

REPUBLIQUE DU BENIN

UNIVERSITE D'ABOMEY-CALAVI



FACULTE DES SCIENCES
ECONOMIQUES ET DE GESTION

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Mémoire présenté en vue de l'obtention des crédits associés au diplôme de
LICENCE PROFESSIONNELLE EN ECONOMIE APPLIQUEE

Option : Economie appliquée

THEME :

*ANALYSE DE L'ACCES AU FINANCEMENT DES MENAGES
PAR LES IMF AU BENIN : CAS DE LA COMMUNE DE COVE*

Présenté par :

AHO GLELE Sica Delmina Octavie

ASSIMADA S. R. Auriol

Sous la Direction:

Tuteur de Stage

M. Paul TOKIN

Directeur de Caisse de la
CLCAM/Covè

Directeur de Mémoire

Dr Roch Edgard GBINLO

Maitre-assistant CAMES

Année Académique : 2015-2016

AVERTISSEMENT

La Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de 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.

DEDICACE

DEDICACE

Je dédie ce travail :

- *A mon feu Père **Eustache AHO GLELE**, pour avoir reconnu les devoirs de père en m'envoyant à l'école et en consacrant tous ses efforts pour m'assurer une bonne éducation ;*
- *A ma chère Mère **Isabelle O. AHO GLELE née LINSOUSSI**, pour tous les sacrifices consentis pour mon éducation et l'aboutissement de ce travail ;*

AHO GLELE Delmina Octavie

DEDICACE

Je dédie ce travail :

- *A ma chère mère ADEWALE Thérèse pour son soutien.*
- *A mon feu père. ASSIMADA Albert*

ASSIMADA Richard. Auriol

REMERCIEMENTS

Nos remerciements vont à l'endroit de :

- Professeur Charlemagne IGUE, Doyen de la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion ;
- Notre Directeur de mémoire Docteur GBINLO Roch Edgar ; Enseignant à la FASEG ;
- Marius GUEZO, Assistant du Directeur de mémoire
- Paul TOKIN Directeur exécutive de la CLCAM/Covè
- Florent DANNON ; Agent de Crédit de la CLCAM/Covè
- A toute la famille AHO GLELE en particulier Rudick, Beverly, Hencelmos et Rivalin ;
- A toute la famille KEMAMOU
- A toute la famille LINSOUSSI
- Tous les honorables membres du jury ;
- Tous ceux qui nous sont chers.

LISTE DES ABREVIATIONS

AG : Assemblé Général

AGR : Activités Génératrices de Revenu

BCEAO : Banque centrale des Etats de l'Afrique de Ouest

BM : Banque Mondiale

CA : Conseil d'Administration

CC : Compte Courant

CLCAM : Caisse Locales de crédit Agricoles Mutuel

CNCA : Coordonnée par les l'excaisse National de Crédit Agricole

CRCAM : Caisses Régionales de Crédit Agricole

CS : Conseil de Surveillance

CSL : **Compte** Sur Livret

CT : Crédit Ordinaires a Court Terme

DDV : Dépôt Divers a Vue

DP : Dépôt de Personnel

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

IDH : Indices de Développement Humain

IMF : Institution de Micro finance

MCA : Millénium Challenge Account

ONU : Objectifs du Millénaire pour le Développement

PADME : Promotion et Appui au Développement des Micros Entreprise

PAPME : Promotion et l'Appui aux Petites et Moyennes Entreprise

PAS : Programmes d'Ajustement Structurel

PIB : Produit Intérieur Brute

PNUD : Programmes des Nations Unis pour le Développement

SFD : Services Financiers Décentralise

TPCF : Très Petit Crédit au Femme

UEMOA : Union Economique et Monétaire Ouest Africaine

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : âge moyen et écart type

Tableau 2 : sexe et projet

Tableau 3 : sexe et activité

Tableau 4 : sexe et garantie

Tableau 5 : sexe et mouvement

Tableau 6 : projet et mouvement

Tableau 7 : projet et niveau d'instruction

Tableau 8 : projet et garantie

Tableau 9 : projet et activité

Tableau 10: niveau d'instruction et activité

Tableau 11 : niveau d'instruction et garantie

Tableau 12 : garantie et mouvement

RESUME

Cette étude vise à analyser l'accès au financement des micro-entreprises par les institutions de microfinances (IMF) dans la commune de Covè. Ainsi, nous avons porté des analyses sur les conditions d'accès au financement des micros-entreprises et l'impact des crédits sur les conditions de vie des bénéficiaires.

Après les enquêtes par sondage et des questionnaires, nous avons constaté que l'accès au financement des PME/PMI par les IMF comme la CLCAM dans la commune de Covè est, comme en général au Bénin, fortement lié :

- à la détention d'une garantie valable par le demandeur ;
- à la rentabilité du projet à financer

Mots clés : financement, micro entreprise, IMF, Garantie, Rentabilité, Projet)

Sommaire

INTRODUCTION	01
CHAPITRE I : Cadre théorique.....	04
SECTION 1 : Problématique, objectifs et hypothèses.....	05
SECTION 2 : Revue de littérature.....	08
CHAPITRE II : Présentation du lieu de stage et méthodologie de recherche....	16
SECTION 1 : présentation du lieu de stage	17
SECTION 2 : Méthodologie de recherche	26
CHAPITRE III : Présentation et analyse des résultats – Recommandations.....	29
SECTION 1 : présentation et analyse des données	30
SECTION 2 : Analyse des résultats et vérification des hypothèses	34
CONCLUSION	39
BIBLIOGRPHIE.....	40
ANNEXE.....	41

Introduction générale

Les expériences d'épargne et de crédit en Afrique s'inscrivent dans la filiation des modèles occidentaux apparus à la fin du 19ème siècle en Europe (Raiffeisen, 1845) et au Canada (Desjardins, 1897). Les plus anciennes ont été identifiées au Ghana (1920), au Kenya, Nigeria, Ouganda dès 1955. La formule des Crédits Unions ou coopératives d'épargne et de crédit ont surtout été développée au cours de ces vingt dernières années.

La principale originalité dans le micro financement consiste en l'utilisation des garanties non matérielles. La notion de caution solidaire est au centre de ces garanties. Elle apparaît dans les mutuelles du Cameroun, du Madagascar, et du Niger dès les années 50. Elle introduit la solidarité au niveau du groupe et facilite la gestion et la récupération du crédit. La pression sociale et le sens de l'honneur, sont au cœur de la réussite de ce mécanisme.

Le modèle Grameen Bank, mis au point par le professeur Yunus de l'Université de Chittagong au Bangladesh a contribué à la diffusion de ce mécanisme dès les années 80. Il a montré qu'il était possible de faire massivement des petits crédits qui se remboursent bien (98% des taux de remboursement) à des paysans très pauvres, en grande majorité des femmes, sans terre et donc sans garanties.

D'un autre côté, il est apparu que les banques classiques ne sont pas intéressées par le public de petites exploitations ou entrepreneurs ruraux et urbains et que les techniques qu'elles mettent en œuvre ne sont pas adaptées pour servir ce segment de clientèle. Le secteur informel ou autonome (tontiniers, garde monnaies, banquiers ambulants, ...) ne dispose pas de moyens suffisants et ses services sont très coûteux et risqués. D'où la nécessité de nouvelles institutions financières, d'un secteur intermédiaire entre les

banques classiques et le secteur informel. Ces institutions sont qualifiées généralement de « institution de microfinance » parce qu'elles s'adressent à des petits producteurs et que les sommes prêtées ou épargnées restent limitées.

La microfinance se définit ainsi comme un ensemble d'institutions et d'activités financières d'épargnes et/ou de crédits dont l'échelle des opérations est adaptée aux besoins et projets des populations essentiellement exclus du secteur bancaire classique. La microfinance se

caractérise par l'originalité de sa méthodologie dans la résolution des problèmes d'information inhérents aux activités de crédits.

Suite à la crise qu'a connu le système bancaire dans les années 80, les autorités béninoises ont entrepris des réformes qui ont favorisé la création des institutions de microfinance. Ces institutions de microfinance qui de par leur flexibilité et leur système décentralisé sont plus aptes à répondre aux besoins des milieux ruraux et urbains dans le domaine de l'agro-alimentaire. Elles ont insufflé un dynamisme nouveau aux activités vitales de l'économie.

Parmi ces institutions de microfinance, les Caisses Locales de Crédits Agricoles Mutuel (CLCAM) prestent avec succès leur système d'appui aux secteurs des microentreprises. L'objectif principal de cette institution est de mettre à la disposition des agents économiques à faible revenu des crédits pouvant leur permettre de participer à la vie économique.

Conscient alors de la situation de sous activité et dans le souci de permettre aux exclus du système bancaire d'accéder aux financements, les CLCAM ont instauré les techniques d'octroi de crédits, lesquelles sont plus ou moins adaptées à leurs réalités. L'importance du crédit n'est plus à démontrer dans la vie d'un agent économique car il lui permet de satisfaire les besoins qui dépassent même ses ressources immédiates.

Mais ces opérations de crédits présentent des risques qui engendrent des pertes financières aux institutions de Micro Finance (IMF), de l'insatisfaction au sein des bénéficiaires.

Dès lors il se pose le problème de la gestion de ces risques. Mais la question principale qui se pose est de savoir : quels sont les déterminants d'accès aux crédits octroyés par ces IMF et comment réduire les risques liés à cette opération ?

Dans le but de répondre à ces différentes questions, nous avons choisi de centraliser notre recherche sur le thème : « **Analyse de l'accès au financement des ménages par les IMF au Bénin : cas de la commune de Covè** »

Les résultats de notre recherche sont présentés dans les chapitres suivants :

-Le premier chapitre est consacré au Cadre théorique.

-Le deuxième chapitre à la Présentation du lieu de stage et à la méthodologie de recherche.

-Le troisième chapitre à la Présentation et l'analyse des résultats et aux Recommandations.

Chapitre I : Cadre théorique

Ce chapitre vise à présenter les conditions dans lesquelles ce travail est effectué et les outils utilisés. Il aborde d'une part, le cadre théorique du travail et d'autre part, la méthodologie utilisée.

Section 1 : Problématique, objectifs et hypothèses

A- Problématique

Le développement économique de toute nation dépend fortement de la solidité, de la stabilité et de la capacité du système financier à répondre aux besoins de ses agents économiques. Ce système dans les pays en voie de développement (PVD) comme le Bénin est constitué dans leur grande partie des institutions de microfinance (IMF). Ces IMF encore appelés système financier décentralisé(SFD) ont souvent la noble ambition d'intégrer dans le circuit financier une partie de la population généralement délaissée par les banques ordinaires, notamment les pauvres. C'est d'ailleurs dans cette perspective que son instigateur, le professeur Muhammad YUNUS (1997) écrit : « ...dans ce cas l'objectif des systèmes financiers décentralisés(SFD) est d'atteindre les plus pauvres d'une zone considérée ». Ces populations pauvres constituent pour les IMF les clients dont les besoins et exigences divers et variés doivent être satisfaits.

Les PME génèrent : plus de 55 % du PIB et plus de 65 % du nombre total d'emplois dans les pays à revenu élevé , plus de 60 % du PIB et plus de 70 % du nombre total d'emplois dans les pays à faible revenu, et plus de 95 % du nombre total d'emplois et environ 70 % du PIB dans les pays à revenu intermédiaire. (BILLON 2013). Ceci est sans doute confronté à des difficultés de financement surtout au niveau des jeunes diplômés entrepreneurs ; malgré

L'existence d'une multitude d'Institutions de Microfinance (IMF) au Bénin dont la CLCAM du réseau FECECAM-Bénin, selon les résultats d'EMICoV, seulement 16% des ménages béninois ont effectivement bénéficié au moins une fois de prêt d'une institution financière en 2006. Bien que la microfinance soit une solution de rechange pour les ménages à faible revenu pour le financement de leurs activités, nombre d'entre eux n'ont pas accès aux services des institutions à cause de la complexité des démarches administratives, des garanties trop nombreuses et des taux d'intérêt trop élevés. Les banques accordent donc des crédits contre la provision de garanties pouvant être saisies en cas de défaut de paiement (il s'agit donc

d'un financement reposant sur les actifs), (OCDE ; 2014). Les personnes issues de groupes défavorisés et sous-représentés dans l'entrepreneuriat ayant tendance à posséder moins d'actifs de garantie (biens immobiliers, véhicules, etc.), leurs demandes de prêt ont plus de chances d'être rejetées, (OCDE ; 2014). Toutefois, il faut souligner que environ 26% des ménages estiment ne pas avoir besoin des institutions pour leurs activités. Il ressort de l'analyse que les conditions d'octroi de crédit empêchent l'expression des demandes de crédits par les ménages, les excluant ainsi du système financier formel.

L'offre de crédit reste tributaire des conditionnalités qui ne sont toujours pas favorables aux micro-entrepreneurs. Les entrepreneurs migrants qui gèrent différentes activités simultanément ou les femmes entrepreneurs qui travaillent à temps partiel dans leur entreprise peuvent être victimes d'un rationnement du crédit parce qu'ils ne correspondent pas à ce profil. Les cas de discrimination sociale à l'égard des minorités ethniques ou des femmes entrepreneurs sont également possibles, bien qu'aucune preuve solide de ce genre de comportement n'ait été signalée sur les marchés du crédit de l'UE

(OCDE/CE, 2013). Les résultats de l'enquête révèlent un faible taux de demande de crédit (seulement 8%) par les ménages. La grande partie des demandes de crédit non satisfaites en 2006 est due au non viabilité de l'activité présentée par l'agent économique.

« Au Bénin la plus grande institution de microfinance reste la FECECAM constituée à partir des Caisses Locales de Crédits Agricoles Mutuels (CLCAM) et des Caisses Régionales de Crédits Agricoles Mutuels (CRCAM) hérité de la liquidation de la Caisse Nationale de Crédit Agricole(CNCA). La FECECAM mobilise à elle seule 90% de l'épargne rurale » (G. AMOUSSOUGA 2008).

Dans ce contexte de financement des micros entreprises exclus du système des banques classiques, la CLCAM à l'instar des autres IMF du consortium ALAFIA s'est assigné pour but final la réduction de la pauvreté grâce :

- ✓ Au développement des Activités Génératrices de Revenus (AGR) par l'octroi de micro crédits aux personnes et aux groupements économiquement faibles ;

✓ Et en rendant l'accès facile et rapide aux services financiers pour les micros entreprises et toutes les personnes à faible revenu

Ainsi, la CLCAM se veut également être un outil de lutte contre la pauvreté en octroyant des microcrédits et des services financiers aux populations démunies. Mais qu'en est-il réellement ? L'accès aux crédits est-il facile ? L'objectif de ciblage des pauvres est-il atteint ? Quel est l'effet de ces programmes sur le niveau de vie des bénéficiaires ?

C'est en vue de répondre à ces interrogations que nous avons choisi « ***l'Analyse de l'accès au financement des ménages par les IMF au BENIN : cas de la commune de Covè*** »

B- Les objectifs de la recherche

Cette partie aborde l'objectif général et les objectifs spécifiques

❖ **Objectif général**

L'objectif général de cette recherche vise à analyser l'accessibilité au financement des ménages

❖ **Les objectifs spécifiques**

Spécifiquement, nous allons :

- Montrer que la détention d'une garantie influence l'accès des ménages au micro crédit
- Montrer que l'activité des ménages est déterminant dans leur accès au micro crédit.

L'atteinte de ces objectifs est réelle à travers les hypothèses suivantes :

C- Les hypothèses de l'étude

❖ **Hypothèse 1**

La mise en place d'une garantie influence l'accès au micro crédit.

❖ **Hypothèse 2**

L'activité des ménages influence positivement l'accès au micro crédit.

Section 2: Revue de littérature

A- Clarification des concepts

Pour mieux cerner le processus de financement des micros entreprises et dans le souci de rendre intelligible notre recherche, il convient de clarifier quelques concepts de base et de passer en revue quelques recherches et expériences antérieurs en la matière. .

Notion de financement

Le financement est une méthode nécessaire à toute acquisition d'actifs car il permet le paiement : (Daloz, 2002). Il assure la satisfaction des besoins financiers d'une entreprise, tout à la fois besoin né de l'investissement

(Matériel ou immatériel) et besoin engendré par le cycle d'exploitation. Le financement est donc l'ensemble des ressources financières nécessaires à la création, au fonctionnement ou au développement d'une entreprise.

Les politiques et programmes favorisant l'accès au financement des entrepreneurs défavorisés ou sous-représentés revêtent donc une dimension tant sociale qu'économique. Ils aident les bénéficiaires à s'intégrer sur le marché du travail par le biais d'une activité génératrice de revenus, qui prend la forme d'une nouvelle entreprise ou qui augmente leur aptitude à l'emploi. (OCDE 2014)

MICROCREDIT

C'est le plus important des produits financière proposé par la micro finance. Il s'agit d'un système d'aide social qui consiste à attribuer des prêts de très faible montant à des entrepreneurs ou a des artisans considérés comme insolvable par le système bancaire formel, ne pouvant donc par avoir accès à des prêts bancaires classiques. Il a essentiellement tendance à se développé dans des pays pauvres afin de favoriser leur économie par la concrétisation de micro projet (Yunnus 1997), Il existe deux types de micro crédits : Micro crédit solidaire et Micro crédit individuel.

- Micro crédit solidaire : Il consiste à s'appuyer sur un mécanisme de groupe composé généralement de cinq emprunteurs afin de compenser l'absence de

garanties matérielles de ces individus. En cas de défaillance de l'un des membres du groupe, les autres membres doivent le rappeler à ses obligations et, le cas échéant se substituer à lui, Tant que le groupe n'a pas remboursé l'ensemble des prêts octroyés, aucun de ses membres ne peut obtenir de nouveau prêt.

- Micro crédit individuel : Ici, le prêt est accordé à une personne, et non plus à un groupe, en se basant sur sa capacité à présenter des garanties de remboursement et un certain degré de sécurité de l'institution lui octroyant le crédit. Ce type de crédit à un but précis, il n'est pas possible d'en faire un usage libre comme le crédit solidaire. Il sert à financer un projet en particulier. C'est pourquoi, contrairement au crédit solidaire, l'analyse des dossiers de crédit et les garanties présentées par le client relève de la plus haute importance dans le cas du crédit individuel. L'IMF est alors directement en charge de la sélection de ses emprunteurs, elle ne repose plus sur un mécanisme d'auto-sélection. L'octroi de ce crédit dépend donc de deux choses : la capacité de remboursement du client et ses garanties.

Selon AMOUSSOUGA en (2005), le microcrédit se définit comme un crédit de faible montant offert a ceux qui ne peuvent accéder aux crédits bancaire faute de garantir nécessaire ou parfois d'idéologie culturelle et sociologique de d'éloignement, d'analphabétisme et...

Il est caractérisé par la durée limitée des échéances de remboursement.

La durée se situe généralement au voisinage de 18 mois au maximum. la garantir des opérations étant bien souvent non conventionnelle. Mais pour mieux l'aborder, plaçons le dans son contexte de micro finance.

Du point de vue du gouvernement, le microcrédit au plus pauvre est un programme proposant un pack de trois produits allant de la formation a l'épargne en passant par le crédit afin nous dit-on de réduire la pauvreté. Face aux cycles vicieux de la pauvreté, ce système de pâques, se résume au regard de ses composantes, a la mise en place d'une simple activité génératrice de revenu. A travers ce programme, les bénéficiaires suivent une formation(le plus souvent par les sociologues) pour conduire leur activité après quoi ils obtiennent un financement.

Notion de projet

Un projet est un ensemble relativement complexe d'activité et de tâche, toutes activités orientées vers un objectif précis et connu au départ. Cet objectif ayant pour finalité la réalisation d'un produit, ce qui le rend de ce fait objectivement vérifiable.

Ainsi, les projets peuvent prendre naissance de quatre (04) sources : la génération spontanée de l'extérieur, le résultat d'un processus structuré de recherche, les idées répondant à des besoins réels ou perçus, les idées répondant à des contraintes extérieures. Mais avant toute chose, l'identification correspond à la première maturation de l'idée de projet. Après quoi le promoteur effectuera son étude de faisabilité, passera ensuite à la planification, à la réalisation et enfin à l'évaluation.

Sur ce, le promoteur doit anticiper les méthodes et stratégies pouvant conduire une institution à financer son projet, parce que après tout, c'est le financement que recherche le promoteur.

Notion de garantie

Dans la pratique, les garanties exigées par les IMF au Bénin peuvent être résumées comme suit :

- les garanties personnelles, parmi lesquelles on peut citer : la caution solidaire (pour les crédits de groupe) qui permet d'utiliser la pression sociale des membres pour assurer une bonne utilisation et un bon remboursement du crédit, le cautionnement personnel ou l'aval, la cession sur salaire, etc... ;
- les garanties financières, constituées entre autres, par le fonds de garantie dont le montant est fonction du crédit sollicité, le dépôt de garantie pour renforcer certaines sûretés réelles, la garantie décès pour protéger l'IMF des risques d'insolvabilité liés au décès du débiteur ;
- les garanties constituées par le nantissement sans dépossession (gage sur véhicule, nantissement de fonds de commerce, nantissement de stocks, nantissement de matériel professionnel, l'hypothèque sur immeuble, la prise d'hypothèque sur titre foncier, la

reconnaissance de propriété avec promesse de vente en cas de défaillance, la convention sur vente de terrain, l'établissement d'une convention de vente de terrain en cas de non remboursement de crédit). (PNUD Benin 2007).

B- REVUE THEORIQUE ET EMPIRIQUE

a- REVUE THEORIQUE

La revue des travaux antérieurs a permis d'identifier un certain nombre de facteurs socioéconomiques qui semblent influencer la décision d'octroi des crédits par les IMF et qui influence également l'accès des PME. Ces facteurs sont des caractéristiques démographiques de l'entrepreneur, des critères liés aux projets et des critères spécifiques aux crédits.

Tous les pays, même les plus industrialisés, ont connu, il y a quelques générations ou plusieurs siècles, des pratiques traditionnelles d'épargne et de crédits comme celle que l'on observe aujourd'hui dans les pays africains et dans la plupart des pays en développement. (LELART 2002). Mais au fil des années, ces pratiques se sont plus ou moins formalisées à travers la multiplication des banques ainsi que des institutions de financement décentralisées, appelées notamment institutions de microfinance. En définitive, l'émergence de la microfinance est une manifestation de la vitalité de la finance informelle, et elle s'est enracinée dans trois évolutions : le financement extérieur auquel on a préféré le financement local, le secteur public auquel on a préféré le secteur privé, l'épargne à laquelle on a préféré le crédit (LELART 2002). Le Bénin en occurrence peut être cité comme pays phare dans cette expansion rapide de la finance décentralisée. L'importance de celle-ci est remarquable dans le développement du secteur privé, qui constitue même le bouclier du développement des nations. La logique des systèmes décentralisés de financement s'insère dans le courant selon lequel il est possible d'améliorer la situation de rationnement de crédit en apportant des services complémentaires au projet soumis à financement ou à leur promoteur ;(LANHA 2002). Il se pose ainsi pour toute entreprise, dès sa création et pour le reste de son existence, le problème du financement de son activité sans lequel sa viabilité se trouverait menacer. On mesure alors le rôle prépondérant de la microfinance en ce qu'elle assure non seulement le financement des agents économiques mais participe aussi à la lutte contre la pauvreté. L'objectif de lutte contre la pauvreté a été à l'origine de la création des

institutions de micro finance (IMF) qui ont ainsi drainé des financements publics et créé des attentes fortes, tant pour leurs clients qu'au niveau macro-économique (Roussel 2010). Les services financiers en général permettent aux clients de mieux gérer leurs revenus et de réduire leur vulnérabilité face aux aléas de la vie. Ils permettent également aux clients de démarrer ou de faire prospérer leur activité. La micro finance est un instrument puissant de lutte contre la pauvreté ; elle permet également aux ménages pauvres de ne plus avoir à lutter au quotidien pour simplement survivre mais de faire également des plans pour l'avenir, et d'investir afin d'améliorer leur nutrition, leurs conditions de vie, la santé et l'éducation de leurs enfants. (Roussel, 2007). L'accès à des services financiers de qualité permet aux pauvres d'accroître leurs revenus, de se doter d'actifs et de se protéger dans une certaine mesure des chocs extérieurs. Ce qui n'est pas toujours le cas dans la majorité des pays africains car les institutions en charge des microfinances mettent en place un ensemble de critères de sélection qui ne prend pas en tous les demandeurs. L'accès au financement des micro-entreprises est tributaire des exigences de garantie et des conditions contraignantes. Dans ce cas la demande de financement est forte mais l'offre est toujours à un taux faible.

Dans le cadre d'études sur l'accès de l'entrepreneur au financement la probabilité d'être indépendant est supérieure chez les hommes : (Blanchflower 2004). Ce qui montre que les hommes sont deux fois plus impliqués dans des processus de création d'entreprises que les femmes (Reynolds et al. 2002). Cependant, d'autres travaux remettent en cause cette idée de discrimination positive. En effet, Baydas et al. (1994) en Equateur, les femmes souffrent plus de problèmes de rationnement des micro-crédits que les hommes. Les femmes représentent respectivement 94% et 60% du portefeuille clients de la Gramenn Bank et de la Banco-Sol, deux des plus grandes IMF dans le monde :(Mosley 2001). Les femmes seraient donc considérées par les IMF, comme plus sérieuses, honnêtes et crédibles que les hommes (Brau et Woller 2004). Les femmes entrepreneurs sont présentes de façon disproportionnée dans le secteur des services, dont les coûts d'accès sont plus faibles, et sont plus susceptibles de motiver la création de leur entreprise par le besoin de concilier famille et travail (OCDE, 2012). Ainsi, les femmes entrepreneurs ont en moyenne, des besoins financiers plus faibles que ceux des hommes. Cependant, il est prouvé que de nombreuses entreprises appartenant à des femmes sont sous-capitalisées et que celles-ci ont plus souvent recours à l'auto-amorçage et aux emprunts à court terme, ce qui a tendance à accroître les risques de

faillite (OCDE, 2012). Ces résultats mitigés suggèrent que le genre a une influence sur l'utilisation du financement, mais cette influence peut aussi bien être positive que négative. L'évolution des approbations des crédits entre 1998 et 2002 fait apparaître une tendance de rajeunissement de plus en plus marquée des demandeurs de crédits. En effet, la tranche d'âge entre 18 et 39 ans est passée de 75% en 2001 à 81% en 2002 : (Benarous 2004). L'âge des jeunes entrepreneurs agit positivement sur la décision de l'octroi des crédits.

L'état civil de la personne intervient dans le financement des projets étant donné que les entrepreneurs célibataires consacrent la majorité du temps sur le labeur de leur projet : (Zidani et JARBOUI, 2011) Alors l'état civil entrepreneurs influence la décision d'octroi des crédits par les IMF.

Souvent, les banques n'ont pas suffisamment d'informations pour juger de la viabilité des projets d'entrepreneuriat, en particulier dans le cas de nouvelles entreprises ;(Potter et Halabisky, 2014). Les banques accordent donc des crédits contre la provision de garanties pouvant être saisies en cas de défaut de paiement (il s'agit donc d'un financement reposant sur les actifs). Les personnes issues de groupes défavorisés et sous-représentés dans l'entrepreneuriat ayant tendance à posséder moins d'actifs de garantie (biens immobiliers, véhicules, etc.), leurs demandes de prêt ont plus de chances d'être rejetées; (Potter et Halabisky, 2014). Il est également prouvé que les banques octroient plus de financements aux personnes dont le patrimoine personnel est important (Avery Et al.,1998), pénalisant davantage les femmes, les jeunes et les entrepreneurs issus de minorités ethniques. Donc l'existence d'une garantie est déterminante dans l'octroi de crédit des IMF. Les emprunteurs peuvent aussi être incités à s'investir dans des projets plus risqués pour rembourser des échéances plus élevées, ce qui augmenterait également les chances d'un défaut de paiement (on parle alors d'aléa moral). Ces défaillances du marché constituent une entrave à l'égalité d'accès au financement pour les entrepreneurs issus de populations socialement exclues; (Potter et Halabisky, 2014).

b- REVUE EMPIRIQUE

Depuis 2008, la crise économique sévit en Europe, d'abord à travers l'échec et le repli des institutions financières, ensuite à cause de la crise de la dette souveraine. La crise a eu un impact sévère sur le financement des petites entreprises: d'une part, en raison de la

réduction de la demande et des ventes et, d'autre part, en raison de la réduction des prêts accordés par les banques. À l'échelle de l'UE-27, le taux de refus des prêts est passé de 12 % à 18 % entre le premier et le second semestre de 2009, avant de reculer à 11 % en 2010 et 2011. Les modalités de prêt pour les petites entreprises se sont également durcies par rapport à celles accordées aux grandes entreprises et l'écart entre les taux d'intérêt demandés aux PME et ceux demandés aux grandes entreprises s'est creusé (OCDE, 2012).

La crise a eu un impact disproportionné sur les PME d'Europe méridionale et d'Irlande. Entre 2007 et 2010, les demandes de prêt acceptées des PME ont chuté de 97% à 53% en Irlande, de 87% à 59% en Espagne et de 88% à 60% en Grèce (Eurostat, 2011). Le début de la crise de la dette souveraine à l'été 2011 a sans doute rendu l'accès des PME aux prêts encore plus difficiles. En Grèce, au Portugal et en Italie, les PME ont signalé une forte augmentation de leur besoin en prêts bancaires au cours de la période comprise entre octobre 2012 et mars 2013 (BCE, 2013).

Comme si la contraction du crédit ne suffisait pas, les PME d'Europe méridionale et d'Irlande ont également connu une détérioration des conditions de crédit. Entre 2010 et 2011, le taux d'intérêt moyen demandé aux PME et l'écart de taux d'intérêt entre les prêts accordés aux PME et ceux accordés aux grandes entreprises ont augmenté en Irlande, en Espagne et en Italie. Au Portugal, l'écart de taux d'intérêt a légèrement diminué uniquement parce que le taux d'intérêt moyen des grandes entreprises a augmenté davantage que le taux d'intérêt moyen des PME, qui a tout de même subi une hausse de plus de 1 % (OCDE, à paraître).

La crise semble également avoir un impact sur l'afflux de nouveaux entrepreneurs. Les enquêtes Eurobaromètre Flash montrent que le manque de soutien financier disponible a été considéré comme une difficulté pour la création d'entreprise par 79 % des répondants de l'UE-27 en 2012, soit 4 points de pourcentage de plus qu'en 2007 (75 %), mais 2 points de pourcentage en moins par rapport au pic de 2009 (81 %). Les effets les plus néfastes sur l'entrepreneuriat ont eu lieu dans les pays qui ont été le plus durement touchés par la crise (Grèce, Irlande, Italie, Espagne et Portugal), tandis que d'autres (Allemagne et Finlande) ont bien progressé sur la voie de la reprise.

En France, le programme de garantie géré dans les années 1990 par OSEO, l'agence gouvernementale de financement des PME, a donné lieu à des volumes de prêts accrus et à la croissance des ventes pour les bénéficiaires, mais n'a pas affecté le taux global de nouvelles entreprises dans l'économie (Lelarge *et al.*, 2010). Depuis lors, OSEO a redirigé ce programme vers les besoins des nouvelles entreprises, qui représentaient 75 % des entreprises bénéficiaires et 35 % du financement total en 2011 (OCDE, 2013). Une série d'études sur le système de garantie de prêt italien suggèrent également que l'impact de la politique de garantie de prêt est plus important sur les conditions du crédit que sur son expansion (Columba *et al.*, 2010; D'Ignazio et Menon, 2013).

Parmi les 170 institutions de microcrédits couvertes par la plus récente enquête de l'EMN, pas moins de 44% ont déclaré et cibler les femmes, 41% les minorités ethniques et les immigrés, 32% les chômeurs, 29 % les jeunes et 21% les personnes handicapées. Cependant, lorsque l'on observe la part que chacun de ces groupes représente au sein des clients de microcrédits, et malgré le désir de nombreuses IMF de satisfaire les Besoins de ces groupes, on constate que seulement 27%étaient des femmes, 13 % des immigrés ou des individus issus de minorités ethniques et 10% des jeunes (15-24ans), (EMN, 2010).

CHAPITRE II : *présentation du lieu de stage et méthodologie de recherche*

SECTION 1 - PRESENTATION DU LIEUX DE STAGE.

I- Le cadre du stage :

1- Historique du réseau FECECAM-Bénin

Créé en 1977, le réseau FECECAM-Bénin est une institution de micro finance dont le but essentiel est d'œuvrer pour la promotion du monde rural à travers l'amélioration des conditions de vie des populations à la base, la lutte contre la pauvreté par la mobilisation de l'épargne et l'octroi de crédits à ses membres. Son histoire très mouvementée est caractérisée par un certain nombre de profondes mutations pouvant être résumées en quelques phrases

a) Tutelle de l'ex –CNCA

Elle va de 1976 à 1988. Le réseau des Caisses Locales de Crédit Agricole Mutuel (CLCAM) et des caisses Régionales de Crédit Agricole Mutuel(CRCAM) était coordonné par la caisse Nationale de Crédit Agricole (CNCA), société bancaire d'économie mixte créée par l'ordonnance N° 75-59 du 22 Aout 1975, modifiée successivement par les ordonnances N°76-31 du 11 Juin 1976 et N° 77-37 du 26 Septembre 1977. Cette phase a été marquée par la forte ingérence de l'Etat dans la gestion des CLCAM/CRCAM, coopératives d'épargne et de crédit régi par le décret N°77-37. L'activité crédit des CLCAM/CRCAM était quasiment dirigée par la CNCA et les responsables politico administratifs. Ce mode de fonctionnement n'a pas permis un bon développement du réseau, ce qui a entraîné une dissolution-liquidation de la CNCA, organisme de tutelle du réseau à l'époque.

b) Réhabilitation et croissance

b-1) Réhabilitation

Elle se résume en deux phases. La première phase de la réhabilitation va de 1989 à 1992. Elle est caractérisée par le désengagement de l'Etat et la réaffirmation du caractère mutualiste et autonome du réseau CLCAM/CRCAM à travers le pilotage d'un projet. En effet, suite à la crise du système bancaire béninois en général et de la CNCA en particulier, presque toutes les banques de la place ont été liquidées. Les nombreux rapports d'audit et de mission d'expert qui ont précédés la liquidation de la CNCA, avaient déjà constaté que dans les villages, les CLCAM jouissaient d'une parfaite confiance de la part de la population et méritaient d'être réhabilitées compte tenu de l'engagement dont a fait preuve la population à la base. Dans ce

cadre avec l'appui de certains partenaires au développement tels que la Banque Mondiale, l'Agence française de développement, la coopération Suisse, le Fonds Européen de Développement, la République Fédérale d'Allemagne, la Mission Française de coopération et d'Action culturelle..., il a été décidé de réhabiliter le réseau des CLCAM/CRCAM dans la période du 1^{er} Janvier 1990 au 31 Décembre 1992.

Quant à la deuxième phase de réhabilitation, elle va de 1993 à 1999. Elle est caractérisée par la création de la Fédération des Caisses d'Épargne et de Crédit Agricole Mutuel du Bénin (FECECAM-Bénin) le 07 Juillet 1993 et par la révision et l'adoption des textes organiques et la transformation des CLCAM en Union Régionale des CLCAM(URCLCAM). Cette phase visait à consolider les acquis (sociétaire, épargne, crédit, formation, information...) de la première phase.

b-2) **Croissance**

Débutée en 1999, elle est caractérisée par des plans de redressement et de renforcement du réseau ainsi que la mise en conformité des statuts et règlements intérieurs des entités avec les dispositions de la loi N°97-027 du 08 Aout 1997 portant règlementation des institutions mutualistes u COOPEC. Cependant, les performances enregistrées lors des deux phases de réhabilitation n'ont pas permis d'atteindre l'équilibre financier global du réseau à cause de la dégradation du portefeuille de crédit dans la plupart des caisses locales. Par ailleurs, la prolifération des IMF a conduit les autorités monétaires ouest africaines (BCEAO) à réglementer les activités de ce secteur sensible de l'économie. Dans le cadre du redressement, des mesures ont été prises par la FECECAM-Bénin avec l'appui de Développement International Desjardins(DID) du Canada. Au nombre de ces mesures, on peut citer :

- La création d'une unité spéciale de recouvrement (Unité du Cantonnement)
- La catégorisation des caisses
- L'assainissement du portefeuille de crédit
- La professionnalisation des activités
- La diversification des produits (crédit virage marché, CEE, IMT).

Même si ces mesures ont permis un accroissement des dépôts et du volume des crédits, les fonds propres par contre ont été sérieusement érodés à cause de la montée en flèche des impayés.

Pour pallier à ces insuffisances et permettre au réseau FECECAM-Bénin de mieux se positionner tant sur le marché international de la micro finance, les dirigeants actuels se sont engagés depuis 2004 dans une phase de restructuration et de modernisation avec l'adhésion et la ferme conviction des acteurs du réseau de renouer avec la croissance et la rentabilité.

Il faut faire remarquer que malgré cet engagement, le réseau FECECAM-Bénin était toujours confronté à de multiples dysfonctionnements se traduisant par une crise d'impayés et de gouvernance qui ont caractérisé la gestion du réseau. Un plan de redressement a donc été élaboré par les acteurs en Juin 2007 avec l'appui d'un consultant externe (SERFI-TCHAD) recruté par l'Etat. Ce plan commandité par le ministère de la microfinance a pour objectif de résoudre la crise de gouvernance au niveau du réseau, de trouver des solutions aux problèmes qui entravent sa pérennité et de lui permettre de renouer avec la rentabilité. Il faut noter qu'en Janvier 2007, les différents organes de la FECECAM-Bénin ont été suspendus par le ministère et remplacé par un comité de suivi du redressement de la FECECAM ayant à sa tête le Directeur de Cabinet du Ministère.

De plus, depuis Novembre 2007, un expert chargé de la mise en œuvre du plan de redressement de la FECECAM-Bénin faisait office de Secrétaire Exécutif a été recruté à cet effet à l'externe. Il a un mandat de 2ans renouvelable et a pour mission de mettre en œuvre le nouveau plan de redressement élaboré avec l'appui du consultant Tchadien.

La mise en œuvre du plan de redressement depuis Novembre 2007 a permis d'améliorer les indicateurs du réseau au plan du sociétariat, des dépôts, du crédit, du résultat en fin 2008. Au cours de l'exercice du redressement, les Union Régionales ont été fusionnées avec la fédération pour donner à la faitière, réduisant ainsi le nombre de niveau de 3 à 2. De nouveaux statuts et règlements intérieurs ont été adoptés. Sur les 100 caisses du réseau, 36 ont été fusionnées et il en reste 64. Des plans de redressement spécifiques ont été élaborés pour 16 caisses de base. Des agents de crédit sont responsabilisés sur le portefeuille de crédit.

2- Mission et objectifs du réseau FECECAM-Bénin

a- Mission

La vision du réseau FECECAM-Bénin est d'être un réseau leader dans la sous-région pour le développement socio-économique à la base. Pour y parvenir, il s'est fixé pour mission d'offrir aux populations rurales et urbaines des services financiers afin d'améliorer leurs conditions de vie tout en assurant la pérennité du réseau. Il s'agit de :

- ✓ Détenir une position forte sur le marché ;
- ✓ Moderniser le réseau ;
- ✓ Satisfaire les attentes de la clientèle ;
- ✓ Etre un réseau de leader de référence dans la sous-région pour le

développement socio-économique à la base.

b- Objectifs

Pour mener à bien sa mission, le réseau FECECAM-Bénin s'est fixé des objectifs qui sont :

- Collecter et gérer l'épargne et les dépôts de fonds de ces membres et usagers ;
- Consentir du crédit à court, moyen et long terme à ses membres ;
- Favoriser la solidarité et la coopération entre les 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- Structure stratégique et opérationnelles du réseau FECECAM-Bénin

a- Structures stratégiques (organes de décision et de contrôle)

La FECECAM-Bénin est un réseau à deux niveaux. Les deux niveaux sont :

➤ Les CLCAM, qui sont des coopératives d'Épargne et de crédits (COOPEC) et qui regroupent des personnes physiques et morales et sont dotées de la personnalité morale. Elles constituent les entités de base du réseau et sont installées dans les arrondissements et communes du Bénin, comme la CLCAM- Covè. Ces points de services ont pour but de :

- Collecter l'épargne locale
- Accorder des prêts à leurs clients ;

- Offrir des services de transfert et de virement d'argent ;
- Former et conseiller les clients en gestion de leurs activités ;

➤ Les délégations Techniques Régionales (DTR) ou antennes sont des représentations de la faitière au niveau départemental ou régional. Ce sont des structures d'appui aux CLCAM, notamment en matière d'organisation, de fonctionnement, de compatibilité, et de gestion des excédents de trésorerie, de contrôle et de formation. Les Délégations Techniques Régionales ou antennes dépendent directement du secrétariat exécutif.

La FECECAM-Bénin est la structure faitière du réseau, dotée elle aussi de la personnalité morale. Elle regroupe les CLCAM et a son siège à Abomey Calavi. C'est une structure d'appui et de contrôle de l'ensemble du réseau dont elle est la représentation nationale. En tant que regroupement des CLCAM, le réseau FECECAM-Bénin joue entre autres rôles : la coordination des activités de l'ensemble des entités du réseau, la représentation au niveau national et international du réseau, l'élaboration et la mise en place de modules de formation et l'appui à la gestion comptable.

b- Organe de décision

➤ **Assemblée Générale (AG)** : Elle est l'instance suprême de l'institution et représente l'universalité des membres. Elle est donc constituée par l'ensemble de ses membres et se réunit au moins une fois l'an en vue notamment :

- D'adopter le procès-verbal de l'AG précédente ;
- D'adopter les rapports d'activités des organes de gestion pour les exercices ;
- D'examiner et d'approuver les comptes de l'exercice ;
- De donner quitus aux membres des organes de gestion et de contrôle.

➤ **Conseil d'Administration(CA)** : il veille au fonctionnement et à la bonne gestion de l'institution. Il rend compte à l'AG. Ses membres sont élus en AG.

➤ **Comité de Crédit (CC)** : il a pour responsabilité d'octroyer le crédit aux membres de l'institution conformément aux politiques et procédures définies en la matière. Le CC est composé de 5 membres élus en AG

➤ **Comité de Déontologie(CD)** : il adopte les règles relatives à la protection des intérêts des membres et règle à l'amiable les conflits entre les organes de gestion des intuitions du réseau. Il est chargé de la gestion des conflits et veille au respect de l'éthique.

➤ **Structures opérationnelles**

- La gérance de la CLCAM : le Gérant est chargé d'exécuter les décisions prises par les organes de la caisse et d'assurer les opérations courantes des membres et des usagers. Il éclaire les élus dans leur prise de décision.

- Le comité de Délégation de la DTR : le comité de délégation de la DTR, à travers le chef de délégation ou antenne est chargé d'exécuter les décisions prises par les organes de la DTR et de coordonne les activités des CLCAM.

- Le comité de direction de la FECECAM-Bénin : le comité de la direction de la FECECAM-Bénin à travers le secrétaire exécutif est chargé d'exécuter les décisions

- prises par les organes de la faitière 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.

-

4- Organisation et fonctionnement de la CLCAM-Covè

4-1 Historique et environnement socio-économique de la CLCAM-Covè

La CLCAM-AGONLIN est créée depuis le 27 septembre 2011 suite à la reconfiguration du réseau FECECAM-BENIN et regroupe les anciennes CLCAM de Covè et Zagnanado avec les guichets de ouinhi et Kpédékpo. Elle est une Société coopérative d'épargne et de crédit, agréée par le ministère des Finances par arrêté N° 2133/MEF/DC/CSSFD/CA/SRSSFDD du 08 aout 2014 et inscrite sous le numéro A.14.0071.Z dans le registre des SFD.

Affiliée au réseau FECECAM, la CLCAM-AGONLIN couvre trois commune du département du ZOU que sont : COVE, ZANGNANADO et OUIHI. Sa zone d'intervention s'étend donc dans les localités de ces différentes communes.

Le taux de pénétration de la CLCAM-AGONLIN est d'environ 40,5% dans les trois communes qu'elle dessert. La CLCAM-AGONLIN partage son territoire avec les systèmes financiers décentralisés tels que la CAVECA, ACFB, CREP, ASF MUPEZ, PADME. Il faut noter que certaines de ces institutions ont domicilié leur compte dans les livres de la CLCAM –AGONLIN. Nous pouvons retenir aussi certaines banques classiques telles que la BOA, ECOBANK et DIAMOND BANK qui sont présentes bien que n'ayant pas de siège dans la localité. Cependant, la CLCAM demeure l'institution financière la plus représentative et la plus ancienne dans sa zone de couverture.

Elle compte aujourd'hui environ seize mille deux cent vingt-huit (16228) membres avec un capital social de cent trente-quatre millions six cent quatre-vingt-dix mille sept cent (134 690 700) FCFA et un milliard cent quarante-quatre millions cent cinquante-neuf mille trois cent vingt-sept (1 144 159 327) FCFA de dépôt.

Le siège de la CLCAM-AGONLIN est situé à Covè au quartier Zogba Ahigoudo ; près de la Gendarmerie à cent mètre du marché. La zone d'AGONLIN est limitée au Nord par la commune de Dassa-Zounmè dans les collines ; au sud par la commune de Bonou dans l'Ouémé ; à l'Est par la commune de Kétou dans le plateau et à l'ouest par la commune de Zankpota dans le Zou.

La population active de la zone de couverture de la CLCAM-AGONLIN se chiffre à environ 40 000 habitants.

La commune de Covè qui abrite le siège de la CLCAM-AGONLIN dispose d'un marché : on y trouve les produits vivriers, les légumineuses, les fruits, les oléagineux et divers tubercules. La production de l'orange, la transformation d'arachide et la commercialisation informelle des produits pétroliers constituent des spécialités de la zone de couverture de la CLCAM-AGONLIN.

4-2 Organisation de la CLCAM-AGONLIN

a- Organes de l'institution et leur fonctionnement

L'Assemblée Générale (AG) est l'instance suprême de la CLCAM-AGONLIN. Elle est constituée de l'ensemble des sociétaires convoqués et réunis à cette fin et se réunit tous les ans.

La CLCAM dispose de trois organes de gestion et de contrôle élus à savoir : le Conseil d'Administration (CA), le Comité de Crédit (CC) et le Comité de Surveillance (CS). Tous sont issus de l'AG.

Le comité d'administration est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir au nom de la caisse et autoriser tous les actes y relatifs. Il veille au bon fonctionnement et à la bonne gestion de la caisse.

Ainsi, le CA s'est réuni onze(11) fois au cours de l'année : quatre réunions ordinaires et sept réunions extraordinaires dont trois conjointes.

En dehors des appuis momentanés des membres à l'évolution des activités de la caisse, les décisions importantes de gestion prises par le CA se résument à :

- ✓ L'analyse du point d'exécution budgétaire et de l'évolution des activités ;
- ✓ Autorisation de sortie des immobilisations ;
- ✓ Appui aux agents dans les actions de recouvrement ;
- ✓ Organisation de l'Assemblée Générale Ordinaire ;
- ✓ Gratification des bons clients ;
- ✓ Le CA a veillé à la formation des élus et du personnel en poste au cours de l'exercice, à l'élaboration et l'adoption du budget 2016 ;
- ✓ Remise de tables bancs aux écoles ;
- ✓ Constructions du guichet Ouinhi.

Le comité de Crédit a la responsabilité de gérer le crédit aux membres conformément aux politiques et procédures définies en la matière. A cet effet, le comité de Crédit de la CLCAM-AGONLIN, dans sa mission principale qui consiste à analyser et délibérer sur les demandes de prêt a régulièrement siégé vingt-trois fois pour examiner les dossiers de crédit, après appréciation minutieuse de la qualité du portefeuille. En outre, le comité de crédit a tenu trois réunions conjointes avec les autres organes. Soit au total vingt-six réunions au cours de l'année.

Le conseil de surveillance est chargé de la surveillance de la régularité des opérations de la caisse et du contrôle de sa gestion. Elle a effectué au cours de l'exercice trois réunions conjointes avec les autres organes et treize séances de contrôles réguliers et de façon impartiale comme l'exige les textes, soit au total seize réunions. Ces contrôles s'articulent autour des points suivants :

Présence et ponctualité –caisse-stock-crédits-registre du CA et CC-suivi de l'exécution du budget-livrets-accueil et sécurité de la caisse- double intervention et contrôle interne-inventaire des immobilisations

a - Gestion administrative, coopérative et stratégique

En plus des organes élus, la CLCAM –AGONLIN dispose d'un staff technique dirigé par le Directeur de Caisse (DC) qui reçoit le pouvoir du CA pour sa gestion quotidienne dans le

respect des textes et procédures en vigueur dans le réseau. Le DC est appuyé dans ses tâches quotidiennes par douze collaborateurs à savoir : trois (03) gestionnaires de guichet, un (01) analyste, deux(02) agents de crédits, un (01) comptable, quatre(04) caissiers et une (01) guichetière.

5- Problèmes et recommandations

- **Problèmes**

Les difficultés que rencontre la CLCAM AGONLIN dans le fonctionnement de ses services sont :

- Le manque de personnel (guichetier, IMT)
- Les problèmes d'impayés.
-

- **Recommandations**

Nous recommandons aux dirigeants de cette institution les actions suivantes :

- de recruter au moins un agent compétent et dynamique capable de gérer le guichet et les IMT.
- de mettre à la disposition des usagers des fiches de renseignement sur les différents produits du réseau.
- Les crédits accordés aux sociétaires doivent faire l'objet d'un suivi rigoureux.

Vu l'importance de ce réseau dans le financement de l'économie au Bénin, il ressort que la FECECAM n'est plus une petite institution et son fonctionnement doit être revu par ses dirigeants afin de parfaire sa prestation.

SECTION 2 : METHODOLOGIE DE RECHERCHE

Paragraphe 1 : Méthode et outils de collecte des données

Pour appréhender les problèmes liés à l'accès au financement des micros entreprises, une collecte d'informations utiles s'impose. La collecte d'information a été opérée à travers des entretiens directs, questionnaire et guide d'entretien adressés aux usagers (clients et agents) de la CLCAM d'une part, et d'autre part, à la recherche documentaire portant sur la lecture de certains ouvrages et mémoires traitant de la question.

I-Nature de la collecte des données

La recherche de la vérification des hypothèses de l'étude nous a amenés à effectuer des enquêtes de terrain, l'une à l'endroit des agents de la CLCAM, et l'autre à l'endroit des bénéficiaires des crédits octroyés.

Pour une étude complète, nous pouvons retenir une population mère de cinq mille quatre cent soixante (5460) clients de l'année 2015 (rapport CLCAM/ COVE, septembre 2015). Dans l'impossibilité de recueillir l'avis de tous ces bénéficiaires, nous avons constitué un échantillon représentatif de cent soixante-quinze (175) clients.

Echantillonnage

L'échantillonnage consiste essentiellement à obtenir des informations d'une fraction de la population mère, de façon à en tirer des conclusions au sujet de l'ensemble de la population. Son objectif est donc de fournir un échantillon qui représente la population et qui reproduira ainsi fidèlement que possible les principales caractéristiques de cette population étudiée.

Pour constituer cet échantillon, on a utilisé une technique de sondage aléatoire simple. Elle consiste à enquêter les clients rencontrés dans nos agences sur une période de 2 mois. Au total 100 clients ont été questionnés dont 60 femmes et 40 hommes. Les données sont collectées sur les variables comme l'âge, le sexe, la rentabilité du projet, le niveau d'instruction, la garantie, la fréquence de mouvement des comptes, et l'activité menée. On a veillé à ce qu'il n'y ait pas de doublons, ainsi les numéros de compte ont été renseignés avant le démarrage de l'interview.

La majorité des informations ou des données nécessaires à notre recherche a été recueillie sur les lieux de placement (octroi de placement).

II-Collecte des données

Dans le cadre de la collecte des données, nous avons utilisé comme techniques de collecte d'informations : la recherche documentaire, entretien direct et l'enquête et comme outils de collecte d'informations : le questionnaire et le guide d'entretien.

A-Techniques de collecte d'informations

1-Recherche documentaire

Nous avons effectué les recherches documentaires dans les centres de documentation de l'ENEAM et de l'ENAM, dans les bibliothèques de la FASEG, à La CLCAM/ COVE, dans le but de recueillir des informations qui présentent un intérêt pour notre travail de recherche. Un accent particulier a été mis sur les documents de l'IMF afin d'obtenir des informations relatives aux statuts, aux procédures. Enfin, nous avons exploité des informations externes qui concernent certains ouvrages, mémoires et publications, sites web, etc... ayant rapport avec notre thème.

2-Entretien direct

Les entretiens directs ont été initiés avec différents responsables et personnes ressources de la microfinance, la richesse de ces différentes communications directes nous a permis de cibler et de mieux cerner les contours de notre thème de mémoire. Ceci nous a permis d'avoir une vision plus large de la notion de MCPP et de la pauvreté au Bénin.

3-Enquête

Elle nous a permis de recevoir des personnes cibles, les informations utiles pour notre étude.

Elle a été la phase la plus difficile dans la collecte d'informations. Elle nous a pris un peu de temps suite à l'indisponibilité des personnes visées comme ressources au sein de l'institution et des bénéficiaires susceptibles de nous fournir les informations nécessaires.

B-Outils de collecte d'informations

1-Questionnaire

L'idéal aurait été de tenir compte de tous les clients. Mais les contraintes matérielles et de temps ne pouvaient le permettre. Pour cela nous nous sommes contentés d'adresser nos questionnaires à 100 clients bénéficiaires de crédit à résoudre cette difficulté, nous avons élaboré un questionnaire d'enquête que nous avons administré aux personnes retenues. C'est un outil qui nous a permis de collecter les informations dont nous avons besoin pour vérifier nos différentes hypothèses.

L'annexe retrace le questionnaire tel qu'il a été adressé aux enquêtés.

2-Guide d'entretien

C'est un outil où sont mentionnés dans un ordre, les principaux concepts et les indicateurs respectifs en vue de bien cerner les questions à poser à nos interlocuteurs. (Voir guide d'entretien en annexe)

Paragraphe 2 : Méthode et outils de traitement et d'analyse des données

I-Techniques de traitement et d'analyse des données

Les données statistiques sur le nombre de bénéficiaires obtenues au sein de la CLCAM/ Covè, nous ont permis de déterminer les avis des demandeurs de crédits sur le processus d'octroi du crédit.

La méthodologie utilisée dans notre étude est une méthodologie d'analyse statistique descriptive réalisée grâce au logiciel d'analyse statistique SPSS

Vérification des hypothèses :

L'hypothèse 1 sera vérifiée si 90% des bénéficiaires déposent une garantie monétaire.

L'hypothèse 2 sera vérifiée si 100% des bénéficiaires mènent une activité.

CHAPITRE III : Présentation et analyse des donnés

SECTION 1 : Présentation et analyse de données

Statistiques descriptives

Tableau 1

	N	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart type	Variance
AGE	100	28,0	56,0	38,990	9,1756	84,192

Source : auteur ; à partir des données d'enquête

D'après ce tableau nous pouvons dire que l'âge minimum est 28 ans, le maximum est 56 ans, la moyenne est de 39 ans, l'écart type est de 9,1756 et la variance est de 84,192

TABLEAUX CROISE

Tableau 2 : sexe et projet

		Non rentable	Rentable	Total
Sexe	F	5	55	60
	M	28	12	40

Source : Auteur ; à partir des données d'enquête.

Ce tableau montre que 55 femmes sur 60 ont des projets rentables contre 5 dont les projets ne le sont pas. Et que 12 hommes sur 40 ont des projets rentables contre 28 dont les projets ne le sont pas. Alors les femmes sont plus porteuses de projets rentables.

Tableau 3 : sexe et activité

		Activité				Total
		Agriculture	Artisanat	commerce	élevage	
Sexe	F	1	17	30	12	60
	M	7	11	12	10	40

Source : Auteur ; à partir des données d'enquête

Le croisement du sexe avec l'activité montre que 30 femmes sur 60 sont dans commerce, 17 dans l'artisanat, 12 dans l'élevage et 1 seul dans l'agriculture. Alors que 12 hommes sur 40 sont le commerce, 11 dans l'artisanat, 10 dans l'élevage et 07 dans l'agriculture. Donc le commerce mobilise plus de femmes que d'hommes.

Tableau 4 : sexe et garantir

		Garantie (en francs)						Total
		00.00	15.000	22.500	30.000	45.000	60.000	
Sexe	F	7	16	10	12	10	5	60
	M	7	5	12	6	0	10	40

Source : Auteur ; à partir des données d'enquête

Le tableau 4 nous fait comprendre que les femmes ont plus tendance à opter pour des garanties allant de 15000 à 30000 francs alors que les hommes optent plus pour des garanties de 25000 francs et pour 60000 francs.

Tableau 5 : sexe et mouvement

		Mouvement			
		Ans	Mois	Semaine	Total
Sexe	F	8	38	14	60
	M	6	24	10	40

Source : Auteur ; à partir des données d'enquête

Le tableau 5 nous montre que 38 femmes sur 60 mouvements leur compte par mois contre 14 et 8 qui le font respectivement par semaine et par ans. Tandis que chez les hommes 24 mouvements leur compte par mois contre 10 et 6 qui le font respectivement par semaine et par ans. Donc les bénéficiaires de micro-crédit mouvements plus leur compte par mois

Tableau 6 : croisements de projet et mouvement

		Mouvement			
		Ans	Mois	Semaine	Total
Projet	Non rentable	6	18	9	33
	Rentable	8	44	15	67
Total		14	62	24	100

Source : Auteur ; à partir des données d'enquête

Quoi qu'en soit la nature du projet les bénéficiaires mouvements plus leur compte par mois que semaine et par ans. Plus le projet est rentable plus le compte des bénéficiaires est mouvementé par mois.

Tableau 7 : croisement de projet et niveau d'instruction

		Instruction		
		Instruit	non instruit	Total
Projet	Non rentable	24	9	33
	Rentable	45	22	67
	Total	69	31	100

Source : Auteur ; à partir des données d'enquête

Sur le tableau 7 ont a remarqué que 45 projets rentable sur 67 sont proposé par des bénéficiaires instruit contre 22 projets rentable proposé par les non n'instrument. Donc la rentabilité des projets dépend plus du niveau d'instruction des auteurs.

Tableau 8 : croisement de projet et garantie

		Garantie(en francs)						Total
		00.00	15.000	22.500	30.000	45.000	60.000	
Projet	Non rentable	7	5	8	4	1	8	33
	Rentable	7	16	14	14	9	7	67

Source : Auteur ; à partir des données d'enquête

Les projets les plus rentables font appel à des garanties allant de 15000 à 30000 francs ; tandis que les projets non rentable se stationne plus sur des garanties de 22500 et 60000 francs. Donc les projets rentable n'ont pas besoins de grande financement donc pas de garantie élevé. Alors plus la garanti est faible plus le projet est rentable.

Tableau 9 : croisement de projet et d'activité

		Activité					Total
		Agriculture	Artisanat	Commerce	Elevage		
Projet	Non rentable	8	10	7	8	33	
	Rentable	0	18	35	14	67	
Total		8	28	42	22	100	

Source : Auteur ; à partir des données d'enquête

Parmi les activités mené le commerce est l'activité la plus rentable parce qu'il mobilise à lui seul plus de la moitié des projets rentables avec 35 sur 67 ; par contre les autres activités

telle que l'agriculture, l'artisanat, et l'élevage mobilisent respectivement 00, 18 et 14 projet rentable. Donc l'activité mené permet de se renseigné sur la rentabilité des projets.

Tableau 10 : croisements du niveau d'instruction avec activité

		Activité				
		Agriculture	Artisanat	Commerce	élevage	Total
Instruction	instruit	4	20	29	16	69
	non instruit	4	8	13	6	31
	Total	8	28	42	22	100

Source : Auteur ; à partir des données d'enquête

Les ménage instruit pratique plus le commerce que les autres activités ; ce que se remarque également chez les ménages non instruit. Donc les ménages sont plus portés vers le commerce que vers les autres activités

Tableau 11 : croisement de niveau d'instruction avec garantie

		Garantie						
		00.00	15.000	22.500	30.000	45.000	60.000	Total
Instruc tion	instruit	3	6	19	16	10	15	69
	non instruit	11	15	3	2	0	0	31
	Total	14	21	22	18	10	15	100

Source : Auteur ; à partir des données d'enquête

Les ménages instruits optent plus pour les garanties allant de 22500 à 30000 francs tandis que les ménages non instruit sont plus près à donnés des garanties allant de 00 à 15000 francs. Donc plus le ménage est non instruit plus il à tendance à ne pas donner de garantie.

Tableau 12 : croisement de garantie et de mouvement

		Mouvement			
		Ans	Mois	Semaine	Total
Garantie	00.00	13	1	0	14
	15.000	0	21	0	21
	22.500	0	22	0	22
	30.000	0	18	0	18
	45.000	1	0	9	10
	60.000	0	0	15	15
	Total	14	62	24	100

Source : Auteur ; à partir des données d'enquête

Avec des garanties allant de 15000 à 30000 francs les comptes sont plus mouvementés par mois que par semaine et par ans. Donc avec des crédits de faible garantie les ménages ont plus de facilité dans le remboursement de leur crédit.

SECTION 2 : Analyse des résultats et vérification des hypothèses

I - Analyse des résultats

Le résultat obtenu lors de l'analyse des données nous renseigne sur les conditions que les ménages bénéficiaires doivent remplir afin de pouvoir entrer en possession d'un crédit. Les ménages sur lesquels porte notre analyse est une population âgée de 28 ans à 56 ans avec un âge moyen de 39 ans. Donc les ménages bénéficiaires sont de jeunes ménages constitués d'hommes et de femmes, avec une prédominance de la gent féminine, qui est représentée à hauteur de 60% dans le cas de notre échantillon. Les hommes sont faiblement représentés et couvrent 40% de la population enquêtée. Ces derniers sont des clients de la CLCAM auprès de laquelle ils ont un compte qu'ils mouvementent grâce au revenu de l'activité qu'elles mènent. Dans le but de développer leurs activités, les clients de la CLCAM élaborent des projets qu'ils soumettent aux responsables de la structure. Au nombre des projets proposés par les bénéficiaires enquêtés, nous remarquons que sur 60 projets proposés par les femmes 55 sont rentables et 5 ne le sont pas ; tandis que sur 40 projets d'hommes seulement 12 sont rentables. Alors les femmes sont plus porteuses de projets rentables que les hommes : donc la rentabilité du projet n'influence pas trop le financement des demandeurs de crédit. Mais cela ne veut pas dire que la CLCAM finance n'importe quel projet non rentable ; si ces derniers le sont c'est parce qu'ils ont d'autres critères qui les favorisent et qui ne leur empêchent pas l'accès au financement. Cela peut s'expliquer par la manière dont ceux-ci mouvementent leur compte car d'après le tableau 6 sur 33 bénéficiaires ayant des projets non rentables 18 parmi eux mouvementent leur compte par mois 9 le font par semaine et seulement 6 le font par ans ; donc plus de la moitié (81,81%) des bénéficiaires disposant d'un projet non rentable mouvementent leur compte chaque mois, ce qui peut être considéré comme une marque de confiance. Ainsi la structure est sûre de récupérer les fonds prêtés. Ce type de critère mis en évidence peut être appelé garantie morale, mais dans le cas de notre étude les garanties étudiées sont des garanties monétaires. Les ménages bénéficiaires de financement déposent des garanties monétaires de différentes valeurs ; cela dépend du montant de crédit demandé.

Les bénéficiaires de crédit qu'ils soient porteur de projet rentable ou pas déposent plus des garanties allant de 15000 à 30000 ; Donc la rentabilité ou non du projet n'affecte pas le montant de la garantie déposé. Sur le tableau 8 on a remarqué que sur 33 bénéficiaires ayant des projets non rentables ; il y a 7 parmi eux qui non rien données comme garantie monétaire, mais pourtant ils ont eu des financements et dispose d'un projet non rentable. Cela vient Just confirmé la présence d'une autre forme de garantie qui n'est pas forcément monétaire mais qui peut être : morale ou matérielle ; car aucune structure ne peut consentir un prêt sans être sûr de recouvrir la totalité de ses fonds. Par contre la rentabilité des projets tiennent lieu du niveau d'instruction de ceux qui les proposent ; c'est ce que révèle le tableau 7 : sur 100 bénéficiaires nous avons 69 qui sont instruits contre 31 qui ne le sont pas et parmi les instruits, 45 ont des projets rentables, contre 24 dont les projets ne sont pas rentable. Ont remarques également que les bénéficiaire instruits ont 45 projets rentables sur 67 contre 22 proposé par ceux qui sont non instruits. Alors plus les ménages sont instruits plus ils sont porteur de projets rentables et la présence de bénéficiaire non instruit, porteur de projet non rentable ; montre que pour bénéficier du micro-crédit on n'a pas forcément besoins d'être instruit. Donc le niveau d'instruction n'influence pas l'accès au micro-crédit.

Les bénéficiaires appliquent à leur activité, des projets en vue d'élargir leur champ d'action. Dans le cas de notre étude, les ménages ont des besoins de financements pour développer des activités comme : l'agriculture, l'artisanat, le commerce, et l'élevage. L'analyse des tableaux 9 et 10 nous montrent que sur 100 bénéficiaires 42 font du commerce, 28 font de l'artisanat, 22 font de l'élevage et 8 font de l'agriculture ; donc toute la population enquêtée mène une activité. De là nous pouvons affirmer que pour avoir accès au financement il faut forcément mener une activité génératrice de revenu dans lequel le crédit sera investi ; afin d'être en mesure de rembourser le crédit.

Nous pouvons donc conclure que l'accès au financement dépend principalement de deux facteurs importants que sont la garantie : cela peut être monétaire, morale, ou matériel afin que l'institution puisse être à l'abri des problèmes de recouvrement qui les exposent au risque de faillite. Elle motive également les clients à vite soldé leur crédit afin d'être en mesure de bénéficier d'un autre crédit à montant plus élevé ; ou de retourner en possession de leur garantie déposée ce qui peut leur permettre de s'auto financer sans avoir à contracté d'autre crédit. En plus de la garantie l'activité menée est également très

important car les fonds prêtés sont destinés pour le financement d'une activité ou pour le développement de ce dernier

II - VERIFICATION DES HYPOTHESES

Hypothèse 1 : la mise en place d'une garantie influence l'accès au micro-crédit

. Les ménages bénéficiaires de financement déposent des garanties monétaires de différentes valeurs ; cela dépend du montant de crédit demandé. Les bénéficiaires de crédit qu'ils soient porteurs de projet rentable ou pas déposent plus des garanties allant de 15000 à 30000 ; Donc la rentabilité ou non du projet n'affecte pas le montant de la garantie déposée. Sur le tableau 8 on a remarqué que sur 33 bénéficiaires ayant des projets non rentables ; il y a 7 parmi eux qui n'ont rien donné comme garantie monétaire, mais pourtant ils ont eu des financements et disposent d'un projet non rentable. Cela vient juste confirmer la présence d'une autre forme de garantie qui n'est pas forcément monétaire mais qui peut être : morale ou matérielle ; car aucune structure ne peut consentir un prêt sans être sûre de recouvrer la totalité de ses fonds.

D'où l'hypothèse 1 selon laquelle la garantie influence l'accès au micro-crédit est vérifiée.

Hypothèse 2 : l'activité des ménages est déterminante dans leur accès au micro-crédit

L'analyse des tableaux 9 et 10 nous montre que sur 100 bénéficiaires 42 sont du commerce, 28 de l'artisanat, 22 de l'élevage et 8 de l'agriculture ; donc toute la population enquêtée mène une activité. De là nous pouvons affirmer que pour avoir accès au financement il faut forcément mener une activité génératrice de revenu dans laquelle le crédit sera investi ; afin d'être en mesure de rembourser le crédit.

D'où l'hypothèse selon laquelle l'activité menée par les ménages est déterminante dans leur accès au micro-crédit est vérifiée

SUGGESTION DE L'ETUDE ET RECOMMANDATION

A - Suggestion de l'étude

Il sera question ici d'adresser nos suggestions non seulement à l'égard de la FECECAM-BENIN mais aussi de souligner les lignes de responsabilité qui incombent au gouvernement afin de dynamiser le secteur de la micro finance au Bénin.

1- Suggestions à l'endroit de la FECECAM-BENIN

Bien avant le programme de MCPP, la CLCAM en tant qu'institution de micro finance jouissait d'une santé financière pas trop critique.

A l'ère du MCPP initié par le gouvernement, cette institution assure sa viabilité grâce à son système de gestion adapté à la concurrence. Mais non seulement d'être viable, une institution d'une telle ampleur devant être pérenne, nous les suggérons de :

- Faire preuve de rigueur et de sélectivité dans la politique d'octroi de crédit,
- Mettre en place un plan d'assainissement qui vise à décourager les options de crédits par personnes interposées,
- Rendre beaucoup plus dynamique les outils de suivi permanent de crédit afin de faciliter la maîtrise au quotidien des échéances qui arrivent à terme,
- Le fondement de la division du travail en organisation demeure une réalité car la limitation du nombre de clients par AC permet d'obtenir de celui-ci un travail de qualité plutôt que de quantité,
- La rentabilité d'une opération s'évaluant par rapport à son coût ; revoir le coût de la dette à travers le taux d'intérêt au profit des bénéficiaires de crédits ne serait pas un moyen pour maintenir encore les clients déjà prêt à partir,
- Une bonne politique de gestion de portefeuille de crédit passe par la maîtrise des impayés qui par un effet induit agissent sur le résultat par le biais des provisions.

2- Suggestion à l'endroit du gouvernement

Du côté du gouvernement, l'on sent sa volonté à créer un cadre favorable au développement des activités économiques et où chaque acteur puisse trouver son compte. Mais toujours pour atteindre les objectifs de l'émergence, le gouvernement ne se passera pas d'auteur des incidences qui rendront vulnérable le secteur financier lorsqu'il restera sans influencer certains paramètres de développement dits exogènes.

Sur ce, le gouvernement pourra non seulement confier cette activité aux IMF privées, mais aussi rester à leur côté en apportant des services supplémentaires de protection à travers l'association de la micro assurance au microcrédit, afin de couvrir les risques subis par les individus les plus démunis. Plus spécialement, le gouvernement prendra en charge :

- La définition et la mise en œuvre d'un système de bonification d'intérêt des microcrédits aux plus pauvres,
- La mise en place d'un fond de refinancement des microcrédits
- La création d'un fond de subvention d'équipement ou autres appuis aux plus pauvres qui remboursent bien leurs microcrédits,
- La création d'un fond de subvention aux IMF pour qu'elles apportent des services non financières spécifiques aux plus pauvres bénéficiaires de microcrédits
- L'élaboration d'une loi spécifique plus simple et efficace pour le recouvrement des microcrédits auprès des clients pauvres de mauvaise foi.

Cela permettra d'aider les plus pauvres avec plus d'ampleur et d'efficacité tout en éliminant les conséquences du MCPP qui met en danger tout le secteur de la micro finance que le ministère à la responsabilité de soutenir et de développer.

B-Recommandation de l'étude

Eu égard aux résultats auxquels les données de notre étude nous ont permis d'aboutir, nous formulons les recommandations ci-après :

A l'endroit de la CLCAM :

- renforcer l'aptitude professionnelle et opérationnelles des agents à travers un programme de formation continue ;
- Redéfinir les mécanismes de crédit solidaires volet TPCF dans la mesure où les termes d remboursement sont encore source de retard ;
- Renforcer le volet éducation du produit CEE afin de faire jouir aux femmes tous les aspects liés à ce produit ;
- Adapter la durée de remboursement des clients qui exercent des activités de transformation à leur cycle d'exploitation ;
- La CLCAM devra particulièrement définir et faire fonctionner une commission chargé du recouvrement des créances âgées de plus d'un an.
-

CONCLUSION GENERALE

En somme, au Bénin, le problème de financement est devenu très préoccupantes en dépit de la bonne santé financière dont jouir le système bancaire formel béninois. Une solution au problème de financement des ménages béninois consiste avant tout à un renforcement des dispositifs existant. Les IMF devaient non seulement améliorer leur rapport avec les ménages mais aussi élaborer les solutions financières sur mesure facilitant le financement de ceux-ci. Ces derniers sont invités à mettre en place les structures facilitant un dialogue complet et constructif avec les institutions financières. Les pouvoirs publics devaient améliorer le cadre général du financement des ménages en favorisant les mécanismes de garanties, en rendant intéressant le réinvestissement des bénéfices grâce à des mesures fiscales incitatives.

L'application des recommandations de notre recherche aura une incidence durable et extrêmement favorable sur le financement des ménages béninois qui sont à la marge. Elle va considérablement améliorer les perspectives de financement de ceux qui se sentent exclues par les dispositifs actuels.

Bien entendu, nous avons de prétention d'avoir fait une étude exhaustive des dispositifs de financement des ménages béninois. Notre objectif est d'amorcer un débat d'intérêt général, un sujet préoccupant et d'une grande importance.

Nous sommes conscients qu'il existe plusieurs dimensions et plusieurs angles d'étude à partir desquels l'épineux problème de financement des ménages béninois peut être abordé. Néanmoins, nous pensons que notre recherche pourrait inspirer d'autres chercheurs à se pencher sur les aspects que nous n'avons pris en compte.

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrage

- ❖ MICHEL LELART (2007) : Les mutations dans la micro finance l'expérience du Benin.
- ❖ Olivier Martinez (2007) : Microfinance et territoires dans le Sud-est béninois approche en termes de risque au travers d'une vision discriminante de l'espace.
- ❖ Laurent LHÉRIAU (2009) : Précis de réglementation de la micro finance.
- ❖ Ondel'ansek Kay (2010) : Les contraintes de financement des PME en Afrique ; le rôle des registres de crédit
- ❖ BOUDINOT A. (1978) : Technique et pratique bancaire ; 4^e Edition SIREY.
- ❖ MAUGE P. (1983), le risque bancaire dans l'octroi de crédit des PME, utilité et efficacité des garanties constituées, Paris Ed banque.
- ❖ OCDE (2014) : Accès au financement pour la création d'entreprise dans le cadre de l'entreprenariat inclusif.
- ❖ PNUD (2007) : Diagnostic approfondi du secteur de la micro finance au Benin.
- ❖ Centre de commerce international (ITC) (2014) : l'autonomisation des femmes par le biais des marchés publics.
- ❖ Centre for the Study of Financial Innovation (CSFI) (2012): Enquête Microfinance Peaux de banane.
- ❖ Observatoire du financement des entreprises (2012) : Rapport sur le financement des PME-ETI en France.

Mémoire.

- ❖ Constant BOUNDOKOU et Abraham MVOU LOUMBAGOYE : le financement des primo créateurs d'Entreprises au Bénin ; Etat des lieux et recommandations ; mémoire de Licence Professionnelle Institut Cerco ; (2008)
- ❖ Marie- Reine GOHOUNGO et Wahilou ASSOUMA : Le financement des PME/PMI et garantie bancaire au Bénin. Mémoire de Licence Professionnelle UATM Gasa Formation ; (2007)
- ❖ Olatoundji Adissa Maxime BANKOLE et Nouléhouénu Vincent TOYI : La problématique de Financement des Entreprises dans la ville de Cotonou : cas des PME/PMI ; Mémoire de maitrise à la FASEG/ UAC ; (2009)
- ❖ Orès AKAKPO et Paterno Mensah D. ALOGAN : l'impact socio-économique des Microcrédits aux Plus Pauvres (MCP) sur les clients de l'APHEDD-BAVEC : cas de l'agence du Littoral ; Mémoire de Licence Professionnelle FASEG/UAC (2012)

Références électroniques

- ❖ Site web : www.microfinance.com
- ❖ Site web : www.Memoireonline.com

ANNEXE

Questionnaire adressé aux bénéficiaires

1- Avez-vous accès à l'eau et électricité
<ul style="list-style-type: none"> • Oui <input type="checkbox"/> • Non <input type="checkbox"/>
2- Quelle est votre activité préalable ?
<ul style="list-style-type: none"> • Commerce <input type="checkbox"/> • Artisanat <input type="checkbox"/> • Agriculture <input type="checkbox"/> • Elevage <input type="checkbox"/>
3- Assurez-vous vos charges financières et matérielles vous-même ?
<ul style="list-style-type: none"> • Oui <input type="checkbox"/> • Non <input type="checkbox"/>
Si non, par qui ?
<ul style="list-style-type: none"> • Le père <input type="checkbox"/> • La mère <input type="checkbox"/> • Autres <input type="checkbox"/>
4- Quel est l'objet de votre demande de prêt ?
<ul style="list-style-type: none"> • Nouvel investissement <input type="checkbox"/> • Fonds de roulement <input type="checkbox"/>
5- Quelle est votre activité après l'octroi du crédit ?
<ul style="list-style-type: none"> • Commerce <input type="checkbox"/> • Artisanat <input type="checkbox"/> • Elevage <input type="checkbox"/> • Agriculture <input type="checkbox"/>
6- Quel est le cycle de mouvement de votre compte ?
<ul style="list-style-type: none"> • Chaque mois <input type="checkbox"/> • Chaque semaine <input type="checkbox"/> • Chaque année <input type="checkbox"/>
7- Arrivez-vous à épargner avec votre activité ?
<ul style="list-style-type: none"> • Oui <input type="checkbox"/> • Non <input type="checkbox"/> • Si non pourquoi <p>.....</p>
8- Avez-vous des difficultés de remboursement ?
<ul style="list-style-type: none"> • Oui <input type="checkbox"/> • Non <input type="checkbox"/> • Si oui pourquoi

TABLE DES MATIERES

Avertissement	III
Dédicace.....	IV
Remerciement.....	VI
Liste des abréviations.....	VII
Liste des tableaux.....	IX
Résumé	X
Sommaire.....	XI
Introduction	1
Chapitre I : Cadre théorique	4
Section 1 : Problématique, objectifs et hypothèses.....	5
A- Problématique.....	5
B- Les objectifs de la recherche.....	7
C- Les hypothèses de l'étude.....	7
Section 2: Revue de littérature.....	8
A- Clarification des concepts.....	8
B- REVUE THEORIQUE ET EMPIRIQUE.....	11
a- REVUE THEORIQUE.....	11
b- REVUE EMPIRIQUE.....	13
CHAPITRE II : présentation du lieu de stage et méthodologie de recherche....	16
SECTION 1 – Présentation du lieux de stage.....	17
Le cadre du stage.....	17
1- Historique du réseauFECECAM-Bénin	17
2- Mission et objectifs du réseau FECECAM-Bénin.....	20
3- Structure stratégique et opérationnelles du réseau FECECAM-Bénin.....	20
4- Organisation et fonctionnement de la CLCAM-Covè.....	22
5- Problèmes et recommandations.....	25
SECTION 2 : METHODOLOGIE DE RECHERCHE.....	26
Paragraphe 1 : Méthode et outils de collecte des données.....	26
I-Nature de la collecte des données.....	26
II-Collecte des données.....	27
A-Techniques de collecte d'informations.....	27
1-Recherche documentaire.....	27

2-Entretien direct.....	27
3-Enquête.....	27
B-Outils de collecte d'informations.....	28
1-Questionnaire.....	28
2-Guide d'entretien.....	28
Paragraphe 2 : Méthode et outils de traitement et d'analyse des donnée.....	28
I-Techniques de traitement et d'analyse des données.....	28
CHAPITRE III : Présentation et analyse des donnés.....	29
SECTION 1 : Présentation et analyse de données	30
Statistiques descriptives.....	30
Tableau croisé.....	30
SECTION 2 : Analyse des résultats et vérification des hypothèses.....	34
I - Analyse des résultats.....	34
II - VERIFICATION DES HYPOTHESES.....	36
SUGGESTION DE L'ETUDE ET RECOMMANDATION.....	37
A - Suggestion de l'étude	37
1- Suggestions à l'endroit de la FECECAM-BENIN.....	37
2- Suggestion à l'endroit du gouvernement	37
B-Recommandation de l'étude.....	38
CONCLUSION.....	39
BIBLIOGRAPHIE.....	40
ANNEXE.....	41