



CESAG Centre Africain d'études Supérieures en Gestion

**Institut Supérieur de Comptabilité,
de Banque et de Finance
(ISCBF)**

Master Africain en Microfinance

**Promotion 3
(2010-2011)**

Mémoire de fin d'étude

THEME

**ANALYSE DE L'ADEQUATION DES
PRODUITS DE CREDIT AUX BESOINS DES
JEUNES ARTISANS: CAS DU RESEAU
PAMECAS**



Présenté par :

Mlle Bingui SIGNATE

Dirigé par :

M. Bertin CHABI

Chef du Département Master à l'ISCBF-CESAG

Octobre 2011

DEDICACES

Ce mémoire est spécialement dédié :

- à mon défunt père Diawrou SIGNATE ;
- à ma mère Diarra SOUARE et à mes frères et sœurs ;
- à mon frère Bakary SIGNATE ;
- enfin à Guy Joël YAMEOGO.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

REMERCIEMENTS

Nous rendons grâce à ALLAH, le Tout Puissant, qui a mis sur notre chemin des personnes exceptionnelles qui n'ont ménagé aucun effort pour nous faciliter cette étude.

Ainsi nous tenons à remercier :

- le PALPS pour m'avoir offert cette bourse d'étude ;
- monsieur Bertin CHABI, professeur au CESAG, qui a accepté d'encadrer ce travail avec une disponibilité exceptionnelle ;
- monsieur Moussa YAZI, coordonateur du programme MAM;
- tout le personnel de la Direction d'Exploitation du réseau PAMECAS
- mes frères Monsieur Souty TOURE et Monsieur Salif SIGNATE pour leurs encouragements;
- mademoiselle Woudé DIABOULA pour son soutien moral et financier
- monsieur Adama TINTO pour sa gentillesse et sa disponibilité;
- mes amis Cheikh Tidiane SOW, Ndaté Gueye NDOYE et Fatou NDIAYE ;
- tous les stagiaires de la troisième promotion MAM (2010-2011) ;
- tous ceux qui, de près ou de loin ont contribué à mon éducation et ma formation

LISTE DES ABREVIATIONS ET ACRONYMES

ADA	Appui au Développement Autonome
AG	Assemblée Générale
ATOMBS	Assistance aux Opérations Mutualistes Bancaire du Sénégal
BCEAO	Banque Central des Etats d'Afrique de l'Ouest
BNDS	Banque Nationale de Développement du Sénégal
CA	Conseil d'Administration
CAAR	Critère d'Acceptation des Actifs Risqués
CC	Conseil de Crédit
CD	Cordonnerie
CFE	Centre Financier des Entrepreneurs
CIF	Confédération des Institutions Financières
CM	Chambre des Métiers
CS	Conseil de surveillance
CT	Couture
DCP	Direction de la comptabilité et du patrimoine
DDMC	Direction de développement, marketing et communication
DE	Direction d'Exploitation
DRHF	Direction des Ressources Humaines et de la formation
DSF	Direction de surveillance financière
DSI	Direction de surveillance informatique
E	Effectif
F	Fréquence
FECECAM	Fédération des Caisses d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuel
FUCEC	Fédération des Unions des Coopératives d'Epargne et de Crédit
GERME	Gérer Mieux son Entreprise
GIE	Groupement d'Intérêt Economique
MC	Mécanique
MN	Menuiserie
PARMEC	Programme d'Appui pour la Réglementation des Institutions de Mutualistes d'Epargne et de Crédit
PCM	Petite Commerçante des marchés
PSF	Prestataire de Services Financiers

PV	Procès verbal
R	Restauration
RCPB	Réseau des Caisses Populaire du Burkina
S	Soudure
SA	Société Anonyme
SARL	Société à Responsabilité Limité
SFD	Système Financier Décentralisé
T	Tapiserie
TEG	Taux Effectif Global
TIE	Taux d'intérêt Effectif
UEMOA	Union Economique et Monétaire Ouest Africain
UNMC	Union Nationale des Chambres de Métiers
PAMECAS	Partenariat pour la Mobilisation d'Epargne et de Crédit au Sénégal
USB	Union Sénégalaise des Banques

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Présentation des problèmes du secteur artisanal	37
Tableau 2 : Présentation des variables explicatives et les indicateurs retenus.....	42
Tableau 3 : Nombre de crédits de groupe octroyés lors de la première phase.....	58
Tableau 4 : Nombre de crédits individuels octroyés lors de la première phase.....	59
Tableau 5 : Répartition des crédits octroyés lors de la deuxième phase	60
Tableau 6 : Nombre de crédits de groupe octroyés lors de la troisième phase	60
Tableau 7 : Nombre de crédits individuels octroyés lors de la troisième phase	61
Tableau 8 : Nombre de bénéficiaires pour chaque phase	61
Tableau 9 : Statistique de l'âge des bénéficiaires.....	69
Tableau 10 : Tableau croisé crédit soldé avec âge du bénéficiaire	69
Tableau 11 : Répartition des crédits octroyés par situation matrimoniale.....	70
Tableau 12 : Tableau crédit soldé avec la situation matrimoniale des bénéficiaires.....	71
Tableau 13 : Répartition des crédits octroyés par genre	71
Tableau 14 : Tableau croisé crédit soldé avec le genre	72
Tableau 15 : Répartition des crédits octroyés par nature de prêt	73
Tableau 16 : Tableau croisé crédit soldé avec nature du prêt.....	74
Tableau 17 : Tableau croisé crédit soldé avec garantie demandée aux bénéficiaires	75
Tableau 18 : Appréciation du taux d'intérêt par les jeunes artisans.....	76
Tableau 19 : Tableau croisé crédit soldé avec appréciation du taux d'intérêt par les bénéficiaires.....	76
Tableau 20 : Appréciation par les bénéficiaires du système de suivi.....	77
Tableau 21 : Tableau croisé crédit soldé avec corps de métier.....	78
Tableau 22 : Tableau récapitulatif de l'analyse des résultats.....	79

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Le modèle d'analyse	43
Figure 2 : Organigramme du réseau PAMECAS	54

LISTE DES ANNEXES

Annexe 1 : Guide de questionnaire.....	85
Annexe 2 : Guide d'entretien	87

CESAG - BIBLIOTHEQUE

TABLE DES MATIERES

DEDICACES	i
REMERCIEMENTS.....	ii
LISTE DES ABREVIATIONS ET ACRONYMES.....	iii
LISTE DES TABLEAUX	v
LISTE DES FIGURES	vi
LISTE DES ANNEXES	vi
TABLE DES MATIERES	vii
INTRODUCTION GENERALE	1
PARTIE I : CADRE THEORIQUE.....	8
Chapitre 1 : l'activité de crédit des SFD.....	10
1.1. Le microcrédit.....	10
1.1.1. La définition du microcrédit	10
1.1.1.1. Définition du crédit bancaire	10
1.1.1.2. La définition du microcrédit	11
1.1.2. La typologie des microcrédits.....	12
1.1.3. Les caractéristiques du microcrédit	16
1.1.3.1. Le taux d'intérêt.....	16
1.1.3.2. Les garanties (suretés)	17
1.1.3.3. Les autres éléments caractéristiques du crédit	18
1.2. Le processus d'octroi de crédit.....	19
1.2.1. Les différentes étapes de l'octroi de crédit.....	20
1.2.1.1. L'expression du besoin	20
1.2.1.2. Le montage et la validation du dossier de crédit.....	20
1.2.1.3. La décision d'octroi du prêt	21
1.2.1.4. Le déblocage (décaissement ou déboursement) du prêt.....	22
1.2.2. Le suivi et le recouvrement du prêt.....	22
1.2.2.1. Le suivi après déblocage.....	22
1.2.2.2. Le suivi des remboursements du prêt.....	23
1.2.2.3. Le recouvrement	24
1.2.2.4. La clôture du dossier.....	25
Chapitre 2 : Financement des jeunes artisans	27
2.1. La situation socioéconomique des jeunes	27

2.1.1.	Définition du concept «Jeune».....	27
2.1.2.	Le chômage des jeunes	28
2.2.	L'insertion des jeunes	30
2.2.1.	L'insertion des jeunes non diplômés.....	30
2.2.1.1.	Le secteur informel	30
2.2.1.2.	Le système d'apprentissage	31
2.2.1.3.	Les critiques du système d'apprentissage	32
2.2.2.	L'insertion des jeunes diplômés	33
2.2.2.1.	Le modèle japonais	33
2.2.2.2.	Le modèle allemand.....	33
2.2.2.3.	Le modèle français.....	34
2.2.2.4.	Le modèle américain.....	35
2.3.	Financement des jeunes artisans	35
2.3.1.	Les artisans	35
2.3.1.1.	La définition du terme artisan	35
2.3.1.2.	Les problèmes du secteur artisanal	36
2.3.2.	Le financement des jeunes artisans.....	37
2.3.2.1.	Les besoins financiers des jeunes artisans	38
2.3.2.2.	Les problèmes liés au financement des jeunes artisans	38
Chapitre 3 : Méthodologie de l'étude		42
3.1.	Le modèle d'analyse	42
3.2.	Les outils de collecte des données	43
3.2.1.	L'entretien.....	44
3.2.2.	Le questionnaire.....	44
3.2.3.	L'analyse documentaire	44
3.2.4.	Le traitement et l'analyse de ces données.....	44
PARTIE II : CADRE PRATIQUE		46
Chapitre 4 : Présentation du réseau PAMECAS.....		48
4.1.	Mission, objectifs et vision	48
4.2.	Les produits et services.....	49
4.2.1.	L'épargne	49
4.2.2.	Le crédit.....	50
4.2.3.	Les services.....	51
4.3.	La structure organisationnelle réseau PAMECAS.....	51

4.3.1.	Les organes	52
4.3.1.1.	L'Assemblée Générale (AG)	52
4.3.1.2.	Le Conseil d'Administration (CA)	52
4.3.1.3.	Le Comité de Crédit (CC).....	52
4.3.1.4.	Le Conseil de Surveillance (CS).....	53
4.3.2.	L'organigramme	53
4.4.	La direction d'exploitation (DE).....	55
Chapitre 5 : Description du produit IJA.....		57
5.1.	L'historique du produit IJA	57
5.2.	Les partenaires du produit IJA.....	61
5.2.1.	Les partenaires internationaux	61
5.2.2.	Les partenaires nationaux	63
5.3.	La présentation du produit IJA	63
5.3.1.	Les caractéristiques du produit IJA.....	64
5.3.2.	Le processus d'octroi du produit IJA.....	65
Chapitre 6 : Présentation et analyse des résultats et les recommandations.....		68
6.1.	La présentation et analyse des résultats	68
6.1.1.	Le profil socio-économique du jeune artisan.....	68
6.1.1.1.	L'âge	68
6.1.1.2.	La situation matrimoniale	70
6.1.1.3.	Le genre	71
6.1.2.	Les caractéristiques du produit IJA.....	73
6.1.2.1.	La nature du prêt.....	73
6.1.2.2.	Les garanties	74
6.1.2.3.	Le taux d'intérêt.....	75
6.1.2.4.	Le suivi de l'agent de crédit.....	77
6.1.3.	Le corps de métier.....	78
6.1.4.	Synthèse de l'analyse des résultats	79
6.2.	Recommandations.....	80
6.2.1.	Le réseau PAMECAS	80
6.2.2.	Les jeunes artisans	81
6.2.3.	L'Etat	81
CONCLUSION GENERALE.....		82
ANNEXES.....		84

CESAG - BIBLIOTHEQUE

CESAG - BIBLIOTHEQUE

INTRODUCTION GENERALE

Selon DIAKITE (2009 : 8), la microfinance est l'offre de services financiers (crédit, épargne, assurance, etc.) à des personnes vulnérables, qui n'ont pas accès au secteur financier traditionnel.

D'après LHERIAU (2009 : 38), la microfinance est une approche participative du développement permettant aux gens de prendre le contrôle sur leurs vies et de devenir autonomes.

La microfinance peut être définie comme un ensemble de dispositifs permettant d'offrir des services financiers à des familles pauvres pour les aider à conduire des activités productives ou génératrices de revenus leur permettant ainsi de développer leur très petite entreprise.

Son développement dans la zone UEMOA est impulsé par la crise du secteur bancaire intervenue au cours des années 80. Cette crise a entraîné la liquidation de plusieurs banques dans les pays de la zone. C'est le cas au Sénégal, de la Banque Nationale de Développement du Sénégal (BNDS) qui n'était plus opérationnelle depuis plusieurs années, de l'Union Sénégalaise des banques (USB) qui était au bord de la faillite.

Par ailleurs, il faut signaler que c'est juste une minorité de la population qui bénéficie des services bancaires. En effet, le système bancaire est caractérisé par l'offre de services financiers à des personnes physiques ou morales outre que les pauvres et les personnes à faible revenu. En effet, ces personnes n'arrivent pas à remplir les conditions exigées (documents d'identité, garantie, dépôt minimum etc.). Cette inaccessibilité est un facteur limitant fortement l'accès à l'investissement, au crédit et à l'épargne.

Pour pallier à cette situation, la microfinance est apparue comme une solution à cette marginalisation des personnes à faible revenu vivant en milieu rural et du secteur informel périurbain et urbain. Elle est perçue comme un outil générateur de revenus permettant l'insertion des exclus du système bancaire classique et une stratégie de développement durable pour lutter contre la pauvreté.

Selon OUEDRAOGO et GENTIL (2008 : 260), les IMF se sont révélés de formidables instruments de développement. Elles ont d'abord permis d'élargir l'accès aux services

financiers à des populations exclus du système bancaire. Elles ont ensuite créé beaucoup d'emplois directs et indirects, notamment pour les jeunes et les femmes.

Au cours des vingt (20) dernières années, on assiste à l'essor de la microfinance et cela a permis l'émergence des SFD sous forme mutualiste, coopérative et associative.

Dans la nouvelle Microfinance portant réglementation sur les SFD édictée par la BCEAO, trois formes juridiques sont possibles (article 15) :

- Association ;
- Société anonyme (SA) ou société à responsabilité limitée (SARL) ;
- Société coopérative ou mutualiste.

Un SFD est défini, dans la nouvelle loi n°2008-47 du 03 septembre portant réglementation des SFD au Sénégal (article 1), comme une institution dont l'objet principal est d'offrir des services financiers à des personnes qui n'ont généralement pas accès aux opérations des banques et établissements financiers tels que définis par la loi portant réglementation bancaire et habilitée aux termes de la présente loi à fournir ces prestations.

Il faut entendre par services financiers, les opérations de collecte de dépôt, de prêt d'argent et d'engagement par signature réalisées dans le cadre de l'agrément délivré.

Pour des raisons de viabilité financière et de pérennité, les SFD offrent des services financiers outre que ceux cités dans la loi portant réglementation des SFD. Il s'agit du transfert de fonds, des opérations de domiciliation de salaire, d'assurance...

Selon SERVET (2006 : 248), les services financiers offerts par les organisations de microfinance sont multiples. Il s'agit de prêts, de garanties de prêt, de participation au capital, de dépôts rémunérés ou non, d'assurance des biens ou des personnes, d'encaissement de chèque, de domiciliation de salaire ou de transfert de fonds pour les migrants.

Toutefois, l'activité principale des SFD est le microcrédit et celui-ci permet à de milliers de démunis de créer leurs emplois et de sortir leurs familles de la précarité. Le microcrédit est un levier puissant d'insertion des couches les plus vulnérables. Il est un outil

incontournable de lutte contre la pauvreté car il stimule l'amélioration des conditions de vie des pauvres.

Au Sénégal, c'est la loi Programme d'Appui à la Réglementation des Mutuelles d'Épargne et de Crédit (PARMEC) lancé en 1992 par la Banque Centrale des États d'Afrique de l'Ouest (BCEAO) qui réglementait les mutuelles et coopératives d'épargne et de crédit dans la zone UEMOA. La loi PARMEC définissait la constitution, les règles et normes de gestion, le fonctionnement et les différents types de contrôle qui doivent être effectués.

Entre le souci de se conformer à la réglementation et de favoriser le démarrage et l'expansion des SFD, le gouvernement Sénégalais était confronté à un obstacle majeur lié à la réglementation. En effet, la loi PARMEC ne régissait que les mutuelles et coopératives d'épargne et de crédit. Pour contourner cet obstacle, les organes de réglementation et de supervision ont dû être indulgents et moins rigoureux concernant les conditions d'octroi d'agrément et le respect des normes prudentielles. Plusieurs dispositifs ont été mis en place pour donner la possibilité aux différents acteurs économiques d'exercer dans le secteur de la microfinance. Ainsi, on délivrait un agrément pour les mutuelles et coopératives, une reconnaissance pour les groupements d'épargne et de crédit (GEC) et une convention cadre de cinq ans pour les ONG et projet.

Cette politique appliquée par l'État sénégalais a donné naissance au PAMECAS : Partenariat pour la Mobilisation de l'Épargne et de Crédit au Sénégal. Créé en mai 1994, le Programme d'appui aux Mutuelle d'Épargne et de Crédit au Sénégal (PAMECAS) est la suite logique du projet d'Assistance aux Opérations Mutualistes Bancaires du Sénégal (ATOMBS) résultant d'un accord bilatéral entre les gouvernements sénégalais et canadien.

Au plan institutionnel, une étape cruciale est intervenue en septembre 1998 dans l'histoire du réseau PAMECAS. C'est la création anticipée de l'union des caisses due à la nécessité de diversifier les bailleurs de fonds. L'acronyme PAMECAS est maintenu pour renforcer le sentiment d'appartenance et la confiance des membres. Le nouveau sigle devient UM-PAMECAS et est le premier réseau à être agréé au Sénégal en 1999.

En 2005, le réseau PAMECAS a créé une fondation dont l'objet est :

- promouvoir l'éducation des familles démunies ;
- la santé des populations vulnérables ;
- l'idéal coopératif chez les dirigeants et employés du réseau ;

Dans le cadre de réalisation de sa mission sociale, le réseau PAMECAS a fait de la lutte contre la pauvreté son cheval de combat en développant des stratégies qui lui permettent d'aider toutes les couches sociales de la population. C'est dans cette optique, qu'il décide de se lancer sur un nouveau marché : Il s'agit des jeunes. Ces derniers sont laissés en rade en matière d'offre de services financiers.

En s'adressant à cette cible, le réseau PAMECAS arrive à concilier la rentabilité sociale et financière. Toutefois, il faut noter qu'il ne peut remplir sa mission sociale sans une bonne rentabilité financière car celle-ci est le principal moyen pour atteindre ses objectifs sociaux.

Au Sénégal, la population est majoritairement jeune et représente 60% de la population active. C'est un marché porteur et très rentable si on arrive à se positionner.

Le lancement des trois phases de test (2003, 2005 et 2007) du produit Insertion des Jeunes Artisans (IJA) a montré les limites et les failles du produit. Parmi les 34 jeunes artisans financés, seul 15 ont pu solder leur crédit.

Cette situation d'insolvabilité peut s'expliquer soit par la défaillance des bénéficiaires dû à un échec de leur projet, soit par le dysfonctionnement du système de suivi des bénéficiaires car le réseau PAMECAS avait délégué le suivi des jeunes à la chambre de métier. Cela peut entraîner une perte de clientèle, la hausse du portefeuille à risque et à long terme des pertes financières importantes.

Pour résoudre toutes ces difficultés, le réseau PAMECAS devra redéfinir le produit de crédit. Pour réussir cet objectif, plusieurs solutions pourraient être envisagées :

- une étude de marché pour identifier les besoins des jeunes avec des outils d'évaluation participative;
- l'identification des besoins financiers et non financiers des jeunes avec collaboration des organisations de soutien telles que les écoles de formation professionnelle et les organismes communautaires ;

- la participation des jeunes dans l'élaboration des produits de crédit ;
- l'utilisation de garanties physiques telles que les parents et/ou les mentoring à la place des garanties traditionnelles ;
- l'élaboration d'un système de suivi de crédit avec l'aide des organisations de soutien ;
- l'étude de satisfaction des jeunes artisans bénéficiaires de crédit ;
- la contribution des produits de crédit à l'amélioration des conditions de vie des jeunes artisans ;
- l'étude de l'adéquation des produits de crédit aux besoins des jeunes artisans ;

La liste des solutions n'est pas exhaustive, de ce fait nous retenons la dernière proposition de solution: l'étude de l'adéquation des produits de crédit aux besoins des jeunes artisans.

Pour mener à bien notre travail, une question se pose à nous : quels sont les éléments pertinents à prendre en compte dans la mise en place d'un produit de crédit pour les jeunes artisans?

Et plus spécifiquement :

- Quelles sont les caractéristiques du produit de crédit pour les jeunes artisans?
- Quels sont les besoins financiers des jeunes artisans ?
- Est-ce que le produit IJA correspond t-il aux besoins des jeunes artisans?

D'où la pertinence de travailler sur le thème « Analyse de l'adéquation des produits de crédit aux besoins des jeunes artisans: cas de le réseau PAMECAS ».

L'objectif principal de notre travail est d'analyser l'adéquation des produits de crédit aux besoins des jeunes artisans.

Pour atteindre cet objectif principal ci-dessus formulé, nous nous fixons les objectifs spécifiques suivants :

- Décrire le produit IJA;
- Explorer les besoins financiers des jeunes artisans;
- Analyser l'adéquation entre le produit IJA et les besoins des jeunes artisans;

Le produit de crédit Insertion des Jeunes Artisans, lancé par le réseau PAMECAS pour les jeunes artisans, ne couvre pour le moment que la région de Dakar parce qu'il est en phase expérimentale. De ce fait notre travail se focalisera sur la seule région concernée et sera composé de deux parties à savoir la partie théorique et la partie pratique. Trois chapitres seront abordés dans la première partie à savoir : l'activité de crédit des SFD, le financement des jeunes artisans et la méthodologie à adopter pour la mise en œuvre de la solution retenue. La deuxième partie pratique sera composée de trois chapitres aussi: la présentation du réseau PAMECAS, la description du produit IJA et l'analyse des résultants et la formulation de recommandations.

L'intérêt de cette étude est l'opportunité qu'elle nous offre de mettre en pratique les connaissances théoriques acquises au cours de notre formation. Elle nous permet aussi d'apporter une modeste contribution à l'identification des besoins financiers des jeunes artisans sénégalais.

Cette étude permettra au Réseau PAMECAS d'améliorer ses avantages compétitifs et de mieux se positionner sur le marché des jeunes. En effet, les jeunes représente plus de la moitié de la population sénégalais, mais aussi c'est un marché porteur dans lequel le taux de pénétration des SFD est très faibles.

Pour l'Etat, cette étude lui permettra de disposition d'un document de support pour l'élaboration d'un système de financement des projets des jeunes. Ce qui lui permettra de lutter contre le chômage des jeunes.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

PARTIE I : CADRE THEORIQUE

Cette première partie, nous permettra d'aborder des connaissances générales et théoriques relatives à notre thème de recherche. On constate que les études sur le financement des jeunes sont presque inexistantes. En effet, les clients des SFD sont généralement des adultes plus particulièrement des femmes. Ainsi cette partie théorique nous permettra d'avoir des notions sur les jeunes et les crédits mis à leur disposition. Et, elle sera composée de trois chapitres à savoir l'activité de crédit des SFD, le financement des jeunes artisans et la méthodologie d'étude.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Chapitre 1 : l'activité de crédit des SFD

Selon CGAP (1998 : 14), le succès de la microfinance est essentiellement lié au caractère innovant des méthodologies de crédit, qui ont été développées à la fois pour réduire le coût de petits crédits non garantis accordés à un grand nombre de clients pauvres, et pour maintenir des taux de remboursement élevés.

Il faut noter que les SFD offre d'autres services financiers outre que le crédit. Il s'agit de l'épargne, de l'assurance, du transfert de fonds,...

Ce chapitre est composé de deux sections : le microcrédit et le processus d'octroi de crédit.

1.1. Le microcrédit

Pour mieux appréhender le concept du microcrédit, cette section sera composée de trois parties à savoir la définition du microcrédit, la typologie des microcrédits et les caractéristiques du microcrédit.

1.1.1. La définition du microcrédit

Pour cette partie, nous allons aborder dans un premier temps la notion de crédit bancaire et dans un second temps la définition du microcrédit.

1.1.1.1. Définition du crédit bancaire

Le mot crédit a son étymologie dans le verbe latin 'credere' qui signifie « croire, avoir confiance ». Les origines du crédit ne sont pas connues avec précision, cependant on pourra penser qu'il a vu le jour avec la pratique du troc, avant même l'avènement de la monnaie.

Le crédit peut être défini comme un prêt consenti par un banquier moyennement une rémunération prenant en compte la durée du prêt et le risque lié à la situation de l'emprunteur.

Selon ROLLANCE (2002 : 22), le crédit est considéré comme une assistance financière du banquier à l'égard de son client. Ce crédit peut donner lieu à mise à disposition de fonds et l'on parlera alors de crédit par décaissement (ex : découvert). Il peut être aussi

l'engagement par le banquier d'honorer la situation de son client en cas de défaillance de ce dernier. Il s'agira de crédit par signature (ex : caution).

Pour GOURIEROUX et TIOMO (2007 : 53), le crédit est un contrat. Ce contrat précise le montant de l'emprunt et de l'échéancier de remboursement. Il correspond à des flux financiers, où le premier est négatif et les suivants positifs, correspondent aux remboursements successifs ».

Le crédit est la mise à disposition par une personne ou une organisation (créancier) d'une ressource (une somme d'argent ou un bien) à une autre (débitéur) contre l'engagement d'être payé ou remboursé dans le futur, à une date déterminée. Dans le cas où il s'agit d'une somme d'argent, le remboursement est systématiquement assorti du paiement d'intérêt.

La notion de crédit fait ressortir le « commerce d'argent » et la complexité de l'opération crédit. On retrouve aussi des éléments très importants dans l'activité d'octroi de crédit tels que le temps, la confiance, le risque et la rémunération.

On constate une réticence des banques pour l'octroi de microcrédit. En effet, les banques perçoivent souvent le microcrédit comme une activité comportant un risque élevé et un faible rendement en raison de la probabilité de défaillance et du coût de traitement élevés des petits prêts.

Selon PIGANEAU (2008 : 86), la gestion des prêts de faible montant est difficilement compatible avec les exigences du système bancaire traditionnel.

1.1.1.2. La définition du microcrédit

D'après DIAKITE (2009 : 8), le microcrédit est un crédit de montant peu élevé sensiblement inférieur au crédit qu'une entreprise ou qu'un ménage peut solliciter auprès d'une banque.

Le microcrédit est un volet de la microfinance. Il est né de l'inadéquation entre l'offre et la demande sur le marché du crédit formel. En effet, les banques qui sont en quête de rentabilité, maintiennent à l'écart de leur champ d'intervention les personnes démunies jugées fragiles et qui ne répondent pas à leurs critères de sélection pour l'octroi de crédit.

Pour LELART (2005 : 49), le microcrédit est un crédit de proximité. C'est pour cela la formule est souple, et qu'elle peut être adaptée aux besoins.

Selon NOWAK (2005 : 92), faire du microcrédit est donc par essence, un exercice d'équilibriste. On ne regarde pas sous les pieds, c'est forcément le vide, on regarde devant soi, en faisant attention à ne pas trop pencher d'un côté ou de l'autre.

L'activité consiste à attribuer des prêts de faibles montants et pour une courte durée à une population très pauvre n'ayant pas accès au système bancaire classique. Elle encourage les micros projets au niveau local et a un impact sur le développement local.

Pour HELMS (2006 : 37), certaines études démontrent qu'un accès permanent à des services durables de microcrédit permet aux personnes pauvres d'accroître leur revenu, d'accumuler des actifs et de réduire leur vulnérabilité aux chocs extérieurs.

Le microcrédit est un instrument efficace pour offrir aux catégories sociales les plus défavorisées des financements de faibles volumes. Il est une arme de lutte contre la pauvreté, mais il est couteux et doit être subventionné. Les petits et moyens crédits doivent être développés davantage encore, car c'est eux seulement qui s'attaquent aux causes de la pauvreté en créant des emplois et en facilitant la croissance.

1.1.2. La typologie des microcrédits

D'après CGAP (1998 : 16), la méthodologie de crédit peut être classée en deux grands groupes, les modèles de crédits individuels et les modèles de crédits de groupes (crédit solidaire).

Ainsi, nous allons parler d'une part du crédit solidaire, et d'autre part, du microcrédit individuel.

➤ Le crédit solidaire a été largement repris et adoptés par les SFD. Il fait appel à la caution solidaire des membres du groupe. Le crédit solidaire appelé encore prêt de groupe est un produit financier octroyé à un groupe de membre dont l'effectif varie en généralement entre quatre et six. Les membres du groupe peuvent être des voisins ou exerçant des métiers dans le même quartier ou bien être dans le même secteur d'activité.

Pour DIAKITE (2009 : 40), le système de crédit solidaire s'adresse dans l'octroi de ses prêts à une population réputée comme à risque du fait de la faiblesse et de l'irrégularité de ses revenus.

Le principe de base du crédit solidaire est la constitution d'un groupe de personne auquel le SFD distribue des crédits sans exiger la constitution d'épargne préalable. Le groupe est solidaire des défaillances individuelles de ses membres dans le remboursement.

Selon BOYE, HAJDENBERG et POURSAT (2006 : 54), le principe de fonctionnement du crédit solidaire repose « Pour compenser l'absence de garantie matérielle, les emprunteurs se constituent en groupes de cinq personnes et se portent caution solidaire : si un des membres du groupe ne rembourse pas son crédit, les autres devront rembourser à sa place. »

Le crédit de groupe est conçu particulièrement pour les groupes économiquement vulnérables comme les femmes et le système repose sur les principes suivants : constitution des clients en groupe, caution morale en absence de garantie physique et l'octroi de crédit avant la collecte de l'épargne et la perception d'une épargne prélevé sur le crédit.

Le prêt de groupe a trois avantages incontestables. Tout d'abord, il permet de réduire le problème d'asymétrie d'information pour les prêteurs.

Selon SERVIGNY et ZELENKO (2003 : 26), la relation entrepreneur-investisseur, ou encore financé-financeur, avec asymétrie d'information relève, de la théorie de l'agence, c'est-à-dire de l'analyse de l'interaction entre deux agents, dont l'un détient une information pertinente (agent) pour une opération menée conjointement et l'autre non (le principal).

Ensuite, le groupe solidaire permet de réduire les coûts des opérations en remplaçant les petits crédits par un crédit unique à un groupe plus large.

Enfin, il permet de contourner l'obstacle de la garantie classique pour les petits emprunteurs qui n'ont pas d'actifs. C'est la pression exercée par les membres du groupe qui sert de garantie et de mécanisme de contrôle des comportements opportunistes des membres du groupe.

Le crédit solidaire a certes des avantages, mais la pratique montre que cette méthode n'est pas aussi simple et comporte des inconvénients.

Dés lors que le groupe est constitué de manière artificielle, la pression sociale ne peut plus jouer son rôle. Les risques sont généralement plus marqués en milieu urbain car il n'y a pas suffisamment de sentiment d'appartenance et de solidarité locale. En revanche, en milieu rural, l'approche mutualiste reste pour l'instant privilégiée. La cohésion sociale est très forte. La pression sociale s'appuie sur l'honneur et le souci de préserver la dignité des membres défaillants

C'est également l'interprétation des notions de « solidarité » et de « caution solidaire » qui provoque des malentendus. Il arrive que les membres qui se portent caution comprennent mal leur rôle. Il peut arriver qu'ils comprennent que le remboursement des défaillants incombe uniquement au chef de groupe.

Afin de pallier le manque de garantie des micros entrepreneurs, la microfinance a développé la méthodologie de crédit solidaire. Celle-ci présente de nombreux avantages en termes de gestion des risques mais elle n'est forcément adaptée à l'ensemble des demandes de financement des micros entrepreneurs. Ainsi, au fil du temps, des SFD ont proposé à leurs membres des microcrédits individuels.

➤ Le microcrédit individuel : son développement est ainsi accéléré par le fait de la prise de conscience des limites du crédit solidaire. Mais aussi les SFD se sont rendus compte qu'il est alors possible de prêter des membres plus riches que les clients du crédit solidaire, mais aussi exclus des services financiers traditionnels, sans pour autant avoir recours au mécanisme du cautionnement solidaire.

Le microcrédit individuel est accordé en se fondant sur la capacité du client à présenter au SFD des garanties de remboursement. Les SFD ont su adapter cette méthodologie aux caractéristiques de l'environnement informel dans lequel évoluent leurs clients. C'est cette capacité à lier les deux démarches, la logique contractuelle du secteur formelle et la logique plus souple du secteur informel, qui a permis aux SFD de toucher des populations que les banques n'avaient pu servir.

La garantie matérielle est très importante dans le cas du microcrédit individuel. Elle constitue une sécurité indispensable si le client ne peut ou ne veut pas respecter ses engagements.

Le microcrédit individuel se démarque du crédit solidaire dans ses objectifs et sa clientèle. Il présente des avantages pour le client comme pour le SFD.

D'abord la relation est directe entre le client et le SFD, ce qui peut permet au SFD de mieux comprendre ses besoins et de mieux mesurer son risque. Le microcrédit individuel peut être très flexible parce que le montant, la durée et les modalités de paiements peuvent être facilement modulés pour répondre aux besoins des clients.

Ensuite, Le crédit individuel permet d'accompagner les meilleurs emprunteurs. Ces derniers créent à leur tour de l'activité et des emplois, éventuellement au profit d'individus plus pauvres.

Toutefois, le microcrédit octroyé de façon individuel présente deux limites. D'une part, Il ne s'adresse pas aux clients les plus pauvres, les conditions d'octroi du crédit individuel incluant presque toujours des garanties matérielles ou une personne pouvant se porter garante de l'emprunteur, et les montants étant plus élevés. D'autre part, en termes de nombre de clients, la productivité des agents de crédit sur le crédit individuel est significativement inférieure à celle des agents de crédit sur crédit solidaire.

Il faut noter que le microcrédit peut être différencié selon l'objet du prêt à savoir le crédit à la consommation et le crédit à la production.

Pour MARCHAL et POULON (1987 : 352), le crédit à la consommation est un crédit dispensé aux ménages dans le but de leur permettre de réaliser sans délai des achats de bien de consommation dont la valeur excède leur capacité immédiate de paiement.

Le crédit à la production est celui accordé à l'activité commerciale, à l'agriculture et à l'activité artisanale. Il sert à financer soit l'acquisition des moyens de production (investissement), soit le renouvellement de l'outillage ou du fonds de roulement

1.1.3. Les caractéristiques du microcrédit

Il s'agit des éléments qui composent le crédit à savoir le taux d'intérêt, les garanties, le montant, la durée, les échéanciers, les conditions d'exigibilité, les pénalités.

1.1.3.1. Le taux d'intérêt

Selon DHORDAIN et CLODONG (1995 : 8), le taux d'intérêt est le prix de l'argent prêté ou emprunté, c'est-à-dire la rémunération d'un prêt (ou le cout d'un emprunt), quel qu'il soit.

Pour JURA (2003 : 8), le taux d'intérêt est le montant versé au prêteur pour l'indemniser de son non jouissance de son capital ».

Il existe deux types de taux d'intérêt sur le prêt : le taux nominal (taux d'intérêt facial) et le taux effectif global (TEG) appelé encore taux d'intérêt effectif (TIE).

Le TEG inclut à la fois le taux d'intérêt facial et tous autres frais supportés par l'emprunteur.

Selon CAMARA (2006 : 77), la formule ci après permet de calculer de façon simple le TIE :

$$\text{TIE} = \text{FG} + \text{CI} + \text{CR} + \text{K} + \text{PP} / 1 - \text{CI}$$

FG : frais généraux

CI : créances irrécouvrables

CR : cours des ressources

K : taux de capitalisation

PP : produit des placements

Certains bénéficiaires disent que le taux d'intérêt appliqué par les SFD est élevé. La fixation d'un taux d'intérêt élevé peut s'expliquer par la lourdeur des coûts supportés par les SFD.

Pour DUGAS-IREGUI (2007 : 4), le taux d'intérêt est au centre des débats qui se déroulent autour de la microfinance. En effet, le débat entourant la meilleure façon d'alléger la pauvreté à travers les institutions de microcrédit semble particulièrement importante aux

vues de ce contexte à l'intérieur duquel il inscrit. Deux visions, la vision « welfariste » et la vision institutionnaliste, s'affrontent sur ce terrain, chacune défendant leur vision de ce que devraient être les priorités et le rôle des institutions de microfinance (IMF) bien qu'elles partagent le même objectif de base : celui de réduire la pauvreté.

Pour AYAYI et NOEL (2007 : 14), selon l'approche du bien être (approche « welfariste ») non seulement les IMF peuvent être durables sans être financièrement autosuffisantes, mais elles ne doivent pas rechercher l'autosuffisance à tout prix, car la recherche de performance financière conduirait inévitablement à un effacement de leur mission social.

Selon l'approche institutionnaliste, les IMF doivent non seulement être capables de couvrir leurs frais opérationnels et financiers grâce à leurs propres revenus d'activité mais elles doivent également être capables de dégager des profits, afin d'assurer leur viabilité financière et leur pérennité. En effet, les IMF sont des structures capitalistes comme les autres, autre l'une finalité est la recherche de la rentabilité.

1.1.3.2. Les garanties (suretés)

La garantie appelée encore sureté est un instrument financier destiné à protéger un établissement de crédit en cas de non remboursement d'un crédit par l'emprunteur.

Pour MATHIEU (1995 : 181), si on tente de donner une définition économique de la garantie, on peut dire : qu'elle sert à anticiper et couvrir un risque futur possible de non recouvrement du crédit.

Les garanties (suretés) utilisées par les SFD peuvent être réparties en deux grandes familles : les garanties personnelles et les garanties réelles.

Selon LABADIE et ROUSSEAU (1996 : 90), dans les suretés personnelles, un tiers s'engage à payer au cas où le débiteur initial serait défaillant. L'engagement du tiers est un engagement unilatéral.

Il existe deux types de garanties personnelles : la caution et l'aval. La caution est un engagement personnel pris, au profit du SFD, d'une personne physique ou morale, d'exécuter l'obligation du débiteur si celui-ci est défaillance.

L'aval est aussi un engagement pris par une personne de payer un effet de commerce (lettre de change, billet à ordre, chèque) à la place du débiteur principal en cas de défaillance de ce dernier. L'aval peut être donné par le dirigeant à titre personnel, la maison mère de l'emprunteur, un banquier ou un tiers.

On parle de garantie réelle quant on donne un bien pour garantir le paiement de la créance. On distingue des garanties avec ou sans dépossession.

L'hypothèque, le nantissement de fonds de commerce, le nantissement de matériel d'équipement sont des garanties sans dépossession. Tandis que le gage espèce et le nantissement de dépôt à terme sont des garanties avec dépossession.

1.1.3.3. Les autres éléments caractéristiques du crédit

Il s'agit du montant, de la durée du prêt, des pénalités de retard et des échéanciers.

Le montant constitue aussi l'une des caractéristiques du microcrédit. Il s'agit d'un crédit d'un petit montant.

Pour NGENDA HAYO (2007), il s'agit d'un petit crédit, d'un montant peu élevé, sensiblement inférieur au crédit qu'une entreprise ou un ménage peut solliciter à une banque dans un pays donné.

Le crédit s'effectue sur un temps donné au terme duquel l'emprunteur doit rembourser, à l'établissement de crédit, la somme prêtée ainsi que les intérêts liés au service rendu.

Les échéances des crédits sont journalières, hebdomadaires, mensuelles, trimestrielles, semestrielle, annuelles, in fini avec précision de la date de l'échéance.

D'après BELGHITH (2008), les microcrédits sont des prêts à court terme et cette particularité de la durée est l'une des conditions de réussite des programmes de microcrédit. En effet, le fait d'avoir des échéanciers de durée proche permet de détecter très tôt les difficultés de remboursement.

Selon DJEF AF (2007 : 33), les produits de prêts sont généralement proposés en fonction de leur durée. Ils peuvent être octroyés à court, moyen et long terme. Les produits de crédit

dont on dit qu'ils sont à « long terme » signifient à l'échelle de la microfinance que l'on prête à l'horizon d'une année.

En cas de non-paiement d'une échéance à la date fixée, une pénalité de retard (le taux de pénalité dépend de la politique) est souvent appliquée par le SFD sur le montant de l'impayé.

Selon CHURCHILL et COSTER (2001 : 49), les clients doivent être pénalisés pour le retard de paiements. Ceci pourrait impliquer selon la performance, l'application des charges au prorata du nombre de jours de retard et limiter l'accès au renouvellement des prêts aux clients.

L'activité principale des SFD est de faire du crédit. En conséquence, ils ont non seulement la volonté de satisfaire les demandes de crédit de leurs membres, à l'exception de ceux dont la solvabilité semble trop douteuse mais encore ils essayent de canaliser vers eux tous les dossiers de financement des agents économique ; notamment en différenciant les crédits afin de mieux répondre à chaque type de besoin de financement.

1.2. Le processus d'octroi de crédit

Le processus d'octroi de crédit définit les différentes étapes à franchir pour le traitement des demandes de crédit des membres. Il permet d'assurer une gestion efficace des besoins des membres emprunteurs mais aussi de faire une bonne analyse du risque liée à l'octroi de crédit.

Selon MARTINI, DEPREE et CORNEDE (2007 : 344), pour maîtriser son exposition au risque crédit, chaque banque définit sa politique en matière de risque (lignes directrices). Cette politique est ensuite déclinée en instructions pour en expliquer les modalités pratiques aux différents acteurs de la filière risque.

Pour CAMARA (2006 :118), le processus de gestion du risque de crédit comprend quatre phases : la définition des Critères d'Acceptation des Actifs Risqués (CAAR), l'étude du dossier de crédit, la mise en place du crédit et le suivi du crédit.

Nous pouvons définir les critères d'octroi des crédits comme des directives reflétant la politique de crédit d'un SFD. Le processus d'octroi de crédit comporte plusieurs étapes et exige une attention particulière afin de minimiser le risque.

1.2.1. Les différentes étapes de l'octroi de crédit

Le processus d'octroi de crédit comporte plusieurs étapes. La première étape est la manifestation du besoin de l'emprunteur et la dernière étape est le déblocage de crédit en passant par des étapes intermédiaires.

1.2.1.1. L'expression du besoin

Selon la BCEAO (2009 : 62), l'expression du besoin est la première étape dans la chaîne de crédit. Un besoin mal exprimé ou inadapté au besoin réel peut conduire à des déboires.

De la même manière, l'entourage peut influencer le demandeur qui peut avoir tendance à surévaluer sa demande ou à exprimer des besoins visant à répondre à des demandes de tiers.

Lors de cette étape, l'agent de crédit fournit des informations telles que le taux d'intérêt, l'apport à verser, la durée probable au membre intéressé. Ensuite, il lui donne un rendez-vous pour le montage du dossier de crédit

1.2.1.2. Le montage et la validation du dossier de crédit

Lors de cette étape, l'agent de crédit fait d'une part le montage de dossier à travers d'un entretien, d'autre part la validation de l'information à travers d'une visite sur le terrain et enfin il donne sa recommandation.

Pour OSSE (2006), à l'issue de l'entretien avec l'agent de crédit, les clients sont tenus de répondre à un certain nombre de questions qui permettent le remplissage de la fiche d'entretien.

Une fois que l'entretien est terminé, l'agent de crédit se rend sur les lieux, pour vérifier les informations fournies par ce dernier et procède à une enquête de moralité du client auprès de ses voisins ou des clients de l'entreprises.

Pour ACCLASSATO, ALI AGA et EGGOH (2009 : 10), à la suite de cette interview, l'agent de crédit préparera une visite de terrain pour s'imprégner de l'activité du demandeur, de son environnement, de son historique en matière de crédit, de sa capacité à mener à bien le projet et à rembourser le crédit. Cette visite offre à l'agent les compléments d'information pour donner son avis sur le financement ou non du projet.

Après la visite sur le terrain, l'agent de crédit valide les informations et il formule sa recommandation avant de présenter le dossier au comité de crédit.

1.2.1.3. La décision d'octroi du prêt

Selon la BCEAO (2009 : 73), le dossier de crédit est transmis au comité de crédit. Cet organe doit statuer sur la recevabilité de la demande à la lumière de deux critères : une analyse individuelle (il s'agit d'analyser la demande) et une analyse globale (il s'agit de prendre en considération l'impact de cette demande sur l'activité crédit en particulier et sur le SFD de manière générale).

En information parfaite et en l'absence d'opportunisme, la simple analyse du risque doit permettre à un SFD de savoir, aussi bien que son membre, si celui-ci va rembourser.

Selon APPERT (2001 : 18), tout octroi de crédit implique un risque, celui de ne pas être remboursé. Dans cette activité, la banque est soumise à une obligation de moyen et non de résultat. Elle doit estimer, au moment de l'octroi du concours, si la situation financière de son client et les perspectives connues permettent le remboursement selon le plan envisagé.

Pour pallier au problème d'asymétrie d'information, les SFD ont développé une pratique qui leur permet de se protéger contre le risque de défaillance : la caution solidaire.

Pour NDIAYE (2009 : 69), la méthodologie de prêt de groupe avec caution solidaire, selon le modèle de Grameen Bank, avec plus ou moins d'adaptation, doit pouvoir contribuer à réduire les risques liés à l'asymétrie d'information et à la sélection adverse. En effet, en absence d'information fiables et disponible à temps, les prestataires de services financiers (PSF) peuvent ne pas distinguer, de manière appropriée les emprunteurs risqués des emprunteurs sûrs.

Au sortir du processus, le comité donne un avis sur le dossier et trois possibilités peuvent en découler. La première possibilité est l'acceptation de demande, la seconde est l'ajournement en cas d'information manquante ou de dossier incomplet et la dernière proposition est le rejet.

1.2.1.4. Le déblocage (décaissement ou déboursement) du prêt

En cas d'approbation de la part du comité de crédit, l'agent de crédit doit prendre à sa charge toute les formalités administratives à mettre en place.

D'après OSSE (2006), à ce niveau, le responsable de l'agence invite les clients dont les dossiers ont été acceptés. A cet effet, il fournit des informations sur le mode et la régularité des remboursements à bonne date. Le responsable d'agence fait signer le contrat de prêt et l'échéancier au client. Enfin, le décaissement est fait au profit de ce dernier.

Selon la BCEAO (2009 : 80), après la décision formelle d'octroi de crédit et acceptation du demandeur de prêt des conditions du SFD décaisse la valeur du crédit en faveur du bénéficiaire. Ce décaissement peut se faire de différentes manières : sous forme monétaire, sous forme de chèque, en nature et sous forme de transfert sur le compte d'épargne du membre.

1.2.2. Le suivi et le recouvrement du prêt

Le suivi et le recouvrement du prêt sont très importants car ils permettent au SFD de s'assurer que les conditions du prêt sont respectées, de suivre l'évolution de la situation financière de l'emprunteur et de veiller à ce que la position sécuritaire des prêts soit maintenue.

1.2.2.1. Le suivi après déblocage

Selon la BCEAO (2009 : 84), une fois que le décaissement est effectué, le chargé de prêt suit l'activité du bénéficiaire, afin de s'assurer que les fonds octroyés ont été utilisés dans le cadre de l'objet du prêt et des modalités fixés avec le SFD.

La limitation de risque consiste donc à réagir aussitôt que possible au détournement de l'objet du crédit.

Selon GOURIEROUX et TIOMO (2007 : 11), le risque de crédit est le risque inhérent au défaut d'un emprunteur par rapport au remboursement de ses dettes (obligations, prêts bancaires, créances commerciales...).

L'agent de crédit doit vérifier que le client a obtenu l'intégralité du montant octroyé et au respect de l'objet du crédit. Il procède au suivi de l'activité du client et s'assure du respect du contrat de prêt.

En cas de non respect des dispositions mentionnées dans le contrat et conclues avec le SFD, ce dernier pourra demander le remboursement intégral et immédiat du crédit.

1.2.2.2. Le suivi des remboursements du prêt

Selon la BCEAO (2009 : 86), le remboursement du principal et des intérêts peut se faire de différentes manières : par dépôt de l'emprunteur au guichet d'une agence du SFD, par collecte des remboursements par les agents de crédit du SFD, par prélèvement sur compte d'épargne de l'emprunteur à chaque échéance, par précompte effectués sur salaires.

Dans le cas des dépôts au guichet, le responsable vérifie l'inscription correcte de la valeur du remboursement dans le carnet de l'emprunteur, avec les signatures des agents du SFD pour accusé la réception. Ensuite l'agent de crédit inscrit le remboursement dans les livres du SFD.

Pour la collecte des remboursements par les agents du SFD, le responsable inscrit les remboursements dans le carnet de l'emprunteur avec signature de l'agent de crédit accompagné d'un reçu provisoire délivré confirmant le montant inscrit au carnet de l'emprunteur. Le dépôt effectif des montants collectés par l'agent de crédit sur un compte bancaire du SFD ou d'une institution bancaire, avec les preuves du dépôt.

Les SFD, afin de limiter les risques de fraudes et de vol et d'accroître la sécurité des agents de crédit, essayeront de limiter autant que possible les collectes d'argent sur le terrain par les agents de crédit.

Le département de crédit du SFD dispose d'outils leur permettant d'être alertés lors d'un retard de remboursement de l'emprunteur. Et en cas de retard de paiement, l'agent doit faire des investigations pour connaître les raisons majeures de l'impossibilité de

remboursement de l'emprunteur. Si l'agent de crédit a la certitude de l'impossibilité de remboursement de l'emprunteur alors il propose, après analyse de la situation du SFD, des solutions alternatives. Ainsi il peut activer les garanties ou les avals ou encore en rééchelonner les remboursements. Il doit aussi effectuer des visites périodiques du suivi des activités et établir un rapport régulier à son supérieur hiérarchique.

1.2.2.3. Le recouvrement

COUSSERGUES (2007 :155), Tout crédit est une anticipation de revenus futurs et tout crédit comporte le risque que ces revenus ne se produisent pas et qu'aucun remboursement ou bien seulement un remboursement partiel n'ait lieu à l'échéance.

Le processus de recouvrement doit s'amorcer dès qu'un retard est constaté. Le recouvrement est l'action de récupérer des sommes dues par un emprunteur. Il existe deux démarches : le recouvrement à l'amiable et le recouvrement juridique.

Le recouvrement à l'amiable a pour but d'obtenir un paiement volontaire du débiteur par la voie de la négociation et de la conviction. Il permet de maintenir dans un premier temps les relations d'affaires avec le client.

Selon ONNAINTY (2003 : 25), le recours à l'amiable se traduira par ce qu'on appelle la « relance ».

La relance téléphonique et écrite et la mise en demeure sont les voies que le recouvrement à l'amiable utilise.

La relance téléphonique a l'avantage d'être le moyen le moins coûteux en temps. Elle permet de déceler rapidement d'éventuelles difficultés. Elle présente toutefois l'inconvénient de ne laisser aucune trace écrite de sorte que la relance écrite s'impose après relance téléphonique infructueuse.

La relance par écrite ne présente aucun inconvénient et elle est courtoise. Elle constitue même une preuve d'absence de paiement et un moyen tendant à l'exécution souvent plus efficace simple relance téléphoniques.

Selon ONNAINTY (2003 : 27), la lettre de mise en demeure est à la fois la dernière mesure à l'amiable et la première mesure contentieuse. C'est une mesure amiable

contentieuse puisqu'elle est faite sans formalités particulières par le créancier et qu'elle est remise au débiteur sans intervention d'un huissier, simplement par lettre recommandée avec demande d'avis de réception.

Après avoir épuisé toutes les tentatives à l'amiable, le SFD met en œuvre le processus de recouvrement plus rigoureux c'est-à-dire le recouvrement juridique.

Le recouvrement juridique d'un impayé est représenté par toutes les voies juridiques (voies d'exécution) possibles pour récupérer un impayé.

D'après ASSI-ESSO et DIOUF (2002 : 1), les voies d'exécution sont de véritables procédures par lesquelles un créancier impayés saisit les biens de son débiteur afin de les faire vendre et se payer sur le prix de vente ou de se faire attribuer lesdits biens.

Parmi les voies d'exécution, on peut citer la saisie du salaire dans le cas de crédit aux salariés, la vente des biens mis en garantie,...

Selon l'OHADA (1998 : 22), les procédures simplifiées de recouvrement et des voies d'exécution de l'OHADA (article 57), lorsque la saisie porte sur une créance ayant pour objet une somme d'argent, l'acte de saisie la rend indisponible à concurrence du montant autorisé par la juridiction compétente ou, lorsque cette autorisation n'est pas nécessaire, à concurrence du montant pour lequel la saisie est pratiquée.

La saisie vaut de plein droit consignation des sommes devenues indisponibles et confère au saisissant un droit de gage.

L'exécution des garantie est un élément ultime recours parce qu'il doit passer à des procédures judiciaires souvent longues et difficiles. Le département juridique s'occupe de l'exécution des garanties. En effet avant de recevoir le financement, le client doit mettre à la disposition du SFD des garanties.

1.2.2.4. La clôture du dossier

Selon la BCEAO (2009 ; 92), une fois que le crédit est entièrement remboursé, l'agent de crédit peut clore le dossier de crédit et procéder à son archivage. Afin d'officialiser la fin du crédit, l'emprunteur se verra remettre un certificat de clôture signé par lui-même, l'agent de crédit et parfois par le chef d'agence.

Le rôle du SFD est essentiel à toutes les étapes de la vie de l'activité du membre : lors de sa création, au cours de son développement et au moment des difficultés. Dans ce dernier cas, l'intervention du SFD peut être nécessaire, voire indispensable, au sauvetage de l'activité du membre.

Beaucoup d'échecs et de réussites jalonnent le chemin des activités financées par les SFD. Le crédit est l'une des techniques de financement au développement. Il peut tuer l'initiative s'il est accordé sans examiner soigneusement si le bénéficiaire peut rembourser ou si on l'entraîne dans le cercle vicieux de l'endettement ou de la faillite. Le crédit s'il est bien utilisé, est un outil efficace de développement à condition d'étudier avec soin les groupes cibles que l'on veut aider.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Chapitre 2 : Financement des jeunes artisans

Face au chômage des jeunes, plusieurs pays africains ont pris des mesures pour encourager l'esprit d'entreprise et de travail indépendant. Toutefois, on constate que les jeunes sont toujours confrontés à des difficultés d'accès à un financement approprié.

Ce chapitre est composé de trois sections à savoir : la situation socioéconomique des jeunes, l'insertion des jeunes et le financement des jeunes artisans.

2.1. La situation socioéconomique des jeunes

Les jeunes représentent la couche de la population qui aspire à une plus grande liberté et ils ont la pointe de l'évolution grâce à leur dynamisme, leur impatience et leur combativité.

Pour cette section, nous allons définir le concept « jeune » et parler du chômage des jeunes.

2.1.1. Définition du concept «Jeune»

Beaucoup de pays donnent le terme «jeunesse» aux personnes qui n'ont pas le droit de jouir d'un légal traitement civil, selon la loi souvent référé comme l'âge de majorité. Dans beaucoup de pays cet âge est de 18 ans, et à partir de cet âge, les jeunes sont considéré comme adultes.

Cependant la définition opérationnelle et les nuances données au terme «Jeune» varient souvent de pays en pays, selon les facteurs spécifiques socioculturels, institutionnels, politiques et économiques.

En sociologie, la jeunesse correspond à cette période de vie transitoire entre l'enfance et l'âge adulte, qui va de la puberté à l'installation dans la vie maritale ou, à tout le moins, dans une résidence séparée.

Selon la définition de l'ONU (2010 : 4), les jeunes constituent la tranche d'âge comprise entre 15 et 24 ans. A l'heure actuelle, ils représentent 18% de la population mondiale, soit 1,2 milliard de personnes.

D'après SIE TIOYE et BAHAN (2009 : 34), en Afrique, la notion de jeunesse donne également lieu à des définitions différentes selon les pays. Ainsi au Burkina Faso, par

exemple, un jeune a entre 12 et 30 ans alors qu'au Nigeria et au Bangladesh, il a entre 18 et 35 ans. En cote d'ivoire, le jeune est toute personne âgée de 15 à 34 ans.

Pour LAURAS-LOCOH et LOPEZ-ESCAR (1992 : 31), dans les sociétés traditionnelles africaines, il y'a souvent une dichotomie enfants-adultes assortie de rite de passage d'un état à l'autre. Beaucoup ne connaissent pas d'état intermédiaire. Pour les filles, aujourd'hui encore, dans certaines sociétés rurales, la puberté signifie l'entrée dans l'âge adulte. Elles sont mariables et quelquefois déjà promises à un mari depuis leur tendre enfance, conformément à des alliances familiales qui régissent les échanges matrimoniaux. Les garçons, tout en étant reconnus adultes par les rites de passage, restent longtemps dépendants à l'égard des anciens, parfois même après qu'ils accèdent au mariage et au statut de chef de famille, leur autonomie reste très limitée.

L'Afrique reste le continent le plus jeune de la planète démographiquement parlant. La croissance de la population urbaine et les mouvements migratoires sont essentiellement le fait de jeune en quête d'emploi et de formation.

2.1.2. Le chômage des jeunes

Pour GAMBIER (1978 :16), trois critères principaux ont été retenus et constituent l'essentiel d'une définition du chômage à partir de la population active des chômeurs : sont considérés comme tels, les personnes disponibles, sans emploi et qui est en recherchent un.

Selon GRANGEAS et LEPAGE (1993 : 26), le « risque de chômage » n'est pas le même pour tout le monde : le chômage frappe davantage certaines catégories de travailleurs, en particulier les jeunes, les femmes, les travailleurs les plus âgés et les moins qualifiés.

Le chômage des jeunes résulte en partie de l'inadéquation entre leurs qualifications et l'offre de travail. En effet, l'éducation et les programmes de formation ne sont pas toujours conformes aux attentes du marché de l'emploi.

Selon LECAILLON (1973 : 19), l'offre de travail se définit comme le nombre d'unités de travail (nombre d'hommes ou nombres d'heures) susceptibles d'être offertes sur le marché à différent niveau de salaires.

Selon STAMBOULI (2000 : 13), l'offre de travail correspond aux « demandes d'emploi » des petites annonces: les salariés vendent leur travail et recherchent un emploi.

L'analyse de la situation contemporaine du chômage a donné naissance à trois grands types d'explications : une explication classique, une explication keynésienne et une explication structurelle.

Selon MORIO (1979 : 24), l'explication classique du chômage des jeunes est leur manque de formation, ou l'inadéquation de celle-ci aux exigences de l'emploi ; ceux qui ont fait le moins d'études seraient les plus défavorisés face à l'emploi et les plus vulnérables au chômage.

D'après DIEMER (P : 14), pour analyser l'analyse classique, l'équilibre économique s'accompagne du plein emploi des facteurs de production, travail et capital. L'offre de travail est une fonction croissante du salaire réel

Pour les classiques, le chômage durable ne trouve donc pas sa place dans une telle approche (on parle également de chômage volontaire).

Selon BALLOT (1996 : 251), le chômage volontaire provient de l'attitude des individus qui préfèrent rester au chômage (en espérant trouver un emploi primaire) plutôt que d'être employés dans le secteur secondaire.

D'après DIEMER (P : 15), dans l'analyse keynésienne, une économie peut être durablement en situation de sous-emploi si la demande globale est inférieure à l'offre globale. Dans ce cas, les entreprises sont désireuses de produire plus, mais ne font pas par suite d'une insuffisance de la demande. L'équilibre ainsi réalisé est régressif et contribue à créer du chômage (on parle de chômage involontaire).

Cinq conceptions différentes du chômage sont apparues concernant l'analyse structurelle ; le chômage naturel, le chômage d'équilibre, le chômage structurel, le chômage technologique et le chômage de segmentation.

On constate que la poussée irrésistible du progrès technologique et de la mondialisation améliore les perspectives d'emploi de certains, pour d'autres, l'écart se creuse et les marginalise toujours un peu plus.

La difficulté devient encore plus intense pour les jeunes issus de milieux pauvres, car ils n'ont pas d'autre choix que de travailler. Ils se retrouvent dès lors piégés dans un cercle vicieux. Ils ne peuvent pas accéder à un emploi décent parce qu'ils n'ont pas de formation.

La notion de chômage ne permet pas d'appréhender de façon significative la situation de l'emploi des jeunes dans les pays sous-développés, du fait des spécificités du marché de l'emploi

2.2.L'insertion des jeunes

Dans la plupart des pays en voie de développement, les jeunes ont toujours beaucoup de difficultés à s'insérer sur le marché du travail. L'insertion professionnelle des jeunes se situe au confluent de deux thématiques : l'offre d'emploi des employeurs et la formation technique et professionnelle des jeunes. Ainsi, le développement de formation professionnelle adéquate constitue un des axes majeurs d'une politique en faveur de l'emploi des jeunes.

D'après GRANGEAS et LEPAGE (1993 : 180), depuis une quinzaine d'années, l'insertion des jeunes dans la population active est devenue de plus en plus difficile ; c'est pourquoi dès 1975 furent instaurés des « contrats emploi-formation » destinés aux jeunes de 16-25 ans, comportant une formation pour ces derniers et une aide financière de l'Etat pour l'emploi.

2.2.1. L'insertion des jeunes non diplômés

Dans la plupart des pays en voie de développement, le secteur formel n'a pas la capacité d'absorption des jeunes actifs. Pour ces derniers, la principale voie d'acquisition de compétences et d'insertion professionnelle reste le secteur informel.

2.2.1.1.Le secteur informel

D'après DIAKITE (2009 : 46), le secteur informel désigne l'ensemble des activités qui ne sont pas recensés par les statistiques officielles.

Le secteur informel est un lieu incontournable d'insertion et de professionnalisation des jeunes. Selon le mode informel, l'acquisition des savoirs et des savoir-faire s'opère à l'occasion du travail.

Selon MALDONADO (1999 : 1), l'importance grandissante du secteur informel dans la vie économique, sociale et politique des pays en développement est un phénomène incontesté. En Amérique latine, 84 % des quelque 16 millions de postes de travail créés entre 1990 et 1995 l'ont été dans ce secteur.

Il existe tout un ensemble de voies et de moyens de professionnalisation qui sont soit ignorés des responsables et appareils formels en place. Il s'agit de l'acquisition de compétence en famille, la formation sur le tas, l'observation et l'imitation et l'apprentissage traditionnel.

La formation dans le secteur informel repose avant tout sur le système de l'apprentissage. Cependant, l'apprentissage est tellement réduit que l'on peut parler d'auto-formation (l'expérience joue alors le rôle de la formation).

2.2.1.2. Le système d'apprentissage

Selon CHARMES et OUDIN (1994 : 2) : la formation dans le secteur informel est très codifiée socialement. Bien que reposant sur des relations sociales issues de la société traditionnelle, l'apprentissage s'est adapté à une économie en changement et aux règles du marché. Loin d'être une formation désuète, c'est un système de formation remarquablement souple qui s'adapte constamment aux changements économiques et sociaux.

On peut distinguer deux types de systèmes d'apprentissage en Afrique : le système « sahélien » et le système « côtier »

D'après BHUKUTH, BALLETT et RADIA (2005), le système « sahélien » repose sur les relations familiales ou villageoises. Dans les villes, cette relation repose sur les relations de voisinage entre le patron et l'apprenti (ou ses parents). L'apprenti est confié à un patron qui devient son « père » et assume les responsabilités qui incombent à un papa. La durée de l'apprentissage n'est pas fixée à l'avance et il n'y a pas de cérémonie d'entrée ni de sortie dans l'apprentissage.

Le système « côtier » de l'apprentissage a des caractéristiques opposées. En effet, l'apprentissage y est payant. La durée est convenue à l'avance et l'apprentissage est sanctionné par un diplôme ainsi que par une cérémonie de sortie de l'apprentissage. Le

diplôme est nécessaire pour pouvoir exercer au grand jour une activité d'entreprise. Tout cela fait l'objet d'un contrat écrit entre le patron et les parents ou tuteurs de l'apprenti.

2.2.1.3. Les critiques du système d'apprentissage

Les méthodes d'apprentissage dans le secteur informel sont très souvent critiquées. Les critiques portent sur deux points essentiels : la faible accumulation de capital humain professionnel et la faible accumulation de capital.

➤ La faible accumulation de capital humain professionnel : selon GIRET (2000 : 39), la théorie du capital humain considère la formation, l'éducation comme des investissements que l'individu effectue rationnellement afin de constituer un capital productif.

La méthode de transmission du savoir par observation et par imitation semble ne pas être efficace pour créer des ouvriers qualifiés. Les critiques montrent que le taux d'éducation des entrepreneurs est très faible. Ils sont incapables de former des ouvriers qualifiés, dans la mesure où la transmission des connaissances est imparfaite. Les maîtres apprennent à leurs apprentis ce qu'ils ont eux-mêmes appris de leurs maîtres. Cependant, les maîtres ne révèlent pas tous les secrets du métier à leurs apprentis. Ainsi, d'une génération à une autre, il y'a une décroissance de savoir-faire. On entre alors dans une spirale de médiocrité.

➤ La faible accumulation de capital : la deuxième critique porte sur la faible accumulation de capital dans le secteur informel. Le destin de l'apprenti est d'ouvrir son propre atelier et de prendre en formation à son tour des apprentis. Le système d'apprentissage implique un développement extensif du secteur informel. Ainsi, l'atomisation des activités (création d'atelier individu) empêche toute accumulation minimale du capital, par conséquent, empêche l'innovation technique dans le secteur informel. La formation dans ce secteur ne prend pas en compte le progrès technique apparu dans l'industrie de l'automobile par exemple.

L'apprentissage fournit une bonne formation technique de base ainsi qu'une connaissance générale de la marche et de l'environnement de la petite entreprise. Mais en raison de la difficulté du secteur informel à assimiler les nouvelles technologies, il ne favorise pas l'une des caractéristiques essentielles de l'esprit d'entreprise qui est la capacité d'innovation.

2.2.2. L'insertion des jeunes diplômés

On remarque que la formation professionnelle des jeunes ne répond pas aux besoins du marché de l'emploi. Ainsi il y'a une inadéquation entre l'offre et la demande de l'emploi.

Selon LEFRESNE (2003 : 41), la nécessité d'acquérir une expérience professionnelle vient souligner un certain décalage entre formation initiale et emploi. Ce décalage entraîne une inadéquation entre le système de formation et l'offre d'emploi.

Pour faire face à ce problème d'inadéquation entre formation des jeunes et offre d'emploi, des modèles d'insertion des jeunes ont été développés dans certain pays par le gouvernement.

D'après DUBAR (1990 : 7), les formations destinées aux personnes sans emploi et particulièrement les jeunes sont généralement les plus longues et relèvent soit d'organismes spécialisés ou anciens, soit de dispositifs complexes et plus récents.

2.2.2.1. Le modèle japonais

Pour MAMBOU (2006), la flexibilité du marché du travail au japon et même plus généralement dans les grands dragons est assurée par les grandes entreprises privées et publics, les petites et moyennes entreprises et les entreprises de sous-traitance.

Fonctionnant en marché interne, ces entreprises recrutent ces jeunes diplômés sans formation professionnelle spécifique. Les jeunes ainsi recrutés passent par différents postes de travail y recevant une formation sur le « tas » et acquérant une vaste gamme de compétence, générale et pratique de même qu'une bonne connaissance de l'entreprise. La relation formation-emploi apparait plus comme le fait des méthodes de travail et des attitudes que des connaissances proprement dites.

La formation débute au Japon une fois que l'employé est recruté et fait partir d'un processus inhérent au système de production. Les emplois d'ouvrier et de technicien sont fournis par les écoles secondaires et les collèges universitaires qui peuvent, recevoir de façon quasi-automatique en fonction de leur réputation les offres d'emploi des entreprises.

2.2.2.2. Le modèle allemand

L'Allemagne a développé un système de formation professionnelle, dit dual.

Selon ELBAUN et MARCHAND (1993 : 8), le système dual à « l'allemande », fondé sur une alternance entreprise-école professionnelle publique, continue d'accueillir les deux tiers des jeunes d'une classe d'âges, pour une durée moyenne de trois ans et demi.

D'après PRADERIE et PLASSE (1995 : 16), pour schématiser l'organisation allemande de l'enseignement professionnel, on peut dire que le système dual est un dispositif dont le fondement repose sur le lien entre théorie et pratique, dans deux cadres de formation aux caractéristiques juridiques et structurelles bien distinctes.

Le système dual, également en usage Autriche, en Suisse et au Danemark, comporte une formation générale à l'école couplée sur un mode interactif à une formation pratique en entreprise.

2.2.2.3. Le modèle français

Selon CLAUDE (1997 : 10), la période de transition de l'école classique au monde du travail correspond au temps pris pour la formation en école professionnelle : dans ce système, l'école et le travail demeurent institutionnellement séparés. Le système éducatif français privilégie les études générales menant au baccalauréat, référence suprême dans le système de classification des qualifications et ultérieurement, à l'enseignement supérieur. Les élèves orientés vers les études professionnelles sont le plus souvent les laissés-pour-compte du système général qui aussi conditionne la réussite dans les filières professionnelles car un nombre de jeunes sortent sans qualification du système éducatif pour avoir échoué dans les matières générales du Certificat d'Aptitude Professionnel (CAP) ou du Brevet d'Etude Professionnel (BEP).

Le système de formation professionnelle français est construit sur le principe formel d'une correspondance entre niveau hiérarchique de l'emploi et niveau de formation censés répondre à ces besoins.

2.2.2.4. Le modèle américain

D'après CLAUDE (1997 : 12), le système américain a pour principale caractéristique d'offrir le même parcours scolaire à l'ensemble des jeunes jusqu'à la fin du secondaire. La formation professionnelle secondaire est considérée comme un moyen pour maintenir les élèves les plus défavorisés dans le système éducatif afin de mieux les préparer à l'emploi. Il en résulte la transition vers la formation professionnelle, pour l'essentiel effectuée dans le cadre de l'enseignement supérieur, puis vers le marché du travail est relativement longue et peu régulée avec des cursus et des files d'attente relativement longues pour les jeunes avant d'accéder à un emploi stable.

Ces quatre modèles sont de toute évidence le reflet de leur histoire, de leurs traditions culturelles, de leur niveau de développement et de leurs stratégies d'industrialisation.

Etant que modèle, ils sont tous contestés, voire remis en question, dans chacun des pays et leurs possibilités d'évolution sont largement déterminées par les différentes forces sociales et tout particulièrement par les stratégies des entreprises.

2.3. Financement des jeunes artisans

L'artisanat constitue un chaînon important de l'économie des pays africains. Toutefois, il est confronté à d'énormes difficultés au nombre desquelles figurent la rude concurrence asiatique, la vétusté des équipements, les difficultés d'accès au crédit ...

2.3.1. Les artisans

Les artisans peuvent être classés en trois secteurs à savoir l'artisanat de production, l'artisanat de service et l'artisanat d'art.

2.3.1.1. La définition du terme artisan

Selon la Chambre de Commerce et d'Industrie de Meurthe-et-Moselle (2006 ; 3), l'artisan est une personne qui exerce à titre principal ou secondaire une activité professionnelle indépendante, généralement manuelle, de production, de transformation, de réparation, de prestation de services, à l'exclusion de l'agriculture et de la pêche et n'employant pas plus de dix salariés.

Pour le Centre du Commerce International (2003 : 7), les artisans peuvent être définis comme des personnes qui font des produits à la main. Ils travaillent généralement individuellement, mais peuvent être aidés par des membres de leur famille, des amis, des apprentis, voire un nombre limité d'ouvriers, avec lesquels ils s'entretiennent des contacts personnels étroits et constants.

Selon ROUSTANG (1982 : 60), Le travailleur indépendant (agriculteur ou artisan) est le plus souvent propriétaire de ses moyens de production (qu'il s'agisse de la terre, des matières premières ou des outils), il vend lui-même la part de sa production destinée au marché, il est maître de l'organisation de son temps.

D'après COULIBALY (2003 : 7), l'artisanat porte sur des activités aussi variées, que le travail des métaux, du bois et des fibres végétales, le textile, le cuir, le bâtiment, l'alimentation (extraction des sels, l'huile de palme, de beurre de karité, boulangerie-pâtisserie, etc.).

L'artisanat est un concept difficile à cerner en raison de la diversité des activités et des acteurs. Cependant un certain nombre d'éléments permet de le caractériser : le travail manuel, l'absence d'honoraires fixes (revenu), l'effectif réduit généralement au minimum (le maître apprenti et ses apprentis), non maîtrise du chiffre d'affaires, l'investissement peu élevé sur fonds propre,

L'activité artisanale consiste en l'extraction, la production, la transformation de biens et/ou services grâce à des procédés dont la maîtrise requiert une formation, notamment par la pratique.

2.3.1.2. Les problèmes du secteur artisanal

L'artisanat est l'un des secteurs économiques le plus important dans la plupart des pays en développement.

Selon ADJOVI (2007), le secteur artisanal emploie le plus de personnes de par sa capacité de production tant sur le plan de la fabrication des produits artisanaux, de la transformation des produits alimentaires que celui des services. En plus, certains corps de métier tels que : la couture, la teinture, la soudure, la vannerie, la mécanique, la menuiserie, la boulangerie, la coiffure etc. sont des activités ou profession dont nous avons quotidiennement besoins.

En dépit des nombreuses potentialités du secteur, Le secteur artisanal est confronté à d'énormes difficultés qui risquent d'hypothéquer cette importante place qu'il occupe dans la vie des ménages.

Le tableau n°1 résume les problèmes auxquels sont confrontés les artisans.

Tableau 1 : Présentation des problèmes du secteur artisanal

PROBLEMES	RAISONS	CONSEQUENCES
Mévente	Circuit de commercialisation	Les consommateurs ne sachant pas où s'adresser, préfèrent se tourner vers les produits importés.
	Concurrence rude	Manque de compétitivité des services et des produits
Rareté des matières premières	Pas ou peu de ressources naturelles disponibles à l'intérieur du pays. Beaucoup d'éléments sont à importer.	Augmentation du prix final du produit et des services donc problème de compétitivité.
Marque de qualification des artisans	La majorité des artisans sont alphabètes et ils manquent de technicité, d'originalité et de créativité.	Les produits et services proposés sont souvent les mêmes. Ne pouvant communiquer sur les souhaits des clients, ils ne s'adaptent pas donc à la demande.
Vétusté des matériels de production	Equipement anciens et exigeant beaucoup de maintenance.	Faible productivité
Réglementation inexistante	Absence de cadre juridique et réglementaire pour la valorisation du secteur de l'artisanal.	Difficultés des partenaires internationaux à mettre en place des dispositifs de formation et d'accompagnements adaptés.
Difficultés d'accès au crédit	Les produits financiers proposés par les banques ne sont pas adaptés aux besoins des artisans	Pas de développement du secteur ou de modernisation des équipements utilisés.

Source : établi à partir de GAGNE, CARRE et FALL (2008: 17) et de COULIBALY (2003: 14)

2.3.2. Le financement des jeunes artisans

Le financement des initiatives des jeunes artisans rencontre un certain nombre de problèmes tels que le manque d'originalité du projet, le problème de gestion du crédit, etc.

2.3.2.1. Les besoins financiers des jeunes artisans

La population africaine est majoritairement constituée de jeunes. Ces derniers ont difficilement accès aux services financiers des établissements financiers. Ainsi, ils sont laissés en rade en matière d'accès au crédit.

La mise en place de produits de crédit qui répondent aux attentes des jeunes artisans, passe d'abord par l'identification de leurs besoins financiers. Parmi ces besoins financiers, on distingue les besoins en fonds de roulement, les besoins d'investissement et d'autres types de besoin.

Les besoins en fonds de roulement et d'investissement sont : la création où l'extension de l'activité, l'amélioration des techniques de production, l'amélioration du milieu de travail et la modernisation des équipements d'outil de travail et l'acquisition de matières premières.

Selon Agence Pour la Création d'Entreprises Française (2006 : 16), le besoin en fonds de roulement est un besoin d'argent qu'engendre en permanence l'activité de l'entreprise.

Il existe d'autre type de besoins financiers à savoir : le besoin de financement des foires et exposition, le besoin de financer les commandes importantes et le besoin de financer les dépenses sociales imprévues (maladie, naissance, décès, ...).

Lors de l'élaboration d'un produit de crédit pour les jeunes artisans, les SFD doivent tenir compte des différents besoins financiers.

2.3.2.2. Les problèmes liés au financement des jeunes artisans

Le jeune artisan, avant de démarrer son activité, doit effectuer des travaux préliminaires : la détention d'une idée, l'étude de marché, la mise en place d'un plan d'affaire et la recherche de financement.

L'accès au financement pose un ensemble de problèmes aux jeunes artisans. En effet, La cible jeune est jugée très risquée du fait de leur manque d'expérience dans le secteur d'activité et aussi il s'agit dans la plupart du temps d'un financement de démarrage d'activité.

Pour contourner ces obstacles, les SFD financent les jeunes en agissant sur certaines composantes du crédit telles que le montant, le taux d'intérêt et d'autres éléments.

➤ Le montant : les jeunes artisans sont confrontés à des problèmes tels que la diminution du montant demandé par le SFD et le déblocage par tranche.

Selon ZANNOU (2010), la diminution du montant du crédit demandé chamboule toutes les prévisions du promoteur et le met dans une mauvaise posture. Le SFD qui estime porter des gants en agissant de cette sorte, se retrouve être la source même des difficultés du promoteur. En effet, le jeune se trouve dans l'impossibilité de concrétiser tous les aspects du projet ou bien il a des difficultés de réadapter le projet aux nouvelles conditions de financement. Le jeune va être défaillant suite à ces nombreuses difficultés causées par le SFD.

La plupart du temps, le décaissement du crédit se fait en deux étapes. En effet, cette méthode permet aux SFD de minimiser le risque de non remboursement.

D'après ZANNOU (2010), la deuxième tranche est disponible après justifications des dépenses de la première tranche. Toutefois, des problèmes se posent aux jeunes parce qu'ils se voient bloqués dans la mise en œuvre de leur projet. En effet, la réalisation de certains projets se fait en entamant simultanément plusieurs activités. Lorsqu'il y'a un manque de synergie d'ensemble, le projet du jeune ne peut pas décoller.

➤ Le taux d'intérêt : les jeunes artisans se plaignent souvent des taux d'intérêt appliqués par les SFD car ils estiment que c'est très élevé. La fixation du taux d'intérêt tient compte de la marge du SFD et des coûts supportés par le SFD.

Selon CGAP (2004 : 2), trois catégories de coûts doivent être recouverts au moyen des intérêts perçus : le coût des ressources qui doivent être rétrocédés, le coût associés au risque de crédit (créances irrécouvrables), et les frais généraux (identification et évaluation des clients, traitement des demandes de financement, décaissement des prêts, collecte des remboursements et activités recouvrement en cas de non-remboursement).

D'après CHURCHILL et COSTER (2001 : 41), le prix de prêt dépend de plusieurs facteurs tels que le coût du prêt et le niveau du risque. En général, les prêts dont les coûts et les

risques sont élevés ont un taux d'intérêt plus élevé. Les IMF qui diminuent la valeur de leurs produits ne pourront pas couvrir leurs charges et feront éventuellement faillite.

On reconnaît généralement que l'existence d'une concurrence entre les SFD a tendance à baisser le taux d'intérêt, ce qui en définitive est favorable au client.

➤ Les autres éléments: il s'agit de la qualité de l'emprunteur, la capacité de remboursement de l'emprunteur, du financement d'activité existante et des garanties exigées. Ainsi, plusieurs jeunes artisans se voient exclus du fait de la politique très rigoureuse de crédit mise en place.

Le premier critère d'appréciation des SFD est la qualité de l'emprunteur. Les SFD se focalisent surtout les aptitudes et les motivations des jeunes artisans. La motivation est la force avec laquelle les artisans aspire au succès de son activité ainsi qu'à remplir ses obligations envers le SFD.

Pour CGAP (1998), la motivation des clients à rembourser correctement repose essentiellement sur un contrat implicite d'accès à des services futurs : autrement dit, les clients prévoient une relation durable avec l'institution, qui lui donne non seulement l'assurance d'un accès aux crédits futurs, mais aussi celle de délais rapide.

L'agent de crédit procède à l'évaluation de la capacité de remboursement de l'emprunteur c'est-à-dire il essaye de voir si les futurs revenus de l'emprunteur pourront couvrir le remboursement du crédit.

CHURCHILL et COSTER (2001 : 44), pour évaluer la capacité de remboursement d'un demandeur, les chargés de prêt procèdent à l'évaluation de son affaire et de son ménage. Un défi pour déterminer la capacité de l'affaire pour rembourser le crédit est la fongibilité de l'argent : la raison pour laquelle le client a demandé le crédit peut être différente de ce à quoi sert à faire en réalité. Parce que souvent le micro entrepreneur ne sépare pas ses activités commerciales de ses activités de ménage, il est nécessaire que le chargé de prêt comprenne le flux de fonds dans et entre les deux.

Habituellement, une demande de financement est jugée recevable par les banques lorsqu'elle concerne une activité existante et opérationnelle. Ainsi le jeune artisan, qui veut un crédit pour démarrer une activité, est laissé en rade.

D'après ABALO (2007 : 3), lors du lancement d'une nouvelle affaire, la plupart des micro-entreprises ne peuvent pas obtenir de prêt ni aucune autre forme de financement des établissements modernes. D'où le recours aux institutions de microfinance qui sont considérées comme des institutions de financement de proximité.

La garantie demandée peut être un élément de différenciation entre les caractéristiques du crédit bancaire et ceux des SFD.

D'après CHURCHILL et COSTER (2001 : 49), une des raisons pour laquelle des IMF ont vu le jour, c'est que des banques traditionnelles ne fournissent pas leurs services aux individus qui n'ont pas la garantie classique. Plusieurs IMF utilisent le système de groupe de pression, les conditions très sévères d'octroi de crédits et d'épargne obligatoire pour remplacer la garantie classique. D'autres innovations en microfinance ont été introduites à savoir le système de garantie non classique tels que les biens ménagers et des cautions personnelles.

L'accès au financement est un réel problème pour les jeunes artisans et freine considérablement les efforts de création d'auto-emploi. Les jeunes artisans font face à deux difficultés majeures de financement. La première difficulté est l'accès à un fonds de démarrage de leur activité et la seconde difficulté est l'accès à un fonds de roulement pour l'accroissement de l'activité et l'exécution des marchés.

Chapitre 3 : Méthodologie de l'étude

Nous avons utilisé une approche méthodologique composée de trois étapes :

- le modèle d'analyse
- les outils de collecte des données ;
- l'analyse de ces données;

3.1. Le modèle d'analyse

La revue de littérature que nous avons effectuée nous a permis de confectionner un modèle d'analyse. Ce modèle comporte deux grandes catégories de variables :

- une variable expliquée (taux de remboursement) : dans notre étude, nous avons cherché à connaître auprès des jeunes artisans si le produit IJA répond à leurs besoins :
- des variables explicatives.

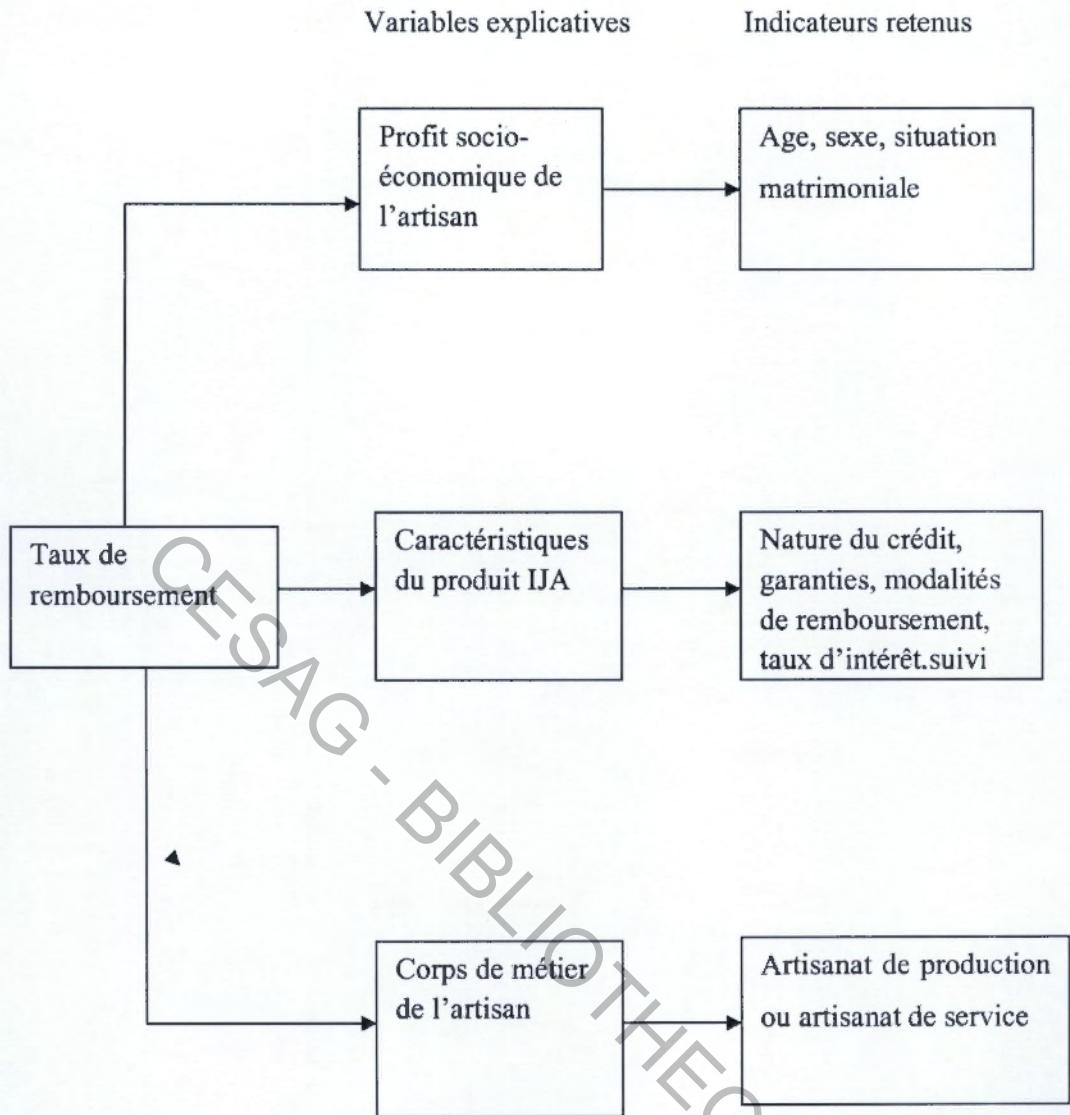
Tableau 2 : Présentation des variables explicatives et les indicateurs retenus

VARIABLES EXPLICATIVES	INDICATEURS RETENUS
Profil socioprofessionnel de l'artisan	Age, sexe, situation matrimoniale
Caractéristiques du produit IJA	Nature du crédit, garanties, modalités de remboursement, taux d'intérêt
Corps de métier de l'artisan	Artisanat de production (cordonnerie, menuiserie, couture, tapisserie et restauration) et artisanat de service (mécanique et soudure)

Source : Nous même

Sur un plan schématique, le modèle se présentera comme suit

Figure 1 : Le modèle d'analyse



Source : Nous même

3.2. Les outils de collecte des données

Nos outils de collecte des données ont consisté essentiellement en des entretiens, des questionnaires et des analyses documentaires.

3.2.1. L'entretien

Nos entretiens ont été effectués avec le responsable du produit, quatre agents de crédit et un superviseur de crédit. Ces entretiens individuels ont consisté en des échanges sur le processus d'octroi du produit IJA et les causes des impayés.

3.2.2. Le questionnaire

A la différence des entretiens, notre questionnaire sur le produit IJA est composé d'un ensemble de questions ouvertes et fermées et est administré aux 34 jeunes artisans. Le questionnaire comprend trois principales rubriques : profil socioprofessionnel de l'artisan, caractéristiques du produit IJA et corps de métier de l'artisan.

Le but visé étant de recueillir des informations auprès des bénéficiaires du crédit pour apprécier leur degré d'adéquation du produit IJA aux besoins des jeunes.

3.2.3. L'analyse documentaire

Nous avons analysé certains documents de travail du réseau PAMECAS, notamment 15 dossiers de crédit, le manuel des procédures d'octroi de crédit, et l'organigramme hiérarchique.

3.2.4. Le traitement et l'analyse de ces données

La collecte et l'analyse des données nous ont permis de dégager les forces et les faiblesses ainsi que les opportunités et les menaces par rapport à l'environnement externe.

Le traitement des données s'est fait à l'aide de deux logiciels : Excel et Word. Les résultats sont présentés dans le chapitre 6. En fonction des lacunes relevées, nous avons proposé des recommandations.

Dans ce chapitre nous avons décrit la méthode de travail utilisée pour notre étude. La réalisation de l'enquête et de l'entretien nous ont pris approximativement trois mois. Un quatrième mois a été nécessaire pour la compilation et le traitement des données recueillies.

En somme, la revue de littérature nous a permis de connaître les caractéristiques des crédits des SFD, le processus d'octroi de leur crédit et les difficultés auxquelles sont confrontées les jeunes artisans en matière de financement de leur projet. Ce travail de recherche a contribué à définir les techniques et outils d'approche nous permettant d'atteindre les objectifs de cette étude.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

CESAG - BIBLIOTHEQUE

PARTIE II : CADRE PRATIQUE

Cette deuxième partie, nous permettra de présenter des connaissances pratiques et de faire l'analyse de nos résultats. En effet, elle nous plonge dans le fonctionnement du Réseau PAMECAS et dans la vie professionnelle des jeunes artisans. Ainsi la partie pratique sera composé de trois chapitres à savoir la présentation du Réseau PAMECAS, la description du produit IJA et la présentation et l'analyse des résultats et les recommandations formulées.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Chapitre 4 : Présentation du réseau PAMECAS

PAMECAS est un réseau de coopératives de crédit et d'épargne. Son ascension s'est déroulée en trois phases :

- une phase d'émergence ;
- une phase de consolidation ;
- une phase de maturité.

Le réseau PAMECAS compte aujourd'hui 72 agences réparties dans 8 régions : Dakar, Thiès, Touba, Louga, Saint-Louis, Matam, Kaolack et Fatick.

Dans ce chapitre nous présenterons le réseau PAMECAS et cette présentation sera axée, entre autres, sur sa mission, sa vision, ses produits et services, et sa structure organisationnelle.

4.1. Mission, objectifs et vision

Le réseau PAMECAS a pour mission de promouvoir l'amélioration du bien-être économique et social de ses membres et des communautés de base, dans un esprit de solidarité, de responsabilité et de gestion démocratique.

Ces objectifs se déclinent comme suite :

- développer des mutuelles d'épargne et de crédit rentables et pérennes ;
- mobiliser le potentiel financier de chacun : épargne locales et ressources extérieures ;
- concevoir et mettre en œuvre des politiques performances administratives, comptables et financières :
- promouvoir et gérer les meilleurs services financiers, accessibles et adoptés ;
- garantir en permanence la qualité de nos équipes par la formation du personnel et de nos dirigeants ;
- coopérer au niveau local, sous régional et international.

La vision de le réseau PAMECAS est : démocratiser l'offre de services financier au Sénégal, afin d'améliorer durablement la qualité l'accès de vie des populations.

Le réseau PAMECAS a une devise et un slogan. Sa devise est : épargner régulièrement, emprunter sagement, rembourser promptement. Et son slogan est : Pamecas, la finance sociale

4.2. Les produits et services

Le réseau PAMECAS offre une panoplie de services financiers à savoir l'épargne, le crédit, les transferts de fonds et la domiciliation du salaire.

4.2.1. L'épargne

Les différents types d'épargne qui existent au niveau de PAMECAS sont :

- l'épargne prévoyance avec des possibilités de retrait et de dépôt à tout moment (non rémunérée) ;
- l'épargne bloquée : une épargne rémunérée au taux de 4% pour un placement de six à douze mois d'un montant minimum de 100 000 FCFA et au taux de 5% pour un placement de plus de douze mois pour un montant minimum de 100 000 FCFA ;
- l'épargne obligatoire est constituée lors des remboursements de prêts pour permettre au membre de disposer de fonds propres ;
- l'épargne des migrants : c'est une épargne qui concernant les migrants vivant en Italie et en Espagne pour l'instant ;
- le plan d'épargne projet : une formule d'épargne rémunérée avec option de crédit pour la réalisation de projet spécifique (Tabaski, Noël, baptême, mariage, santé, éducation, pèlerinage...) ;
- l'épargne nantie est constituée lors de l'obtention d'un prêt et elle varie entre 10% et 25% en fonction du nombre de crédit obtenu ;
- le club d'épargne : une collecte journalière d'épargne au niveau des marchés et des lieux de travail. C'est une épargne non rémunérée.

4.2.2. Le crédit

Les différents types de crédits sont :

- le crédit régulier : c'est un crédit commercial ou personnel accompagné d'épargne nantie qui est de 25% lors du premier crédit, 15% pour le deuxième crédit et 10% à partir du troisième crédit ;
- le crédit AFSSEF (Accès des Femmes Sénégalaises aux Services Financiers): permet un accès direct au crédit pour les petites commerçantes, les femmes entrepreneurs ou les groupes de femmes qui voudraient développer des activités économiques ;
- le crédit habitat : il s'agit des habitats sociaux pour les membres désirant acheter un terrain, une maison ou la réfection. Le taux est de 13% pour les salariés (ceux qui ont viré leur salaire au niveau d'une caisse de PAMECAS) et de 14% pour les non salariés ;
- le produit insertion des jeunes artisans : Une aide à l'insertion des jeunes issus des écoles ou centres de formation et qui ambitionnent d'être des micro-entrepreneurs ;
- le crédit Dioni Dioni (crédit flash) : disponible immédiatement sans trop de formalités. C'est un crédit accordé avant que le dossier ne passe pas au comité de crédit montant maximum 100 000 FCFA ;
- le crédit plan épargne projet : un prêt d'un montant de 1,5 à 5 fois l'épargne constituée.

Les taux d'intérêt applicable est de 1,75 % mensuel et dégressif, c'est-à-dire le taux sera calculé sur le capital restant dû pour une durée de 24 mois, après 24 mois le taux est de 1.5% mensuel et dégressif. Les frais de dossier varient de 1000 FCFA à 100 000 FCFA selon le montant sollicité. Les frais de gestion et de cautionnement sont fixés à 2 % de la valeur du crédit octroyé et sont non remboursables.

Tous les prêts sont obligatoirement accompagnés d'une assurance vie et de garanties. Les types de garanties sont : le nantissement, le cautionnement (réel ou total), le gage (pour les bijoux), l'hypothèque et la domiciliation salaire.

4.2.3. Les services

- la domiciliation des salaires et pensions de retraites : (découvert, avance sur salaire, facilité de crédit...);
- le transfert d'argent international avec Money gram, Money express et RIA;
- la carte électronique (Ferlo) : possibilité de retrait au guichet automatique 24h sur 24.

Il faut noter que le Réseau PAMECAS a aussi une Fondation et une Mutuelle de Santé (MS).

La Fondation a été lancée officiellement le 23 avril 2005. L'objet social de cette fondation est d'abord de promouvoir l'éducation et la formation des jeunes dont les parents sont démunis. Ensuite, la Fondation entend participer à la prise en charge de la santé des populations vulnérables, notamment les enfants, les personnes handicapées et du troisième âge.

Enfin, elle veut encourager le développement de l'idéal coopératif chez les dirigeants et les employés du PAMECAS, chez les membres du réseau PAMECAS ainsi que chez les membres du mouvement coopératif africain et mondial.

La Mutuelle de Santé permet aux membres des caisses du réseau de bénéficier, avec leurs familles, d'une couverture sanitaire moyennant une cotisation forfaitaire. Elle a un but non lucratif, fonctionne au moyen des cotisations de ses membres et mène, dans l'intérêt de ceux-ci et de leur famille, des actions de prévoyance, d'entraide et de solidarité, notamment pour assurer la prise en charge de tout ou partie des soins de santé, faciliter l'accès pour tous à des soins de santé et stimuler l'amélioration de la qualité des soins.

4.3. La structure organisationnelle réseau PAMECAS

La structure organisationnelle du réseau PAMECAS comprend les organes et les différents départements. Un focus sera mis sur le département d'exploitation, qui a est en charge la fonction de gestion des crédits et du recouvrement.

4.3.1. Les organes

Il s'agit de l'Assemblée Générale (AG), le Conseil d'Administration (CA), le Comité de Crédit (CC), le Conseil de Surveillance (CS).

4.3.1.1. L'Assemblée Générale (AG)

Elle est l'instance suprême du Réseau PAMECAS. Elle est constituée de l'ensemble des membres et se réunit une fois par an. L'AG est souveraine dans la gouvernance du Réseau. Tous les autres comités (CA, CC et CS) sont responsables devant elle. Elle peut aussi se réunir en session extraordinaire à la demande de la majorité des membres d'un organe d'administration et de gestion ou d'un organe de contrôle.

L'AG a deux missions, à savoir élire les dirigeants et s'assurer que la réalisation des orientations et des objectifs financiers et sociaux répond aux besoins réels des membres.

4.3.1.2. Le Conseil d'Administration (CA)

Il est composé de neuf personnes élues par l'AG. Le CA administre le Réseau dans une perspective globale et dans l'intérêt de tous les membres. Il se réunit une fois par mois.

Il veille au bon fonctionnement du Réseau, à sa bonne gestion et met en application les décisions de l'Assemblée Générale.

4.3.1.3. Le Comité de Crédit (CC)

Il est composé de trois à cinq membres bénévoles élus par l'AG. Dès leur nomination, les membres du CC s'engagent par écrit à :

- respecter et faire respecter la politique de crédit ;
- respecter la confidentialité du crédit ;
- être impartial ;
- travailler dans l'intérêt de la mutuelle.
- statuer sur les dossiers de crédit

4.3.1.4. Le Conseil de Surveillance (CS)

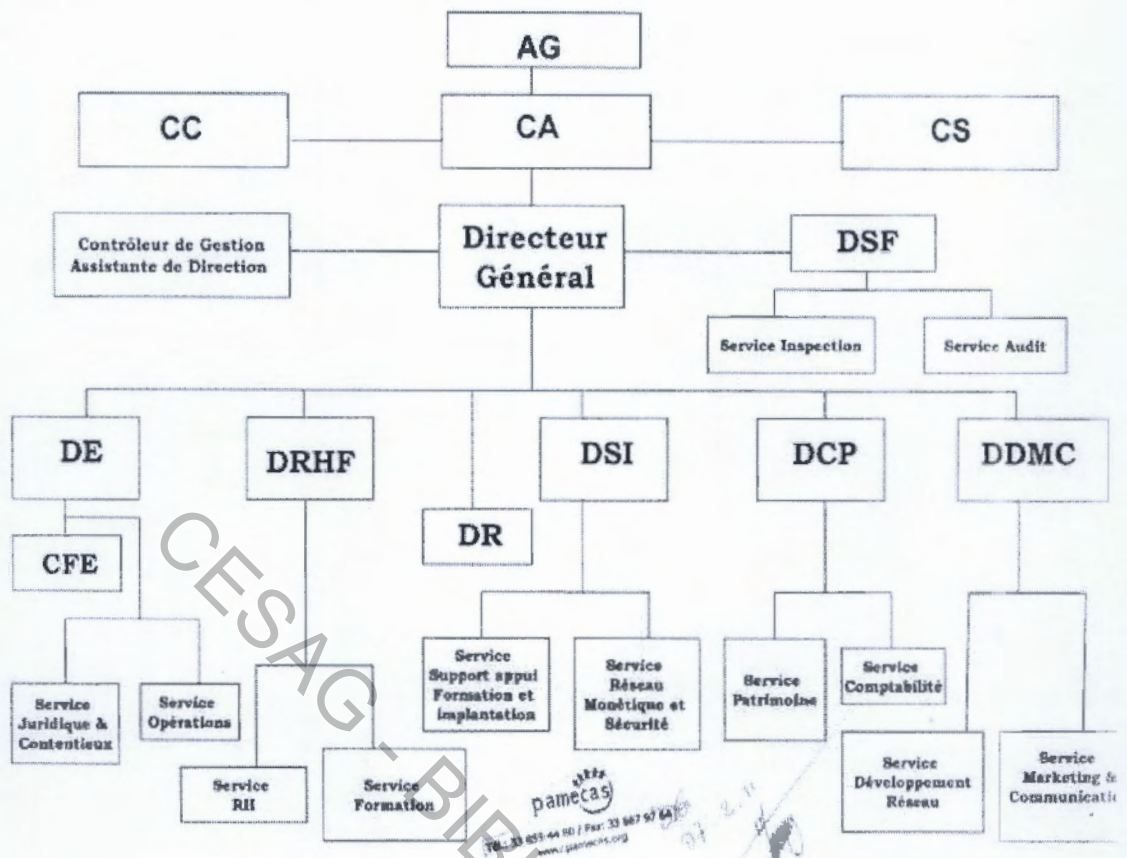
Il est composé de membres élus directement par l'AG, et ils ne doivent être membre ni du CA, ni du CC. Il veille à ce que les besoins des membres soient pleinement satisfaits. Le CS a en charge la surveillance de la régularité des opérations et le contrôle de la gestion du Réseau. Il procède à des contrôles tous les mois.

Les membres du CA, du CC et du CS sont des bénévoles. Toutefois, les frais qu'ils engagent dans l'exercice de leurs fonctions peuvent leur être remboursés dans les conditions fixées par décision de l'AG.

4.3.2. L'organigramme

L'organigramme du Réseau PAMECAS montre les différentes fonctions et leur lien hiérarchique. La présentation sera axée sur le département d'exploitation qui assure la gestion du crédit et du recouvrement.

Figure 2 : Organigramme du réseau PAMECAS



Source : Manuel de procédures administratives et financière du Réseau PAMECAS

Légende

AG : Assemblée Générale

CA : Conseil d'Administration

CC : Comité de Crédit

CS : Conseil de Surveillance

DCP : Direction de la Comptabilité et du Patrimoine

DDMC : Direction de Développement, Marketing et Communication

DE : Direction d'Exploitation

DRHF : Direction des Ressources Humaines et de Formation

DSF : Direction de Surveillance Financière

DSI : Direction de Surveillance Information

CFE : Centre Financier des Entrepreneurs

4.4. La direction d'exploitation (DE)

La DE est dirigée par un directeur et est composée de deux services et un centre. Il s'agit du service opération, le service juridique et de contentieux et le CFE.

Le service opération est chargé de gérer toutes les opérations en relation avec le crédit, l'épargne et les protocoles signés avec les partenaires. Ce service est géré par un chef de service. Concernant le crédit, le service opération s'assure de la mise en œuvre de la politique de crédit au plan national et coordonne les activités de toutes les mutuelles.

Le service juridique et contentieux organise l'organisation des affaires juridique (contrat, garantie, etc.) et du recouvrement juridique des crédits passés en contentieux. Le service juridique est dirigé aussi par un chef de service. Ce dernier travaille en collaboration avec les juristes et les agents de recouvrement.

Tout dossier de crédit dont le montant est supérieur ou égal à trois millions est traité au niveau du CFE. C'est un crédit commercial qui s'adresse aux entrepreneurs commençants et autres personnes physique et morales exerçant des AGR avec des besoins de financement de trois millions et plus.

Les débloqués sont réalisés dans la mutuelle du bénéficiaire. Afin de limiter les opérations administratives liées à la gestion des crédits CFE, un plafond est instauré pour permettre à la mutuelle de prêter à un individu pour les dossiers gérés en CFE est portée à 5%. Toutefois, une mutuelle qui fait face à un membre dont les besoins de crédit sont supérieurs à son plafond individuel peut s'associer avec une autre mutuelle du Réseau afin de desservir les membres.

Ensuite, le dossier complet doit être transféré au CFE accompagné des commentaires de la mutuelle sur le projet sous étude et la moralité de l'emprunteur; la caisse recueillera le minimum d'informations relatives au projet, à l'identité et aux coordonnées de l'emprunteur en complétant la fiche d'admissibilité du membre jointe.

Les crédits commerciaux s'adressent particulièrement aux entrepreneurs, commerçants et autres personnes physiques ou morales exerçant des AGR. Exemples : filières du bâtiment, du textile, du cuir, de habillement, métallique, métallurgique, agro alimentaire.

Présenté comme étant un des plus grands réseaux de microfinance en Afrique de l'Ouest, PAMECAS est devenu un acteur majeur dans le domaine de la microfinance. Essentiellement urbain et périurbain, Le réseau est bâti sur les principes fondamentaux de la bonne gouvernance, de la rentabilité, ainsi que de l'autonomie technique et financière.

Après avoir atteint une certaine performance financière, le réseau a amorcé depuis quelques années son extension vers les zones rurales avec un financement sur fonds propres. Conformément à sa politique sociale, comme initialement prévu dans ses orientations, le PAMECAS a entamé la redistribution d'une partie de ses excédents financiers à travers les fonds sociaux, la mutuelle de santé et la Fondation.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Chapitre 5 : Description du produit IJA

Selon ADJAMAGBO et ANTOINE (2002 : 4), le Sénégal compte, selon les estimations, autour de 9,5 millions d'habitants en 2000 (6,88 millions au dernier recensement en 1988) dont la majorité est très jeune (57 % des sénégalais ont moins de 20 ans) et près de la moitié de la population est urbanisée.

On constate que parmi ces jeunes, très peu arrivent à terminer leurs études et ils se tournent vers la formation professionnelle dispensée soit dans centre, soit dans les ateliers.

Après leur formation, les jeunes cherchent à s'insérer dans les activités économiques, soit en cherchant un emploi dans les entreprises de la place, soit en créant leur propre activité. On se rend compte que les jeunes sont confrontés à de réelles difficultés pour accéder à un financement pour le démarrage de leur propre activité. C'est ainsi que le Réseau PAMECAS, dans sa mission de participer à la lutte contre la pauvreté, a mis en place un produit de crédit pour aider les jeunes artisans.

5.1. L'historique du produit IJA

Le Réseau PAMECAS a pris conscience des difficultés rencontrées par les jeunes pour accéder à un financement. Ainsi, il apporte sa contribution en mettant en œuvre des dispositifs d'appui appropriés pour les entreprises artisanales en démarrage. Cet appui consiste à mettre sur le marché un produit de crédit avec la participation de plusieurs partenaires.

Après une étude de marché, un produit de crédit intitulé Insertion des Jeunes Artisans (IJA) est mis sur pied. La cible de ce produit est constituée de jeunes artisans ayant reçu une formation de qualité, soit dans un atelier d'apprentissage, soit dans une école de formation professionnelle et qui veulent entreprendre personnellement ou en groupe une activité.

Le produit IJA est un crédit pour l'insertion ou le renforcement des jeunes artisans. Il a trois objectifs :

- favoriser l'auto-emploi des jeunes par le financement de leurs activités ;
- contribuer à l'absorption du chômage des jeunes ;
- améliorer la performance sociale du réseau PAMECAS.

Il faut souligner que le produit IJA est toujours en phase de test et le Réseau PAMECAS compte faire le lancement en 2011 sur l'ensemble de ses agences. Mais vue la complexité du produit, le Réseau n'a pas atteint cet objectif.

La première phase de test était lancée en 2003, la seconde phase en 2005 et la troisième phase en 2007. Pendant les trois phases de test, les partenaires institutionnels étaient l'Appui au Développement Autonome (ADA) et la Confédération des Institutions Financières (CIF) et pour chaque phase des partenaires locaux ont été choisis (école et centre de formation).

La première phase de test a démarré en 2003 avec comme partenaire local la Chambre des Métiers de Dakar. Cette dernière était chargée de la présélection et du suivi des jeunes artisans. Trente cinq jeunes artisans (neuf crédits de groupes et deux crédits individuels) ont été présélectionnés par la Chambre des Métiers de Dakar. Le Réseau PAMECAS a finalement financé quinze jeunes (trois crédits de groupes et deux crédits individuels) pour un montant global de 8 071 100 FCFA.

La répartition des crédits de groupe de la première phase est décrite dans le tableau n°3.

Tableau 3 : Nombre de crédits de groupe octroyés lors de la première phase

	NOMBRE	METIER	MONTANT
Groupe 1	8	4 mécaniciens, 2 électromécaniciens et 2 soudeurs	3 047 100 FCFA
Groupe 2	3	Cordonniers	1 000 000 FCFA
Groupe 3	2	Menuisiers	2 100 000 FCFA
Total	13		6 147 100 FCFA

Source : Données de l'enquête

La répartition des crédits individuels de la première phase est décrite dans le tableau n°4.

Tableau 4 : Nombre de crédits individuels octroyés lors de la première phase

	NOMBRE	METIER	MONTANT
Crédit individuel	1	Electricien	351 000 FCFA
Crédit individuel	1	Tapissier	1 573 000 FCFA
Total	2		1 924 000 FCFA

Source : Données de l'enquête

Des expériences tirées de la première phase ont montré les failles du produit IJA. Ainsi, le produit IJA est redéfini en prenant en compte des insuffisances à savoir le manque de suivi des bénéficiaires par la chambre des métiers et une mauvaise tenue des bénéficiaires de leurs cahiers de recettes et de dépenses.

La deuxième phase de test est lancée en 2005 et deux plans d'affaires ont été retenus. Quatre jeunes artisans ont bénéficié de ce produit répartis en un crédit de groupe et un crédit individuel. Pour cette phase, le Réseau PAMECAS était en partenariat avec les écoles et centres de formation et un formateur en GERME (gérer mieux son entreprise).

Les écoles et centres de formation étaient chargés de la sélection, du suivi et de l'accompagnement des jeunes artisans financés.

Le formateur en GERME était chargé de la formation et de l'élaboration des plans d'action pour les jeunes artisans sélectionnés.

Les jeunes artisans qui ont suivi la formation ont élaboré vingt trois plans d'affaires. Parmi ces derniers, neuf ont été retenus et déposés au niveau de la mutuelle MECSOM pour étude de dossier par le comité de crédit. Finalement deux plans d'affaires ont été retenus car les autres ne répondaient pas aux conditions d'éligibilité du produit IJA. Le volume de crédit est de 2 850 000 FCFA.

La répartition est décrite dans le tableau n°5

Tableau 5 : Répartition des crédits octroyés lors de la deuxième phase

	NOMBRE	METIER	MONTANT
Crédit groupe	3	Menuisier	2 500 000 FCFA
Crédit individuel	1	Cordonnier	350 000 FCFA
Total	4		2 850 000 FCFA

Source : Données de l'enquête

Des expériences tirées de la première et de la deuxième phase ont conduit le Réseau PAMECAS, CIF et ADA a envisagé une troisième phase basée sur l'appropriation intégrale du produit par PAMECAS. En effet, PAMECAS reproduisait un modèle de crédit développé par CIF. Maintenant, le Réseau va adapter le modèle de la CIF aux réalités des jeunes artisans sénégalais.

Pour mener à bien ce projet, une personne ressource a été mise à la disposition de l'expérimentation du produit IJA par le Réseau PAMECAS. Ainsi la sélection, la formation et le suivi ont été pris en charge par cette personne ressource.

Les partenaires du PAMECAS sont le Centre de Formations Artisanat (CFA) et le Centre de Couture Aliphajoe.

Les tâches assignées aux écoles et centres de formation sont la présélection, le suivi, l'accompagnement et l'appui au recouvrement.

Les écoles et centres de formation ont présélectionné trente jeunes et quinze ont été financés (deux crédits de groupe et onze crédits individuels) pour un montant total de 19 500 000 FCFA. Les quinze jeunes financés appartiennent à trois corps de métier à savoir la couture, la cordonnerie et la restauration. La répartition est décrite dans le tableau n°6

Tableau 6 : Nombre de crédits de groupe octroyés lors de la troisième phase

RUBRIQUE	NOMBRE	METIER	MONTANT
Groupe 1	2	Restauration	1 400 000 FCFA
Groupe 2	2	Couture	1 500 000 FCFA
Total	4		2 900 000 FCFA

Source : Données de l'enquête

La répartition des crédits individuels de la première phase est décrite dans le tableau ci-après.

Tableau 7 : Nombre de crédits individuels octroyés lors de la troisième phase

RUBRIQUE	NOMBRE	METIER	MONTANT
Crédit Individuel	10	Couture	15 900 000 FCFA
Crédit Individuel	1	Cordonnerie	700 000 FCFA
Total	11		16 600 000 FCFA

Source : Données de l'enquête

Au bilan des trois phases, trente quatre jeunes ont bénéficié du produit pour un montant global de 30 421 100 FCFA.

Nous allons récapituler, dans le tableau n°8, le nombre de bénéficiaires selon les différentes phases.

Tableau 8 : Nombre de bénéficiaires pour chaque phase

	PHASE 1	PHASE 2	PHASE 3	TOTAUX
GROUPE	13 (3 crédits)	3 (1 crédit)	4 (2 crédits)	20
INDIVIDUEL	2	1	11	14
Total	15	4	15	34

Source : Données de l'enquête

5.2. Les partenaires du produit IJA

Lors des trois phases de test, le Réseau PAMECAS était en collaboration avec des partenaires nationaux et internationaux.

5.2.1. Les partenaires internationaux

Il s'agit de l'Appui au Développement Autonome (ADA) et de la Confédération des Institutions Financières (CIF).

➤ ADA est une Organisation Non Gouvernementale (ONG) et il joue un rôle de premier plan dans le secteur de la microfinance au Luxembourg et au-delà des frontières. ADA est un partenaire de choix pour l'appui au développement autonome des populations exclues des services financiers traditionnels.

Constatant que les SFD au Sénégal se montrent réticents à financer des jeunes ayant peu d'expérience professionnelle, ADA a signé un protocole avec PAMECAS qui a deux buts. Dans un premier temps, PAMECAS développe et renforce auprès des jeunes leur capacité de gestion d'entreprise. Dans un deuxième temps, PAMECAS devra développer un produit de crédit adapté à leurs besoins couplé avec un suivi technique.

➤ CIF : société anonyme dont le siège se trouve à Ouagadougou au Burkina Faso est une organisation faitière.

Le PAMECAS est membre fondateur du CIF (Confédération des Institutions Financière). Cette dernière regroupe six fédérations agréées de mutuelle d'épargne et de crédit : RCPB (Burkina Faso), FECECAM (Bénin), FUCEC (Togo), KOFO JIGINEW et NYESIGISO (Mali) et PAMECAS (Sénégal).

Chaque fédération membre est représentée à la confédération par trois délégués dont deux élus et le directeur général du Réseau.

La zone d'intervention de la CIF prend en compte l'ensemble des pays membres de la zone UEMOA.

L'objet social de la CIF touche les domaines suivants :

- ❖ l'innovation par de nouveaux produits et services financiers ;
- ❖ l'innovation technologique et organisationnelle ;
- ❖ l'appui conseil au développement des affaires ;
- ❖ la professionnalisation des Réseaux ;
- ❖ l'échange des expériences et des informations ;
- ❖ la représentation des réseaux de mutuelles d'épargne et de crédit actionnaires.

La CIF aide PAMECAS dans la gestion du produit IJA. En effet, elle a lancé un produit de crédit « CREDART » pour les jeunes artisans Burkinabés à travers du RCPB.

5.2.2. Les partenaires nationaux

Il s'agit de la Chambre des Métiers (CM) de Dakar, le Centre de formation Artisanat (CFA) et Centre de Couture Aliphajoe. Les différentes tâches assignées à ces structures sont déjà décrites dans la section 5.1. Historique du produit IJA.

➤ La CM de Dakar est un établissement public à caractère professionnel. Elle est créée par loi 7792 du 10 Aout 1977. Le décret n° 92 1192 n°92 1191 du 19 août 1992 fixe le siège, les règles d'organisation et de fonctionnement, les attributions et les ressources des CM et de l'Union Nationale des Chambres des Métiers.

La CM est chargée d'assurer la représentation régionale des intérêts de l'artisanat auprès des pouvoirs publics. L'instance de coordination entre les CM et les pouvoirs publics est l'Union Nationale des Chambres des Métiers (UNCM).

La CM aide PAMECAS à présélectionner les jeunes artisans et le suivi de leur activité en vue de limiter les risques de défaillance des jeunes artisans.

➤ Le Centre de Formation Artisanale (CFA) a été transféré dans les locaux du Lycée Technique DELAFOSSE en 1985 et était sous la tutelle de la Direction de l'Enseignement Professionnel.

En 1998, le CFA a été rattaché à la Direction de l'Artisanat dans un état délabré. Il comporte les sections suivantes : la cordonnerie, la poterie, la vannerie, la bijouterie, la mécanique, la couture et l'Electricité/Electronique.

Le CFA intervient dans le processus d'octroi en aidant PAMECAS à sélectionner les jeunes dans le lot des artisans qui ont fini leur formation. Il aide aussi PAMECAS dans le suivi et les actions de recouvrement.

Le Centre de Couture Aliphajoe joue le même rôle que le CFA dans la gestion du produit IJA.

5.3. La présentation du produit IJA

Destiné aux jeunes artisans, le produit IJA a des caractéristiques et un processus d'octroi différents par rapport aux autres produits de crédit du Réseau PAMECAS. Ainsi nous

allons faire la présentation du produit IJA à travers de ses caractéristiques et de son processus d'octroi de crédit.

5.3.1. Les caractéristiques du produit IJA

La détermination des caractéristiques du produit IJA est faite en prenant en compte des résultats de l'étude de marché et des fiches techniques élaborées pour douze corps de métiers. Chaque fiche technique a permis de connaître le montant dont chaque corps de métier a besoin pour démarrer son activité. Les douze corps de métier choisis sont : la menuiserie bois, la menuiserie métallique, la poterie céramique, le froid et climatisation, la couture/styliste, la couture (femme), la coiffure, la teinture/batik, la bijouterie, la maintenance informatique, la cordonnerie, le nettoyage.

Les caractéristiques du produit IJA sont les suivantes :

- crédit individuel ou de groupe (2 à 4 jeunes au maximum) ;
- montant inférieurs à 3 000 000 FCFA ;
- apport : 5% pour les crédits individuels et pas d'apport initial pour le crédit de groupe ;
- durée maximale : 36 mois (dépendant de l'activité et du montant) ;
- garanties : caution solidaire, nantissement sur le matériel d'équipement ;
- différé : 3 à 6 mois suivant la recommandation de l'agent de crédit. Dans certains cas, les membres ne demandent pas de différer ;
- fréquence de remboursement : mensuelle ;
- taux d'intérêt : 20% dégressif et annuel ;
- frais de dossier : 1000 à 2000 FCFA selon le montant ;
- frais de gestion : 1% du montant accordé ;
- frais de cautionnement : 1% du montant accordé ;
- frais d'assurance pour les crédits individuels ;
- adhésion à la Mutuelle de Santé pour les individuels ou les membres des groupes de jeunes artisans pour un montant de 250 FCFA par personne chaque mois durant la durée du prêt ;
- formation en gestion, suivi et accompagnement.

Du fait que le PAMECAS évolue dans un secteur d'activité où la concurrence est très rude, des stratégies marketing sont utilisées tels que le suivi et l'appui conseil dans la gestion du crédit et de l'activité par PAMECAS, l'absence de garanties préalables, 3 à 6 mois de différé et l'adhésion et cotisation à la mutuelle pour la durée du crédit.

L'introduction du produit IJA a nécessité un changement organisationnel à savoir la redynamisation de l'équipe produit et l'affectation d'une personne ressource pour la gestion du produit.

5.3.2. Le processus d'octroi du produit IJA

Le processus d'octroi du produit IJA se fait en sept étapes à savoir la sensibilisation auprès des écoles et centres de formation, l'adhésion, le montage du dossier de crédit, la présentation du dossier au comité, le décaissement, le suivi et le recouvrement des créances.

➤ Sensibilisation auprès des écoles et centres de formation : cette étape a pour but : la présentation des produits de PAMECAS particulièrement le produit IJA aux jeunes artisans en fin de formation. Pour se faire, une rencontre avec les jeunes artisans est organisée avec l'aide des directions d'école ou centre de formation. L'agent de PAMECAS présente le produit IJA et il répond aux éventuelles questions des jeunes artisans. L'agent de PAMECAS va orienter les jeunes intéressés vers la caisse pilote pour l'adhésion.

➤ Adhésion des jeunes artisans : après la présentation, le jeune artisan intéressé se rend à la caisse pilote (MECSOM) pour l'adhésion. Pour être membre, le jeune artisan donne 10 000 FCFA (part sociale : 6 000 FCFA et frais d'adhésion : 4 000 FCFA), deux photos et une photocopie de la pièce d'identité.

Après l'adhésion auprès du caissier, l'agent de crédit donne un rendez-vous au jeune pour le montage du dossier de crédit après avoir recueilli des informations sur le montant et le corps de métier de l'artisan.

➤ Montage et validation du dossier de crédit : le montage du dossier et la validation de l'information sont des étapes très importantes. En effet, au cours de ces étapes, l'agent de crédit effectue un entretien avec le jeune artisan. Le succès de cet entretien dépend en grande partie de l'aptitude de l'agent responsable et nécessite de créer dès le début une ambiance chaleureuse et d'instaurer un client de confiance.

L'entretien a trois buts à savoir : de prendre connaissance du dossier du jeune artisan, de cerner les besoins financiers du jeune artisan ainsi que sa capacité de remboursement et d'obtenir des renseignements utiles qui permettent à la personne responsable d'effectuer un recouvrement avec l'aide des partenaires locaux.

A l'issue de l'entretien et dans la mesure où le jeune artisan remplit toutes les conditions, l'agent de crédit indique au jeune artisan le délai de la réponse et il convient avec l'artisan des moyens de communication.

➤ Présentation du dossier au CC : à ce niveau du processus, le rôle du CC est d'analyser la demande à l'aide des connaissances qu'il a aussi bien du jeune artisan, du corps de métier et de son environnement local. Le rôle de l'agent responsable est également important car l'information et la qualité technique du dossier agit sur la décision du CC. Après la réunion du CC, deux cas peuvent arriver : le crédit est accordé ou il est refusé.

Dans le cas où le crédit est refusé par le CC, le chef d'agence organise un entretien avec le jeune afin que la personne ressource lui explique les raisons de ce refus.

➤ Décaissement du crédit: à ce niveau, le chef de la caisse pilote invite le jeune artisan dont le dossier a été accepté, à signer les documents légaux (contrat de prêt et l'échéancier). Enfin, le décaissement est fait au profit de ce dernier.

➤ Suivi du crédit : l'action du Réseau PAMECAS ne se limite pas à la mise en place des prêts, mais elle se prolonge par un suivi et accompagnement de l'artisan. De temps en temps, l'agent de PAMECAS rend visite au bénéficiaire pour vérifier la tenue de ses cahiers de recettes et de dépenses. Et en cas de difficultés, il donne des conseils afin de permettre au jeune de bien rembourser son crédit.

➤ Recouvrement : il intervient dès que la caisse constate un retard dans le remboursement du crédit. Il s'agit de récupérer les sommes dues par un emprunteur en cas de non respect des termes du contrat de prêt pour une ou plusieurs échéances. La personne ressource avec l'aide des partenaires locaux rendent visite le défaillant pour le recouvrement de la créance.

Ce chapitre nous a permis de présenter le produit IJA et le processus d'octroi de crédit. Le chapitre suivant nous permettra de présenter et d'analyser les résultats de notre étude mais aussi de formuler des recommandations.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Chapitre 6 : Présentation et analyse des résultats et les recommandations

Notre questionnaire était administré à 34 jeunes artisans dont 11 femmes et 23 hommes. Il faut noter que lors des deux premières phases de test, nous n'avons que des bénéficiaires hommes. Ces derniers sont répartis en 7 corps de métiers que sont la mécanique, la menuiserie, la cordonnerie, la soudure, la couture, la restauration et la tapisserie. C'est à partir de la troisième phase que nous avons eu de bénéficiaires femmes dont 10 couturières et 1 restauratrice.

L'étude que nous avons menée auprès de ces 34 bénéficiaires a permis de collecter des informations auprès des bénéficiaires pour apprécier le degré d'adéquation du produit IJA à leurs besoins.

Ce chapitre sera composé de deux parties à savoir la présentation et l'analyse des résultats et les recommandations.

6.1. La présentation et analyse des résultats

Le profil socio-économique, les caractéristiques du produit IJA et le corps de métier de l'artisan sont les variables explicatives que nous avons retenues pour notre étude. Des indicateurs ont été affectés à chaque variable explicative. Ce qui nous permet de faire une analyse des résultats à partir de tableaux croisés indicateurs retenus avec crédits soldés mais aussi de voir quelle est l'incidence des variables retenus sur l'adéquation recherchée.

6.1.1. Le profil socio-économique du jeune artisan

Les indicateurs choisis relatifs au profil socio-économique des bénéficiaires enquêtés sont l'âge, le genre et la situation matrimoniale.

6.1.1.1. L'âge

L'analyse de l'âge des bénéficiaires a permis de mieux connaître le comportement de chaque catégorie d'âge par rapport au remboursement du crédit IJA.

Le tableau n°9 donne les statistiques de l'âge des bénéficiaires.

Tableau 9 : Statistique de l'âge des bénéficiaires

AGE	Effectif		Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart Type
	25-30	31-35				
	20	14	25	35	29	3

Source : Données de l'enquête

Le tableau n°9 fait ressortir que l'ensemble des bénéficiaires du produit IJA ont un âge moyen de 29 ans. L'âge minimum enregistré lors de l'enquête est 25 ans et l'âge maximum est 35 ans. L'écart type est de 3 et il indique que la tendance générale de l'âge des bénéficiaires est faiblement dispersée autour de la moyenne.

Le choix du réseau PAMECAS sur l'âge minimum de 25 ans pourrait s'expliquer par l'importance de l'expérience professionnelle. En effet, le réseau PAMECAS se dit que les artisans qui ont moins de 25 ans n'ont pas beaucoup d'expérience professionnelle. Pour le plafonnement d'âge à 35 ans, l'explication est liée à la cible du produit. En effet, le produit est destiné aux jeunes artisans ainsi le PAMECAS exclut les artisans ayant plus de 35 ans.

Le tableau n°10 donne la fréquence des bénéficiaires par âge selon qu'ils aient soldé ou non leur crédit.

Tableau 10 : Tableau croisé crédit soldé avec âge du bénéficiaire

	25 à 30		31 à 35	
	Effectif	Fréquence	Effectif	Fréquence
Soldé	10	50 %	5	36 %
Non soldé	10	50 %	9	64 %
Total	20	100 %	14	100 %

Source : Données de l'enquête

L'analyse des données de l'enquête montre que l'effectif le plus élevé des bénéficiaires de crédit se trouve dans l'intervalle d'âge compris entre 25 et 30 ans avec un total de 20 jeunes artisans sur 34 soit 59 %.

De l'analyse du tableau n°10, il ressort que 50 % de la classe d'âge 25 à 30 ans ont soldé leur emprunt contre 36% pour la classe d'âge 30 à 35 ans.

De cette analyse, il découle que les bénéficiaires les plus jeunes ont une forte proportion à solder le crédit. Ceci pourrait s'expliquer par leur dynamisme et le souci d'améliorer leur condition de vie. Cette situation pourrait également s'expliquer par la situation matrimoniale. En effet, si les bénéficiaires sont des célibataires, ils pourraient avoir moins de charges à supporter par rapport aux jeunes mariés.

Etant donné que la classe d'âge 25 à 30 ans rembourse mieux que celle de 31 à 35 ans (50 % contre 36 %), on peut dire que le produit IJA semble plus approprié pour les artisans âgés de 25 à 30 ans.

6.1.1.2. La situation matrimoniale

Il s'agit de voir l'influence de la situation matrimoniale sur le remboursement du prêt.

Le tableau n°11 présente la proportion des bénéficiaires selon leur situation matrimoniale

Tableau 11 : Répartition des crédits octroyés par situation matrimoniale

	Effectif	Fréquence
Marié	15	44 %
Célibataire	19	56 %
Total	34	100%

Source : Données de l'enquête

Au regard du tableau n°11, les bénéficiaires sont composés majoritairement de jeunes célibataires. En effet, on a 56 % de bénéficiaires célibataires contre 44 % de bénéficiaires mariés. Ceci pourrait s'expliquer par le fait que le PAMECAS pourrait estimer que les célibataires auraient peu de charge que les mariées.

Nous allons présenter le tableau de répartition des crédits soldé par la situation matrimoniale.

Tableau 12 : Tableau crédit soldé avec la situation matrimoniale des bénéficiaires

	Marié		Célibataire	
	Effectif	Fréquence	Effectif	Fréquence
OUI	3	20 %	12	63 %
NON	12	80 %	7	37 %
Total	15	100	19	100

Source : Données de l'enquête

L'analyse du tableau n°12, fait ressortir que les bénéficiaires mariés rencontrent plus de problèmes de remboursement. En effet, 80% des mariés n'ont pas soldé leur crédit contre 37 % des célibataires. Cette situation pourrait s'expliquer par le fait que la plupart des foyers au Sénégal sont composés de famille nombreuse. Le cout élevé des charges familiales pourrait ainsi expliquer les problèmes de remboursement rencontrés par les bénéficiaires mariés.

Ainsi, on se rend compte que le produit IJA est beaucoup plus approprié aux jeunes artisans célibataires qu'aux jeunes artisans mariés.

6.1.1.3. Le genre

Il s'agit de voir l'influence du genre (soit le bénéficiaire est un homme, soit le bénéficiaire est une femme) sur le remboursement du prêt.

Le tableau n°13 donne la répartition des crédits octroyés selon le genre.

Tableau 13 : Répartition des crédits octroyés par genre

	Effectif	Fréquence
Femme	11	32 %
Homme	23	68 %
Total	34	100 %

Source : Données de l'enquête

D'après le tableau n°13, on remarque que le PAMECAS accorde plus de crédit aux jeunes hommes qu'aux jeunes femmes. En effet, on a 23 hommes sur 34 soit 68 % contre 32 % de femmes.

Ceci peut s'expliquer par le fait que PAMECAS a eu plus de demandeurs hommes que de femmes. Le financement des femmes a commencé qu'à la troisième phase. Il faut aussi noter que PAMECAS donne une place importante aux femmes et ceci se traduit par la mise en place d'un produit de crédit spécialement destiné aux femmes (crédit AFSSEF). Le choix de PAMECAS sur la clientèle féminine peut s'expliquer d'une part par sa mission sociale et d'autre part, par le fait que les femmes assument mieux le remboursement de leur crédit et elles sont plus responsables et solvables. Cet avis n'est pas partagé par BOYE, HAJDENBERG et POURSAT (2006 : 97). En effet ces auteurs stipulent que les IMF estiment que les femmes remboursent mieux que les crédits que les hommes.

Le tableau n°14 donne la répartition des crédits soldés en fonction du genre.

Tableau 14 : Tableau croisé crédit soldé avec le genre

	Femme		Homme	
	Effectif	Fréquence	Effectif	Fréquence
OUI	1	9 %	14	61 %
NON	10	91 %	9	39 %
Total	11	100	23	100

Source : Données de l'enquête

Le tableau n°14 fait ressortir que 91 % des bénéficiaires de crédit féminin n'ont pas soldé contre seulement 39 % au niveau des bénéficiaires masculins. L'insolvabilité des femmes pourrait s'expliquer par leur manque de motivation à rembourser. La forte proportion de solvabilité des hommes (61%) peut s'expliquer par leur dynamisme et le souci d'améliorer leur condition de vie.

Ainsi, il semble que le produit IJA est plus adapté aux bénéficiaires hommes qu'aux bénéficiaires femmes.

6.1.2. Les caractéristiques du produit IJA

Cette partie met en évidence l'incidence des caractéristiques du produit sur le remboursement. Les indicateurs (caractéristiques) retenus sont la nature du prêt, les garanties, le taux d'intérêt et le suivi du crédit.

6.1.2.1. La nature du prêt

Par nature du prêt, il faut entendre crédit individuel et crédit solidaire qui sont accordés aux bénéficiaires.

Nous allons présenter le tableau de la répartition des crédits par nature de prêt.

Tableau 15 : Répartition des crédits octroyés par nature de prêt

	Effectif	Fréquence
Groupe	6	30 %
Individuel	14	70 %
Total	20	100%

Source : Données de l'enquête

L'analyse du tableau n°15 fait ressortir que le type de crédit le plus pratiqué est le crédit individuel avec 14 sur 20, soit 70 %. Toutefois, en termes de nombre, nous avons plus de bénéficiaires de crédit solidaire puisque les 6 crédits solidaires regroupent 20 bénéficiaires.

Le choix du réseau PAMECAS sur les crédits individuels pourrait s'expliquer par le fait qu'en zone urbaine les bénéficiaires de crédit individuel sont plus solvables. En zone rurale, le crédit solidaire marche beaucoup car la solidarité est sacrée.

Ce point de vue est partagé par les auteurs BOYE, HAJDENBERG et POURSAT (2006 : 70), car ces derniers estiment que le crédit individuel est considéré comme bien adapté à une clientèle de micro-entrepreneurs en milieu urbain.

Le tableau n°16 donne le croisement des crédits soldés avec la nature du prêt.

Tableau 16 : Tableau croisé crédit soldé avec nature du prêt

	Groupe		Individuel	
	Effectif	Fréquence	Effectif	Fréquence
Soldé	4	67 %	7	50 %
Non soldé	2	33 %	7	50 %
Total	6	100 %	14	100 %

Source : Données de l'enquête

Il ressort de l'analyse du tableau n°16, qu'au niveau des prêts individuels, 50 % ont soldé leur crédit contre 67 % des bénéficiaires de prêt de groupe. Cependant lors des entretiens avec les bénéficiaires de prêt de groupe, il a été constaté que même s'ils rencontrent des difficultés à la mobilisation des différentes cotisations, ils parviennent tout de même à respecter le calendrier de versement. Ceci pourrait s'expliquer par la solidarité qui existe au sein du groupe. En effet, les membres du groupe se sentent solidairement responsable du crédit et collectivement propriétaire de l'entreprise.

Ainsi, le produit IJA serait plus adapté aux bénéficiaires de crédit solidaire qu'aux bénéficiaires de crédit individuel.

6.1.2.2. Les garanties

En résumé, trois types de garantie sont demandés par PAMECAS: la caution solidaire, l'épargne nantie et le nantissement du matériel financé.

Il faut signaler que le nantissement du matériel financé est demandé à n'importe quel type de prêt, en plus une garantie morale est demandé aux emprunteurs en groupe et pour les prêts individuels, une épargne nantie est demandée. Ainsi, notre analyse portera sur l'influence des garanties morales et financières.

Le tableau n°17 donne la répartition des crédits soldés selon les garanties fournies.

Tableau 17 : Tableau croisé crédit soldé avec garantie demandée aux bénéficiaires

	Morale		Financière	
	Effectif	Fréquence	Effectif	Fréquence
Soldé	4	67 %	7	50 %
Non soldé	2	33 %	7	50 %
Total	6	100	14	100

Source : Données de l'enquête

L'analyse du tableau n°17 fait ressortir que seulement 33% des crédits octroyés avec garantie morale ne sont pas soldés contre 50 % des crédits avec garantie financière individuel.

On constate que les bénéficiaires de crédit solidaire remboursement mieux que ceux de crédit individuel. Cette situation pourrait s'expliquer par leur capacité à faire face au besoin en fonds de roulement. En effet, le produit IJA est un crédit pour le démarrage d'activité et au cours de l'activité, un besoin en fonds de roulement va naître.

Ce point de vue est partagé par les auteurs BOYE, HAJDENBERG et POURSAT (2006 : 47), car ils disent qu'une personne qui souhaite démarrer une simple activité de vente de légumes sur les marchés a besoin d'acquies un premier stock. Il ne s'agit pas à proprement parler d'investissement, mais de fonds de roulement.

Pour faire face au besoin en fonds de roulement, les bénéficiaires de crédit solidaire sont plus à l'aise car ils n'ont pas déposé d'épargne nantie et aussi il y'a l'esprit de solidarité.

Ainsi, le produit IJA serait plus adapté aux bénéficiaires de prêt de groupe qu'aux bénéficiaires de crédit individuel.

6.1.2.3.Le taux d'intérêt

Il s'agit de voir d'une part le point de vue des bénéficiaires sur le taux d'intérêt, d'autre part le niveau de remboursement des crédits des bénéficiaires.

Le tableau n°18 présente l'appréciation du taux d'intérêt par les bénéficiaires.

Tableau 18 : Appréciation du taux d'intérêt par les jeunes artisans

RUBRIQUE	Effectif	Fréquence
Elevé	29	85 %
Non élevé	5	15 %
TOTAL	34	100 %

Source : Données de notre enquête

D'après l'analyse du tableau n° 18, on remarque que 85 % des bénéficiaires disent que le taux d'intérêt est élevé contre 15 %. Ceci pourrait s'expliquer, d'une part par le taux appliqué par les concurrents qui est inférieur au taux du réseau PAMECAS, et d'autre part, par le taux de rentabilité de l'activité de l'artisan qui est inférieur au taux d'intérêt du PAMECAS.

Nous allons présenter la répartition des crédits (soldés et non soldés) en fonction de l'appréciation par les bénéficiaires du taux d'intérêt (élevé et non élevé).

Tableau 19 : Tableau croisé crédit soldé avec appréciation du taux d'intérêt par les bénéficiaires

	Non élevé		Elevé	
	Effectif	Fréquence	Effectif	Fréquence
Soldé	5	100 %	10	34 %
Non soldé	0	0 %	19	66 %
Total	5	100 %	29	100 %

Source : Données de l'enquête

Le tableau n°19 fait ressortir que la totalité des bénéficiaires qui affirment que le taux d'intérêt n'est élevé pas ont soldé leur crédit. Ceux qui estiment que le taux d'intérêt est élevé, plus de la moitié n'ont pas soldé. En effet, nous avons 100 % des bénéficiaires qui disent que le taux d'intérêt n'est pas élevé ont soldé leur crédit contre 34 % qui affirment que s'est élevé.

L'explication que l'on pourrait donner est la sous-évaluation de l'activité du bénéficiaire. En effet, la crise énergétique a entraîné la location de groupe électrogène et l'achat de

carburant pour certains bénéficiaires. Alors que lors de l'évaluation de la capacité de remboursement de l'activité de l'emprunteur, il se peut que le réseau PAMECAS n'ait pas pris en compte ces dépenses supplémentaires (location des groupes électrogènes). De ce fait, on constate que le taux de rentabilité de certains bénéficiaires serait inférieur au taux d'intérêt appliqué.

Ainsi, on peut dire que le taux d'intérêt appliqué par le PAMECAS ne serait pas adapté à certaines activités des artisans.

6.1.2.4. Le suivi de l'agent de crédit

Après octroi de crédit, le réseau PAMECAS, par l'intermédiaire de ses agents de crédit, rend visite aux bénéficiaires pour se rendre compte de l'utilisation effective pour laquelle le crédit a été sollicité.

Le tableau n°20 donne la répartition des crédits soldés en fonction de l'appréciation du système de suivi par les bénéficiaires.

Tableau 20 : Appréciation par les bénéficiaires du système de suivi

	Ceux qui ont soldé		Ceux qui n'ont pas soldé	
	Effectif	Fréquence	Effectif	Fréquence
Bon suivi	5	15 %	0	0%
Mauvais suivi	10	85 %	19	100 %
Total	15	100 %	19	100 %

Source : Données de l'enquête

L'analyse du tableau n°20 fait ressortir que 15 % des bénéficiaires qui ont soldé leur crédit affirme que le système de suivi est bon contre 0 % des bénéficiaires qui n'ont pas soldé. Ceci peut s'expliquer par la défaillance des chambres de métiers. En effet, le réseau PAMECAS avait délégué le système de suivi à la chambre des métiers de Dakar. Cette dernière n'a pas bien fait son travail. Alors que si la chambre des métiers avait rempli sa mission, cela aurait permis de détecter les difficultés que le jeune rencontre afin de prendre certaines mesures.

On se rend compte que le système de suivi du réseau PAMECAS n'est pas approprié aux besoins des artisans.

6.1.3. Le corps de métier

Cette partie met en évidence l'incidence du corps de métier sur le remboursement. Les indicateurs retenus sont la menuiserie, la cordonnerie, la tapisserie, la couture, la restauration, la mécanique, la soudure et l'électricité.

Le tableau n°21 présente la répartition des crédits soldés en fonction du corps de métier.

Tableau 21 : Tableau croisé crédit soldé avec corps de métier

	MN		CD		T		CT		R		MC		S	
	E	F	E	F	E	F	E	F	E	F	E	F	E	F
Soldé	5	100%	5	100%	1	100%	3	25%	0	0%	0	0%	0	0%
Non soldé	0	0%	0	0%	0	0%	9	75%	2	100%	6	100%	2	100%
Total	5	100%	5	100%	1	100%	12	100%	2	100%	6	100%	2	100%

Source : Données de l'enquête

Légende

Menuiserie : MN

Restauration : R

Cordonnerie : CD

Mécanique : MC

Tapisserie : T

Soudure : S

Couture : CT

E : effectif et F : fréquence

L'analyse du tableau croisé crédit soldé avec corps de métier révèle que 100 % des bénéficiaires exerçant les corps de métiers tels que la menuiserie, la cordonnerie, la tapisserie et l'électricité ont soldé leur prêt. Toutefois, les bénéficiaires exerçant les corps de métiers tels que la mécanique, la restauration ou la soudure n'ont pas soldé. Concernant le corps de métier couture, 25 % des bénéficiaires ont soldé contre 75 %.

Deux raisons pourraient expliquer les difficultés de remboursement rencontrées par les bénéficiaires mécaniciens. La première raison est liée à la profession mécanique car celle-

ci nécessite un vaste espace, alors qu'à Dakar, il est difficile de trouver un vaste espace car les propriétaires des vastes sites préfèrent construire des immeubles. L'autre raison est liée au manque de confiance des clients. En effet, les clients sont réticents car ils se disent que les jeunes bénéficiaires sont des débutants et n'ont pas accumulé assez de pratique.

Les difficultés de remboursement rencontrées par les couturières pourraient s'expliquer par la crise énergétique. En effet, nous avons beaucoup de délestage de longue durée, ce qui entraîne un temps mis entre la réception du tissu et la fin de la confection longue. Par conséquent, nous avons un décalage entre la date de remboursement et les rentrées d'argent.

Ainsi, le remboursement mensuel ne serait pas adapté à certains corps de métier comme la couture.

6.1.4. Synthèse de l'analyse des résultats

Il s'agit de faire un résumé de l'analyse des résultats de notre étude. Nous allons récapituler dans un tableau l'incidence de tous les indicateurs retenus sur le niveau de remboursement.

Tableau 22 : Tableau récapitulatif de l'analyse des résultats

	Ceux qui ont soldé	Ceux qui n'ont pas soldé
Age	25 à 30	31 à 35
Genre	Homme	Femme
Situation matrimoniale	Célibataire	Marié
Nature du prêt	Crédit solidaire	Crédit individuel
Garantie	Cautions solidaire	Epargne nantie
Taux d'intérêt	Inférieur ou égal à 20	+ 20 %
Suivi du crédit	Suivi de l'activité	Suivi après constat de la défaillance
Corps de métier	Menuiserie, cordonnerie, tapisserie, électricité	Mécanique, couture, restauration

Source : Nous même

Les résultats ci-dessus montre que l'adéquation entre le produit IJA et les besoins des jeunes artisans repose sur plusieurs critères.

Au regard de la présentation et l'analyse des résultats de notre étude, on peut dire que le produit IJA serait plus approprié aux hommes artisans célibataires, ayant un âge compris entre 25 et 30. En plus, ils doivent solliciter un crédit solidaire et exercent les professions telles que la menuiserie, la cordonnerie, la tapisserie ou l'électricité.

6.2. Recommandations

Au regard de l'ensemble des résultats de l'étude et des difficultés des jeunes artisans à solder leur crédit, nous proposons des recommandations au réseau PAMECAS, aux jeunes artisans et à l'Etat sénégalais.

6.2.1. Le réseau PAMECAS

Au regard des analyses de l'enquête, il semble que le produit IJA prend en compte les besoins des jeunes artisans. En effet, le taux d'intérêt (20% annuel dégressif), les garanties exigées (5% pour le crédit individuel et pas de garantie pour le crédit solidaire) et le financement de démarrage d'activités montrent la volonté du Réseau PAMECAS à contribuer à l'absorption du taux de chômage des jeunes. Toutefois, nous pensons que les axes sur lesquels les actions peuvent être menées sont :

- multiplier les séances de sensibilisation à l'endroit des jeunes artisans en vue d'augmenter le nombre de bénéficiaires de crédit et de les conscientiser sur l'importance de leur solvabilité ;
- mettre en place un comité d'assistance techniques, de conseils, de formation et surtout de suivi des crédits. Ce comité sera formé de spécialistes (gestionnaires, financiers, agent de crédit et d'un maitre artisan) et permettra d'utiliser du crédit par les bénéficiaires de façon efficace ;
- introduire une clause dans le contrat de crédit qui autorise la possibilité de retrait de l'épargne nantie pour les emprunteurs individuels si des besoins en fonds naissent et que le bénéficiaire n'arrive pas y faire face.

6.2.2. Les jeunes artisans

- Mettre en place des centrales d'achat de matières premières : l'accès aux matières premières constitue une véritable préoccupation pour les jeunes artisans. Pour pallier cette situation, les jeunes artisans peuvent se rapprocher les uns des autres pour être plus efficace et complémentaire et créer des coopératives ou des centrales d'achat pour faciliter les approvisionnements.
- Organiser des foires avec la collaboration des chambres de métier pour faciliter l'écoulement de leurs produits ;
- Créer des ateliers mutualiste avec la collaboration des chambre de métier pour les outils de production indispensable et chers ;

6.2.3. L'Etat

L'Etat doit aider les SFD à promouvoir leurs activités ; ainsi il peut :

- Stimuler la consommation locale : le gouvernement peut sensibiliser la population sénégalaise à la consommation locale. Par exemple, faire comprendre qu'en achetant les produits artisanaux, elle fait vivre des familles sénégalaises.
- Créer un fonds de garantie : l'Etat peut créer un fonds qui pourra se porter garante des jeunes artisans auprès des SFD.

Au regard des opportunités que présente le secteur de l'artisanat, pour contribuer à la lutte contre le chômage des jeunes, nous nous sommes proposé d'apporter notre petite contribution à leur résolution à travers ces quelques recommandations.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

CONCLUSION GENERALE

L'objectif de cette étude était d'analyser l'adéquation des produits de crédit aux besoins des jeunes artisans : cas du Réseau PAMECAS. De façon spécifique :

- à identifier les caractéristiques socio-économiques qui influencent le remboursement du crédit ;
- à vérifier l'influence du corps de métier des jeunes artisans sur le remboursement de crédit ;
- à rechercher l'influence des caractéristiques du produit IJA sur le remboursement du crédit ;
- et faire des recommandations qui seront à même d'améliorer le niveau de remboursement.

A la question de savoir est-ce que le produit IJA est adéquat aux besoins des jeunes artisans, l'étude révèle que cette adéquation dépend de plusieurs facteurs. A l'aide des outils de la statistique tels que les calculs des fréquences, des effectifs et l'utilisation de tableaux croisés, il a été identifié certaines variables au niveau du profil socio-économique des jeunes artisans, des caractéristiques du produit IJA, le corps de métier qui ont une incidence sur le remboursement.

En outre, l'étude révèle que les jeunes artisans représentent une population qui n'a pas assez d'expérience professionnelle. Le croisement entre le fait que le jeune artisan rencontre des difficultés pour le remboursement de son prêt et les différentes variables ainsi retenues nous a permis de comprendre que les difficultés que les bénéficiaires rencontrent pour le remboursement de leur prêt sont plutôt liées à l'inadéquation entre le corps de métier et les modalités de remboursements.

Par ailleurs, l'étude révèle aussi que les jeunes artisans ressentent des besoins en service non financiers qui leur permettront de mener à bien leur activité. Ces services sont, entre autre, l'accès à des soins de santé et de formation en gestion et en marketing.

L'octroi de crédit n'est pas une science exacte, mais une totale adhésion aux principes fondamentaux définis à travers diverses expériences peut procurer au réseau PAMECAS une assurance raisonnable contre les pertes. En effet, il ressort de notre étude que le PAMECAS dispose d'une organisation adaptée et moderne qui peut lui assurer une maîtrise suffisante du produit IJA

CESAG - BIBLIOTHEQUE

ANNEXES

Annexe 1 : Guide de questionnaire

I / PROFIL SOCIO-ECONOMIQUE DE L'ARTISAN

1) Age :

2) Sexe :

Homme :

Femme :

3) Situation matrimoniale

Célibataire :

Marié (e) :

Veuf (ve) :

4) Nombre de personnes en charge (taille de la famille) :

II / CORPS DE METIER

1) Artisanat de production

Cordonnerie :

Menuiserie :

Couture :

Restauration :

Tapisserie :

2) Artisanat de service

Mécanique :

Soudure :

III / CARACTERISTIQUES DU CREDIT

1) Nature du crédit:

Groupe :

Individuelle :

2) Garanties exigées

A) Garantie matérielle

Equipement de travail :

Autres :

Quelle est la valeur estimée de cette garantie :

B) Garantie morale

Caution solidaire :

Aval :

C) Garantie financière ou blocage de fonds :

Oui :

Non :

3) La garantie exigée vous convient-elle ?

Oui :

Non :

4) Quelles sont les modalités de remboursement ?

Mensuelle :

Autre :

3) Les modalités de remboursement vous conviennent-elles ?

Oui :

Non :

5) Le taux d'intérêt est-il élevé ?

OUI :

NON :

3) Le taux d'intérêt exigé vous convient-il ?

Oui :

Non :

6) Arrivez-vous à payer régulièrement vos échéances ?

Oui :

Non :

Si non pourquoi ?

7) Recevez-vous régulièrement des visites des agents de crédit ?

Oui :

Non :

Si oui, quelle est la raison de cette visite ?

Annexe 2 : Guide d'entretien

1. Quel est le processus d'octroi du produit IJA?
2. Cet processus est-il convenable aux jeunes artisans selon vous ?
3. Quelles sont les raisons de rejet d'une demande de crédit ?
4. Comment appréciez-vous la crédibilité d'un jeune artisan qui vous sollicite un crédit ?
5. Y'a-t-il respect de l'objet du crédit par le bénéficiaire?
6. Les échéanciers sont-elles régulièrement remboursées?
7. Quelles sont les difficultés rencontrées par mes jeunes artisans au cours de leur activité?
8. Quelles sont les suggestions que les bénéficiaires peuvent émettre sur le fonctionnement de leurs structures de financement respectives?

CESAG - BIBLIOTHEQUE

CESAG - BIBLIOTHEQUE

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES

1. Agence Pour la Création d'Entreprises Françaises (2006), *Financer votre création d'entreprise, Edition d'Organisation*, Paris, 195p.
2. APPERT Michel (2001), *Réussir avec son banquier*, Edition CARNOT, France, 167p.
3. ASSI-ESSO Anne-Marie H. et DIOUF Ndiaw (2002), *Recouvrement des créances*, BRUYLANT, BRUXELLES, 254p.
4. BALLOT Gérard (1996), *Les marchés internes du travail: de la microéconomie à la macroéconomie*, Presses Universitaire de France, Paris, 367p.
5. BOYE Sébastien, HAJDENBERG Jérémy et SERVIGNY Christine (2006), *Le guide de la microfinance : microcrédit et épargne pour le développement*, Edition d'Organisation, Paris, 304p.
6. CAMARA Lucien R. (2003), *La gestion du risque en microfinance : comment gérer avec efficacité les risques d'une IMF*, Edition PLANTATLON, Cote d'Ivoire, 176p.
7. COUSSERGUES Sylvie (2007), *Gestion de la banque : Du diagnostic à la stratégie*, Edition DUNOD, Paris, 272p.
8. DHORDAN Roland et CLODONG Olivier (1995), *Les taux d'intérêt: instrument monétaire au cœur de l'économie*, Editions d'Organisation, Paris, 93p.
9. DIAKITE Bouakary Sidiki (2009), *De la finance formelle et informelle à la microfinance*, Edition Menaibuc, Paris, 136p.
10. DJEFAF Sabrina (2007), *La finance entre le marché et la solidarité. L'exemple de l'Afrique de l'ouest*, Edition les archives contemporaines, Paris, 116p.
11. DUBAR Claude (1990), *la formation professionnelle continue*, Edition La Découverte, Paris, 125p.
12. GAMBIER Dominique (1978), *analyse conjoncturelle du chômage*, Presses Universitaire de France, Paris, 459p.
13. GIRET Jean François (2000), *Pour une économie de l'insertion professionnelle des jeunes*, CNRS Edition, Paris, 247p.
14. GOURIEROUX Christian TIOMO André (2007), *Risque crédit : une approche avancée*, E Edition CONOMICA, Paris, 383p.

15. GRANGEAS Geneviève et LEPAGE Jean Marie (1993), *Economie de l'emploi*, Presses Universitaire de France, Paris, 234p.
16. HELMS Brigit (2006), *La finance pour tous*, Edition Saint-Martin, Quebec, 187p.
17. JURA Michel (2003), *Technique financière internationale*, Edition DONOD, Paris, 447p.
18. LABADIE Axelle et ROUSSEAU Olivier (1996), *crédit Management : gérer le risque client*, Ed. ECONOMICA, Paris, 238p.
19. LE FRESNE Florence (2003), *les jeunes et l'emploi*, Edition La Découverte, Paris, 122p.
20. LECAILLON Jacques (1973), *les salaires*, Edition CUJAS, France, 202p.
21. LELART Michel (2005), *De la finance informelle à la microfinance*, Edition les archives contemporaines, Paris, 116p.
22. LHERIAU Laurent (2009), *Précis de réglementation de la microfinance*, Agence Française de Développement, Paris, 359p.
23. MALDONADO C. et les autres auteurs (1999), *Le secteur informel en Afrique : face aux contraintes légales et institutionnelles*, Bureau International du Travail, Genève, 367p.
24. MARCHAL Jean et POULON Frédéric (1987), *Monnaie et crédit*, Edition CUJAS, Paris, 635p.
25. MATHIEU Michel (1995), *L'exploitant bancaire et le risque crédit : mieux le cerner pour mieux le maîtriser*, Edition d'Organisation, Paris, 301p.
26. MORIO Simone (1979 : 24), *Deux études sur le chômage des jeunes instruits*, UNESCO, Paris, 133.
27. NDIAYE Fodé (2009), *Microfinance en Afrique de l'Ouest quelle viabilité?*, L'Harmattan, Paris, 415p.
28. NOWAK Maria (2005), *on ne prête (PAS) qu'aux riches. La révolution du microcrédit*, Edition Jean Lattés, France, 270p.
29. OHADA (1998), *Acte uniforme portant organisation des procédures simplifiées de recouvrement et des voies d'exécution*, Edition comptables et Juridiques, Dakar, 107p.
30. ONNAINTY Marcel (2003), *Le recouvrement des créances au moindre cout*, Edition d'organisation, Paris, 151p.
31. OUEDRAOGO Alpha et GENTIL Dominique (2008), *la microfinance en Afrique de l'Ouest*, Edition Karthala, Paris, 304p.

32. PIGANEAU Laurence (2008), *Le guide de la micro entreprise*, Edition d'Organisation, Paris, 242p.
33. PRADERIE Michel et PLASSE Denis (1995), *Les enjeux de la formation*, RETZ, Paris, 123p.
34. ROLLANDE Luc Bernet (2002), *Principe de technique bancaire*, Edition DONOD, Paris, 432p.
35. ROUSTANG Guy (1982), *Le travail autrement. Travail et mode de vie*, BORDAS, Paris, 251p.
36. SERVET Jean Michel (2006), *Banquier aux pieds nus : la microfinance*, Odile Jacob, Paris, 511p.
37. SERVIGNY Arnaud et ZELENKO Ivan (2003), *Le risque de crédit: nouveaux enjeux bancaires*, Edition DONOD, Paris, 259p.
- STAMBOULI Michel (2000), *L'économie du travail. Des théories aux politiques*, Nathan/HER, Paris, 192p.

LOIS

38. Loi n°2008-47 du 03 septembre portant réglementation des SFD au Sénégal et le Décret n°2008-1366 du 28 novembre 2008 portant application de la loi 2008-47 du 03 septembre portant réglementation des SFD

SOURCES INTERNET

39. ABALO Kodjo (2007), *Conférence économique africaine : importance de la microfinance dans le financement des micro entreprises au Togo*, <http://www.uneca.org/aec/documents/Kodjo%20Abalo.pdf>
40. ACCLASSATA Denis, ALI AGA Leila et EGGOH Jude (2009), *Microcrédit et corruption : description et analyse théorique*, http://www.univ-orleans.fr/leo/pdf/colloque_cotonou/pdf_articles_complets_fin/ali_aga_acclassato_eggo_h.pdf
41. ADJAMAGBO Agnès et ANTOINE Philippe (2002), *Le Sénégal face au défi démographique*, <http://www.dial.prd.fr/senegal/3-publications/pdf/demosenegal.pdf>
42. ADJOVI Hugues Tayé (2007), *La dynamique associative dans le secteur de l'artisanat à Kandi : un enjeu de développement*, http://www.memoireonline.com/01/09/1925/m_La-dynamique-associative-dans-le-secteur-de-lartisanat--Kandi-un-enjeu-de-developpement1.html

43. AYAYI Ayi et NOEL Christine (2007), *Défis et perspective de la recherche en microfinance*,
[http://www.lamicrofinance.org/files/22001 file Defis et perspectives de la recherche en microfinance.pdf](http://www.lamicrofinance.org/files/22001_file_Defis_et_perspectives_de_la_recherche_en_microfinance.pdf)
44. BCEAO (2009), *guide méthodologique du contrôle interne des SFD dans les pays de l'UEMOA*, [www.gtms.sn/IMG/pdf/046 - Guide contr le interne 23-12-09.pdf](http://www.gtms.sn/IMG/pdf/046 - Guide_contr_le_interne_23-12-09.pdf)
45. BELGHITH Meriam (2008), *La gestion de risque crédit en microfinance par le crédit scoring*, <http://www.memoireonline.com/08/09/2645/la-gestion-des-risques-de-credit-en-microfinance-par-le-credit-scoring.html>
46. BHUKUTH Augendra, BALLETT Jérôme et RADIA Katia (2005), *L'apprentissage : une alternative au travail des enfants ?*
<http://www.capabilityapproach.com/pubs/966BALLETT.pdf>
47. Centre du Commerce International (2003), *Le marketing des produits de l'artisanat et des arts visuels : le rôle de la propriété intellectuelle*,
http://www.wipo.int/sme/fr/documents/pdf/marketing_crafts.pdf
48. CGAP (1998), *Audit externe des institutions de microfinance : guide pratique, volume 2*, http://microfinancement.cirad.fr/fr/bao/pdf/v2audit_full.pdf
49. CGAP (2004), *Le plafonnement des taux d'intérêt en microfinance : qu'en est-il à présent ?*, [http://www.cgap.org/gm/document-1.9.2652/OP9 FRN.pdf](http://www.cgap.org/gm/document-1.9.2652/OP9_FRN.pdf)
50. Chambre de Commerce et d'industrie de Meurthe-et-Moselle (2006), *Création d'entreprise juridique, fiscal, social : se mettre à son compte*,
http://www.nancy.cci.fr/site/informer/info_juridique/pdf/C4.pdf
51. CHARMES Jacques et OUDIN Xavier (1994), *Formation sur le tas dans le secteur de l'informel*, http://horizon.documentation.ird.fr/exl-doc/pleins_textes/pleins_textes_6/b_fdi_35-36/41053.pdf
52. CHURCHILL Craig et Dan COSTER (2001), *Manuel de gestion des risques en microfinance*, http://www.lamicrofinance.org/files/14711_microfinance_risk_mgmt_handbook_french.pdf
53. CLAUDE Jean (1997) ; *Cahier de l'emploi et de la formation 1 : l'insertion des jeunes et les politiques d'emploi-formation*,
http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@ed_emp/documents/publication/wcms_120236.pdf

54. COULIBALY Facoly (2003), *Création d'un environnement favorable à la compétitivité du secteur de l'artisanat non minier sur les marchés extérieurs*, <http://www.afribone.net.gn/commerce/rapports/nonminier.pdf>
55. DEMIER Arnaud, *Déséquilibres économique et monétaire : chômage et inflation*, <http://www.oeconomia.net/private/cours/economiegenerale/CAPET/06.desequilibrseconomiques.pdf>
56. DUGAS-IREGUI Sébastien (2007), *Le débat entre institutionnaliste et welfaristes en microfinance*, http://www.ieim.ugam.ca/IMG/pdf/Collaboration_speciale_-_Dugas_microfinance.pdf
57. ELBAUN Mireille et Marchand Olivier (1993), *Emploi et chômage des jeunes dans les pays industrialisés : la spécificité de la France*, http://www.travail-emploi-sante.gouv.fr/publications/Revue_Travail-et-Emploi/pdf/58_3350.pdf
58. GAGNE Marie, CARRE Ginette et FALL Mor (2008), *Le mouvement coopératif au Sénégal : comprendre les enjeux de son développement*, http://www.socodevi.org/_userfiles/file/Autres_publications/Etat%20des%20lieux%20mouvement%20coop%20Senegal%20version%20courte.pdf
59. LAURAS-LOCOH Thérèse et LOPEZ-ESCAR Nuria (1992), *Les jeunes en Afrique : enjeux démographiques, enjeux sociaux*, <http://www.ecolabs.org/IMG/pdf/040103ar.pdf>
60. MAMBOU Patrick Félicien (2006), *Stratégies d'insertion des jeunes de la ville de Yaoundé*, http://www.memoireonline.com/04/10/3377/m_Strategies-dinsertion-des-jeunes-de-la-ville-de-Yaounde11.html
61. Nations Unis (2010), *Année Internationale de la Jeunesse (août 2010-août 2011 : Dialogue et compréhension mutuelle)*, <http://social.un.org/youthyear/docs/brochure-fr.pdf>
62. NGENDA HAYO Eric (2007), *Microcrédit : justification, émergence et état des lieux*, <http://storage.canalblog.com/50/50/183366/18354930.pdf>
63. OSSE Loukmane Olawalé (2006), *Gestion de crédit dans les institutions de microfinance*, http://www.memoireonline.com/04/10/3398/m_Gestion-de-credit-dans-les-institutions-de-micro-finance6.html
64. SIE TIOYE Antoine-Marie et BAHAN Dalomi (2009), *Thème 11 : Situation socioéconomique des enfants et jeunes au Burkina Faso*, http://www.insd.bf/fr/IMG/pdf/Theme11-Situation_socioeconomique_des_enfants_et_des_jeunes.fr

65. ZANNOU Dona Maurice (2010), *Financement des initiatives entrepreneuriales chez les jeunes du Benin*,
http://www.memoireonline.com/07/10/3637/m_Financement-des-initiatives-entrepreneuriales-chez-les-jeunes-du-Benin6.html

CESAG - BIBLIOTHEQUE