

L'Université d'Abomey-Calavi n'entend donner ni approbation,
ni improbation aux opinions émises dans ce mémoire. Ces
opinions doivent être considérées comme propres à leurs
auteurs

CERTIFICATION

Je certifie que cette étude a été faite sous ma supervision par Germaine D. S. ADOUNSI et Emma G. M. TOGBOEKPON au département d'économie de la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion (FASEG) de l'Université d'Abomey-Calavi (UAC).

Abomey-Calavi, le 19 Novembre 2015

Célestin K. GODONOU

DEDICACE

Je dédie ce travail :

A mon père Joseph ADOUNSI qui m'a soutenu et supporté, sache que je m'efforce sans cesse de me montrer digne de toi. Longue vie à toi Papa.

A ma mère Joséphine DOSSA, pour tout son soutien maternel et spirituel. Trouve ici le témoignage de ma profonde affection et de ma grande reconnaissance, je te souhaite une longue vie pour jouir des fruits de tes efforts.

A mon enfant Gilberto BOKO-HAYA d'être venu au monde avec chance.

A mes frères et sœurs pour leurs soutiens au moment de ma traversée de désert.

A Mr Didier BOKO-HAYA pour tous ses conseils

Germaine D. S. ADOUNSI

DEDICACE

Je dédie ce travail :

A Mon feu Père TOGBOEKPON Roger, lui qui m'a montré le bon sens de son vivant.

A Ma très chère Mère HOUNNOU Philomène, qui me soutient moralement, financièrement et spirituellement dans toutes les circonstances.

A Monsieur GANFON Léonce qui était là pour moi au moment des difficultés.

Emma G. M. TOGBOEKPON

REMERCIEMENTS

La réalisation de ce travail a été possible grâce aux divers soutiens dont nous avons bénéficié de la part de certaines personnes. Bien qu'il ne soit pas possible de les remercier à la grandeur du service rendu, nous nous en voudrions de ne pas leur témoigner ne serait-ce que nos profondes gratitudes. Ainsi, nous remercions :

Notre maître de mémoire, Professeur GODONOU K. Célestin ;

Tous les professeurs qui interviennent à la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion (FASEG) ;

Notre maître de stage, ANGO Honoré qui a consacré un peu de son temps à notre travail ;

Monsieur KOUTCHIKA Julien, KOUTCHIKA Paul, TOGBOEKPON Victoire, GANSOU Gildas, DOGNON Thérèse pour leurs aides financières et physiques.

Tout le personnel de la CLCAM Ekpè en l'occurrence le Directeur de caisse, AKPOVO Damien, le Superviseur, ADOME Laurent et le guichetier de point.

SOMMAIRE

INTRODUCTION	1
CHAPITRE I : Cadre institutionnel et travaux effectués au cours du stage.....	3
SECTION I : Historique, statuts juridique, mission, but, et structure organisationnel de la CLCAM.....	3
PARAGRAPH I : Historique, statut juridique, mission et but	3
PARAGRAPH II : Fonctionnement et structuration de la CLCAM	8
SECTION II : Les activités de l'agence Ekpè de la CLCAM Houlènou et déroulement du stage	13
PARAGRAPH I : Les activités de l'agence Ekpè	13
PARAGRAPH 2 : Travaux effectués au cours du stage	16
CHAPITRE II : Cadre théorique et méthodologie de recherche.....	17
SECTION I : Cadre théorique	17
PARAGRAPH I : Problématique, objectifs et hypothèses.....	17
PARAGRAPH II : Revue de la Littérature	21
SECTION II : Méthodologie de la recherche	27
PARAGRAPH I : Zone d'étude, population mère et techniques de collecte des données	27
PARAGRAPH II : Méthode d'analyse	30
CHAPITRE III : Présentation et analyse des résultats	32
SECTION I : Présentation, analyses et interprétations des résultats	32
SECTION II : test des hypothèses de recherche et recommandations.....	39
CONCLUSION	41

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

ADC	:	Assistant du Directeur de Caisse
AG	:	Assemblée Générale
BCEAO	:	Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest
CA	:	Conseil d'Administration
CAEP	:	Crédits à l'Agriculture, Elevage et la Pêche
CC	:	Comité de crédit
CC	:	Compte Courant
CCT	:	Crédit à Court terme
CEE	:	Crédit Epargne avec Education
CGm	:	Crédit de Groupement
CLCAM	:	Caisse Locale de Crédit Agricole et Mutuel
CME	:	Crédits aux Micro Entrepreneurs
CNCA	:	Caisse Nationale de Crédit Agricole
CRCAM	:	Caisse Régionale de Crédit Agricole et Mutuel
CSL	:	compte Sur Livret
CVEC	:	Caisse Villageoise d'Epargne et de Crédit
DDV	:	Dépôt Divers à Vue
DTR	:	Délégation Technique Régionale
EP	:	Epargne Planifiée
URCLCAM	:	Union Régionale des Caisses Locales de Crédit Agricole et Mutuel

LISTE DES TABLEAUX

<u>Tableau n°1</u> : Appréciation des avances sur mise totale octroyées par les tontiniers traditionnels	32
<u>Tableau n°2</u> : Appréciation de la présence des tontiniers traditionnel dans les zones reculées	32
<u>Tableau n°3</u> : Appréciation du paiement à domicile ou lieu de travail des mises par les tontiniers traditionnels	33
<u>Tableau n°4</u> : Appréciation de la possibilité offerte par les tontiniers traditionnels de prendre à la fin du mois une partie des mises du mois ...	33
<u>Tableau n°5</u> : Appréciation de la simplicité du retrait de cotisations au guichet de la CLCAM à la fin du mois	34
<u>Tableau n°6</u> : Appréciation de la rapidité du retrait de cotisations au guichet de la CLCAM à la fin du mois	34
<u>Tableau n°7</u> : Appréciation des conditions de retrait au cours du mois d'une partie des mises Appréciation de l'accueil au guichet de la CLCAM	35
<u>Tableau n°8</u> : Appréciation de l'accueil des promoteurs de CLCAM	35
<u>Tableau n°9</u> : Appréciation de l'accueil au guichet de la CLCAM	36

RESUME

Le présent mémoire est consacré à l'amélioration du produit Epargne Planifiée de la FECECAM-Bénin. C'est la commune de Sèmè-kpodji dans le département de l'Ouémé-Plateau qui nous a servi de champ d'analyse. L'objectif général qui a sous-tendu la recherche est de faire ressortir les insuffisances du produit Epargne Planifiée à Sèmè-kpodji précisément à Ekpè. Les avantages concurrentiels de la tontine traditionnelle par rapport à l'EP ainsi que les facteurs de blocages de l'EP ont été donc étudiés.

Des résultats obtenus il ressort que la facilité de retrait des mises avant la fin du mois et des possibilités d'avances au cours du mois sont des facteurs qui peuvent rendre le produit EP plus acceptable par la population. De même, un bon accueil des souscripteurs au guichet et la rapidité du traitement de leurs opérations sont très favorables à une augmentation du nombre d'adhérent.

INTRODUCTION

Au lendemain des indépendances, les pays africains ont ressenti un besoin absolu de se développer. Pour ce faire, ils se sont basés sur un certain nombre de facteurs à savoir : la politique, l'économie ; les finances, les infrastructures, l'agriculture, etc. Conscients du poids considérable des finances et du rôle non moins important des couches défavorisées (pêcheurs, artisans, paysans, etc.) dans le processus de développement, les pays africains ont favorisé la création et l'installation des institutions de micro-finances.

Devenue un maillon essentiel de l'architecture financière nationale, la micro-finance constitue une alternative pour les petits opérateurs économiquement pauvres et le plus souvent victimes de la répression financière. La Fédération des Caisses d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuel (FECECAM-BENIN), l'un des tous premiers réseaux de micro-finance au BENIN, a fait ses preuves sur tout le territoire national. Sur le plan structurel, elle demeure le leader dans le secteur de la micro-finance, malgré l'environnement de plus en plus concurrentiel. Mais depuis un certain nombre d'années, le réseau traverse une période de crises et doit donc relever un certain nombre de défis dont la sous activité des Caisses Locales de Crédit Agricole Mutuelle (CLCAM). Ainsi, pour pallier cette situation, le réseau FECECAM-BENIN a décidé de développer de nouveaux produits aux nombres desquels, nous pouvons citer le produit « épargne planifiée ». La question qui se pose est de savoir si ce produit est-il rentable et présente-t-il un avenir radieux ? C'est dans cette optique que nous avons choisi comme thème : « Amélioration du produit épargne planifiée à l'Agence de la Caisse Locale des Crédits Agricoles et Mutuels (CLCAM) EKPE Houlènou ».

Notre travail comporte trois chapitres : le premier chapitre présente la CLCAM de façon générale et les activités qui y sont effectuées ; le

deuxième est relatif à la revue de littérature et à la méthodologie de l'étude ; et enfin, le troisième est consacré à la présentation et l'analyse des résultats et aux approches de solution.

CHAPITRE I : CADRE INSTITUTIONNEL ET TRAVAUX EFFECTUES AU COURS DU STAGE

SECTION 1 : HISTORIQUE, STATUT JURIDIQUE, MISSION ; BUT ET STRUCTURE ORGANISATIONNELLE DE LA CLCAM

PARAGRAPHE I : Historique, statut juridique, mission et but

I- HISTORIQUE

A- Présentation du réseau FECECAM-BENIN avant la période d'exécution du plan de redressement

La faitière des caisses locales de crédits agricole mutuel du Benin (FECECAM BENIN) est une institution coopérative constituée des caisses locales de crédit agricole et mutuel (CLCAM) Elle est une structure a deux paliers:

- Les CLCAM qui offrent des services financiers et non financiers aux populations a la base.
- La faitière qui appuie les CLCAM travers la DTR le réseau des caisses locales de crédits agricoles mutuel (CLCAM) et des caisses régionales de crédits agricoles mutuel (CRCAM) a été créée en 1977 par la caisse nationale de crédit agricole (CNCA) sous l'impulsion du pouvoir public. La FECECAM-BENIN n'a commencé ses activités en 1978. Elle a connu de nombreuses mutations mais c'est forgée toutes ses années une expertise et une notoriété dans le monde de la micro-finance. La CNCA était une institution bancaire étatique
- d'économie mixte créé en 1975. Les caisses sont régies par le décret 77-37 du 2 février 1977 portant approbation des statuts généraux CLCAM/CRCAM de la République Populaire du Bénin.

Au départ la CLCAM/CRCAM s'occupait essentiellement de la collecte de l'épargne a l'intérieure du pays et du payement des salaires pour le compte

de l'état. Seul la CNCA pouvait accorder des crédits aux salariés et aux entreprises publiques nationales. C'est vers les années 1980 que les CLCAM et CRCAM commencèrent par accorder sous la supervision des préfets des provinces les crédits aux salariés, aux entreprises publiques nationales. En Novembre 1987, suite à une crise financière nationale, la CNCA a été cédée. Après cette cession, une préoccupation était intervenue au niveau du gouvernement qui cherchait à voir s'il fallait aussi liquider les caisses locales et régionales des crédits agricoles et mutuels. Mais suite aux rapports des audits et des missions des experts qui ont eu lieu au niveau de ses structures de 1986 à 1988, l'Etat avec l'aide des bailleurs de fonds et aussi de sa politique d'avoir un outil de proximité pour faciliter l'accès aux crédits des populations du monde rural a décidé de sauvegarder les caisses qui jouissaient d'un important capital de confiance. Alors il fut mis en place le premier projet de réhabilitation des CLCAM/CRCAM en 1990. Ce projet qui a couvert trois ans de 1990 à 1992 avait pour objectifs principaux :

- La réhabilitation institutionnelle à travers le renforcement du caractère mutualiste du réseau ;
- La réhabilitation financière par la constitution des dépôts de la clientèle et la mise en œuvre des procédures administratives, comptables et de contrôle financiers susceptibles d'assurer une meilleure gestion et la formation des élus du réseau. Compte tenu des progrès significatifs réalisés au cours de la première phase du projet et des efforts qui restent à fournir pour parachever la réhabilitation et consolider les acquis, une deuxième phase s'est avérée nécessaire. Ainsi fut élaboré le deuxième projet de réhabilitation au réseau 1992. Ce projet quinquennal de 1993 à 1997 a permis la réorganisation technique de l'institution à travers :

- L'assainissement et la réorganisation du système comptable du réseau ; la mise en place de la fédération et la réorganisation des services par la transformation des CLCAM en URCLCAM (Union régionale des caisses locales de crédits agricoles et mutuel), en 1993 et la création des CVEC (Caisses Villageoises d'Epargne et de Crédit), en 1997 constituant des préfigurations des CLCAM dans le cadre de la politique de proximité du réseau .
- la consolidation des acquis des Caisses Locales de Crédits Agricoles Mutuel (CLCAM)
- La réalisation de l'équilibre financier du réseau FECECAM-BENIN.

En effet la plupart des caisses du réseau ont été créées en 1989 et 1991 suite à des assemblées générales constitutives, ce sont des associations coopératives de personnes à capital variable fécondées sur les principes de l'union, de la solidarité et l'entraide mutuelle. Elles ont principalement comme objectif la collecte de l'épargne de leurs membres et l'octroi de crédits à ces derniers. Elles exercent leurs activités sur le ressort territorial des communes dont elles portent le nom. Elles sont régies par la loi n89-014 du 12 Mai 1989 portant adoption des principes généraux du crédit agricole en République du Benin d'une part et par le décret n98-60 du 09 février 1980 complétée par les instructions de la BCEAO relatives à l'application de ladite d'autres parts. Ces textes visent essentiellement à partager, à assurer la réussite des opérations et à veiller à la présentation des caisses à travers la recherche de l'autonomie financière. Elles sont affiliées à la FECECAM-BENIN, mais restent juridiquement autonomes. Le réseau est régi par les principes de la mutualité ou de la coopérative. L'adhésion des membres est libre et volontaire. Aussi ; peut-être membre de la FECECAM-BENIN toutes caisses locales de crédits agricole mutuel qui :

- Partage le lien commun regroupant les membres : lien de résidence sur le territoire du Bénin, lien de la forme de l'institution coopérative affiliée et le lien de partage des mêmes objectifs de lutte contre l'usure de la promotion des services financiers décentralisés du développement socio-économique à la base
- Souscrire et libérer au moins une part sociale de valeur nominale de 1.000.000FCFA
- S'engager à respecter les statuts et les règlements de la FECECAM_BENIN
- S'acquitter du droit d'adhésion fixé ; le cas échéant par l'assemblée générale : AG.

Les adhésions doivent être agréées par le conseil d'administration et entérinées par la prochaine AG. La qualité de membre s'acquiert par l'inscription du registre des membres tenue au siège social de la FECECAM-BENIN et est matérialisée par la signature de la convention d'affiliation.

B- Présentation du réseau FECECAM-BENIN après la mise en œuvre du plan de redressement

La dégradation de la situation financière qui perdurait de 1998 à 2000 a conduit le ministre de tutelle à prendre ses responsabilités en suspendant tous les organes fédéraux de gestion et de contrôle par l'arrêt ministériel n°1 3/MDCMFPPME-MDEF/DC/CTJ/CTPMF/DSSMF du 2 janvier 2007 et à les remplacer par un comité de suivi de redressement de la FECECAM-BENIN

A partir de 2008, l'année de démarrage de l'exécution du plan de redressement, des mesures adéquates et de réforme ont été entreprises sur plusieurs plans. Ainsi la tendance du résultat est positive et constitue une bonne base pour asseoir une meilleure gestion.

II- STATUTS JURIDIQUES

La FECECAM – BENIN est une coopérative enregistrée sous l’agrément n 170-MEF-DC-CSSFD-SRE du 31_12_2008 et loi n2012_14 du 21_03_2012. Elle fonctionne selon un régime final de droit autonome et au capital variable. La direction générale est située au lot 77 Bis quartier ZOCA rue de la communauté électronique du Benin CED Abomey Calavi Le siège CLCAM HOULENOU EKPE lieu d’accueil de notre stage est situé à EKPE dans la rue venant de la gare d’EKPE à 200 mètre de l’école primaire publique d’EKPE centre.

III- MISSION ET BUT

A- Mission

La CLCAM s’est organisée comme mission d’offrir aux populations rurales comme urbaines des services financiers et non financiers afin d’améliorer leurs conditions de vie tout en assurant la pérennité du réseau et ceux-ci, à travers :

- * la collecte et la gestion de l’épargne et des dépôts de fonds de ses membres ;
- * la domiciliation des salaires et pension de retraite
- * l’octroi de crédit à court, moyen et long termes à ses membres ;
- * la solidarité et la coopération entre les membres
- * la proposition de l’éducation économique, sociale et coopérative de ses membres ;
- * l’autorisation en dépôt des lignes de crédits destinées au financement de ses membres et d’organisme intervenant en milieu rural ;
- * la création et la gestion des fonds spécifiques notamment les fonds de garantie et d’autres fonds ;

Pour atteindre sa mission, elle a adapté une politique de proximité à travers une large implantation.

B- But

Quant au but, après un bon moment d'exercice, la FECECA-BENIN a pour vision d'être un réseau leader de référence dans la sous région pour le développement socio économique à la base

PARAGRAPHE 2 : Fonctionnement et structuration de la CLCAM

I- FONCTIONNEMENT DE LA CLCAM

Pour le respect du principe cardinal de la séparation des fonctions de décisions, d'exécution et du contrôle au niveau du réseau FECECAM-BENIN, la CLCAM dispose des organes. Les organes ci –après se retrouvent aussi bien au niveau des CLCAM qu'à la FECECAM. Ces organes sont les suivants :

A- Organe de gestion

Il est composé de trois structures à savoir

a- L'Assemblée Générale(AG)

Elle est l'instance suprême de l'institution CLCAM ou FECECAM et représente l'universalité des membres. Elle est donc constituée par l'ensemble de ses membres, délégués et réunis à Cette fin.

Elle se réunit au moins une fois par an en vue notamment :

- d'adopter le procès _ verbal de l'assemblée générale précédente
- d'adopter les rapports d'activité des organes de gestion pour l'exercice ;
- d'examiner et approuver les comptes de l'exercice

b- Le Conseil d'Administration (CA)

IL veille sur le fonctionnement et à la bonne gestion de l'institution .Il est composé des sept ou neuf membres élus par l'AG ; Il est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir au nom de l'entité et autoriser tous les actes y relatifs.

c- Le Comité de Crédit (CC)

C'est l'instance qui approuve ou non les dossiers de crédit des caisses au cours des différentes assises profanées à cette occasion, composée de cinq membres dont quatre élus et un technicien « le directeur de caisse » le comité de crédit gère les crédits selon les procédures et politiques définies en la matière.

B- L'organe de contrôle

Le conseil de surveillance est l'organe de contrôle de la régularité des opérations de la caisse et du contrôle des cautions ; composé de cinq membres dont un président et un secrétaire, il a aussi les prérogatives d'inspection sur les comptes, les livres et opérations de la caisse ; il intervient aussi dans le règlement des conflits sociétaires de la caisse ; il faut toutes fois solliciter l'appui d'un auditeur interne pour ses contrôles s'il le juge nécessaire.

C- Personnel technique

Il s'occupe surtout de la production au sein du réseau.

a- Directeur de caisse

Il est chargé d'exécuter et de faire exécuter les décisions prises par les organes de la caisse. Il coordonne les activités du guichet de la CLCAM et éclaire les élus dans la prise de décision, de rentabiliser la caisse et de rendre compte à l'hierarchie. Il a sous son autorité l'ADC, l'analyste, les

agents de crédit, le guichetier, le comptable, le caissier, les animatrices CEE, les promoteurs et le gardien.

b- Assistant du directeur de caisse (ADC)

Il est chargé d'appuyer le directeur de caisse dans la supervision des activités au niveau de sa zone. Il effectue les opérations de trésorerie pour la zone et est responsable de l'exploitation et a sous sa responsabilité : le caissier, le guichetier et le comptable et l'agent de sécurité.

c- Analyste de crédit

C'est le conseiller du directeur de caisse en matière de crédit dans sa zone de couverture. Il est chargé de valider tout les dossiers de crédit avant les assises de crédit.

d- Le contrôleur ou l'inspecteur de caisse

C'est le représentant de la direction audit, inspection au niveau de la caisse, il est chargé de faire respecter la procédure en matière de contrôle. Il est actuellement sous le conseil de surveillance.

e- L'agent de crédit

Il est chargé d'assister le directeur de caisse dans sa mission de réalisation des objectifs de croissance et de rentabilité de la CLCAM. Il assure notamment la gestion efficace et efficiente du portefeuille de prêt conformément aux textes organiques et procédures au réseau et à la réglementation en vigueur dans le secteur de la micro finance. Il s'occupe aussi de l'archivage des dossiers de crédit.

f- Le comptable

Il est chargé du contrôle des dépenses, de l'imputation, de la comptabilisation des pièces comptable et de l'exécution de budget ; il assure aussi l'archivage des pièces et des documents comptables.

g- Le caissier

Le caissier est chargé des opérations de caisse et de la gestion de trésorerie de l'Agence ; il reçoit les versements d'espèces et procède au paiement des chèques, des factures, des prêts déjà débloqués et toutes autres opérations qui touchent l'encaissement et le décaissement.

h- Le guichetier

Il a pour mission d'accueillir, de renseigner avec courtoisie nécessaire les clients sur les opérations offertes par la CLCAM, de donner satisfaction aux clients ou de les orienter pour la suite des opérations qu'ils désirent effectuer. Il effectue toutes les opérations du guichet.

i- L'animatrice CEE

L'animatrice CEE a essentiellement pour mission de regrouper les femmes en associations, débloquer à l'association le montant sollicité après la signature du contrat ,veiller au remboursement de celle-ci à bonne date de crédit ,les initier sur les notions de vie en groupes, les formés en matière de gestion de crédit ,les formés en matière de tenue de compte et d'éducation en soins de santé.

j- Superviseur EP

Son rôle est d'appuyer les promoteurs d'épargne planifiée sur le terrain, de mettre à jour le fichier Epargne planifiée dans l'Agence ou il intervient, et de rendre compte des difficultés à son superviseur hiérarchique.

k- Le promoteur EP

Il est chargé de la bonne marche du produit Epargne Planifiée ; il va tous les jours ouvrables sur le terrain collecter les mises journalières de leurs clients et rend chaque fois compte au superviseur ou au directeur de caisse des difficultés rencontrées et contrats faits.

I- Le gardien

Sa mission est d'assurer la sécurité de tous les biens meubles, immeubles et des personnes ne trouvant sur son lieu de travail ; il est aussi chargé de la propreté de son lieu de travail et veille également sur les mouvements d'entrées et sorties des visiteurs, élus et du personnel.

II- STRUCTURATION (Organigramme)

L'organigramme de la CLCAM HOULENOU <EKPE> se présente comme suit (voir annexe).

SECTION II : LES ACTIVITES DE L'AGENCE EKPE DE LA CLCAM HOULENOU ET DEROULEMENT DU STAGE

PARAGRAPHE I : Les activités de l'agence Ekpè

Le réseau FECECAM-BENIN dispose d'une gamme de produits ou services financiers accessibles, en constante évolution et adapté au besoin des clients.

Les services financiers regroupent les produits d'épargnes et de crédits.

I- PRODUIT D'EPARGNE

Comme produit d'épargne la CLCAM-EKPE dispose ; les comptes sur livret , les comptes courant, les dépôts divers a vue, les dépôts à terme, l'épargne planifié et le transfert d'argent.

a- Les comptes sur livret (CSL)

L'ouverture de ces comptes donne droit au titulaire un livret d'épargne dans lequel sont enregistrés les versements et les retraits. Ils produisent des intérêts au taux de 2% par an sur minimum d'épargne de 100000 et sont assujettis au frais de tenue de compte de 500 par mois. Toute personne physique ou morale peut ouvrir ce compte .

b- Les comptes courants (CC)

Ils fonctionnent comme les CSL à la seule différence qu'ils ne sont pas soutenus par un livret . Ils ne sont pas productifs d'intérêt et sont assujettis au frais de tenue de compte qui dépend de la fréquence des opérations.

c- Les dépôts divers a vue (DDV)

Ils sont des comptes de déblocage et de remboursement de crédits. Les personnes physique et morale peuvent ouvrir ce compte. Contrairement au CSL, ils ne sont productifs au titulaire.

d- Les dépôts à terme

Ils sont des comptes bloqués sur une durée d'au moins six mois. Ces comptes sont rémunérés en fonction de leur durée et de leur nominale. Ils font l'objet d'un contrat entre le souscripteur, la caisse, et permet de mobiliser l'épargne stable pour financer les besoins de crédit à moyen et à long terme. Toute personne physique ou morale peut ouvrir ce type de compte.

e- L'épargne planifiée

Encore appelée tontine améliorée, c'est un système de collecte des fonds sur place. Les mises sont collectées sur les lieux d'exercice des activités de la clientèle ou à leur domicile et la rémunération de la FECECAM est d'une mise par mois sauf cas de force majeur.

f- Transfert d'argent

Ce produit proposé à ces clients par le réseau FECECAM permet d'envoyer ou de recevoir de l'argent à l'intérieur du pays ; ce service est appelé IMT (Instant Monnaie Transfert) et est à des couts très réduit, d'une manière rapide, simple, sure, et fiable.

II- LES CREDITS

La CLCAM EKPE offre à sa clientèle beaucoup de produits de crédit dont les conditions d'accès pour en bénéficier sont les suivantes :

- Etre sociétaire depuis 3 mois et épargne régulièrement dans la CLCAM ;
- Déposer une demande de crédits (formulaire) ;
- Mener une activité génératrice de revenue ;

- Remplir les conditions de solvabilité et de moralité requise par le comité de crédit de la CLCAM.

Au nombre de ces crédits nous avons : le crédit à court terme et le crédit à moyen terme.

- ❖ Le crédit à court terme(CCT) de 1 à 12 mois constitue l'essentiel des prêts du réseau. Pour bénéficier d'un crédit à court terme, le sociétaire doit en générale avoir épargné pendant 3 à 6 mois. Le montant du prêt dont il peut disposer est multiple de ces parts sociales et de l'épargne qu'il a pu mobiliser. Un plafond d'un million (1.000.000) est fixé à un taux d'intérêt de 2%.
- ❖ Le crédit à moyen terme de 1 à 3 ans est destiné à financer les équipements. Ce type de crédit est remboursable en plusieurs échéances et peut aller de 50.000 à 1.000.000.

En dehors de ces crédits précités, il existe :

- Le Crédit Epargne avec Education(CEE) qui est un service destiné aux femmes démunies en milieu rural et périurbain.
- Le crédit épargne planifié encore appelé facilité sur épargne planifié qui une forme d'avance accordé au souscripteur du produit épargne planifié pour développé l'activité qui lui permet d'honorer les mises journalières.
- Les Crédits aux Micros Entrepreneurs(CME)
- Les Crédits aux Salariés(Civil ou Militaire) : C'est un crédit à long terme et qui a pour durée maximale 60 mois soit 5 ans accordé pour les acquisitions d'équipements.
- Les prêts scolaires
- Le Crédit à l'Agriculture, Elevage, et la Pêche (CAEP)
- Les crédits achat de produit et leur stockage
- Les Crédits aux Groupements (CGm)

- Les crédits de groupe
- Le crédit de warrantage
- Les Crédits de Préfinancement des Marchés.

PARAGRAPH 2 : Travaux effectués au cours du stage

A l'agence de la CLCAM-EKPE de la FECECAM-BENIN, en notre qualité de stagiaires, nous avons eu à travailler essentiellement avec le guichetier et les promotrices EP.

I- AU GUICHET

Nous avons eu à accueillir les clients, à les renseigner selon leur demande, à les orienter, les aider à avoir satisfaction ; principal objectif visé par le guichetier. Nous avons, de même, eu à remplir les livrets de compte selon les opérations de retrait ou de dépôt. Nous avons aidé la caissière à ranger les pièces selon l'opération et l'ordre croissant de leur numéro, à ouvrir les comptes et à ranger les cartes signatures après utilisation.

II- AU SERVICE EPARGNE PLANIFIEE

Nous avons secondé quelque fois les promotrices à faire les collectes des mises journalières. Nous les avons aidées dans la vérification des totaux des mises journalières surtout pour le point mensuel. Notons aussi que nous leurs avons, quelque fois, apporté notre aide pour enregistrer et tirer leurs reçus de versement que nous rangeons dans un classeur après l'opération de versement.

CHAPITRE II : CADRE THEORIQUE ET METHODOLOGIE DE RECHERCHE

SECTION I : CADRE THEORIQUE

PARAGRAPHE I : Problématique, objectifs et hypothèses

I- PROBLEMATIQUE ET INTERET DE L'ETUDE

A- Problématique

Dans les pays en développement, l'accès des populations pauvres à des services financiers, en vue de promouvoir des activités génératrices de revenus, reste une problématique toujours posée au sein du monde financier. Les circuits financiers de ces pays, principalement ceux de l'Afrique subsaharienne, sont peu diversifiés et n'offrent qu'un accès limité à des services financiers formels aux petites entreprises et aux ménages, surtout dans les zones rurales {Honahan et Beck, 2007 cité par Sossa, 2011}. Cette exclusion des populations pauvres du circuit financier formel a permis la prolifération des circuits parallèles de financement informel.

Au Bénin, la crise économique et sociale des années 1980 a particulièrement donné de l'ampleur aux pratiques financières informelles(Sossa, 2011). Ces circuits informels constituent dès lors, une source importante de financement bien répandue et se développent sous plusieurs formes dont la tontine. Selon Adechoubou et Tomety (1992), la facilité de crédit qu'offrent ces banquiers ambulants (les tontiniers) est le principal motif d'adhésion de 62,5% des clients à Cotonou et que 95% d'entre eux ont recours à des avances avant la fin du mois. Selon les mêmes auteurs, ces crédits et avances sont destinés à des événements non prévisibles (maladies, accident, décès) et à des événements prévus (fêtes, rentrée académique, paiement des salaires). Ce système de financement est donc d'une utilité capitale pour ses bénéficiaires. Cependant, il souffre de

certaines insuffisances dont entre autres l'insécurité des fonds confiés aux tontiniers, l'incapacité d'octroi de financement consistant pour des investissements, etc. Se pose encore le fameux problème d'accessibilité des populations pauvres aux services financiers formels.

La CLCAM (Caisse Locale de Crédit Agricole Mutuel), une institution formelle vieille de plusieurs décennies, pour tenter d'apporter une solution à ce problème, s'est inspirée du système informel de tontine pour mettre au point un produit d'épargne dénommé « Epargne planifié ». Ce produit est une forme de collecte de l'épargne progressivement constituée par les populations et d'octroi de crédits en vue de renforcer les activités génératrices de revenus, avec comme objectif de faciliter l'accès à ces populations aux services financiers et partant, de lutter contre la pauvreté (FECECAM Bénin, 2013). Il est mis à la disposition depuis 2008 à la CLCAM d'EKPE. Mais c'est en 2007 qu'il a été rendu disponible sur le marché de l'ouémé - Plateau.

Se référant aux récentes statistiques qui donnent pour l'année 2013 un total 600 nouveaux inscrits contre un total de 428 nouveaux inscrits pour l'année précédente on peut estimer que le produit convainc la population cible d'Ekpè. Mais quand l'on constate qu'en 2012 pour les 428 nouvelles adhésions il y a eu 273 départs (c'est-à-dire pour 100 entrée il y a eu environ 63,78% départs) et que cela s'est aggravé en 2013 où il y a eu plus de départs que d'entrées (soit 600 entrées contre 989 sorties), on se pose mille et une question. Ainsi, la question centrale que nous nous sommes posée dans le cadre de cette étude est de savoir pourquoi la CLCAM d'Ekpè enregistre-t-elle autant de départ dans le rang des souscripteurs au produit Epargne Planifié (EP)? De celle-ci découlent les questions de recherche que voici : Les conditions de mise en œuvre du produit EP à la

CLCAM d'Ekpè satisfont-elles les souscripteurs ? Y a-t-il une adéquation entre l'offre et les besoins du groupe cible ? Quels sont les éléments qui influencent négativement les souscripteurs ? Est-ce la tontine traditionnelle (première concurrente de l'Epargne planifié) qui lui ravie la vedette ? Quels sont alors les avantages de cette tontine traditionnelle sur l'EP ? et quels sont les atouts de l'EP ? Quelles sont ses forces et ses faiblesses ?

Face à tous ces questionnements, il urge d'engager une étude afin de mieux cerner le ou les dysfonctionnements de l'EP mise en œuvre à la CLCAM d'Ekpè en vue d'une amélioration pouvant accroître le nombre de souscription et limiter les départs. C'est donc dans ce sens que nous nous inscrivons en retenant comme thème : « Amélioration du produit Epargne Planifié du réseau FECECAM – Bénin : cas de la CLCAM Houlènou Agence d'Ekpè ».

B- Intérêt de l'étude

Pour les étudiants, chercheurs et institutions de recherches, ce travail leur servira d'outils de revue de littérature pour tous travaux qu'ils engageront sur l'Epargne Planifié. Il permettra également aux acteurs intervenants dans le domaine de la microfinance d'avoir plus de précision sur les outils sur lesquels il faut agir pour un meilleur résultat.

II- OBJECTIFS ET HYPOTHESES

A- Objectifs

L'objectif général visé par notre étude est de déterminer les facteurs de blocage du produit Epargne Planifiée mis en œuvre à la CLCAM d'Ekpè en vue de proposer des approches de solution pour son amélioration.

Spécifiquement, il s'agit pour nous de :

- Déterminer les avantages concurrentiels de la tontine traditionnelle sur l'Epargne Planifiée de la CLCAM ;
- Analyser les facteurs de blocage que porte le produit Epargne Planifiée et son environnement de mise en œuvre à la CLCAM d'Ekpè.

B- Hypothèses de la recherche

Pour mener de manière efficace notre étude, deux hypothèses de recherche sont retenues et constituent le fil conducteur permettant l'atteinte de nos objectifs. Ainsi, ces hypothèses sont :

Hypothèse 1

H1 : la facilité de retrait des mises avant la fin du mois et la facilité de crédit et avances qu'offre la tontine traditionnelle sont les principaux avantages concurrentiels que possède la tontine traditionnelle sur l'EP ;

Hypothèse 2

H2 : la rigidité des retraits d'une partie des mises à la fin du mois et le mauvais accueil au guichet de la CLCAM d'Ekpè sont les principaux facteurs qui bloquent l'adhésion massive des souscripteurs à l'Epargne Planifiée.

PARAGRAPHE II : Revue de la Littérature

I- CLARIFICATION DE CONCEPTS

a- Epargne Planifié

Inspirée du système de la tontine traditionnelle, l'épargne planifiée est définie par la CLCAM Comme une forme de collecte de l'épargne progressivement constitué par les populations et d'octroi de crédits en vue de renforcer les activités génératrices de revenus (FECECAM-Bénin, 2013)

Selon FECECAM-Bénin (2013), le produit Epargne planifiée a été développé pour répondre aux préoccupations ci après :

- Accroître les ressources des CLCAM en vue de mieux faire face aux besoins de plus en plus croissants et diversifiés des populations en matières de produits d'épargne et de crédit ;
- Lutter contre l'exclusion financière que continuent de subir les plus pauvres à travers la facilitation à leur accès aux services financiers ;
- Accroître le taux de pénétration des CLCAM en matière de la clientèle cible ;
- Améliorer la gamme de produits offerts à la clientèle afin de satisfaire au mieux leurs besoins ;
- Améliorer la situation financière du réseau FECECAM-Bénin ;
- Contribuer à l'amélioration des revenus des populations notamment des femmes à travers le développement de leurs activités génératrices de revenus ;
- Contribuer à la sécurisation des revenus des populations.

b- Tontine

La tontine est une association de personnes qui, unies par des liens familiaux, d'amitiés, de profession de clan ou de région, se retrouvent des intervalles de temps plus ou moins variables afin de mettre en commun leur

épargne en vue de la solution des problèmes particuliers ou collectifs (BIREGEYA, 2011).

Il existe plusieurs types de tontines, chacune d'entre elles étant, dans sa composition, a dominance professionnelle ou géographique (BIREGEYA, 2011). Selon l'auteur, on distingue trois types principaux de tontines : les tontines mutuelles, les tontines commerciales et enfin les tontines financières.

❖ *Tontine mutuelle*

Les tontines mutuelles sont les plus répandues et repose sur la solidarité entre membres qui se connaissent bien. Elles peuvent être définies comme des fonds d'épargne rotative ou les levées bénéficient à chacun des sociétaires selon un ordre préétablie, mais révisable.

❖ *Les tontines commerciales*

Dans cette forme de tontine, les fonds sont collectés par un tiers qui a pris l'initiative de la création du groupe et qui joue le rôle de banquier, prélevant une commission pour le service qu'il rend d'ajuster au mieux l'épargne collecté et les prêts déboursés. C'est le cas de l'Epargne planifié de la CLCAM.

Par ailleurs, l'auteur fait observer que cette forme de tontine n'est véritablement de la tontine au sens propre du terme, puisqu'il s'agit le plus souvent d'un accord bilatéral entre le « banquier ambulant » et son client qui n'a, comme seule initiative, que de mettre en concurrence les banquiers ambulants au niveau des services offerts et, notamment, du taux de garde réclamé pour garder l'argent en sécurité. Donc le choix du tontinier (CLCAM ou autres) se fera par le souscripteur en comparaison des avantages et inconvénients présentés par les produits concurrents.

❖ *Les tontines financières*

Contrairement aux tontines commerciales, où l'on cherche au maximum à récupérer l'argent déposé, les dépôts effectués ici par l'ensemble des adhérents sont mis aux enchères selon des modalités statutairement définies.

c- Avantage concurrentiel

Selon le glossaire en ligne Emarketing.fr, l'avantage concurrentiel a été théorisé par Michel Porter en 1985 et est l'élément qui différencie fondamentalement l'offre d'une entreprise par rapport à ses concurrents, et qui constitue donc sa puissance. Sur ce, l'avantage (s) concurrentiel (s) des tontines traditionnelles sur l'Epargne Planifié serait (ent) toute pratique adoptée par les tontiniers traditionnels et qui donne (ent) une préférence considérable à leurs produits au détriment de l'EP.

d- Rigidité des conditions de retraits

Le dictionnaire de français en ligne Larousse définit la rigidité comme le caractère de ce qui comporte des contraintes rigoureuses, qui manque de souplesse. Se basant sur cette définition, nous entendons par rigidité des conditions de retraits, des conditions de retrait très contraignantes, très rigoureuse, qui manquent de souplesse pour réellement accompagner les adhérents dans leurs essors.

e- Mauvais accueil

Entre autre définition du mot mauvais donné par le dictionnaire de français en ligne Larousse, nous retenons celle qui qualifie « mauvais » de ce qui nuit, cause du tort, qui fait du mal. Ainsi, le mauvais accueil est considéré comme un accueil qui fait du mal et qui cause du tort aux souscripteurs.

f- Facteurs de blocage

Dans le dictionnaire universel, facteur est défini comme élément qui agit, qui influe. Blocage quant à lui est défini par le dictionnaire de français en ligne Larousse comme étant tout ce qui fait obstacle à un passage. Nous définissons alors le facteur de blocage comme tout élément qui fait obstacle à l'adhésion massive des souscripteurs.

II- ACCESSIBILITE DES POPULATIONS PAUVRE AUX SERVICES FINANCIERS

Pour Sossa (2001), le secteur financier formel, en tant qu'institution d'intermédiation financière, n'est pas encadré à l'organisation socio-économique au Bénin. Dans ce contexte caractérisé par un mal d'exclusion financière qui dépasse les frontières de la pauvreté, l'offre de services financiers des IMF a de plus en plus tendance à être captée par le haut, c'est-à-dire par une clientèle plus aisée au détriment des plus pauvres, surtout lorsque le mouvement de la commercialisation de la microfinance y pousse. Il explique aussi que, les conceptions et logiques qu'ont les populations rurales de la microfinance dépendent de leurs interactions avec ces praticiens. Certains pensent que les IMF ne sont pas faites pour eux, d'autres, que le crédit n'est pas adéquat à leurs activités, d'autres ont peur du crédit. Les analyses de Gbinlo et Soglo (2003) ont révélé que malgré les réformes, les garanties constituent le principal obstacle à l'accès des femmes aux services financiers. D'autres facteurs tels que le capital initial, la distance entre le domicile de la femme et l'institution de financement, la taille du ménage, la honte de s'endetter, le taux d'intérêt, la situation matrimoniale et les coûts de transaction limitent selon les auteurs, la chance d'accès des femmes aux services financier.

C'est dans ce cadre que la finance informelle apporte des solutions à certains besoins de ces populations. Mis à part les prêts privés qui peuvent sous certaines conditions ruiner les individus, elle constitue une organisation socio- économique de solidarité et de protection devant les besoins et les risques que la microfinance ne pourra sans doute pas remplacer. Elle peut toutefois mieux s'insérer dans ces milieux en innovant et répondant aux besoins des uns et des autres.

III- AVANTAGES ET LIMITES DES TONTINES DU SYSTEME INFORMEL

Au Bénin, la crise économique et sociale des années 1980 a particulièrement donné de l'ampleur aux pratiques financières informelles. Puisqu'il s'agit d'une finance très personnalisée dans laquelle l'économie et le social sont fortement imbriqués, toute la population béninoise, ou quasiment toute, y participe (Lelart, 2007). Elle peut prendre les formes d'aide (dons, prêts sans intérêt), de dépôt (provenant de la proximité familiale ou des réseaux sociaux) ou de tontine. Les tontines constituent une source importante de financement bien répandue au Bénin.

Pour Adéchoubou & Tomety (1992), c'est la facilité de crédit qu'offrent les banquiers ambulants qui est le principal motif d'adhésion de 62,5 % des clients à Cotonou et que 9 % d'entre eux ont recours à des avances avant la fin du mois. Le recours aux avances est déterminé par des événements non prévisibles (maladie, accident, décès) et des événements prévus (fêtes, rentrée académique, paiement des salaires). La plupart des adhésions notamment dans le secteur des petits métiers sont même subordonnées à la garantie d'accès aux avances. Si cette condition n'est pas réunie ou que le banquier ambulant (le tontinier) manque de liquidité pour satisfaire une demande d'avances, celui-ci se trouve rejeté par certains clients nécessiteux. En effet, selon l'étude, beaucoup d'époux sont « compressés »

et les femmes se retrouvent avec la double responsabilité d'épouses et de chefs de famille en procurant toutes les ressources financières et matérielles pour la survie du ménage. L'inexistence d'un système de crédit pour accompagner l'effort de ces femmes, sommes toutes très nombreuses, justifie la mésaventure des banquiers ambulants dont 45 % de l'échantillon observé par l'étude affirme avoir connu des heurts pour incapacité d'octroi des avances. Cela témoigne encore de la place capitale qu'occupent les avances dans le projet des souscripteurs à ces formes de financement. L'importance de la tontine (finance informelle) n'est plus donc à démontrer au Bénin ; cependant, elle ne peut pas couvrir les besoins variés de services financiers des populations dans les domaines de l'agriculture (terres, intrants, avance, main-d'œuvre, stockage) et de la protection contre les risques (santé, décès, incendie, climat).

Par ailleurs, la promotion du secteur de la microfinance depuis les années 1990 a freiné le rayonnement de la finance informelle (Lelart, 2006). En effet, la réglementation de la microfinance au niveau de l'UEMOA, par la Loi PARMEC, autorise seulement les IMF agréés sous forme de coopératives ou de mutuelles d'épargne et de crédit, à recevoir de l'épargne de leurs membres ou adhérents. Ainsi, l'activité de collecte de l'épargne que les banquiers ambulants opèrent apparaît comme illégale, obligeant certains d'entre eux à « se transformer en mutuelles factices pour prétendre à la légalité » (Lanha, 2006). De même des prédispositions psychologiques de blocage telles que la fuite du banquier ambulant ou décès probable de ce dernier, les pertes ou vols des épargnes collectées (parfois attribués à un mauvais sort), des erreurs de pointage et l'arrogance empêchent l'évolution de la clientèle.

SECTION II : METHODOLOGIE DE LA RECHERCHE

PARAGRAPHE I : Zone d'étude, population mère et techniques de collecte des données

I- ZONE D'ETUDE

Notre enquête s'est déroulée dans l'arrondissement d'Ekpè dans la commune de Sèmè Kpodji, département de l'Ouémé – Plateau.

II- POPULATION MERE

Notre étude vise à mieux satisfaire ceux qui ont déjà souscrit à l'EP et à attirer aussi ceux qui n'ont pas encore souscrit à l'EP. Ainsi, afin de mener à bien cette étude nous avons dû considérer deux populations mères (donc constituer deux échantillons et deux questionnaires).

La première population mère est celle constituée par tous les souscripteurs au produit EP à la CLCAM d'Ekpè. Ils sont au nombre de 1323 dont 681 femmes et 642 hommes soit 51,47% de femmes et 48,53% d'hommes.

La deuxième population est constituée de toutes les personnes physiques et morales exerçant, dans les villages retenus, les activités visées par l'EP que sont :

- + la production et l'achat revente des produits,
- + le maraîchage,
- + les activités de transformation,
- + l'artisanat (couture, sculpture, mécanique, ...),
- + le petit transport (taxi auto et taxi moto),
- + la vente de divers produits (épicerie, poissonnerie, etc.),
- + le petit étalage, le petit employé,
- + etc.

III- DONNEES ET LEURS TECHNIQUES DE COLLECTE

A- Données

En vue de mieux analyser le problème que nous abordons dans la présente étude, des données aussi bien quantitatives que qualitatives sont utilisées. Ces données nous ont permis de valider les hypothèses émises pour atteindre les objectifs fixés. La collecte s'est faite de trois manières : la première est celle de la recherche documentaire et a consisté à recueillir des statistiques, résultats de recherches effectuées par diverses institutions. Ces informations ont favorisé l'élaboration d'un guide d'entretien qui est utilisé au cours de la deuxième phase pour recueillir des informations auprès des personnes ressources. Enfin, la troisième partie a consisté à la réalisation de l'enquête de terrain à l'aide d'un questionnaire produit grâce aux informations recueillies lors des phases précédentes. Ce questionnaire prétexté est distribué aux personnes physiques et morales répondant à nos critères de sélection et retenues dans notre échantillon.

B- Technique de Collecte des données

b-1- Entretien

Les entretiens avec les personnes ressources de la CLCAM d'Ekpè (principalement le caissier, les promoteurs, le superviseur EP), des différents marchés, nous ont permis de mieux cerner les contours de notre question de recherche. Ils nous ont également permis d'approfondir nos connaissances sur notre thème (comprendre les réalités du terrain et les contraintes hors cadre d'étude).

b-2- Enquête de terrain

b-2-1- Echantillon

b-2-1-1- Technique d'échantillonnage

Pour le premier échantillon, considérant la forte hétérogénéité, par rapport au sexe, des souscripteurs à l'EP à la CLCAM Ekpè et tenant compte de la disponibilité des statistiques relatives à cette hétérogénéité, nous avons choisi la technique d'échantillonnage stratifié afin de constituer un échantillon représentatif. Ainsi, la population mère constituée par tous les souscripteurs l'EP la CLCAM Ekpè, est divisée en deux strates, celle des hommes et celle des femmes. Les hommes représentant 48, 53% de la population mère et les femmes 51, 47% de cette même population, notre échantillon est constitué de 48,53% d'hommes et de 51,47% de femmes.

Pour le second échantillon, compte tenu de la non disponibilité des renseignements sur ses caractéristiques, nous avons adoptés la technique d'échantillonnage aléatoire simple. Ainsi, nous avons procédé sur le terrain au choix aléatoire des souscripteurs aux tontines traditionnelles.

b-2-1-2- Taille de l'échantillon

Considérant d'une part que les séries transversales doivent jouir de la loi des grands nombres, c'est-à-dire au dessus de trente (Yao, 2005 cité par ADJIMOTI et GANSOU, 2009 pour la détermination de la taille de l'échantillon et d'autre part, se référant au fait que les études qualitatives portent généralement sur un échantillon de taille comprise entre 10 et 150 (Abiassi, 2008), nous avons choisi de retenir une taille de 100 individus pour chacun de nos échantillons.

b-2-2- Mode d'élaboration du questionnaire

Lors de l'élaboration de chaque questionnaire notre préoccupation fondamentale a été de traduire sous forme simple et compréhensible et avec des moyens de mesure toutes les variables dont nous avons besoin pour tester nos hypothèses. Ainsi, par souci de n'omettre aucune variable, il a été, dans un premier temps, question pour nous d'identifier ces variables à partir des hypothèses à tester puis après de formuler des questions {dans un langage clair et compréhensible} pouvant nous permettre de mesurer ces variables identifiées. Par la suite, nous avons procédé à un rangement des questions de la plus simple au plus complexe. Après cette étape, chaque questionnaire a été pré-testé auprès de quelques artisans et petites commerçants puis corrigé avant le démarrage de l'enquête proprement dite.

PARAGRAPHE II : Méthode d'analyse

Les données recueillies à l'issue de notre enquête de terrain sont analysées au travers d'une analyse descriptive. Nous avons donc après dépouillement procédé à des tris à plat.

I- TEST DE LA PREMIERE HYPOTHESE

La première hypothèse est relative à l'identification des avantages concurrentiels de la tontine traditionnelle sur l'EP. Ainsi, se référant à la définition de l'avantage concurrentiel, nous avons retenu dans notre questionnaire les pratiques qui ont exclusivement cours chez les tontiniers et ces pratiques ont été soumises à l'appréciation des enquêtés. Alors, si une de ces pratiques est fortement appréciée par les souscripteurs, on pourra conclure que cette pratique constitue de ce fait un avantage concurrentiel au détriment de l'EP.

Si après traitement des données, « la facilité des retraits d'une partie des mises avant la fin du mois » et « la facilité de crédits et avances » qu'offre la tontine traditionnelle se révèlent être des avantages concurrentiels alors notre H1 est confirmée. Si non, elle n'est pas validée.

II- TEST DE LA DEUXIEME HYPOTHESE

La deuxième hypothèse est celle relative à l'identification des facteurs de blocage que porte le produit EP dans son environnement de mise en œuvre à la CLCAM d'Ekpè. Ainsi, des facteurs susceptibles de causer des désagréments pour les souscripteurs ont été soumis à leurs appréciations. Les facteurs les plus incriminés seront retenus comme facteurs de blocage défavorables à l'EP.

Notre seconde hypothèse sera confirmée si parmi les facteurs révélés défavorables par l'enquête figures « la rigidité des retraits au cours du mois » et « le mauvais accueil au guichet » ; si non elle est infirmée.

CHAPITRE III : PRESENTATION, ANALYSE ET INTERPRETATION DES RESULTATS

SECTION I : PRESENTATION, ANALYSES ET INTERPRETATIONS DES RESULTATS

I- PRESENTATION DES RESULTATS

A- Présentation des résultats du questionnaire relatif à la tontine traditionnelle

Tableau n°1: Appréciation des avances sur mise totale octroyées par les tontiniers traditionnels

	Effectif	Fréquence
Médiocre	0	0%
Acceptable	20	20%
Excellente	80	80%
Total	100	100%

Source : données d'enquête 2015

D'après ce résultat, des 100 souscripteurs enquêtés, aucun ne trouve médiocre ces avances octroyées par les tontiniers traditionnels, 20% les juge acceptables et 80% les qualifie d'excellentes.

Tableau n°2: Appréciation de la présence des tontiniers traditionnels dans les zones reculées

	Effectif	Fréquence
Médiocre	0	0%
Acceptable	22	22%
Excellente	78	78%
Total	100	100%

Source : données d'enquête 2015

Ce résultat nous renseigne que 78% des enquêtés trouve excellente la présence des tontiniers traditionnels dans les zones reculées, tandis que 22% la trouve acceptable et 0% la trouve médiocre.

Tableau n°3: Appréciation du paiement à domicile ou lieu de travail des mises par les tontiniers traditionnels

	Effectif	Fréquence
Médiocre	06	6%
Acceptable	20	20%
Excellente	74	74%
Total	100	100%

Source : données d'enquête 2015

Nous constatons à l'issue de notre enquête que, 74% des enquêtés juge excellente cette pratique de paiement à domicile ou lieu de travail pendant que 20% de cette même population la qualifie d'acceptable et 6% pense qu'elle est médiocre.

Tableau n°4: Appréciation de la possibilité offerte par les tontiniers traditionnels de prendre à la fin du mois une partie des mises du mois

	Effectif	Fréquence
Médiocre	10	10%
Acceptable	34	34%
Excellente	56	56%
Total	100	100%

Source : données d'enquête 2015

D'après les résultats, la possibilité offerte par les tontiniers traditionnels de prendre à la fin du mois une partie des mises totales du mois, est qualifiée de médiocre par 10% des enquêtés, d'acceptable par 34% et enfin excellent par 56%.

B- Présentation des résultats relatifs à l'Epargne Planifié de la CLCAM d'Ekpè

Tableau n°5: Appréciation de la simplicité du retrait de cotisations au guichet de la CLCAM à la fin du mois

	Effectif	Fréquence
Simple	20	20%
Protocolaire	70	70%
Très protocolaire	10	10%
Total	100	100%

Source : données d'enquête 2015

A l'issue de ce résultat, nous constatons que 20% de la population enquêtée trouvent simple le retrait des cotisations au guichet de la CLCAM d'Ekpè alors que 70% trouvent ce retrait protocolaire et 10% le trouvent très protocolaire.

Tableau n°6: Appréciation de la rapidité du retrait de cotisations au guichet de la CLCAM à la fin du mois

	Effectif	Fréquence
Très lent	68	68%
Rapide	32	32%
Très rapide	0	0%
Total	100	100%

Source : données d'enquête 2015

Nous constatons, à l'issue de ce résultat, que sur les 100 individus de notre échantillon, 68 qualifient le retrait de cotisations au guichet de la CLCAM à la fin du mois de très lent, 32 pensent que ce retrait est rapide et aucun parmi eux ne l'a trouvé très rapide.

Tableau n°7: Appréciation des conditions de retrait au cours du mois d'une partie des mises

	Effectif	Fréquence
Défavorable	90	90%
Favorable	10	10%
Très Favorable	0	0%
Total	100	100%

Source : données d'enquête 2015

Ce tableau nous fait remarquer que 90% des enquêtés jugent défavorable à eux les conditions de retrait d'une partie des mises au cours du mois et que seulement 10% les jugent favorable à eux ; alors que aucun des enquêtés ne les trouve très favorable.

Tableau n°8: Appréciation de l'accueil des promoteurs de CLCAM

	Effectif	Fréquence
Médiocre	06	6%
Acceptable	80	80%
Excellente	14	14%
Total	100	100%

Source : données d'enquête 2015

Sur les 100 souscripteurs enquêtés, 6 ont qualifié de médiocre l'accueil des promoteurs de la CLCAM tandis que 80 trouvent cet accueil acceptable et 14 le qualifient d'excellent.

Tableau n°9: Appréciation de l'accueil au guichet de la CLCAM

	Effectif	Fréquence
Médiocre	68	68%
Acceptable	30	30%
Excellente	02	2%
Total	100	100%

Source : données d'enquête 2015

A l'issue de ce résultat nous remarquons que 68% de notre échantillon ont qualifié de médiocre l'accueil au guichet de la CLCAM d'Ekpè et 30% l'ont jugé acceptable enfin, ceux qui l'ont qualifié d'excellent représentent 2% des enquêtés.

II- ANALYSES ET INTERPRETATIONS DES RESULTATS

A- Analyses et interprétations des résultats relatifs à la tontine traditionnelle

L'analyse des résultats relatifs la tontine traditionnelle nous révèle que les avances sur mise totale du mois octroyées par les tontiniers traditionnels à leurs clientèles est le facteur d'attraction le plus important et le plus capital qui joue en leur faveur. Cette pratique « avance sur mise totale du mois » est la seule parmi toutes à être qualifiée d'excellente par 80% de la population enquêtée et n'a enregistré aucun avis défavorable. Ces avances octroyées par les tontiniers traditionnels sont certainement d'une utilité très capitale pour les souscripteurs pour être autant appréciées.

Après ce facteur fort apprécié, c'est la présence des tontiniers traditionnels dans les zones reculées qui fait encore la force de ceux-ci. Cette présence appréciée à 78% d'excellente et d'acceptable à 22%, permet à d'être plus proche de la clientèle. Ils ne discriminent pas donc n'excluent pas cause de la zone habitée.

En 3^{ème} position en termes d'importance, c'est le paiement à domicile ou lieu de travail qui milite en faveur des tontiniers traditionnels. En effet, à la fin du mois les tontiniers traditionnels se déplacent vers leurs clients pour payer, soit à domicile ou à leur lieu de service. Ceci permet à leurs clients de gagner du temps, de ne pas laisser ou arrêter leurs affaires avant de pouvoir jouir de leur cotisation. Cette pratique est très bénéfique aux souscripteurs à la tontine traditionnelle et elle pèse ainsi très lourd dans la balance de décision car 74% de la population enquêtée l'a qualifié d'excellente.

En fin, la possibilité offerte par les tontiniers traditionnels à leurs clients de prendre une partie de leurs mises à la fin du mois est aussi un facteur qui influe positivement sur le choix du souscripteur car apprécié à 56% d'excellent. Cette pratique leur permet de faire des économies et d'éviter les dépenses inutiles.

B- Analyses et interprétations des résultats relatifs à l'Epargne Planifié de la CLCAM

L'analyse des résultats relatifs à l'EP, nous montre que les souscripteurs à l'EP sont très mal accueillis au guichet de la CLCAM d'Ekpè car 68% de la population enquêtée qualifie de médiocre cet accueil. Or l'accueil c'est la porte d'entrée dans une institution et c'est la qualité de l'accueil qui amène l'interlocuteur à se faire une représentation de ce qu'il a en face de lui. Bien accueillir c'est faire que la porte soit toujours ouverte, mal accueillir s'est donc fermé la porte. Ainsi, on est tenté de déduire la CLCAM d'Ekpè ferment délibérément la porte à une bonne partie des souscripteurs à l'EP en leur réservant un mauvais accueil au guichet.

Ce mauvais accueil peut justifier tout le mauvais ressentiment que les souscripteurs à l'EP ont en venant opérer à la CLCAM d'Ekpè, puisque près de 70% des enquêtés trouve que les retraits de leurs cotisations au

guichet est protocolaire et très lent. Ces points révèlent donc que le système de paiement des mises des souscripteurs et le personnel chargé de sa mise en œuvre ne satisfont pas les exigences des souscripteurs. Ceci milite ainsi en défaveur de l'EP. Par contre, les promoteurs sur le terrain sont bien côtés par les souscripteurs qui trouvent leur accueil acceptable à 80% des enquêtés. Ceux-ci donnent une bonne image de la structure à l'extérieur et ramène les clients. Mais ces derniers ne retrouvent pas la même image une fois à la CLCAM.

Pour ce qui est des facteurs relatifs au produit EP même, il ressort des résultats que les conditions à remplir par les souscripteurs avant de prendre une partie de leur mise totale du mois avant l'échéance, n'avantages guères ceux-ci. C'est d'ailleurs le facteur qui a plus reçu d'avis défavorable jusqu'à 90% des enquêtés. L'autre volet du produit EP sérieusement incriminé par les souscripteurs est l'obligation faite à tous souscripteurs de clôturer tout mois entamé. A plus de 70%, cette exigence est qualifiée de médiocre. Elle n'arrange et n'avantage donc pas les souscripteurs.

Par ailleurs, le prêt qu'octroi la CLCAM aux souscripteurs à l'EP est, en général bien accueilli car ce n'est que 14% des enquêtés qui le trouve médiocre. Cela répond donc à un véritable besoin puisque c'est le seul facteur du produit EP qui est plus qualifié d'excellent que d'acceptable, 44% « d'excellent » et 42% « d'acceptable ».

Certes les souscripteurs incriminent le produit EP tant le fond que l'environnement de mise en œuvre à la CLCAM d'Ekpè, mais en général, ils ne souhaitent pas l'abandonner puisque 72% des enquêtés sont défavorables à un abandon.

SECTION II : VALIDATION DES HYPOTHESES DE RECHERCHE ET APPROCHES DE SOLUTION

I- VALIDATION DES HYPOTHESES DE RECHERCHE

A- Validation de la première Hypothèse

H1 : la facilité de retrait des mises avant la fin du mois et la facilité de crédit et avances qu'offre la tontine traditionnelle sont les principaux avantages concurrentiels que possède la tontine traditionnelle sur l'EP.

D'après l'analyse des résultats « la facilité de retrait des mises avant la fin du mois » est un avantages concurrentiels car jugé à 70% d'excellente par les enquêtés. De même « la facilité de crédit et avances » constitue un avantage concurrentiel de la tontine traditionnelle au détriment de l'EP car jugé d'excellente pratique par 80% des enquêtés. Au vu de ces résultats nous concluons que notre première hypothèse est confirmée.

B- Validation de la deuxième Hypothèse

H2 : la rigidité des retraits au cours du mois et le mauvais accueil au guichet de la CLCAM d'Ekpè sont les principaux facteurs qui ne satisfont pas les souscripteurs de l'EP.

Les conditions de « retraits au cours du mois » sont jugés défavorables par 90% des enquêtés. Ce facteur est donc très incriminé par les souscripteurs. Il en sort donc qu'il est un facteur gênant. Quant au facteur « mauvais accueil », il est de même très incriminé jusqu'à 68% des enquêtés. Il s'est révélé être aussi un facteur gênant qui entrave l'adhésion galopante des souscripteurs. Au vu de ces résultats, notre deuxième hypothèse est aussi confirmée.

II- APPROCHES DE SOLUTION POUR L'AMELIORATION DU PRODUIT EP

Pour l'amélioration du produit EP nous proposons au terme de notre étude les approches de solution que voici :

- Adapter l'EP au logiciel pour diminuer les risques
- Adapter aux promoteurs des appareils pouvant enregistrer les collectes pour mieux les contrôler ;
- Motiver les souscripteurs EP à la fin de chaque année ;
- Réaménager le livret du produit EP en insérant une partie pour les crédits au moins ;
- Créer un système informatique permettant de prendre une partie de l'épargne ;
- La rapidité dans l'octroi du crédit facilité EP

CONCLUSION

La CLCAM est l'une des plus anciennes institutions de micro-finance qui a fait des preuves sur tout le territoire Béninois. Cependant, elle n'a pas atteint tous ces objectifs et doit relever de nombreux défis dont sa sous activité. Pour pallier un temps soit peu ces situations ; le produit EP fut innové. Il est à noter qu'à l'agence d'EKPE de la CLCAM Houènou ou nous avons effectué notre stage, ce produit est rentable et présente un avenir radieux. Notons par la même occasion que des améliorations restent à apporter à la gestion de ce produit et aux acteurs concernés afin d'atteindre le but principal visé : celui de toucher les plus pauvres.

Par ailleurs notons qu'aucune enquête sur le produit EP n'a pu être effectuée afin de faire ressortir le volet social. Nos suggestions ont été faites sur la base de nos échanges avec les clients au guichet.

Nous espérons que les suggestions que nous avons apporté contribueront à l'amélioration de ce produit et à fidéliser la clientèle tout en permettant au réseau de garder sa pérennité.

BIBLIOGRAPHIE

ABIASSI, E., QUENUM, B. Y. (2008) ; *Cours de méthodologies de recherche en sciences économique et de gestion chapitre IV : les données et leurs techniques de collecte.*

ADECHOUBOU, M. A., TOMETY, S. N., (1992) ; *Les banquiers ambulants au Bénin : cas des farines de manioc et de maïs.*

ADJIMOTI, O. G., GANSOU, G. (2009) ; *Etude d'adoption des farines locales en panification et en pâtisserie au Bénin.*

BIREGEYA, D. B. (2011) ; *Tontines et développement dans le groupement Bashali Mokoto à Masisi en RDC.*

GBINLO, R. E., SOGLO, Y. Y., (2003) ; *Libéralisation financière et accès au crédit et à l'épargne des systèmes financiers décentralisés : le cas des femmes au Bénin.*

LANHA, M., (2006) ; *Dynamiques de l'architecture financière : vers l'approfondissement financier microéconomique dans l'UEMOA.*

LELART, M., (2000) ; *De la microfinance informelle à la microfinance.*

LELART, M., (2007) ; *Les mutations dans la microfinance : l'expérience du Bénin.*

PORTER, M., (1985) ; *Glossaire en ligne Emarketing.fr*

SOSSA, T., (2001) ; *La microfinance au Bénin.*

ANNEXE

ORGANIGRAMME GRANDE CAISSE

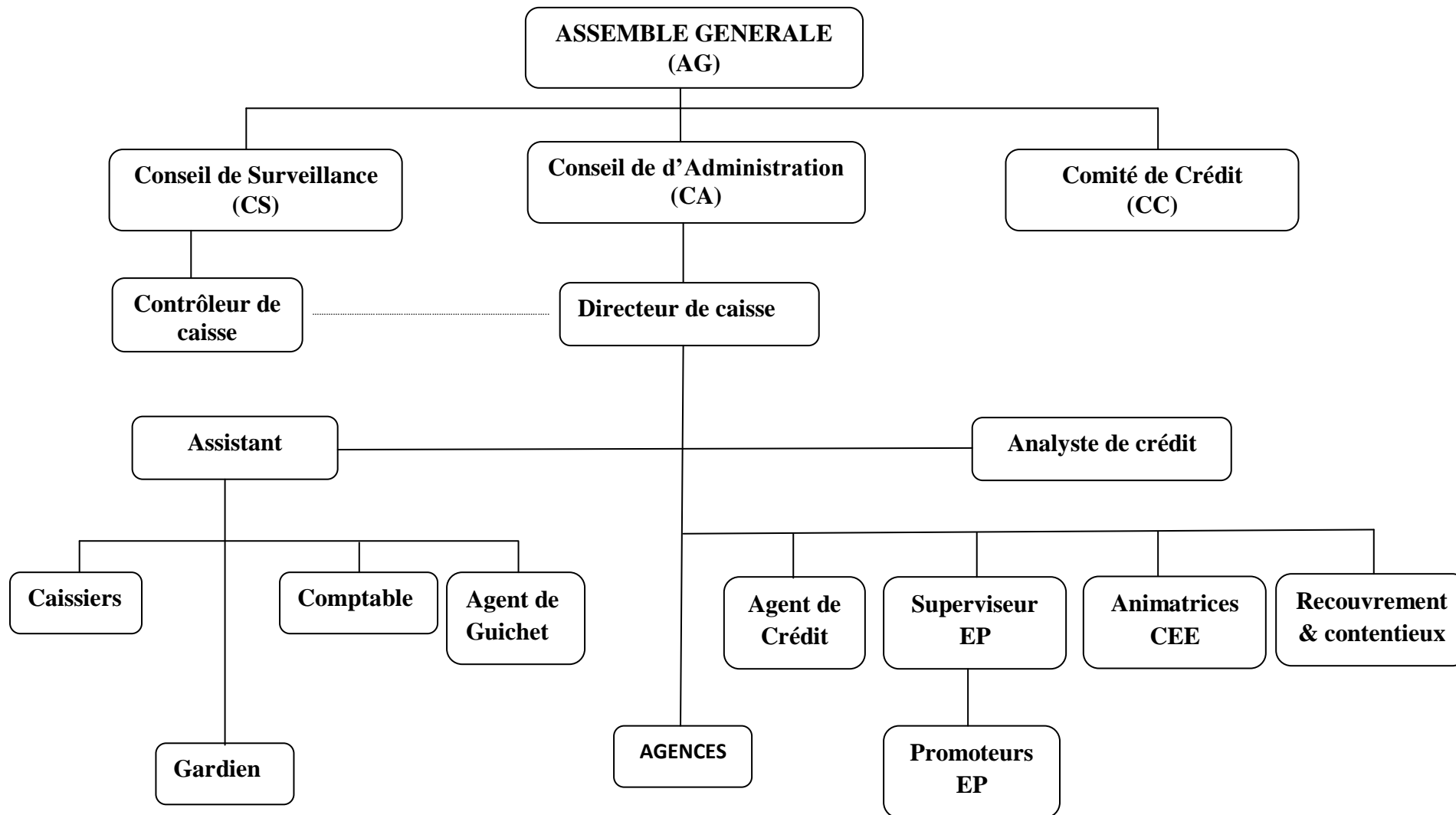


TABLE DES MATIERES

CERTIFICATION	i
DEDICACE	ii
DEDICACE	iii
REMERCIEMENT	iv
TABLE DES MATIERES	v
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS	vi
LISTE DES TABLEAUX	vii
RESUME	viii
INTRODUCTION	1
CHAPITRE I : Cadre institutionnel et travaux effectués au cours du stage	3
SECTION I : Historique, statuts juridique, mission, but, et structure organisationnel de la CLCAM.....	3
PARAGRAPHE I : Historique, statut juridique, mission et but	3
I- Historique	3
A- Présentation du réseau FECECAM Bénin avant la période d'exécution du plan de redressement	3
B - Présentation du réseau FECECAM Bénin après la mise en œuvre du plan de redressement	6
II- Statuts juridiques.....	7
III- Mission et But.....	7
Mission	7
A- But	8
PARAGRAPHE II : Fonctionnement et structuration de la CLCAM	8
I- Fonctionnement de la CLCAM	8
A- Organe de gestion	8
a- Assemblée Générale	8
b- Conseil d'Administration	9
c- Comité de Crédit	9
B- Organe de contrôle	9
C- Personnel technique	9

a- Directeur de caisse	9
b- Assistant du directeur de caisse	10
c- Analyste de crédit	10
b- Le contrôleur ou l'inspecteur de caisse.....	10
c- L'agent de crédit	10
f- Le comptable.....	10
g- Le caissier	11
h- Le guichetier	11
i- L'animatrice CEE	11
j- Superviseur EP	11
k- Le promoteur EP	11
l- Le gardien.....	12
II- Structuration	12
SECTION II : Les activités de l'agence Ekpè de la CLCAM Houlènou et déroulement du stage	13
PARAGRAPHE I : Les activités de l'agence Ekpè	13
I- Produit d'épargne	13
a- Les comptes sur livret	13
b- Les comptes courants	13
c- Les dépôts divers a vue	13
d- Les dépôts à terme	14
e- L'épargne planifiée	14
f- Transfert d'argent	14
II- Les crédits	14
PARAGRAPHE 2 : Travaux effectués au cours du stage	16
I- Au guichet	16
II- Au service épargne planifiée.....	16
CHAPITRE II : Cadre théorique et méthodologie de recherche	17
SECTION I : Cadre théorique	17
PARAGRAPHE I : Problématique, objectifs et hypothèses.....	17
I- Problématique et intérêt de l'étude.....	17
A- Problématique.....	17
B- Intérêt de l'étude	19

II- Objectifs et hypothèses.....	20
A- Objectifs.....	20
B- Hypothèses de la recherche	20
PARAGRAPH II : Revue de la Littérature	21
I- Clarification de Concepts	21
a- Epargne Planifiée	21
b- Tontine	21
c- Avantage concurrentiel	23
d- Rigidité des conditions de retraits.....	23
e- Mauvais accueil	23
f- Facteurs de blocage	24
II- Accessibilité des populations pauvre aux servies financiers.....	24
III- Avantages et limites des tontines du système informel.....	25
SECTION II : Méthodologie de la recherche	27
PARAGRAPH I : Zone d'étude, population mère et techniques de collecte des données	27
I- Zone d'étude	27
II- Population mère.....	27
III- Données et leurs techniques de collecte.....	28
A- Données.....	28
B- Technique de Collecte des données	28
b-1- Entretien	28
b - 2- Enquête de terrain	29
b-2-1- Echantillon	29
b-2-1-1- <i>Technique d'échantillonnage</i>	29
b-2-1-2- Taille de l'échantillon	29
b-2-2- Mode d'élaboration du questionnaire	30
PARARGRAPHE II : Méthode d'analyse	30
I- Test de la première hypothèse.....	30
II- Test de la deuxième hypothèse.....	31
CHAPITRE III : Présentation et analyse des résultats	32
SECTION I : Présentation, analyses et interprétations des résultats	32
I- Présentation des résultats.....	32

A- Présentation des résultats du questionnaire relatif à la tontine traditionnelle	32
B- Présentation des résultats relatifs à l'Epargne Planifié de la CLCAM d'Ekpè	34
II- Analyses et interprétations des résultats	36
A- Analyses et interprétations des résultats relatifs à la tontine traditionnelle.....	36
B- Analyses et interprétations des résultats relatifs à l'Epargne Planifié de la CLCAM.....	37
SECTION II : test des hypothèses de recherche et recommandations	39
I- Validation des hypothèses de recherche	39
A- Validation de la première Hypothèse	39
B- Validation de la première Hypothèse.....	39
II- Approches de solution pour l'amélioration du produit EP	40
CONCLUSION	41
BIBLIOGRAPHIE	42
ANNEXE	43