



REPUBLIQUE DU BENIN

@@@@@@

MINISTERE D'ETAT DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR

ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE

@@@@@@

UNIVERSITE D'ABOMEY-CALAVI (UAC)

@@@@@@

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES ET DE GESTION (FASEG)

@@@@@@

Mémoire présenté en vue de l'obtention des crédits associés au diplôme
de

LICENCE PROFESSIONNELLE EN SCIENCE DE GESTION

OPTION : Science de gestion FILLIERE : Comptabilité Audit et Contrôle de Gestion

THEME

**ANALYSE DE LA RENTABILITE DES PRODUITS OFFERTS PAR
PEBCO-BETHESDA**

Réalisé et présenté par :

ABIALA O. Mandjidi & LOKO M.I. hyguenst

Sous la direction de :

Dr AZON-TOGODO Aimé

Enseignant-Chercheur à la *FASEG* de l'*UAC*

Tuteur de stage :

Mr DINDIN Ferdinand, agent de crédit de PEBCO

Mai 2015

AVERTISSEMENT

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

DÉDICACE

Je dédie ce mémoire à :

- ❖ *mon feu père LOKO Emmanuel que son âme repose en paix*
- ❖ *ma mère TODJINOU Victoire Leylath*
- ❖ *Mr ASSOUMA Mashoudou*
- ❖ *Mr AIWA Bertin et sa famille*
- ❖ *Cheikh MOUSSA Mohamed*
- ❖ *LOKO Steeve*
- ❖ *LOKO Igor*
- ❖ *tous mes frères et sœurs ainsi qu'à tous ceux qui ont contribué de prêt ou de loin à la réalisation de ce mémoire*

LOKO M. I. hyguenst

DÉDICACE

Je dédie ce mémoire :

- ❖ *A Mon feu père **ABIALA Séfiou** que la terre lui soit légère et que son âme repos en paix.*
- ❖ *A Ma feu mère **OSSENI Saka Mandinanth** que la terre lui soit légère et que son âme repose en paix.*
- ❖ *A mes frères **ABIALA YOUSOUF, ABIALA Yèssirou et surtout ABIALA BASSITOU***

ABIALA O. Mandjidi

REMERCIEMENT

Nos sincères remerciements vont à l'endroit de :

- ✓ Tous les professeurs de la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion (FASEG). Recevez ici l'expression de notre profonde reconnaissance.
- ✓ Notre maître mémoire, Docteur AZON-TOGODO Aimé qui malgré ses multiples préoccupations a accepté de diriger ce mémoire ;
- ✓ Au Doyen de la FASEG
- ✓ A tout le personnel enseignant de la FASEG
- ✓ Mr TAMEGNON Pascal, Directeur Général De PEBCo-BETHESDA
- ✓ Mme OBOSSOU Rebecca, chef d'agence de PEBCo-BETHESDA de Godomey et à toute son équipe ;
- ✓ Mr DINDIN Ferdinand, notre maître de stage ;
- ✓ Mr LOKO Igor, pour ses conseils ;
- ✓ A tous ceux qui nous ont aidés d'une manière ou d'une autre dans la réalisation de ce travail.

LISTE DES SIGLES ET ABRÉVIATIONS

AG	: Assemblée Générale
CA	: Chiffre d’Affaires
CI	: Charges Indirectes
DAT	: Dépôt A Terme
DAV	: Dépôt A Vue
DCAM Milieu	: Développement Communautaire et Assainissement du
EB	: Epargne Bloqué
EL	: Epargne sur Livret
IMF	: Institution de Micro Finance
LNB	: Loterie Nationale du Benin
MSCD	: Marge sur Coût Direct
ONG	: Organisation Non Gouvernementale
PAS	: Programme d’Ajustement Structurel
PEBCo	: Promotion d’Epargne/Crédit à Base Communautaire
PME	: Petite et Moyenne Entreprise
PNUD	: Programme des Nations Unies pour le Développement
SYSCOA	: Système Comptable Ouest Africain
SFD	: Système Financier Décentralisé
Ta	: Taux d’accroissement
Tam	: Taux d’accroissement moyen
TMSCD	: Taux de Marge sur Coût direct

LISTE DES TABLEAUX ET GRAPHIQUE

I- TABLEAUX

<u>Tableau n°1</u> : Taux d'intérêt par durée de dépôt.....	13
<u>Tableau n°2</u> : Différents types de crédits.....	14
<u>Tableau n°3</u> : Chiffres d'affaires de chaque produit.....	52
<u>Tableau n°4</u> : Charges directes de l'épargne	53
<u>Tableau n°5</u> : Charges directes de crédit.....	54
<u>Tableau n°6</u> : Récapitulatif des charges indirectes	55
<u>Tableau n°7</u> : Variation des chiffres d'affaires de produits	57
<u>Tableau n°8</u> : Accroissement des chiffres d'affaires.....	58
<u>Tableau n°9</u> : Récapitulatif des charges directes des produits.....	60
<u>Tableau n°10</u> : Marge sur coûts directes des produits.....	64
<u>Tableau n°11</u> : Contribution des produits à la couverture des charges indirectes.....	65

II- GRAPHIQUES

<u>Graphe n°1</u> : l'évolution du chiffre d'affaires de crédits et de l'épargne.....	56
<u>Graphe n°2</u> : l'évolution du chiffre d'affaires total	59
<u>Graphe n°3</u> : Evolution des charges directes (en millions de francs)	60
<u>Graphe n°4</u> : Evolution des charges directes totales (en millions de francs)	61
<u>Graphe n°5</u> : Evolution du chiffre d'affaires et des charges directes	62
<u>Graphe n°6</u> : Evolution des charges indirectes	62

SOMMAIRE

Introduction	1
<u>CHAPITRE I</u> : Cadres institutionnel de l'étude et déroulement du stage	3
<u>Section 1</u> : Cadre institutionnel de l'étude	3
<u>Section 2</u> : Expériences de stage et inventaire des forces et faiblesses	
<u>CHAPITRE II</u> -Cadre théorique et méthodologique de l'étude	19
<u>Section 1</u> : Cadre théorique de l'étude	26
<u>Section 2</u> : Méthodologie de l'étude	47
<u>CHAPITRE III</u> : Cadre empirique de l'étude	
<u>Section 1</u> : Présentation et analyse des données	52
<u>Section 2</u> : Recommandations et conditions de mise en œuvre.....	67
Conclusion	70
Bibliographie.....	72
Annexe	74
Tables des matières.....	75

INTRODUCTION

Le Bénin est un pays en voie de développement et comme tout pays qui aspire à l'émergence cela passe par une amélioration des conditions de vie de sa population. Pour atteindre ses objectifs il s'avère nécessaire de financer les activités initiées ou menées par celle-ci. Mais étant un pays du tiers monde, la majorité de la population est pauvre et exerce dans l'informel. De ce fait, pour financer ses activités cette majorité de la population ne peut pas compter sur les banques. En effet les banques ne fournissent pas de service financiers à des clients dépourvus d'un minimum de revenus et ne possédant pas suffisamment de biens qui puissent être considérés comme collatéral, c'est-à-dire qui puissent servir de garantie.

Il a fallu attendre la faillite du système bancaire des années 80, l'échec programmes d'ajustement structurel(PAS) et la pauvreté grandissante au sein d'une population exclue du secteur bancaire pour voir naître les premières Institutions de Micro Finance(IMF) ou Système Financier Décentraliser(SFD) au Benin. Ces institutions de micro-finance et organisation à but non lucratif émettent des prêts aux personnes démunies et jouent ainsi le rôle d'intermédiaires financiers.

Aujourd'hui les IMF sont confrontés à un environnement fortement concurrencé. Dans ces conditions, l'avenir des IMF dépendra non seulement de l'aptitude des dirigeants à mieux gérer et à s'adapter à l'évolution économique, mais aussi leur capacités à s'ouvrir à de nouvelles techniques de gestion. De même une bonne gestion de l'IMF suppose une mobilisation des ressources issues de ses activités. Ces ressources doivent être utilisées à bon escient afin de couvrir les charges auxquelles elle est confrontée afin de générer de profit qui permettra à l'IMF de rembourser ses dettes éventuelles, de réaliser des investissements et de se développer. En effet, une entreprise qui ne réalise pas de profit risque à terme de déposer le bilan comme ce fut le cas de la plupart des IMF.

Parmi les institutions de micro finance au Benin se trouve l'association pour la Promotion d'Epargne Crédit à Base Communautaire(PEBCo) de l'ONG BETHESDA. Il est donc indispensable pour les dirigeants de cette institution de disposer d'outil performant de gestion rationnel qui leur permet d'analyser l'offre de produit pour une prise de décision efficiente.

La comptabilité analytique de gestion qui est un mode d'organisation et de traitement des informations comptables et de gestion essentiellement interne permettant le calcul des coûts est alors l'outil de gestion approprié pour la prise de décision.

C'est compte tenu de tout cela et des informations disponibles que nous avons choisi de porter notre étude sur le thème: **«ANALYSE DE LA RENTABILITE DES PRODUITS OFFERTS PAR PECO-BETHESDA»**

Cette analyse nous permettra de voir dans quelle mesure les produits offerts par PEBCo permettent la couverture des charges.

Pour mener à bien cette étude, nous l'articulerons autour de trois chapitres. Le premier chapitre abordera le cadre institutionnel de l'étude et le déroulement du stage ; le deuxième chapitre abordera le cadre théorique et méthodologique de l'étude et un troisième chapitre qui sera consacré au cadre empirique de l'étude à travers la présentation et l'analyse des données suivi des recommandations et conditions de mise en œuvre.

Chapitre

I



Dans ce chapitre, nous présenterons la Promotion de l'Épargne/Crédit à Base Communautaire (PEBCo) dans son organisation, son fonctionnement ainsi que le déroulement de notre stage.

Section 1 : Cadre institutionnel de l'étude

Paragraphe 1 : Présentation générale de PEBCo-BETHESDA

A. Historique, vision, missions, valeurs fondamentales, et objectifs de PEBCo-BETHESDA

1. Historique de PEBCo-BETHESDA

L'ONG BETHESDA a été mise sur les fonts baptismaux le 19 février 1990 par une trentaine d'Église béninoise d'obédience protestante et évangélique avec l'aide des missionnaires américains, français et canadiens. L'ONG BETHESDA qui, au démarrage était un centre de santé, est aujourd'hui devenue un très grand hôpital de recommandation nationale qui se propose de soulager un tant soit peu les difficultés des populations les plus démunies qui parfois meurent par défaut de moindres moyens pour se soigner.

En 1993, il a été créé le Département Communautaire et Assainissement du milieu (DCAM) afin d'accompagner les activités de l'hôpital par des actions de développement communautaire et de santé préventive.

Conformément à ses attributions en cette période, le DCAM animait des formations sur la santé préventive au profit des femmes des églises et de la communauté de sainte Rita zone d'intervention de base de l'ONG. L'une de ces formations à laquelle les femmes de plusieurs églises avaient participé a porté sur la maladie du kwashiorkor qui est d'origine nutritionnelle. À l'évaluation de la formation, une femme a été classée première avec une bonne moyenne démontrant ainsi sa maîtrise parfaite des causes de cette maladie de malnutrition.

Quelques jours plus tard, le décès d'un des enfants de cette dame a suscité la visite des dirigeants de l'ONG BETHESDA pour une salutation fraternelle. Cette visite a permis aux autorités de l'ONG de constater que cette dame vivait dans un environnement très insalubre et dans un habitat de taudis avec sa petite famille. De plus la délégation a constaté que les symptômes du kwashiorkor étaient manifestes sur les autres enfants et à travers les

renseignements reçus déduire que l'enfant décédé souffrait de cette même maladie. Ménagère, son mari ne disposant pas d'un emploi, le foyer souffrait cruellement d'un manque de moyens financiers nécessaire pour s'assurer une alimentation équilibré et de qualité.

Très touché par ce constat, les dirigeants de DCAM et par ricochet, de l'ONG BETHESDA d'alors ont compris que le développement intégral de l'homme ne s'arrête pas au traitement curatif et préventif de la maladie .Il faut le faire suivre d'une <<guérison de la pauvreté>>.Pour avoir les moyens financiers nécessaires à la satisfaction des besoins vitaux de l'homme, il faut avoir un travail ; il faut exercer une activité génératrice de revenue.

Après ces évènements, en octobre 1995, le DCAM a démarré les activités préparatoires d'appui aux activités génératrices de revenu (AGR), doublé d'un objectif de promotion de l'auto emploi. En avril 1996, cela a été institué et officiellement installé par le Conseil d'Administration (CA) de l'ONG BETHESDA.C'est alors la naissance de PEBCo BETHESDA. Ainsi PEBCo a connu une phase expérimentale sous forme de projet financé et géré par le DCAM jusqu'à la fin du mois de décembre 1999.

Dans l'ensemble, les attentes escomptées par le conseil d'administration et la direction du DCAM du projet ont été atteintes. Son impact sur la vie des populations de la commune de sainte Rita, de Cotonou et de ses environs est certain .Les bienfaits et les réalisations du projet dans les communautés de l'atlantique et du littoral sont palpables de telles sorte qu'il a été souhaité de pérenniser l'action.

Il faut faire remarquer que premièrement le projet était dénommé Promotion de l'Emploi et Banque Communautaire et Assainissement du Milieu. Toutefois sur recommandation des responsables de la cellule de micro finance, à cause du terme « Banque » PEBCo est devenu Promotion d'Epargne /Crédit à Base Communautaire. Néanmoins, depuis fin 2004, PEBCo a été ôtée du DCAM et érigée en département de micro finance à part entière.

Toujours dans la vision de se conformer aux règlementations en vigueur en ce qui concerne les systèmes financiers décentralisés, le Conseil d'Administration de l'ONG BETHESDA a concédé une liberté de gestion au département de micro finance en le dotant d'une direction générale

hiérarchiquement dépendante du Conseil d'Administration et de nouveaux tests intitulés : « Règlements et Statuts des Systèmes Financiers Décentralisés ». L'association PEBCo-BETHESDA a, en effet, acquis depuis son Assemblée Générale Constitutive du 11 mai 2013, son statut juridique à part entière, se conformant ainsi à la nouvelle loi N°2012-14 du 21 mars 2012 portant réglementation des Systèmes Financiers Décentralisés en République du Bénin. Elle n'est plus un département de l'ONG BETHESDA.

2-Vision

La vision de PEBCo-BETHESDA est de devenir une institution de référence sur le plan national dans le domaine de la micro finance .Elle se veut être le recours privilégié des populations à faible revenu.

3-Missions

L'Association PEBCo-BETHESDA se donne pour mission, en tant qu'institution financière, d'améliorer les conditions de vie des populations pauvres en leur offrant des services financiers et non financiers solidaires de qualité. Elle se base sur la solidarité communautaire où l'épargne est collectée et redistribuée sous forme de crédit afin de soutenir les activités génératrices de revenu et par voie de conséquence contribuer efficacement à la réduction de la pauvreté.

4-Valeurs Fondamentales de PEBCo

Pour assurer sa mission PEBCo se base sur un certain nombre de valeur à savoir : La crainte de Dieu - l'esprit chrétien – les probités – l'équité – la solidarité – la loyauté– l'obligation de service - l'obligation d'obéissance à la hiérarchie – l'égalité du genre – la neutralité politique.

5-Objectifs de PEBCo

On distingue deux objectifs à savoir : les objectifs statutaires et les objectifs stratégiques.

a) Objectifs statutaires

Selon ses statuts, PEBCo a pour objectifs de :

- Assister les populations en conseil de gestion et d'élaboration de micro projet ;
- Développer une solidarité communautaire à travers la collecte de l'épargne locale et sa redistribution sous forme de crédit ;
- Organiser les communautés de base à s'autogérer et s'auto employer et les accompagner dans la croissance des activités génératrices de revenus ;
- Accorder des prêts à partir d'autres ressources et réaliser des opérations d'engagement par signature.

b) Objectifs stratégiques

- Assurer le développement institutionnel et organisationnel de PEBCo ;
- Assurer la sécurité du réseau PEBCo ;
- Accroître de façon significative la performance globale du réseau ;
- Améliorer le niveau de vie et les capacités managériales des clients ;
- Renforcer la capacité de mobilisation des ressources financière.

B-Structure organisationnelle de PEBCo

Deux organes assurent la gouvernance politique de l'institution. Il s'agit de l'assemblée Générale des membres de l'ONG BETHESDA (organe suprême) et le conseil d'Administration. Ces organes sont assistés dans leur mission par un commissariat aux comptes. PEBCo dispose également d'une direction centrale et de plusieurs agences.

➤ **Les organes politiques**

1-L'Assemblée Générale

Au terme de l'article 08 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 trois (03) personnes par dénominations et deux cadres. Elle délibère sur toutes les propositions qui ont rapport au développement de BETHESDA et à la gestion de ses intérêts ». Elle assure donc la saine administration et le bon fonctionnement du PEBCo.

Elle élit en son sein un président et un vice-président parmi les pasteurs pour un mandat de 04 ans renouvelable une fois. Le président représente l'organisation lors des manifestations et cérémonies officielles.

2-Le Conseil d'Administration

Le conseil d'Administration élu par l'Assemblée Générale veille au fonctionnement et à la bonne gestion de PEBCo. Il assure le respect des prescriptions légales, réglementaires et statutaires, définit la politique de gestion des ressources de PEBCo et rend compte périodiquement de son mandat à l'Assemblée Générale dans les conditions fixées par le règlement intérieur.

Il est composé de onze (11) membres dont quatre (4) pasteurs de compétences prouvées et variées élus en Assemblée Générale. Il a à sa tête un président élu par ses pairs.

Le Conseil d'administration se réunit une fois par semestre, mais peut autant de fois que cela exige, convoquer des réunions extraordinaires.

3-Le Comité de Crédit

Le comité de crédit a la responsabilité de gérer le crédit conformément aux politiques et procédures définies en la matière. Il est composé du Directeur, du chef service crédit et des chargés de prêts. La décision de décaissement de crédit d'un dossier est prise 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 toujours obtenue la majorité l'emporte. Le comité se réunit une fois par semaine.

➤ Les différents services au niveau de PEBCo-BETHESDA

1-Au niveau de la direction centrale

a) Le Directeur de PEBCo-BETHESDA

Le directeur de PEBCo est nommé par le Conseil d'Administration après un texte de sélection. Il porte l'entière responsabilité de sa gestion devant le conseil d'Administration. Il a pour mission de planifier, de superviser, de diriger

et de contrôler toutes les activités de PEBCo. Il est assisté dans sa mission par un comité de direction.

b) Le service administratif et ressources humaines

Le chef service administratif et ressources humaines est chargé de l'administration et de la gestion des ressources humaines de l'institution. Il gère par délégation de pouvoir de direction, les ressources humaines et est assisté par le Contrôleur de Gestion et le Comptable si besoin y est.

c) Le service comptabilité

Le titulaire de ce poste s'occupe de la supervision et du contrôle de l'orthodoxie de la gestion comptable. Il a pour mission entre autre :

- d'assurer la tenue journalière de la comptabilité après avoir vérifié la régularité des documents de base que lui transmettent les personnes compétents a cet effet ;

-d'établir les ordres de dépenses ;

-d'établir la balance et le bilan de fin d'exercice ;

-d'organiser et diriger les travaux d'inventaire et de fin d'année ;

-d'élaborer les états financiers annuels conformément à la réglementation en vigueur.

Superviser par la direction, il est en relation fonctionnelle avec les autres services

d) Le Service contrôle de gestion, finances et projets

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 PEBCo. Il s'occupe du suivi budgétaire, de l'analyse des écarts entre prévisions et réalisations, de l'élaboration du tableau de bord de gestion de l'association, de fournir des informations sur la gestion financière et les performances de l'institution. Il va prodiguer des conseils au directeur pour l'aider dans ses prises de décisions. Il doit promouvoir le développement de PEBCo à travers la mise en place de nouveaux projets et nouer des relations

avec les partenaires au développement. Superviser par le Directeur, il est en relation fonctionnelle avec l'ensemble des chefs services.

e) Le service de l'audit interne

Supervisé par le directeur, ce service est en relation fonctionnel avec l'ensemble des autres services. L'auditeur interne est chargé de veiller à l'application rigoureuse des différentes procédures et manuels qui régissent l'institution. Ainsi il a pour mission entre autre de veiller à la bonne réalisation des opérations comptables, de caisse, de crédit, du système d'information de gestion, et de la gestion des ressources humaines ; ainsi que la bonne application des procédures.

f) Le service marketing et mobilisation des services

Le service marketing et mobilisation est supervisé par le directeur. Le responsable de ce service est en relation fonctionnelle avec le service crédit, juridique et contentieux et à un rapport de travail avec la clientèle de PEBCo. Il est chargé de la clientèle, et veille au mieux, au besoin de celle-ci. Il permet la promotion des produits de PEBCo et par conséquent de l'institution. IL travaille pour la mobilisation de l'épargne.

g) Le service informatique et statistique

Le responsable de ce service est chargé de la production et de l'archivage de toutes les informations statistiques de l'institution. Superviser par le directeur, il est en relation fonctionnelle avec tous les services de PEBCo, identifie les besoins en informatique (logiciels, matériels, consommables...) et veille à leur satisfaction par le service compétent. Il assure la maintenance des équipements informatiques disponibles, collecte périodiquement toutes les données statistiques générées par l'ensemble des activités mené au sein de l'institution et en extrait des états périodiques qui reflètent les divers visages de l'institution. Il produit selon la demande de PEBCo, de ses partenaires ou des structures de tutelles de l'Etat des états statistiques spécifiques.

h) Le service crédit, juridique et contentieux

Supervisé par le directeur, le responsable à ce poste est en relation fonctionnelle avec les autres services. Il a sous sa responsabilité les chargés de prêt de l'institution. Il coordonne les différentes activités de crédits et de

remboursement avec les chargés de prêts. Il 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 PEBCo.

2-Au niveau des agences

PEBCo-BETHESDA rend ses services à la communauté à travers un réseau de trente(30) agences. Elles sont sous la responsabilité des chefs d'agences et sont structurés de la façon suivante :

a) Le chef d'agence

Il a pour missions de coordonner toutes les activités de l'agence. Les chefs d'agences sont sous la responsabilité directe du directeur et administrent toutes les sections qui sont sous leur autorité. Il assure la coordination de toutes les activités de l'agence et la maîtrise des objectifs de l'institution. Il a pour tâches de :

-organiser de façon optimal l'utilisation des moyens mis a la disposition de l'agence ;

-participé à la définition de la politique générale de l'institution.

b) les chargés de prêts

Ils ont pour mission d'assurer la gestion des crédits dans la limite des pouvoirs qui leurs sont confiés par le chef d'agence. Les tâches à eux confiées sont les suivantes :

-élaborer les dossiers de demande crédit ;

-examiner leur faisabilité

-visiter périodiquement les clients pour évaluation et conseils ;

-assurer la qualité du portefeuille de crédit.

c) Le service caisse

Il est sous la responsabilité du chef caisse et superviser par le chef d'agence et se charge de la supervision des caissiers-guichetières. Ce service est en relation direct avec les clients et s'occupe des opérations

Analyse de la rentabilité des produits offerts par PEBCo-BETHESDA

d'encaissement et de décaissements. Il s'occupe de la tenue du livre de caisse et des pièces justificatives de caisse au guichet. Il assure les tâches suivantes :

-Procéder aux encaissements et aux décaissements aux guichets de PEBCo-BETHESDA.

- Procéder à la balance des comptes en fin de journée ;

-Etablir le billettage de la caisse d'ouverture et de la caisse de fermeture et le faire signer par le chef d'agence.

d) Le service accueil

Le service accueil est en relation avec les clients. Il s'occupe des opérations suivantes :

-Fournir des renseignements sur les produits aux clients ;

-effectuer les opérations d'ouverture, de fermeture, et de transfert de comptes ;

Enfin il faut souligner la présence parmi le personnel de l'institution d'un ensemble d'individus jouant aussi d'importants rôles ; il s'agit de l'agent d'entretien et de liaison ; et de l'agent de sécurité.

Tout ce personnel est complété depuis un certain nombre d'années par le personnel stagiaire.

Paragraphe 2: Les activités de PEBCo-BETHESDA, son environnement et ses ressources de fonctionnements

A- Les activités de PEBCo-BETHESDA

PEBCo offre à sa clientèle deux types de services : les services financiers et les services non financiers.

1-Les services financiers

Les services financiers de PEBCo sont composés d'épargne, de crédits et de tontines

1-1-L'épargne

Pour pallier les méfaits de la thésaurisation, PEBCo a pensé pour ses clients à l'épargne qui consiste à déposer en toute sécurité auprès de l'institution, de l'argent liquide. Ainsi PEBCo dispose pour sa clientèle de quatre types d'épargnes à savoir : le dépôt à vue, l'épargne sur livret, l'épargne bloquée et le dépôt à terme.

a) Le dépôt à vue(DAV)

C'est un compte ouvert auprès de PEBCo par un client ou un groupe de clients et non rémunéré. Il permet à l'institution de suivre les mouvements de fonds effectués par des clients. Ce compte est mouvementé par des opérations de dépôt et de retrait à tout moment. Cependant le solde du compte ne peut être inférieur au dépôt initial minimum de cinq mille francs. Par ailleurs, il offre à son titulaire un droit d'accès au crédit.

b) L'épargne sur livret(EL)

Elle est une épargne réglementée et rémunérée d'un intérêt annuel de 3% (sans réduction d'impôt). Au niveau de l'épargne sur livret le dépôt se fait à tout moment par contre le retrait ne s'effectue que trois jours après la dernière opération. Dans le cas où l'épargnant désire retirer ses fonds avant ce délai, il est soumis à des pénalités qui varient de 1000 à 3000 selon la tranche de l'épargne.

c) L'épargne bloquée (EB)

Le compte d'épargne bloquée est celui rémunéré d'un taux annuel de 3,5%. Les versements se font à tout moment par contre, le retrait ou le déblocage ne se fait qu'à l'échéance. Le délai minimum est de six (06) mois.

D) Le dépôt à terme(DAT)

Il est constitué d'un montant de dépôt fixé par le client et rémunéré aux taux de 4% à 6% selon la tranche du mois. Le retrait ou le déblocage ne se fait qu'à l'échéance. Le tableau suivant présente les taux d'intérêt par durée de dépôt.

Tableau n°1 : Taux d'intérêt par durée de dépôt

DUREE (en mois)	TAUX D'INTERET ANNUEL
[06 ; 12[4%

Analyse de la rentabilité des produits offerts par PEBCo-BETHESDA

[12 ; 24 [5%
Plus de 24	6%

Source: Prospectus de PEBCo

1-2-Les crédits

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 à une rémunération. PEBCo dispose de deux grands types de crédits : le crédit classique et le crédit scolaire qui est saisonnier.

a) Les crédits classiques

Cinq types de crédit sont actuellement disponibles à PEBCo et sont consignés dans le tableau ci-après :

Tableau n°2 : Différents types de crédit

Type de crédit	Montant	Durée Maximum	Taux (mensuel dégressif)
Petits crédits	[25.000 ; 100.000]	7 mois	1,9%
Crédit moyen] 100.000 ; 500000]	14 mois	1,9%
Crédit substantiels] 500.000 ; 5.000.000]	24 mois	1,9%
Crédits à terme	Variable	8 mois	1,9%
Crédits de pont	Maximum 500.000	1 mois	5%

Source : Prospectus de PEBCO

- **Les petits crédits**

Ils sont accordés en général aux femmes et hommes à faibles capacités financières et qui ne remplissent pas les conditions d'accès au crédit bancaire

mais ayant une forte volonté et le désir d'entreprendre des activités génératrices de revenus.

- **Les crédits moyens**

Ils permettent de financer les activités des personnes exerçant déjà une activité et qui ont besoin d'appui pour le développement de celle-ci. Les secteurs d'activités financés par ce type de crédit sont : le commerce, l'artisanat et les prestations de service.

- **Les crédits substantiels**

Ils servent à l'extension et à la diversification des activités des bénéficiaires qui ont besoin d'appui financier. Les domaines d'activités de ce type de crédit sont : la communication et le commerce.

- **Les crédits de pont**

Ils sont, quant à eux, octroyés aux agents économiques pour faire face aux difficultés ponctuelles de trésorerie. Il fait référence à la notion de découvert ; c'est un prêt d'urgence, destiné aux opérateurs ayant effectué des remboursements réguliers dans le temps, pour résoudre des problèmes de trésorerie liés à leurs activités économiques.

Notons que l'octroi de crédit se fait en trois(03) étapes :

Etape 1 : Remplir le formulaire de demande de crédit.

Etape 2 : En cas d'accord du comité, vous serez invité pour :

- Apporter les garanties convenues ;
- Introduire votre avaliseur pour signature et l'attestation d'aval ;
- Remplir et faire légaliser le contrat

Etape 3 : La mise en place du crédit.

Vous passerez à la caisse pour :

- Présenter votre carnet d'épargne afin que le quart (1/4) soit bloqué pour les personnes physiques et 10% pour les entreprises ou groupements ;
- Recevoir votre plan de remboursement de crédit ;
- Payer les commissions sur crédit qui sont de 2% du montant accorde ;
- Recevoir les fonds ou les faire virer sur votre compte épargne.

b) Les prêts scolaires

Ce sont des prêts saisonniers qui ne s'octroyaient qu'au début de la rentrée scolaire. Ils sont accessibles aux personnes ayant des enfants en charges à scolariser ou des étudiants dont ils souhaiteraient payer les frais d'étude. Compte tenu du caractère de ce prêt, le taux d'intérêt est spécialement de 1,8% dégressif et le fonds de garantie n'est pas exigé. Le montant du prêt ne peut dépasser 300.000F CFA et la durée maximale accordée est de sept (07) mois, compte tenu de la durée de l'année scolaire.

1-3. Les tontines

PEBCo dispose de deux types de tontines à savoir : la tontine individuelle et la tontine de groupe.

a) La tontine individuelle

C'est une constitution progressive et personnelle de fonds à échéance et à montant fixe d'un minimum de cinq cent (500) francs. Elle se fait mensuellement ou annuellement selon la capacité du titulaire. Le contrat peut être rompu avant ou en fin de la durée contractuelle sous déduction d'une fraction de la mise par échéance ; représentant la commission de PEBCo pour tenue de compte tontine client.

b) La tontine de groupe

Il existe cinq catégories de groupe ; 10000F CFA, 20000F CFA, 30000F CFA, 50000F CFA, 100000F CFA. La tontine de groupe, est semblable à la tontine individuelle qu'ici, le nombre d'épargnants est supérieur à une personne et chacune d'elle dépose sa part au plus tard le 10 du mois suivant. Passé ce délai, des pénalités sont encourues. Le tour est rendu disponible dès la date du 15. Les clients constitues progressivement leurs mises jusqu'à l'atteinte

d'un montant contractuel constituant le maximum qu'un membre est autorisé à ramasser après déduction d'un montant correspondant à 1,9% du total des cotisations au titre de commission sur tontine. Le processus continue pour que tous les membres aient leur tour de ramassage du montant contractuel. La tontine de groupe se passe comme si tous les membres cotisaient pour que, à l'atteinte du montant contractuel, un membre puisse ramasser et une seule fois. Le processus arrive à terme lorsque tous les membres ont eu leur tour de ramassage du montant rigoureusement égal à leur mise diminuée des commissions de PEBCo.

2- Les services non financiers :

Les services non financiers sont constitués de programmes de formation et des services sociaux offerts en appui aux crédits accordés.

Les programmes de formations sont souvent destinés au personnel de l'institution dans le but de renforcer leur capacité de conception et de gestion des services de micro crédit. Les services sociaux et d'appui concernent les opérations d'encadrements et de suivi des opérations financées par le crédit accordé.

B- Environnement de PEBCo

L'environnement de PEBCo est divisé en deux. On distingue le micro environnement et la macro environnement.

1- Le micro environnement

Le micro environnement est constitué des clients, la concurrence et les fournisseurs des différents matériels de PEBCo.

Les clients de l'institution sont variables. PEBCo fournit ses services aux hommes et femmes désireux de faire prospérer leurs activités. Il s'agit notamment des groupements féminins, des groupements mixte et autres personnes qui sont des promoteurs de PME.

Les partenaires sont généralement les bailleurs de fonds de l'extérieur, les partenaires techniques, les institutions financières national et international et les banques (BOA, BRS, ECOBANK).

La concurrence : Le Benin regorge aujourd'hui d'une multitude d'IMF qui est ainsi en concurrence avec PEBCo. On peut citer entre autre : VITAL FINANCE, FECECAM BENIN, PAPME, PADME, FINADEV et de nombreuse ONG à caractère micro finance.

2- La macro environnement

Pour un avenir meilleur des IMF, il va falloir que son macro environnement lui dresse un chemin reluisant lui permettant de prendre rapidement son envol.

L'évolution d'une IMF dont PEBCo dépend de :

-L'environnement sociopolitique :

Les institutions de la république du Benin ont par leur stabilité politique installée un climat de paix sociale, de sécurité et de confiance d'activité au Benin.

-L'environnement économique :

L'environnement économique est plus au moins favorable aux IMF. Il permet malgré tout aux bénéficiaires de crédit de pouvoir rentabiliser leur investissement donc en retour de pouvoir rembourser les crédits reçues .Mais l'existence de taux élevé d'impayés laisse des doutes sur cet environnement d'autant plus que les clients crient toujours contre le taux d'intérêt élevé et l'étroitesse du marché béninois.

-L'environnement technologique :

L'évolution de la technologique est périodique et il est indispensable pour les IMF de suivre le rythme pour ne pas se voir dépasser. Actuellement PEBCo-BETHESDA gère ses activités de crédit avec le logiciel dénommé« PERFECT ».

-L'environnement démographique :

Il est question ici de la population à laquelle s'adressent les produits de PEBCo. Il est à noter que les activités de l'institution se déroulent sur l'étendue

du territoire national. PEBCO s'adresse donc à la population évoluant sur l'ensemble du territoire national.

C- **Ressources de fonctionnement de PEBCo-BETHESDA**

Les ressources des IMF varient selon le type d'institution (COOPEC, Caisse d'Épargne, ONG, etc.). Il est à noter que PEBCo est une ONG, donc elle a des ressources de fonctionnement quelques peu différent des autres IMF. Elle est particulièrement tributaire de ligne de crédit des bailleurs de fonds internationaux, d'où elle tire le maximum de ses ressources. En complément à cette source, PEBCo finance ses activités par les épargnes collectées, les prêts commerciaux auprès des banques et la part du résultat annuel non distribuée.

Section 2 : Expérience de stage et inventaire des forces et faiblesses

Paragraphe 1 : Expérience de stage

L'agence de GODOMEY où nous avons effectué notre stage, se compose de personnel jeune et dynamique qui œuvre afin de permettre à l'ONG BETHESDA d'accomplir la mission à laquelle elle est assignée : celle de promouvoir un développement et une solidarité à base communautaire en offrant des services financiers de proximité. Dans cette rubrique, nous ferons un aperçu des différents services parcourus, les tâches que nous avons effectuées, les difficultés rencontrées et des propositions de solution.

A. Les services parcourus

Nous avons parcouru essentiellement deux services à savoir : Le service accueil et le service crédit.

1. Le service accueil

Le service accueil s'occupe des nouveaux clients (donner de renseignement sur l'institution) et de l'ouverture de compte.

2. Le service crédit

Ils s'occupent des clients désireux d'obtenir un prêt et aussi du montage, de la contractualisation, de la programmation des décaissements, du suivi, de

la relance et du recouvrement de crédit. Dans l'agence, nous avons deux chargés de prêt.

B. Les tâches effectuées

Stagiaire dans l'agence de GODOMEY, nous nous sommes appliqués à la tâche. Il s'agit ici des opérations effectuées quotidiennement au sein de l'agence. Elles se résument comme suit:

1. Au niveau du service d'accueil

Nous avons effectués les opérations suivantes :

- Les renseignements aux nouveaux clients ;
- L'ouverture de compte aux nouveaux clients
- Saisir les fiches d'adhésions ;
- Faire la demande de changement de signataire ;
- Faire la demande de transfert de compte ;

2. Au niveau du service crédit

Les travaux effectués sont :

➤ Le remplissage du formulaire de demande de crédit

Après avoir vérifié si les conditions préalables à la demande de prêt sont remplies, nous aidons les chargés de prêt à remplir le formulaire de demande de crédit disponible au service crédit. Parmi les conditions à respecter, on peut citer:

- L'ancienneté d'au moins un (1) mois du compte client ;
- Le respect de la fraction du cinquième (1/5) du montant de prêt demandé que doit respecter la provision du compte pour les individus ; et du dixième (1/10) pour les groupements.

Pour une demande individuelle, il s'agit de remplir une fiche de demande individuelle à laquelle on joint la photo d'identité de l'emprunteur, et la photocopie d'une pièce d'identité. On prend aussi l'échéancier s'il s'agit d'un client ayant bénéficié une fois de crédit.

Lorsqu'il s'agit d'une demande de groupement, on remplit une fiche de demande groupement sur laquelle on colle la photo d'un des responsables du groupement et la photocopie de la pièce d'identité des trois (03) responsables (président(e), secrétaire et trésorier(ère)).

➤ **La transmission de la demande et son enregistrement**

Nous enregistrons les demandes dans un registre que nous transmettons à la Chef d'agence à la fin de la journée ; qui à son tour avise et repartit les demandes aux chargés de crédit.

➤ **Le montage du dossier**

Nous accompagnons les chargés de prêt sur le terrain qui peut être le lieu de travail du client ou son domicile. Avec le chargé de crédit nous faisons :

- l'entretien avec le client,
- la visite éventuelle de la garantie.

Tout ceci permet l'évaluation financière de son activité et par ricochet sa capacité de remboursement. Après quoi il émet son avis sur le dossier qui est soumis à l'étude au comité de prêt.

➤ **L'accord du crédit**

Lorsque la décision du comité est favorable, nous aidons les chargés de prêt à procéder à la finalisation du dossier. Cette opération consiste á :

- L'établissement du contrat de prêt et sa transmission au client pour légalisation ;
- La signature des fiches d'avaliseur aux personnes concernées ;
- Le remplissage de la fiche de convention ;
- Le remplissage de la fiche de synthèse ;
- Le remplissage de la liste d'émargement et la fiche de reconnaissance de dette pour les groupements

- Après le déboursement du client, le chargé de prêt nous transmet le dossier pour enregistrement dans le registre de

crédit et de garantie pour les dossiers qui comportent des papiers de garantie

➤ **Le suivi**

Le suivi est la vérification des remboursements par les clients. En cas de non remboursement du client, nous accompagnons les charges de prêt pour les recouvrements.

Par ailleurs, il est important de noter la tenue d'une formation tous les mercredis à partir de treize (13) heures à laquelle nous sommes assistants. Cette dernière est dirigée par un agent de cette institution. Ainsi, cette formation est faite pour les nouveaux clients afin de les sensibiliser sur la gestion de crédit qu'ils pourront demander à la fin de leur formation. A la fin de la séance, nous aidons le formateur à faire signer les clients présents.

C- Difficultés rencontrées et suggestions

Nous aborderons ici les difficultés rencontrées et nous proposerons quelques suggestions :

1-Difficultés rencontrées

Les difficultés rencontrées sont liées à chaque service parcouru.

➤ **Au service accueil**

Les difficultés au niveau de ce service se situent au niveau de la mal compréhension des clients après plusieurs explications sur les produits. En effet les clients de PEBCo-BETHESDA de GODOMEY sont majoritairement analphabètes.

➤ **Au service crédit**

Le service crédit est le service où nous avons effectué la majeure partie du temps de notre stage.

Le service est restreint pour nous permettre d'assister les agents de crédit dans leurs tâches. Ensuite nous sommes confrontés à la réticence des agents à nous fournir des informations. Mais nous avons pu faire de notre mieux pour

les avoir. La seconde activité du service crédit se fait sur le terrain or les moyens de l'agence sont limités pour se déplacer sur le terrain.

2 -Suggestions

L'objectif de notre stage étant de permettre à l'institution de corriger les dysfonctionnements constatés nous allons suggérer à PEBCo - BETHESDA de réserver une meilleur condition de stage aux futur stagiaires.

- Procéder au recrutement des spécialistes de marketing pour la sensibilisation de la clientèle sur les produits ;
- Mettre les moyens de placements à la disposition des stagiaires pour leur permettre d'atteindre leur objectif de stage
- Faciliter l'accès aux informations ;
- Sensibiliser les agents a réservé une bonne ambiance aux stagiaires.

Paragraphe2: Inventaire des forces et faiblesses

A- Les atouts et forces

Au nombre des forces de PEBCo-BETHESDA nous pouvons citer :

- Le partenariat avec les institutions nationales et internationales ;
- L'existence de dispositif d'accompagnement, notamment du consortium ALAFIA, qui offre des services de proximité qui font progressivement émerger un nouveau métier ;
- Le caractère innovateur des produits offerts à la clientèle ;
- La création de nouveaux produits comme le crédit scolaire ;
- Le sérieux dans l'étude des dossiers de prêt et autres ;
- Le dynamisme des caissiers ;
- La décentralisation du pouvoir au sein de PEBCo ;
- La rémunération des comptes de dépôts ;
- Le respect de la procédure d'octroi de prêt ;
- L'existence d'un service chargé de la formation et de la sensibilisation des clients ;
- L'utilisation d'un logiciel de gestion appelé Perfect ;
- La moyenne proximité de PEBCo-BETHESDA à sa clientèle.

B- Les faiblesses (Problèmes)

Ils sont divers, nous avons pu relever ceux-ci :

- L'insuffisance de personnel;
- L'accroissement des impayés ;
- L'insuffisance de ressources financières stables adaptées pour la promotion du secteur ;
- L'insatisfaction de certains clients vis-à-vis des montants de crédits octroyés ;
- Manque d'un service marketing par agence ;
- La lenteur du logiciel PERFECT PEBCo utilisé par le personnel
- Le cadre de travail trop restreint
- L'évaluation approximative des garanties ;
- Insuffisance de guichet ;
- La position lointaine de PEBCo de certains clients.

Chapitre

II



Section 1 : Cadre théorique

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

A-Problématique

La micro finance a démarré avec la banque Grameen au Bangladesh, fondé par le professeur **Muhammad YUNNUS** vers les années 1970. La micro finance s'est donc fixé pour objectif de permettre aux populations exclues des services bancaires classiques d'accéder à des services financiers.

Au Bénin, Les entrepreneurs du secteur informel qui constituent la grande majorité de la population active béninoise, cible de tout effort de développement national, ont faiblement accès aux crédits auprès des banques pour le financement de leurs activités économiques. Il a fallu attendre la crise économique des années 80 et l'échec des programmes d'ajustement structurel pour voir naître les premières institutions de micro finance. Ces institutions de micro finance se proposent de financer cette partie des opérateurs économiques pour une relance de l'économie béninoise. La recherche de la pérennité des IMF existante est donc indispensable dans le cadre de la réduction de la pauvreté.

Cependant, alors que les programmes orientés vers le crédit aux pauvres génèrent des revenus couvrant 70% de leur coût d'exploitation, seul 5% des IMF sont financièrement pérennes (Montalieu Thiery, 2002). A l'heure actuelle la grande majorité des institutions de micro finance ne sont pas rentable. En 1999 seul 1% des IMF étaient financièrement autosuffisante (Morduch, 2000). D'après le rapport du PNUD portant diagnostic appondis du secteur de la micro finance au Benin en 2007, le niveau des frais généraux semble relativement élever au niveau des institutions de micro finance opérant au Benin. En 2004, le coefficient

d'exploitation pour les institutions membres du consortium ALAFIA était en moyenne de 87% et plus de la moitié des IMF affichait un niveau supérieur à 60% qui est le seuil maximum recommandé par la BCEAO. Il se pose donc un problème de couverture des charges. De même les subsides provenant de donateurs ou du gouvernement sont rares et incertains. Par conséquent, pour atteindre un plus grand nombre de pauvre, la micro finance doit s'auto entretenir. Selon Brigitte Helms (2006), «la micro finance peut se payer elle-même» c'est-à-dire quelle n'a pas besoin d'apport externe.

Parmi les institutions de micro finance exerçant au Benin se trouve, la Promotion d'Épargne /Crédit à Base Communautaire de l'ONG BETHESDA (PEBCO-BETHESDA)

Crée depuis avril 1996, PEBCo fait ses preuves à travers sa contribution dans l'économie béninoise à l'amélioration des conditions de vie de la population qu'elle finance. Il est donc important et primordial de faire un diagnostic régulier afin de débarrasser une telle structure de tous les maux qui constitueraient une entrave à son évolution.

Mais du fait de la perpétuelle croissance de PEBCo-BETHESDA, les dirigeants ne prennent pas la mesure des maux qui minent cette structure. En effet PEBCo réalise chaque année des bénéfices importants. Le but de toute entreprise étant de réaliser du profit ; il n'est donc pas très nécessaire pour les dirigeants de mener des diagnostics approfondis sur la structure. Mais PEBCo a connu une baisse de ses subventions qui est passé de **17.804.500** en 2011 à **1.127.742** en 2013.

Il importe donc pour PEBCo de chercher à maximiser le résultat dégagé au niveau de chaque produit pour couvrir ses frais généraux. Un des moyen pour y parvenir est de procéder à la classification des produits par degré de rentabilité afin d'éliminer les produits qui contribuent négativement à son

résultat ou d'améliorer ceux qui sont réellement à la base de la réalisation du bénéfice.

Ainsi c'est dans le souci non seulement d'appliquer les connaissances théoriques acquises au cours de notre cycle universitaire surtout en comptabilité analytique de gestion mais aussi de contribuer à une meilleure rentabilité de PEBCo-BETHESDA que nous avons choisi de porter notre étude sur cette thématique en nous posant la question centrale suivante :

Quel est la rentabilité des produits offerts par PEBCo-BETHESDA ?

Pour répondre à cette question nous nous proposons les questions de recherche suivant :

Qs1 : Quels sont les charges liées à chaque produit ?

Qs2 : Quel est la marge dégagée par chaque produit ?

B- Les objectifs

➤ OBJECTIF GENERAL

L'objectif général de notre travail est d'analyser la rentabilité des produits offerts par PEBCo-BETHESDA.

➤ OBJECTIFS SPECIFIQUES

Les objectifs spécifiques sont aux nombres de deux(02).

Os1 : Identifier les charges et les produits liés à chaque produit financier.

Os2 : Calculer la contribution de chaque produit à la couverture des frais fixes.

C- Intérêts de l'étude

Le choix de notre sujet d'étude a été motivé par le fait que PEBCo est une IMF qui a pour cible les populations à faible revenu en leur offrant des services financiers dont elle ne peuvent pas avoir accès dans les banques ; jouant ainsi un rôle sociale. Pour continuer à assurer cette mission, elle se

doit de prospérer le plus longtemps possible et non de rayonner pendant quelques années puis de sombrer. Dans un environnement béninois où l'état, les bailleurs de fonds et les ONG internationales appuient les IMF à travers des subventions, des subsides et aide technique de plus en plus limitée nous visons une pérennisation des IMF sans apport extérieure. Les dirigeants de l'entreprise doivent alors s'occuper d'une meilleure gestion en disposant d'assez de fonds pour l'exploitation de l'entreprise. PEBCO offrant plusieurs gammes de produits, elle doit se préoccuper de ce que rapporte chaque produit. Autrement dit, seuls les produits qui contribuent réellement à la rentabilité pourront continuer à être commercialisés. L'intérêt se trouve donc à plusieurs niveaux.

- **Intérêt pour PEBCo-BETHESDA**

Au cas où nos modestes recommandations auront l'adhésion des dirigeants, elles permettront d'améliorer le bénéfice de la structure, d'augmentation du revenu des actionnaires et la croissance économique du Bénin.

- **Intérêt scientifique**

Le présent document est un travail de recherche dans le domaine de la gestion. Elle se veut être au service de toute personne qui s'intéresse à la micro finance, à la comptabilité analytique et peut servir à d'autre recherche ultérieure.

- **Intérêt personnel**

Personnellement cette étude nous permettra de confronter nos connaissances théoriques à la réalité pratique vécue sur le terrain de l'entreprise surtout en ce qui concerne la comptabilité analytique. Les recherches sur le sujet contribueront sans aucun doute à améliorer notre compréhension réelle des problèmes liés à la comptabilité analytique et notre expérience au travail.

Paragraphe 2 : revue de littérature

La présente revue de la littérature portera sur la clarification de quelques concepts liés au thème ensuite nous présenterons la réflexion de quelques auteurs sur la question de la rentabilité en micro finance puis nous terminerons par une synthèse des mémoires relatifs à ce thème.

A-Clarification de quelques concepts

1-Notion de micro finance

Le terme micro finance n'est apparu qu'à la fin des années 1970 à la suite de l'initiative du professeur **MUHAMMAD Yunnus** qui fonda la Grameen Bank de Bangladesh. La «**micro finance**» ou «**système de financement décentralisé**» est un outil qui permet à la population à faibles revenus d'accéder aux services financiers. Pour les spécialistes, «la micro finance regroupe une variété d'expériences d'épargne et/ou de crédit diverses par la taille le degré de structuration, la philosophie, les objectifs, les moyens techniques, financiers et humains mis en œuvre pour la population à la base avec ou sans le soutien technique et/ou financier des partenaires extérieures en vue d'assurer l'autopromotion économique et sociale de ces populations (Rapport BCEAO/BIT 1997). La micro finance peut être donc perçue comme l'offre de services financiers de proximité. En allant plus loin **James Wolfensen** (1998), président de la Banque Mondiale affirme que : «la micro finance représente un des outils que nous utilisons pour essayer de réduire la pauvreté.» En effet, avant le développement des institutions l'ayant actuellement en charges, les activités de micro finance étaient liées à l'usure, qui consistait aux prêteurs locaux, à accéder de petites sommes à des taux prohibitifs. Cette activité, au lieu de stimuler le développement des micro entreprises servait à enrichir l'usurier.

Abordant dans ce sens, **AGNIKPE A. (1998)** a présenté la définition des praticiens qui est celle-ci: « la micro finance est un outil performant au service du développement à la base. Elle constitue l'un des leviers essentiels de lutte contre la pauvreté en augmentant les revenus, en créant des emplois et en diminuant des dépendances vis-à-vis des fournisseurs et usuriers.»

D'après le rapport du PNUD en 2007, les institutions de micro finance (IMF) au Benin peuvent être regroupées en trois grandes catégories :

- Les institutions d'épargne et de crédit : il s'agit de l'ensemble des institutions qui proposent à la fois des produits de crédit et des facilités d'épargne volontaire. Elles regroupent les mutuelles et coopératives d'épargne volontaire et représentent plus de 78% des organisations de micro finance.

- Les institutions de crédit direct : Elles octroient uniquement de crédit à partir de leurs ressources propres ou de lignes de crédits dont elles peuvent bénéficier auprès des partenaires financiers locaux ou étrangers. On regroupe dans cette catégorie la plupart des associations et des sociétés de micro finance qui représentent 18% des IMF.

Les structures et projets à volet micro finance: elles regroupent aussi bien les organisations non gouvernementales(ONG) que les initiatives gouvernementales a volet micro finance et représentent environ 3% des IMF.

Les moyens par lesquels ont été mises en place des activités de micro finance sont extrêmement variés et il n'existe pas de modèle unique qui serait parvenu à s'imposer comme la référence incontournable. Et comme l'a si bien signifié **LABIE Marc(1999)** :«En termes opérationnels, il ne nous

semble pas vraiment possible de privilégier tel ou tel modèle car dans les faits, il y a des exemples de succès et d'échecs dans chacun d'entre eux».

Les IMF offrent essentiellement deux gammes de produits : l'épargne et le crédit.

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

La définition la plus courante de l'épargne est celle de la fraction non affectée à la consommation : «l'épargne est la partie du revenu qui est préservée pour être consommée ou investie ultérieurement ou servir pour des besoins imprévus. Elle peut être monétaire ou non monétaire» **(IGBEN et AKANDE, 1988)**.L'épargne désigne donc le montant mis de côté pendant la période courante.

La micro finance est une finance de proximité par opposition aux longues procédures administratives des banques commerciales. Les IMF jouent un rôle important dans la lutte contre la pauvreté et dans l'amélioration des conditions de vie surtout ruraux. Pour renforcer cette autonomie, le gouvernement Béninois à travers la cellule de la Micro finance du ministère des finances et de l'Economie a insisté sur la nécessité pour les SFD de disposer d'une liberté totale dans la définition de leur politique. Ces institutions sont toutes régies par la loi PARMEC et ceci dans une perspective de compétitivité.

2-la rentabilité

Selon l'ordre des experts comptables et comptables agréés(1969), «la rentabilité est le rapport d'un résultat et des ressources engagées pour l'obtenir». **J.BARREAU et DELAHAYE(2000)** dans leur ouvrage intitulé Gestion Financière : Manuel et Application à la page 130, définissent la rentabilité d'une manière générale comme «le quotient d'un résultat obtenu par le capital engagé pour l'obtenir». Elle permet donc de connaître le rapport qui existe entre les ressources obtenues et les moyens mis en œuvre pour pouvoir l'obtenir. Cette définition de la rentabilité comporte plusieurs facettes, mais nous ne retiendrons que les essentiels :

La rentabilité économique : Elle exprime la performance de l'exploitation et doit permettre de faire des comparaisons dans le temps et dans l'espace.

Dans son ouvrage intitulé Analyse Financière : Information financière et diagnostic, à la page 172, **H. de la BRUSLERIE(2002)** estime que «la rentabilité économique est utilisée comme un outil de pilotage de l'entreprise en servant de cadre opérationnel à des choix stratégiques».

La rentabilité financière : elle intéresse le plus les associés, dans la mesure où si elle est supérieure au taux d'intérêt pratiqué sur le marché financier, l'entreprise n'aura pas de problèmes quand à l'augmentation des capitaux propres au moment opportun.

La rentabilité s'exprimera alors sous la forme d'un rapport, d'une différence, ou d'un indice qui indique dans quelle mesure la valeur de l'effort fourni est compensée par le résultat obtenu.

D'autre part la rentabilité peut être définie comme l'aptitude de l'entreprise à secréter un résultat exprimé en unité monétaire. «la rentabilité est la capacité d'un capital placé ou investi à procurer des revenus exprimés en terme financier »**Silem et al(1989)**.La rentabilité est

donc un critère de ce qui est rentable, c'est à dire soit qu'il produit une rente et par expansion donne un bénéfice suffisant, soit qu'il donne des bons résultats.

Ainsi étudier la rentabilité d'une entreprise, d'une opération, d'un produit, c'est comparer les résultats obtenus sur le plan économique avec les efforts fournis sur le même plan dans la création de l'entreprise, dans la réalisation de l'opération, dans la vente du produit. Elle nécessite donc la connaissance au préalable des revenus engendrés par l'activité mais aussi ses coûts.

La rentabilité d'un produit est donc la marge : différence entre le prix de vente (résultat obtenu par la vente du produit) et le coût de revient (expression de l'effort fourni pour créer le produit).

3-La COMPTABILITE ANALYTIQUE

Le plan comptable général des entreprises définit la comptabilité analytique de gestion comme un mode de traitement des données dont les objectifs essentielles peuvent être classés en deux principales catégories :

-la recherche des coûts

-l'approche prévisionnelle et la mesure de performance de l'entreprise

(SYSCOA, plan comptable des entreprises page 779).

En ce qui concerne la recherche des coûts, elle implique au préalable de :

-connaître les coûts de différentes fonctions ou activités de l'entreprise

-déterminer les bases d'évaluation de certains éléments du bilan de l'entreprise : stocks, immobilisations, travaux en cours

-expliquer les résultats en calculant les coûts des produits résultant de l'activité de l'entreprise et en comparant ces coûts aux prix de vente correspondant.

L'approche prévisionnelle de l'exploitation et la mesure de performance de l'entreprise :

- permet l'établissement des prévisions de charges et de produits ;
- en constater la réalisation et expliquer les écarts qui en résultent (gestion budgétaire).

La comptabilité analytique implique ainsi la recherche des coûts. Un coût peut être défini comme un ensemble de charges. R .Launois (1995) définit une charge comme la «traduction monétaire d'une consommation de ressources». Le Dr **Ismael Babalola TADDE** dans son livre Comptabilité Analytique de Gestion, Cas Pratiques et corrigés à la page 35, définit une charge comme : «l'emploi définitif ou la consommation de valeur décaissée ou à décaisser par l'entreprise. Elle comprend aussi les valeurs qui peuvent être décaissées» ex : Amortissement et provisions. Pour **C. Riveline (1973)** «un coût ne peut être défini que si l'on opère des choix sur l'étendu de l'espace physique concerné, la nature des dépenses que l'on choisira de recenser, la période de temps sur laquelle l'attention sera portée». «Il y a autant de types de coûts que d'utilisations possibles. Chaque type de coût est défini par trois caractéristiques : son objet, son contenu et le moment auquel est fait le calcul» (**L. Geoffroy, 1990**).

L'objet représente le paramètre par rapport à lequel on qualifie la charge. Ce peut être une fonction (blanchissage, hôtellerie), un produit, un centre de responsabilité, etc.

En ce qui concerne le contenu, chaque coût peut prendre en considération toutes les charges supporté au titre de l'activité étudiée (coût complet) ou simplement des charges ayant des caractéristiques particulières (coût partiel), selon leur variabilité (coût fixe, coût variable) ou leur relation avec le produit (coût direct, coût indirect).

Pour le moment de calcul, les coûts peuvent être déterminés antérieurement aux faits qui les engendrent (coûts préétablis) ou calculés a posteriori (coûts constatés).

Dans cette optique, **R. Launois (1995)**, propose quelques définitions de coûts :

- le coût marginal :

Le coût marginal mesure le supplément de coût auquel il faut consentir pour accroître la production d'une unité

-le coût différentiel :

Le coût différentiel est égal à la variation des coûts résultant du remplacement d'un programme par un autre.

-le coût d'opportunité :

Il correspond à la valeur de ce que l'on n'a pas pu faire en faisant ce que l'on fait

Selon le contenu, le SYSCOADA retient deux méthodes de détermination des coûts :

-La méthode des coûts complets

- la méthode des coûts partiels

➤ **Méthode des coûts complets**

Un coût complet est l'ensemble des charges incorporées relatif à un objet de coût. La méthode des coûts complets consiste donc à incorporer l'ensemble des charges dans les coûts des produits. On incorpore les charges directes liées au produit ainsi qu'une portion des charges indirectes.

Coût Complet=Charges directes+quote part de charges indirectes

L'affectation des charges directes se fait sans calculs intermédiaires. Par contre l'imputation des charges indirectes plus complexe exige des calculs basés sur certaines techniques et méthodes de répartitions dont les plus courantes sont :

-la méthode des coefficients (répartition par partage proportionnel).

-la méthode des sections homogènes

- **Les méthodes des coefficients**

Dans la méthode des coefficients, les charges indirectes sont imputées aux objets produits proportionnellement à un élément qui a bénéficié d'une affectation directe ou qui en résulte. Les références les plus souvent utilisées pour cette répartition des charges indirectes sont : les chiffres d'affaires, le coût direct de main d'œuvre et le coût direct total.

Pour faire le traitement des charges selon la méthode des coefficients, on a le choix entre la méthode du coefficient simple et la méthode des coefficients multiples.

- **Méthode du coefficient simple**

Le principe de la méthode du coefficient simple consiste à imputer l'intégralité des charges indirectes aux produits grâce à un coefficient K. Ce coefficient est : soit le rapport entre l'ensemble des charges indirectes et les charges directs ; soit le rapport entre l'ensemble des charges indirectes et le chiffre d'affaire de l'entreprise.

$$K = \text{Cumul CI} / \text{Cumul CD}$$

Ou

$$K = \text{Cumul CI} / \text{CA}$$

- **Méthode du coefficient multiple**

Le principe de la méthode du coefficient multiple implique pour l'entreprise d'être en mesure de distinguer les charges en charges directes et charges indirectes par centre d'activités. Les charges indirectes de chaque centre d'activités sont imputées proportionnellement à ses charges. Considérons une entreprise fabriquant deux produits X et Y dans trois centres d'activités. Les charges de chaque centre d'activités sont scindées

Analyse de la rentabilité des produits offerts par PEBCo-BETHESDA
en charges directes et en charges indirectes. Un coefficient d'imputation des charges indirectes de chaque centre d'activités est déterminé.

$$K_i = CI / C_{di}$$

On procède ensuite à l'imputation des charges indirectes de chaque centre d'analyse aux produits avant de déterminer le coût complet.

- **La méthode des centres d'analyse ou des sections homogènes**

Dans cette méthode, les charges de la comptabilité analytique de gestion sont scindées en deux catégories : les charges directes affectables à un produit et les charges indirectes. Ces charges indirectes sont réparties sur des centres d'analyse en recourant à des clés de répartition. Ensuite on définit pour chaque centre d'analyse une unité d'œuvre qui doit caractériser l'activité du centre d'analyse. On divise la charge du centre d'analyse par les nombres d'unités d'œuvre pour avoir le coût de l'unité d'œuvre. Enfin il est procédé à la valorisation des unités d'œuvre par produit. La somme des charges directes et indirectes donne le coût complet par produit final.

- **Les méthodes actuelles**

Ces méthodes sont au nombre de deux : la méthode de la comptabilité des variations et la Méthode Activity Based Costing(ABC)

- **Méthode de la comptabilité des variations**

Cette méthode a été créée en 1976. Elle vient apporter la réponse à la question de savoir si l'on peut tirer des historiques concernant les charges globales et les quantités de biens ou services détenus par l'entreprise un moyen de calcul proche de la réalité. Cette méthode s'intéresse à l'allocation

à chaque bien, département ou activité la part des charges indirectes qui lui incombent.

- **La méthode Activity Based Costing ou ABC**

La méthode ABC est apparue aux USA vers la fin des années 80 suite aux travaux d'un groupe de travail réuni CAM-I (Computer Activity Aided Manufacturing International). Les objectifs de la méthode ABC reposent sur trois points à savoir :

-déterminer les coûts

-affiner également la gestion des activités.

Cette méthode repose sur (02) éléments fondamentaux :

-les produits consomment les activités

-les activités consomment les ressources

Dans un temps les coûts sont imputés aux activités. Ensuite, ils sont repartis entre les objets de coûts, les produits ou les services en fonction des inducteurs de coûts de chacune des activités.

«L'exploitation d'une comptabilité analytique tenue en coûts complets est pratiquement impossible pour mesurer les performances des centres de responsabilité, faute de pouvoir distinguer les charges fixes des charges variables .En effet, les charges fixes reviennent, à court terme, de façon automatique et inéluctable. Les centres de responsabilité n'ont pratiquement aucune possibilité de les comprimer une fois que les structures et les politiques de l'entreprise ont été définis. Par contre, les charges variables dépendent étroitement des conditions dans lesquelles l'activité s'est déroulée et on demandera aux responsables de les maîtriser»
(Louis Dubrulle, Didier Jourdain, 2003).

➤ **Méthode des coûts partiels**

La méthode des coûts partiels met un accent sur le contrôle de gestion et la recherche d'information destinée à aider chaque responsable à prendre les décisions de gestions qui lui revienne. Elle consiste à affecter une partie des charges dans le coût des produits. Le coût partiel, comme son nom l'indique, ne prend en compte qu'une partie des charges incorporées dans un but d'analyse de gestion déterminé. Cette méthode a vu le jour à cause de certains handicaps du coût complet.

Elle est composée de quatre méthodes :

- la méthode du coût variable ;
- La méthode du coût spécifique
- la méthode du coût direct
- la méthode du coût marginal

• **La méthode de coût variable**

L'utilisation de cette méthode requiert au préalable la classification des charges en charge variable et en charge fixe. «La méthode des coûts variables consiste à regrouper pour chaque élément dont les coûts sont recherchés l'ensemble des charges variables, directes ou indirectes, le concernant». (SYSCOA, Plan Comptable General des entreprises).Aucune distinction n'est donc faite sur les charges fixes. La liaison directe qui existe entre le montant des charges variables et le volume d'activité de l'entreprise est à l'origine du terme anglo -saxon «direct costing». La contribution des produits à la couverture des charges fixes se limite au calcul de la marge sur coûts variables (différence entre les chiffres d'affaires par produit et les coûts variables par produit). Cette dernière est un indicateur de gestion permettant de mesurer la performance d'un produit.

Selon **Beatrice et Francis** Grandguillot dans leur ouvrage intitulé Comptabilité Analytique et Gestion Prévisionnelle à la page 104 cette méthode considère uniquement les charges variables par activité ou par produit ; elle annule l'influence des charges fixes.

- **Méthode des coûts spécifiques**

Aussi appelé méthode du coût variables évolué, cette méthode (plus détaillée que la méthode des coûts variables) tient comptes des charges variables dégagées par produit. Ensuite elle rattache chacun de ces derniers les charges fixes qui lui sont spécifiques. Il y a donc distinction entre les charges fixes spécifiques et les charges fixes communes. La contribution des produits à la couverture des charges fixes communes se calcule en deux phases :

Phase 1 : calcul de la marge sur coûts variables (différence entre le chiffre d'affaires par produit et la somme des charges variables de chaque produit) ;

Phase 2 : calcul de la marge sur coût fixes spécifiques (différence entre la marge sur coûts variables par produit et les coûts fixes spécifiques)

Le résultat analytique est obtenu en retranchant les charges fixes communes de la somme des différences marges sur cout spécifique par produit.

Elle impute à chaque élément d'analyse les charges fixes qui lui sont propres. Elle permet ainsi de déterminer une marge sur coûts spécifique (de l'élément analysé) qui doit participer à la couverture des charges fixes indirectes, considérés comme charges communes à l'entreprise.

«La méthode des coûts spécifiques permet de calculer des coûts fiables et précis tout en intégrant davantage de charges que la méthode des coûts variables dont elle est complémentaire» ; «La suppression des produits

dégageant une marge sur coût spécifique négative est souhaitable pour la rentabilité.»(Louis Dubruelle, Didier Jourdain, 2003)

- **Méthode des coûts directs**

La méthode de coût direct exige au préalable la classification des charges en charges directes et indirectes. La méthode du coût direct intègre dans les coûts uniquement les charges affectables sans ambiguïté aux produits qu'il s'agisse de charges variables ou de charges fixes.

A ce niveau, les charges directs qu'elles soient fixes ou variables sont affectées aux produits concernés. Puisque ce coût ne comporte que les charges directes, le regroupement est aisé à réaliser et le calcul ne souffre d'aucune ambiguïté. Il n'est pas procédé à une analyse des charges indirectes ; celle-ci sont imputées globalement sur la somme des marges sur coûts directs générées par chaque produit.

La méthode du coût direct ne prend pas en considération les charges indirectes ; l'intérêt de cette méthode est de mesurer l'apport fait par les différents produits, activités, à la couverture des charges et des coûts communs selon Beatrice et Francis Grandguillot dans leur ouvrage Comptabilité Analytique et Gestion Prévisionnelle à la page 104.

- **Méthode du coût marginal**

Le raisonnement marginaliste, bien connu des économistes, correspond tout à fait aux préoccupations des gestionnaires : en effet, la plupart des décisions de gestion ne constituent en réalité qu'un ajustement par rapport à une situation antérieure, puisqu'il est hors de question de repenser constamment tout un édifice patiemment construit, mais de l'aménager. Il est alors intéressant de raisonner «à la marge» et de comparer ce que rapporte la modification par rapport à son coût : la

dépense relative à un investissement de capacité peut être rapproché de l'accroissement de bénéfice qu'il permet, le coût d'un investissement de productivité aux économies de charges potentielles, la commande supplémentaire aux dépenses indispensables pour la satisfaire. Le cout marginal est le coût constitué par la différence entre l'ensemble des charges d'exploitation nécessaires à une production donnée et l'ensemble de celles qui sont nécessaires à une production, majorée ou minorée d'une unité. Autrement dit c'est le coût de production d'une unité supplémentaire. C'est le coût de la dernière unité produite ou fabriquée.

Ainsi le choix entre les différentes méthodes de coûts partiels dépend des besoins de l'entreprise en matière d'information de gestion, de son mode de fonctionnement, de son mode de gestion et d'organisation. (SYSCOA, Plan Comptable Générale des Entreprise, p.804).

Selon le moment de calcul, on distingue :

➤ **Le coût constaté, le coût préétabli**

«Le coût constaté correspond au prix auquel on paie les choses ex post alors que le coût préétabli correspond à un coût calculé ex ante» **(Viens-Bitkey, 1989)**

➤ **Les coûts standards-coûts rationnels**

Coûts standards : coûts qui utilisent des normes de volume d'activité, des normes de consommation propres à des tâches précises et exprimant, par conséquent, des rendements normaux ou des productivités normales. **(R.Launois, 1995)**

Coûts rationnels : coûts calculés sur la base d'un niveau ou d'un volume d'activité considéré comme normales **(R.Launois, 1995)**.

B-Quelques réflexions d'auteurs sur la rentabilité des IMF

Sur le thème rentabilité de la micro finance **Christine NOEL et AYI AYAYI (2009)** distinguent deux pensées : l'approche du bien être sociale (approche Welfariste) et l'approche institutionnaliste. Selon la première approche, les IMF peuvent être pérenne sans être financièrement autosuffisante .Dans cette optique« la recherche de la performance financière constituerait un frein á l'innovation et á la réduction de la pauvreté» **(Roy 2006)**. Ainsi les IMF doivent tirer grande partie de leur fonds des «acteurs publics (collectivité territoriales par exemple) soit des fondateurs de banques ou de grandes entreprises.**(Evers et al.2007)**.En effet l'investissement socialement responsable est en générale moins rentable que les autres types d'investissement **(Burlacu et al,2004)**.Cette sous performance des titres éthiques serait en quelque sorte un sacrifice financier auquel consentirait les investisseurs comme prix de leur engagement social.**(Dupré et al,2006)**.

Pour le courant institutionnaliste, les IMF sont des structures capitalistes comme les autres, dont l'une des finalités est la recherche de la rentabilité. Pour confirmer, «certaines études tendent á montrer que les institutions qui ciblent les populations les plus démunies peuvent atteindre la même rentabilité financières que les autres **(Churchill, 2000 ; Gibbons et Medan, 2002)**. En effet les institutions de micro finance sont essentiellement financées par des donateurs privés et par les pouvoirs publics or ces sources de financement sont á la fois rares, limités, et instables. En bref la rentabilité des IMF détermine leur autosuffisance, qui détermine elle-même leur pérennité et par suite leur contribution á la réduction de la pauvreté .En fuse de synthèse Christine Noel et AYI AYAYI affirme que «les IMF ne doivent par choisir entre leur mission sociale et la consolidation de leur source de financement .Il faut au contraire voir la

Analyse de la rentabilité des produits offerts par PEBCo-BETHESDA
consolidation et l'élargissement de leur source de financement comme un
moyen au service de leur mission sociale».

C-REVUE EMPIRIQUE

Richard HOTEgni dans son mémoire de fin de formation «Calcul des coûts et analyse de la rentabilité des PMI au Benin : cas de la boulangerie ROMA» présente un modèle de calcul des coûts basés sur la méthode des coûts complets et partiels. Il ressort de son étude que «l'inexistence de la comptabilité analytique de gestion résulte du coût que cela pourrait générer au dirigeant» et que «l'absence de compétence en matière de gestion constitue la cause de la mauvaise appréhension des charges liées à la fabrication et à la commercialisation...»

Habib OLAREWADJOU & Jocelyne SONOUNAMENTO à travers leur mémoire de fin de formation «Appréciation de la rentabilité des produits de la LNB» ont fait une étude de la rentabilité des produits de la LNB basé sur la méthode du coût directs

Symphorose B. HOUNDONOU et Gildas H. SORBI dans leur mémoire de fin de formation : «Rentabilité des produits de la Caisse Nationale d'Épargne du Benin : cas du produit épargne tontine». Arrive à la conclusion que le produit épargne tontine contribue faiblement à l'amélioration du chiffre d'affaire de la Caisse Nationale d'Épargne.

Section 2 : méthodologie de l'étude

La méthodologie, selon **GRAWITZ (1993, P.301)** «est constituée de l'ensemble des opérations intellectuelles par lesquelles une discipline recherche à atteindre les vérités qu'elle poursuit, les démontre, les vérifie». Elle regroupe l'ensemble des démarches menées dans le cadre de

notre travail de recherche .Cette section aborde les techniques et outils de collecte et d'analyse des données.

A-Technique et outil de collecte des données

Notre étude porte sur la rentabilité des produits offerts par PEBCo – BETHESDA, une institution de micro finance. Elle s'étend sur la période allant de 2011 à 2013. Pour recueillir les données dont nous avons besoins nous avons procédé de la manière suivante :

-collecter d'information secondaire ou Recherche documentaire

La recherche documentaire a été menée aussi bien à l'intérieur de l'entreprise qu'à l'extérieur. Les documents internes utilisés ont été essentiellement les états financiers et les rapports d'activité .Ces documents nous ont permis de recueillir les charges et produits réalisés par l'entreprise. Pour notre étude nous avons aussi utilisé des ouvrages, et des sites internet relatifs à notre thème pour la compréhension des concepts et les méthodes d'analyse de la rentabilité .Aussi, nous avons essayé d'appréhender les études antérieurs de nos prédécesseurs. Elle a été réalisée essentiellement au sein de la bibliothèque de l'ENEAM.

-Entretien

La technique de l'entretien direct nous de recueillir un certain nombre d'informations. Dans le cadre de notre étude nous avons eu des entretiens avec le maître de stage et les responsables des services de comptabilité et contrôle de gestion. Ces différents techniques de collecte des données ,nous ont permis d'avoir des données d'ordre qualitatives qui nous renseigne sur l'organisation de PEBCo et les activités menées ;ainsi que la nature des charges tirées des états financiers et des rapports d'activité de la période d'étude.

B-Technique et outils de traitement des données

Dans le cadre du traitement des données, nous allons procéder à une interprétation de l'évolution des charges et des produits issus de l'activité de PEBCo-BETHESDA. Ensuite nous procéderons à la détermination des coûts et marges liées à chaque produits en vue de déterminer leur contribution à la couverture des frais généraux. La présentation de données se fera sous forme de tableau et de graphique pour mieux analyser les résultats.

➤ **Détermination des coûts et marges**

• **Choix et justification de la méthode de notre étude**

Nous avons choisi la méthode des coûts partiels plus précisément la méthode du coût direct pour traiter notre sujet d'étude.

Elle a été effectuée parce que cette méthode :

-fournit les informations de gestion très intéressantes ; le coût direct étant le premier coût spécifique calculé

-simplifie les calculs et améliore la précision des informations calculées ;

-permet de mettre en évidence les produits les plus rentables en termes de contribution.

-La méthode du coût direct ne cherche pas à répartir la totalité des charges mais permet de répartir les charges par produits et les autres charges qui ne peuvent être affectées à un produit sont regroupées dans une masse commune.

Pour réaliser cette étude, nous allons suivre les étapes suivantes :

➤ **Répartition des charges et produits**

La méthode des coûts directs étant retenus, nous allons procéder à la répartition des charges en charges direct pour chaque produit et en charges

indirect. La somme des charges directes de chaque produit représentera son coût direct et la somme des charges indirectes représentera le coût indirect. Cette classification des charges et produits se fera à l'aide de tableau. Aussi nous allons procéder à la détermination du chiffre d'affaire de chaque produit. Une fois les coûts et chiffre d'affaire déterminés nous allons procéder à une mesure de leur évolution dans le temps à l'aide des graphiques.

➤ **Détermination des marges**

Il sera procédé à la détermination des marges grâce à la méthode des coûts directs.

➤ **Ratio**

Les ratios utilisés sont : la marge sur coût direct(MSCD), le taux de marge sur coût direct (TMSCD) et le taux de contribution.

• **Marge Sur Coût Direct(MSCD)**

Elle mesure la contribution du produit à la couverture des charges indirectes et est égale à la différence entre le chiffre d'affaire et le coût direct.

$$\text{MSCD} = \text{Chiffre d'affaire(CA)} - \text{Coût Direct(CD)}$$

➤ **Taux de contribution**

Le pourcentage de contribution de chaque produit serait déterminé par le rapport de la MSCD du produit par le totale des charges indirectes.

$$\text{Taux de contribution} = \text{MSCD} / \text{Charges Indirectes}$$

➤ **Taux de Marge Sur Coût Direct**

Il mesure la marge obtenue pour 1f de chiffre d'affaire réalisé. Il est égal au rapport entre la marge sur coût direct et le chiffre d'affaire.

TMSCD=MSCD/CA

«La suppression des activités dégageant une marge sur cout spécifique négative de façon durable est souhaitable pour la rentabilité». «D'une façon générale, on a intérêt à conserver une activité même apparemment déficitaire tant que sa contribution á la couverture des charges fixes communes (c'est-à-dire sa marge sur coûts spécifiques) est positive». (Louis Dubrulle, Didier Jourdain, 2003)

Par analogie on dira qu'un produit est rentable si $MSCD > 0$ ou $TMSCD > 0$ et non rentable si la $MSCD < 0$ ou $TMSCD < 0$

Un produit qui possède un pourcentage de contribution élevé sera dit plus rentable que l'autre.

Chapitre

III



Section 1 : Présentation et analyse des données

Paragraphe 1 : Présentation des données

Nous allons procéder à la présentation du chiffre d'affaire des produits et les charges directes et indirectes à l'aide de tableau.

>Chiffres d'affaires des produits offerts par PEBCo-BETHESDA

Le chiffre d'affaire d'une entreprise peut être défini comme l'ensemble des ventes réalisées par l'entreprise. Il s'agit du cumul des valeurs des comptes 70. Les chiffres d'affaire des produits peuvent être représentés comme suit :

Tableau n°3 : chiffre d'affaire de chaque produits

Années Eléments	2011	2012	2013
Epargne	11.515.690	29.168.053	49.344.028
Crédit	633.014.275	870.105.480	1.025.224.394
Total	644.529.965	899.273.533	1.074.568.422

Source : réalisé par nous même à partir des rapports d'activité 2011, 2012 et 2013

>Présentation des charges

La classification des charges se fera selon la méthode du coût direct .Il sera procédé ainsi à une répartition en coût direct et coût indirect.

En ce qui concerne les charges directes de l'épargne, nous retenons les intérêts sur compte et pour le crédit les dotations aux provisions et perte sur créance irrécouvrable ainsi que les intérêts sur emprunt.

Pour les charges indirectes, nous retenons : les achats de marchandises, les variations de stocks, les frais de personnel etc.

Tableau n°4 : charges directes de l'épargne

Années Eléments	2011	2012	2013
Intérêt sur dépôts à terme reçus	1.389.247	3.706.207	6.772.525
Intérêt sur compte d'épargne a régime spécifique	18.621391	27.204.851	30.070.046
Total	20.010.636	30.911.058	36.842.571

Source : réalisé par nous même à partir des rapports d'activités 2011, 2012 et 2013

Commentaire

On note que les comptes d'épargne à régime spécifique (épargne bloquée et épargne sur livret) sont ceux qui génèrent plus de charges au produit épargne. Les charges d'intérêts subissent une augmentation chaque année ce qui se traduit par une augmentation des charges directes totales de l'épargne. Ceci est dû au faite que les clients s'intéressent à ces comptes parce qu'ils sont rémunérés

Tableau n°5: charges directes du crédit

Années Eléments	2011	2012	2013
----------------------------------	-------------	-------------	-------------

Analyse de la rentabilité des produits offerts par PEBCo-BETHESDA

Dotation aux provisions et perte sur créances irrécouvrables	108.337.849	196.966.341	171.835.953
Intérêts sur emprunts	21.493.465	24.349.200	35.137.449
Total	129.831.314	221.315.541	206.973.402

Sources : réalisé par nous-mêmes à partir des rapports d'activités 2011, 2012 et 2013

Commentaire

On remarque que les dotations aux provisions et perte sur créances irrécouvrables occupent une grande part dans les charges supportées par le produit crédit.

Tableau n°6: récapitulatif des charges indirectes

Années Eléments	2011	2012	2013
Achat de marchandise	29.978.578	25.119.400	33.925.774

Analyse de la rentabilité des produits offerts par PEBCo-BETHESDA

Variation de stocks	-	(1.658.192)	(3.671.234)
Services extérieures A	50.061.363	57.132.187	70.889.185
Services extérieures B	95.585.084	111.062.424	139.030.012
Impôts et taxes	106.040	475.536	2.124.833
Charges diverses d'exploitation	16.723.071	17.973.428	27.906.472
Charges de personnel	223.615.637	295.773.273	368.707.431
Dotation à l'amortissement et à la provision sur immobilisation	58.559.879	68.399.190	78.412.730
Total	429.574.652	574.277.246	717.325.203

Source : réalisé par nous même à partir des rapports d'activités 2011, 2012 et 2013

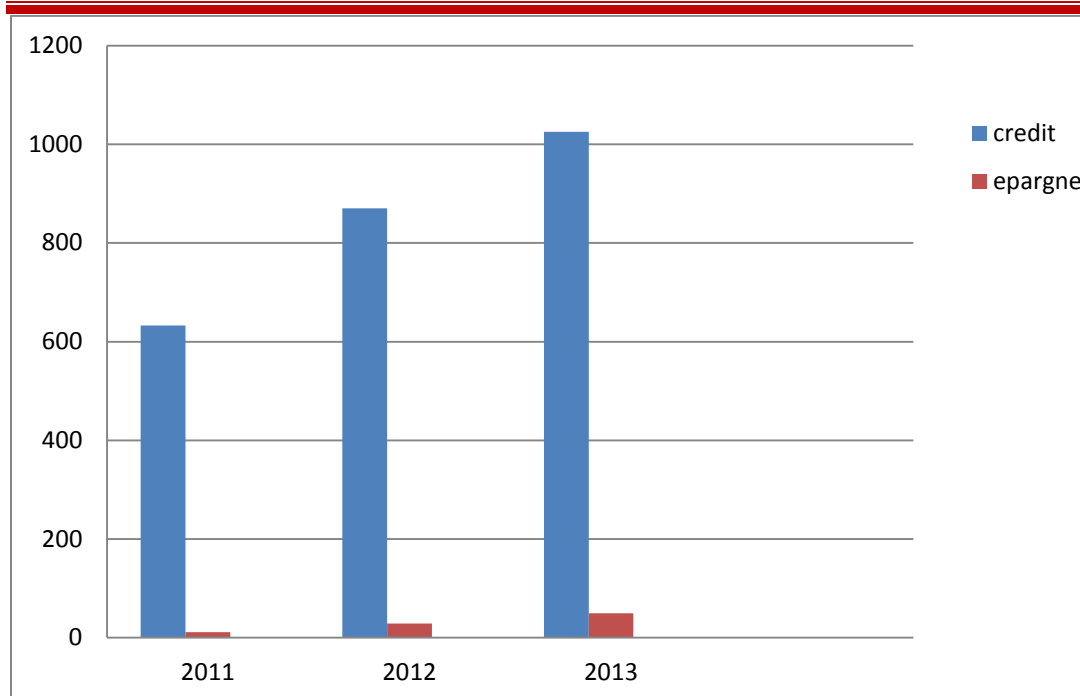
Paragraphe 2 : Analyse des données

Nous allons procéder à une analyse de l'évolution des chiffres d'affaires, des charges directes et indirectes sur la période d'étude.

>Analyse du chiffre d'affaire

Graphique 1 : évolution des CA du crédit et de l'épargne

Analyse de la rentabilité des produits offerts par PEBCo-BETHESDA



Source : réalisé par nous-mêmes à partir des rapports d'activités de 2011, 2012 et 2013

Commentaire

Nous remarquons à travers ce graphique que le produit crédit dépasse de très loin l'épargne et est en perpétuelle évolution sur les trois années d'étude.

Quant au produit épargne il ne génère pas autant de revenus que le crédit mais connaît sur les trois années une évolution non négligeable.

Tableau n°7 : Variations des CA des produits

Années Eléments	2011	2012	2013
CA de l'épargne	11.515.690	29.168.053	49.344.028
Variation absolue	-	17.652.363	20.175.975
Variation relative		153,29%	69,17%
CA du crédit	633.014.275	870.105.480	1.025.224.394
Variation absolue		237.091.205	155.118.914
Variation relative		37,45%	17,83%

Analyse de la rentabilité des produits offerts par PEBCo-BETHESDA

CA total	644.529.965	899.273.533	1.074.568.422
%Produit d'épargne/CA	1,78%	3,24%	4,59%
%Produit crédit/CA	98.21%	96,76%	95,41%

Source : réalisé par nous même à partir des rapports d'activités de 2011, 2012 et 2013

Commentaire

A travers les calculs effectués, nous remarquons que le produit crédit représente respectivement 98,21% ; 96,76% et 95,41% du CA total en 2011,2012 et 2013.La part du crédit dans le chiffre d'affaire connaît une baisse chaque années mais représente en moyenne 96,79% du chiffre d'affaire.

L'épargne quant à lui représente respectivement 1,78% ; 3,24% et 4,59% du chiffre d'affaire en 2011,2012 et 2013.La part de l'épargne connaît donc une évolution sur les trois années avec une part moyenne de 3,20%.

Le produit crédit est ainsi le produit qui contribue plus à la réalisation du chiffre d'affaire de PEBCo-BETHESDA avec une moyenne de 96,79%. Ceci est dû au fait que les populations se rapprochent plus de l'institution pour avoir du crédit que pour épargner. De plus le chiffre d'affaire du crédit repose sur les intérêts et commission qui sont proportionnelles aux montants accordés. Ainsi plus le crédit accordé au client est élevé plus le chiffre d'affaire est élevé. Par contre l'épargne tire l'essentielle de ses revenus des frais de tenu de compte qui sont fixe á 250f par mois par compte et dépend ainsi du nombre d'épargnant et non du volume d'épargne.

Tableau n°8 : Accroissement des chiffres d'affaires

Analyse de la rentabilité des produits offerts par PEBCo-BETHESDA

		2011	2012	2013
Produit épargne	Ta	-	153,29%	69,17%
	Tam	111,23%		
Produit crédit	Ta	-	37,45%	17,83%
	Tam	27,64%		

Source : réalisé par nous même à partir des rapports d'activités de 2011, 2012 et 2013

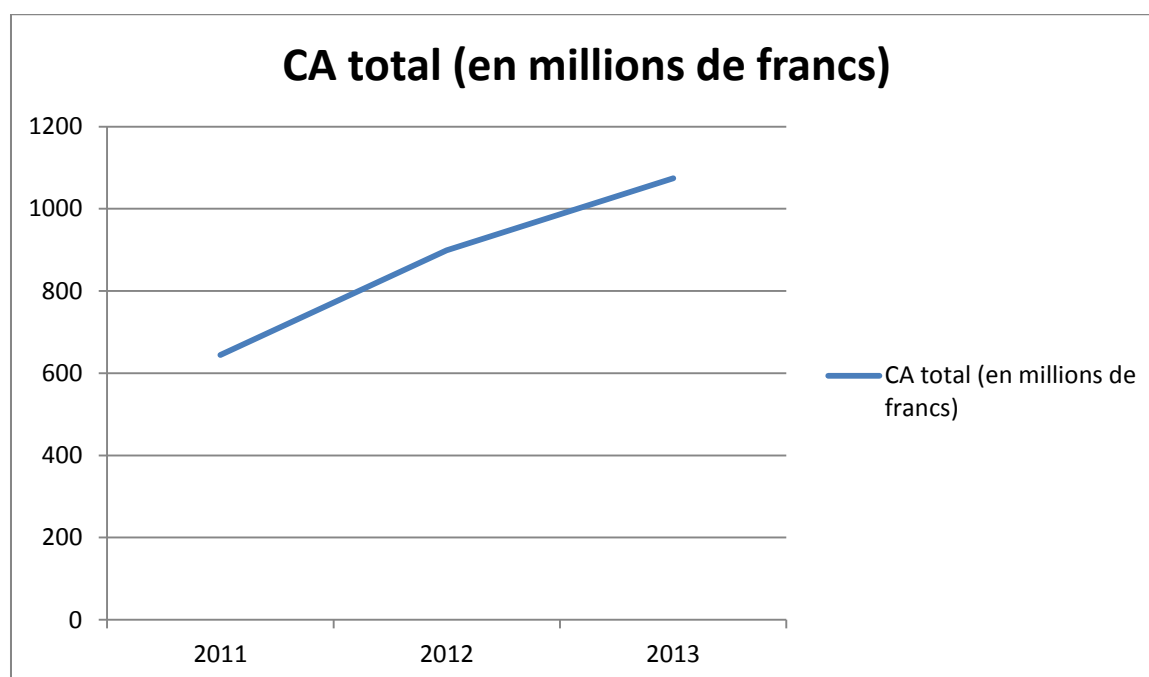
Commentaires

On constate que les deux produits ont connu une baisse de leur taux de croissance en 2013.

Le produit crédit bien qu'ayant un chiffre d'affaire important et une part importante dans le chiffre d'affaire totale ne connaît pas autant une croissance considérable avec une moyenne de 27,64%.

Par contre le produit épargne malgré un chiffre d'affaire qui contribue faiblement au chiffre d'affaire total à un taux de croissance très élevé et supérieur au produit crédit.

Graphique 2 : Evolution du CA total



Source : réalisé par nous-mêmes à partir des rapports d'activités de 2011, 2012 et 2013

Commentaire

Le chiffre d'affaire total a connu une évolution respectivement de 39,52% ; 19,49% en 2012 et 2013. Cette évolution est due à l'évolution du produit crédit qui prend une part importante dans le chiffre d'affaire.

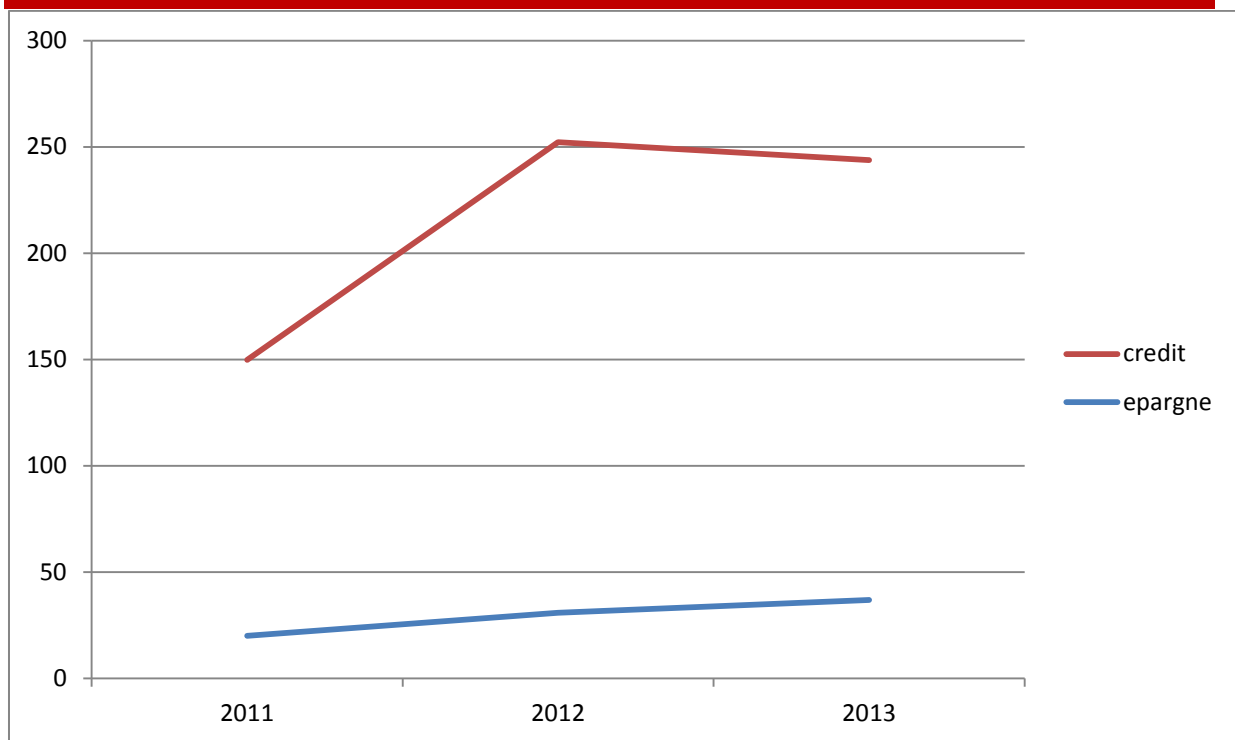
Tableau n°9 : récapitulations des charges directes des produits

Années Eléments	2011	2012	2013
Epargne	20.010.636	30.911.058	36.842.571
Crédit	129.831.314	221.315.541	206.973.402
Total	149.841.950	252.226.599	243.815.973

Source : réalisé par nous-mêmes a partir des rapports d'activités 2011, 2012 et 2013

Graphique 3 : Evolution des charges directes(en million de francs)

Analyse de la rentabilité des produits offerts par PEBCo-BETHESDA



Source : réalisé par nous-mêmes à partir des rapports d'activités de 2011, 2012 et 2013

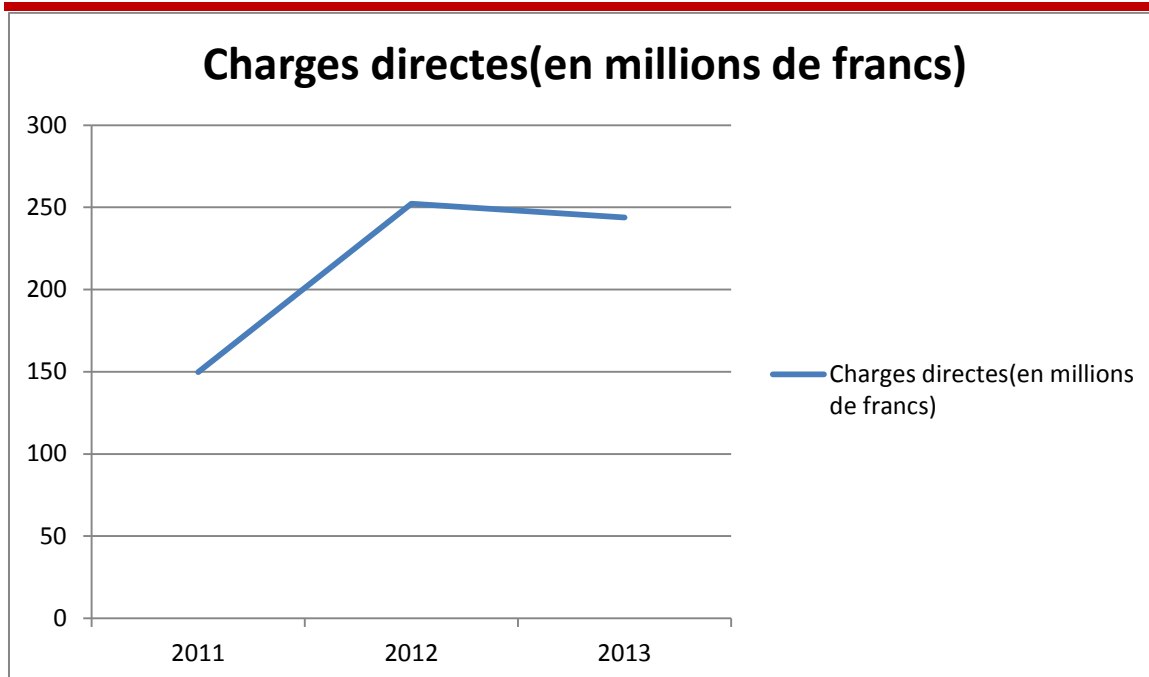
Commentaire

Les charges directes du crédit ont connu une croissance jusqu'en 2012 avant de connaître une légère baisse en 2013.

L'épargne quant à lui a connu une croissance jusqu'en 2013.

De plus la plus grande part des charges est générée par le produit crédit qui prend dans les charges directes totales respectivement une part de 86,64%, 87,74% et 84,89% en 2011, 2012 et 2013. Ainsi le produit crédit est le produit qui génère plus de charge à PEBCo-BETHESDA.

Graphique 4 : évolution des charges directes totales

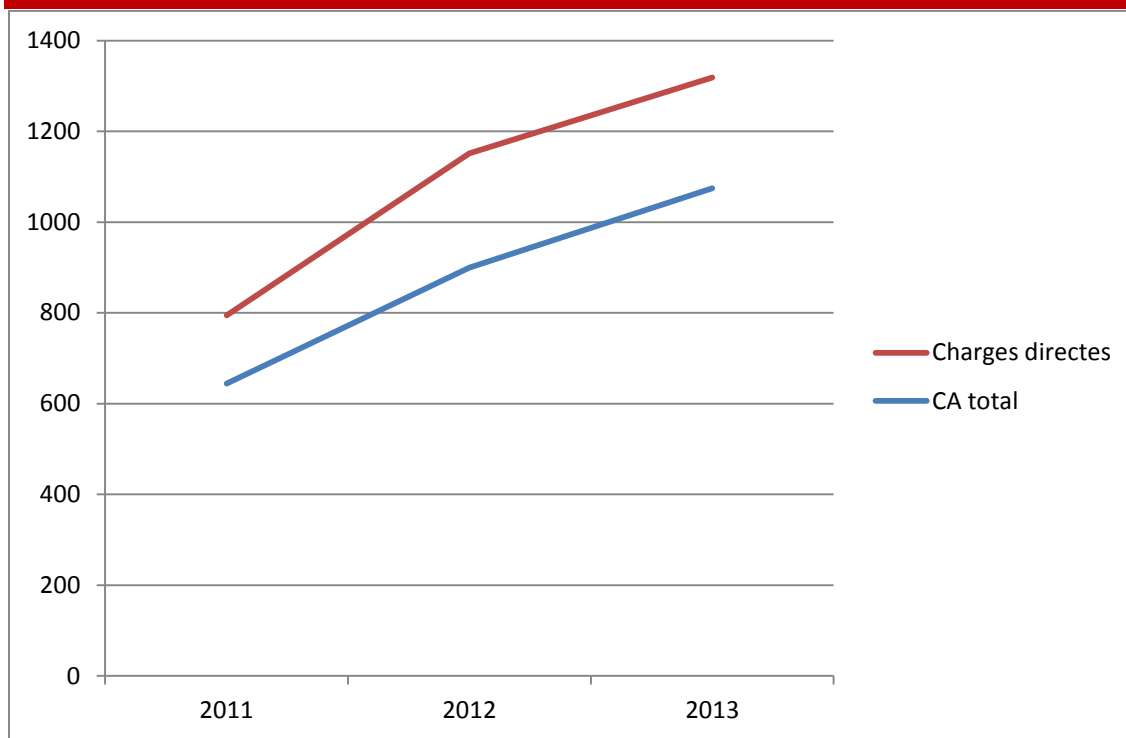


Source : réalisé par nous-mêmes a partir des rapports d'activités de 2011, 2012 et 2013

Commentaire

Il est constaté que sur la période d'étude, les charges directes totales ont connu une hausse jusqu'en en 2012 avant de connaitre une baisse en 2013. Cette baisse est due á une baisse des charges directes du crédit.

Graphique 5 : Evolutions du chiffre d'affaire et des charges directes



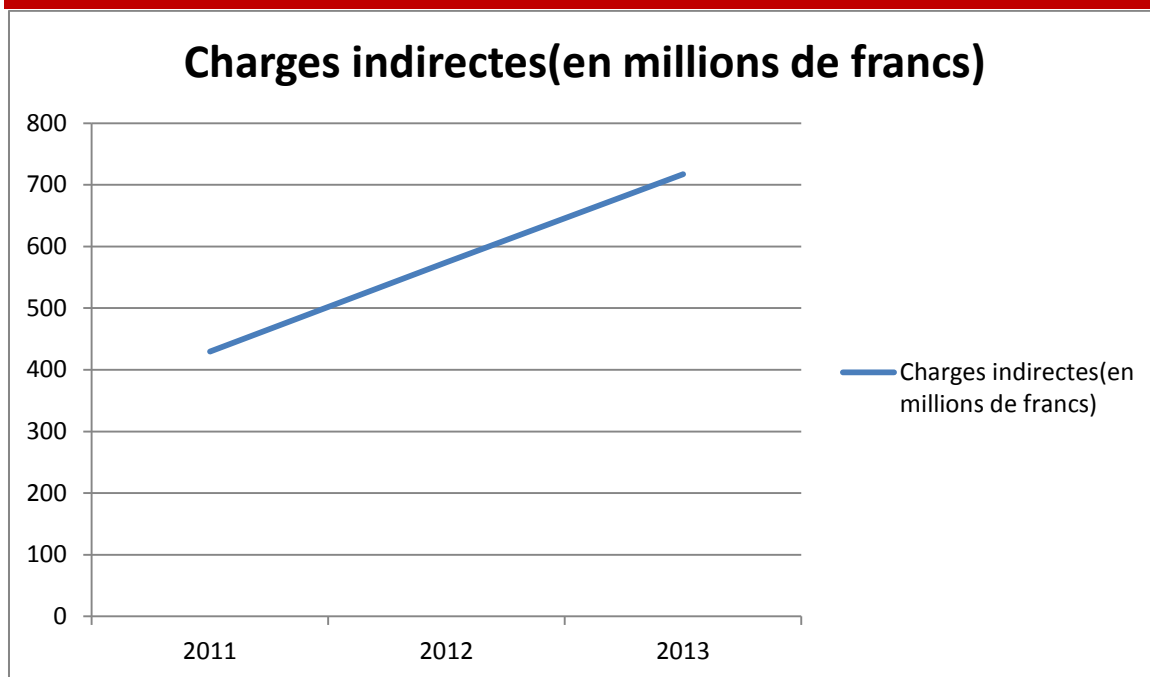
Source : réalisé par nous-mêmes à partir des rapports d'activités de 2011, 2012 et 2013

Commentaire

L'analyse de la figure montre que les produits arrivent à couvrir leur propres charges avec un écart grandissant de 2011 à 2013. Il s'agira de voir si les marges dégagés par ces produits arriveront à couvrir les charges indirectes.

❖ Les charges indirectes

Graphique 6 : Evolution des charges indirectes



Source : réalisé par nous-mêmes à partir des rapports d'activités 2011, 2012 et 2013

Commentaire

Cette figure montre une hausse constante des charges indirectes de 2011 à 2013. On observe une hausse des charges indirectes considérable en 2013. Ceci est dû à une hausse des impôts et taxes et les charges diverses d'exploitation ce qui a fait varier positivement les charges indirectes.

❖ Calcul des marges

La marge est obtenue en faisant la différence entre le chiffre d'affaire et les charges directes. la marge obtenue ici est la marge sur coûts directs(MSCD).

Tableau n°10 : Marge sur couts directs des produits

Analyse de la rentabilité des produits offerts par PEBCo-BETHESDA

	Années	2011	2012	2013
	Eléments			
Epargne	CA	11.515.690	29.168.053	49.344.028
	CD	(20.010.636)	(30.911.058)	(36.842.571)
	MSCD	-8.494.946	-1.743.005	12.501.457
Crédit	CA	633.014.275	870.105.480	1.025.224.394
	CD	(129.831.314)	(221.315.541)	(206.973.402)
	MSCD	503.182.961	648.789.939	818.250.992

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des rapports d'activités de 2011, 2012 et 2013

Commentaire :

On constate que sur les trois années d'étude, le produit épargne a connu une Marge Sur Cout Direct(MSCD) négative en 2011 ; 2012 avant d'être positive en 2013.

Le produit crédit quant à lui possède une Marge Sur Coût Direct positive sur toute la durée de l'étude.

Tableau n°11 : contribution des produits à la couverture des charges indirectes

2011

Analyse de la rentabilité des produits offerts par PEBCo-BETHESDA

	Epargne	Crédit	Total
MSCD	-8.494.946	503.182.961	494.688.015
TMSCD(%)	-73,77%	79,49%	76,75%
Charges indirectes			429.574.652
Taux de contribution(%)	-1,98%	117,13%	115,16%
2012			
	Epargne	Crédit	Total
MSCD	-1.743.005	648.789.939	647.046.934
TMSCD(%)	-5,97%	74,56%	71,95%
Charges indirectes			574.277.246
Taux de contribution(%)	-0,3%	112,97%	112,67%
2013			
	Epargne	Crédit	Total
MSCD	12.501.457	818.250.992	830.752.449
TMSCD(%)	25,33%	79,81%	73,31%
Charges indirectes			717.325.203
Taux de contribution	1,74%	114,07%	115,81%

Source : réalisé par nous-mêmes a partir des rapports d'activités de 2011, 2012 et 2013

Commentaire

En 2011, le produit crédit a contribué de façon positive à la couverture des charges indirectes avec une part importante de 117,13% .Par contre l'épargne n'a pas pu couvrir ses propre charges et ne peut pas de ce fait participer à la couverture des charges indirectes. On note ainsi que le crédit à lui seul arrive à couvrir les charges indirectes de 2011 et le résultat négatif de l'épargne. Ce qui fait que le taux de couverture global a été de 115,16%.

En 2012, on note une amélioration considérable du TMSCD de l'épargne qui de -73,77% en 2011 est passé à -5,97%. L'épargne n'a pas pu contribuer à la couverture des charges indirectes à cause de sa marge négative par contre le crédit à lui seul a pu couvrir la totalité des charges indirectes à hauteur de 112,97%.

Tous les produits réunis arrivent à couvrir totalement les charges indirectes avec un taux de couverture de 112,67%.

En 2013, on remarque une amélioration du produit épargne qui a obtenu un TMSCD positive ce qui l'a permis de participer à la couverture des charges indirectes à hauteur de 1,74%. Le crédit quand à lui, a un taux de couverture des charges indirectes plus élevé de 114,07%.

Tous les produits réunis arrivent à couvrir totalement les charges indirectes avec un taux de couverture de 115,81%.

En résumé, l'étude de la rentabilité des produits sur les trois (03) années d'étude montre que le produit crédit contribue plus à la couverture des charges indirectes avec une couverture moyenne de 114,72 %. Par contre l'épargne n'intervient qu'en 2013 à la hauteur de 1,74%.

Section2 : Recommandations et condition de mise en œuvre

Paragraphe 1 : Recommandations

PEBCo-BETHESDA joue un rôle important dans le développement des activités génératrices de revenus exercées par la population. Ses produits doivent être améliorés en vue de permettre une meilleure rentabilité de l'institution. Ainsi nous proposons des recommandations pour l'amélioration de la rentabilité de chaque produit.

- une réduction des charges liées au crédit notamment les dotations aux provisions et perte sur créances irrécouvrables ainsi que les intérêts d'emprunt
- l'augmentation du montant des crédits octroyés.
- augmenter le nombre d'épargnant surtout sur le compte DAV qui est un compte non rémunératrice;
- Procéder à une diminution du taux d'intérêts sur compte d'épargne.
- Fructifier les fonds collecter par l'épargne
- la mise en place d'une étude permanente de la rentabilité des produits. Cette étude mise en place permettra d'apprécier ces produits à l'aide des indicateurs de mesure de performance (chiffre d'affaires, marge sur coût, seuil de rentabilité, taux de marge sur coût, taux de contribution, etc.) qui sont des grandeurs permettant d'analyser un produit. Ceci se fera avec l'instauration d'une politique de mesure de performance
- Les employé étant au cœur de tout le travail, nous préconisons une politique de motivation du personnel pour les amené à être dévoué à leurs tâches respectives.

Paragraphe 2 : Condition de mise en œuvre

Pour permettre la mise en œuvre des recommandations, nous suggérons à PEBCo-BETHESDA de :

- suivre de façon rigoureuse les procédures de mise en place du crédit et l'améliorer au besoin afin d'être sûr que le crédit octroyé sera remboursé afin de diminuer les provisions et mettre en place une politique permettant l'augmentation du volume d'épargne ceci permettra de financer le crédit et ainsi de diminuer les charges d'emprunt

-faciliter l'accès au crédit pour les clients ayant prouvé leur capacité de remboursement en accordant les montants demandés par le client et non procéder à une très grande réduction et mettre en place une politique marketing permettant l'augmentation du nombre de demandeur de crédit

-l'intensification des campagnes de sensibilisation sur l'importance de l'épargne en vue d'augmenter le nombre d'épargnant

-conditionner l'accès au crédit par l'ouverture d'un compte d'épargne

- une prorogation de la durée du contrat épargne des comptes rémunératrices (EL, EB) pour permettre à PEBCo de fructifier les fonds mis à sa disposition par des placements dans des comptes rémunératrices au niveau des banques

-instaurer une comptabilité analytique .Ceci aidera à cerner les charges dans le souci de pouvoir les classer en charges variables, fixes ; charges directes ou indirectes. Cette comptabilité permettra de mettre en relief les éléments constitutifs de la rentabilité des différents produits.Elle permettra de suivre leur évolution et de prendre des décisions conséquentes pour enrayer les contre performances éventuelles. Ceci après que le service comptabilité revoie son grand livre en procédant à une création plus complète des comptes jusqu'à distinguer de façon très claire les charges de chaque produit.

-augmenter le nombre des agents commerciaux ; ces agents seront chargés du démarchage de la clientèle

Aussi, nous recommandons aux dirigeants de mettre en place une interconnexion entre les différentes agences pour permettre au client de réaliser leurs opérations dans n'importe quelle agence.

CONCLUSION

Les services financiers décentralisés (SFD) se sont donnés pour mission l'accessibilité des services financiers aux populations démunies d'un certain nombre de moyens. Pour réaliser cette mission, ils offrent plusieurs types de produits à savoir l'épargne et le crédit. La poursuite de cette mission sociale est donc une nécessité dans le cadre de la réduction de la pauvreté et cela passe par une pérennité des SFD. La rentabilité étant l'une des gages de la pérennité d'une entreprise, nous nous sommes proposés d'étudier la rentabilité des produits offerts par les SFD en vue de voir s'ils peuvent être rentables à partir des services offerts. Ainsi, nous avons effectué cette étude en prenant le cas de PEBCo-BETHESDA une des SFD agissant sur le territoire béninois.

Pour mener notre travail, nous avons utilisé les méthodes d'analyse de la comptabilité analytique à travers la méthode des coûts directs. Cette méthode nous a permis la répartition des charges en coûts directs liés à chaque produit et en coût indirects regroupés dans une masse commune.

Les différentes analyses effectuées à base de cette méthode, l'analyse des chiffres d'affaires et des charges, nous ont permis de remarquer que le crédit est le produit financier qui contribue plus à la réalisation du bénéfice alors que l'épargne reste le produit non encore rentabilisé. Mais que cependant les produits pris de façon globale permettent la rentabilité de l'institution.

Au vu de ses faits nous avons suggéré des recommandations qui permettront d'améliorer non seulement la rentabilité de l'épargne mais aussi celle du crédit et par ricochet celle de l'institution.

Toutefois, nous avons été confrontés à de nombreuses difficultés qui ne nous ont pas permis la réalisation du présent document tel que

souhaiter. Ainsi, les difficultés dans la quête de l'information ne nous ont pas permis de réaliser l'étude sur une période un peu plus longue. De plus les détails non fournis au niveau des services extérieures A et B ne nous ont pas permis une repartitions de ses charges au différents produits étudiés.

Dans l'espoir, que nos recommandations seront mise en œuvre en ce qui concerne l'instauration d'un système de comptabilité analytique au sein de la structure, nous espérons que les recherches ultérieures porterons sur une meilleure répartition des charges pour analyser plus en profondeur la rentabilité des produits. Cette analyse se fera non pas de façon globale mais en considérant les différents produits d'épargne et ceux du crédit. Aussi la mesure de l'apport de l'épargne dans la réalisation du chiffre du crédit et aussi d'autre aspect de la performance de l'institution se feront afin de lui permettre une efficacité dans sa mission.

BIBLIOGRAPHIE

-**AGNIKPE Alain**(1998), « La micro finance : un instrument au service du développement»

-**Ahmed Silem, Jean Marie Albertini** (1989), «Lexique d'économie»,3è édition, Dalloz, Paris

-**BCEAO/BIT**(1997), «Banque de données sur les systèmes financiers décentralisées 1994-1995, Benin», Dakar, septembre 1997

-**Blondeau Nicolas**(2006), «la microfinance», étude 9 /2006 (tome405) p.188-198

URL: www.cairn.info/revue-etudes-2006-9-page-188.htm

-**BOUDIMOT et FRABOT**(1998), «Technique et pratique bancaires» 4è éd, Sirey, 1998

-**Brigitte Helms** (2006), «La création de secteurs financiers accessible à tous» p.11et 97

-**Burlacu R., GIRERD-POTINL, DUPRE D.** (2004), «Y-a-t-il un sacrifice à être éthique ?une étude de performance socialement responsable américains», Banque et Marche, vol69, mars-avril

-**CHURCHILL C.F** (2004), « La microfinance est-elle une priorité pour les pauvres ?comprendre la demande de services financiers de gestion des risques», ADA Dialogue, no33, Juin Luxembourg p11-12

-**DUPRER D. GIRERD-POTINL, JIMENEZ-GARCES S. LOUVET P.** (2006), «Les investisseurs paient pour l'éthique, conviction ou prudence ?», Banque et Marche, no84, septembre-octobre, p.45-59

-**EVERS J. JUNG M. LAHN S.** (2007), «status of microfinance in western European Union an academy review», European microfinance network, March, issue paper

-**GEOFFROY L.R.** (1990), «Comptabilité analytique et Analyse des coûts à l'hôpital», communication personnelle

-**GIBBONS D.S., MEEHAN J.W.** (2002), «Financing microfinance for poverty reduction»

-**GRANDGUILLOT Beatrice & GRANDGUILLOT Francis** (1994), «Comptabilité Analytique et Gestion Prévisionnelle», Paris, dunod

-**GRAWITZ M.** (1993) «Méthodes des sciences sociales», paris, édition Dalloz

-**Hubert de LA BRUSLERIE** (2002), «Analyse Financière», 2^e éd, Dunod, Paris

-**IGBEN M.S., AKANDE S.O.** (1998), « Propensity to save among Nigerians: The rural-urban dichotomy and its implications for rural-urban migration phenomenon», savings and development, no1 XII

-**J.Morduch**(2000),«The microfinance Schism», world development,vol28,no4,p.617-629

-**Jean BARREAU et J.DELAHAYE** (2000), « Gestion Financière», DECF, Epreuve no4, manuel et application, 9e ed, Dunod, Paris

-**Labie Marc** (1999), «La micro finance en question : Limites et choix organisationnels», Bruxelles, ed. Luc Pire

-**Louis DUBRUELLE, Didier JOURDAIN**(2003), «Comptabilité analytique de gestion»,Dunod

-Launois R. (1995) «Typologie des coûts en comptabilité analytique» in Ateliers de transparence« comparaison des coûts des thérapeutique dans le dossier de la transparence», document discuté durant les travaux de l'atelier n°6,1995 Modérateurs F. Fagnani (CEMKA) et B. Genesté (Rhône-Poulenc Rorer)

-Montalieu Thiery (2002), «Les institutions de micro-crédit : entre promesses et doutes. Quelles pratiques bancaires pour quels effets ?»Mondes en développement, 2002/3 no 119, p.21-32.DOI :10.3917/Med.119.0021.Http : www.cairn.info/revue-mondes-en-developpement-2002-3-page-21.htm

-Noel Christine et Ayayi Ayi (2009), « L'autosuffisance des institutions de microfinance est-elle une nécessité ?»Contribution à un débat clef de l'économie financière, Humanisme et entreprise ,2009 /2 n°292,p.65-75,DOI:10.3917/hume.292.0065

URL: www.cairn.info/revue-humanisme-et-entreprise-2009-2-page-65.htm.

-PNUD(2007) « Diagnostic approfondi du secteur de la micro finance au Benin», Mai

-Roy D. (2006) « La participation et l'appropriation dans l'utilisation de la microfinance comme outil de développement»,2006

-RIVELINE C. (1973) «Les lorettes du primes», Gérer et comprendre, 1973

-SYSCOA(1994), «Plan Comptable General des Entreprises», Paris, Dunod

-WOLFENSOHN James(1998),«A Back-to-basics anti-corruption strategy», Economic perspectives Electronic Journals of United States information Agency, Vol3, no5, 1998

TABLE DES MATIERES

AVERTISSEMENT	i
Dédicace 1	ii
Dédicace2	iii
Remerciements	iv
Sigles et Abréviations	v
Liste des tableaux et graphiques	vi
Sommaire	vii
Introduction	1
Chapitre I : Cadre institutionnel de l'étude et déroulement du stage	
Section 1 : Cadre institutionnel de l'étude	3
Paragraphe1: Présentation générale de PEBCo-BETHESDA	3
A-Historique, vision, missions, valeurs fondamentales, et objectifs de PEBCo BETHESDA	3
B-Structure organisationnelle de PEBCo	6
Paragraphe2: Les activités de PEBCo-BETHESDA, son environnement et ses ressources de fonctionnements	12
A- Les activités de PEBCo-BETHESDA	12
B - Environnement de PEBCo	17
C - Ressources de fonctionnement de PEBCo-BETHESDA	19
Section2: Expérience de stage et inventaire des forces et faiblesses ...	19

Paragraphe 1 : Expérience de stage	19
A- Les services parcourus.....	20
B - Les tâches effectuées.....	20
C- Difficultés rencontrées et suggestions	23
Paragraphe2: Inventaire des forces et faiblesses.....	24
A- Les atouts et forces.....	24
B- Les faiblesses (Problèmes).....	24
Chapitre II : Cadre théorique et méthodologique de l'étude	
Section 1 : Cadre théorique.....	26
Paragraphe 1 : Problématique, Objectifs et intérêt de l'étude.....	26
A -Problématique.....	26
B -Les Objectifs	28
C- Intérêt de l'étude.....	29
Paragraphe 2 : Revue de littérature.....	30
A-Clarification de quelques concepts.....	30
B-Quelques réflexions d'auteurs sur la rentabilité des IMF.....	45
C-REVUE EMPIRIQUE.....	46
Section 2 : méthodologie de l'étude.....	47
A-Technique et outil de collecte des données.....	47
B-Technique et outils de traitement des données.....	48
Chapitre III : Cadre empirique de l'étude	
Section 1 : Présentation et analyse des données.....	52
Paragraphe 1 : Présentation des données	52

Paragraphe 2 : Analyse des données.....	56
Section2 : Recommandations et condition de mise en œuvre.....	67
Paragraphe 1 : Recommandations.....	67
Paragraphe 2 : Condition de mise en œuvre.....	68
Conclusion.....	70
Bibliographie.....	72
Table des matières.....	75