

ENGAGEMENT

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

DEDICACE 1

Je dédie ce présent travail à :

- ♥ Toi mon père Patrice KOTO, pour ton sacrifice et le sens de devoir paternel, ton amour et ton soutien. Que Dieu t'accorde longévité
- ♥ Toi ma mère Marguerite ALLADAGNIWEKE combattante, bravant les vicissitudes de la vie pour faire de moi homme ; pour toutes tes aimables affections à mon endroit. Que Dieu te bénisse.

Nanfatindé Nougnessè Dimitri KOTO

DEDICACE 2

- ♥ A mon père, Mr Augustin OROU MAKO et ma mère chérie Mémounatou OROU MAKO née SOUMANOU qui n'ont jamais cessé de veiller sur mon avenir. Leur souci permanent a toujours été celui de mon évolution dans tous les domaines ;
- ♥ à Monsieur Bienvenu SANTA pour ton aide et ton soutien en particulier durant cette difficile période de stage . Que Dieu te bénisse.

Djamilatou OROU MAKO

REMERCIEMENTS

Nous tenons à agréablement exprimer notre profonde gratitude à toute personne, qui d'une manière ou d'une autre n'a ménagé aucun effort pour la réalisation de ce travail. Remerciements :

- ❖ Au Professeur Charlemagne IGUE, le doyen de la FASEG pour son aimable attention envers ses étudiants que nous sommes ;
- ❖ Au Dr Patrice Aimé AGOSSOU, enseignant chercheur à la FASEG/UAC, notre maître de mémoire, pour avoir accepté de diriger ce travail malgré ses multiples occupations ;
- ❖ Monsieur Zéphirin LEGBA, notre maître de stage pour son dévouement et sa disponibilité pour la fourniture des informations indispensables et son soutien indéfectible ;
- ❖ A tout le corps professoral et à toute l'administration de la FASEG/UAC ;
- ❖ Aux autorités et à tout le personnel de PAPME Agla pour leur clémence et l'ambiance dans laquelle notre stage s'est déroulé ;
- ❖ A tous les honorables membres du jury, c'est un honneur que vous nous faites en acceptant d'apprécier ce travail. Nous sommes persuadé que vos critiques et suggestions ne feront qu'enrichir ce travail
- ❖ A nos parents et tous les membres de nos familles qui n'ont jamais cessé de nous soutenir et nous conseillé. Soyez infiniment remercié ;
- ❖ A tous nos camarades de promotion pour les peines et les joies partagées ensemble ;
- ❖ A tous nos amis pour leur collaboration et leur soutien pendant notre formation ; soyez-en remercié.

LISTE DES SIGLES

AG: Assemblée Générale

AGeFIB: Agence de Financement des Initiatives à la Base

BCEAO: Banque central des Etats de l’Afrique de l’Ouest

BOA: Banque Ouest Africaine

CCC: Chargé de Crédit Client

CEMAC: Communauté Economique et Monétaire de l’Afrique Centrale

CIMA: Conférence Interafricaine des Marchés d’Assurance

CLCAM: Caisse Locale de Crédit Agricole Mutuel

COCE: Chargé des Opérations de Crédit et d’Epargne

CPEC: Coopérative pour la Promotion de l’Epargne et du Crédit

EGPME: Entrepreneuriat et Gestion des Petites Moyennes Entreprises

ENEAM: Ecole Nationale d’Economie Appliquée et de Management

FASEG : Faculté des Sciences Economique et de Gestion

FCFA: Franc de la Communauté Financière Africaine

FECECAM: Fédération des Caisses d’Epargne et de Crédit Agricole Mutuel

FMI: Fond Monétaire International

IMF: Institution de Micro Finance

MEI: Moyenne Entreprise et Industrie

MPME: Micro, Petite et Moyenne Entreprise

OHADA: Organisation pour l’Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires

ONG: Organisation Non Gouvernementale

PADME: association pour la Promotion et l’Appui au Développement des
Micros Entreprises

PAPME: association pour la Promotion et l’Appui aux Petites et Moyennes
Entreprises

PARMEC : Programme d’Appui à la Règlementation sur les Mutuelles et de
Crédit d’Epargne

PAS: Programme d’Ajustement Structurel

PD: Pays en Développement

PEI: Petite Entreprise et Industrie

PME: Petites et Moyennes Entreprises

PMI: Petites et Moyennes Industries

PNUD: Programme des Nations Unies pour le Développement

SA: Société Anonyme

SOBEMAP: Société Béninoise de Manutention Portuaire

UAC: Université d'Abomey-Calavi

UEMOA: Union Economique et Monétaire Ouest Africaine

UMOA: Union Monétaire Ouest Africaine

LISTE DES TABLEAUX

Tableau N°1 : Répartition des résultats d'enquête relative à l'information sur les clients.....	36
Tableau N°2 : Répartition des résultats d'enquête relative à l'usage du prêt.....	37
Tableau N°3 : Répartition des résultats d'enquête relative à l'effet du microcrédit.....	38
Tableau N°4 : Répartition des résultats d'enquête relative à l'évaluation de l'institution par ces clients.....	40
Tableau N°5 : Répartition des résultats d'enquête relative aux difficultés de remboursement.....	41

SOMMAIRE

INTRODUCTION :	1
CHAPITRE 1 :	4
Présentation du cadre de stage et restitution du stage.	4
Section 1 : Cadre contextuel de l'agence PAPME.....	5
Section 2 : Restitution du stage.....	9
CHAPITRE 2 :	13
Contexte théorique et méthodologique de l'étude.	13
Section1 : Problématique, intérêt et objectifs de l'étude.....	14
Section 2 : Revue de littérature et approche méthodologique.....	16
CHAPITRE 3 :	34
Cadre empirique de l'étude	34
Section 1 : Présentation et analyse des résultats	35
Section 2 : Synthèse et suggestions.....	46
Conclusion	Erreur ! Signet non défini.
Références Bibliographiques	52
Table des matières	i
Annexes	a



INTRODUCTION :

Au cours des années 1990, le secteur financier Béninois a connu de profonde mutation dans le cadre des différents Programmes d'Ajustements Structurels (PAS). Ces programmes ont entraîné des conséquences sociales négatives pour plusieurs pays en développement en général et le Bénin en particulier.

En effet l'instabilité des marchés financiers, les politiques gouvernementales peu structurées et l'endettement des Etats ont contribué à la pauvreté grandissante d'une population marginalisée exclue des marchés formels. Tous ces facteurs ont créé un contexte favorable au développement des activités de la micro entreprise.

Le marché de la micro entreprise couvre un vaste créneau composé (de gestionnaires de micros entrepreneurs, de groupements de femmes, d'artisans, d'éleveurs,...etc.) dont les besoins de financement sont multiples et hétérogènes.

Par ailleurs, un état des besoins réalisés après le sommet mondial sur le crédit tenu à Washington en 1997 fait ressortir qu'il y a dans le monde 500 millions de pauvre s'occupant de micro entreprise mais que moins de 2% d'entre eux seulement avaient accès au crédit ou à des services financiers quelconques.

Ainsi, certaines institutions de micro finance bien connues par le monde comme : la Grameen Banque au Bangladesh, la Banque Rakyat en Indonésie et Banco-sol en Bolivie ont prouvé par leurs divers et concluantes expériences que lorsque les conditions sont remplies, pour que l'institution conjugue au mieux accessibilité et viabilité, prêter aux pauvres n'est pas en réalité plus risqué que le prêt à d'autre groupe, et qu'il faut surtout en vue d'impact durable combiner les objectifs sociaux et commerciaux du micro financement.

C'est ainsi que le Bénin classé au 159^{ème} rang mondial sur 174 pays sur la base de l'indicateur de développement humain, n'a pas déroger à cette expérience compte tenu de sa situation.

Vue l'ampleur du phénomène de pauvreté et l'importance des besoins en service financier, l'octroi des petits crédits constitue de ce fait l'une des principales solutions face au problème de pauvreté. La micro finance est donc devenu une source très importante de financement des petites et moyennes entreprises en Afrique et dans l'Union Monétaire Ouest Africaine (UMOA) en raison de la masse d'argent brassée : 173,4 milliards à fin 2003 en hausse de 21,6 milliards par rapport à 2002 et de l'ampleur de la clientèle issue de toutes les couches sociales : plus de 3,9 millions de bénéficiaire dans l'union en Décembre 2003. ACCLASSATO (2008)

Cependant, il s'avère judicieux de se demander si toutes ces actions conjointes menées en faveur des couches marginalisées suscitent des changements positifs dans leur quotidien et par conséquent, participent à la régression de la pauvreté dans nos pays.

Ainsi, le cadre de travail autour duquel s'articule notre mémoire porte sur la contribution des IMF dans le financement des PME par l'une des institutions du marché financier Béninois (PAPME). Nous avons choisi d'orienter notre problématique vers « l'appréciation de l'incidence économique et sociale du micro crédit », dans le but de mesurer l'efficacité de cet outil de financement aux exclus du système financier béninois.

Pour aborder correctement les différents contours de notre thème, nous avons adopté un plan en trois chapitres : le premier chapitre présente le cadre institutionnel de l'étude, le deuxième retrace le développement du cadre théorique et méthodologique et le troisième présente le cadre empirique de l'étude.

CHAPITRE 1 :

Présentation du cadre de stage et restitution du stage.

Section 1 : Cadre contextuel de l'agence PAPME

Paragraphe 1 : Présentation du cadre institutionnel de l'étude

A-Cadre institutionnel

Parmi les modèles de développement capable de permettre le décollage effectif des économies en voie de développement, figurent en bonne place, de nos jours, ceux relatifs à la réduction de la pauvreté, à savoir, les SFD. Le secteur financier béninois a connu de profondes mutations au cours des années 90 dans le cadre des différents Programmes d'Ajustements Structurels (PAS). Afin de répondre à la disparition des banques de développement publiques et de financer le secteur informel rural et urbain, l'agence PAPME est née en octobre 1993 avec l'appui de la banque mondiale et du gouvernement béninois. Ceci, dans le cadre des mesures d'accompagnement destinées à amortir les effets sociaux du PAS et de relancer le secteur économique à travers la promotion et le financement des Petites et Moyennes Entreprises (PME), des Petites et Moyennes Industries (PMI) et des organisations paysannes. De nos jours, elle dispose d'un vaste réseau constitué d'agence et de cellules réparties sur toute l'étendue du territoire national. L'annexe 1 renseigne sur le réseau national de PAPME. L'agence PAPME, conformément aux dispositions de l'article 5 de son statut a pour missions :

- de promouvoir le développement des PME au Bénin, de renforcer de manière significative la base économique des personnes pauvres pratiquant une petite activité d'auto emploi, et disposant d'un revenu fixe provenant d'un emploi ou non ;
- de sécuriser les promoteurs contre les dommages auxquels ils sont exposés dans l'exercice de leurs activités.

A ce titre, elle offre à sa clientèle une gamme variée de produits financiers (les prêts ponctuels, les crédits de caution solidaire et les prêts au particulier) et aussi des produits non financiers (l'appui-conseil à la création et aux

développements des PME, la formation des entrepreneurs). L'institution mène également des activités d'épargne à travers le fond de garantie, partie intégrante de la méthodologie de prêt, et offre des services de dépôt à vue et de dépôt à terme.

L'agence PAPME où nous avons effectué notre stage est celle d'Agla, elle est située dans la vouture qui mène à la pharmacie les pylônes d'Agla en venant de l'intersection où s'arrêtent les policiers. Placée sous la tutelle d'un responsable d'agence, Monsieur Zéphirin LEGBA, le Bureau PAPME d'Agla est constitué des postes à savoir : un Responsable d'Agence, un Comptable, deux Caissières, un Responsable crédit, deux Superviseurs d'épargne, trois Chargés à la clientèle Crédit (CCC), deux Chargés de Recouvrement, six Agents de collecte d'épargne et un chargé de clientèle et de formalité.

B-Environnement institutionnel

Le cadre environnemental est l'ensemble des éléments externes qui peuvent influencer positivement ou négativement le fonctionnement normal de toute entreprise. Cet ensemble est constitué des variables qui peuvent favoriser la croissance de l'entreprise ou le déclin de cette dernière. Nous distinguons deux types d'environnement à savoir :

1-Le macro environnement

Le macro-environnement est l'ensemble des facteurs sur lesquels l'entreprise n'a aucune emprise. Il comprend l'environnement économique, légal, réglementaire et politico-juridique.

a- L'environnement économique

La crise économique mondiale influence l'activité des SFD en général et celle de PAPME en particulier. Le pouvoir d'achat est l'un des éléments fondamentaux qui détermine la nature d'un marché, PAPME devra donc prendre

en compte les composantes de ce pouvoir d'achat : le revenu, le prix, l'épargne et le crédit. Comme toutes autres SFD, PAPME est sensible aux décisions de politique économique de son environnement (encadrement de crédit, politique fiscale, subvention, ...etc.). Notons cependant que l'économie béninoise connaît une expansion grâce à l'esprit de créativité de ces agents économiques.

b-L'environnement règlementaire

La loi portant réglementation des institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit est la loi n°2012-24 du 21 mars 2012. Elle vient en remplacement de la loi PARMEC du 08 août 1997. Ces structures signent une convention cadre avec le Ministère des Finances pour une durée maximale de 5 ans renouvelable. C'est le cas de l'Association PAPME et d'autres structures de micro finance de la place. Cette loi détermine les conditions d'exercice des activités, les modalités de reconnaissance de ces structures ou organismes, les règles de leur fonctionnement et les modalités de leur contrôle. Quant aux opérations financières, elles sont réglées par une série de textes législatifs et de règlements.

c-L'environnement politico-juridique

Le Benin est un pays politiquement et socialement stable. Le système démocratique instauré depuis 1990 fonctionne normalement. En effet, toutes les institutions républicaines et les organes prévus sont installés et fonctionnent suivant les dispositions constitutionnelles. L'environnement juridique béninois d'aujourd'hui est le reflet des mutations politiques qu'a connu le pays et qui ont débouché en 1990 sur l'option de la conférence nationale qui a opté pour la construction d'un Etat de droit caractérisé par une double liberté : la liberté de conviction politique et la liberté d'entreprise. Dans ce cadre, d'importantes réformes ont été entreprises pour assainir l'environnement des affaires. La ratification par le Benin des conventions à vocation régionale telles que celles de

l'OHADA et le code CIMA a créé dans le pays de réelles conditions juridiques favorables aux affaires.

2-Le micro environnement

Le microenvironnement représente l'environnement immédiat de l'entreprise, dont l'analyse s'avère déterminante pour l'élaboration d'une stratégie efficace, dans la mesure où il permet d'évaluer les perspectives futures en termes de rentabilité et de chance de pérennité de l'entreprise. Il regroupe tous les acteurs du marché de l'entreprise dont les décisions restent contrôlables et modifiables. Il s'agit de :

a- La clientèle

Le client est le poumon de toute entreprise. L'entreprise a le devoir de connaître ses clients, leurs besoins et leurs désirs. La clientèle de PAPME est composée des PME béninoises de tous les secteurs d'activité ; des particuliers qui sont des personnes physiques ; des professionnels de bureau et des fonctionnaires. L'institution accorde une attention particulière aux activités génératrices de revenus ; les promoteurs d'entreprises ; les groupements de micro entrepreneur ; les institutions publiques, les groupements de cautions solidaires.

b-La concurrence

La concurrence est la structure d'un marché caractérisé par une pluralité d'entreprise en concurrence les unes par rapport aux autres pour bénéficier de la préférence des consommateurs. PAPME fait face à une rude concurrence présente sur le marché de la micro finance. Cette concurrence prend deux formes : la forme directe et la forme indirecte. Les concurrents directs de l'Agence PAPME sont les établissements de crédits ayant la même activité qu'elle. Il s'agit de PADME, VITAL FINANCE, FINADEV SA, CPEC, CLCAM et bien d'autres encore. Quant aux concurrents indirects, ce sont les

tontiniers et autres coopératives évoluant dans le secteur informel et aussi certaines banques qui font du micro crédit aux entreprises : BOA, ECOBANK...etc.

Paragraphe 2 : Etat des lieux

De nos observations, nous avons pu ressortir les atouts et problèmes suivants :

A-Atouts

- Existence d'un vrai savoir-faire dans le domaine de la micro finance ;
- Présence sur tout le territoire national ;
- Personnel qualifié et très dynamique ;
- Décentralisation de la décision de crédit .

B-Problèmes

- Existence d'importantes créances contaminées ;
- Durée excessive de la procédure d'octroi de crédit ;
- Faible informatisation de la procédure d'octroi de crédit ;
- Faible efficacité de la procédure de recouvrement de crédit ;
- Existence d'une forte concurrence sur le marché de la micro finance béninoise.

Section 2 : Restitution du stage

Nous allons présenter dans cette section le déroulement du stage et les activités menées dans les différents services que nous avons parcouru.

Nous avons effectué un stage académique de trois(3) mois (allant du Jeudi 02 Juin au Jeudi 01 Septembre 2016). Ce dernier s'est déroulé suivant un programme préétabli, qui nous a permis de parcourir les services techniques de PAPME à savoir : les services de formalité, de crédit, d'épargne-tontine, de recouvrement, de comptabilité et de caisse.

Au cours de ce stage, nous avons eu à prendre connaissance des différentes règles qui régissent l'agence PAPME (Manuel de procédure), et les rapports d'activité et d'audit.

A-Service d'accueil et de formalité

A ce poste, nous avons effectué plusieurs activités. D'abord, à l'arrivée des clients, nous prenons connaissance de leurs besoins afin de les orienter.

Ensuite, ensemble avec le chargé de formalité nous avons participé à l'accomplissement des tâches comme :

- Le remplissage des bons de paiement PAPME ;
- Le remplissage des fiches de billettage.

Enfin nous avons aidé le Chargé à remplir les formalités sur les dossiers de prêt.

B-Service de crédit :

Le service de crédit est l'atelier de production de l'entreprise, nous avons effectué plusieurs tâches à ce poste telles que :

- Les descentes sur le terrain pour recueillir les informations sur les clients, pour faire le constat de l'activité et pour les suivre après déblocage. Le suivi après déblocage est une opération qui permet au chargé de crédit de descendre sur le site d'activité du client avec le responsable crédit pour vérifier s'il n'y a pas eu détournement d'objet de financement.
- Le montage et traitement des dossiers de prêt :
C'est une activité qui permet au chargé de produire le dossier de crédit.

-Lors des débloquages, nous aidons les clients pour la signature des bordereaux de décaissement, les tableaux d'amortissement et les bons de paiement.

C-Service d'épargne-tontine :

Dans ce service, il y a deux équipes de collecteurs de tontine. Chaque équipe comporte (04) quatre agents dont un superviseur qui coordonne les activités des (03) trois collecteurs. Nous accompagnons parfois les collecteurs d'épargne sur le terrain afin de les aider à percevoir les tontines des clients à leur domicile ou à leur lieu de travail. Ensuite, après le compte rendu par les collecteurs aux superviseurs, nous aidons ces derniers à collationner les montants inscrits dans le registre et dans le logiciel. Enfin, nous aidons les collecteurs au cours de l'octroi d'avance sur tontine aux épargnants qui expriment le besoin à ouvrir les comptes à les faire signer les bordereaux et bons.

D-Service de recouvrement :

Il s'agit de deux agents recouvreurs qui s'occupent des clients dont la dette est vieille d'au moins un an. Nous aidons ces derniers à relancer les clients insolvables auprès de qui on espère recouvrer les créances.

E-Service comptabilité :

A ce niveau, nous procédons à la mise à jour des cartons des clients qui ont eu à effectuer des opérations sur leur compte.

F-Service caisse :

A chaque mouvement de compte d'un client, nous recherchons le carton du client concerné afin que la caissière inscrive l'opération qu'il a effectuée. En plus, à chaque quinzaine lors du paiement de salaire aux agents de la

SOBEMAP, nous aidons les caissières à collecter les pièces d'identité des salariés selon l'ordre d'arrivée afin de les satisfaire

CHAPITRE 2 :

Contexte théorique et méthodologique de l'étude.

Section1 : Problématique, intérêt et objectifs de l'étude

Paragraphe 1 : Problématique de l'étude

Après la faillite du système bancaire béninois dans les années 80, les pouvoirs publics ont opté pour la libéralisation de l'économie nationale. Les institutions financières décentralisées ont été progressivement créées pour répondre aux besoins de financement des populations défavorisées. En effet, après les résultats mitigés des différentes politiques de développement initiées par le FMI et la Banque Mondiale, les nations unies ont vite pris conscience que seule une minorité d'acteurs économiques dans les pays en voie de développement accèdent aux services financiers des banques classiques et que de ce fait, la Micro finance est un support essentiel à la réduction de la pauvreté. Toutefois, il convient d'indiquer que la Micro finance ne s'adresse pas aux plus démunis. Cette catégorie de personne n'a pas besoin de services financiers mais de services beaucoup plus élémentaires (nourritures, logements, soins, eaux, électricité). La Micro finance s'adresse à une catégorie certes pauvre mais exerçant déjà une activité génératrice de revenu. Le Bénin fait partie des 50 pays les moins avancés du monde. Son tissu économique est essentiellement composé d'agents économiques évoluant en grande partie dans l'informel. Les acteurs du système informel tiennent le plus souvent une comptabilité légère ou quasiment nulle. Non seulement ils ne sont pas en mesure de fournir les documents requis pour l'obtention de prêts bancaires mais ne disposent également pas de garanties matérielles suffisantes. Pour ces diverses raisons, les agents du système informel n'arrivent pas à accéder au financement bancaire classique. Les micro entreprises béninoises n'ont d'autres choix que de se tourner vers les Systèmes Financiers Décentralisés (SFD).

Les acteurs économiques du système informel ont aujourd'hui la possibilité d'obtenir un crédit formel susceptible d'augmenter leurs capitaux grâce aux SFD installés sur toute l'étendue du territoire nationale tel que PAPME (l'association pour la Promotion et l'Appui aux Petites et Moyennes

Entreprises). Cette institution est issue des réformes de l'activité bancaire entamées depuis 1990 et œuvre depuis sa création en 1993 pour la réduction de la pauvreté et du chômage par le financement des activités des populations défavorisées. PAPME dispose d'une gamme de produits bien adaptés aux: producteurs ruraux, artisans, micro entrepreneurs et les commerçants. Cependant, nombreux sont ces micro entrepreneurs qui se tournent vers cette institution pour le financement de leur activité. Il nous a donc paru opportun, dans le cadre de ce travail, de nous poser la question fondamentale de savoir: Quelle est l'incidence des microcrédits sur les contractants ? De cette question découle deux sous questionnement ci-dessous :

- Quel avantage apporte le micro crédit aux bénéficiaires ?
- L'institution atteint-elle ses objectifs ? Sinon, comment elle y parviendra ?

Paragraphe 2 : Intérêt de l'étude

Tout travail d'un chercheur avéré doit avoir un caractère scientifique pour qu'il soit vérifié, accepté et justifié, à la portée de tout le monde.

La libéralisation des marchés financiers dans les pays en voie de développement, l'évolution des IMF ne nous ont pas laissé indifférent. En ce sens, le choix de ce sujet à été influencé dans le souci d'évaluer la contribution des IMF au financement des PME à travers l'octroi du microcrédit qui peut être un outil efficace dans l'accroissement des activités des contractants.

Nous ne faisons pas ce travail pour seulement l'obtention de diplôme mais pour qu'il soit un miroir pour les autres chercheurs qui viendront après nous. L'objectif visé par ce travail est de permettre à tout lecteur même non averti, d'avoir les informations nécessaires à la compréhension de la micro finance en général et du microcrédit en particulier, du rôle de celui-ci sur le plan économique et social des bénéficiaires. Les dirigeants pourront trouver un intérêt scientifique qui peut leur permettre d'améliorer la gestion du financement de leur entreprise.

Paragraphe 3 : Objectifs du travail

L'objectif général de notre étude est de montrer l'effet réel du microcrédit octroyé par PAPME sur les bénéficiaires. Cet objectif sera atteint à travers les objectifs spécifiques définis ci-dessous :

OS1: Vérifier si les microcrédits octroyés par PAPME permettent d'améliorer la situation économique et sociale des bénéficiaires.

OS2 : Identifier les changements qui peuvent être effectués par PAPME pour que son action réponde au mieux aux besoins de ces bénéficiaires de microcrédit.

Section 2 : Revue de littérature et approche méthodologique

Paragraphe 1 : Revue de littérature

Le problème de contribution des IMF au financement des PME a déjà été abordé par plusieurs auteurs. C'est pour cela que nous nous attardons plus ici sur les travaux composés de rapport, de pratique optimale au suivi d'un système de financement décentralisé. Alors, pour mieux faciliter la compréhension du sujet et permettre aux lecteurs d'avoir une vision claire et précise des contours de ce travail, il s'agit ici de passer en revue les travaux antérieurs de recherche après avoir défini de façon approfondie les concepts majeurs autour desquels gravite l'essentiel du mémoire. Ces concepts sont essentiellement : la micro finance; le microcrédit ; IMF ; PME.

A-CLARIFICATION CONCEPTUELLE

Les présents concepts de base visent à clarifier certains termes utilisés tout au long de ce travail.

1-La micro finance :

La micro finance est composée de « micro » qui vient du Grec « mikros » signifiant « petit » et de « finance » qui émane du vieux français « finer » signifiant « payer » ou tout simplement procurer des fonds à une entreprise.

La micro finance peut être définie de plusieurs manières. Dans tout les cas, elle part d'un constat, celui de la dépendance des populations non bancarisées envers les usuriers et prêteur sur gage dont le but, sous couvert de respectabilité sociale n'en demeure pas moins l'accaparement maximale des biens du débiteur.

Avec les siècles, se sont développés trois grands types de système financier populaire :

- il s'agit premièrement du système de prêt sur gage pratiquant un taux d'intérêt minimal, destiné uniquement à couvrir les frais de gestion de l'entreprise qui a été créé en Italie en 1468. Il provient d'une inspiration catholique appelé le Mont-de-piété ;
- le deuxième système est celui de crédit mutuel/coopérative d'épargne et de crédit qui s'est développé avec un véritable mouvement de bancarisation de masse, à l'initiative de notable et parfois avec le soutien de l'Etat ;
- dans les années 1970 et au début des années 1980, simultanément au Bangladesh et en Bolivie, puis dans divers pays en développement, de nouveaux systèmes ont été créés pour lutter contre les pratiques des usuriers afin de sortir les populations pauvres de la misère. Basés sur le microcrédit destiné aux activités productives garantis par un système de caution solidaire, ces nouveaux systèmes ont ensuite développés tout type de services financiers, dont la collecte de l'épargne, en maintenant la priorité du crédit productif sur la thésaurisation. Les concepts modernes de « microcrédit » et de « micro finance » étaient nés, de même que celui de l' « institution de micro finance », ou IMF (LHERIAU, 2005 :6).

Grâce à son évolution fulgurante au fil des décennies, la Micro finance est considérée comme un moyen efficace de création de microprojets et donc de création de richesse et un outil de lutte contre la pauvreté. Elle peut aujourd'hui recouvrir quatre (4) notions :

- dans son acception la plus simple, elle consiste en la mise en place des financements spécifiques, à savoir des microcrédits en faveur de personnes non « bancables » et pour des activités génératrices de revenus ;

- le plus souvent, dans les PVD, elle vise à l'extension de la bancarisation des populations exclues du secteur bancaire, en leur offrant la possibilité de disposer d'un compte en banque pour y déposer leurs économies et servir de support à des opérations de crédit ;

- en sus des opérations de sécurisation de l'épargne et d'octroi de (microcrédits), les Institutions de micro finance offrent de plus en plus souvent des moyens de paiement et en premier lieu des virements de fonds nationaux ou internationaux (Par exemple au sein de l'UEMOA ou de la CEMAC), dont Nord-Sud (rapatriement des fonds des travailleurs migrants); la micro finance peut ainsi contribuer au développement des PVD en permettant l'acheminement des fonds jusque dans les villages et les quartiers, ce que les banques « classiques » ne font pas ou le font mal;

- enfin, les IMF ont parfois un rôle de fourniture des autres services non bancaires, financiers (micro assurance) ou non (centrale d'achat pour les membres et d'une manière générale toute société de service filiale et/ou partenaire de l'IMF, comme la téléphonie mobile au Bangladesh avec Grameen Phone) (LHERIAU, 2005 :19).

Ainsi, la micro finance se résume-t-elle au fait d'octroyer de crédits aux petites et moyennes entreprises en vue de développer des activités génératrices de revenus. En d'autres termes, la micro finance désigne l'ensemble des nouvelles techniques permettant aux pauvres d'avoir accès au marchés

financiers c'est à dire à la monnaie sans caution matérielle ni garanties souvent exigées par le système bancaire classique.

Enfin, la micro finance est un terme englobant et est définie comme: « l'ensemble des dispositifs permettant d'offrir des petits crédits (microcrédits) à des familles pauvres pour les aider à conduire des activités productrices de revenus leur permettant ainsi de développer leurs petites entreprises » (IKIEME, 2008: 18). DJADE 2011 indique que la micro finance s'inscrit toujours dans une logique de fourniture de services financiers à des populations non bancarisées et que l'offre revêt différentes formes: crédits, assurances, épargne, garantie, transfert d'argent, (DJADE, 2011: 31).

Au Bénin, on distingue deux formes de micro finance : la micro finance formelle et la micro finance informelle.

La micro finance formelle est pratiquée par des institutions structurées dont les activités sont officiellement reconnues par l'Etat. Ce sont des institutions comme PAPME, PADME, Vitale Finance, l'AGeFIB, le réseau FECECAM,...qui octroient généralement des crédits allant de 20000 à 5000000 FCFA.

La micro finance informelle selon Michel LELART (2005) est l'ensemble des « pratiques d'épargne et de crédit qui ne sont pas obligé de respecter un cadre ou un schéma fixé. Les relations entre le débiteur et le créancier, reposent sur la confiance, elles sont personnelles, non seulement parce que les partenaires se connaissent mais parce qu'ils font affaires comme ils l'entendent. Et si on a souvent l'impression que les uns et les autres procèdent de la même façon, ils décident toujours tous eux-mêmes, aux moindres détails près.»

La micro finance informelle se pratique au Bénin surtout au sein des organisations tontinières et par des banquiers ambulants. Les organisations tontinières sont des groupes de personnes qui se réunissent sur la base d'une relation contractuelle et d'une adhésion individuelle et volontaire. Les fonds de crédits sont souvent rassemblés, programmés et octroyés périodiquement aux

bénéficiaires suivant un système rotatoire. La taille des crédits dépend du nombre de membres, de groupe de tontine, et de la part individuelle. Le taux d'intérêt au remboursement est variable et relatif à chaque groupe de personnes ou groupement. Les banquiers ambulants, sont des travailleurs indépendants qui se déplacent à l'intérieur des marchés, des villages et des quartiers pour effectuer des opérations de dépôts et de petits crédits.

2- Le Microcrédit:

Avant d'aborder le concept de microcrédit, nous essayerons de définir aussi le concept de crédit qui est en vogue avant l'avènement du microcrédit.

Le mot crédit vient du latin: « creder » qui signifie croire, ainsi, « faire crédit » littéralement correspond à « faire confiance ». Les origines du crédit remonte à Babylone où le temple d'OUROUK faisant fructifié les offrandes reçues des fidèles en consentant des prêts en nature. Le crédit est généralement définit comme le mécanisme par lequel un débiteur obtient un bien ou de la monnaie d'un créancier en échange de la promesse d'un paiement différé de la contrepartie majorée d'un intérêt (Dictionnaire d'économie et des sciences sociales, NATHAN, 1989: 120). Le crédit permet donc de disposer d'un bien produit par autrui avant d'en avoir produire soi même l'équivalent: il rend effective une demande virtuelle, et anticipe une production à venir qu'il facilite. C'est un moyen essentiel de financement de l'économie. Le crédit à un coût à la charge du débiteur: sa dette sera majorée d'un intérêt. Si le crédit n'est pas financé par l'épargne d'un agent s'abstenant de consommer au profit d'un emprunteur, il l'est par une création monétaire nette de la part d'une banque (Dictionnaire d'économie et des sciences sociales, NATHAN, 1989: 120). Il s'agit généralement d'une activité réservée aux institutions financières (Les Banques). Pour Maria NOWAK (1991), la présentation des programme de crédit considéré comme « clés » du développement, puis comme échecs, engouffrant d'énormes sommes d'argent semble excessive et dichotomique. Et il n'y a pas eu pour cet auteur, erreur sur la conception du crédit, instrument du

développement mais plutôt sur le mode d'emploi en Afrique où les systèmes financiers ont été trop vite transplantés, centralisés et mal gérés. C'est surtout la mauvaise gestion qui est décrié aujourd'hui. Or, « le crédit est une dette et comme telle doit être traité avec rigueur. Sa distribution ne devrait pas être confiée à des hommes au grand cœur capables de jouer allègrement avec l'argent des autres » (NOWAK, 1991). On peut donc comprendre que l'auteur opte pour le financement des services décentralisés.

Le microcrédit quant à lui est en quelque sorte une variante du crédit qui se déroule non seulement dans les structures para-bancaires comme les Organisations Non Gouvernementales (ONG) qui gèrent le microcrédit, les associations, les caisses locales d'épargne et de crédit, les tontines etc. Il a été « initié » par le professeur YUNNUS qui a aussi créé la Grameen Bank au Bangladesh. Elle repose sur un constat et un principe très simple : « les plus pauvres des pauvres n'ont pas accès aux banque, et donc aux crédits, car ils ne peuvent offrir de garanties matérielles ou financières.

Traditionnellement, le terme de Microcrédit s'applique au financement des acteurs économiques les plus défavorisés des pays en voie de développement. L'objectif étant de permettre à ces différents acteurs d'accéder au crédit parfois pour des montants très faibles, mais de pouvoir ainsi assurer le financement de leur projet. Cette forme de financement se retrouve également dans les pays industrialisés. Le microcrédit est alors une forme de crédit conçue pour faciliter la réinsertion ou le retour à l'emploi d'une personne fragilisée. Il s'agit d'un petit montant prêté aux plus défavorisés surtout les femmes des pays en voie de développement afin de les aider à entreprendre des activités génératrices de revenus. Mais le terme de Microcrédit est plus relié à la micro finance de nos jours et est considéré comme sa variante.

Selon VINCENT (2000) il n'y a pas de consensus parmi les professionnels pour définir ce qu'est le microcrédit, les uns influencés par les dirigeants du sommet mondial de Washington estiment que tout crédit de plus de

100 dollar américain n'est plus du microcrédit. Les premières expériences de crédit de la Banque Grameen et des organisations prêtant aux femmes pour le petit commerce ou des micros projets se rangent dans cette catégorie. Les autres et se sont les plus nombreux, prêtant des sommes en monnaie locale allant de 100 à 5000 voir 10000 dollar américain et plus, considérant leur prêt comme du micro crédit (VINCENT, 2000: 02). Le microcrédit est donc une somme relativement petite prêtée aux individus. Selon l'auteur, le microcrédit est étroitement lié à l'activité des travailleurs du secteur informel. Il est local et proche des gens.

Dans le cadre de cette étude, le microcrédit est considéré comme une petite somme variant entre 25 et 100 dollar américain voir plus accordé aux agents économiques des pays en voie de développement pour entreprendre une activité génératrice de revenu. Ce type de microcrédit est différent (en termes de montant accordé) de celui dont le montant accordé va au-delà de 1000 dollar américain qui est considéré selon Vincent comme le type de crédit susceptible de déclencher la croissance économique. Le but du microcrédit dont il s'agit ici est de permettre aux bénéficiaires d'entreprendre une petite activité susceptible de leur donner une autonomie financière et qui pourrait entraîner le développement socio-économique.

3 - Institution de Micro Finance (IMF)

Dans une publication de la Banque Mondiale éditée en Août 1998 à propos de sa politique de micro finance en Afrique subsaharienne, il est écrit ceci : « par institution de micro finance, on désigne des agents et des structures qui effectuent des transactions financières d'un montant relativement faible en ayant recours à une méthodologie spécifique basée sur la moralité du client. Ce sont des institutions qui s'adressent à des ménages à faibles revenus, à des micros entrepreneurs, à de petits exploitants agricoles et à d'autres individus qui n'ont pas accès au système bancaire ».

4-Les Petites et Moyennes Entreprises :

a - Définition de la PME

Les Petites et Moyennes Entreprises ou Industries PME sont définies par des textes légaux en fonction des critères comme le volume d'investissement, de taille des effectifs, de chiffre d'affaires, etc. Les critères retenus diffèrent selon les textes législatifs ou réglementaires instituant les dispositifs d'aides aux PME. La fixation des seuils est assez variable d'un pays à un autre; ce qui fait qu'il n'existe pas une définition universelle de la PME.

Ainsi, la définition diffère d'un pays à un autre ou encore d'une zone monétaire à une autre à cause de non conformité de la taille de l'économie à l'échelle internationale.

Pour les Banques, c'est la dimension de l'encours de crédit qui détermine ce qui constitue une petite et moyenne entreprise. Or, puisque la réglementation de la BCEAO prévoyait jusqu'en 1989 une distinction entre un taux d'escompte normal et un taux d'escompte préférentiel, une PME était donc pour la banque une entreprise qui bénéficiait d'un encours de crédit en dessous de 30 millions de FCFA (100 000\$). De nos jours le dispositif de classement fixe un chiffre d'affaire maximum de 100000 millions de FCFA pour les petites entreprises et quant à elles confondue aux grandes.

Nous trouvons également cette diversité de définition à l'intérieur de l'UEMOA, même si elles convergent vers des critères relatifs à l'emploi (de 5 à 50 personnes) et le chiffre d'affaires (entre 5 à 500 millions).

Selon WITTERWULGHE (1998 : 15), la PME est défini « comme étant une unité de production ou de distribution, une unité de direction, de gestion sous l'autorité d'un dirigeant entièrement responsable de l'entreprise dont il est souvent propriétaire et qui est directement liés à la vie de l'entreprise. Elle est une entreprise qui en terme économique ne possède qu'une part relativement petite de marché ».

Dans la définition ci dessus, c'est l'aspect humain qui est mis en exergue.
Le style de gestion et de direction du responsable.

Selon la charte des PME /PMI au Bénin, on a les définitions suivantes :

- l'article 3 définit la PME/PMI comme toute entreprise légalement constituée tenant une comptabilité régulière, qui n'est pas une filiale de multinationale et qui satisfait au critère d'un effectif de 5 à 99 employés permanent, puis d'un capital social compris entre (1000000) et (50000000) de francs CFA ou des investissements d'un montant compris entre (5000000) et (500000000) de francs CFA.

Ce concept regroupe la micro, petite et moyenne entreprise.

- l'article 4, sont classés parmi les micros entreprises, celle remplissant les conditions suivantes :

-disposer d'un effectif inférieur à (05) employés;

-Tenir une comptabilité très allégée ;

-Etre inscrit au registre du commerce et au crédit mobilier ;

-Ne pas être astreint à la déclaration d'impôt ;

-Disposer d'un chiffre d'affaires annuel inférieur ou égal à(5000000) de francs CFA.

Les employés sont souvent des membres de la famille et les constats avec le monde de la gestion moderne sont dénués de formalités.

- L'article 5 définit les Petites Entreprises et Industries comme celles remplissant les conditions suivantes :

-Disposer d'un effectif compris entre cinq (05) et quarante neuf (49) employés ;

-Tenir une comptabilité conforme au système national en vigueur au Bénin et compatible avec les dispositions de l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA) ;

-Réaliser un chiffre d'affaires hors taxes annuel de cinq (5) à cent cinquante (150) millions de francs CFA.

Le Directeur de la PEI devra détenir une carte d'industriel ou d'importateur ou encore une carte professionnelle de commerçant en cours de validité.

- L'article 6 définit les Moyennes Entreprises et Industries, celles remplissant les conditions suivantes :

-Disposer d'un effectif compris entre cinquante (50) et quatre vingt dix neuf (99) employés ;

-Tenir une comptabilité conforme au système national en vigueur au Bénin et compatible avec les dispositions de l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA) ;

-Réaliser un chiffre d'affaires hors taxes annuel compris entre cent cinquante (150) millions et deux (2) milliards de francs.

L'entreprise sera caractérisée par une certaine division du travail, une organisation des tâches et une certaine gestion spécialisée .

Le directeur de la MEI devra disposer d'une carte d'industriel ou d'importateur ou encore d'une carte professionnelle de commerçant en cours de validité.

b - Les caractéristiques des PME

Contrairement à la définition donnée à la PME qui diffère d'un pays à l'autre, les PME présentent des caractéristiques communes à travers le monde du point de vu organisationnel, stratégique et juridique.

Ainsi WITTERWULGHE (1998 :21), pour une description des caractéristiques de la PME donne les éléments suivants :

-une centralisation de la gestion;

-un marché local et protégé par un marché national ou international

-une stratégie intuitive;

-un secteur traditionnel ou mature ;

-une technologie traditionnelle et l'innovation faible.

Selon FITOUSSI (1990 :20) la PME se caractérise par les éléments suivants:

- la détention du pouvoir : dans une PME, le pouvoir est détenu par le dirigeant- créateur de l'entreprise et c'est le type de relations que celui-ci entretiendra avec sa firme qui donnera à cette dernière sa configuration originale ;
- les techniques de gestion et de production : la gestion des PME est très souvent orientée vers l'objectif d'indépendance financière, ce qui traduit l'utilisation de techniques de gestion et de production assez peu sophistiquées;
- l'identité de l'entreprise qui se manifeste par la spécialisation de la PME (elle est très souvent rattachée à un métier ou à une technique donnée), et par un souci de croissance et de développement ;
- une fragilité incontestée marquée par une forte dépendance vis-à-vis du marché et un taux de mortalité élevé (généralement la PME disparaît avec le décès de son directeur fondateur);
- la faible pertinence de leurs états d'inventaire.

D'après le cours de Gestion des PME en Croissance dispensé par le Dr AGOSSOU Patrice-Aimé en troisième année de EGPME/UAC (2015-2016, p16) la quasi-totalité des unités économiques, est constitué de micro, petite, et moyenne entreprises. Elles exercent leurs activités en marge des lois et règlements en vigueur, exploitant ainsi la faible capacité des pouvoirs publics à faire respecter la législation. Les entreprises sont peu ou pas du tout préparées pour entreprendre. En général, ces promoteurs de PME opèrent dans le secteur agricole et celui des services, notamment le commerce. Ils ne sont pas toujours immatriculés ; de même, leurs activités ne sont pas comptabilisées et suivies, ce qui rend aléatoire la saisie et le suivi des entreprises concernées. Les PME Béninoises sont dans un état de dénuement presque total. Leurs ressources, matérielles et financières sont en deçà des minima requis pour affronter la concurrence sur les marchés sous régionales et internationales. En outre, les

méthodes de travail de ces entreprises sont rudimentaires, pénibles et peu rentables.

c - Rôles et importances des PME au Bénin

Sur le plan économique, en 2009, les PME représentent plus de 80% des emplois et plus de 70% du total des entreprises Béninoises. Elles contribuent pour plus de 15% au produit intérieur brut.

Sur le plan social, les PME jouent le rôle de stimulateur continu de la création d'emploi. Elles permettent la création d'un maximum d'emplois stables et rémunérateurs, dans les plus brefs délais, la main d'œuvre recrutée n'étant pas nécessairement d'une grande spécialisation. Dr AGOSSOU Patrice-Aimé cours de gestion des PME en croissance, troisième année de licence, EGPME/UAC, (2015-2016 ; p 16-17)

B – SYNTHÈSE DE QUELQUES TRAVAUX ANTERIEURS

Il s'agit pour nous de passer en revue certains auteurs qui ont totalement ou partiellement abordé les problèmes que nous évoquons dans le cadre de ce travail, les analyses qu'ils ont faites et les conclusions auxquelles ils ont abouti. Les auteurs ont pu expliquer de façon générale la contribution des IMF au financement des PME à travers l'importance du microcrédit.

Deux évaluations aléatoires de l'impact du microcrédit ont été effectuées à ce jour. BANERGEE(2010) mesurent l'effet du microcrédit de groupe dans la ville de Hyderabad, en Inde. Les résultats montrent que le programme a eu des effets positifs sur la création d'entreprise et sur l'acquisition des biens durables pour les petites activités, mais aucun effet sur la consommation ou sur toutes autres mesures visant le développement humain (santé, éducation, émancipation des femmes au sein du ménage, etc.). L'étude montre l'existence d'effet hétérogène sur la consommation, en fonction de la propension des ménages à investir dans une nouvelle entreprise. Les ménages ayant une forte propension à

démarrer une activité ont tendance à réduire la consommation pour faire face aux coûts fixes liés au démarrage des nouvelles entreprises, alors que les ménages avec une faible propension utilisent le microcrédit pour augmenter leur consommation actuelle par rapport au revenu futur. Ces résultats, qui constituent la première preuve empirique rigoureuse sur les effets du microcrédit, ont contribué à nuancer la discussion sur l'effet de l'amélioration de l'accès au crédit. Il suggère que s'il n'y a pas de transformation sociale radicale, comme certains partisans l'affirme, le microcrédit peut aider un groupe spécifique de ménage à entrer dans l'entrepreneuriat et à le développer à court terme. KARLAN et ZINMAN (2011) évaluent un programme de crédit individuel pour les micro-entrepreneurs en milieu urbain au Philippines, montrant aucun ou peu d'effet sur les profits et l'expansion des activités.

Ces deux études ont évalué les programmes de micro finance dans des zones urbaines densément peuplées. Dans un tel contexte, les emprunteurs potentiels ont pu avoir accès à différentes sources (formelle et informelle) de crédit, y compris d'autres IMF, les usuriers et les banques. En outre, il est possible que les emprunteurs potentiels aient des opportunités d'investissements bien supérieures à celle qui existe en milieu rural. Cela signifie que les effets du microcrédit peuvent être très différents dans un contexte rural où les opportunités de crédit et d'investissements sont plus faibles.

David HULME s'interroge sur l'efficacité du microcrédit et dresse un tableau noir de celui-ci en se concentrant sur le côté obscur, à savoir, la manière dont certaines activités de micro financement peuvent nuire aux perspectives des pauvres. L'auteur rappelle que les institutions de micro finance doivent suivre attentivement, non seulement leurs effets positifs, mais aussi les effets négatifs de la micro finance. Il invite cette dernière à plus d'humilité et estime qu'en dehors du Bangladesh, elle n'a même pas égratigné la surface de la pauvreté. Sur la question de la micro finance et plus particulièrement de sa composante la plus populaire, le microcrédit, HOFMANN (2003) précisent que de vastes

sommes ont déjà été investies par les acteurs de la mondialisation et que celles-ci représentent aujourd'hui des outils privilégiés de la lutte contre la pauvreté. Ces auteurs précisent également que la pauvreté a été promue au premier rang des objectifs des institutions onusiennes et de Bretton Woods. Ils se demandent si, à la limite, le microcrédit ne serait pas devenu le cheval de Troie de la mondialisation néolibérale, alors que, grâce à ces outils financiers décentralisés, même les pauvres, jusqu'alors en marge de l'économie marchande, deviennent des agents économiques et apportent leur modeste participation à l'économie mondiale. Les femmes pauvres pour leur part, longtemps exclues du processus de mondialisation se montrent désormais capables de se prendre en main, d'assumer le financement de leur emprunt, lequel est garant de la viabilité financière du système de microcrédit. Ces auteurs précisent également que malgré certaines difficultés liées au processus du microcrédit (la hauteur du taux d'intérêt et les maigres moyens pécuniaires de la population cible), certains aspects positifs peuvent être dégagés comme le cas de l'empowerment économique, social et politique, c'est-à-dire l'acquisition d'un droit à la parole, à la reconnaissance sociale et enfin, le droit à une autonomie personnelle.

Pour leur part, VINCENT (2000), montrent que le microcrédit a apporté un changement dans la vie des bénéficiaires. L'étude de VINCENT (2000) tente de préciser les effets du microcrédit. Il conclut que les crédits inférieurs à 100 dollars américains, accordés principalement aux femmes, améliorent certes leur situation pécuniaire à la marge, en termes de satisfaction relative de besoins de première nécessité (santé, nourriture, logement, écolage, etc.) mais qu'ils ne créent que très rarement (moins de 3 %) de petites entreprises ou des emplois nouveaux. Pour l'auteur, il y a donc amélioration, mais rares sont les bénéficiaires qui dépassent le seuil de pauvreté. Il montre également que ces microcrédits ont malgré tout un rôle essentiel, celui d'être un «plus social» et que pour cette seule raison, ils méritent d'être développés. Il précise que même lorsque les crédits octroyés sont plutôt de l'ordre de 100 à 1.000 dollars

américains, les effets sont les mêmes, la satisfaction des besoins de première nécessité une fois de plus, mais que quand même, contrairement aux prêts plus modestes ils contribuent dans une certaine mesure à la création d'emplois et de nouvelles entreprises (de 7 à 12 % selon les pays et selon les cas). Ce sont les crédits de 5.000 dollars américains et plus qui sont ceux qui déclenchent un véritable processus de croissance par l'investissement dans les nouvelles unités de production, l'amélioration de la productivité et l'ouverture sur de nouveaux marchés. VINCENT (2000) émet cependant quelques réserves concernant les programmes de microcrédit. Celles-ci concernent les conditions des prêts, soit la question des taux d'intérêt qui les accompagnent. Il rapporte que certains organismes comme les organisations non gouvernementales (ONG) chrétiennes du Nord et les donateurs optent pour des taux d'intérêt très bas de (1 à 3 % quelle que soit le niveau de l'inflation). Les caisses d'épargne et de crédit et les mutuelles, leurs fédérations et unions, de type Raiffeisen, adoptent même des taux d'intérêt en dessous de ceux du marché, et ce bien sûr quand les États dans lesquels ils fonctionnent les y autorisent. VINCENT prévient qu'on peut aider les pauvres avec des prêts sans intérêts ou à intérêts subventionnés mais qu'on ne peut continuer à «jouer Les Mères Teresa» sans être conscients que de tels programmes ne sont pas durables et se termineront avec la fin de l'aide. L'auteur précise que par contre nombreuses sont les organisations qui gèrent autrement le microcrédit avec des taux de prêts du crédit qui incluent non seulement le coût de l'intérêt bancaire (y compris l'inflation), mais aussi une participation à un fonds de couverture de risque et qu'un tel modus operandi est viable.

Paragraphe 2 : Approche méthodologique

Dans cette partie, nous parlerons de la dimension empirique de l'étude qui consiste à exposer les outils de présentation, les méthodes de collecte et d'analyse des résultats en passant par l'échantillonnage sans oublier de présenter nos difficultés et limites de l'étude.

A-Echantillonnage

Dans le cadre de notre enquête, un échantillon sera composé de dix-sept (04) membres du personnel opérationnel de PAPME (agence d'Agla) et de cinquante (50) clients. Ces deux catégories de population ont été choisies parce qu'elles sont les principaux acteurs de la vie de PAPME. L'effectif de 50 clients constituant une partie de la population a été pris compte tenu des moyens limités qui sont les nôtres.

B-Méthodes de collecte des résultats

Les méthodes de collecte auxquelles nous avons eu recours pour notre étude sont la recherche documentaire, les questionnaires adressés au personnel et aux clients, les entretiens directs, et les investigations.

1-Recherche documentaire

La recherche documentaire à été capitale dans le déroulement de ce travail. Elle nous a permis non seulement de rédiger la revue de la littérature, mais aussi de compléter les données collectées au cours de l'enquête. Dans le but de recueillir des informations présentant un intérêt pour nos travaux de recherche, nous avons étudié les mémoires antérieurs, certains ouvrages et publications collectionnés à la bibliothèque de l'ENEAM et également à l'Agence PAPME et enfin sur les sites appropriés du web.

2-Questionnaire

Le questionnaire a été conçu en relation avec les problèmes spécifiques identifiés, afin de permettre la vérification concrète des hypothèses. Ce qui nous a facilité la collecte d'informations auprès des clients et du personnel de PAPME.

3-Entretiens directs

Ce sont des entretiens avec différents responsables de PAPME. Ces entretiens nous ont permis de compléter les informations disponibles dans les rapports auxquels nous avons eu accès. Ils nous ont également permis de collecter certaines informations qui auraient été difficiles à obtenir avec le questionnaire.

4-Investigations

Ce sont les informations recueillies sur le terrain lors de nos descentes pour les opérations de relance en groupe, d'animation, de montage de dossiers et de contre-visites. La plupart de ces informations ne se retrouvent dans aucun document, elles sont issues de nos expériences vécues sur le terrain, et sont spécifiques à chaque client.

C-Méthodes d'analyse des résultats

Après la collecte des données, une analyse en est faite, sur la base d'outils d'analyses. Dans le cas d'espèce nous avons utilisé des tableaux.

D-Difficultés rencontrées

Notre stage à l'Agence PAPME Agla, nous a permis d'acquérir, en plus des connaissances théoriques reçues à l'école, le savoir-faire dans les procédures utilisées par les SFD. Cependant, nous avons connu des difficultés d'accès à certaines informations à cause d'une certaine réticence des clients à répondre à nos questions. A ces peines ; nous pouvons ajouter qu'une bonne partie des interviewés sur le terrain n'ont pas été capables(ou l'ont été difficilement) de répondre aux questions qui leur sont posées. Il faut encore noter que la rareté des rapports d'évaluation d'impact des projets de microcrédit sur les populations bénéficiaires à PAPME constitue un frein à la documentation dont ont a besoin. La négligence et la mauvaise gestion des

archives ont également rendu difficile l'accès aux informations sur les clients. Toutefois, il est important de souligner que ces difficultés ont été surmontées grâce à notre dynamisme, notre persévérance et notre détermination.

E-Limites de l'étude

Les résultats recueillis ont des limites dues à des réserves et surtout au caractère subjectif des réponses de certains enquêtés. Ils sont alors limités quant à leur insuffisance par rapport à ceux recherchés. Mais ces limites ne sont pas de nature à disqualifier le caractère scientifique et technique des résultats que nous allons présenter.

CHAPITRE 3 :
Cadre empirique de l'étude

Dans ce chapitre, il s'agira d'une part de présenter et d'interpréter les résultats, d'analyser les informations, et d'autre part, de faire une synthèse et des suggestions.

Section 1 : Présentation et analyse des résultats

Paragraphe 1 : Présentation des résultats :

A ce niveau, nous présenterons les résultats obtenus de nos enquêtes et entretiens sans oublier de les commenter.

Comme nous l'avons dit précédemment, nous avons adressé nos questions à 54 personnes dont 50 clients et 04 agents (chargé de crédit).

Les questions qui se trouvent dans notre questionnaire et notre guide d'entretien, ont donc été posées pour conduire l'enquête relative à l'effet qu'a le microcrédit accordé par PAPME sur ses clients.

En effet, notre analyse a portée sur l'usage de prêt, l'effet du microcrédit l'évaluation de l'institution par ces clients et les difficultés de remboursement. Les résultats découlant de cette enquête sont consignés dans les tableaux ci-après :

Tableau N°1 : Répartition des résultats d'enquête relative à l'information sur les clients

Informations sur les clients	Réponses	Pourcentage %	Commentaires
Sexe du client:	-Masculin -Féminin	10% 90%	90% des clients sont des femmes
Age :	-Moins de 18 ans -18 à 59 ans -60 ans et plus	2% 92% 6%	La plupart (92%) sont majeurs mais pas trop vieux.
Situation matrimoniale :	-Marié(e) -Célibataire -Divorcé(e) -Veuf (Ve)	80% 10% 4% 6%	80% des enquêtés sont mariés
Niveau d'étude :	-Jamais scolarisé -Primaire -Secondaire -Universitaire	60% 24% 10% 6%	60% des enquêtés ne sont pas instruits
Nombre de personnes en charge	-aucun -1 à 5 -6 à 10 -10 à plus	8% 60% 28% 4%	La majorité (92%) des enquêtés ont au moins une personne en charge

Source : Réalisé par nous même

De l'analyse des commentaires, il ressort que les bénéficiaires sont constitués à 90% de femme. L'âge des enquêtés varie majoritairement entre 18 et 59 ans et 80% sont mariés. 60% ne sont pas instruits, 24% ont un niveau d'étude primaire, 10% un niveau secondaire et 6% sont universitaires. Egalement, la majorité des enquêtés soit 92% ont au moins une personne en charge.

Tableau N°2 : Répartition des résultats d'enquête relative à l'usage du prêt

Usage de prêt	Réponses	Pourcentage %	Commentaires
Types de prêt	-Prêt individuel -Caution solidaire	10% 90%	90% des prêts sollicités par les enquêtés sont des cautions solidaires
Nombre de prêt reçu	-Un -Deux -Trois et plus	10% 40% 50%	Il n'y a que 10% des enquêtés qui sont de nouveau client contre 90% d'anciens clients.
Dans quelle activité avez-vous investi le dernier prêt accordé par l'institution	-Production -Commerce -Services -Production et commerce	10% 64% 6% 20%	Plus de la moitié des questionnés exercent une activité commerciale.
Quel a été l'objet de votre prêt	- Nouvel investissement -Renforcement du fond de roulement	10% 90%	Peu de client (10%) utilisent le prêt pour de nouveaux investissements.

Source : Réalisé par nous même

Les résultats de l'enquête indique que 90% des enquêtés sont au moins à leur deuxième cycle de prêt contre 10% de nouveau client et 90% des prêts sont des prêts de groupe. Par ailleurs, plus de la moitié des questionnés (84%) destinent leur prêt au commerce, 90% utilisent le prêt pour augmenter le volume de leur activité et 10% investissent dans de nouvelles activités.

Tableau N°3 : Répartition des résultats d'enquête relative à l'effet du microcrédit

Effet du microcrédit	Réponses	Pourcentage %	Commentaires
Sur l'activité			
Votre chiffre d'affaire mensuel a-t-il augmenté ?	-OUI -NON	76% 24%	76% de l'échantillon affirme qu'il y a augmentation de leur chiffre d'affaire
Est-ce que vous arrivez à réaliser de bénéfice dans votre activité ?	-OUI -NON	74% 26%	La plupart (74%) réalisent de bénéfice.
A quoi sert le bénéfice issu de votre activité ?	-Consommation -Renforcement de l'activité -Autres	66% 24% 10%	66% des enquêtés affectent le bénéfice issu de leur activité à la consommation.
Est-ce que vos points de vente ont augmentés ?	-OUI -NON	10% 90%	90% de l'échantillon n'arrivent pas à multiplier leurs points de vente.
Votre activité nécessite-t-elle une main d'œuvre ?	-OUI -NON	24% 76%	24% des clients enquêtés ont besoin de main d'œuvre pour leur activité mais 10% arrivent à en embaucher
Arrivez-vous à embaucher la main d'œuvre nécessaire ?	-OUI -NON	10% 90%	
Sur l'individu			
Est-ce que vous bénéficiez des formations pour la croissance de votre activité ?	-OUI -NON	6% 94%	Seulement 6% des clients enquêtés bénéficient de formation pour la gestion de leur activité.
Est ce que vous arrivez à épargner:	-OUI -NON	20% 80%	80% de l'échantillon n'arrivent pas à constituer une épargne personnelle.

Sur le foyer				
Arrivez-vous à scolariser vos enfants ?	-OUI -NON	90% 10%		La plupart de l'échantillon (90%) instruit leurs enfants.
Arrivez-vous à améliorer votre alimentation ?	-OUI -NON	60% 40%		Plus de la moitié des enquêtés arrivent à mieux se nourrir se vêtir et se soyer.
Arrivez-vous à améliorer votre habillement?	-OUI -NON	60% 40%		
Arrivez-vous à vous soyer au moment opportun ?	-OUI -NON	60% 40%		

Source : Réalisé par nous même

Les clients enquêtés estiment que les activités sont rentable à 74%, que leur chiffre d'affaire mensuel à augmenter (76% des enquêtés). 66% de l'échantillon estiment aussi que le bénéfice qu'ils en tirent est utilisé pour la consommation tandis que 24% utilisent leur bénéfice pour le renforcement de leur activité. Malgré que l'activité est rentable, force est de constater que 90% de l'échantillon ont maintenu le même nombre de point de vente. Aussi, 24% des clients ont des besoins en main d'œuvre pour leur activité mais seulement 10% arrivent à en embaucher.

En se qui concerne l'effet du microcrédit sur l'individu même, 6% des enquêtés bénéficient de formation pour la gestion de leur activité de la part de l'institution (soit 3 clients sur 50). De même, 20% seulement arrivent à se constituer une épargne personnelle.

Selon les résultats qui concernent les effets du programme sur les conditions de vie, on constate une amélioration à 90% au niveau de l'éducation des enfants. Omis la scolarisation des enfants, les gains tirés des activités sont affectés à 60% à l'alimentation, à l'habillement et aux soins médicaux dans le foyer.

Tableau N°4 : Répartition des résultats d'enquête relative à l'évaluation de l'institution par ces clients

Évaluation de l'institution	Réponses	Pourcentage %	Commentaires
pourquoi être vous devenus client de PAPME ?	-Peu de garantie exigée	50%	50% de l'échantillon préfèrent PAPME à cause de l'insignifiance de la garantie exigée.
	- Une source continue de fond de roulement	30%	
	-L'attention et la confiance du personnel	20%	
Qu'est ce que vous n'aimez pas chez l'institution ?	-Rien	6%	60% de l'échantillon affirment que le délais de mise en place du crédit est trop long mais 10% estiment que le montant du crédit est faible.
	-Délais de mise en place du crédit trop long	60%	
	-Montant du crédit faible	10%	
	-Manque de différé avant la première échéance	24%	

Source : Réalisé par nous même

A la question pourquoi êtes-vous devenu client à PAPME, 50% des enquêtés ont affirmé qu'ils préfèrent l'institution a cause du peu de garantie exigée pour l'octroi d'un prêt, d'autre (30%) estiment qu'avec PAPME ils ont une source continue de fond de roulement et 20% disent que c'est parce que le personnel est attentionné et confiant.

Pour ce qui est de l'appréciation du système de prêt ,60% trouvent que le délai de mise en place du crédit est long, 10% estiment que le montant du prêt est faible, 24% trouvent qu'on ne leur accorde pas de délai suffisant avant la première échéance de remboursement et qu'ils développent des activités en parallèle pour faire face a leurs échéances. Seulement 6% des enquêtés n'ont rien a reproché à l'institution.

Tableau N°5 : Répartition des résultats d'enquête relative aux difficultés de remboursement

Difficulté de remboursement	Réponses	Pourcentage %	Commentaires
Est-ce qu'il vous arrive des difficultés de remboursement ?	-OUI	80%	Presque tous les clients (80%) ont eu au moins une fois de difficulté de remboursement.
	-NON	20%	
Quelles sont les causes de vos retards de paiement	-Mévente	30%	La mévente et l'insuffisance du crédit ont été soulignées comme les causes majeures des retards de paiement de dette par 60% de l'échantillon.
	-Problème personnel (santé et problème familial)	20%	
	-Manque de temps	20%	
	-Montant du crédit trop faible par rapport au projet.	30%	

Source : Réalisé par nous même

Selon les résultats de l'enquête ,80% de l'échantillon déclare avoir eu au moins une fois de difficulté de remboursement de leur prêt et l'impute majoritairement à la mévente et l'insuffisance de crédit (60 % des questionnés). Les autres causes de retard sont : les problèmes personnels(20% des enquêtés), le manque de temps (20% de l'échantillon l'affirme).

Paragraphe 2 : Analyse des résultats :

Le micro crédit est un outil essentiel qu'exploitent les IMF pour permettre à la couche défavorisée de satisfaire leurs ambitions de création de richesse. Pour ce faire, plusieurs stratégies sont mises en place pour accomplir cette mission.

Nous nous sommes intéressés aux clients de l'agence PAPME pour analyser la participation des Systèmes financiers décentralisés sur leurs activités. Pour cela, l'analyse des résultats issue de notre enquête se présente comme suit :

A-Analyse relative aux clients et aux prêts accordés à PAPME

Suite à l'échec des différents Programmes d'Ajustement Structurel, plusieurs personnes se sont trouvées dans une situation de précarité plus précisément les femmes des pays en voie de développement. Le constat a été fait par le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) que les femmes manquaient cruellement d'argent pour entreprendre des activités génératrices de revenu et sont dépendantes des hommes, des parents et amis. Cette situation doublée du niveau de scolarisation très faible des femmes les plonge dans une condition de vie exécrable. C'est ce qui explique le fort taux de femmes au niveau des demandeurs de prêt indiqué dans le tableau N°1.

En réalité, deux produits sont offerts : le crédit individuel et le crédit de groupe.

Le crédit individuel est accordé à tout individu qui désire bénéficier de prêt et qui répond aux exigences de l'institution. Mais le plus important est d'avoir un avaliseur tout en ayant une activité génératrice de revenu en plus d'une garantie.

Le second type de crédit est celui de groupe accordé à des individus qui n'ont pas de garantie matérielle mais qui bénéficient de prêt sur la base de caution solidaire. Cette caution solidaire pousse chaque individu à faire un effort de paiement pour ne pas compromettre l'obtention de prêt ultérieur à l'ensemble

du groupe. Le constat qui est fait est que les personnes n'ayant pas de garantie ne peuvent bénéficier de crédit qu'à travers la formation d'un groupe solidaire se qui est tout affaire normal au niveau de l'institution car cela leur permet de récupérer l'argent emprunté en exerçant la pression social sur le groupe. Cela se prouve par le tableau N°2 selon lequel la grande majorité souscrit à la caution solidaire. L'autre aspect est que lorsque l'individu n'arrive pas à rembourser sa dette, compte tenu de sa situation (maladie, mévente etc.) affirmé par les enquêtés dans le tableau N°5, il compromet l'avenir de tout le groupe. Mais malgré tout ces risques que peu enregistrer ce type de prêt, les clients vue leur situation à ne pas pourvoir remplir les conditions du prêt individuel sont obligés de souscrire en majorité au prêt à caution solidaire.

B- Analyse relative à l'effet du micro crédit

Tout d'abord, en ce qui concerne les résultats de la micro entreprise ,il ne semble pas avoir d'effet significatif des microcrédits .En d'autre terme, les bénéficiaires n'ont pas connu d'évolution : ni leur lieu de vente ni l'embauche de la main d'œuvre n'a augmenté (d'après le tableau N°3). Ceci est assez compréhensible pour la main d'œuvre vu que la majorité des enquêtés n'exercent pas une activité de production qui nécessite une charge horaire plus importante qu'une activité commerciale.

Ce pendant le crédit permet des améliorations de la micro entreprise via d'autre biais .D'une part le fait de bénéficié de microcrédit permet aux micros entrepreneurs de faire des achats de matières premières ou de marchandises en gros et de bénéficié du prix d'en gros, d'autre part le microcrédit facilite l'acquisition de capital physique. C'est ce qui explique l'augmentation des bénéfices réalisés par les clients (74% des enquêtes) indiqué dans le tableau N°3. La majorité des enquêtes ont accru leur chiffre d'affaire et arrivent à réaliser des bénéfices. En effet les clients apprécient ces crédits qu'elles obtiennent car le crédit leur permet d'avoir une source continue en fond de

roulement ce qui n'était pas le cas dans le passé. Avec ces crédits, les bénéficiaires arrivent à développer leur activité génératrice de revenu et les bénéfices issus de ces activités leur permettent de jouer un rôle important dans les dépenses du foyer. Les retombées économiques des crédits permettent aux bénéficiaires de soigner les enfants en cas de maladie, de scolariser les enfants qui sont en âge d'être scolariser, de participer dans les dépenses liées à l'alimentation et à l'habillement du foyer grâce à leur autonomie financière rendu possible par l'amélioration du revenu issu de l'activité.

En ce qui concerne l'effet du programme sur l'individu, nous ne remarquons pas une amélioration. La majorité des enquêtés n'arrive pas à épargner (80%). Ceci est en partie dû d'une part au fait que beaucoup d'entre eux ne sont pas instruits : les personnes ayant atteint un niveau d'éducation plus élevé ont davantage de capacité pour gérer leur argent et planifier leur dépense. D'autre part près de (94%) des bénéficiaires ne bénéficient pas de la part de l'institution de formation au cours duquel les bénéficiaires apprendront à bien calculer les coûts associés à leur activité afin de déterminer les bénéfices de leur micro entreprise.

Avant la souscription d'un prêt, tout demandeur devrait avoir une idée de l'utilisation de ce dernier. Dans le tableau N°3 la plupart des clients ont déclaré que leur chiffre d'affaire a augmenté et qu'ils arrivent à réaliser des bénéfices avec leur activité. C'est-à-dire que le crédit accordé a favorisé le fonctionnement de l'activité. Mais pour certains, toujours dans le même tableau les gens trouvent que leur activité nécessite de main d'œuvre mais qu'ils sont incapables d'en embaucher. On peut alors dire que certains objectifs sont atteints puisque qu'ils ont aussi estimé qu'ils arrivent à scolariser leur enfant.

Mais malgré cela, nous constatons à travers le tableau N°3 que les clients arrivent quand même à améliorer quelque situation comme la restauration, l'habillement en consacrant le bénéfice que leur procure l'activité à la consommation ce qui ne leur permet plus d'épargner.

C- Analyse relative à l'amélioration des produits et services proposés

L'un des objectifs d'une étude d'impact du microcrédit est de fournir les informations afin d'améliorer l'adéquation des produits et services aux besoins des clients.

Nous constatons que l'institution applique des politiques de sanctions annoncées contre les retards de remboursement, et celles-ci semblent avoir des effets positifs en termes d'incitation et d'apprentissage .En effet lorsqu'un client bénéficie de crédit depuis plusieurs années, il intègre cette contrainte dans son budget et s'habitue à effectuer des versements réguliers, notamment dans le souci de pouvoir obtenir des crédits d'un montant chaque fois plus élevé. Aussi l'institution refuse de renouveler les crédits à ceux qui sont chroniquement en retard.

Au cours de l'entretien, les chargés de crédit nous ont expliqué qu'il existe plusieurs causes aux retards de remboursement. Par exemple:

- le bénéficiaire a eu des problèmes personnels :(réponse donnée par 20% des enquêtés) ;
- la mévente (réponse donnée par 30 % des enquêtés) ;
- le bénéficiaire n'a pas eu le temps de venir payer (réponse donnée par 20% des enquêtés) ;
- le bénéficiaire ne veut pas payer.

C'est avec l'expérience que les agents arrivent à distinguer ceux qui sont en retard parce qu'ils ne veulent pas payer de ceux qui ne peuvent pas tout simplement payer .Ceux qui veulent payer on a aucun mal à les retrouvés.

Quant aux clients qui ne veulent pas payé, le moyen de les contraindre sera la pression sociale.

Vue l'effectivité de ses concurrents sur le terrain, PAPME c'est engagé de rendre la vie plus facile aux populations. Alors, d'après les dits des enquêtés dans le tableau N°4, nous avons constaté que beaucoup d'appréciations ont été exprimée par les clients de PAPME en donnant comme raison de souscription à

l'institution le fait que ses agents sont cléments et accueillants. Nous constaté aussi que 50% des clients aime l'institution a cause de la garantie presque insignifiante qui est exigé pour l'obtention du prêt. Cela confirme que ces clients étaient exclues du système classique bancaire traditionnel, le simple fait qu'on accepte de leur octroyer un crédit est un changement essentiel. 30% des enquêtés préfèrent les microcrédits car il leurs fournissent une source continue de fonds de roulement.

Contrairement au précédant, 60% des questionnés affirment que le délai de mise en place du crédit est long. En effet, selon le manuel de procédure, si le client rempli les conditions requises après la demande de prêt, le crédit sera normalement octroyé dans un délai de deux semaines .Mais dans la pratique le processus prend plusieurs semaines ce qui peut ne pas permette aux clients de saisir des opportunités a temps. D'autres clients (10%) affirment que le montant du crédit est faible par rapport à leur projet. Cela concerne notamment le montant faible du premier crédit, ce qui en réalité fait parti des moyens mis en place par l'institution pour cibler les pauvres.

Section 2: Synthèse et suggestions

Paragraphe 1 : Synthèse des résultats

A la suite des résultats analysés et eu égard aux différents avis des bénéficiaires de microcrédit, le programme de financement mis en place par PAPME constitue un élément essentiel pour le développement des activités et l'amélioration des conditions de vie de nos populations.

En effet la majorité des clients exercent une activité commerciale et grâce au microcrédit octroyé par l'institution, ils arrivent à jouer un rôle dans la société. Le revenu issu des activités est utilisé pour renforcer l'activité et en grande partie pour la consommation. Ainsi les clients contribuent aux dépenses du foyer. Cependant, le délai de mise en place du crédit est parfois long par rapport à ce qui est écrit dans le manuel de procédure. Aussi les bénéficiaires ne

bénéficie pas tous de formation ce qui peut être un frein à la bonne marche de leur activité.

Paragraphe 2 : Suggestions de l'étude.

Les suggestions que nous formulons résultent de nos expériences au sein de l'institution, du traitement des résultats recueillis et du constat fait sur le terrain.

Dans le cadre d'une contribution efficace du réseau PAPME au financement des micros entreprises, nous lui proposons les recommandations qui suivent :

- ✓ L'institution devra penser à renforcer son système de suivi de l'activité génératrice exercée par le client. Ce suivi conseil mettra les clients dans une logique de prévisions objectives en termes de rentabilité de l'activité que ces derniers exercent.
- ✓ Pour les clients qui ont de grandes difficultés de paiement, on peut leur proposé une relance. En effet, le client se sent dans une impasse et lui donné cette option le tranquillise, il sent qu'il respecte ces engagements et qu'il il pourra avoir accès à un renouvellement en suite.
- ✓ En ce qui concerne les clients qui ne veulent pas payé, le moyen de les contraindre sera la pression sociale : il faut aller les voir le plus souvent possible.
- ✓ Il faudra également qu'un rééchelonnement des crédits soit effectué surtout au cas où les causes de la défaillance sont liées aux difficultés familiales ou des catastrophes naturelles. Cela permettra au client de commencer à verser ses remboursements.
- ✓ Le réseau PAPME devra inclure dans son programme des séances de formation et de conseils techniques (programme d'alphabétisation, initiation à la notion de gestion des entreprises)

de façon obligatoire à tous ses bénéficiaires. Cela va améliorer la bonne gestion des activités de ces micro entrepreneurs ce qui aura une conséquence positive.

- ✓ Pour améliorer les modalités d'octroi de crédit, une sélection efficace des clients doit être effectuée. Le processus de sélection des clients doit autant que possible éliminer les mauvais emprunteurs.
- ✓ Pour ce fait, nous recommandons à l'agence PAPME d'étudier de façon approfondi les dossiers de prêt avant la mise à disposition des fonds. En suite elle devra disposer d'une brève description du cycle des activités qui font l'objet de crédit afin de savoir à quel moment octroyé le crédit pour une utilisation judicieuse par le bénéficiaire.
- ✓ Il faut aussi que l'institution accorde un peu plus de temps compte tenu de l'activité en ce qui concerne le délai accordé au client avant le premier remboursement. Ce qui permettra au bénéficiaire de fructifier dans cette intervalle de temps donné les crédits avant de commencer à rembourser le prêt.



Conclusion

Les institutions de micro finance jouent un rôle d'intermédiaire financier au profit des micros entrepreneurs ces dernières années.

Parmi t'en d'autre, l'agence pour la Promotion et l'Appui des Petites et Moyennes Entreprises (PAPME) est une grande institution de micro finance formellement enregistrée qui est au service des populations de la couche défavorisé désireux participer au développement de l'économie Béninoise.

Les résultats de l'enquête mené nous ont permis de comprendre que les institutions de micro finance contribuent favorablement à l'émergence des PME au Bénin. En effet, plusieurs enquêtés ont confirmé lors de nos enquêtes une amélioration de leurs conditions de vie.

La réalisation de cette étude a été guidée par deux préoccupations majeures. Il s'agit de voir dans un premier temps la relation entre conditions économiques et sociales et les prêts de microcrédit et dans un second temps l'amélioration des produits et services proposés par l'institution.

Nous pouvons, au terme de notre analyse dire que les prêts de microcrédit ont contribué dans une certaine mesure à l'amélioration des projets des bénéficiaires car cela leur a permis d'être actifs économiquement. Ces prêts ont rendu les bénéficiaires plus ou moins autonomes car grâce au revenu issu de leur activité, les bénéficiaires arrivent à participer aux dépenses de leur foyer. Les microcrédits contribuent à assurer la solidité des activités et à garantir une source stable de revenus aux bénéficiaires, les rendant donc moins vulnérables aux chocs extérieurs.

Quant à notre deuxième préoccupation, les résultats de l'évaluation de PAPME par ces clients montrent qu'ils sont partiellement satisfaits. A cet effet les bénéficières auraient souhaité que l'institution revoir les montants accordés et que le processus d'octroi de prêt soit plus rapide.

En somme, les prêts de microcrédit contribuent à l'amélioration des besoins élémentaires des bénéficiaires à savoir l'alimentation, les soins de santé

primaires la scolarisation des enfants etc. Mais le développement du Bénin passerait-il par le microcrédit ?

Références Bibliographiques

- ACCLASSATO, D. (2008), « Taux d'intérêt effectif, viabilité financière et financement des petits opérateurs économiques par les institutions de micro finance au Bénin », *Annals of public and cooperative Economics*, 79 :1, p 161-162 ;
- BANERGEE, A. et E. DUFLO, R. GLENNERSTER et C. KINNAN (2010), “The Miracle of Microfinance? Evidence from a Randomized evaluation”, MT Working paper pp 73-91;
- Banque Mondiale (1997), « Rapport sur l'état des besoins sur le crédit dans le monde », Washington, DC ;
- DJADE, K. (2011), *L'économie informelle en Afrique Subsaharienne*, Paris, l'Harmattan, p 31
- Docteur AGOSSOU Patrice Aimé (2016), cours de Gestion des PME en croissance, troisième année de licence, EGPME/UAC, p 16-17 ;
- FITOUSSI Isabelle, (1990), *la PME face à sa banque*, édition Performa, p 20
- HOFMANN, E. et KAMALA, M. G. (2003), « le micro crédit pour les femmes- solution miracle ou cheval de trois de la mondialisation? » in *Etat du débat regard de femmes sur la globalisation*, (dir. J. Bisilliat), Karthala, p 17 ;
- HULME D. (2000) “Impact Assessment Methodologie for Micro finance : theorie Experience and Better Practice” *World Development*, Vol 28 (1), pp 79-98;
- IKIEME, S. (2008) *la micro finance au Congo Brazzaville instrument de paupérisation ou moyen de lutte contre le sous-développement*, Paris, l'Harmattan, p 18 ;
- KARLAN, D. et J. ZINMAN (2011), “Microcredit in Theory and Practice: Using Randomized credit scoring for Impact Evaluation” *Science* 10, june 2011, pp.1278 – 1284;

- LELART Michel (2006), de la finance informelle à la finance formelle, édition les archives contemporaines, Paris, p 116 ;
- LERIAU Laurent (2005), précis de la réglementation de la micro finance, Edition Agence France de Développement, p 6 – 19 ;
- Manuel de procédure d’octroi et de suivi de crédit PAPME Cotonou, Février (2008) ;
- NATHAN, (1989), Dictionnaire d’économie et des sciences sociales, p 120 ;
- NOWAK Maria (1991), on ne prête pas qu’aux riches. La révolution du micro crédit, édition Jean Lattès, France, p 92 ;
- VINCENT. F : « le système du micro crédit, permet-il le développement ? » in Revue Problèmes économiques ? N°2666- 24 Mai 2000, p 2-25 ;
- WITTERWULGHE Robert (1998), La PME édition Boeck, p 15 – 21 ;

Annexes

Annexe 1 :

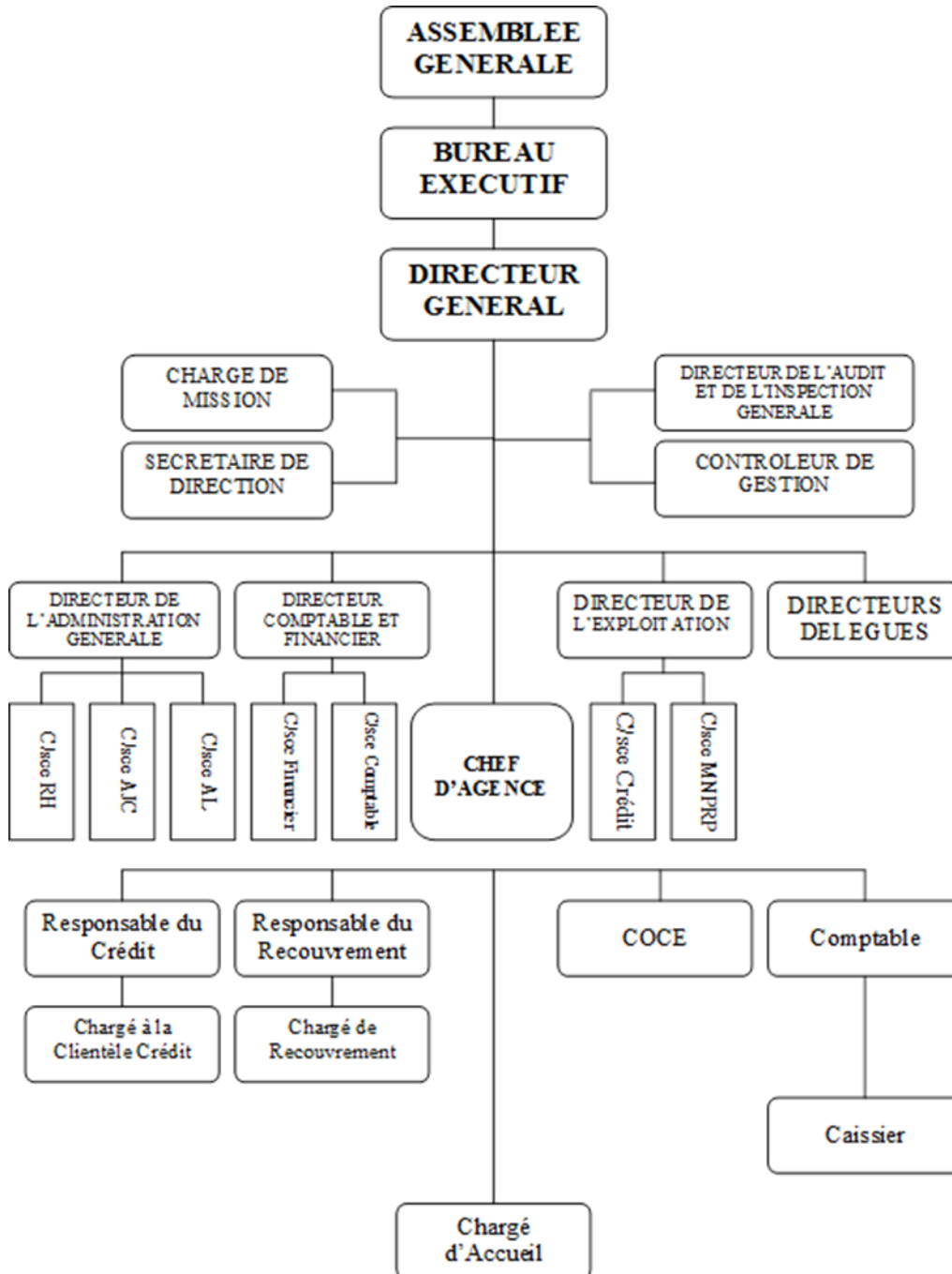
Réseau de PAPME

Ordre	Département	Entités
1	LITTORAL	Agences : JERICHO, AGLA, AKPAKPA
2	ATLANTIQUE	Agences : CALAVI, ATROKPOCODJI
3	OUEME	Agence: HOUINMEY (PORTO-NOVO)
4	PLATEAU	Agence : POBE
5	ZOU	Agence : KPOCON (BOHICON)
6	MONO	Agence : AZOVE
7	COLLINES	Agence : DASSA
8	BORGOU	Agence : WANSIROU (PARAKOU)
9	ALIBORI	Agence: KANDI
10	ATACORA	Agence : NATITINGOU

SOURCE : Manuel de procédure PAPME- BENIN

Annexe 2 :

Organigramme de PAPME



SOURCE : Manuel de procédure PAPME-BENIN

Annexe3 : Questionnaire d'enquête :(adressé aux clients)

Monsieur /Madame,

Dans le cadre de la réalisation de notre mémoire de fin de formation donnant droit au diplôme de licence professionnelle en Entrepreneuriat et Gestion des PME à la Faculté des Sciences Economiques et de Gestions de l'UAC sur le thème : « Contribution des IMF sur le financement des PME : Cas de PAPME Agla », nous vous prions de bien vouloir nous aider à obtenir les informations en répondant aux questions suivantes :

INFORMATION SUR LE CLIENT :

1) Sexe du client:

- masculin
- féminin

2) Âge:

- moins de 18 ans :
- 18 à 59 ans :
- 60 ans et plus :

3) Situation matrimoniale:

- marié (e)
- célibataire
- divorcé (e)
- veuf (ve)

4) Niveau d'étude:

- jamais scolarisé
- primaire
- secondaire
- universitaire

5) Nombre de personne en charge:

- aucun

-1 à 5

-6 à 10

-10 à plus

USAGE DU PRET :

6) Nombre et types de prêt reçu:

Numéro de prêt
-Un
-Deux
-Trois et plus

Types de prêt	individuel	
	Caution solidaire	

7) Dans quelle activité avez-vous investi le dernier prêt accordé par l'institution ? Production Commerce Production et commerce service

8) Quel a été l'objet de votre prêt:

-nouvel investissement

- renforcement du fond de roulement

EFFET DU MICRO CREDIT :

➤ **SUR L'INDIVIDU**

9) Est-ce que vous bénéficiez des formations pour la croissance de votre activité ? OUI NON

10) Est ce que vous arrivez à épargner:

-OUI

-NON

➤ **SUR L'ACTIVITE**

11) Votre chiffre d'affaire mensuel a-t-il augmenté ?

-OUI

-NON

12) Est-ce que vous arrivez à réaliser de bénéfice dans votre activité ?

- OUI

- NON

13) A quoi sert le bénéfice issu de votre activité ?

- à la consommation

-au renforcement de l'activité

14) Est-ce que vos points de vente ont augmenté ?

OUI

NON

15) Votre activité nécessite t- elle une main d'œuvre ?

OUI

NON

arrivez vous a en embauché ? OUI NON

➤ **SUR LE FOYER**

16) Arrivez-vous à scolariser vos enfants? OUI : NON :

17) Est ce que vous arrivez à améliorer :

-votre nourriture ? OUI : NON :

-votre habillement? OUI : NON :

-votre santé ? OUI : NON :

EVALUATION DE L'INSTITUTION PAR CES CLIENTS :

18) pourquoi êtes vous devenus client de PAPME ?.

.....

.....

19) Qu'est ce que vous n'aimez pas chez l'institution ?.....

.....

.....

REMBOURSEMENT

20) Est ce qu'il vous arrive des difficultés de remboursement:

-oui

-non

21) Quelles sont les causes de vos retards de paiement:

-Montant du crédit trop faible par rapport au projet :	
-Mévente :	
Problème de disponibilité de temps	

7) Faites vous des enquêtes de moralité sur vos clients ?

OUI

NON

PARFOIS

8) Que préconisez-vous pour pallier aux situations de retard de
remboursement :.....

.....

.....

.....

.....

Table des matières

ENGAGEMENT	i
DEDICACE 1	ii
DEDICACE 2	iii
REMERCIEMENTS	iv
LISTE DES SIGLES	v
LISTE DES TABLEAUX	vii
SOMMAIRE	viii
INTRODUCTION :	1
CHAPITRE 1 :	4
Présentation du cadre de stage et restitution du stage.	4
Section 1 : Cadre contextuel de l'agence PAPME	5
Paragraphe 1 : Présentation du cadre institutionnel de l'étude	5
A-Cadre institutionnel	5
B-Environnement institutionnel	6
1-Le macro environnement	6
a- L'environnement économique	6
b-L'environnement réglementaire.....	7
c-L'environnement politico-juridique	7
2-Le micro environnement	8
a- La clientèle	8
b-La concurrence	8
Paragraphe 2 : Etat des lieux	9

A-Atouts	9
B-Problèmes	9
Section 2 : Restitution du stage	9
A-Service d'accueil et de formalité	10
B-Service de crédit :	10
C-Service d'épargne-tontine :	11
D-Service de recouvrement :	11
E-Service comptabilité :.....	11
F-Service caisse :	11
CHAPITRE 2 :	13
Contexte théorique et méthodologique de l'étude.....	13
Section1 : Problématique, intérêt et objectifs de l'étude	14
Paragraphe 1 : Problématique de l'étude	14
Paragraphe 2 : Intérêt de l'étude	15
Paragraphe 3 : Objectifs du travail	16
Section 2 : Revue de littérature et approche méthodologique	16
Paragraphe 1 : Revue de littérature	16
A-CLARIFICATION CONCEPTUELLE	16
1-La micro finance :	16
2- Le Microcrédit:	20
3 - Institution de Micro Finance (IMF)	22
4-Les Petites et Moyennes Entreprises :	23
a - Définition de la PME.....	23

b - Les caractéristiques des PME	25
c - Rôles et importances des PME au Bénin	27
B – SYNTHÈSE DE QUELQUES TRAVAUX ANTERIEURS.....	27
Paragraphe 2 : Approche méthodologique	30
A-Echantillonnage	31
B-Méthodes de collecte des résultats.....	31
1-Recherche documentaire	31
2-Questionnaire	31
3-Entretiens directs	31
4-Investigations.....	32
C-Méthodes d’analyse des résultats.....	32
D-Difficultés rencontrées	32
E-Limites de l’étude.....	33
CHAPITRE 3 :.....	34
Cadre empirique de l’étude	34
Section 1 : Présentation et analyse des résultats	35
Paragraphe 1 : Présentation des résultats :.....	35
Tableau N°1 : Répartition des résultats d’enquête relative à l’information sur les clients.....	36
Tableau N°2 : Répartition des résultats d’enquête relative à l’usage du prêt.....	37
Tableau N°3 : Répartition des résultats d’enquête relative à l’effet du microcrédit.....	38

Tableau N°4 : Répartition des résultats d'enquête relative à l'évaluation de l'institution par ces clients.....	40
Tableau N°5 : Répartition des résultats d'enquête relative aux difficultés de remboursement.....	41
Paragraphe 2 : Analyse des résultats :	42
A-Analyse relative aux clients et aux prêts accordés à PAPME	42
B- Analyse relative à l'effet du micro crédit	43
C- Analyse relative à l'amélioration des produits et services proposés	45
Section 2: Synthèse et suggestions	46
Paragraphe 1 : Synthèse des résultats	46
Paragraphe 2 : Suggestions de l'étude	47
Conclusion	49
Références Bibliographiques	52
Annexes	a
Annexe1 :.....	a
Annexe 2 :.....	b
Annexe3 : Questionnaire d'enquête :(adressé aux clients).....	c
Annexe 4 : Guide d'entretien :(adressé aux agents de PAPME)	g
Table des matières	i