



UNIVERSITE D'ABOMEY CALAVI



FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUE ET DE GESTION (FASEG)

MEMOIRE DE FIN DE FORMATION POUR L'OBTENTION  
DU DIPLOME DE LICENCE PROFESSIONNELLE

Option : ECONOMIE

Filière : ECONOMIE APPLIQUEE

THEME

ANALYSE DE L'OCTROI DE CREDIT AUX PME : CAS DE LA  
CLCAM COTONOU (AGENCE SIKE)

Réalisé et Présenté par :

Clément KOGOUE & Chègun M. J. ATODJINOU

Sous la direction de :

MAITRE DE STAGE

Mr. Wilfried AIGBA  
Chef d'Agence CLCAM SIKE

MAITRE DE MEMOIRE

Dr. Yves SOGLO  
Enseignant Chercheur à la FASEG / UAC  
Maitre-assistant des Universités

Décembre 2016

## AVERTISSEMENT

La Faculté des Sciences Economiques et de Gestions (FASEG) n'entend donner ni approbation ni improbation aux opinions émises dans ce mémoire. Ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

## SOMMAIRE

INTRODUCTION.....	2
<b>CHAPITRE I : CADRE THEORIQUE ET INSTITUTIONNEL DE L'ETUDE</b>	
SECTION 1 : CADRE THEORIQUE DE L'ETUDE .....	4
Paragraphe 1 : Problématique .....	4
Paragraphe 2 : Objectifs de l'étude .....	6
Paragraphe 3 : Hypothèses de l'étude .....	6
Paragraphe 4 : Revue de la littérature .....	7
Paragraphe 5 : Méthodologie de la recherche .....	15
SECTION 2 : CADRE INSTITUTIONNEL DE STAGE .....	19
Paragraphe 1 : Historique, Mission, Vision et Objectifs de la CLCAM Sikè.....	19
Paragraphe 2 : Activités de la CLCAM Sikè .....	22
Paragraphe 3 : Structure organisationnelle de la CLCAM.....	22
Paragraphe 4 : Déroulement du stage.....	23
Paragraphe 5 : Les conditions d'octroi de crédit en général de la CLCAM .....	24
<b>CHAPITRE II : PRESENTATION ET ANALYSE DES RESULTATS</b>	
SECTION 1 ANALYSE DESCRIPTIVE.....	25
SECTION 2 : ANALYSE ECONOMETRIQUE.....	29
Limites et perspectives .....	33
Conclusion et Recommandations .....	34

DEDICACE 1

Je dédie ce mémoire à ma mère **FIOGBE Hélène**, mes grands frères **Norbert, Henri et Gislain KOUKOU**.

KOGOUE Clément

DEDICACE 2

Je dédie ce mémoire à mon père ATODJINOU Cyprien.

ATODJINOU Chègun

## REMERCIEMENT

Cette étude n'aurait été possible sans le concours de plusieurs personnes à qui nous voudrions témoigner toutes nos reconnaissances.

- ✚ Nous tenons à remercier *Dr Yves SOGLO* notre Maitre de mémoire qui a bien voulu nous encadrer et nous a permis avec gentillesse, patience, disponibilité et pédagogie de découvrir le monde de la recherche et d'alimenter notre réflexion scientifique.
- ✚ Nos remerciements vont également à l'endroit de *Mr Wilfried AIGBA*, Chef d'agence de la CLCAM SIKE, notre directeur de stage et *Mr Raymond GANHOUEGNON*, Chargé de prêt qui n'a ménagé aucun effort pour se rendre disponible malgré leurs multiples occupations.
- ✚ Nous remercions *Mr SOLAGNI Médard* Directeur de Caisse de Menontin, pour nous avoir permis de faire notre stage académique.
- ✚ Nous remercions aussi *Mr Benjamin TOKPANOU* l'agent de recouvrement de la CLCAM SIKE et tout le personnel de ladite structure pour les renseignements, leur contribution dans la constitution de notre base de données.

Enfin, nous remercions tous ceux qui de prêt ou de loin ont contribué à la réalisation de ce mémoire.

**LISTE DES SINGLES ET ABREVIATIONS**

AC :	Agence de Crédit
BCEAO :	Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest
BIT :	Bureau international du travail
CA :	Chef d'Agence
CC :	Comité de Crédit
CLCAM :	Caisse Locale de Crédit Agricole Mutuel
CNCA :	Caisse Nationale de Crédit Agricole
CTC :	Comité Technique de Crédit
EMICoV :	Enquête Modulaire Intégrée sur les Conditions de vie des ménages
F CFA :	Franc de la Communauté Financière Africaine
FECECAM :	Faitière des Caisses d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuel
IMF :	Institution de Micro-finance
ME :	Moyennes entreprises
MPMEPSP :	Ministre chargé des Petites et Moyennes Entreprises et de la Promotion du Secteur Privé
ONG :	Organisations Non Gouvernementales
ONU :	Organisation des Nations Unies
PARMEC :	Programme d'Appui Réglementaire aux Mutuelles d'Epargne et de Crédit
PFR :	Personnes à Faible Revenu
PIB :	Produit Intérieur Brut
PME :	Petite et Moyenne Entreprise
PP :	Personnes Physiques
PVD :	Pays en Voie de Développement
SFD :	Système Financière Décentralisé
UEMOA :	Union Economique et Monétaire Ouest Africaine
UPI :	Unités de Production Informelle

**LISTE DES TABLEAUX ET DES DIAGRAMMES**

Diagramme 1 : Répartition des clients suivant le type d'activité ..... 26

Diagramme 2 : Répartition des clients suivant la nature des garanties ..... 27

Tableau 1 : Récapitulatif des variables explicatives ..... 17

Tableau 2 : Répartition des clients par situation matrimoniale et par type d'activité suivant le sexe ..... 25

Tableau 3 : Répartition des clients suivant le crédit sollicité et la garantie ..... 26

Tableau 4 : Répartition des clients suivant les variables de modalité "oui" ou "non" ..... 27

Tableau 5 : Répartition des clients suivant les crédits remboursés ..... 28

Tableau 6 : Répartition des clients suivant les variables quantitatives ..... 28

Tableau 7 : Présentation des résultats après l'estimation ..... 29

## Résumé

Les Petites et Moyennes Entreprises (PME) constituent une gamme importante des opérateurs du secteur informel au Bénin. Ces dernières ont toujours fait face au problème de financement pour la promotion de leurs activités. Nul doute que l'accès à un financement bancaire peut constituer un obstacle majeur empêchant une entreprise de fonctionner efficacement compte tenu des garanties que ces PME n'arrivent pas à supporter. D'où le recours aux IMF qui sont considérées comme des institutions de financement de proximité et une arme efficace de lutte contre les différentes formes de besoins.

Les résultats des estimations de l'accès au financement nous renseignent que le facteur le plus influent dans l'accès au financement des PME au niveau de la CLCAM est la constitution d'une épargne de 5% du crédit sollicité. Ainsi, le respect de ce facteur est un paramètre essentiel pour faciliter l'accès de ces entreprises aux sources de financement. De plus la situation matrimoniale, l'âge et le crédit sollicité appartenant à la classe [1.000.000 – 5.000.000] sont des variables influençant positivement l'accès au financement. S'agissant du type d'activité, il en ressort que les PME s'orientent plus vers le secteur du commerce.

Mots clés: Microfinance; Octroi; Crédit; PME

## Abstract

The Small and Middle Enterprises (SME) constitute a range important of operators of the casual sector in Benin. These last always faced the problem of financing for the promotion of their activities. There is no doubt that the access to a modern financing can constitute a major obstacle preventing an enterprise to function efficiently considering guarantees that these SME don't manage to support. From where the recourse to institutions of microfinance that are considered as institutions of financing of proximity and a weapon efficient of struggle against the different shapes of needs.

Results of evaluations of the access to financing inform us that the most influential factor in the access to the financing of the SME at the level some CLCAM is the constitution of a saving of 5% of the credit solicited. Thus, the respect of this factor is an essential parameter to facilitate the access of these enterprises to sources of financing. Besides the matrimonial situation, the age group and the credit solicited belonging to the class [1.000.000 - 5.000.000] are of variables influencing the access positively to financing. Being about the activity type, he/it comes out again some that the SME move more toward the sector of the trade.

Key words: Microfinance; Concession; Credit; SME.

## INTRODUCTION

L'accès au financement des ménages et des entreprises est l'une des conditions nécessaires au développement économique d'une nation. Pour Desai et Mellor (1993) et la Banque Mondiale (2000), le développement est impossible sans un système financier efficace et accessible. La finance facilite l'intermédiation financière entre unités de production excédentaires et déficitaires, entre saisons, entre années, entre régions et entre sous-systèmes économiques Khandker (1998). Pour Stiglitz (2000), le système financier est en plus de la propriété privée et du système juridique, l'une des trois institutions du noyau d'institutions qui permettent au libéralisme de fonctionner. L'importance qu'accordent les économistes à l'accès au financement explique en partie le fait que la microfinance soit devenue l'un des principaux palliatifs à l'échec social des bancaire dans les pays en voie de développement. Ainsi, parmi les mesures incitatives en vue de remédier à cet échec, on note depuis le début des années 90, l'émergence d'expériences de projets et programmes à volet micro crédits visant à atténuer la pauvreté. Ces programmes se sont assignés pour mission de fournir des services financiers de proximité aux populations démunies qui n'ont pas accès au financement bancaire et de promouvoir les activités génératrices de revenus au sein de cette population.

Comme palliatif à cette marginalisation des personnes du système bancaire vivant en milieu rural et urbain, la microfinance est apparue comme une solution. Elle est perçue comme un outil générateur de revenu permettant l'insertion des exclus du système bancaire classique et une stratégie de développement durable pour lutter contre les nombreuses dimensions de la pauvreté Mosley et al. (2003). En substituant à l'Etat dans le secteur de production, le développement du secteur privé s'est traduit par l'apparition de nombreuses unités de productions qui, pour l'essentiel, sont restées au stade d'Unités de Production Informelles (UPI), de Micros Entreprises (ME) ou de Petites et Moyennes Entreprises (PME).

En tant qu'intermédiaire entre les micros et les grandes entreprises, les PME occupent une place de choix dans l'activité du secteur privé et participent activement à la création d'emplois, à la contribution du revenu ou à une meilleure insertion dans une économie de plus en plus ouverte, à la lutte contre la pauvreté. Du fait de leur faible intensité capitalistique, leur développement suppose une ingéniosité et une capacité de création d'emploi ce qui leur permet, contrairement aux grandes entreprises, de s'adapter rapidement et à faible coût à l'évolution de l'activité économique et d'obtenir des avantages compétitifs sur le marché.

Les Caisses Locales et des Crédits Agricole Mutuel (CLCAM) dont précisément la CLCAM Cotonou (Agence Sikè), l'une des grands réseaux de microfinance au Bénin, a mis

en place des conditions nécessaires d'octroi de crédit pour accompagner les PME dans leur activité. Cependant, ces conditions limitent une grande partie des agents économiques à bénéficier de crédit parce qu'ils ne disposent pas des garanties suffisantes mais aussi parce que les risques et les coûts liés à ces transactions sont élevés. Selon le Canada Trust (2012), le processus d'octroi de crédit doit tenir compte de l'évaluation de la capacité de l'emprunteur à gérer le fardeau financier que représente le crédit, à un moment donné. Cette capacité se modifie en fonction des fluctuations de la situation financière. Ceci permet de dire que le processus ou les critères de base d'octroi de crédit variera en fonction des activités et des besoins de financement exprimés.

Mais comment ce rôle de la microfinance est-il exercé au Bénin, en particulier à la CLCAM Sikè ? C'est dans le but d'appréhender les conditions d'octroi de crédit au Bénin que nous voulons : *ANALYSE DE L'OCTROI DE CREDIT AUX PME*.

Ce mémoire comprend deux chapitres essentiels à savoir :

Un premier chapitre qui expose le cadre théorique et institutionnel de l'étude et repose sur deux (2) sections, à savoir :

Section1 : Cadre théorique de l'étude ;

Section2 : Cadre institutionnel du stage;

Le deuxième chapitre de ce travail, intitulé « Analyse et présentation des résultats » qui sera déclinée en deux section également à savoir :

Section 1 : Analyse descriptive des résultats ;

Section 2 : Analyse économétrique afin de proposer des recommandations.

CHAPITRE I : CADRE THEORIQUE ET INSTITUTIONNEL DE  
L'ETUDE

**SECTION1 : CADRE THEORIQUE DE L'ETUDE****Paragraphe1 : Problématique**

Les Petites et Moyennes Entreprises (PME) sont vitales pour la croissance et le développement économique des pays tant industrialisés qu'en développement. Car elles jouent un rôle essentiel dans la création d'emplois donc lutte contre la pauvreté et le chômage (TTERWULGHE, 1998 :15). Pour leur croissance, des financements sont nécessaires au côté des banques ou des Institutions de MicroFinance (IMF) pour les aider à créer et étendre leurs activités. De développer de nouveaux produits et investir dans de nouvelles recrues ou de nouveaux sites de production. De même L'efficacité du système financier est un facteur primordial pour le développement de la plupart des pays. Les caractéristiques telles que la qualité, la quantité, le coût et l'accessibilité sont aussi importantes que celles des infrastructures traditionnelles (Banque Mondiale, 2000).

Au Bénin, comme dans la plupart des pays en développement, une frange importante de la population active (par exemple les PME) disposant d'une potentialité de croissance économique est exclue du système bancaire classique, du faite que celle-ci est incapable de satisfaire aux conditions (documents d'identité, garanties, dépôt minimum etc.) requises pour l'obtention de crédits. Cette exclusion pose non seulement des problèmes d'équité, mais également des problèmes d'efficacité.

Pour résoudre ce problème, les Institutions de MicroFinance ont été créée. Qui a pour mission de mettre en place des dispositifs permettant d'offrir de petits crédit à des familles exclus du système bancaire pour les aider à exercer des activités productrices ou génératrice de revenus leurs permettant de développer à longue de petites et moyennes entreprises (BOUYO 2012 :32). Autrement dit de les aidés dans les domaines de crédit, d'épargne et appui-conseil. « Le financement sans appui-conseil est voué à l'échec, tout comme l'appui-conseil sans financement ressemble à un coup d'épée dans l'eau » (Souleymane Soulama, 75). La micro finance s'inscrit toujours dans une logique de fourniture de services financiers à des populations exclus du système bancaire et que l'offre revêt différentes formes : crédit, assurance, épargne, garantie, transfert d'argent (Djade, 2011 : 31). Il s'agit donc de former les microentrepreneurs, d'analyser préalablement la taille et l'accès au marché, mais aussi l'articulation de plusieurs outils de financement, et la structuration de la profession. Les caractéristiques des PME expliquent les risques auxquels font face les créanciers. Celles-ci sont effet marquées par :

1. l'absence d'actifs réels ou de caution qu'elles peuvent présenter comme garanties ;
2. la faible capacité d'épargne ou de fonds propres, révélatrice de leur potentiel de participation à la transaction ;
3. la faiblesse des montants des crédits demandés qui impliquent des coûts élevés de gestion et de suivi ;
4. l'absence ou peu d'informations sur la qualité des projets d'investissements et sur la qualité même des micro-entrepreneurs ; absence de mode de gestion standard.

Pour cette raison les IMF sont confrontés à des difficultés comme : de recouvrement des crédits qu'elles octroient à leurs clients, des retards de plus en plus récurrents dans le remboursement des crédits ; le nombre non négligeable d'impayés : engagements non honorés au terme de l'échéance par des clients; des créances en souffrance qui sont des impayés depuis 90 jours au moins ; des créances passées en perte car considérées par la structure comme irrécouvrable. Comme c'est le cas de la Faitière des Caisses d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuel (FECECAM) qui s'occupe des Caisses Locales et de Crédit Agricole Mutuel (CLCAM) dont précisément la CLCAM Cotonou (Agence Sikè) qui sert de cadre pour notre recherche.

Pour régler ces difficultés, les IMF ont mise en place des conditions ou des garanties que les clients doivent forcément remplir d'abord avant d'avoir accès au crédit. Ou sont mis en contrepartie pour diminuer le taux d'impayé.

Dès lors, quelle analyse faire des déterminants d'octroi de crédit pour une meilleure gestion desdits processus ??

De cette question principale découle les questions spécifiques suivantes :

- La garantie améliore-t-elle la probabilité d'octroi de crédit à la CLCAM ?
- Existe-t-il une activité qui améliore les chances de financement à la CLCAM ?

## **Paragraphe 2 : Objectif de l'étude**

### **A. Objectif général**

Notre objectif général dans le cadre de cette étude est d'analyser des déterminants d'autorisation d'emprunt aux PME par la CLCAM Sikè en vue de contribuer à l'amélioration de la politique des caractéristiques de subvention de crédit.

### **Objectifs spécifiques**

De façon spécifique, il s'agit de :

- Analyser l'effet de la garante sur la capacité d'octroi de crédit ;
- Analyser l'effet du type d'activité sur la chance de financement.

## **Paragraphe 3 : Hypothèses de l'étude**

Pour atteindre ces objectifs spécifiques, les hypothèses suivantes ont été formulées :

- La garantie améliore positivement la probabilité d'octroi de crédit à la CLCAM ;
- Le type d'activité améliore les chances de financement à la CLCAM.

## **Paragraphe 4 : Revue de la littérature**

La situation économique mondiale montre que les PME constituent le secteur pourvoyeur de ressources financières, créateurs d'emploi et répondant aux besoins importants de la population de base. Cependant, elles parviennent difficilement à faire financer leurs activités par les banques. En effet, les banques estiment que les PME ne disposent pas suffisamment de documents comptables, de garanties et d'une gestion cohérente. En d'autres termes, elles constituent des risques pour la structure de financement. Face à cette situation, chaque Etat essaie de mettre en place différents mécanismes dont le Système de Financement Décentralisé (SFD) pour le financement de ces PME. Qu'est-ce que la microfinance ?

### **A. Les différents types de crédits proposés par les SFD aux PME.**

Ce paragraphe offre une brève description du secteur de la microfinance, des PME et les différents types de crédit octroyés à ces dernières.

## 1. La définition de micro finance

Il n'existe pas de définition unique de la finance décentralisée. Toutefois, deux notions apparaissent dans les différents concepts usités à travers le monde pour définir ce phénomène, à savoir la nature des services financiers offerts et les bénéficiaires.

Pour la BCEAO, la finance décentralisée est l'offre de services financiers à des populations n'ayant généralement pas accès aux prestations des banques et établissements financiers classiques. Au niveau de la CEMAC, la finance décentralisée est une activité exercée par des entités agréées n'ayant pas le statut de banque ou d'établissement financier et qui pratiquent, à titre habituel, des opérations de crédit et/ou de collecte de l'épargne et offrent des services financiers spécifiques au profit des populations évoluant pour l'essentiel en marge du circuit bancaire traditionnel. Ces deux définitions mettent l'accent sur l'exclusion des bénéficiaires du secteur financier classique. Cependant, outre l'offre de services financiers, il a été constaté qu'elle constitue un véritable palliatif à la marginalisation des pauvres dans les circuits de financement du développement et un instrument puissant d'amélioration de leurs conditions de vie. Selon BOUYO (2012 :32) le SFD désigne les dispositifs permettant d'offrir de très petits crédits à des familles très pauvres pour les aider à exercer des activités productrices ou génératrices de revenus leur permettant de développer leurs entreprises.

Au Bénin, la finance décentralisée est définie dans le Document de Politique de Développement de la micro-finance comme l'offre de services financiers aux clients exclus par les banques ou ne présentant pas suffisamment de garanties pour accéder aux services bancaires.

Finance décentralisée s'étend donc de la fourniture de services financiers aux populations pauvres ou à faibles revenus ou tout simplement aux personnes exclues du secteur financier classique. De la même manière selon NDONGO (2010 :157) « le SFD est un objectif de développement économique. Il est un support en soi à l'économie nationale en créant des richesses et en développant l'emploi et services non financiers tels la formation, l'encadrement et les conseils ». Cet aspect a été soutenu également par d'autres auteurs dont LELART (2005 :1) en ces termes « la microfinance repose sur le lien social et s'en sert... La microfinance est une finance de proximité, proximité géographique bien sûr, car les personnes se connaissent et se cautionnent parfois mutuellement, mais surtout culturelle. Elle est toujours adaptée aux besoins, c'est pourquoi elle innove en permanence : ce sont des services d'assurance, ce sont aussi les services de transferts de fonds utilisés par les migrants ». A cet effet, elle constitue un moteur avec des financements et permet d'assurer

l'équilibre financier du secteur avec des financements répétitifs et progressifs. En d'autres termes, la microfinance a un double objectif.

- ⊛ Favoriser l'accès des petits producteurs exclus du système bancaire classique à des services financiers de proximité et adaptés à la taille de leur activité (microentreprises/ micro crédits) ;

- ⊛ Réaliser une meilleure collecte de l'épargne des ménages et des petits entrepreneurs pour la réinjecter dans le circuit économique (IKEIMI, 2008)

## **2. Les activités de la microfinance**

La plupart des institutions de microfinance au Bénin font des crédits de montants progressifs. Pour NAJIM & al, (2003 :226) le SFD consiste à l'octroi des services financiers de proximité (épargne, crédit et plus récemment assurance) aux populations pauvres urbains et surtout rurales exclus du système bancaire. Le premier crédit accordé est de faible montant, afin de minimiser le risque. Le remboursement régulier par le client des premiers crédits est aux yeux de l'institution une garantie suffisante pour augmenter le montant des crédits suivants. La majorité des institutions de SFD dans la zones UEMOA épousant le modèle de la Grameen bank se caractérise par l'épargne préalable à l'octroi d'un prêt (HOURS ,2003 :161). La motivation des clients à rembourser correctement repose essentiellement sur un contrat implicite d'accès à des services futurs.

Partant de ce qui précède, nous pouvons retenir l'épargne et le crédit comme étant les deux principales activités du SFD aux quelles sont annexés la micro assurance et le transfert d'argent.

### **a) Le crédit**

La notion de crédit varie selon que nous soyons en comptabilité et en finances. En finance, le crédit englobe diverses activités de prêt de d'argent (JAUDON, 2008 :26)

Pour ABRIAL (1863 :33) le crédit est la faculté par laquelle on obtient la jouissance temporaire des capitaux d'autrui moyennant certains avantages réciproques. Il est considéré comme une sorte d'aptitude à contracter des emprunts et à obtenir des prêts.

Selon GUILLET & al (1999 :162), constitue une opération de crédit, tout acte par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend, dans l'intérêt de celui-ci un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement ou une garantie.

- **Les différentes catégories de crédit**

En fonction de la durée des opérations, les crédits sont classés à court, moyen et long terme.

**Crédit à court terme :** sont des prêts aux membres ou bénéficiaires dont la durée initiale de remboursement, y compris tout différé éventuel n'excède pas douze mois (GUERIN 1& al, 2005 :4)

**Crédit à moyen terme :** sont des prêts aux membres ou bénéficiaires dont la durée initiale de remboursement y compris tout différé éventuel est supérieure à douze mois, mais inférieure ou égale à trente-six mois (ROESCH , 2003 :2)

**Crédit à long terme :** les crédits à long terme sont des prêts accordés aux membres ou bénéficiaires dont la durée initiale de remboursement y compris tout différé éventuel, excède trente-six mois (NGUYEN, 1999 :2).

- b) **L'épargne**

Selon Ikiémi (2008 :15) L'épargne est une partie du revenu disponible non consacré à la consommation immédiate. De même, la littérature économique définit l'épargne comme la constitution d'un capital, d'un patrimoine et d'une fortune. Elle est synonyme d'accumulation de richesse.

Cette activité permet aux populations d'obtenir des comptes pour conserver leurs épargnes et par la suite effectuer les opérations courantes telles que dépôt et retrait. Elle fonctionne presque à l'image d'une banque classique. En outre, l'épargne des membres excédentaire (épargne positive) est recyclée sous forme de crédit aux membres déficitaires. L'activité de crédit constitue la principale source de revenus pour les institutions du SFD. Cette importance provient généralement du fait que les prêts représentent plus de la moitié de l'actif des SFD (GCAP, 1998 :45).

### **3. Généralité sur la Petite et Moyenne Entreprise (PME)**

Les généralités sur les PME prennent en compte sa définition, ses caractéristiques et son importance dans l'économie.

- a) **Définition de la PME**

**Selon la Charte nationale du Bénin (2005) en son article 3 :** on entend par PME, toute entreprise légalement constituée tenant une comptabilité régulière, qui n'est pas une filiale de multinationale et qui satisfait aux critères d'un effectif de 05 à 99 employés

permanents, puis d'un capital social compris entre 1 000 000 et 50 000 000 de francs CFA ou des investissements d'un montant compris entre 5 000 000 et 500 000 000 de francs CFA.

Selon Paul Collier (2009) ce sont les petites entreprises ayant un réel potentiel de croissance qui sont susceptibles d'avoir l'impact le plus significatif sur l'économie. Plusieurs critères classiques, quantitatifs et qualitatifs, sont utilisés pour définir les PME :

Les définitions quantitatives de la PME tiennent compte des paramètres mesurables tels que le nombre d'employés, le montant des investissements, les parts de marché et le chiffre d'affaires. Selon le Bureau international du travail (BIT), « les entreprises industrielles modernes qui occupent jusqu'à cinquante (50) personnes, les associations de personnes, les sociétés, les coopératives, les micro-entreprises et les personnes travaillant pour leur propre compte dans le secteur structuré de l'économie ». Ce secteur comprend ainsi les petites entreprises exerçant des activités non manufacturières et à petites échelles dans la construction, le transport, le commerce, (LASSORT ET CLAVIER, 1998).

Et les critères qualitatifs utilisés pour définir les PME mettent essentiellement l'accent sur l'aspect humain. Selon R. WITTERWULGHE(1998), la PME est « une unité de production ou de distribution, une unité de direction et de gestion, sous l'autorité d'un dirigeant entièrement responsable de l'entreprise dont il est souvent propriétaire et qui est directement lié à la vie de l'entreprise qui en terme économique ne possède qu'une part relativement petite de marché »

En effet la loi N°90-002 du 09 Mai 1990 portant code des investissements en son article 38 dispose que : « est considérée comme PME toute entreprise remplissant cumulativement des conditions ci-après :

- ✚ Etre immatriculée au registre de commerce ou conformer dans le cadre d'une coopérative, à la réglementation en matière de constitution des coopératives.
- ✚ Avoir un programme d'investissement d'un montant allant de 20 à 500 millions de FCFA ;
- ✚ Prévoir d'utiliser au moins 5 salariés permanents de nationalités béninoises ;
- ✚ Tenir une comptabilité régulière conforme au plan comptable national quel que soit le chiffre d'affaires réalisé

### **b) Les caractéristiques des PME**

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

stratégique et juridique. Ainsi pour FITOUSSI (1990 :20) les PME se caractérisent par les éléments suivants :

✪ La détention du pouvoir : dans une PME, le pouvoir est détenu par le dirigeant-créateur de l'entreprise et c'est le type de relations que celui-ci entretiendra avec sa firme qui donnera à cette dernière sa configuration originale ;

✪ Les techniques de gestion et de production : la gestion des MPE est très souvent orientée vers l'objectif d'indépendance financière, ce qui traduit l'utilisation de techniques de gestion et de production assez peu sophistiquées ;

✪ L'identité de l'entreprise qui se manifeste par la spécialisation de la PME elle est très souvent rattachée à un métier ou à une technique donnée, et par souci de croissance et développement ;

✪ Une fragilité incontestée marquée par une forte dépendance vis-à-vis du marché et un taux de mortalité élevé (généralement la PME disparaît avec le décès de son directeur fondateur), etc.

### **c) La contribution des PME à l'économie**

Sur le plan économique, les PME participent de façon directe et indirecte au développement économique. De façon directe, la contribution des PME se ramène au paiement des impôts et taxes qui constituent une partie des recettes de l'état affectée à la couverture des charges publiques. De façon indirecte, l'existence des MPE constitue un moyen potentiel des paiements de grandes entreprises car elles leur servent de sous-traitance. L'importance des PME n'est plus à démontrer. Cela se traduit autant la richesse qu'elles créent et le potentiel qu'elles incarnent pour le développement des territoires (DJBRIL, 2012 :256).

Le paragraphe ci-dessus nous a permis de comprendre les différents concepts qui gravitent autour de la microfinance et de la Petite et Moyenne Entreprise malgré la multitude de définitions disponibles. Dans le prochain paragraphe, nous allons dans un premier temps voir les besoins et les sources de financement auxquelles recourent les MPE. Ensuite nous allons atteler à décrire les conditions d'octroi de crédit aux PME par un Système Financier Décentralisé (SFD).

### **B. les déterminants de l'accès au crédit aux PME par le SFD.**

Avant d'aborder les différentes étapes des déterminants d'octroi de crédit dans le SFD, nous allons voir les besoins financiers pour les PME.

## **1. Les besoins de financement des PME**

Les PME font face à des difficultés majeures de financement. La première est celle du fonds de démarrage de leur activité et la seconde celle du fonds de roulement pour l'accroissement de l'activité et l'exécution des marchés. Le besoin de financement se manifeste certes au niveau de toutes entreprises quel que soit le secteur de l'activité, la nature de l'entreprise ou son degré de formalisme. Selon LEVRATTO (2009 :110) le financement des PME est compliqué par le fait que ces entreprises ont souvent besoin d'une gamme d'instrument de financement adaptées aux différents stades de leur développement.

Les besoins de financement sont classés selon la nature. Ainsi nous avons des financements à court terme, des besoins à moyen terme et long terme.

### **a) Les besoins à court terme**

Les besoins à court terme sont des besoins de l'entreprise pour sa survie. Les entreprises comme tout le monde ont des besoins crédit à court terme pour le paiement de charges sociales et fiscales, de charges externes (dettes fournitures), et de charges financières échues (emprunt) (MUENIER, 2011 :53). Donc les besoins financiers à court terme amènent les entreprises à solliciter des crédits à court terme. Les crédits à court terme ou crédit d'investissement, d'équipement et de modernisation porte sur une période d'un à trois ans ou même cinq ans. Ce type de financement est particulièrement difficile à mettre en place d'une part, de l'importance de risque encourus par le prêteur, d'autre part du coût élevé du support et de l'assistance technique qu'il faut fournir à l'ensemble du système emprunteur/intermédiation, pour assurer la viabilité des activités de production ainsi que pour sécuriser les remboursements et le bon fonctionnement des systèmes (NDONGO, 2010 :101)

### **b) Les besoins à moyen et long terme**

Selon JOSEE (2003 :220), « les besoins à moyen et long terme servent entre autre à financer des dépenses en immobilisation, en recherche et développement des marchés. »

Les besoins de financement en moyen et long terme ou les crédits moyens terme sont généralement d'un montant plus élevé que les courts termes. Comme ils sont plus risqués ; leur poids dans le portefeuille accroît la part du portefeuille à risquer, oblige à plus de provisions et de donc rend la ressource financière plus chère (ROESCH, 2003 :1).

## **2. les contraintes liées au financement des PME du secteur informel**

D'une manière générale, les contraintes structurelles sont le plus souvent mises en avant comme les principaux déterminants de l'accès des PME au crédit. L'absence de garanties, la restriction des conditions d'éligibilités aux Prêts, l'inadaptation des prêts aux besoins des PME sont autant de facteurs liés aux structures de microfinance et qui limitent fortement l'accès du plus grand nombre de microentreprises au crédit. Les résultats d'EMICoV en 2010 montrent que La garantie telle que les garanties matérielles et financières constituent les conditions de base que les PME devra fournir à l'institution à titre de gage. Des travaux comme ceux d'Eifert et Ramachandran<sup>78</sup> (2004) viennent confirmer, sur la base de la perception de l'opinion de dirigeants d'entreprises, que l'accès au financement est bel et bien un obstacle majeur pour l'activité des entreprises. Ce constat était également fait par Mbaye et Golub (2002A), qui avaient estimé sur une étude du secteur manufacturier, que c'est spécialement les PME qui font face aux manques de crédit.

L'accès aux crédits auprès des IMF impose aux PME d'accepter de souscrire à une assurance, d'avoir de l'expérience dans le secteur d'activité, d'être sociétaire ou avoir un compte d'épargne depuis au moins 3 mois ce qui exclure les PME qui ont besoin immédiatement de crédit pour le financement de leurs activités. Autre condition est de constitué une épargne préalable d'au moins 5% du montant sollicité ce qui représente la garantie initiale pour les IMF.

Les caractéristiques des activités nécessitent parfois des financements septiques que le système formel ne prend pas en compte. Lorsque pour certaines activités le prêt est accordé, il est souvent insuffisant pour conduire une activité rentable et cela compromet le respect des délais de remboursement. Il en est de même des méthodes consistant à donner le crédit en plusieurs tranches de petits montants. Cela entrave le développement rapide des activités surtout quand il s'agit d'activités de grande taille nécessitant des financements importants. Pour l'institution il doit vérifier que le besoin existe et qu'il n'a pas eu de surévaluation. Autrement dit, il vérifie si les critères d'éligibilité sont respectés puis procède à l'identification du demandeur en prenant ses prénoms, noms et adresse ainsi que ses coordonnées (SWISSBANKING, 2010 :1).

Une autre caractéristique qui influence l'accès des PME aux crédits est le type d'activité que les IMF étudient pour minimiser les risques d'insolvabilités, en plus le sexe et l'âge jouent certainement un rôle important dans l'accès de l'entreprise aux ressources financières. C'est pour cela que CAMARA (2006 :124) nous dit que les SFD ne doivent en aucun cas octroyer du crédit sans au préalable rendu visite au client pour connaître le type de son activité.

De plus l'accès des PME aux crédits est un enjeu d'autant plus important qu'elles participent directement à l'amélioration des conditions de vie du pays. Au Bénin, la demande de crédit est faite par des ménages pour les besoins de consommation, d'équipement et de logement, mais aussi par des entreprises pour les besoins d'investissements (fonds de roulement, d'investissement de base). La rentabilité étant leur souci majeur, ces entreprises aimeraient avoir les crédits à des conditions de taux réduits pour un délai de remboursement plus long avec des garanties douces et souples (faible capitalisation et ne possédant pas de garantie légale).

Bien que la microfinance soit une solution de rechange pour les PME à faible revenu pour le financement de leurs activités, nombre d'entre elles n'ont pas accès aux services des institutions à cause de la complexité des démarches administratives ou conditions d'éligibilités. Au total, il ressort de ce qui précède que les conditions d'octroi de crédit restent la principale cause d'exclusion des PME du système financier.

Ce premier chapitre, nous a permis d'avoir une brève connaissance des microfinances ainsi que des PME. Elle a également permis de comprendre le fonctionnement des SFD en d'octroi de crédit. Aussi, nous avons constaté que le secteur de la microfinance est un secteur en pleine expansion et qu'il offre des crédits aux populations pauvres pour les permettre de réaliser des activités génératrices de revenus. Tout comme les banques, les SFD disposent des conditions à remplir avant l'octroi de crédit aux petites et moyennes entreprises pour éviter des risques, qui s'ils ne sont pas bien maîtrisés peuvent compromettre leur efficacité et pérennité. C'est ce que HAMID (2007 :1) observe en ces termes « l'activité d'octroi de crédit aux entreprises représente un risque majeur pour les établissements de crédit. Ces conditions aura sans doute un impact sur le financement des MPE.

Le Paragraphe suivant mettra en exergue notre démarche méthodologique et l'élaboration d'un modèle d'analyse.

### **Paragraphe 5 : Méthodologie de la recherche**

Deux approches méthodologiques ont été utilisées. Une approche descriptive qui repose essentiellement sur la construction des tableaux simples et croisés de fréquence pour apprécier non seulement l'importance de la garantie dans le financement des Petites et Moyennes Entreprises mais également le type d'activité améliorant la chance de l'octroi de crédits par la CLCAM. Et une approche économétrique qui cherche essentiellement à relever les facteurs explicatifs du financement du crédit par la CLCAM. En d'autres termes, il s'agit d'identifier les facteurs pertinents du financement des crédits aux PME par la CLCAM. L'étude cherche

ici à faire ressortir les facteurs qui encouragent ou entravent le financement par la CLCAM des crédits adressés par les PME. Pour ce faire, nous postulons qu'il existe un certain nombre de caractéristiques propres aux PME et à leurs activités qui soient pertinentes dans la décision de la CLCAM de financer ou non le crédit demandé.

### A. Présentation de la variable dépendante

Octroi de crédit aux PME est le fait d'accorder de crédit aux petites et moyennes entreprise pour le financement de leurs activités. Ici il s'agit en grande parties des personnes morales (petites et moyennes entreprises) qui se présentent à la CLCAM Sikè pour le financement de leurs activités.

Dans le cadre de cette étude nous avons retenu comme variable dépendante l'octroi de crédit aux petites et moyennes entreprises (*OPME*). Cette variable est qualitative. Puisqu'un agent économique ayant un besoin de financement, peut se présenter à la CLCAM de Sikè pour demander de crédit, notre variable dépendante aura deux modalités. Ainsi, on a :

$$OPME = \begin{cases} 1 & \text{si l'agent économique bénéficie de l'octroi de crédit} \\ 0 & \text{sinon} \end{cases}$$

Le modèle d'analyse retenu pour atteindre cet objectif est le modèle de régression logistique. Ce modèle est utilisé lorsque l'on souhaite expliquer la survenance ou non d'un événement ou d'un résultat en fonction de certaines valeurs ou d'un ensemble de variables explicatives. Il est adapté aux modèles dans lesquelles les variables expliquées sont qualitatives. Ce modèle s'avère le mieux approprié pour une telle étude compte tenu de la nature dichotomique de la variable dépendante que nous voulons étudier, Le modèle logistique à estimer a pour variable expliquée :

L'« *Octroi de Crédit aux Petites et Moyennes Entreprises (OPME)* ». L'estimation consistera à déterminer les contributions des facteurs expliquant la chance de bénéficier de crédits auprès de la CLCAM.

Pour effectuer la régression logistique, nous avons utilisé le logiciel STATA 12

## B-Identification et spécification des variables indépendantes

**Tableau 1 : Récapitulatif des variables explicatives**

N°	Noms	Libellés et descriptions	Modalités
1	SEXE	Le genre de l'entrepreneur est qualitatif	0= masculin 1= féminin
2	AGE	L'âge de l'entrepreneur	1=[18 – 33[ 2=[33 – 48[ 3= 48 et plus
3	CRSOL	Le crédit sollicité par l'agent économique et regroupé en classe.	1= [1.000.000 – 5.000.000[ ; 2= [5.000.000 – 10.000.000[ 3=10.000000 et plus
4	GAT	Garantie Cette variable est qualitative	1= solidaire, 2= matérielle 3= financière, 4= solidaire et matérielle
5	TYPAC	Le type d'activité est qualitatif	1= commerce ; 2= agriculture ; 3= construction ; 4= équipement 5= achat de parcelle ; 6= achat de véhicule
6	SIMAT	Situation matrimoniale	0= célibataire ; 1= marié
7	ASS	Assurance	0= non ; 1= oui
8	AESA	Avoir de l'Expérience dans le Secteur d'Activité est une variable qualitative	0= non ; 1= oui
9	NPCI	Le Nombre de Personnes à la Charge de l'Individu	1=[2 – 4[ 2= [4 – 6[
10	CREMB	Le crédit remboursé est une variable qualitative	1= non, 2= pas tout, 3=retard, 4= oui
11	DURAC	La durée de l'activité en année, et regroupé en classe est une variable qualitative	1=[0 – 5[ 2= [5 – 10[ 3= 10 et plus
12	CEP	Constitué une épargne au moins 5% est une variable qualitative	0= non ; 1= oui

✓ Situation matrimoniale de la cliente (*SIMAT*) : On suppose qu'un agent économique mariée présente un risque moindre de tomber en insolvabilité qu'un agent économique non mariée.

✓ Age de la cliente (*AGE*) : L'âge d'un agent économique est une variable susceptible d'influer sur le retard de remboursement. On suppose que le risque qu'un agent économique tombe en impayé ou insolvabilité augmente avec l'âge.

✓ Nombre de personnes à la charge de l'individu (*NPCI*) : On admet que le risque qu'un entrepreneur accuse un retard de remboursement augmente avec le nombre de personne à sa charge.

✓ Type de l'activité exercée par l'entrepreneur (**TYPAC**) : Il s'agit de la catégorie dans laquelle s'inscrit l'activité (dominante) de l'agent économique. C'est une variable susceptible d'influer sur le retard de remboursement. Dans notre base de données, cinq catégories d'activités ont été définies.

✓ Classe crédit sollicité (**CRSOL**) : cette variable mesure la part du crédit demandé par le client pour pouvoir développer son activité.

✓ Garantie (**GAT**) : cette variable mesure l'ensemble des biens (matériel, financier et solidaire) et autre élément de pression sociale servant de gage aux promoteurs en cas d'incapacité de paiement. Pour diminuer les risques, IMF doit déterminer les garanties appropriées au type de crédit demandé.

✓ Assurance (**ASS**) : l'assurance est une variable qui permet à l'agent économique de se prémunir contre des événements dommageables (maladie, incendie, vol, décès...) ou contre les risques liés à certaines objets qu'il possède (automobile, habitation...) et qui peut conduire l'agent dans l'impayé

✓ Avoir de l'expérience dans le secteur d'activité (**AESA**) : Avoir de l'expérience dans le secteur d'activité est une variable que les IMF prennent en compte avant d'accorder la totalité du crédit sollicité par l'agent ou diminuer

✓ Crédit remboursé (**CREMB**) : agent économique ayant bénéficié le crédit et n'ayant accusé aucun jour de retard de remboursement ;

✓ Durée de l'activité (**DURAC**) : la durée de l'activité de l'agent économique est une variable que les IMF prennent en compte pour étudier l'expérience que l'entrepreneur a dans le secteur d'activité.

✓ Constitué une épargne préalable d'au moins **5%** (**CEP**) : la constitution de crédit est un atout

✓ Genre (**GENRE**) : pour évaluer l'effet discriminant.

Ainsi le modèle à estimer se présente comme suit :

$$OPME_i = \alpha_0 + \alpha_1 GENRE_i + \alpha_2 DURAC_i + \alpha_3 NPCI_i + \alpha_4 TYPAC_i + \alpha_5 SIMAT_i + \alpha_6 CRSOL_i + \alpha_7 GAT_i + \alpha_8 ASS_i + \alpha_9 AESA_i + \alpha_{10} CREMB_i + \alpha_{11} CEP_i + \alpha_{12} AGE_i + \varepsilon_i$$

**NB** : Lors de l'estimation nous tiendrons compte des modalités pour ce qui concerne les variables qualitatives. Ainsi, nous estimerons plusieurs équations afin de choisir celle qui explique mieux le phénomène.

**c) la source des données utilisées.**

Afin d'étudier empiriquement l'accès au financement des PME par les IMF et leur environnement nous utilisons la base de données de la CLCAM agence Sikè, d'après les dossiers qui nous sont présentés les entrepreneurs de la CLCAM sont constitués des hommes et des femmes. Cette étude s'est intéressée aux déterminants d'octroi de crédit. La taille de l'échantillon est de 110 agents économiques (entrepreneur), dont l'activité principale est le commerce avec un pourcentage de 75.5%, agricole (8.2%), construction (7.3%), équipement (1.8%), achat de parcelle (6.4%) et achat de véhicule (0.9%).

Dans la deuxième section, il sera question de présenter CLCAM Sikè et faire une description des conditions à remplir avant l'octroi de crédit au niveau de cette institution.

## **SECTION 2 : CADRE INSTITUTIONNEL DU STAGE**

La présente étape nous permettra de présenter la Caisse Locale de Crédit Agricole et Mutuel (CLCAM) qui est une institution de micro finance mise en place pour aider un grand nombre de micro entrepreneurs à faible revenu d'accéder de façon rapide à de petit crédit. Cette présentation comportera l'historique, la mission, la vision et les objectifs ainsi que les services sans oublier la structure organisationnelle de l'institution et les déterminants d'octroi de crédit.

### **Paragraphe1 : Historique, Mission, Vision et Objectifs de la CLCAM SIKE**

Encore appelée AKWEBGA GLESSITON, la CLCAM Cotonou (Agence Sikè) est une association coopérative de droit privé à personne et à capital variable. Antérieurement assujetti à l'ordonnance, n°59/PR/MDR du 28 décembre 1966 portant statut général de la coopération, elle est actuellement régie d'une part, par la loi n°89-014 du 12 mai 1989 portant adoption des principes généraux du crédit agricole mutuelle en République du Bénin ; et d'autre part, par la loi n°94-027 du 08 août 1997 portant réglementation des institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit au Bénin et son décret d'application n°98-60 du février 1998 ainsi que par les institutions de la BCEAO du 10 mars 1998 relatives à la mise en application de ladite loi. L'agence Sikè a vu le jour le 20 août 1998 par scission de la CLCAM Mènotin (CLCAM mère) suite à une assemblée générale constitutive. Elle a pour principale activité la collecte de l'épargne et l'octroi de crédits à ses clients. Ses services financiers connaissant de temps à autre un succès grave à son organisation et son fonctionnement.

Elle pour mission d'Offrir aux populations rurales et urbaines des services financières afin d'améliorer leurs conditions de vie tout en assurant la pérennité du réseau, la responsabilité et gestion démocratique par :

- le développement de Mutuelles d'Epargne et de crédit viable ;
- la mobilisation de l'épargne locale et de la recherche de ressources extérieures ;
- la mise en œuvre de politique administrative comptable et financière performante dans le respect de la réglementation en vigueur ;
- la promotion et la gestion rationnelle de services financiers accessibles et adaptées ;
- la formation permanente de qualité du personnel et des dirigeants ;
- la coopération locale, sous régionale et internationale.

Sa vision se résume à démocratiser l'offre de service financiers au Bénin, afin d'améliorer durablement la qualité de vie des populations et des communautés de base. Ainsi elle à une devise qui est "épargnée régulièrement", "emprunt sagement" et "rembourser promptement". Car pour la CLCAM c'est l'épargne qui leurs permettent de passer de crédit à la population qui sont dans le besoin. Le crédit déjà emprunter s'il est bien remboursé, permettra à leur tour de régler d'autre.

La CLCAM Sikè a pour objectif principal la collecte de l'épargne et l'octroi de crédit aux clients qui sont dans le besoin et l'autosuffisance financière tout en consolidant sa position stratégique dans le secteur SFD tant sur le plan local que dans la sous- région. Cette stratégie se décline en cinq (05) grands axes principaux qui consiste à :

- collecter et gérer l'épargne et les dépôts de fonds de ses membres et des usagers ;
- favoriser la solidarité et la coopération entre les membres ;
- promouvoir l'éducation économique, sociale et coopérative de ses membres ;
- créer et gérer des fonds spécifiques, notamment les fonds de garantie et autre fonds.

### **Paragraphe 2 : Activité de la CLCAM Sikè**

Dans le souci de mieux satisfaire sa clientèle et de contre l'usure, la spéculation et la pauvreté, la CLCAM Sikè s'inscrit dans une démarche de diversification des types de produits. En matière de l'épargne, une gamme variée de produits est offerte aux membres et aux non-membres. Il s'agit de :

#### **1. Epargnes**

❖ **Le compte sur livret** Avec pour objectif la collecte de l'épargne et sa sécurisation. Le titulaire dispose d'un livret d'épargne qui lui permet de suivre ses opérations et ses soldes au fur et à mesure. Il fait l'objet d'un prélèvement de Frais de Tenue de Compte (FTC) de 500F par mois.

❖ **Les comptes courants :** Avec pour objectif la collecte de l'épargne et sa sécurisation. Des relevés de compte mensuels sont délivrés aux titulaires. Ils peuvent également obtenir à la demande.

❖ **Dépôts divers a vue :** Avec pour objectif le déblocage et le remboursement de crédit au profit des bénéficiaire de crédit. Il n'est pas rémunéré.

#### **❖ Dépôts à Terme patriote**

Qui pour objet la collecte de l'épargne stable permettant aux populations rurales et urbaines d'épargner dans leur localités. Il est rémunéré entre 3.5 à 4% selon la durée et le

montant. Au cas où un compte DAT sera mouvementé avant l'échéance, le taux d'intérêt est réduit selon la durée avant l'échéance et le montant.

#### ❖ **L'Épargne Planifiée**

Qui a pour objectif la collecte et la sécurisation de l'épargne à travers une planification journalière. Le tontinier (appelé promoteur dans le cadre de l'épargne planifiée) passe chez chaque membre ayant souscrit à ce produit pour collecter les fonds de ce dernier. Il marque dans un petit carnet ouvert à cet effet et qui est proposé à chaque souscripteur dans lequel il marque les montants de minimum de 200F

## **2. Crédits**

#### ❖ **Le Tout Petit Crédit aux Femme**

Destiné à financer les activités génératrices de revenus : agriculture, l'élevage, la pêche et autre... Il est réservé aux femmes et a un impact positif remarquable sur la pauvreté surtout en milieu rural.

#### ❖ **Le Crédit Epargne avec Education**

Destiné à augmenter les revenus des femmes en octroyant des prêts aux associations de crédits ; à améliorer les connaissances sanitaires, nutritionnel et la gestion des affaires avec des leçons d'apprentissage ; permettre aux femmes de développer la confiance en soi pour s'affirmer et être leader dans la communauté.

#### ❖ **Le Crédit aux Micro Entrepreneurs**

Destiné à financer les PME pour l'évolution de leurs activités.

#### ❖ **Le Crédit aux Salariés**

Destiné à satisfaire leurs besoins de trésorerie ou d'équipement. Pour être éligible il faut être agent permanent ou contractuel de l'Etat, d'une collectivité locale à budget autonome ou d'une entreprise privé. Ces crédits sont accordés sur une durée maximale de cinq (05).

#### ❖ **Le crédit à court terme**

Ce type de prêt est destiné à financer les projets dont le cycle de production et de commercialisation ne dépasse pas douze mois (12). Il peut faire l'objet de remboursements fractionnés ou unique selon l'activité financée.

### ❖ **Le prêt à moyen et long terme**

Remboursable en plusieurs échéances, ce prêt est destiné à financer les sociétaires dont les activités nécessitent l'acquisition d'importants matériels de production. La durée est de 1 à 3 ans (moyen terme) et de 1 à 5 ans (long terme).

### ❖ **Les crédits aux commerçants**

Ce sont des crédits consentis à des individus ou à des sociétés qui produisent, qui transforment, opèrent dans divers secteurs mais pour leur propre compte ou qui importent et exportent des biens. Ce sont des crédits aux affaires. La durée de ce crédit est de 12 mois et le montant accordé peut aller jusqu'à 5 000 000 FCFA, voire plus.

## **3 Autres produits et services**

Pour améliorer sa gamme de produit et service, la CLCAM Sikè offre au-delà des produits et service à savoir :

- Le rachat des titres de créances sur l'Etat émis par le trésor public ;
- L'assurance-crédit : le régime de prévoyance de crédit ;
- L'appui-conseil ;
- L'Instant Money Transfert (IMT)
- Le virement de fond ; la domiciliation de salaire.
- 

### **Paragraphe 3 : Structure organisationnelle de la CLCAM**

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

- **L'Assemblée Générale (AG) :** organe souverain, composé de tous les sociétaires, l'AG dicte la politique générale, approuve les comptes, élit les organes de gestion et de contrôle de la structure.

- **Le Conseil d'Administration (CA) :** composé de neuf (09) à quinze (15) membre, élus à l'AG, veille au bon fonctionnement et la gestion du réseau.

- **Le Conseil de Surveillance (CS) :** composé de cinq (05) à sept (07) sociétaires, sa principale fonction se résume en deux points : Contrôle de gestion et Rendre compte à l'AG.

- **Le Comité de crédit (CC) :** c'est un organe composé de cinq (05) sociétaires ayant pour rôle d'octroyer le crédit suivant les politiques et les procédures en vigueur à ceux qui exprime le besoin.

**Paragraphe 4 : Déroulement du stage**

Notre stage qui a débuté le lundi 02 mai 2016 à l'Agence Sikè de Cotonou, est passé par trois bureaux dans lesquels nous avons effectué des opérations telles que :

- ✓ Le classement des spécimens ;
- ✓ Le retrait et versement d'espèces sur livret ;
- ✓ L'ouverture de compte pour les clients ;
- ✓ Le transfert du livret du guichet à la caisse pour paiement du client

Pour une première expérience, les difficultés d'intégration dans la vie professionnelle sont les suivantes :

- Grande différence entre la formation théorique et pratique ;
- l'absence de temps pouvant permettre aux stagiaires d'évoluer dans la rédaction de leur mémoire ;
  - le manque de communication avec les personnels ;
  - l'absence de bibliothèque pouvant aider les stagiaires à avoir plus d'informations fiables ;
  - la non disponibilité de certains agents à fournir des informations demandées parce qu'ils sont préoccupés par l'exécution des tâches quotidiennes.

**ANALYSE INTERNE ET EXTERNE**

Forces	Faiblesses
- Une forte notoriété grâce à l'ancienneté de la structure ; - une amélioration des conditions de vie des clients grâce aux crédits octroyés ; - la proximité des agences permettant l'accès rapide aux clients ; - la garantie et la régularité des salaires des agents.	- La lenteur dans les traitements des dossiers ; - une panne régulière d'imprimante ; - l'existence d'impayés très élevés ; - la manque de matériels de bureau ; - la manque de suivi de la clientèle après octroi de crédit.
Opportunités	Menaces
- Les événements culturels (foire de l'indépendance) permettent à l'institution de mettre en place des actions visant à conquérir de nouveaux clients.	- L'existence de tontine informelle ; - la forte concurrence des Institutions et GSM telles que : MTN ; MOOV ; POSTE ; PAPME...

**Paragraphe 5** : Les conditions d'octroi de crédit en général de la CLCAM.

Pour prétendre au crédit, toute personne doit au préalable satisfaire les exigences suivantes :

- ❖ Etre sociétaire ou avoir un compte d'épargne depuis au moins trois (03) mois : avoir un compte sur le lequel vous faite des mouvements (dépôt et retrait) pendant trois mois au moins ;

- ❖ Constituer une épargne préalable d'au moins 5% du montant sollicité ;
- ❖ Avoir de l'expérience dans le secteur d'activité ;
- ❖ Avoir une bonne moralité ;
- ❖ Fournir des garanties comme :

- **les garanties personnelles** (la caution solidaire), qui permet d'utiliser la pression sociale 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 matérielles 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) ;

- ❖ Plan indicatif des domiciles et de l'activité ;
- ❖ Se rendre disponible et fournir tous autres renseignements et pièces nécessaires pour l'aboutissement du dossier ;
- ❖ Accepter de payer les frais de dossiers par exemple ;
- ❖ Accepter de payer l'assurance lié au crédit ;
- ❖ Accepter de payer les frais d'enregistrement aux services des domaines des contrats pour les crédits supérieur ou égal à 2 000 000 FCFA ; etc.

Ce chapitre nous a permis de connaître les activités de la CLCAM Sikè en général, et les conditions d'autorisation de crédits aux PME en particuliers. C'est d'ailleurs sur ces conditions d'autorisation de crédits qu'a porté notre étude dont la méthodologie et les résultats sont présentés dans le chapitre suivant.

## CHAPITRE II : PRESENTATION ET ANALYSE DES RESULTATS

**SECTION 1 : ANALYSE DESCRIPTIVE DES RESULTATS**

Cette section est consacrée à la présentation des différents déterminants d'octroi de crédit aux PME et à l'analyse descriptive de ces derniers.

**Tableau N°2 : Répartition des individus par situation matrimoniale et par type d'activité suivant le sexe.**

CLCAM SIKE		SEXE				Ensemble	
		Masculin		Féminin		Effectifs	Propor.
		Effectifs	Propor	Effectifs	Propor		
<i>Situation matrimoniale</i>	Célibataire	5	41,7%	7	58,3%	<b>12</b>	<b>10,9%</b>
	marié	36	36,7%	62	63,3%	<b>98</b>	<b>98,1%</b>
<b>Total 1</b>		<b>41</b>	<b>37,3%</b>	<b>69</b>	<b>62,7%</b>	<b>110</b>	<b>100%</b>
<i>Type d'activité</i>	commerce	37	44,5%	46	55,4%	<b>83</b>	<b>75,5%</b>
	agriculture	0	0%	9	100%	<b>9</b>	<b>8,2%</b>
	construction	2	25%	6	75%	<b>8</b>	<b>7,3%</b>
	équipement	0	0%	2	100%	<b>2</b>	<b>1,8%</b>
	achat de parcelle	2	28,6%	5	71,4%	<b>7</b>	<b>6,4%</b>
	achat de véhicule	0	0%	1	100%	<b>1</b>	<b>0,9%</b>
<b>Total 2</b>		<b>41</b>	<b>37,3%</b>	<b>69</b>	<b>62,7%</b>	<b>110</b>	<b>100%</b>

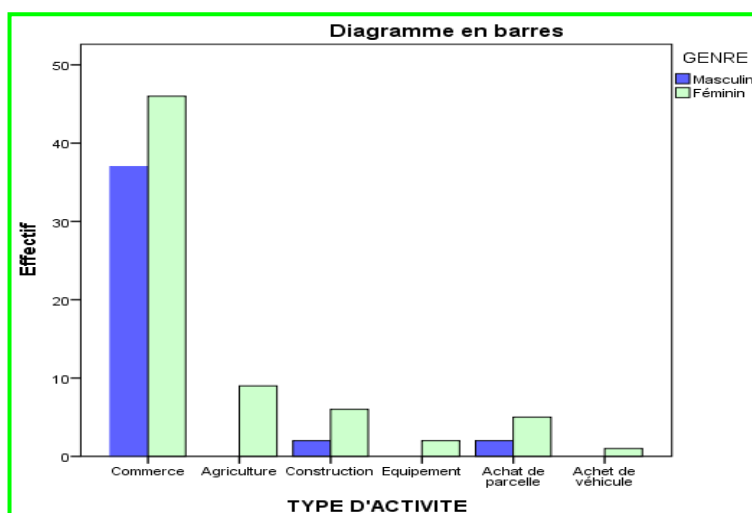
Source : base de données de la CLCAM 2011 à 2015

Il ressort de ce qui précède que les clients mariés sont majoritaires et représentent 98,1% des individus. Parmi eux 63,3% contre 36,7% sont des femmes. Les informations recueillies montrent que sur les 110 clients présents dans notre base de données, seulement 37,3% sont des hommes. Par ailleurs, les données révèlent que 75,5% des clients qui sollicitent de crédit à la CLCAM Sikè sont des commerçants et 55,5% contre 44,5% sont des femmes.

Nous constatons par contre qu'aucun homme ne sollicite de prêt pour investir dans l'agriculture, l'équipement et l'achat de véhicule.

Le diagramme ci-dessous illustre bien la répartition suivant le type d'activité.

**Diagramme N°1 : le diagramme illustrant la répartition suivant le type d'activité**



Source : réalisé sous SPSS.

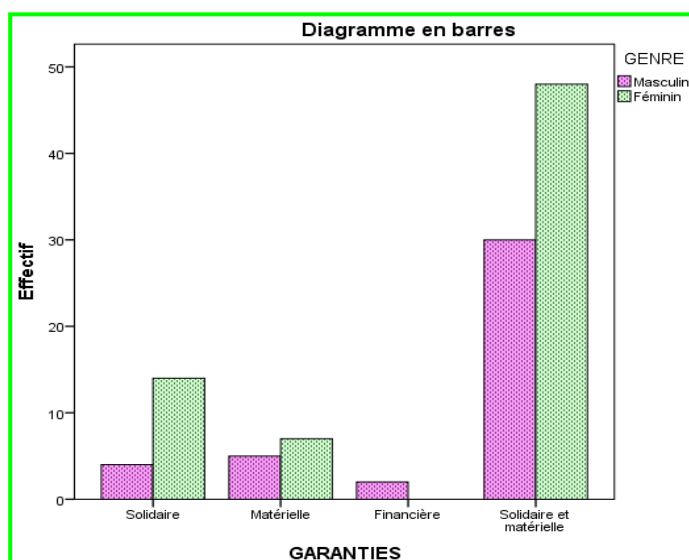
**Tableau N°3 : Répartition des individus suivant le crédit sollicité et la garantie.**

CLCAM SIKE		GENRE				Ensemble	
		Masculin		Féminin			
		Effectifs	Propor.	Effectifs	Propor.	Effectifs	Propor.
<i>Crédit sollicité</i>	[1000000 – 10000000[	25	31,6%	54	68,4%	<b>79</b>	<b>71,8%</b>
	[10000000 – 20000000[	13	46,4%	15	53,5%	<b>28</b>	<b>25,4%</b>
	20000000 et plus	3	100%	0	0%	<b>3</b>	<b>2,7%</b>
<b>Total 1</b>		<b>41</b>	<b>37,3%</b>	<b>69</b>	<b>62,7%</b>	<b>110</b>	<b>100%</b>
<i>Garantie</i>	solidaire	4	22,2%	14	77,8%	<b>18</b>	<b>16,4%</b>
	matérielle	5	41,7%	7	58,3%	<b>12</b>	<b>10,9%</b>
	financière	2	100%	0	0%	<b>2</b>	<b>1,8%</b>
	solidaire et matérielle	30	38,5%	48	61,5%	<b>78</b>	<b>70,9%</b>
<b>Total 2</b>		<b>41</b>	<b>37,3%</b>	<b>69</b>	<b>62,7%</b>	<b>110</b>	<b>100%</b>

Source : base de données de la CLCAM Sikè de 2011 à 2015

L'analyse du tableau ci-dessus montre que près de 71,8% des clients de la CLCAM Sikè sollicitent de crédit allant de 1 à 10 millions. Parmi eux, environ 68,4% contre 31,6% sont des femmes. On constate par ailleurs qu'aucune femme n'a sollicité un crédit au-delà de 10 millions. Quant aux garanties, les données recueillies montrent que la majorité des clients présentent des garanties solidaires et matérielles. Seulement 2 hommes sur les 110 clients ont présentés des garanties financières. Le diagramme ci-dessous illustre la répartition des clients de la CLCAM suivant la nature des garanties présentées.

**Diagramme N°2 : répartition des clients suivant la nature des garanties.**



Source : Réalisé à partir des données.

**Tableau n°4 : Répartition des clients suivant les variables de modalité « oui » ou « non ».**

Noms	Libellé et description des variables	Oui	Non
AESA	Avoir de l'Expérience dans le Secteur d'Activité	76,4%	23,6%
ASS	Assurance	83,6%	16,4%
CEP	Constitué une épargne au moins 5%	73,6%	26,4%

Source : réalisé sous SPSS.

L'analyse des résultats du tableau indique que 23,6% contre 76,4% déclarent ne pas avoir une expérience dans le secteur d'activité. Mais 83,6% de ces individus sont assurés et environ 73,6% ont déjà constitué une épargne d'au moins 5% des crédits sollicités.

**Tableau n°5 : Répartition des clients suivant le remboursement ou non de crédit.**

CLCAM SIKE		SEXE				Ensemble	
		Masculin		Féminin			
		Effectifs	Propor.	Effectifs	Propor.	Effectifs	Propor.
<b>Crédit remboursé</b>	Non	2	16,7%	10	83,3%	<b>12</b>	<b>10,9%</b>
	Pas tout	8	17,4%	38	82,6%	<b>46</b>	<b>41,8%</b>
	Retard	23	60,5%	15	39,5%	<b>38</b>	<b>34,5%</b>
	Oui	8	57,1%	6	42,9%	<b>14</b>	<b>12,7%</b>
<b>Total 1</b>		<b>41</b>	<b>37,3%</b>	<b>69</b>	<b>62,7%</b>	<b>110</b>	<b>100%</b>

Source : Réalisé à partir des données.

L'analyse du tableau ci-dessus montre que 41,8% des individus n'ont pas tout remboursé et près de 34,5% ont remboursé avec retard. On remarque que 10,9% n'ont pas pu rembourser les crédits obtenus.

**Tableau N° 6 : Répartition des individus suivant les variables quantitatives.**

Codes	Libellés	Moyennes	modes	Ecart-type	Mini	Maxi
AGE	L'âge de l'entrepreneur	37,14	35	7,7	18	59
NPCI	Le Nombre de Personnes à la Charge de l'Individu	2	1	2	1	12
DURAC	La durée de l'activité des projets	4,98	2	4,5	1	25

Source : base de données de la CLCAM Sikè de 2011 à 2015

Il ressort du tableau ci-dessus qu'en moyenne les clients présents dans la base de données ont 37 ans ; la majorité a 35 ans. Le plus petit a 18 ans et la plus âgé a 59 ans. Ces individus ont en moyenne deux (2) personnes en charge. Ils présentent des projets d'une durée moyenne de vie de 5 ans. La plus part des projets durent 2 ans et le plus long a 25 ans.

**SECTION 2 : ANALYSE ECONOMETRIQUE DES RESULTATS APRES L'ESTIMATION**

Une analyse économétrique a été effectuée pour tester l'hypothèse selon laquelle les conditions d'accès au crédit à la CLCAM influenceraient négativement la chance des PME pour l'obtention des crédits. Le modèle d'analyse retenu est la régression linéaire multiple. La méthode d'estimation des coefficients pour le calcul des probabilités est celle du maximum de vraisemblance. Après l'estimation du modèle, un certain nombre de tests sont effectués pour examiner sa qualité. Il s'agit notamment du test de khi-deux pour la significativité globale du modèle, du test du rapport de vraisemblance (LR-test) pour la qualité de l'ajustement, du test de Wald pour la significativité des coefficients etc. Les interprétations des résultats du modèle sont basées sur les signes des coefficients des variables significatives, les rapports de côtes ou « odds ratio » et les effets marginaux. Une variable dont le coefficient a un signe positif, influence positivement la variable expliquée, autrement dit la probabilité que le client obtient de crédit croit avec cette variable. A l'inverse lorsque le signe est négatif, la probabilité décroît avec cette variable. Un odds ratio traduit les rapports de chance d'obtenir de crédit. Un rapport de côte supérieur à 1 signifie que l'événement au numérateur a plus de chance de se produire que l'évènement contraire sinon on dira que l'événement a moins de chance de se produire.

**Tableau7 : Présentation des résultats après estimations.**

Variables	Coefficients	Effets marginaux	Odds Ratio
Sexe	-1.565* (0.88)	-0.363* (0.18)	0.209* (0.18)
Crédit sollicité	3.598*** (1.379)	0.686*** (0.14)	36.549*** (50.42)
Garanties solidaire et matérielle	-0.597* (0.84)	-0.144* (0.19)	0.550* (0.46)
Type d'activité commerce	-2.962*** (0.999)	-0.620*** (0.15)	0.051*** (0.05)
Situation matrimoniale	4.623*** (1.41)	0.766*** (0.10)	101.899*** (144.31)
Durée de l'activité	-0.420** (0.20)	-0.104** (0.05)	0.656** (0.13)
Constituer une épargne de 5% du crédit sollicité	2.451*** (0.82)	0.543*** (0.14)	11.605*** (9.59)
Retard dans le remboursement du crédit déjà obtenu	-1.525* (0.87)	-0.356* (0.18)	0.217* (0.18)

Source: Calcul des auteurs

**Note:** variable dépendante : Accès = 1 si Oui et 0 Sinon; les écart-types sont entre parenthèses  
Statistiquement significatif à \*\*\* = 1%, \*\* = 5%, \* = 10%

**A. Significativité globale du modèle**

Faisons le LR test pour étudier la significativité globale du modèle.

Les hypothèses du test sont :

**H0** : les estimateurs des coefficients de toutes les variables explicatives sont tous égaux à zéro ;

**H1** : il existe au moins un estimateur des variables explicatives, qui soit différent de zéro.

Nous avons LR  $\chi^2(8) = 104,92$

Prob >  $\chi^2 = 0,0000 (< 0,05)$  ; on rejette H0 au seuil de 5%. Le modèle est donc globalement significatif.

On peut donc passer à l'interprétation des résultats.

Avant d'expliquer le signe obtenu des paramètres du modèle, il est important de réaliser en amont quelques tests caractéristiques du modèle logit afin de s'assurer de la qualité de l'ajustement réalisé.

### **B. Qualité d'ajustement du modèle**

Les résultats issus de l'estimation du modèle, montrent qu'il existe une corrélation statistiquement acceptable entre la variable dépendante et les variables explicatives car la probabilité attachée à la statistique de Fischer  $\text{prob}=0.0000$  qui est inférieur à 1% et ce dernier explique 69,07% ( $R^2=0,6907$ ) de la variabilité contenu dans la variable dépendante que constitue l'obtention de crédit auprès de la CLCAM Sikè. Aussi d'après l'appréciation par la logistique post estimation, 89,09% des clients sont bien classés. Nous constatons que pour les personnes qui ont connues l'événement (obtenir de crédit à la CLCAM Sikè), 53 cas sur 59 ont été bien prédits. De même, pour les personnes qui n'ont pas connues l'événement (n'ayant pas pu obtenir de crédit à la CLCAM Sikè), 45 cas sur 51 ont été bien prédits. Nous procédons en suite à une analyse des coefficients, des odds ratios et des effets marginaux des différentes variables explicatives.

### **C. Analyse des Coefficients**

Les valeurs numériques des coefficients ne sont pas directement interprétables, seuls leurs signes sont interprétés.

- **CRSOL-TR1 (+)** : Il ressort de l'estimation du modèle d'analyse que les crédits sollicités appartenant la tranche allant de 1.000.000 à 5.000.000 de francs CFA ont un effet positif sur la chance qu'ont les clients pour bénéficier de crédits auprès de la CLCAM Sikè au seuil de 1%. Cela n'est pas surprenant du fait que les actions de la CLCAM vise les Petites et Moyennes Entreprises (PME).
- **TYPAC-COM (-)** : L'analyse des résultats de l'estimation montrent que si le type d'activité à exercer ou du projet à mettre en œuvre est le commerce, il diminue la

chance des clients à obtenir de crédit auprès de la CLCAM. Car cette variable influence négativement l'octroi de crédit par la CLCAM de peur que ce dernier puisse connaître de méventes.

- **SIMAT (+)** : au seuil de 1% l'analyse des résultats montre que la probabilité qu'un client soit sélectionné parmi les bénéficiaires de crédit auprès de la CLCAM croit lorsque ce dernier est marié. Cela suppose qu'un agent économique mariée présente un risque moindre de tomber en insolvabilité qu'un agent économique non mariée.
- **DURAC (-)** : les résultats obtenus suite à l'estimation du modèle d'analyse révèlent que la durée de l'activité influence négativement l'octroi de crédit à la CLCAM. En effet, plus la durée de l'activité est longue, moins l'individu a la chance d'être retenu parmi les bénéficiaires au seuil de 5%.
- **CEP (+)** : l'analyse des résultats montre de même que la constitution d'une épargne de 5% du crédit sollicité à la CLCAM augmente la probabilité qu'un client soit sélectionné parmi les bénéficiaires de crédit au seuil de 1%.

L'estimation du modèle montre que le sexe et le retard accusé dans le remboursement des crédits déjà obtenus n'ont pas un effet significatif sur l'octroi de crédit à la CLCAM Sikè au seuil de 5%.

#### **D. Analyse des Odds ratios**

Les Odds Ratio (OR) représentent une manière simple d'interpréter les coefficients estimés. Les odds ratios s'interprètent en termes de nombre de fois de chance de réalisations de l'évènement étudié.

Pour les crédits sollicités appartenant la tranche allant de 1.000.000 à 5.000.000 de francs CFA, l'Odd ratio est de 36,5 au seuil de 1%. Ce qui signifie qu'un individu a 36,5 fois plus de chance d'être retenu parmi les bénéficiaires si le crédit sollicité est compris entre 1.000.000 et 5.000.000 qu'il n'est pas , compris. De même au seuil de 1%, un individu marié à 101,9 fois plus de chance de bénéficier de crédit qu'un célibataire. Un client ayant constitué une épargne de 5% du crédit sollicité et la constitution des garanties solidaire et matérielles à respectivement 11,6 et 0.55 fois plus de chance d'être sélectionné que sinon. Par contre, un client qui sollicite de crédit pour exercer comme activité le commerce, à seulement 0,05 fois la chance d'être retenu parmi les bénéficiaires de crédit à la CLCAM. En résumé, la situation matrimoniale, la tranche d'âge, la constitution d'une épargne de 5% du crédit sollicité et la garantie solidaire et matérielle se révèlent d'après nos analyses les facteurs clés d'octroi de crédit à la CLCAM.

### E. Analyse des effets marginaux

Dans les modèles binaires en général et particulièrement dans le modèle logit, la valeur numérique des coefficients estimés n'ayant pas grand intérêt, seul le signe nous informe dans quel sens la probabilité va évoluer (Cahuzac et Bontemps, 2008). Il serait intéressant de voir l'effet individuel qu'exerce chaque variable significative sur la probabilité d'obtenir de crédit à la CLCAM afin d'identifier la variable qui a plus d'influence sur cette probabilité.

Au seuil de 5% il ressort du tableau ci-dessous qu'une augmentation de 1% de la durée de l'activité ou de l'exécution du projet, réduit de 0,104% la chance qu'un individu bénéficie de crédit auprès de la CLCAM. De même une augmentation de 1% de retard dans le remboursement de crédit déjà obtenu, réduit de 0,356% la chance qu'un individu bénéficie de crédit.

### F. Vérification des hypothèses

Il est question dans cette partie, à la suite des différents résultats présentés et analysé ci-haut, de confirmer ou non les hypothèses de recherche émises après la revue de littérature de l'étude. Le but de cette étude est d'analyser l'octroi de crédit aux PME par la CLCAM Sikè (Cotonou).

#### **Hypothèse H1** : « la garantie améliore la probabilité d'octroi de crédit à la CLCAM »

Comme l'indique l'hypothèse, il s'agit de voir si les garanties d'accès au crédit exigés par la CLCAM réduit considérablement le taux des bénéficiaires. L'analyse des résultats obtenus à partir de l'estimation du modèle logit révèle qu'au-delà de 5.000.000, les clients ont très peu de chance de bénéficier des crédits sollicités. De même la situation matrimoniale, la tranche d'âge, la constitution d'une épargne de 5% du crédit sollicité et La garantie solidaire et matérielle se révèlent d'après nos analyses les facteurs clés d'octroi de crédit à la CLCAM. Par contre le fait d'être femme ou homme n'a pas une influence significative sur l'octroi de crédit aux PME à la CLCAM. Il ressort au vue de tout ce qui précède que l'hypothèse H1 **est acceptée**.

#### **Hypothèse H2** : « Le type d'activité améliore les chances de financement par la CLCAM.»

Concrètement, il s'agit de voir si le type d'activité exercé par le client améliore sa chance de financement par la CLCAM. D'après les analyses descriptives l'activité principale exercé par les clients est le commerce avec un pourcentage de 75.5%. Mais l'analyse économétrique nous montre que si l'activité exercée par l'agent économique est le commerce

et que la durée dépasse la moyenne 5 ans, l'agent a très peu de chance d'être retenu parmi les bénéficiaires. Il ressort au vue de tout ce qui précède que l'hypothèse H2 est rejetée.

Hypothèses	Court terme/Long terme
H1	Validée
H2	Rejetée

### Limites et perspectives de recherche

Comme toute étude empirique, cette recherche n'est pas exempte de limites. Les limites de l'étude sont essentiellement inhérentes à la taille et à la composition de l'échantillon.

En effet, il est important dans le cadre d'une étude sur l'accès au crédit de prendre en compte l'autosélection de l'entrepreneur. Car avant d'obtenir du crédit, il est d'abord nécessaire d'en faire la demande. Cependant, la qualité de nos données ne nous permettait pas de prendre en compte ce paramètre. Ainsi, dans une recherche future il serait intéressant de superposer l'équation de la probabilité d'obtenir un crédit avec celle d'autosélection et aussi de pouvoir mener cette étude sur les PME du secteur informel en vue d'une éventuelle comparaison. Par rapport à la taille de la base cela est le duit du Chef d'Agence qui n'a pu nous donner que quelques dossiers à cause de sa disponibilité.

De plus la majorité des dossiers de prêt qui nous ont été présentés sont pour les ménages, les Petites entreprises (PE) ... Or conformément à la définition des Petites et Moyennes Entreprises (PME) dans leurs processus d'autorisation des crédits, ce sont des entreprises dont le crédit commence à partir de millions et on n'a pu trouver que 110 individus. Cependant, nous n'avons pas pu obtenir un échantillon de taille suffisamment élevée qui nous permettrait de blanchir certaines erreurs de nos résultats

### Conclusion et Recommandations

Somme toute, une grande partie des économistes s'accordent sur le fait que les grandes puissances économiques se sont développées sur la base d'un secteur privé performant. L'accès au financement des PME est donc une condition nécessaire mais pas suffisante pour booster la performance du secteur privé Béninois, donc réduire le chômage et favoriser la croissance économique. Toutefois, nous avons porté notre choix sur l'analyse de l'octroi de crédit aux PME béninoise par la CLCAM. Plus spécifiquement nous voulions savoir par le biais du modèle logit quels sont les déterminants économiques et non économiques qui pouvaient expliquer:

- ❖ La probabilité pour qu'une PME ait accès au crédit ;
- ❖ Le type d'activité améliorant la chance de financement à la CLCAM.

Ainsi partant de la construction d'un modèle d'analyse qui retrace l'accès au crédit auprès de la CLCAM Cotonou (Agence Sikè) qui a constitué la base essentielle de ce présent travail. L'objectif a été d'étudier les facteurs d'éligibilité des clients et le type d'activité améliorant la chance d'être retenu parmi les bénéficiaires. L'atteinte de cet objectif nous a conduit à introduire dans le modèle d'analyse certaines variables comme le crédit sollicité, la garantie présentée, le type d'activité, la situation matrimoniale, le retard dans le remboursement des crédits déjà obtenus, ...

Au terme de notre étude, les résultats obtenus nous indiquent les différents degrés de sensibilité entre les variables mise en évidence à travers le modèle logit. En effet, Il se dégage de ces différentes analyses un effet négatif des critères d'octroi de crédits sur la chance que disposent les clients pour bénéficier de crédits. Donc on a constaté que la situation matrimoniale, la tranche d'âge, la constitution d'une épargne de 5% du crédit sollicité et les garanties solidaire et matérielles se révèlent d'après nos analyses les facteurs clés d'octroi de crédit à la CLCAM Cotonou (Agence Sikè).

De même si l'activité exercée par l'agent économique est le commerce et que la durée dépasse la moyenne 5 ans, l'agent a très peu de chance d'être retenu parmi les bénéficiaires.

A partir des résultats de notre étude, nous pouvons formuler quelques recommandations économiques allant non seulement dans le sens de consolider les relations entre les institutions financières et les entreprises d'une manière générale, mais en outre, de réduire les lacunes des PME. Ces recommandations consistent à suggérer des conduites à tenir par les promoteurs des PME :

- Les PME doivent remédier à la faiblesse généralisée des fonds propres en recherchant d'autres actionnaires (par le biais du capital risque investissement, capital amorçage développement...)
- Elles doivent encourager et pérenniser des relations implicites avec les institutions financières à travers l'épargne (courante ou bloquée).
- Les PME doivent encourager l'acquisition des actifs à long terme en privilégiant les réinvestissements en équipement.
- Elles doivent inclure dans leur projet de développement des politiques de restructuration visant à étendre la dimension de l'entreprise.
- Les PME doivent prévoir, dans le dispositif de leur fonctionnement, un budget alloué à l'investissement en capital humain pour leur dirigeant.
- Les femmes entrepreneuses doivent plutôt privilégier la recherche de fonds spéciaux tel que les micro-crédits, mis en place par l'Etat du Béninois, au lieu d'axer tous leurs efforts à la recherche de financement auprès des institutions des microfinances.

Maintenant, comme il se doit d'être précisé notre étude souffre d'une limite qui liée à la qualité de nos données et à la taille de notre base. En effet, il est important dans le cadre d'une étude sur l'accès au crédit de prendre en compte l'auto sélection de l'entrepreneur. Car avant d'obtenir du crédit, il est d'abord nécessaire d'en faire la demande. Cependant, la qualité de nos données ne nous permettait pas de prendre en compte ce paramètre. Ainsi, dans une recherche future il serait intéressant de superposer l'équation de la probabilité d'obtenir un crédit avec celle d'auto sélection et aussi de pouvoir mener cette étude sur les PME du secteur informel en vue d'une éventuelle comparaison. Par rapport à la taille de la base cela est dû au Chef d'Agence qui n'accepté de nous donner que 100 dossiers.

## REFERENCE BIBLIOGRAPHIE

### Ouvrages

1. ABRIAL Pierre-Paul (1963), Etude économique : Du crédit et des institutions de crédit dans leurs rapports avec le travail.
2. APPERT Michel (2001), "Réussir avec son banquier", Edition CARNOT, France, P167.
3. BOUYO Kwin Jim Narem, (2012), "Microfinance et réduction de la pauvreté de la femme rural en Afrique", comprendre la dérive vers le monde urbain, Editions L'Harmattan, P124.
4. BOYO Sébastien, Jérémy Hajdenberg, Christine Pourssat (2006), "Le guide de la microfinance, microcrédit et épargne pour le développement", Editions Eyrolles P368.
5. CAMARA Lucien R. (2006), "La gestion de risque en microfinance", Editions PLANTATLON, Abidjan, P175.
6. CRIAG Churchill, Dan Coster (2001), "Manuel de gestion des risques en Microfinance", CARE, P235.
7. FITOUSSI Isabelle, 1990), "La PME face à sa banque Editions Performa", P314.
8. IKEMI Serges, (2008), "la microfinance au Congo Brazzaville : Instrument de paupérisation ou moyen", Editions L'Harmattan, P304.
9. JAUDON Jean- François, (2008), Microcrédit et maxi conso, Editions Publibook, P113.

### Sources Internet:

- CGAP, (1998), Audit externe des institutions de microfinance, guide pratique,  
[http://www.Cgap.org/html/P\\_occasionna](http://www.Cgap.org/html/P_occasionna).

Visité le 19 Juillet 2016

- BCEAO :  
[www.Bceao.org](http://www.Bceao.org).

Visité le 19 Juillet et 15 Aout 2016

- LE PORTAIL de la microfinance  
[www.lamicrofinance.org](http://www.lamicrofinance.org).

Visité le 15 Aout2016

- ROESCH Marc, Réglementation de la microfinance (2003) :

[http:// www.beac.int/index.php/réglementation](http://www.beac.int/index.php/réglementation)

Visité le 15 et 24 Aout 2016

- La microfinance, la microfinance à Madagascar

[www.madamicrofinance.mg/ microfinance.htm](http://www.madamicrofinance.mg/microfinance.htm)

Visité le 24 Aout 2016

**Mémoire :**

- ❖ "Analyse du processus d'octroi de crédit aux PME au Sénégal cas L'UM – PAMECAS" présenté par Mme Gnazale Ela (octobre 2012).
- ❖ L'accès au Financement des PME du secteur informel présenté par Thione Dieng (2006).
- ❖ Accès au financement externe des petites et moyennes entreprises au Sénégal présenté par Mouhamed Abdoulaye Seck (Décembre 2015).
- ❖ Analyse des déterminants du choix du commerce des articles d'habillement par rapport au commerce de produits divers à Cotonou Réalisé Par Harold C. S. Kouévi & Urbain K. Awaraka(2015).

## Annexe

Tableau croisé entre GENRE et SIMAT

Effectif

	GENRE		Total
	1	2	
SIMAT 0	5	7	12
1	36	62	98
Total	41	69	110

Tableau croisé entre GENRE et TYPAC

Effectif

	GENRE		Total
	1	2	
TYPAC 1	37	46	83
2	0	9	9
3	2	6	8
4	0	2	2
5	2	5	7
6	0	1	1
Total	41	69	110

Tableau croisé entre GENRE et CRSOL

Effectif

	GENRE		Total
	1	2	
CRSOL 1	25	54	79
2	13	13	26
3	3	2	5
Total	41	69	110

Tableau : croisé GENRE et GAT

Effectif

	GENRE		Total
	1	2	
GAT 1	4	14	18
2	5	7	12
3	2	0	2
4	30	48	78
Total	41	69	110

Tableau : ASS

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
1	92	83,6	83,6	83,6
Valide 2	18	16,4	16,4	100,0
Total	110	100,0	100,0	

Tableau : CEP

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
1	48	43,6	43,6	43,6
Valide 2	62	56,4	56,4	100,0
Total	110	100,0	100,0	

Tableau : Statistiques

		AGE	NPCI	DURAC
N	Valide	110	110	110
	Manquante	0	0	0
Moyenne		37,14	1,86	4,98
Mode		35	1	2
Ecart-type		7,682	1,694	4,478
Minimum		18	1	1
Maximum		59	12	25

Tableau : Classification des individus suivant le modèle

Classified	True		Total
	D	~D	
+	53	6	59
-	6	45	51
<b>Total</b>	<b>59</b>	<b>51</b>	<b>110</b>
Classified + if predicted Pr(D) >= .5 True D defined as opme != 0			
Sensitivity		Pr( +   D)	89.83%
Specificity		Pr( -   ~D)	88.24%
Positive predictive value		Pr( D   +)	89.83%
Negative predictive value		Pr( ~D   -)	88.24%
False + rate for true ~D		Pr( +   ~D)	11.76%
False - rate for true D		Pr( -   D)	10.17%
False + rate for classified +		Pr( ~D   +)	10.17%
False - rate for classified -		Pr( D   -)	11.76%
Correctly classified			89.09%

Source : Réalisé sous STATA.12

Tableau : Estimation des coefficients du modèle

Logistic regression						Number of obs	=	110
						LR chi2(8)	=	104.92
						Prob > chi2	=	0.0000
						Pseudo R2	=	0.6907
Log likelihood = -23.495444								
opme	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]			
genre	-1.565249	.8802166	-1.78	0.075	-3.290442	.1599436		
crsoltr1	3.598656	1.379521	2.61	0.009	.8948455	6.302467		
gatsolmat	-.5971737	.8421474	-0.71	0.478	-2.247752	1.053405		
typaccomm	-2.962172	.999574	-2.96	0.003	-4.921301	-1.003043		
simat	4.62399	1.416266	3.26	0.001	1.84816	7.39982		
durac	-.4204252	.2084461	-2.02	0.044	-.828972	-.0118785		
cep	2.451468	.8271187	2.96	0.003	.8303453	4.072591		
crembret	-1.525228	.8705574	-1.75	0.080	-3.231489	.1810333		
_cons	-1.191749	1.702227	-0.70	0.484	-4.528054	2.144556		

Source : réalisé sous STATA.12

Tableau : Les effets marginaux

Marginal effects after logistic y = Pr(opme) (predict) = .55032648							
variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[ 95% C.I. ]	X	
genre*	-.3631314	.18136	-2.00	0.045	-.718588 -.007675	.590909	
crsoltr1*	.6868695	.14172	4.85	0.000	.409105 .964634	.718182	
gatsol~t*	-.1442634	.19692	-0.73	0.464	-.530211 .241684	.718182	
typaccom*	-.6204187	.1511	-4.11	0.000	-.916568 -.32427	.536364	
simat*	.7664468	.10075	7.61	0.000	.568981 .963913	.736364	
durac	-.1040415	.05154	-2.02	0.044	-.205056 -.003026	4.66364	
cep*	.54035	.14169	3.81	0.000	.262645 .818055	.481818	
crembret*	-.3562145	.18278	-1.95	0.051	-.714449 .00202	.572727	

(\*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

Source: réalisé sous STATA.12

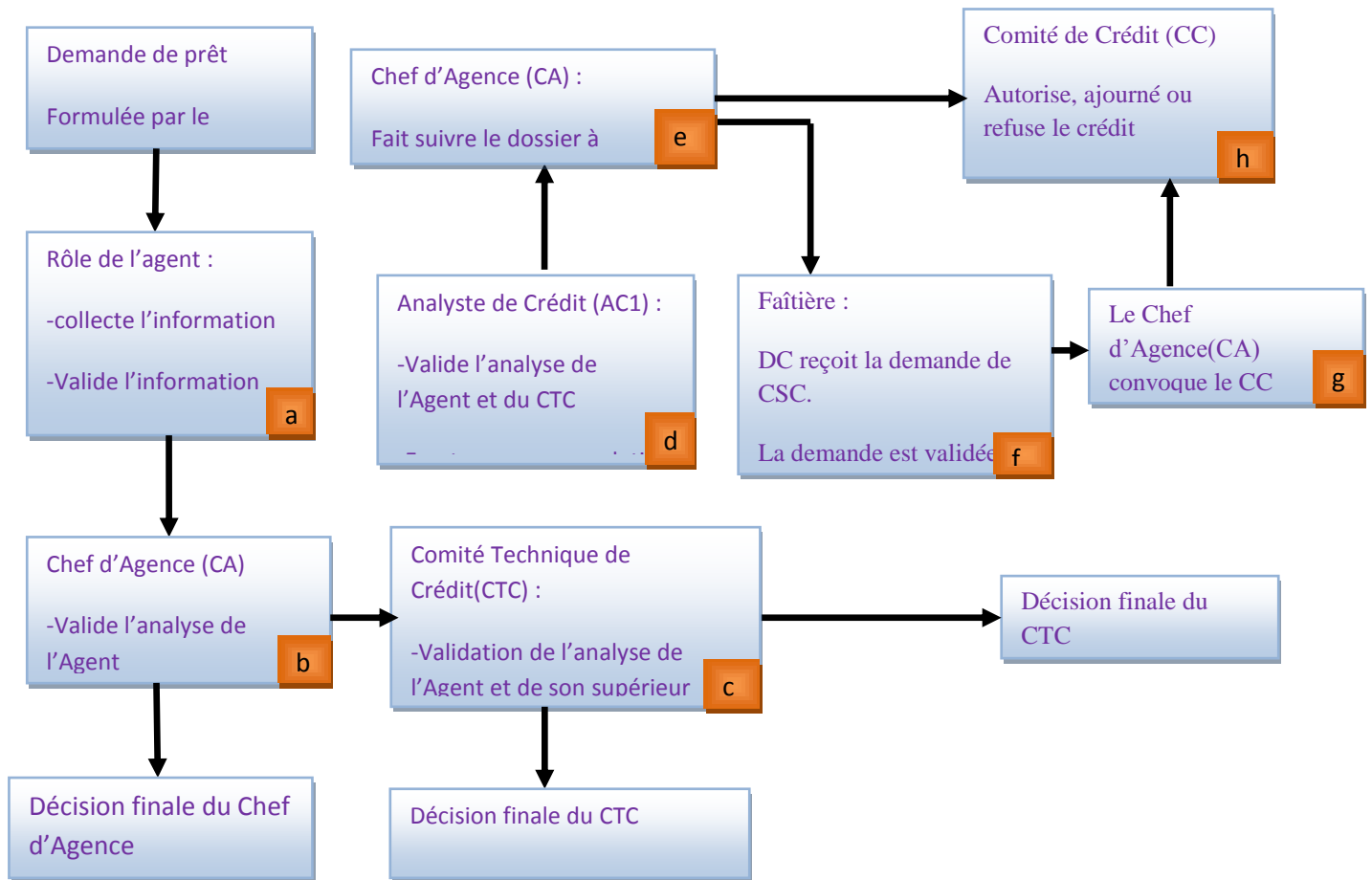
```
. Troc
Logistic model for opme
number of observations = 110
area under ROC curve = 0.9694
```

Tableau : les Odds ratio des variables du modèle logit

Logistic regression						
Log likelihood = -23.495444				Number of obs	=	110
				LR chi2(8)	=	104.92
				Prob > chi2	=	0.0000
				Pseudo R2	=	0.6907
opme	Odds Ratio	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
genre	.2090359	.1839969	-1.78	0.075	.0372374	1.173445
crsoltr1	36.54908	50.42021	2.61	0.009	2.446958	545.9169
gatsolmat	.5503649	.4634884	-0.71	0.478	.1056364	2.867398
typaccom	.0517065	.0516845	-2.96	0.003	.0072896	.3667618
simat	101.8998	144.3172	3.26	0.001	6.34813	1635.689
durac	.6567675	.1369006	-2.02	0.044	.4364978	.9881918
cep	11.60537	9.599019	2.96	0.003	2.294111	58.70887
crembret	.2175715	.1894085	-1.75	0.080	.0394986	1.198455

Source: réalisé sous STATA.12

Figure : Processus d'autorisation des crédits par la FECECAM BENIN



En tout état de cause tout dossier de crédit qui ne présente pas complexité majeure, doit être étudié par le Comité de Crédit dans un délai de deux (02) semaines à partir du où le client achève les formalités administratives auprès de l'Agent de Crédit. Toutefois, dans le cadre du financement des activités saisonnières, cette durée peut être prorogée en fonction du nombre de demandeurs qui doivent être satisfaits au même moment pour la même opportunité.

SOURCE : CLCAM COTOUNOU (AGENCE SIKE)