



REPUBLIQUE DU BENIN



MINISTRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE
SCIENTIFIQUE

UNIVERSITE D'ABOMEY-CALAVI

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES ET DE GESTION (FASEG)

MEMOIRE DE FIN DE FORMATION DE LICENCE EN ECONOMIE ET GESTION
DES MICROFINANCES (EGMF)

THEME

PROFIL DES CLIENTS ET DEFAUT DE PAIEMENT AU SEIN DES
INSTITUTIONS DE MICROFINANCE: CAS DE LA FECECAM-BENIN

Réalisée et soutenue par :

TCHEHOUNDJE Claire B. O. & YEDEHOU A. K. Béatrice

SOUS LA DIRECTION DE:

TUTEUR DE MEMOIRE

Dr BABATOUNDE Alain

MAITRE DE STAGE

Mr. HOUNDEGLA Harry

Première promotion

Décembre 2016

AVERTISSEMENT

LA FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES ET DE GESTION (FASEG) N'ENTEND DONNER NI APPROBATION NI IMPROBATION AUX OPINIONS EMISES DANS CE MEMOIRE.

CES OPINIONS DOIVENT ETRE CONSIDEREES COMME PROPRES A LEURS AUTEURS.

DEDICACE

Je dédie ce travail à mon cher papa TCHEHOUNDJE Alassigandé

DEDICACE

Je dédie ce travail à:

- ❖ Mon feu père Pierre YEDEHOU en hommage de devoir et d'infinie reconnaissance pour son amour ;
- ❖ A ma mère Albertine OUIKOTAN dont l'amour, les conseils et le soutien m'ont permis de réaliser ce travail.

REMERCIEMENTS

Nous voudrions exprimer ici notre très vive et profonde gratitude:

-A Dieu le tout puissant

-A notre maître de mémoire le docteur Alain BABATOUNDE qui n'a ménagé aucun effort à apporter tout son soutien intellectuel à travers ses multiples contributions constructives pour améliorer ce travail avec beaucoup plus d'humilité.

-A tous les enseignants de la FASEG qui nous ont donné la connaissance.

-A monsieur HOUEDANOU Codjo Victorin, le Directeur Général de la FECECAM-BENIN, pour nous avoir accordé un stage académique de trois mois dans ladite institution.

-A notre maître de stage monsieur HOUNDEGLA Harry et son collaborateur monsieur ATTOKO Jean sans oublier monsieur AGBALESSI Alain de la FECECAM qui n'ont ménagé aucun effort à apporter chaque fois qu'il est nécessaire, tout leur soutien intellectuel.

-A tout le personnel de la FECECAM-Bénin pour leur conseil et soutien.

-A tout le personnel de la CLCAM D'Abomey-Calavi pour sa collaboration

-A monsieur ADJISSE Simplicie pour son aide et soutien

-A monsieur GNAHLO Ignace pour avoir disposé de son temps à nous trouver les stages.

-A tous les honorables membres du jury qui ont bien voulu accepter d'apprécier notre travail afin de l'améliorer.

-A tous nos amis qui de près ou de loin, nous ont soutenus.

Sommaire

INTRODUCTION.....	1
CHAPITRE 1 CADRE THEORIQUE, ORGANISATIONNEL ET INSTITUTIONNEL	2
Section 1 Cadre institutionnel et théorique	2
Section 2 Revue de littérature et méthodologie.....	16
CHAPITRE 2 RESULTATS, INTERPRETATIONS, VALIDATION DES HYPOTHESES ET RECOMMANDATIONS	27
Section 1 Résultats : présentation, analyse, interprétation et validation des hypothèses	27
Section 2 Limites et recommandations	31
Conclusion.....	32
Références bibliographiques	I

Liste des tableaux et graphiques

Tableau1 : Répartition du personnel du STF-FECECAM par catégories socioprofessionnelles	5
Graphique 1 : Répartition du personnel du STF-FECECAM par catégories	5
Tableau 2: récapitulatif des résultats de l'échantillon	24
Tableau 3 : Statistique descriptive de la base	II
Tableau 4 : Matrice des corrélations entre les variables.....	II
Tableau 5 : Déterminant du taux d'impayé lié aux caractéristiques de l'emprunteur	III

Liste des abréviations et sigles

APE: Agent Permanent de l'Etat

CLCAM: Caisse Locale de Crédit Agricole et Mutuelle

CNCA: Caisse Nationale de Crédit Agricole

CNSS: Caisse Nationale de Sécurité Sociale

CSR: Comité de Suivi du Redressement

DC: Direction du Crédit

CC: Comité de Crédit

DFC: Direction Finance Comptabilité

DIT: Direction Informatique et Technique

DPEGIF: Direction Planification, Études et Gestion de l'Information Financière

DRHFVC: Direction Ressources Humaines, Formation et Vie Coopérative

DTR: Délégation Technique Régionale

FECECAM: Faîtière des Caisses d'Épargne et de Crédit Agricole Mutuel

IMF: Institutions de Microfinance

SCGR: Service Crédit et Gestion des Risques

SCM: Service Communication et Marketing

SDI: Service Développement et Instrumentation

SFD: Systèmes Financiers Décentralisés

SGC: Secrétariat Général Chargé de la Coordination

SRHPS: Service des Ressources Humaines et Performances Sociales

STF: Secrétariat Technique de la faîtière

SFT: Service Finance et Trésorerie

RESUME

Le réseau FECECAM-BENIN, faîtière des CLCAM du Bénin créée depuis 1977 pour offrir aux populations rurales comme urbaines des services financiers et non financiers afin d'améliorer leur condition de vie tout en assurant la pérennité du réseau, a relevé comme tous les autres systèmes financiers décentralisés des limites en terme de performance de remboursement des crédits. Ceci serait dû en grande partie de la faute de certains clients qui refusent d'honorer leurs engagements. La présente étude a pour objet d'apprécier l'influence du profil des clients sur le taux de remboursement au sein de la FECECAM-BENIN en prenant comme exemple l'une de ses CLCAM qu'est la CLCAM d'Abomey-Calavi. Une analyse de régression sur des données recueillies sur un échantillon de 100 dossiers de crédits accordés aux clients, montre que les caractéristiques liées au profil des emprunteurs (le sexe, l'âge, la situation matrimoniale, le secteur d'activité, le revenu complémentaire, la proximité résidentielle, la taille du ménage, le type de garantie) n'influencent pas le taux de remboursement, sauf le type de garantie

Mots clés: Crédit, revenu complémentaire, taux de remboursement

Abstract

The network FECECAM-BENIN, central of the CLCAM of Benin created since 1977 to offer the farming populations as urban of the financial services and non financiers in order to improve their condition of life while assuring perennality of the network, raised like all the other decentralized financial systems of the limits in terms of performance of refunding of the appropriations. This would be due mainly of the fault of certain customers who refuse to honour their engagements. The present study has as an aim thus to appreciate the influence of the profile of the customers on the rate of refunding within FECECAM-BENIN while taking as example one of its CLCAM which is the CLCAM of Abomey-Calavi. An analysis of regression on data collected on a sample of 100 files of appropriations granted to the customers, shows that the characteristics related to the profile of the borrowers (the sex, the age, the matrimonial situation, the sector of activity, the complementary income, the residential proximity, the size of the household, the type of guarantee) don't influence the rate of repayment, except the type of guarantee.

Keywords: Credit, rate reimbursement, complementary incom

INTRODUCTION

Avec les exigences de la mondialisation, seuls les pays qui sauront fixer des objectifs réalistes, qui réussiront à produire des biens compétitifs et qui sauront surtout offrir un environnement politique et socio-économique sécurisant et efficace, pourront bénéficier des opportunités de ce mouvement économique qui ne cesse de s'imposer dans les relations internationales. On assiste au début des années 1990 à la libéralisation du secteur financier dans plusieurs pays de la sous-région de l'Afrique centrale et plus particulièrement au Bénin qui est un pays en route de développement. Cette libéralisation a pour manifestations l'émergence et la prolifération des institutions de microfinance (IMF) qu'on appelle aujourd'hui les systèmes financiers décentralisés (SFD). Ces institutions servent à financer les activités des plus pauvres exclus du système bancaire classique. Elles jouent un rôle important dans le processus de croissance, de développement économique des nations et de lutte contre les exclusions et la pauvreté multiforme. Ayant fait leurs preuves à travers différentes approches de leurs capacités à fournir des services financiers aux populations exclues des systèmes bancaires classiques, elles sont à une phase critique de leur développement. Leur déficit actuel est celui de l'institutionnalisation et surtout de la pérennité.

La pérennité d'un SFD dépend de sa capacité à dégager le maximum d'output avec le package d'input à sa disposition. Le crédit est l'output principal qui permet aux SFD d'assurer leur pérennité; s'il a de problème cela agit sur la situation financière de l'institution. Mais malheureusement des risques d'impayés surviennent toujours dans ces institutions. C'est le cas de la Faïtière des Caisses Locales de Crédit Agricole Mutuelle (FECECAM-BENIN). Plusieurs facteurs expliquent ces impayés notamment des facteurs liés aux clients et ceux liés à l'institution. Nos recherches se sont orientées non vers les deux facteurs mais vers les premiers facteurs. La question constituant la pierre angulaire de notre travail est: quelle est l'influence du profil des clients sur le taux de remboursement au sein de la FECECAM-BENIN ?

Dans ce document, les recherches autour de cette problématique néanmoins limitées par le temps et les moyens financiers; nous conduirons à ressortir concrètement l'effet du profil des clients sur le taux de remboursement d'où la réflexion sur le thème: Profil des clients et défaut de paiement au sein des institutions de microfinance: cas de la FECECAM-BENIN. Ce document comporte deux (2) chapitres dont le premier présente le cadre théorique, organisationnel, et institutionnel; et le second chapitre aborde les résultats, les interprétations, la validation des hypothèses ainsi que les recommandations.

CHAPITRE 1 CADRE THEORIQUE, ORGANISATIONNEL ET INSTITUTIONNEL

Section 1 Cadre institutionnel et théorique

Paragraphe 1 Présentation du cadre de l'étude et activités de stage

Ce paragraphe présente le cadre de l'étude qui se situe en un aperçu de la FECECAM-BENIN à travers son historique, sa mission, ses activités, ses objectifs, ses ressources, sa structure organisationnelle et son fonctionnement ainsi que l'activité de stage.

I -Présentation du cadre de l'étude

Séquence 1 De l'historique aux ressources

Nous exposons dans cette séquence l'historique de la FECECAM-BENIN, sa mission, ses objectifs, ses activités et ses ressources.

A - Historique

Née des cendres de l'ancienne Caisse Nationale de Crédit Agricole (CNCA) créée le 26 septembre 1977, la FECECAM-BENIN était au départ une société bancaire d'économie mixte évoluant dans un environnement caractérisé par l'ingérence de l'Etat dans les activités des institutions financières. Elle n'a pu durant cette période faire valoir les attributs de coopérative d'épargne et de crédit. L'histoire du réseau FECECAM a été caractérisée par un certain nombre de mutation au cours de son évolution à travers les grandes phases que sont:

- ✓ la phase de tutelle de l'ex CNCA de 1977 à 1987 ;
- ✓ la première phase de réhabilitation de 1990 à 1992 ;
- ✓ la deuxième phase de réhabilitation et de croissance de 1993 à 1998 ;
- ✓ la première phase de redressement et de transformation de 1999 à 2007 ;
- ✓ la deuxième phase de redressement et de transformation de 2008 à 2010 faisant office de Secrétaire Exécutif recruté par les ministères de tutelle en charge des finances et celui de la microfinance dirigé par un expert.

Au fil des années, la structure a subi quelques améliorations :

- ✓ la fédération est remplacée par la faîtière (union des CLCAM) en 2008;
- ✓ la dissolution des Unions Régionales, remplacée par des centres de services déconcentrés du Secrétariat Technique de la faîtière (STF) appelées Délégation

Techniques Régionales (DTR) en 2008;

- ✓ les organes de la faîtière sont provisoirement remplacés par un Comité de Suivi du Redressement (CSR) en 2008;
- ✓ une reconfiguration des CLCAM a été faite en tenant compte de leur fonds propres ; des indicateurs de performances, des potentiels de développement des situations stratégiques en 2011.

Enfin, la phase de post-redressement commencée devra poursuivre les actions de restructuration du réseau pour avoir des entités fortes et viables à la base; la faîtière est réduite à une structure légère d'appui, d'encadrement et de contrôle. Aussi, en octobre 2011, le réseau a été configuré en ramenant le nombre des CLCAM de soixante-quatre (64) à trente-trois (33), certaines étant fusionnées ou devenues des Agences ou des Guichets. La modernisation du réseau se poursuit avec l'adoption d'un système d'information et de gestion plus fiable (SYSDESAF).

Cette phase a débuté avec le retour en fonction des élus de la faîtière, la fin du contrat de l'Expert Chargé de la mise en œuvre du plan de redressement et le recrutement d'un Directeur Général.

Après trois années de suspension des organes faîtières, la FECECAM a renoué avec le fonctionnement normal de ses organes statutaires (Conseil d'Administration, Conseil de Surveillance, Comité de Crédit et Comité de Déontologie).

B- Mission, objectifs et activités

Dans cette partie, nous mettrons en relief les missions, les objectifs et les activités de la FECECAM-BENIN.

1-Mission

Propriété collective de tous les membres, la FECECAM a pour mission d'offrir aux populations rurales et urbaines des services financiers et non financiers décentralisés afin d'améliorer leurs conditions de vie tout en assurant la pérennité du réseau. Elle permet d'assurer au plan national la promotion et la persistance des services financiers décentralisés dans un esprit mutualiste en vue de contribuer au développement économique et au bien-être social de la population.

2-Objectifs

La FECECAM a pour objectif fondamentale, celui d'être un réseau leader de référence dans la sous-région pour le développement socio-économique de la base, pour cela elle s'est fixé des objectifs qui sont entre autres:

- ✓ collecter et gérer l'épargne et les dépôts de fond de ses membres et des usagers ;
- ✓ consentir du crédit à court, moyen et long termes à ses membres;
- ✓ favoriser la solidarité et la coopération entre ses membres;
- ✓ promouvoir l'éducation économique, sociale et coopérative de ses membres;
- ✓ accepter en dépôt les lignes de crédit destinées au financement de ses membres et d'organismes intervenant en milieu rural;
- ✓ créer et gérer des fonds spécifiques notamment les fonds de garantie et autres fonds.

3-Activités

Le réseau FECECAM est essentiellement spécialisé dans la distribution de trois types de produit: les produits d'épargne, de transfert et de crédit.

Par ailleurs le réseau FECECAM, exerce ses activités dans le domaine de la microfinance sur le territoire national, il collecte des dépôts auprès de ses membres ou de sa clientèle. Il transforme ces dépôts en prêt au profit de ses membres ou de ses clients, il fait ainsi de l'intermédiation financière.

C - Ressources

Pour son bon fonctionnement et pour l'exécution de ses activités la FECECAM dispose des ressources humaines, matérielles et financières. Elle se présente comme suit:

1- Ressources Humaines

En Août 2015, la FECECAM-BENIN compte 906 agents sur toute l'étendue du territoire national répartis dans 145 agences et guichets. La FECECAM de Calavi dispose de 68 agents dont la répartition par catégorie socioprofessionnelle est indiquée dans le tableau suivant.

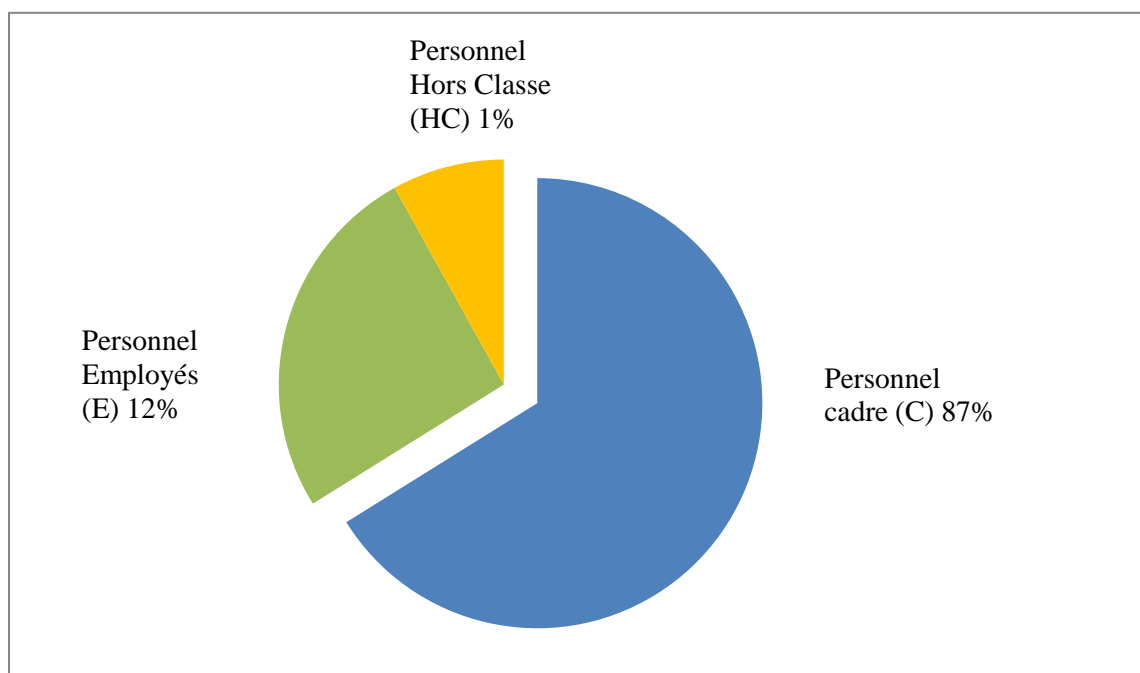
Tableau1 : Répartition du personnel du STF-FECECAM par catégories socioprofessionnelles

Catégories	Effectifs	Pourcentages(%)
Hors Classe (HC)	1	1
Cadres (C)	59	87
Employés (E)	8	12
Total	68	100%

Source : Archives du Service des ressources humaines, Août 2015

On remarque que l'effectif le plus élevé est celui des cadres soit 87% et l'effectif le moins élevé est celui des hors classe qui représente 1%.

Graphique 1 : Répartition du personnel du STF-FECECAM par catégories



Source: FECECAM-BENIN Août 2015

2-Ressources matérielles et financières

Par rapport aux ressources matérielles, la FECECAM dispose de vingt-deux (22) véhicules et plus de trois cent (300) motos mises à la disposition du personnel pour leur permettre de mener à bien leur mission. De plus, le personnel dispose des équipements (ordinateurs, photocopieuses, imprimantes, climatiseurs, des placards et des bureaux) pour accomplir les tâches qui lui sont assignées. Le logiciel de comptabilité utilisé dans l'institution est le SYSDESAF. Ce logiciel permet l'usage de beaucoup de technologies et permet également d'être en réseau avec toutes les caisses du territoire.

Quant aux ressources financières de la FECECAM, elles proviennent des dépôts des sociétaires qui constituent essentiellement la base des ressources financières du réseau. Ces ressources découlent véritablement des intérêts collectés sur les prêts octroyés aux clients. D'autres parts la FECECAM obtient des lignes de crédits auprès des bailleurs de fonds de l'Etat béninois.

Séquence 2 Structure organisationnelle et fonctionnement de la FECECAM-BENIN

La structure d'une organisation désigne l'ensemble des moyens utilisés pour organiser le travail et pour assurer la coordination nécessaire entre les tâches. Ainsi la structure organisationnelle de la FECECAM regroupe des organes de décisions et des structures techniques.

A- Organisation

Conformément aux statuts et règlement intérieur, les entités doivent mettre en place une structure de direction afin de positionner les responsabilités et tâches à chaque niveau.

1-L'Assemblée Générale (AG)

L'Assemblée Générale de la FECECAM-Bénin est l'instance suprême de la FECECAM-Bénin. Elle est constituée de l'ensemble des membres convoqués et réunis à cette fin.

L'AG de la FECECAM-Bénin a pour compétence:

- d'examiner et approuver les comptes, les bilans de l'exercice antérieur et statuer sur l'affectation des résultats;
- d'adopter les rapports de conseil d'administration, du comité de crédit et du conseil de

surveillance et donner quitus au conseil d'administration pour sa gestion ;

- d'élire et, le cas échéant, révoquer les membres du conseil d'administration, du comité de crédit et du conseil de surveillance;
- de révoquer, le cas échéant, le représentant permanent de crédit ;

L'AG de la FECECAM-BENIN se réunit au moins une fois par mois en session ordinaire dans les 6 mois qui suivent la clôture de l'exercice social. Elle peut aussi se réunir en session extraordinaire à la demande de la majorité du CA ou du CS. Elle peut aussi se réunir par la demande écrite de la majorité de ses membres. Dans ces deux derniers cas, les motifs doivent être présentés au Président du Conseil d'Administration de la FECECAM-BENIN.

L'AG extraordinaire a pour compétence:

- de modifier les statuts et le règlement intérieur de la FECECAM-BENIN;
- de décider de la prolongation ou de la dissolution de la FECECAM-BENIN;
- d'adopter la filiation ou la désaffiliation de la FECECAM-BENIN à une autre institution.

2-Le Conseil d'Administration (CA)

Le conseil d'administration est composé de 9 membres élus parmi les membres de l'AG. Le CA a pour compétence de:

- requérir les autorisations préalables requises pour certains actes, décisions et opérations;
- veiller au respect des obligations en matière d'information du public et de publicité;
- s'assurer que les taux d'intérêts applicables se situent dans la limite des plafonds fixés par la loi sur l'usure;
- statuer sur l'admission ou l'exclusion des membres.

3-La Direction Générale (DG)

Elle s'est assignée pour mission de coordonner les activités de toutes les entités du réseau, en vue d'assurer au plan national, la promotion et la pérennité des services financiers décentralisés dans un esprit mutualiste. Elle a pour tâches:

- de convoquer, d'animer et suivre hebdomadairement l'exécution des décisions du comité de direction et d'entretenir des relations avec les bailleurs de fonds ;
- de concevoir les activités des divisions et de concevoir et soumettre aux instances

élues les propositions d'amélioration des stratégies et politiques nécessaires au développement du réseau ;

4-Le Comité de Direction de la FECECAM-BENIN

Le Comité de Direction de la FECECAM-BENIN à travers le Directeur Général est chargé d'exécuter des décisions prises par les organes de la faïtière et de coordonner les activités de l'ensemble des entités du réseau au niveau national. Il éclaire les élus fédéraux dans leur prise de décision.

5-Le Comité de Crédit (CC)

Le comité de Crédit est composé de cinq (5) membres, dont quatre (04) élus par l'AG. Le conseil d'Administration nomme le Directeur du Crédit de la FECECAM-BENIN comme cinquième membre.

Le Comité de Crédit a pour compétence:

- d'examiner et statuer sur les demandes d'emprunt des membres;
- la demande d'emprunt pour assurer la liquidité du membre et le refinancement de ses activités de crédit;
- la demande d'emprunt pour financer un projet d'investissement immobilier ou mobilier du membre;
- la demande d'emprunt subordonné pour établir l'équilibre des fonds propres du membre et satisfaire au dispositif prudentiel de la Banque Centrale.

6-Le Conseil de Surveillance

Le Conseil de Surveillance de la caisse est composé de cinq (05) membres élus par l'Assemblée Générale et est chargé de la surveillance, de la régularité des opérations de la FECECAM-BENIN, du fonctionnement du Conseil d'Administration, du Comité de Crédit et du contrôle de la gestion.

Il est géré par un Directeur Général qui reçoit délégation de pouvoir du CA. Dans l'accomplissement de sa mission, le Directeur Général coordonne les activités à travers:

- les Directeurs Techniques
- les Directeurs de délégation Technique Régional

B-Fonctionnement de la FECECAM- BENIN

Il s'agit des organes fonctionnels de la FECECAM-BENIN qui assurent son fonctionnement:

1-La Direction Audit-Inspection (DAI)

La DAI a pour mission d'assurer la surveillance générale des unités du réseau à travers le système de contrôle interne d'inspection, l'audit, la prévention et la protection des actifs. Elle est composée de trois services:

- le Service Contrôle Informatique (SCI);
- le Service Audit Interne (SAI);
- le Service Inspection (SI).

2-La Direction du Crédit (DC)

La DC a pour mission d'œuvrer pour l'accroissement des performances commerciales et financières du réseau. Elle a sous son contrôle:

- le Service Crédit et Gestion des Risques (SCGR);
- le Service Développement et Instrumentation (SDI).

3-La Direction Informatique et Technique (DIT)

Elle s'occupe de l'exploitation technologique, de la maintenance administrative du réseau et de l'assistance informatique. Elle comprend les services ci-après:

- le Service Maintenance Administration Réseau (SMAR);
- le Service Production Exploitation Technologie et Assistance (SPETA).

4-Le Secrétariat Général Chargé de la Coordination (SGC)

Il est chargé de la communication et du marketing, de la relation avec les partenaires, de la coordination des services de l'administration et des moyens généraux de la FECECAM-BENIN. Il est composé de trois (03) services:

- le Service Communication et Marketing (SCM);
- le service Administration et Moyens Généraux (SAMG);
- le Service Gestion des Partenariats (SGP).

5-La Direction Planification, Études et Gestion de l'Information Financière (DPEGIF)

Cette direction s'occupe de faire la planification, de mener les études, de concevoir les stratégies et gérer l'information financière avec l'élaboration des statistiques. Elle est composée de deux (02) services:

- le Service Planification et Étude (SPE);
- le Service Gestion de l'Information Financière (SGIF).

6-La Direction Finance Comptabilité (DFC)

Elle a pour mission de tout mettre en œuvre pour la fiabilité et l'efficacité de la comptabilité du réseau; la gestion sécuritaire et efficiente des ressources financières du réseau et des excédents de trésorerie. La DFC est composée de deux services:

- le service Finance et Trésorerie (STF)
- le Service Comptabilité (SC)

7-La Direction Ressources Humaines, Formation et Vie Coopérative (DRHFVC)

Cette direction assure la gestion des Ressources Humaines, le Suivi de la Carrière et des Performances, la Formation et la Vie Coopérative. Elle comprend:

- le Service Gestion des Ressources Humaines et Performances Sociales (SGRHPS);
- le Service Formation et Vie Coopérative (SFVC).

8- Le Service des Ressources Humaines et Performances Sociales (SRHPS)

Le Chef Service des Carrières et des Performances a pour mission d'assister le Chef Département Ressources Humaines, Formation et Vie Coopérative en ce qui concerne la gestion des carrières et des performances. Elle s'est assignée comme tâche:

- d'organiser et /ou participer à l'organisation des tests de recrutement en interne avec ou sans l'appui d'un cabinet spécialisé selon le cas;
- de suivre la gestion des carrières des agents du réseau;
- de mettre en œuvre et suivre le système d'évaluation et de motivation du personnel du

réseau;

- de veiller au respect de la politique de recrutement et du règlement intérieur du réseau;
- d'examiner et suivre les questions disciplinaires et les contentions impliquant les agents de la FECECAM;
- d'assurer la prévention et la gestion des conflits;
- d'étudier les règles de procédure de gestion du personnel de la FECECAM
- de gérer les relations au travail.

Les chefs services sont assistés des agents dans l'accomplissement de leur tâche. Les missions de ces agents appelés chargés sont définies comme suit:

9- Le Chargé de la Paye (CP)

Il a pour mission de calculer le salaire des employés du réseau, prendre en compte les primes fixes et variables et le reversement des CNSS et de l'IPTS.

10-Le Chargé du Personnel

Il est chargé de gérer les autorisations d'absence, les congés du personnel, les contrats, la mise à jour du fichier des mouvements et sanctions du personnel, ainsi que la mise en disponibilité, les démissions et les licenciements.

11-Le Service Formation et Vie Coopérative

Ce service a pour mission d'assister le chef département Ressources Humaines, Formation et Vie Coopérative. Il entretient des relations de travail avec les autres chefs services de la Direction Générale, les Chefs de Délégation Technique Régionale.

II-Activités de stage

Notre stage au sein de la FECECAM-BENIN a commencé le lundi 04 juillet 2016 et a pris fin le vendredi 30 septembre 2016, soit une durée de trois (03) mois. Nous l'avons effectué au niveau de la Direction Crédit précisément au Service Développement et Instrumentation sous le contrôle du chef service et de son collaborateur. C'est un service chargé de régler les problèmes liés aux salariés, pensionnés, volontaires ayant domiciliés leurs salaires et pensions au sein de la FECECAM-BENIN. Aussi il se charge des retraits déplacés. Dans le bureau qui nous a abrités se trouve aussi le chargé de recouvrement des crédits en souffrances et en pertes. Sa mission est donc d'auditer les crédits en souffrance et en perte ainsi que de les

recouvrer. Au niveau de ce service et d'autres auxquels nous avons été envoyés, nous avons effectué quelques tâches.

- **Tâches effectuées au cours du stage**

Au cours du stage, nous avons participé:

- aux vérifications des dossiers de demande de domiciliation des salaires, pensions des clients;
- aux dépouillements des fiches de pension et de salaire des pensionné(e)s et des salariés ayant domiciliés leur pension ou salaire à la FECECAM-Bénin ;
- aux traitements des dossiers de demande de crédit des APE;
- aux recherches des dossiers des clients tombés en impayé;
- aux retraits déplacés des salariés;
- aux traitements des salaires des volontaires;
- à la transmission des virements.

Paragraphe 2 Problématique, objectifs et hypothèses

A-Problématique

Dans le but de venir en aide aux populations exclues du système bancaire formel et donc de réduire la pauvreté, est née la microfinance qui désigne la « finance de proximité » (Labie 1998 ; Soulama 2002). La clientèle visée par cette finance de proximité est une clientèle pour la plupart pauvre, à faible revenu faisant partir du creux bancaire. Elle est constituée d'hommes et de femmes exerçant une petite activité génératrice de revenu. Ils sont soit célibataires, mariés, divorcés voire veufs ou veuves ; et ne disposent pas pour la plupart d'un revenu complémentaire à celui que leur procure leur petite activité. La microfinance se réfère à un certain nombre d'institutions privées ou publiques qui se réclament de la microfinance. On désigne ces institutions de microfinance par «IMF». Mais depuis la mise en place de la loi n°2012-14 du 21 mars 2012 portant réglementation des systèmes financiers décentralisés, elles ont pris le nom de Système Financier Décentralisé (SFD). Le SFD octroi de petits prêts appelés microcrédit à la population exclue du système bancaire classique pour le financement d'une activité génératrice de revenu (AGR). L'une des approches de la microfinance est l'approche institutionnelle dont l'objectif principal consiste à minimiser les risques de défaut de paiement d'une clientèle à faible revenu ne disposant pas de garanties matérielles préalables. Ainsi, le mouvement de la microfinance s'est développé à partir des innovations qui réduisent les coûts et les risques liés aux prêts en faveur des ménages pauvres. Cela est rendu possible par la solidarité, l'effet de proximité et surtout la confiance qui existent entre les individus d'un même système socio-économique et qui contribuent à la réduction des coûts d'information, des coûts de transaction et des risques de défaut de paiement (Servet, 1996 ; Haudeville, 2001). L'octroi ou non de crédit est lié à l'examen d'un dossier fourni par le client qui tient compte d'un certain nombre de facteurs permettant de minimiser les risques de non remboursement (Honlonkou et al, 2006).

Cependant l'une des difficultés à laquelle sont confrontées les SFD est celle du défaut de paiement. En effet les institutions de microfinance nées après la libéralisation financière des années 90 pour répondre à la demande spécifique des petites entreprises ont très tôt relevés leurs limites en matière de performance de remboursement au Bénin (Honlonkou et al, 2006).

Des travaux de recherche de Lanha 2002, Honlonkou et al (2006) ont contribué à la détermination des facteurs qui ont d'influence sur le taux d'impayé et le risque de défaillance en microfinance au Bénin. Il ressort de ces travaux que le principal facteur responsable du défaut de paiement est lié au profil du client. Cependant ; d'autres études effectuées par (Hudon et Ouro-Koura, 2006 ; Lanha, 2002 ; Honlonkou et al, 2006) montrent que les déterminants du défaut de paiement sont de deux ordres: les causes liées à l'emprunteur et les causes liées à l'institution. Malgré l'application de ces résultats de recherche dans les services financiers, il n'est pas rare de constater à travers les statistiques de fin d'activité que les impayés restent toujours une énigme pour ces structures de microfinance.

Ainsi, notre étude intitulée « PROFIL DES CLIENTS ET DEFAUT DE PAIEMENT AU SEIN DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE: CAS DE LA FECECAM-BENIN » a été initiée dans le cadre de notre mémoire de fin de formation de licence afin de mieux comprendre la part de responsabilité et l'implication des clients dans la problématique du défaut de paiement observé dans les institutions de microfinance au Bénin. Quel est le niveau d'influence du profil des clients sur le taux de remboursement ? Le type de garanti est-il un facteur déterminant l'état des paiements des crédits ? Les résultats de ce travail serviront de parchemin pour ces institutions afin de contribuer à l'amélioration de la qualité des services, à la durabilité et à la reproductibilité de ces systèmes financiers.

B-Objectifs

L'objectif général de notre étude est d'apprécier l'influence du profil des clients sur le taux de remboursement au sein de la CLCAM d'Abomey-Calavi (FECECAM-BENIN).

Spécifiquement nous aurons à :

- Caractériser le profil des clients de la CLCAM d'Abomey-Calavi (FECECAM-BENIN).
- Apprécier le niveau d'influence du profil des clients sur le taux de remboursement au sein de la CLCAM d'Abomey-Calavi (FECECAM-BENIN).

C-Hypothèses

H1- Le profil des clients de la CLCAM d'Abomey-Calavi (FECECAM-BENIN) est constitué majoritairement de commerçants.

H2-Le profil des clients a une influence sur le taux de remboursement au sein de la CLCAM d'Abomey-Calavi (FECECAM-BENIN).

Section 2 Revue de littérature et méthodologie

Paragraphe 1 Revue de littérature

Dans ce paragraphe nous allons expliquer quelques concepts liés à notre thème d'étude et ensuite exposer brièvement quelques travaux antérieurs y afférents.

I-Définition des concepts

1-Une institution de microfinance

Une institution de microfinance encore appelée système financier décentralisé (SFD) se définit selon l'article 1^{er}, alinéa 21 de loi n°2012-14 du 21 mars 2012 portant réglementation des systèmes financiers décentralisés comme une institution dont l'objet principal est d'offrir des services financiers à des personnes qui n'ont généralement pas accès aux opérations des banques et établissements financiers. (Recueil des textes portant réglementation des systèmes financiers décentralisés en république du Bénin). Elle a une fonction d'intermédiation financière. Ainsi le SFD est cette institution qui sert d'intermédiaire entre un agent à besoin de financement et un agent à capacité de financement. Aussi un SFD est une organisation qui offre des services financiers aux personnes exclues du système bancaire traditionnel. Elle peut prendre différentes formes, de coopérative d'épargne et de crédit, d'ONG, de programme établis par des organisations internationales, d'institution de microfinance régulée (légalement reconnue dans son pays d'activité et soumise aux règles de la microfinance) et de banque de microfinance. La taille d'un SFD peut varier d'une centaine de clients jusqu'à plus de 6 millions de clients pour la plus grande. En plus des services financiers tels que les prêts, l'épargne ou encore l'assurance, beaucoup de SFD offrent aussi des services de formation ou d'éducation et élaborent ou collaborent avec des programmes sociaux locaux (campagnes de vaccination...). Les structures des SFD sont aussi diverses que les clients qu'ils servent. A l'origine dominé par les ONG et associations caritatives, le secteur s'est modernisé et professionnalisé, attirant désormais les capitaux des banques commerciales.

2-Le crédit

Etymologiquement le terme crédit vient du participe passé du latin : « credere », qui signifie croire. Il rappelle que l'opération est fondée sur la croyance par le créancier, que le débiteur sera à même de payer sa dette à l'échéance.

Le crédit est une mise à disposition d'argent sous forme de prêt, consentie par un créancier (prêteur) à un débiteur (emprunteur). Pour le créancier, l'opération donne naissance à une créance sur l'emprunteur, en vertu de laquelle il pourra obtenir remboursement des fonds et paiement d'une rémunération (intérêt) selon un échéancier prévu. Pour l'emprunteur qu'il s'agisse d'une entreprise ou d'un particulier, le crédit consacre l'existence d'une dette et ouvre la mise à disposition d'une ressource financière à caractère temporaire.

3-La microfinance

Le terme « microfinance » est apparu à la fin des années 1970 à la suite des initiatives du Professeur MUHAMMAD Yunus qui fonda la Grameen Bank du Bangladesh et octroya des petits prêts aux populations à très faibles revenus, à des taux d'intérêts insignifiants. La microfinance peut être perçue comme l'offre de services financiers de proximité. Cette définition n'est pas toujours acceptée de tous. Selon certains, la microfinance est un outil qui permet de préparer les populations à faibles revenus d'accéder au système bancaire et par ricochet, de réduire la pauvreté.

Pour Wolfensohn, « *la microfinance représente un des outils que nous utilisons pour essayer de réduire la pauvreté* ».

Agnipké(1998) présente la microfinance comme un outil performant au service du développement à la base. En ce sens, elle constitue l'un des leviers essentiels de lutte contre la pauvreté en créant des emplois, en augmentant les revenus et en diminuant les dépendances vis-à-vis des fournisseurs et des usuriers.

Pour Robinson (1996), la microfinance est utilisée pour désigner les services de financement offerts aux petites et micro-entreprises de différents secteurs. Mr. Yaron, définit la microfinance comme l'offre de services financiers (épargne et crédit) de faibles montants à

destination des micro-entreprises ne constituant pas de clientèle intéressante pour la banque commerciale.

La microfinance a pour objectif de fournir des services financiers aux personnes à faible revenu. Elle s'inscrit dans une démarche envisageant un monde où les ménages à faible revenu disposeraient d'un accès permanent à des services financiers abordables et de qualité pour financer des activités génératrices de revenus, accumuler des actifs, stabiliser leurs dépenses de consommation et se prémunir contre les risques. A l'origine, le terme microfinance était étroitement lié au microcrédit (de très petits prêts accordés à des emprunteurs non-salariés ayant des garanties limitées ou inexistantes), mais il a depuis évolué pour couvrir toute une gamme de produits financiers (épargne, assurance, paiements, transferts d'argent, etc.).

4-Le microcrédit

Le microcrédit est un produit de la microfinance. Pour Lelart (2005), le microcrédit est un petit crédit, d'un montant peu élevé, sensiblement inférieur au crédit qu'une entreprise ou un ménage peut solliciter d'une banque. Il doit sa popularité au Pr Muhammad Yunus. En effet au début des années 70, ce professeur d'économie au Bangladesh constate avec ses étudiants que de nombreux artisans et marchands de son pays n'ont pas accès à des prêts bancaires pour développer leur activité, en raison du trop faible montant que chacun demande et de l'absence de garantie qu'ils peuvent fournir. Il propose alors à un groupe d'artisans de leur prêter la somme totale dont ils ont besoin : chacun investit dans son activité le montant qu'il a demandé au sein du groupe et en tire les bénéfices, tous remboursant ensemble le prêt que la communauté a reçu. Tirant parti de cette expérience, Muhammad Yunus crée en 1976 la Grameen Bank, institution bancaire bengalaise ayant pour vocation de prêter aux plus pauvres. Il reçoit le prix Nobel de la paix en 2006.

Le microcrédit se définit donc par l'attribution de prêts de faibles montants à des entrepreneurs, artisans, commerçants ou exploitant agricoles des pays du sud, exclus du système bancaire traditionnel. Grâce à ces prêts ils créent et développent leur propre micro-entreprise. Ce n'est en réalité que l'une des facettes d'un sujet plus vaste qu'est la microfinance qui elle, propose des services financiers aussi divers que le microcrédit, la micro-assurance, l'épargne, le transfert d'argent, élargissant ainsi sa clientèle et son action sur le terrain.

5-La clientèle d'un SFD

Les clients de la microfinance ont typiquement des revenus peu élevés et exercent souvent une activité indépendante dans l'économie informelle, une situation qui leur ferme généralement les portes des banques et des autres institutions financières officielles. Ils tiennent de petits magasins ou de petites échoppes, ou vendent des objets d'artisanat qu'ils fabriquent chez eux ; dans les zones rurales, il s'agit principalement de petits fermiers et de personnes qui vendent ou transforment des produits agricoles ou des biens. Les clients de la microfinance vivent souvent juste en dessous ou au-dessus du seuil de pauvreté, lequel correspond communément à un revenu de 1,25 dollar par jour. Au cours des dernières décennies, les institutions financières ont développé toute une gamme de produits pour répondre aux besoins très divers de ce marché à la fois immense et mal desservi.

Le client d'un SFD a un profil qui est défini comme l'ensemble des traits caractéristiques, en particulier psychologique de ce dernier. Parmi ces traits on peut citer: le sexe, l'âge, la profession, la situation matrimoniale, la taille du ménage, la proximité résidentielle, le revenu complémentaire.... Ces traits ont un effet sur le taux de remboursement au sein du SFD.

L'expérience au sein des SFD a montré que les hommes demandent de crédit plus que les femmes, mais remboursent moins que ces dernières. Nous pouvons dire que les femmes ont de la crainte dans la gestion de l'argent et ont peur d'aller en prison, c'est pourquoi elles ont un taux de remboursement plus élevé que celui des hommes. Concernant l'âge nous constatons que les jeunes remboursent moins que les âgés. Nous pouvons déduire que le taux d'impayé augmente quand l'emprunteur est jeune. Pour ce qui concerne la situation matrimoniale, elle a aussi un effet sur le taux de remboursement. Cet effet sera étudié dans le chapitre 2. La profession est aussi l'un des caractéristiques du client qui agit sur le taux de remboursement. Si le client est un Agent Permanent de l'Etat (APE) et domicilie son salaire dans l'institution de façon irrévocable, on ne parle plus d'impayé chez ce client car chaque mois son salaire passe dans l'institution et on prélève le montant de l'échéance. Pour le revenu complémentaire, si le client a d'autre source de revenu, cela permet de réduire le taux d'impayé. Si l'activité pour laquelle le crédit a été sollicité a un problème, le client peut utiliser son revenu complémentaire pour payer le crédit en cour. Par exemple un commerçant qui a de la mévente peut utiliser son revenu complémentaire pour rembourser le reste des échéances.

6-Le portefeuille

Le portefeuille est un ensemble d'actifs financiers détenus par un investisseur. Ces actifs peuvent provenir de différentes classes à savoir celle des actions, des obligations, des produits dérivés, des matières premières, des fonds, cash...C'est aussi un ensemble d'action, de titre financier qui représente le patrimoine. En microfinance le portefeuille d'un SFD est apprécié en deux points de vue. Nous avons l'appréciation du point de vue des dépôts et celle du point de vue des crédits. Le crédit étant le principal actif des SFD et donc leur principal générateur de revenu, il est donc primordial pour les SFD de disposer d'informations concises et régulières sur la situation de leur portefeuille pour une meilleure gestion financière. Le portefeuille de crédit du SFD est l'ensemble des différents types de crédits qu'elle peut accorder à ses clients, d'une autre manière qui comprend toutes les facilités de crédit de nature directe ou indirecte octroyé aux clients. Le SFD pour une bonne gestion doit faire un point régulier de son portefeuille de crédits car ceci peut comporter des impayés. La notion d'impayé est une notion liée au non-paiement d'un crédit. Par ceci on entend donc le défaut de paiement qui est aussi le non remboursement d'un montant échu sur un crédit.

En microfinance un crédit est considéré comme étant un impayé lorsque :

- Le montant d'une des échéances du crédit n'est que partiellement payé à la date de l'échéance;
- Le montant d'une des échéances du crédit est payé avec retard ;
- Le montant d'une des échéances du crédit n'est pas du tout payé.

L'impayé est constitué de trois formes de crédits : les crédits sains qui sont des prêts non échus accordés aux clients et des prêts échus en retard de moins de trois mois ; les crédits en souffrance qui sont des crédits dont une échéance au moins est impayée depuis plus de trois mois ; et enfin les crédits irrécouvrables qui sont des crédits dont le client ne peut ou ne veut pas rembourser et l'institution n'espère plus le remboursement.

Le rapport du montant total des impayés sur l'encours brut de crédits représente le taux d'impayé. Cela se traduit par :

$$\text{Taux d'impayé} = \text{Montant total des impayés} \div \text{Encours de crédits}$$

Le portefeuille de crédit en vue de tout ce qui précède est la source de risque la plus importante car il représente le principal actif du SFD. Il faut donc des indicateurs pour mesurer la qualité du portefeuille. Parmi ceux-ci, on retient le portefeuille à risque (PAR) qui s'est imposé comme indicateur de choix. Le PAR est donc le meilleur indicateur de mesure de la qualité du portefeuille du SFD. Il mesure la partie d'impayés du portefeuille, en pourcentage du portefeuille total. Il se calcule de la manière suivante :

$$PAR = \text{Montant des crédits avec retard} \div \text{Encours total de crédits}$$

II-Synthèse de quelques travaux antérieurs

Pour « yètè Mali », institution de microfinance à caractère coopératif créée en 1997 grâce au gouvernement Guinéen par l'intermédiaire de la banque centrale de la république de guinée et l'agence canadienne pour le développement international, le phénomène des impayés trouve son origine dans plusieurs faits tels que:

- Le retard dans la mise à disposition du fonds au bénéfice de l'emprunteur ;
- Le manque de suivi rigoureux et les mauvaises analyses des prêts au montage des dossiers ;
- Le manque de volonté de payer et le détournement de l'objectif du crédit, Orphyse Christelle Dossou (2010)

De ces trois faits il ressort que l'impayé ou encore le défaut de paiement émane essentiellement des causes liées à l'institution et à l'emprunteur. Ainsi des travaux de Lanha (2002) ont montrés que le profil de l'emprunteur tel que le genre et l'âge de la micro entreprise expliquent le risque de défaillance en microfinance au Bénin. Par contre des travaux de Honlonkou et al 2006, il ressort que les caisses qui ont une forte composition masculine ou jeune ont tendance à présenter de bonnes performance. On peut donc dire que le sexe influence le remboursement et que les hommes ont tendance à mieux rembourser que les femmes. Ce résultat est contraire à ce qui est ordinairement affirmé dans la littérature à savoir que les taux de remboursement des emprunteuses sont nettement supérieurs à ceux des emprunteurs parce que les premières se révèlent plus disciplinées face aux attentes des banques, plus sensibles à la pression sociale, moins mobiles et plus actives dans les groupes de caution solidaire. Ils ne trouvent donc pas de relation significative entre le genre, l'âge et le niveau d'instruction; mais trouvent une influence positive et significative sur la performance de remboursement (Montalieu, 2002).

Pour Djefal (2007), l'une des principales difficultés observable qui touche plutôt les activités féminines est celle de la concurrence. Sur le marché, on peut voir des femmes vendant toutes les mêmes produits. Les hommes rencontrent également ce problème. De ceci il ressort que le secteur d'activité peut avoir une influence sur le taux de remboursement du fait que bon nombre d'emprunteurs pratique la même activité. Aussi les cas où l'emprunteur innove est très rare. Il s'agit de personnes ayant reçues une formation au cours de laquelle elles ont pu apprendre un métier, le plus souvent de l'artisanat. Puis elles ont installés leur activité et l'on développé. Le niveau d'instruction explique aussi donc le risque de défaillance en microfinance.

A ces facteurs on ajoute ceux spécifique à l'institution. Ainsi d'après les études de Lanha (2003), il ressort que le montant de prêt, le type de garantie et le cycle de crédit expliquent le risque de défaillance en microfinance. Honlonkou et al. (2006), montrent que la nature de la garantie, le montant du dépôt initial et le nombre d'expérience antérieur de l'emprunteur avec la caisse influencent significativement la performance de remboursement dans les SFD béninoises. Les garanties exigées sont multiples et varient d'une institution à une autre. On peut citer entre autre la confiance, l'épargne préalable, la caution solidaire, (Wamba, 2008), les titres de propriété foncière et matérielle (Honlonkou et al 2006).

Paragraphe 2 Méthodologie

La résolution de notre problématique d'étude est basée sur une logique scientifique de recherche. Ainsi la méthodologie de cette étude, permet de mieux appréhender la démarche suivie pour parvenir à la validation ou non des hypothèses posées. Ce qui permettra d'aboutir à la formulation des recommandations.

Pour atteindre les objectifs fixés plus haut, et vérifier nos hypothèses, nous allons procéder à la détermination des variables, la constitution de l'échantillon et la collecte des données, au modèle d'analyse des données d'une part; d'autre part à la construction du modèle théorique de recherche (modèle empirique), la mesure des variables et la présentation statistique d'outils d'analyse.

A-Variables

Nous avons les variables explicatives et la variable dépendante. Les variables explicatives retenues ici sont : le sexe, l'âge, la situation matrimoniale, le secteur d'activité, le revenu complémentaire, la proximité résidentielle, la taille du ménage, type de garantie. Notre variable dépendante ici est l'état de paiement.

B- Constitution de l'échantillon et collecte des données

Notre échantillon est obtenu à partie de la population mère constituée des clients de la CLCAM d'Abomey-Calavi ayant bénéficiés d'un crédit. Cette population est constituée de 13539 clients dont 940 sont bénéficiaires de crédit. Ainsi, nous aurons à choisir 100 dossiers de clients dont nous relèverons des informations concernant certains de leurs caractéristiques identifiées.

A partie de l'exploitation de l'information fournie par ces dossiers de crédit de clients, nous avons pu obtenir des informations détaillées sur les caractéristiques des clients retenues ci haut. Le tableau ci-après récapitule les résultats de cet échantillon.

Tableau 2: récapitulatif des résultats de l'échantillon

Caractéristiques	Modalités	Effectif	Fréquence
Sexe	Masculin	57	0,57
	Féminin	43	0,43
Age	[20; 30[07	0,07
	[30; 40[29	0,29
	[40; 50[46	0,46
	[50; + [18	0,18
Situation matrimoniale	Célibataire	03	0,03
	Mariée	93	0,93
	Veuve	03	0,03
	Divorcée	01	0,01
Secteur d'activité	Commerce	88	0,88
	Artisanat	06	0,06
	Agriculture	03	0,03
	Elevage	03	0,03
Revenu complémentaire	Sans	57	0,57
	Avec	43	0,43
Proximité résidentielle	Proche	61	0,61
	Eloignée	39	0,39
Taille du ménage	[0 ; 06[79	0,79
	[06 ; 12[18	0,18
	[12 ; 18[02	0,02
	[18 ; 24[01	0,01
Type de garantie	Caution	26	0,26
	Matérielle	74	0,74

Source : Conçu par nous-mêmes

Compte tenu de la nature des variables, nous avons opté pour la régression du type « logit », car cette méthode permet en effet d'expliquer une variable dépendante et de nature binaire en fonction de plusieurs autres variables nominales et/ou ordinales.

C-1-Construction du modèle empirique et opérationnalisation des variables

En considérant que les caractéristiques de l'emprunteur peuvent avoir une influence sur le taux des impayés lors des remboursements des crédits octroyés, nous avons construit le modèle économétrique ci-dessous en vue de mettre en évidence les facteurs déterminants cet état d'impayé. A cet effet, nous avons utilisé comme variable dépendante l'état de paiement(ETAT_PAIE). Ce modèle se présente comme suit :

$$ETAT_PAIE = a_0 + \sum aiXi + e \quad (1)$$

Avec X_i , les variables indépendantes ; a_0 , le terme constant ; a_i , les coefficients de régressions et e , le terme d'erreur.

La forme empirique complète du modèle est :

$$ETAT_{PAIE} = a_0 + a_1SEXE + a_2AGE + a_3SITMAT + a_4SECTACT + a_5REVCOMP + a_6PROXRESID + a_7TAILMEN + a_8TYPGAR + e \quad (2)$$

Compte tenu du fait qu'un taux de 0% peut recéler une diversité de situation allant du remboursement nul à un remboursement intégral à 100% avec retard (Honlonkou et al, 2006). Nous avons défini la variable dépendante en variable *dummy*. Elle prend la valeur 1 si les traites ont été remboursées à l'échéance (donc pas d'impayés) et 0 s'il y a eu au moins une défaillance intervenue dans le remboursement du crédit (impayés).

Pour ce qui concerne les variables explicatives, SEXE désigne le sexe de l'emprunteur (masculin, féminin). AGE désigne l'âge de l'emprunteur exprimé en nombres d'années. SIT_MAT désigne la situation matrimoniale de l'emprunteur (mariée, divorcée, veuve et célibataire).

SECT_ACT désigne le secteur d'activité (commerce, agriculture, élevage, artisanat) pour lequel le crédit a été octroyé. REV_COMP désigne d'autres sources de revenu de l'emprunteur. PROX_RESID désigne la proximité résidentielle ou géographique de l'emprunteur (éloignée, proche). TAIL_MEN désigne la charge totale de l'emprunteur. TYP_GAR désigne le type de garantie (caution, matérielle) donné par l'emprunteur.

CHAPITRE 2 RESULTATS, INTERPRETATIONS, VALIDATION DES HYPOTHESES ET RECOMMANDATIONS

Section 1 Résultats : présentation, analyse, interprétation et validation des hypothèses

Paragraphe 1 Présentation des résultats

Dans ce paragraphe nous aurons à présenter les statistiques descriptives ; ensuite l'analyse des corrélations entre les différentes variables du modèle; et enfin les résultats de l'analyse de la régression.

1-1-Statistique descriptive

Les statistiques descriptives montrent que 43% des clients sont des femmes et 57% sont des hommes. 7% des clients ont l'âge variant entre 20 et 30 ans, 29% ont entre 30 et 40 ans, 45% ont entre 40 et 50 ans et 18% sont âgés de plus de 50 ans. Concernant la situation matrimoniale, 93% sont mariés, et les 06% restant sont équitablement répartis entre les célibataires et les veuves, seulement 1% sont divorcés. Près de 88% des clients exercent l'activité de commerce, 6% l'artisanat, et les 6% restant sont partagés équitablement entre l'agriculture et l'élevage. Environ 57% des clients ne disposent d'aucuns revenus complémentaires contre 43% qui ont un revenu complémentaire. En ce qui concerne la proximité résidentielle, 61% des clients ont leur maison proche de l'institution contre 39% qui ont leur maison éloignée. Pour la taille du ménage, 79% ont une charge totale comprise entre 0 et 6 personnes, 18% ont une charge totale comprise entre 6 et 12 personnes, 2% ont une charge totale comprise entre 12 et 18 personnes, et seulement 1% ont une charge totale comprise entre 12 et 24. Pour ce qui concerne le type de garantie, 26% des clients ont donné la caution et 74% ont donné en plus de la caution les garanties matérielles.

Pour plus de détaille, nous avons procédé à l'analyse statistique de la base de donnée. Cette analyse se trouve dans le tableau n°3 (voir annexe).

Ce tableau montre que nous avons 100 observations, il montre la moyenne des variables âge et la taille du ménage qui sont respectivement 41,79 et 3,790 et la proportion de 1 des variables catégorielles sexe, secteur d'activité, revenu complémentaire, proximité résidentielle, type de garantie, état de paiement et situation matrimoniale. Ce tableau nous permet aussi de déduire que le plus jeune des clients a 22 ans et le plus âgé a 69. Aussi le client moins chargé a 0 personne à charge et le plus chargé a 20.

1-2- Analyse de la corrélation

Le but de cette partie de l'étude est d'examiner les relations unies variées entre la variable dépendante et les variables indépendantes et de déceler l'existence de problème de multi colinéarité entre les variables indépendantes. Ainsi, le tableau 4 (voir annexe) présente les matrices de corrélations entre les différentes variables. Les analyses de corrélations sont établies selon la méthode de Pearson.

A la lecture de ce tableau, on constate plusieurs relations significatives entre les variables représentant les caractéristiques de l'emprunteur et l'état de paiement. Nous remarquons en premier lieu que le sexe, l'âge, la situation matrimoniale, la proximité résidentielle, et le type de garantie ont une corrélation positive avec l'état de paiement. En deuxième lieu nous notons la présence d'une corrélation négative entre le secteur d'activité, le revenu complémentaire, la taille du ménage et l'état de paiement.

En ce qui concerne les corrélations entre les variables indépendantes, bien que certaines variables soient corrélées, aucun problème de multi colinéarité entre ces variables indépendantes n'est décelé dans la mesure où les coefficients de corrélation sont relativement faibles (généralement inférieur à 0,5).

1-3- Analyse de la régression

Dans le but d'approfondir les résultats ci-dessus, il est nécessaire que nous procédions à une analyse multi variée. L'avantage de cette analyse est qu'elle prend en compte les interrelations pouvant existées entre les variables explicatives. A cet effet, un modèle « logit » a été estimé. La variable dépendante noté « ETAT_PAIE » est binaire et prend la valeur 1 si le client a soldé et 0 si non. Le tableau n°4 (voir annexe) restitue les résultats de l'estimation.

Les résultats de l'estimation de ce modèle révèlent une valeur négative pour la variable représentant les facteurs non spécifiés (constante). On constate que les probabilités des variables indépendantes (le sexe, l'âge, la situation matrimoniale, le secteur d'activité, le revenu complémentaire, la proximité résidentielle, et la taille de ménage) sont toutes supérieures à 5% et à 10%. Par conséquent elles ne participent pas à l'explication de l'état de paiement. Par contre on constate que la probabilité du type de garantie est inférieure à 5% car étant égale à 0,023. Donc le type de garantie est significatif au seuil de 5%. Elle participe donc à l'explication de l'état de paiement. Le coefficient de corrélation IR^2 est= 0,1445.

Paragraphe 2 Interprétation et Validation des Hypothèses

D'après l'analyse de la statistique descriptive, nous avons constaté que sur 100 clients représentant notre échantillon, 88 sont commerçants. Cela nous permet de valider notre première hypothèse selon laquelle le profil des clients de la CLCAM d'Abomey-Calavi (FECECAM-BENIN) est constitué majoritairement de commerçants.

A la lecture du tableau de corrélation (tableau n°3), on constate plusieurs relations significatives entre les variables représentant les caractéristiques de l'emprunteur et l'état de paiement. Nous remarquons en premier lieu que le sexe, l'âge, la situation matrimoniale, la proximité résidentielle, et le type de garantie ont une corrélation positive avec l'état de paiement. En deuxième lieu nous notons la présence d'une corrélation négative entre le secteur d'activité, le revenu complémentaire, la taille du ménage et l'état de paiement.

Des résultats de l'estimation du modèle de régression; on constate que les probabilités des variables indépendantes : le sexe, l'âge, la situation matrimoniale, le secteur d'activité, le revenu complémentaire, la proximité résidentielle, et la taille de ménage sont tous supérieurs à 5% et à 10%. Par conséquent le sexe, l'âge, la situation matrimoniale, le secteur d'activité, le revenu complémentaire, la proximité résidentielle, et la taille de ménage ne participent pas à l'explication de l'état de paiement. Par ailleurs on constate que la probabilité du type de garantie est inférieur à 5% car étant égale à 0,023 soit 2,3%. Donc le type de garantie est significatif au seuil de 5%. Elle participe donc à l'explication de l'état de paiement.

L'analyse de la corrélation et de la régression nous permet de dire que les caractéristiques comme le sexe, l'âge, la situation matrimoniale, le secteur d'activité, le revenu complémentaire, la proximité résidentielle, et la taille de ménage n'influencent pas l'état de paiement. Seul le type de garantie influence l'état de paiement. Par conséquent notre deuxième hypothèse selon laquelle le profil des clients a une influence sur le taux de remboursement au sein de la CLCAM d'Abomey-Calavi (FECECAM-BENIN), est infirmée.

Section 2 Limites et recommandations

Paragraphe 1 Limites

Au nombre des difficultés rencontrées, nous avons,

-L'indisponibilité du contentieux qui devrait nous donner les informations dont nous avons besoin.

-Le manque de temps,

-Manque de moyens financiers.

Paragraphe 2 Recommandations

En sommes, nous pouvons dire que les impayés constatés dans le portefeuille de crédit de la CLCAM d'Abomey-Calavi (FECECAM-BENIN) ne sont pas liés aux caractéristiques de l'emprunteur. Compte tenu de la mission du réseau FECECAM qui est d'offrir aux populations rurales comme urbaines des services financiers et non financiers afin d'améliorer leur condition de vie tout en assurant la pérennité du réseau, les gestionnaires devront avoir à leur portée des outils de prévision sur les crédits octroyés car il vaut mieux prévenir que de guérir une maladie. Il est donc indispensable de mettre en œuvre des actions correctives afin de garantir la pérennité du réseau FECECAM.

Ceci nous permet d'orienter nos recommandations tout d'abord:

➤ **A la FECECAM:**

-Afin de garantir la pérennité de la FECECAM, une attention particulière devra être accordée sur les caractéristiques liées à l'institution avant et après l'octroi du crédit.

➤ **Puis aux autorités monétaires en charge du bon fonctionnement du système financier:**

- La mise sur pieds d'une centrale de risques. Cette centrale permettra aux SFD d'améliorer le suivi du risque de contrepartie dans la mesure où beaucoup de clients des SFD sont engagés sur plusieurs crédits dans plusieurs structures de microfinance.

Conclusion

Le phénomène des impayés constitue un frein pour le développement des systèmes financiers décentralisés. Pour y remédier, il faille déceler ce qui ne va pas et ou cela ne va pas. La faute est pour la plupart du temps rejetée sur les clients (emprunteurs). La présente recherche s'est fixée alors comme objectif d'apprécier l'influence du profil des clients sur le taux de remboursement au sein du réseau FECECAM-BENIN et plus particulièrement à la CLCAM d'Abomey-Calavi.

Les résultats de l'analyse de la statistique descriptive montrent que les clients de cette institution sont en majorité des commerçants. A travers une analyse économétrique en régression « logit » sur les données recueillies sur notre échantillon, les résultats obtenus montrent que les caractéristiques liées à l'emprunteur n'influencent pas le taux de remboursement au sein de la CLCAM d'Abomey-Calavi (FECECAM-BENIN).

Afin de garantir la pérennité du réseau, une attention particulière devra être accordée sur les caractéristiques liées à l'institution avant et après l'octroi du crédit. Et la mise sur pieds d'une centrale de risques permettra aux SFD d'améliorer le suivi du risque de contrepartie dans la mesure où beaucoup de clients des SFD sont engagés sur plusieurs crédits dans plusieurs structures de microfinance. Telles sont les recommandations formulées à l'endroit de la FECECAM-BENIN et aux autorités monétaire en charge du bon fonctionnement du système financier.

Références bibliographiques

Honlonkou, A, Acclassato, D. et Quenum, C. (2006) Déterminant de la performance de remboursement dans les institutions de microfinance au Bénin. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 77 (1), 53-81

Lanha, M. (2002) Résolution des problèmes d'informations en microfinance. Analyse à partir de la stratégie de Vital-Finance Bénin. *Mondes en développement*, 30 (119), 47-62

Michel LELART (2005), De la finance informelle à la microfinance. Edition des archives contemporaines. *Economie et Gestion*.

Montalieu, T. (2002) Les institutions de micro-crédit: entre promesses et doutes. Quelle pratique bancaire pour quels effets? *Mondes en développement*, 30 (119), 21-33.

Orphyse Christelle Dossou (2010), Mémoire de fin de formation de licence *Contribution à une Gestion Optimale des Impayés dans une institution de microfinance: Cas de Vital-finance*

Oura Koura, T. (2008) Etude des facteurs contingent du taux de remboursement au sein d'une institution de microfinance: le cas du Togo. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 77 (1), 301-322.

Sabrina Djefal (2007), La microfinance entre le marché et la solidarité : L'Exemple de l'Afrique de l'Ouest. *Economie et Gestion* 2007.

Wamba, H. (2008) Mécanisme de prêt de groupe et incitation au remboursement: Cas des IMF Camerounaises. *Gestion* 2000, septembre-octobre, 99-121.

Recueil des textes portant règlementation des systèmes financiers décentralisés en république du Bénin de loi n°2012-14 du 21 mars 2012.

Annexe

Tableau 3 : Statistique descriptive de la base

VARIABLES	(1) N	(2) Mean	(3) Sd	(4) min	(5) Max
SEXE	100	0,570	0,498	0	1
AGE	100	41,79	8,231	22	69
SECTACT	100	0,880	0,327	0	1
REVCOMP	100	0,430	0,498	0	1
PROXRESID	100	0,590	0,494	0	1
TAILMEN	100	3,790	3,258	0	20
TYPGAR	100	0,740	0,441	0	1
ETATPAIE	100	0,400	0,492	0	1
SITMAT	100	0,930	0,256	0	1

Source : Conçu par nous-mêmes

Tableau 4 : Matrice des corrélations entre les variables

	SEXE	AGE	SITMAT	SECTACT	REVCOMP	PROXRE~D	TAILMEN	TYPGAR	ETATPAIE
SEXE	1.0000								
AGE	0.1060	1.0000							
SITMAT	-0.0008	-0.0262	1.0000						
SECTACT	-0.3207	-0.1823	0.0193	1.0000					
REVCOMP	0.2240	0.1752	0.0008	-0.0522	1.0000				
PROXRESID	0.1795	0.2244	-0.0693	-0.1201	0.0669	1.0000			
TAILMEN	0.0060	-0.1832	-0.1024	-0.0524	0.0251	-0.0979	1.0000		
TYPGAR	0.1759	0.3022	0.1948	0.0617	0.0543	0.1548	-0.0876	1.0000	
ETATPAIE	0.0907	0.2328	0.0640	-0.1382	-0.0907	0.2241	-0.0856	0.2978	1.0000

Source: Conçu par nous-mêmes

Tableau 5 : Déterminant du taux d'impayé lié aux caractéristiques de l'emprunteur.

Logit ETATPAIE SEXE AGE SITMAT SECTACT REVCOMP PROXRESID TAILMEN TYPGAR

Iteration 0: log likelihood = -67.301167

Iteration 1: log likelihood = -57.867148

Iteration 2: log likelihood = -57.575112

Iteration 3: log likelihood = -57.57467

Iteration 4: log likelihood = -57.57467

Logistic regression

Number of obs = 100

LR chi2 (8) = 19.45

Prob> chi2 =0.0126

Log likelihood = -57.57467

Pseudo R2 = 0.1445

ETATPAIE	Coef.	Std. Err.	Z	P> z	[95% Conf. Interval]	
SEXE	.014892	.501797	0.03	0.976	-.968612	.9983961
AGE	.0396124	.0332003	1.19	0.233	-.0254591	.1046838
SITMAT	.3816084	1.054466	0.36	0.717	-1.685107	2.448324
SECTACT	-.9433584	.7561972	-1.25	0.212	-2.425478	.5387609
REVCOMP	-.7266222	.4812889	-1.51	0.131	-1.669931	.2166866
PROXRESID	.7499495	.4840235	1.55	0.121	-.1987191	1.698618
TAILMEN	-.0371453	.0781876	-0.48	0.635	-.1903902	.1160997
TYPGAR	1.550663	.6806362	2.28	0.023	.2166402	2.884685
_cons	-2.877696	2.159535	-1.33	0.183	-7.110307	1.354916

Significatif au seuil de 5% et 10%

Source : Conçu par nous-mêmes

Table des matières

<i>AVERTISSEMENT</i>	i
DEDICACE.....	i
DEDICACE.....	ii
REMERCIEMENTS	iii
Sommaire	iv
Liste des tableaux et graphiques.....	v
Liste des abréviations et sigles	vi
RESUME.....	vii
Abstract	vii
INTRODUCTION.....	1
CHAPITRE 1 CADRE THEORIQUE, ORGANISATIONNEL ET INSTITUTIONNEL	2
Section 1 Cadre institutionnel et théorique	2
Paragraphe 1 Présentation du cadre de l'étude et activités de stage	2
I -Présentation du cadre de l'étude	2
Séquence 1 De l'historique aux ressources	2
A - Historique.....	2
B- Mission, objectifs et activités	3
1-Mission.....	3
2-Objectifs	4
3-Activités	4
C - Ressources	4
1- Ressources Humaines	4
Tableau1 : Répartition du personnel du STF-FECECAM par catégories socioprofessionnelles	5
2-Ressources matérielles et financières.....	6
Séquence 2 Structure organisationnelle et fonctionnement de la FECECAM-BENIN	6
A- Organisation	6

PROFIL DES CLIENTS ET DEFAUT DE PAIEMENT AU SEIN DES IMF : CAS DE LA
FECECAM-BENIN

1-L'Assemblée Générale (AG)	6
2-Le Conseil d'Administration (CA)	7
3-La Direction Générale (DG)	7
4-Le Comité de Direction de la FECECAM-BENIN.....	8
5-Le Comité de Crédit (CC).....	8
6-Le Conseil de Surveillance	8
<i>B-Fonctionnement de la FECECAM- BENIN</i>	9
1-La Direction Audit-Inspection (DAI)	9
2-La Direction du Crédit (DC).....	9
3-La Direction Informatique et Technique (DIT)	9
4-Le Secrétariat Général Chargé de la Coordination (SGC).....	9
5-La Direction Planification, Études et Gestion de l'Information Financière (DPEGIF).....	10
6-La Direction Finance Comptabilité (DFC)	10
7-La Direction Ressources Humaines, Formation et Vie Coopérative (DRHFVC)	10
8- Le Service des Ressources Humaines et Performances Sociales (SRHPS).....	10
9- Le Chargé de la Paye (CP).....	11
10-Le Chargé du Personnel	11
11-Le Service Formation et Vie Coopérative.....	11
II-Activités de stage	11
Paragraphe 2 Problématique, objectifs et hypothèses	13
A-Problématique	13
B-Objectifs	15
C-Hypothèses	15
Section 2 Revue de littérature et méthodologie.....	16
Paragraphe 1 Revue de littérature	16
I-Définition des concepts	16
1-Une institution de microfinance.....	16
2-Le crédit	17
3-La microfinance	17
4-Le microcrédit.....	18
5-La clientèle d'un SFD	19
6-Le portefeuille.....	20

PROFIL DES CLIENTS ET DEFAUT DE PAIEMENT AU SEIN DES IMF : CAS DE LA
FECECAM-BENIN

II-Synthèse de quelques travaux antérieurs.....	21
Paragraphe 2 Méthodologie	23
A-Variables	23
B- Constitution de l'échantillon et collecte des données	23
Tableau 2: récapitulatif des résultats de l'échantillon.....	24
C-1-Construction du modèle empirique et opérationnalisation des variables.....	25
CHAPITRE 2 RESULTATS, INTERPRETATIONS, VALIDATION DES HYPOTHESES ET RECOMMANDATIONS	27
Section 1 Résultats : présentation, analyse, interprétation et validation des hypothèses	27
Paragraphe 1 Présentation des résultats	27
1-1-Statistique descriptive.....	27
1-2 Analyse de la corrélation	28
1-3- Analyse de la régression	28
Paragraphe 2 Interprétation et Validation des Hypothèses	30
Section 2 Limites et recommandations	31
Paragraphe 1 Limites.....	31
Paragraphe 2 Recommandations	31
Conclusion.....	32
Références bibliographiques	I
Annexe	II
Tableau 3 : Statistique descriptive de la base.....	II
Tableau 4 : Matrice des corrélations entre les variables	II
Tableau 5 : Déterminant du taux d'impayé lié aux caractéristiques de l'emprunteur.....	III