contre le risque de défaut de l'entreprise. Ce dernier entraîne différents coûts d'agence. Et si ce coût est très critique, les fournisseurs de fonds rationnent le prêt. Le rationnement est donc une conséquence de l'existence d'une divergence d'intérêt entre emprunteur et prêteur. De même, **Williamson (1987)** suppose que la banque connaît les probabilités de risque associées à chaque projet, mais certains débiteurs malhonnêtes peuvent

cacheurs leurs bons résultats acquis grâce à la banque et ne la remboursent pas. Les coûts excessifs de surveillance débouchent souvent sur le rationnement du crédit. En résumé, plusieurs économistes reconnaissent que les PME peuvent éprouver beaucoup plus de difficultés que les grandes entreprises à obtenir un financement, ceci résultant du coût, trop élevé, des prêts accordés aux PME, activité jugée non rentable par les bailleurs de fonds. La relation du crédit concrétise le contrat entre deux partenaires dans lequel le taux d'intérêt influence la nature des clients financés, un taux élevé n'attirant que les entreprises les plus risquées. **Selon Cieply et Paranque (1997)**, la relation du crédit bancaire est une relation complexe basée le plus souvent sur une information imparfaite et incomplète, dans la mesure où les banques ne possèdent pas toute l'information sur les projets présentés par les entreprises. En effet, si un emprunteur potentiel a déjà un compte bancaire depuis un certain temps dans la banque auprès de laquelle il demande un crédit, celle-ci peut dégager des informations intéressantes sur la situation financière de ce futur client. La banque peut aussi disposer d'informations sur le comportement de l'emprunteur en matière de remboursement, si ce dernier a déjà été amené à emprunter auprès de cette même banque. **Tirole (2006)**, dans son modèle de rationnement de crédit, a montré que le faible montant de cash disponible de l'entrepreneur et le coût d'agence élevé sont les deux principaux déterminants de rationnement de crédit de l'entreprise.

En somme, la relation de crédit est caractérisée par l'incertitude des risques.

Tableau N°5: Résumés de certains modèles explicatifs du rationnement du crédit

| Modèles | Causes de rationnement du crédit |
|------------------------------------|--|
| Hodgman (1960) | La probabilité de défaut de remboursement de l'emprunteur |
| Jaffee et Modigliani (1969) | La banque ne peut appliquer le taux d'intérêt correspondant au risque présent |
| Turgot (1970) | La rigidité de taux d'intérêt sous contrainte des institutions |
| Jaffee et Russel (1976) | La banque rationne les emprunteurs à certains montants critiques de crédit puisque la probabilité de défaillance des débiteurs malhonnêtes devient trop importante |
| Stiglitz et Weiss (1981) | Aléa moral ex ante : la probabilité de réalisation de projets financiers est faible et ce risque connu par les emprunteurs |
| Williamson (1987) | Coût de surveillance important |

Source : Rationnement du crédit des PME par Tuan-Anh PHUNG le 17/12/2009

9-Notion de capacité d'endettement

La capacité d'endettement représente le montant maximum de l'échéance mensuel que l'emprunteur peut supporter pour un nouveau prêt, compte tenu de ses charges et de ses ressources au moment de sa demande.

Pour une entreprise la capacité d'endettement représente le rapport entre son endettement à moyen ou long terme et ses capitaux propres. Une entreprise dispose donc d'une capacité d'endettement dans la mesure où ses capitaux propres sont supérieurs à ses dettes à moyens ou long terme.

En effet, l'endettement augmente la rentabilité des capitaux propres lorsque l'activité induite est porteuse, si au contraire les prévisions ont été surévaluées et que l'activité est plus faible qu'attendue, le niveau de dette dégrade alors la performance des capitaux propres.

10-Notion de capacité de remboursement

La capacité de remboursement d'un emprunt est le montant des liquidités qui peuvent être dégagés à l'échéance pour le rembourser.

Pour les prêts remboursables mensuellement par un particulier, ce sont ses revenus mensuels moins ses charges incompressibles.

La capacité de remboursement désigne le montant maximal que vous pouvez consacrer au remboursement de vos crédits sans que cela ne déséquilibre votre budget. Son calcul avant de souscrire un crédit est essentiel et ne prend que quelques minutes à le réaliser. Pour la connaître, il suffit de faire la différence entre la somme des revenus mensuels et la somme des charges mensuelles.

Les revenus correspondent à l'argent sur lequel on peut compter (salaire, retraite, allocations, revenus fonciers, ...)

Les charges peuvent être de trois natures, et toutes sont à prendre en considération :

- Les dépenses fixes ou incompressibles (ex : loyer, prêts immobiliers, assurances, pensions /frais de garde, impôts, crédits en cours, ...)
- Les dépenses variables ou compressibles (ex : alimentation, électricité, gaz, eau, téléphone, ...)
- Les dépenses occasionnelles (ex : loisirs, cadeaux, ...)

La capacité de remboursement présente l'avantage d'être plus concret que le taux d'endettement qui est le pourcentage des charges mensuelles par rapport au montant des revenus nets mensuels.

11-Nuance entre capacité d'endettement et capacité de remboursement

La capacité de remboursement se dégage à travers le résultat d'exploitation alors que la capacité d'endettement est connue à base des éléments stables du bilan.

Ainsi la capacité d'endettement d'un emprunteur se traduit par sa capacité à éteindre sa dette après cessation de son activité et la capacité de remboursement d'un emprunteur réside de la continuité de l'activité de ce dernier.

Dans les institutions, on peut toute fois confondre la capacité d'endettement avec la capacité de remboursement car la plupart des activités financées par celles-ci sont à court terme et donc l'inexistence des éléments stables.

B-TRAVAUX ANTERIEURS

Plusieurs auteurs ont eu à réaliser des études sur les facteurs explicatifs de la réduction du montant de prêt sollicités par les emprunteurs dans un SFD

LANHA M., dans son étude sur la résolution des problèmes d'information en micro-finance en 2001 dit : il ne faut pas croire que la garantie donne droit automatiquement au plafond fixé. « Nous ne finançons pas la garantie, mais l'activité » dit le formateur à Vita Micro Banque. C'est l'activité qui confère une certaine capacité de remboursement. L'institution finance l'activité dans la double limite de la capacité de remboursement et des garanties offertes. La garantie n'est pas destinée à rembourser le crédit, mais comme solution de dernier ressort en cas de défaillance absolue.

Le comité de crédit accorde le montant de crédit en tenant compte du fond de commerce ou du besoin en fond de roulement ; mais un second critère intervient et peut l'emporter : la garantie.

Les crédits aux plus gros montants entraînent relativement plus d'échec dans le respect des échéances que les autres. Cela peut s'expliquer d'une part, par le fait que les entreprises rationnées par le système de financement classique se tournent vers les institutions de micro-finance dont le montant plafond est inférieur par rapport à leurs besoins de financements. Il s'ensuit des difficultés de remboursements au jour dit. Par contre les meilleurs taux de respect des échéances se rencontrent dans les tous premiers crédits.

Albert N. HONLONKOU, Denis H. ACCLASSATO, Célestin Vénant C.QUENUM (Cefred et Université nationale du Bénin) dans leur problématique de remboursement des crédits dans les SFD et garanties de prêt aux petits opérateurs au Bénin en SEPTEMBRE 2001, ont évoqués les grandes lignes suivantes :

- Une étude rigoureuse de rentabilité des projets avant l'octroi de crédits augmente la performance en matière de remboursement. Les IMF devraient donc introduire un cadre d'analyse systématique de projet dans leur évaluation des demandes de prêt sans nuire à la diligence dans l'analyse des dossiers et décaissement des prêts. Se serait également une occasion d'évaluation de l'expertise de l'emprunteur dans les activités à financer. Cette dernière est un déterminant important de la performance de remboursement. En dehors de ces deux facteurs qui permettent de qualifier la motivation de l'emprunteur, on peut y ajouter le dépôt initial ou l'épargne préalable qui doivent faire une proportion raisonnable de l'investissement projeté;

- La garantie matérielle des crédits (parcelle de terrain par exemple) n'augmente pas les taux de remboursements. Cependant, il y a un risque de banalisation des garanties immatérielles. Ainsi, bien que la garantie par parcelle ne soit pas nécessaire, il faut veiller à ce que les garanties immatérielles soient crédible ;

- Le nombre d'expérience de l'emprunteur avec l'agence de crédit est un important déterminant du taux de remboursement. Il présente l'avantage d'être observable par l'institution de financement dans le cadre des renouvellements de crédit. Plus un emprunteur développe d'expérience avec une institution, plus élevé est son taux de remboursement. Cependant, il y a un seuil au-delà du quel la multiplication de l'octroi du crédit à un même individu aboutit à une contre-performance en matière de remboursement du crédit. Bien qu'il ne s'agisse d'un fait complètement établi, des administrateurs des IMF doivent prendre garde à ne pas relâcher l'attention en matière de sélection des projets et de suivi quant il s'agit des « clients » fidèle de leur agence.

Udell et al, (1991), quant à eux, affirment dans leur études que les biens fournis en garantie jouent un grand rôle dans l'octroi de crédit. Les PME ont moins de garanties à offrir que les plus grandes entreprises. Elles pourraient avoir besoin de fournir plus de garanties que ces dernières pour le même montant de prêt en prenant en compte un faible taux de survie de l'entreprise. L'étude des conditions de crédit auxquelles sont soumises des PME irlandaises et

écossaises, étude faite par McKillop et Hutchinson (1994), conclut également que les garanties exigées sont plus restrictives pour les plus petites entreprises.

Les prêteurs tendent la main vers les entreprises offrant les garanties requises pour combler l'incertitude des imperfections du marché du prêt. Autrement dit, ils acceptent plus aisément les demandes de prêts émanant des entreprises pouvant fournir des biens en garantie et celles des entreprises entretenant une bonne et longue relation avec eux. Comme l'indique Bester (1994), le recours aux garanties est une solution classique aux problèmes de sélection adverse et de hasard moral. Dans la mesure où les actionnaires ont une responsabilité limitée, la banque peut approuver le crédit aux propriétaires à titre personnel plutôt qu'à l'entreprise. Les biens en garantie obligent les entreprises à faire de leur mieux pour le remboursement du prêt reçu.

Notons que la plus grande partie de ces facteurs explicatifs a été abordé par les différents auteurs mais il faut également notifier que cela ne retient toujours pas notre regard de constater que la plupart des clients de P.E.B.Co bénéficient d'un montant de crédit largement inférieur à celui qu'ils sollicitent. Cette remarque témoigne de l'insuffisance des solutions ou du non application des conditions de mise en œuvre à travers des recommandations et suggestions fait par les différents auteurs sur cet aspect.

A cet effet, notons que tant qu'il reste à faire rien n'est faire, et c'est ce qui justifie donc le fondement de notre étude pour apporter plus d'éclaircissement sur ses facteurs explicatifs et faire des propositions de solutions pour son amélioration.

PARAGRAPHE2: Méthodologie de recherche

La méthodologie de notre travail de recherche aborde la manière dont les informations sont recueillies, organisées en vue de leur traitement. Ainsi, il s'agit dans cette section de la source des données, de la nature des données et de leur collecte ainsi que la technique d'analyse des informations.

A- Les données

La phase de collecte des données dans le cadre de la présente recherche a permis de mobiliser des données théoriques et des données empiriques.

1- Les données théoriques

Elles concernent notamment la recherche documentaire. En effet, cette phase nous a permis de mobiliser des informations en ce qui concerne les variables à utiliser dans notre travail. Pour ce faire, nous avons consulté les travaux déjà effectués et qui ont trait à notre thématique. C'est ainsi que nous avons parcouru les bibliothèques de la FASEG, de l'ENEAM, ainsi que les travaux de recherches sur internet.

2- Les données empiriques

Il s'agit ici des données primaires de nature qualitative que nous avons collectées à l'issue de notre enquête et des observations directes. Toutefois, nous nous sommes aussi basées sur les données secondaires qui concernent notamment les montants des crédits demandés et ceux accordés.

a- Les données primaires de nature qualitative

Ces données sont celles que nous avons collectées nous-mêmes dans le cadre de ce travail. Elles sont de nature qualitative car elles ne peuvent pas être quantifiées. Ces données ont été collectées grâce aux enquêtes et aux entretiens semi-directifs.

a.1. Les enquêtes

Elles sont faites dans la structure qui nous a accueillies pour faire notre stage. Elles concernent la consultation des dossiers des clients pour lesquels PEBCo Béthesda a délibéré dans le cadre de l'accord de crédit. Les données collectées ont été faites grâce aux fiches de collecte élaborées pour la circonstance. Les informations recueillies à travers la revue documentaire et aussi lors des entretiens avec notre maître de stage nous ont été d'une très grande utilité.

a.2. les entretiens semi-directifs

Basées sur une grille d'interrogations ouvertes (guide d'entretien), cet outil, qui est adressé aux dirigeants opérationnels (Directeurs, Gérants, Responsables du comité de crédit) de la structure, a permis de recueillir des informations par rapport au sujet. Ces entretiens ont été si utiles qu'en ce sens, ils nous ont permis d'appréhender les causes de la variation du montant de crédit accordé aux clients.

3- Technique d'échantillonnage et échantillons

3.a. Technique d'échantillonnage

L'échantillonnage est le processus par lequel on aboutit au choix des unités qui seront interrogées au cours d'une enquête par sondage en vue d'obtenir un résultat représentatif. Dans le cadre de notre enquête, la technique d'échantillonnage utilisée est la méthode d'échantillonnage aléatoire simple. Pour constituer notre échantillon, nous avons considéré les dossiers traités dans le cadre de l'accord des prêts (unité statistique) au cours de notre période de stage. A cet effet, le nombre de dossiers traités au cours de la période de notre stage vaut 327. Donc la taille de notre population mère est de 327 unités.

3.b. Echantillons

Pour constituer notre échantillon, nous avons appliqué un taux d'échantillonnage de 25% de la population mère, parmi les dossiers choisis par hasard. Ainsi, la taille de notre échantillon est de 82 unités.

4- Opérationnalisation des variables

Les variables de notre étude sont de deux ordres : la variable dépendante et les variables indépendantes. Dans le cadre de notre mémoire, il existe plusieurs variables indépendantes pour expliquer la même variable dépendante.

Ainsi, la variable dépendante est la variation du montant de crédit accordé aux clients. Par contre, les variables indépendantes sont au nombre de quatre dont **la moralité des clients, la garantie, la capacité de remboursement et le montant du portefeuille de crédit.**

Pour rendre sous forme exploitable les données recueillies, nous avons élaboré une fiche de donnée constituée de toutes les variables et auxquelles nous avons apporté des transformations ainsi qu'elles suivent :

- Pour la variable dépendante, c'est-à-dire la variation du montant de accordé (MAC) aux clients, nous lui avons associée deux modalités : $MAC=1$ si le montant accordé au client est inférieur au montant sollicité par celui-ci. Par contre, $MAC=0$ si le montant sollicité par le client lui est accordé.
- En ce qui concerne les variables indépendantes, nous les transformons ainsi qu'elles suivent :
 - ✓ Moralité (MOR) : $MOR=1$ si c'est la cause de la variation du MAC ; $MOR=0$ si non.
 - ✓ Garantie (GAR) : $GAR=1$ si le défaut de garantie est la cause du MAC et $GAR=0$ si non.
 - ✓ La capacité de remboursement (CAREM) : $CAREM=1$ si c'est la cause du MAC et $CAREM=0$ si non
 - ✓ Montant du portefeuille de crédit (MPC) : $MPC=1$ si c'est la cause du MAC et $MPC=0$ si non.

Ce travail préalable va permettre de constituer la base de données qui sera traitée.

B- Traitement et analyse des données

Pour traiter et analyser les données recueillies, nous nous sommes servis du texteur Word et du tableur Microsoft Excel. Mais pour étudier le lien entre les variables indépendantes et celle dépendante, nous avons alors traité les informations sous stata 11. Ainsi, ce dernier va nous permettre d'identifier les variables susceptibles d'être la cause du problème observé.

C- Difficultés rencontrées et limites de recherche

1. Difficultés rencontrés

Ce sont des difficultés qui ont constitué des obstacles au bon déroulement de notre recherche. Mais, elles n'affectent pas la qualité des données recueillies. Elles sont de plusieurs ordres à savoir :

- L'insuffisance de documentation écrite en matière des facteurs explicatifs de la réduction des montants de prêt sollicités par les emprunteurs dans un SFD,
- La réticence de certains agents du personnel à nous fournir promptement les informations utiles à notre travail, notamment les réponses lors de l'entretien.

De notre coté aussi, les taches qui nous étaient confiées régulièrement, ne nous laissaient pas le temps pour nous occuper de la collecte des données. Ceci nous a amené à planifier notre temps en conséquence.

2. Limites des données recueillies

Les limites ont trait à la qualité et à la fiabilité des informations recueillies mais n'affectent pas la qualité du travail. En effet, P.E.B.Co-BETHESDA est constitué de plusieurs agences donc d'un nombre élevé de personnel. Eu égard au temps qui nous est imparti et aux moyens matériels et financiers très limités, notre recherche n'a pu être étendu à d'autres agences du réseau. La présentation et l'analyse des données feront l'objet du chapitre suivant.



**CHAPITRE III : PRESENTATION ET
ANALYSE DES DONNEES ET SUGGESTIONS**

Dans ce chapitre, nous procéderons d'abord à la présentation des données, à leur analyse puis à la vérification des hypothèses (section 1) pour aboutir à des suggestions et à leurs conditions de mise en œuvre (section2).

SECTION 1 : Présentation, analyse des données et vérification des hypothèses

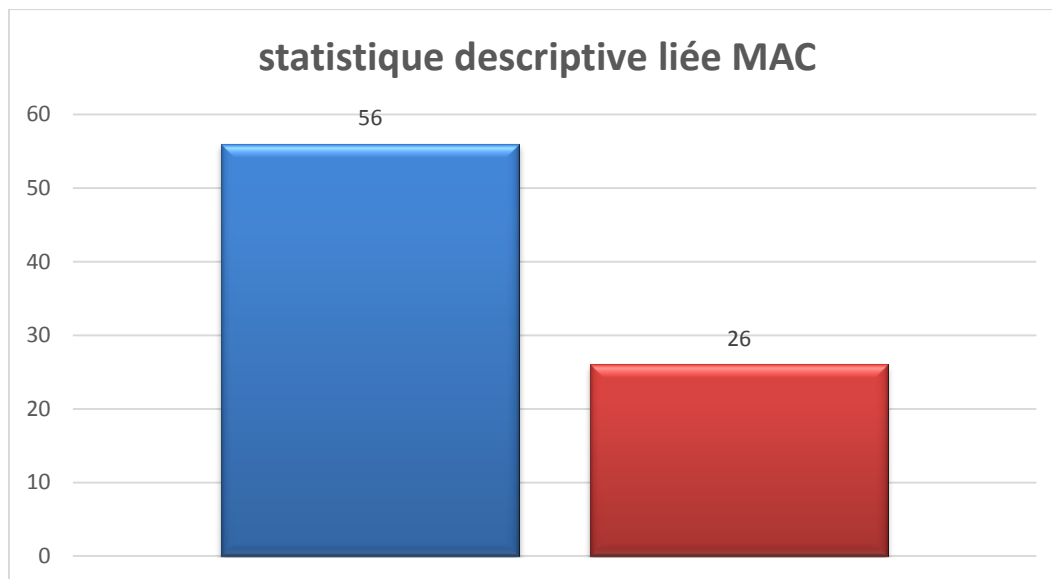
Le dépouillement des entretiens que nous avons eu avec le personnel de P.E.B.Co-BETHESDA nous a permis d'avoir une idée précise des facteurs explicatifs de la réduction des montants de prêt sollicités par les emprunteurs.

PARAGRAPHE1 : Présentation des données

A l'issue de notre collecte de données, nous avons procédé à la statistique descriptive des résultats obtenus. Ils se présentent suivant les variables retenues dans le cadre de cette étude.

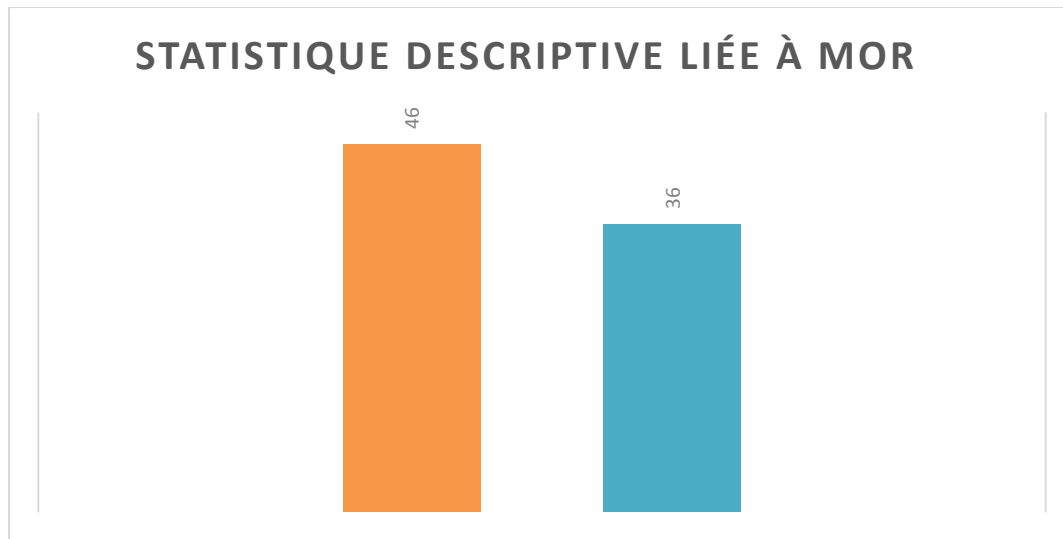
Ainsi, les statistiques suivantes sont issues de notre échantillon :

Graphique 1 : Statistique descriptive liée aux montants accordés aux clients



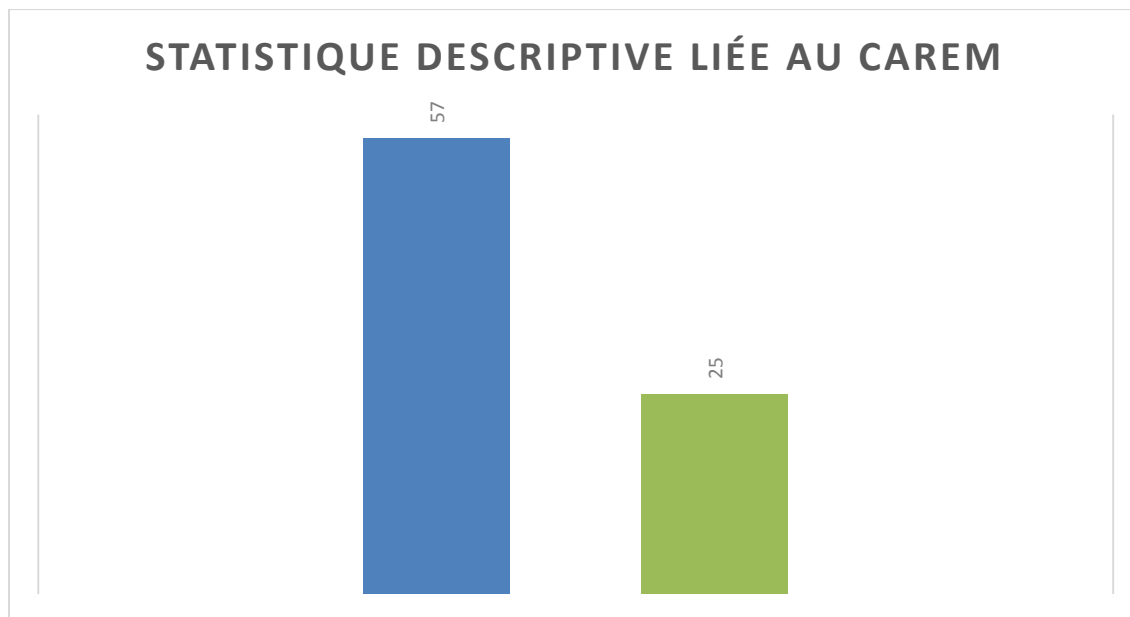
Le graphique n°1 ci-dessus montre la composition de l'échantillon ayant servi à notre étude en ce qui concerne la variable dépendante. Ainsi, sur les 82 unités constituées au hasard, nous avons 68,3% de réduction du montant sollicité par les clients. Les 31,7% sont constitués de montants normalement sollicités et qui sont accordés.

Graphique 2 : statistique descriptive liée à la moralité des clients



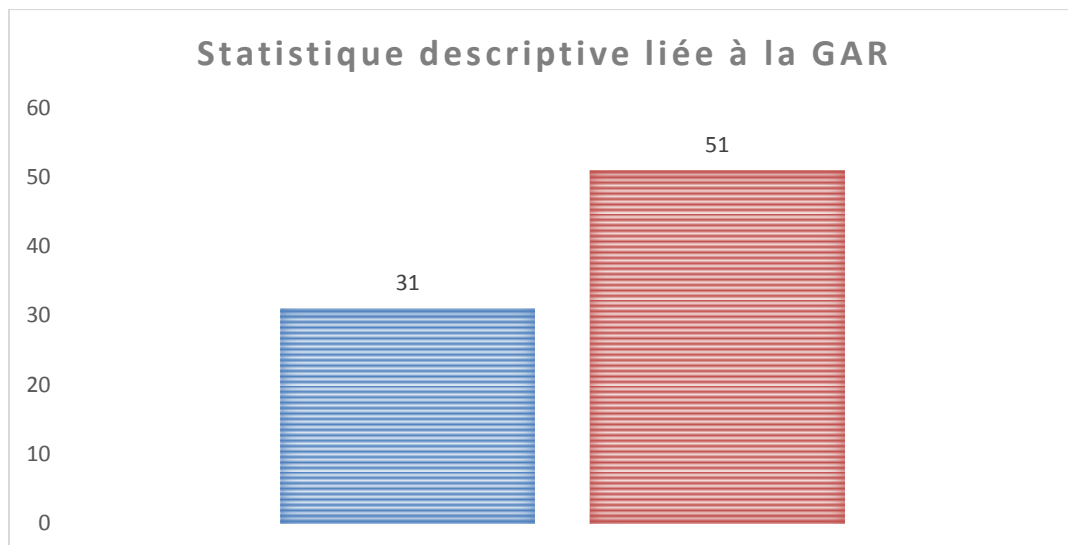
Le graphique ci-dessus présente quant-à lui la question de moralité dont la conséquence pourrait être soit la réduction du montant accordé, soit le rejet d'accord de crédit. Dans notre échantillon, 56% d'individus sont jugés moralement douteux pour qu'on leur accorde le montant de crédit sollicité. De l'autre côté, 44% d'individus sont jugés moralement bon pour que ceux-ci ne soient pas affectés par la diminution du montant de crédit liée à cette cause.

Graphique 3 : Statistique descriptive liée à la capacité de remboursement



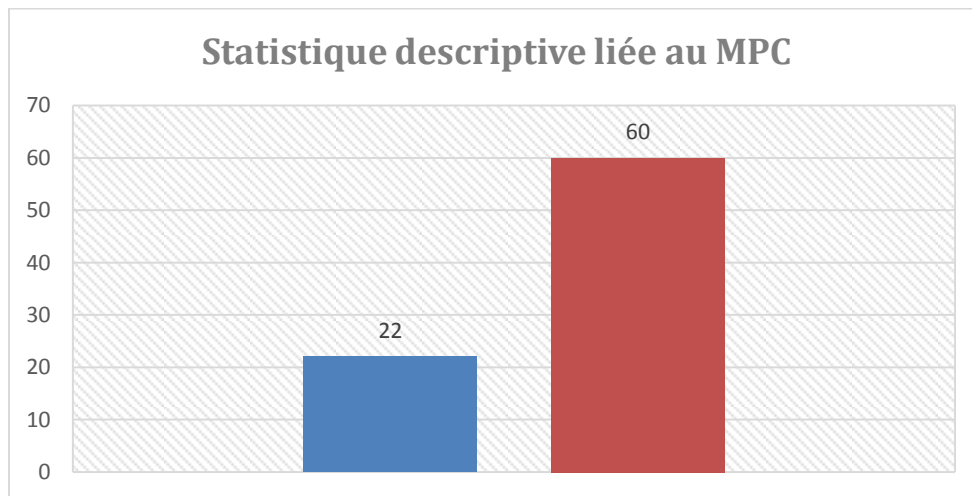
En ce qui concerne le graphique n°3 ci-dessus lié à la capacité de remboursement, cause probable de la réduction du montant de crédit accordé, 69,5% de dossiers ont eu leur montant réduit du fait de leur capacité de remboursement jugée insuffisante pour faire face aux échéanciers. Par contre, 30,5% d'unités statistiques n'ont pas été affectés par cette variable.

Graphique 4 : Statistique descriptive liée à la constitution de la garantie



La figure ci-dessus montre qu'en matière de garantie, que seuls 38% des unités étudiées ont été affectées par une réduction des montants du crédit accordé aux clients. Dans ce cas, 62% de cas n'ont pas eu pour cause la constitution de garantie pour lever les fonds à P.E.B.Co-BETHESDA.

Graphique 5 : Statistique descriptive liée au montant du portefeuille de crédit



Comme nous pouvons l'observer sur le graphique ci-dessus, seuls dans 27% de cas on peut observer une réduction du montant des crédits accordés par le SFD. Par contre, 73% de cas n'expliquent pas la réduction du montant des crédits sollicités par les clients.

PARAGRAPHE 2 : Analyse des données sous Stata 11 et vérification des hypothèses

A-Analyse des données sous stata 11

Les résultats obtenus l'issu du traitement des données sous stata 11 sont présentés dans le tableau ci-dessous.

Tableau n°6 : Résultat des données sous stata 11

| | | |
|------------------------------------|-----------------|--------|
| Logistic regression | Number of obs = | 82 |
| | Wald chi2 (4) = | 26.16 |
| | Prob > chi2 = | 0.0000 |
| Log pseudo likelihood = -29.149154 | Pseudo R2 = | 0.4309 |

| Mac | Coef | Std. Err. | z | P>z | [95% Conf. Interval] |
|--------|-----------|-----------|-------|-------|----------------------|
| Mor | 1.34221 | .7381697 | 1.82 | 0.069 | -.1045764 2.788996 |
| Carem | 3.96403 | .8332294 | 4.76 | 0.000 | 2.330931 5.59713 |
| Gar | .3436587 | .7057343 | 0.49 | 0.626 | -1.039555 1.726873 |
| Mpc | -.5554179 | .8384301 | -0.66 | 0.508 | -2.198711 1.087875 |
| _const | -2.325837 | .8027411 | -2.90 | 0.004 | -3.89918 -.752493 |

Commentaire: ce tableau montre que trois variables sont positivement corrélées à la variation du montant du crédit accordé aux clients. Par contre, seul le montant du portefeuille de crédit est négativement lié à la variation du montant de crédit accordé aux clients.

Au seuil de 1%, seule la variable capacité de remboursement est significative, c'est-à-dire qu'elle est la principale cause de réduction des montants de crédit accordé aux clients qui en font la demande. En prenant en compte les effets marginaux, on se rend compte que cette variable influence à lui seul à près de 75% la variable expliquée.

Il va s'en dire que la réduction des montants de crédit aux clients est conditionné par l'étude de leur capacité de remboursement. En effet, cette capacité de remboursement tient compte non seulement de leurs activités mai aussi de l'aptitude de l'exploitation à faire face aux échéances de remboursement.

Au seuil de 10%, deux variables restent significatives. Il s'agit de la capacité de remboursement et la moralité des emprunteurs. Ceci signifie que ces deux variables contribuent à la réduction du montant de crédit sollicité par les clients.

B-Vérification des hypothèses

Premières hypothèses : H_1 : Le montant du portefeuille de crédit a une influence sur la réduction du montant de prêt sollicité par les clients.

Au terme des résultats présentés sous stata 11, il existe une relation opposée entre le montant du portefeuille de crédit et la réduction du montant de prêt sollicité par les clients. Ceci signifie que l'influence du montant du portefeuille de crédit ne va pas dans le sens de la réduction du montant de prêt sollicité par les clients.

Deuxième hypothèse : H_2 : Les garanties ne contribuent pas à la réduction du montant de crédit sollicité par les clients.

En ce qui concerne les garanties, les résultats issus de stata 11 montrent qu'il existe un lien positif entre celles-ci et la réduction du montant de crédit sollicité par les clients. Toutefois, ce lien reste non significatif même à 50%. Donc cette hypothèse est infirmée.

Section 2 : Suggestions et conditions de mise en œuvre

L'identification des facteurs explicatifs de la réduction des montants de prêt sollicités par les emprunteurs à P.E.B.Co-BETHESDA nous a permis de relever quelques insuffisances qui nécessitent des actions correctives.

Paragraphe 1 : Suggestions

Pour pallier les dysfonctionnements liés à la réduction des montants de prêt sollicités par les emprunteurs à P.E.B.Co-BETHESDA, nous avons formulé des suggestions en tenant compte des différents problèmes spécifiques.

A – SUGGESTIONS RELATIVES A LA CAPACITE DE REMBOURSEMENT DES CLIENS

Selon ce diagnostic, ce problème est dû au non tenu régulière des comptes.

Pour cela, nous suggérons à P.E.B.Co-BETHESDA de :

- Sensibiliser les clients à tenir une comptabilité régulière afin de fournir des états financiers fiables à bonne date et avoir une idée sur leur capacité de remboursement
- Instituer des séances de formations à l'endroit des clients sur la gestion financière de leurs activités.

B– SUGGESTIONS A L'ENDROIT DES CLIENTS POUR UNE BONNE MORALITE

Une amélioration des relations avec l'institution nécessite des efforts de la part des clients eux-mêmes.

- Ils devront se montrer plus dévoués dans la réussite de leur projet en fournissant des données fiables, informations précises et exactes lors de la souscription du crédit et surtout éviter de détourner les fonds pour satisfaire des besoins élémentaires.
- Le choix et les conditions de mise en œuvre d'un projet doivent être guidés par les réalités du marché (concurrence, environnement socioculturel) et leurs impayés sur la réussite du projet.
- Les clients devront informer l'institution de leurs engagements avec les autres institutions de micro-finances afin que cela soit pris en compte dans le processus de remboursement.

Paragraphe 2 : Conditions de mise en œuvre des suggestions

Les solutions proposées ci-dessus ne seront efficaces que si certaines conditions sont remplies par l'institution. La mise en œuvre de ces solutions permettra à P.E.B.Co-BETHESDA d'améliorer le processus d'octroi de crédit, de réduire leurs impayés afin de garantir sa pérennité financière.

Il est donc nécessaire de préciser les conditions de mise en œuvre de ces solutions pour assurer l'application efficace des suggestions évoquées. Pour ce faire, P.E.B.Co-BETHESDA devra :

- Elaborer un budget pour la formation des clients sur la gestion financière de leur activité ; Cela se fera avec la participation des responsables à haut niveau de l'agence (DG, DGA) et ceci dans le souci de renforcer les liens entre l'institution et les clients
- Créer une filiale ayant pour mission la constitution des états financiers des clients, l'étude de leurs dossiers de crédit et le suivi de l'évolution de leurs activités en vue d'aider les clients dans la tenue de leur comptabilité
- Etablir un programme d'éducation financière en vue de sensibiliser les clients sur les exigences liées au crédit pour sa bonne gestion, sur les conséquences néfastes du surendettement et ainsi améliorer la gestion de leurs finances.
- Disposer d'un système de communication à l'endroit des clients pour leur permettre d'exprimer en toute connaissance de cause leurs besoins réels en s'engageant dans un crédit ;
- prendre des mesures liées à ce système, portant sur la transparence des conditions des produits et le temps de réflexion suffisant accordé au client.



CONCLUSION

La réalisation de ce document a consisté pour nous en un exercice d'approfondissement des connaissances théoriques que nous avons reçues dans le cadre de notre formation

En effet, les différentes recherches effectuées sur les facteurs explicatifs de la réduction des montants de prêt sollicités par les emprunteurs nous ont permis de nous rendre compte des liens entre les deux variables.

Les réelles causes résultant de cette réduction sont : la capacité de remboursement des emprunteurs et leur moralité. Ce premier est en grande partie la cause de nombreux impayés car, s'engager dans un crédit dont la mensualité dépasse votre capacité de remboursement mensuelle, c'est prendre le risque de ne pas pouvoir rembourser !

Il est d'onc important aujourd'hui de réorganiser le suivi de la capacité de remboursement des clients, car ils constituent non seulement une part importante de la clientèle de P.E.B.Co-BETHESDA, mais aussi ils sont la base de l'entrepreneuriat et du développement économique national.

Face à cette situation, P.E.B.Co-BETHESDA, pour parvenir à ces objectifs doit:

Faire une analyse rigoureuse sur la constitution des états financiers des clients, l'étude rigoureuse de leurs dossiers de crédit afin de déterminer la meilleure offre pour sa clientèle tout en tenant compte de leur budget et leur capacité de remboursement, un suivi régulier de l'évolution de leurs activités et les aider à tenir une comptabilité.

Veillez à ce que les caractéristiques essentielles des crédits proposés (montant, durée, mensualité, coût, ...) soient clairement connues par les emprunteurs.

Sensibiliser les chargés de prêt à être très mobile et suivre de plus près les clients afin de mieux comprendre leurs besoins, instaurer des séances de formations à l'endroit des chargés de prêt.

Veillez à la consultation de l'historique du client dans l'institution à travers les données informatiques, ceci leur permettra d'approfondie leur connaissance sur le client, suivre la fréquence à laquelle il contracte le crédit afin de mieux apprécier la capacité de remboursement du client.

Les facteurs explicatifs de la réduction des montants de prêt sollicités par les emprunteurs dans un SFD : cas de P.E.B.Co-BETHESDA

Les dirigeants et tout le personnel de P.E.B.Co-BETHESDA doivent s'atteler à mettre en œuvre ces suggestions afin de fidéliser et accroître leur clientèle ainsi que le renforcement de leurs relations commerciales.

Nous ne saurions prétendre avoir abordé tous les facteurs expliquant la réduction des montants de prêt sollicités par les emprunteurs. Néanmoins, nous estimons que notre modeste contribution à la recherche de solutions à ces problèmes aidera P.E.B.Co-BETHESDA à améliorer sa gestion afin d'être en position de force par rapport aux autres SFD



REFERENCE BIBLIOGRAPHIQUES

Brunet, Sylvaine ; Gardin, Hervé, Pratiques du Reengineering « dessine moi l'entreprise »
Paris, ESF, 1995.

Lorino, Philippe, « Le développement de la valeur par les processus », Revue Française de
Gestion, (juin, juillet, août 1995), p. 54-71

Hammer, Michael; Champy, James, le Reengineering, Paris, Dunod, 1993

Magloire LANHA

Résolution des problèmes d'information en micro-finance en 2001

Albert N. HONLONKOU, Denis H. ACCLASSATO, Célestin Vénant C.QUENUM
(Cefred et Université nationale du Bénin)

Problématique de remboursement des crédits dans les SFD et garanties de prêt aux petits
opérateurs au Bénin en septembre 2001

Tuan-Anh PHUNG

Rationnement du crédit des PME

Soutenu le 17/12/2009 à l'ISEM

Laurent LHERIAU

Le droit des SFD dans l'UEMOA

Soutenu à la FADSP DE L'Université de Picardie Jules Verne en 2003

WWW.Lamicrofinance.org

WWW.memoireonline.Com

WWW.Google.fr

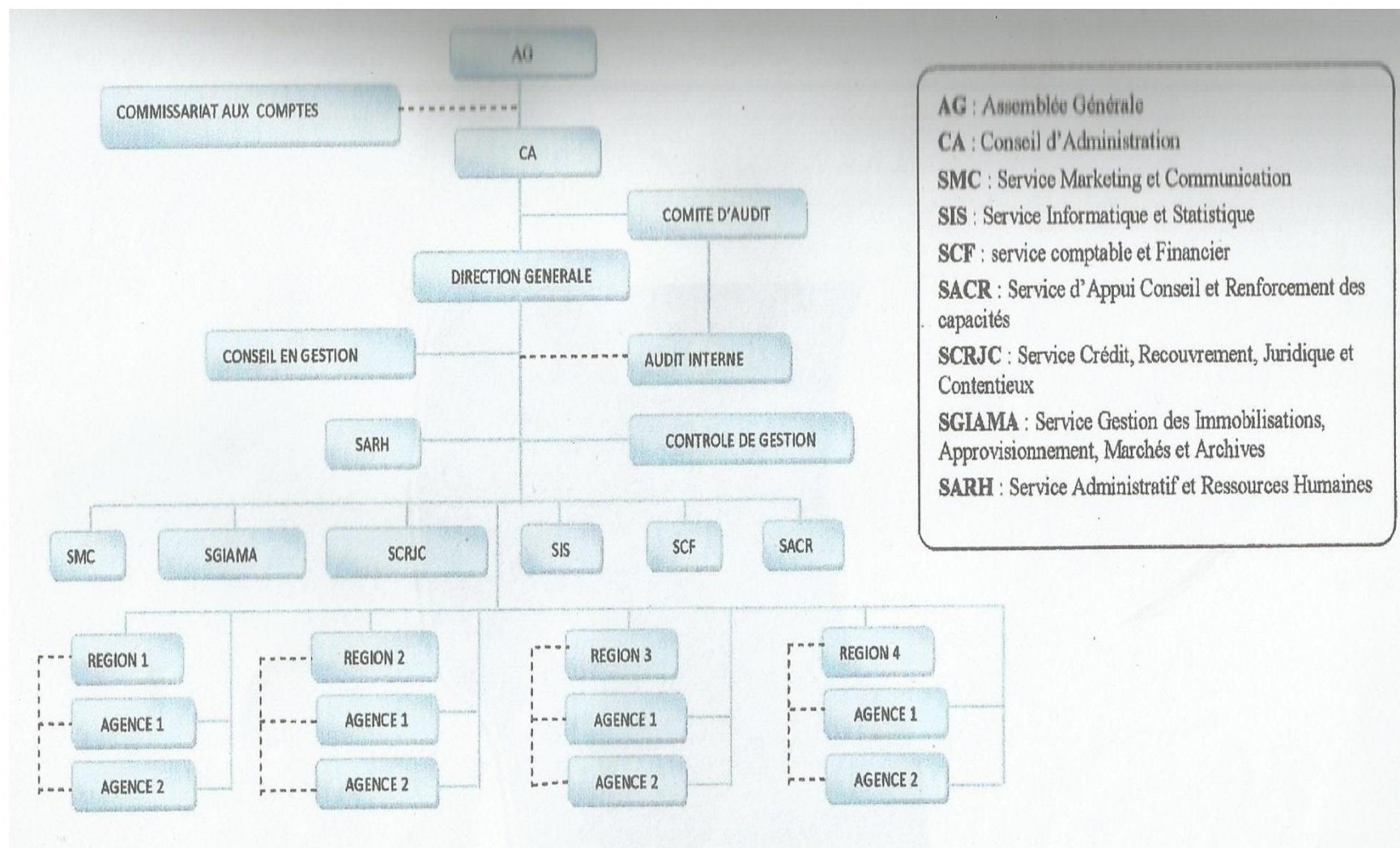
WWW.cgap.org

WWW.accion.org

WWW.Schorla.Com



ANNEXES



ANNEXE 16 : GUIDE D'ENTRETIEN

Mesdemoiselles **Chérifatou E. DANSOU** et **Patricia ZANNOU**

Etudiantes en Licence Professionnelle en Comptabilité Audit et Contrôle de Gestion (CACG)

Le guide d'entretien dont l'objectif est de mieux comprendre les facteurs explicatifs de la réduction du montant de prêt accordé par rapport au montant de prêt sollicité par les clients porte essentiellement sur :

La description de ses facteurs, à savoir

- La moralité des clients
- La capacité de remboursement des clients
- La garantie
- Le montant du portefeuille de crédit

Il s'agit donc d'examiner l'incidence de ses facteurs sur la réduction du montant de prêt accordé par rapport au montant de prêt sollicité.



TABLE DES MATIERES

| | |
|---|------|
| Déclaration d'engagement..... | i |
| Dédicace 1..... | ii |
| Dédicace 2..... | iii |
| Remerciements..... | iv |
| Liste des sigles et abréviation..... | v |
| Liste des tableaux..... | vii |
| Liste des graphiques..... | viii |
| Liste des annexes..... | ix |
| Sommaire..... | x |
| Introduction..... | 1 |
| CHAPITRE I : CADRE INSTITUTIONNEL DE P.E.B.Co-BETHESDA..... | 4 |
| SECTION 1: PRESENTATION GENERALE DE P.E.B.Co-BETHESDA..... | 5 |
| I – HISTORIQUE..... | 5 |
| II – Visions, Objectifs, Philosophie, Valeur fondamentale et Missions de P.E.B.Co-BETHESDA..... | 7 |
| III – Fonctionnement et Activités de P.E.B.Co-BETHESDA..... | 9 |
| IV – Structure Organisationnelle de P.E.B.Co-BETHESDA..... | 15 |
| 1 – Organes stratégiques ou organes de décisions..... | 15 |
| a – Assemblée Générale..... | 15 |
| b – Conseil d'Administration..... | 16 |
| c – Direction Générale de P.E.B.Co..... | 16 |
| 2 – Organes Opérationnelles..... | 17 |

Les facteurs explicatifs de la réduction des montants de prêt sollicités par les
emprunteurs dans un SFD : cas de P.E.B.Co-BETHESDA

| | |
|---|-----------|
| a – Comité de Crédit..... | 17 |
| b – Service Contrôle de Gestion, Finance et Projet..... | 17 |
| c – Secrétariat Administratif chargé des Ressources Humaines..... | 18 |
| d – Service Audit Interne..... | 18 |
| e –Service Marketing et Mobilisation des Ressources..... | 19 |
| f –Service Informatique Statistique..... | 19 |
| g –Service Crédit, Juridique et Contentieux..... | 19 |
| h –Service Comptabilité..... | 20 |
| i –Service caisse..... | 20 |
| SECTION 2 : DEROULEMENT DU STAGE ET DESCRIPTION DU PROCESSUS D’OCTROI DE CREDIT A P.E.B.Co-BETHESDA..... | 21 |
| PARAGRAPHE 1 : Fonctionnement de P.E.B.Co et travaux réalisés..... | 21 |
| I-Fonctionnement de P.E.B.Co..... | 21 |
| A-Principaux acteurs et leur rôle dans l’élaboration d’un dossier de crédit..... | 21 |
| 1-Chargé de prêt | 21 |
| a-Enregistrement de la demande de crédit..... | 21 |
| b-Etude de la demande de crédit..... | 21 |
| c-Visite du terrain..... | 22 |
| d-Réunion du comité de crédit..... | 22 |
| 2-Agent d’accueil..... | 23 |
| 3-Chef d’agence..... | 23 |
| B-Supports d’informations dans le processus d’octroi de crédit..... | 23 |
| 1-Fiche de la demande de crédit..... | 23 |

Les facteurs explicatifs de la réduction des montants de prêt sollicités par les
emprunteurs dans un SFD : cas de P.E.B.Co-BETHESDA

| | |
|---|----|
| 2-Les autres supports..... | 24 |
| II- Travaux réalisés au cour du stage..... | 24 |
| PARAGRAPHE 2 : Description du processus d’octroi de crédit et état des lieux..... | 26 |
| A-Description du processus d’octroi de crédit..... | 27 |
| a-Condition d’octroi de crédit..... | 27 |
| b-Procédure d’octroi de crédit..... | 28 |
| 1-Entrevue avec le demandeur de crédit..... | 28 |
| 2-Validation des informations..... | 29 |
| 3-Analyse financière..... | 29 |
| 4-Présentation au comité de crédit..... | 29 |
| 5-Décision d’octroi de crédit..... | 30 |
| 6-Remboursement du crédit..... | 30 |
| c-Suivi du crédit..... | 31 |
| B-Inventaire des éléments de l’état des lieux..... | 31 |
| a-Inventaire des atouts (forces et opportunités)..... | 31 |
| b-Inventaire des problèmes (menaces et faiblesses)..... | 32 |
| CHAPITRE II : ANALYSE THEORIQUE ET METHODOLOGIE DE L’ETUDE..... | 33 |
| SECTION I: PROBLEMATIQUE, OBJECTIFS, HYPOTHESES ET INTERET DE L’ETUDE..... | 34 |
| A – Problématique..... | 34 |
| B – Intérêt de l’étude..... | 36 |

Les facteurs explicatifs de la réduction des montants de prêt sollicités par les
emprunteurs dans un SFD : cas de P.E.B.Co-BETHESDA

| | |
|---|----|
| C – Objectifs de l'étude..... | 36 |
| D – Hypothèses de recherches..... | 37 |
| Tableau de bord de l'étude..... | 38 |
| SECTION II : REVUE DE LITTERATURE ET METHODOLOGIE DE RECHERCHE..... | 39 |
| PARAGRAPHE I : Revue de littérature..... | 39 |
| A – Clarification conceptuelle..... | 39 |
| 1 – Notion de Micro-Finance..... | 39 |
| 2 – Notion de Crédit..... | 40 |
| 2-1 – Caractéristique de crédit dans la Micro-Finance..... | 41 |
| 3 – Notion de Portefeuille de crédit..... | 42 |
| 4 – Notion d'Impayés..... | 42 |
| 5 – Notion de Recouvrement..... | 42 |
| 6 – Notion du Risque de Crédit..... | 42 |
| 7 – Notion du SFD..... | 43 |
| 8-Rationnement du crédit..... | 44 |
| 8-1 Asymétrie d'information..... | 45 |
| 8-2 Relation du crédit..... | 46 |
| 9-Notion de la capacité d'endettement..... | 48 |
| 10-Notion de la capacité de remboursement..... | 49 |
| 11-Nuance entre les deux capacités..... | 49 |
| B – TRAVAUX ANTERIEURS..... | 50 |
| PARAGRAPHE II : Méthodologie de recherche..... | 52 |

| | |
|--|----|
| A -Les données | 53 |
| 1-Données théoriques..... | 53 |
| 2-Données empiriques..... | 53 |
| a-Données primaires de nature qualitative..... | 53 |
| a-1 Enquetes..... | 53 |
| a-2 Entretien semi-directifs..... | 54 |
| 3-Technique d'échantillonnage et échantillons..... | 54 |
| 3-a Technique d'échantillonnage..... | 54 |
| 3-b Echantillons..... | 54 |
| 4-Opérationnalisation des variables..... | 54 |
| B-Traitement et analyse des données..... | 55 |
| C – Difficultés rencontrées et Limites de Recherches..... | 55 |
| 1 – Difficultés Rencontrées..... | 55 |
| 2- Limites des Données Recueillies..... | 56 |
| CHAPITRE III : PRESENTATION, ANALYSE DES DONNEES, VERIFICATION DES HYPOTHESES ET SUGGESTIONS..... | 57 |
| SECTION 1 : PRESENTATION ET ANALYSES DES DONNEES..... | 58 |
| PARAGRAPHE 1 : Présentations des données..... | 58 |
| PARAGRAPHE 2 : Analyse des données sous stata et Vérifications des hypothèses..... ; | 64 |
| A – Analyse des données sous stata | 64 |
| B – Vérifications des hypothèses..... | 65 |

| | |
|---|----|
| SECTION 2 : SUGGESTIONS ET CONDITIONS DE MISE EN ŒUVRE..... | 65 |
| PARAGRAPH 1 : SUGGESTIONS..... | 65 |
| A – Suggestions relatives à la capacité de remboursement des clients..... | 66 |
| B – Suggestions à l’endroit des clients pour une bonne moralité..... | 66 |
| PARAGRAPH II : CONDITIONS DE MISE EN ŒUVRE DES SUGGESTIONDS..... | 66 |
| CONCLUSION..... | 68 |
| Références Bibliographiques..... | 71 |
| ANNEXES..... | a |
| Table de Matières..... | b |