



**Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion**

**CESAG BF – CCA  
BANQUE, FINANCE, COMPTABILITE,  
CONTROLE & AUDIT**

**Master Professionnel en  
Comptabilité et Gestion Financière  
(MPCGF)**

**Promotion 6  
(2011-2013)**

**Mémoire de fin d'étude**

**THEME**

**Etude comparée entre la finance conventionnelle  
et la microfinance pour le choix de financement  
de la filière porcine en Côte D'Ivoire**

**Présenté par :**

**N'Nah Hervé Yves Bertrand N'DA**

**Dirigé par :**

**M. Hugues Oscar LOKOSSOU**  
Contrôleur de gestion à la BCEAO  
Enseignant associé au CESAG

**Avril 2014**

## Dédicaces

A mes parents N'DA Marie Chantale et N'DA Malan Raphaël pour les sacrifices, leur soutien et leur encouragement.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## Remerciements

Au terme de ce travail, mes remerciements s'adressent à :

- ✓ Monsieur Moussa YAZI, le Chef Département CESAG-BF CCA, pour sa rigueur et sa constance dans le travail bien accompli ;
- ✓ Monsieur Hugues Oscar LOKOSSOU, Enseignant en Contrôle de Gestion, pour ses conseils, sa rigueur scientifique et pour avoir accepté de m'encadrer dans ce travail ;
- ✓ la 6<sup>ème</sup> promotion de la MPCGF, qui a été ma famille pendant ces deux années d'études ;
- ✓ Monsieur Pévanny Soumaïla YEO Secrétaire Permanent à l'inter Profession Porcine de Côte d'Ivoire, pour son soutien et ses orientations ;
- ✓ toute ma famille en Côte d'Ivoire, particulièrement AHYI Généviève, SERI Elisabeth, MELUSE Philippe, N'DA Léon et TOTI Sokoury André pour leur soutien et leur encouragement ;
- ✓ mes voisins et mes amis pour leurs soutiens et encouragement.

## Liste des sigles

<b>ACDI:</b>	Agence Canadienne de Développement Internationale
<b>AFD :</b>	Agence Française de Développement
<b>APPORCI:</b>	Association des Producteurs de Porcs de Côte d'Ivoire
<b>CREP-COOPEC:</b>	Caisses Rurales d'Epargne et des Coopératives d'Epargne de Prêts
<b>FENACOOPEC-CI:</b>	Fédération Nationale des Coopératives d'Epargne et de Crédit de Côte d'Ivoire
<b>FIRCA:</b>	Fonds Interprofessionnel pour la Recherche et le Conseil Agricoles
<b>GID:</b>	Groupe Industriel de Distribution
<b>GIPP:</b>	Groupement Ivoirien des Producteurs de Porcs
<b>IMF:</b>	Institution de micro Finance
<b>INTERPORCI:</b>	Groupement Ivoirien des Producteurs de Porcs
<b>ONG:</b>	Organisation Non Gouvernementale
<b>PIB:</b>	Produit Intérieur Brut
<b>PND:</b>	Plan National de Développement
<b>SICS:</b>	Société Internationale de Charcuterie et de Salaison
<b>SIVAC:</b>	Société Ivoirienne d'Abattage et de Charcuterie
<b>UEMOA:</b>	Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine
<b>UNACOOPEC-CI:</b>	Union Nationale des Coopératives d'Epargne et de Crédit de Côte d'Ivoire

## Liste des tableaux

Tableau 1 : Synthèse des conditions, des exigences et des modalités des banques et sfd pour le financement des entreprises.....	25
Tableau 2 : La taille de l'échantillon.....	39
Tableau 3 : Forces et faiblesses de la filière porcine.....	49
Tableau 4 : Le cheptel en 2007 .....	49
Tableau 5 : Les abattages déclarés .....	50
Tableau 6 : Comparaison du taux des banques et SFD qui exigent d'avoir un compte dans leur institution pour faire un prêt.....	51
Tableau 7 : Comparaison du taux des banques et SFD qui réclame un apport personnel .....	52
Tableau 8 : Comparaison du taux des banques et SFD pour la date de validation du crédit ...	52
Tableau 9 : Comparaison du taux des banques et des SFD qui exigent des garanties.....	53
Tableau 10 : Les taux des différentes cautions exigées dans les banques.....	53
Tableau 11 : Les taux des garanties demandées dans les SFD.....	54
Tableau 12 : Comparaison du taux de types de remboursement des banques et SFD.....	54
Tableau 13 : Comparaison du taux en fonction des différents types de différés dans les banques et les SFD .....	55
Tableau 14 : Comparaison du taux d'applications des différentes pénalités dans les banques et les SFD .....	56
Tableau 15 : Comparaison du taux des motivations appliquées par les banques et les SFD ...	56
Tableau 16 : Comparaison des taux d'intérêt annuel appliqués par les banques et les SFD ...	57
Tableau 17 : Comparaison du taux des montants de prêt minimum appliqués par des banques et des SFD .....	58
Tableau 18 : Comparaison du taux des montants de prêt maximum appliqués par des banques et des SFD .....	58
Tableau 19 : Comparaison du taux des banques et des SFD de leur période de remboursement .....	59
Tableau 20 : Synthèse des informations obtenues de l'interview des éleveurs .....	60
Tableau 21 : Synthèse des informations obtenues de l'interview des éleveurs (suite) .....	61
Tableau 22 : Etude comparative sur les conditions des deux institutions.....	63
Tableau 23 : Etude comparative sur les remboursements des prêts.....	66

Tableau 24 : étude comparative sur les critères essentiels du prêt dans les deux institutions . 68  
Tableau 25 : Les avantages des deux structures par rapport aux attentes des éleveurs ..... 69  
Tableau 26 : Les inconvénients des deux structures par rapport aux attentes des éleveurs ..... 70

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## Liste des annexes

Annexe 1 : Le questionnaire des banques .....	76
Annexe 2 : Le questionnaire des SFD .....	81
Annexe 3 : La liste des banques .....	86
Annexe 4 : La liste des SFD .....	87

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## Table des matières

Dédicaces .....	i
Remerciements .....	ii
Liste des sigles .....	iii
Liste des tableaux .....	iv
Liste des annexes.....	vi
Table des matières.....	vii
INTRODUCTION GENERALE.....	1
PREMIERE PARTIE : CADRE THEORIQUE DE L'ETUDE .....	7
Chapitre 1 : LE FINANCEMENT DES ENTREPRISES PAR LES BANQUES ET LES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE .....	9
1.1. La microfinance .....	9
1.1.1. Les services proposés par la microfinance.....	9
1.1.1.1. L'épargne .....	9
1.1.1.2. Les microcrédits.....	10
1.1.1.3. Le crédit solidaire .....	10
1.1.1.4. Le crédit individuel .....	11
1.1.1.5. La micro-assurance .....	11
1.1.2. Les conditions de financement, les exigences et des modalités de financement des institutions de microfinance .....	12
1.1.2.1. Les conditions de financement des institutions de microfinance.....	12
1.1.2.2. Les exigences des institutions de microfinance .....	12
1.1.2.3. Les modalités de financement des institutions de microfinance.....	14
1.2. Les banques .....	15
1.2.1. Les services proposées des banques .....	15
1.2.2. Les conditions de financement, les exigences et des modalités de financement des banques.....	19
1.2.2.1. Les conditions de financement des banques .....	19
1.2.2.2. Les exigences des banques.....	21
1.2.2.3. Les modalités de financement des banques .....	23
Chapitre 2: PRÉSENTATION ET ASPECT ÉCONOMIQUE DE LA FILIÈRE PORCINE .....	27
2.1. La filière porcine .....	27

2.1.1.	Les acteurs de la filière porcine .....	27
2.1.2.	Les types d'élevage.....	28
2.1.3.	Les races de porcs .....	30
2.1.3.1.	Le large white .....	30
2.1.3.2.	Le landrace.....	30
2.1.3.3.	Le duroc .....	30
2.1.3.4.	Le piétrain .....	31
2.1.3.5.	Large black.....	31
2.1.4.	Les difficultés de la filière .....	31
2.2.	Les aspects économiques de la filière porcine.....	32
2.3.	Les principaux investissements pour un élevage.....	33
2.3.1.	Le local.....	33
2.3.2.	Les animaux .....	34
2.4.	La rentabilité de l'investissement .....	34
<b>Chapitre 3 : LA MÉTHODOLOGIE DE L'ÉTUDE.....</b>		<b>36</b>
3.1.	Le modèle d'analyse .....	36
3.2.	Les outils de collecte de données .....	38
3.2.1.	L'interview.....	38
3.2.2.	L'enquête par questionnaires .....	38
3.2.3.	L'analyse documentaire .....	39
3.3.	Le traitement des données .....	39
3.4.	La taille des échantillons .....	39
<b>DEUXIEME PARTIE : CADRE PRATIQUE DE L'ETUDE COMPARATIVE .....</b>		<b>42</b>
<b>Chapitre 4 : PRÉSENTATION DE LA FILIÈRE PORCINE IVOIRIENNE.....</b>		<b>44</b>
4.1.	Présentation de la filière porcine ivoirienne.....	44
4.2.	Les organisations de la filière porcine.....	45
4.3.	Les types d'élevages en Côte d'Ivoire.....	45
4.4.	Les acteurs de la filière porcine.....	46
4.4.1.	Les acteurs en amont.....	46
4.4.2.	Les acteurs en aval .....	47
4.5.	Les difficultés rencontrées par les éleveurs.....	48
4.6.	Les forces et faiblesses de la filière porcine.....	48
4.7.	Quelques statistiques de la filière porcine ivoirienne.....	49
<b>Conclusion du chapitre 4 :.....</b>		<b>50</b>

Chapitre 5 : PRÉSENTATION ET ANALYSE DES RÉSULTATS.....	51
5.1. Les conditions à remplir pour obtenir un prêt .....	51
5.1.1. La nécessité d'avoir un compte.....	51
5.1.2. L'apport personnel.....	52
5.1.3. Le délai de validation du crédit.....	52
5.1.4. Les garanties demandées.....	53
5.2. Le remboursement du prêt.....	54
5.2.1. Les types de remboursement du prêt .....	54
5.2.2. Les différés de remboursement.....	55
5.2.3. Les pénalités.....	55
5.2.4. Les motivations des emprunteurs : .....	56
5.3. Les critères essentiels du prêt .....	57
5.3.1. Les taux d'intérêt .....	57
5.3.2. Les montants de financement.....	58
5.3.3. Les périodes de remboursement.....	59
5.4. Synthèse des informations obtenues de l'interview des éleveurs.....	59
Chapitre 6: ETUDE COMPARATIVE ENTRE LES BANQUES ET LES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE POUR LE CHOIX DE FINANCEMENT DE LA FILIÈRE PORCINE .....	62
6.1. Etude comparative des deux types d'institutions .....	62
6.1.1. Les conditions des deux institutions .....	62
6.1.1.1. La nécessité d'avoir un compte.....	62
6.1.1.2. L'apport personnel .....	62
6.1.1.3. La solvabilité du client.....	62
6.1.1.4. Les garanties demandées.....	63
6.1.1.5. Le délai de validation du crédit.....	63
6.1.2. Le remboursement du prêt .....	64
6.1.2.1. Les types de remboursement.....	64
6.1.2.2. Les différés de remboursement .....	64
6.1.2.3. Les pénalités de remboursement.....	65
6.1.2.4. Les motivations de remboursement .....	65
6.1.3. Les critères essentiels du prêt .....	67
6.1.3.1. Les taux d'intérêt pratiqués.....	67
6.1.3.2. Les montants minima .....	67

6.1.3.3. Les montants maxima .....	67
6.2. Les avantages et les inconvénients des deux systèmes financiers.....	68
6.2.1. Les avantages .....	68
6.2.2. Les inconvénients.....	70
6.3. Les recommandations .....	71
CONCLUSION GENERALE .....	73
ANNEXES .....	75
BIBLIOGRAPHIE .....	88

CESAG - BIBLIOTHEQUE

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## **INTRODUCTION GENERALE**

L'activité économique de la Côte d'Ivoire connaît une forte reprise depuis la fin de la crise politique en Avril 2011. Cette reprise de l'activité a eu pour conséquence une forte augmentation du taux de croissance du PIB à 9% en 2012 contre une croissance négative de 4.8% en 2011 (Rapport du Fonds Monétaire International (FMI) No. 13/367, 2013 : 7). Cette croissance a été principalement impulsée par la réalisation de plusieurs grands chantiers d'infrastructures socio-économiques engagés par le gouvernement ivoirien. Ce gouvernement s'appuie sur sa nouvelle politique de développement qui est le Plan National de Développement (PND).

Selon le (Rapport du Fonds Monétaire International (FMI) No. 13/173, 2013 :2) la période 2012-2015 vise une croissance à deux chiffres à travers cinq axes stratégiques :

- ✓ les populations vivront en harmonie dans une société sécurisée dans laquelle la bonne gouvernance est assurée ;
- ✓ la création de richesses sera accrue, soutenue et inclusive, et les fruits de la croissance seront répartis dans l'équité ;
- ✓ les populations, en particulier les femmes, les enfants et autres groupes vulnérables auront accès aux services sociaux de qualité dans l'équité ;
- ✓ les populations vivront dans un environnement sain et un cadre de vie adéquat ;
- ✓ le repositionnement de la Côte d'Ivoire sur la scène régionale et internationale sera effectif.

A travers ce plan, le gouvernement fait en sorte d'encourager les projets en vue d'accroître l'économie nationale.

Néanmoins selon (Coulibaly, 2013 : 3) la base de l'économie ivoirienne repose sur l'agriculture qui emploie près des 2/3 de la population active et contribue pour 35% au PIB dont 4,5% pour l'élevage. Le secteur de l'élevage en Côte d'Ivoire est essentiellement constitué de 4 filières dont la filière des ruminants (ovins, bovins...), la filière porcine, la filière avicole (la volaille) et la filière des élevages en développement (pisciculture, agouti) qui ont chacune un élevage traditionnel qui est largement répandu et un élevage moderne.

D'après (Koyara, 2013 : 4) le financement du secteur des productions animales en Côte d'Ivoire s'appuie sur trois mécanismes:

- ✓ le crédit bancaire est actuellement difficile à obtenir pour les productions animales, et coûteux en l'absence d'une banque de développement agricole ;
- ✓ les lignes de crédit sont octroyées par les projets pour les créations ou les extensions d'élevage ; Les crédits sont en nature ou en espèces avec des remboursements en nature (plus rare) ou en espèces. Depuis 1994, les crédits alloués par ces projets dépassent 3,5 milliards de F CFA (Coulibaly, 2013 : 3);
- ✓ le crédit en nature qui est mis en œuvre dans les opérations "Noyaux d'Elevage" qui consiste à prêter un cheptel reproducteur sur une période correspondant au cycle reproductif de l'espèce concernée.

L'un des mécanismes est le financement par crédit bancaire qui est difficile à obtenir pour le secteur de l'élevage, mais aussi le plus connu de tous.

La filière porcine est particulière car elle a subi en 1997 un énorme préjudice, du fait de l'épidémie de peste porcine africaine qui a décimé une partie importante de la production locale de porcs en Côte d'Ivoire. Après la crise en Côte d'Ivoire en 2011, cette filière reprend son essor. Mais elle n'échappe pas aux difficultés dues au financement de la production animale. Notamment le premier point énuméré qui concerne la difficulté à obtenir un prêt bancaire. Le problème des éleveurs est qu'ils manquent d'informations pour connaître réellement la source optimale de financement de leurs activités.

Les raisons qui poussent les éleveurs à rechercher des financements sont entre autres :

- ✓ des ressources insuffisantes pour la poursuite de l'activité : du fait d'une mauvaise évaluation au départ de l'investissement et qui met l'éleveur en situation d'incapacité de poursuivre l'activité;
- ✓ la lenteur dans la progression de l'activité : par manque de ressources au début de l'activité, l'éleveur fait un investissement à faible rendement ;
- ✓ des tensions de trésorerie dues au délai client supérieur au délai fournisseur : les échéances clients sont longues pendant que les fournisseurs de matières premières (aliments, produits vétérinaires,...) exigent d'être payés sur place ;
- ✓ des conditions d'octroi de crédit très lourdes et rigides : les conditions d'octroi de crédit des banques parfois difficiles à supporter pour les éleveurs, néanmoins, les institutions de microfinance auprès desquelles les éleveurs peuvent obtenir soutien, sont parfois méconnues d'eux.

Toutes les raisons citées précédemment produisent généralement les conséquences suivantes :

- ✓ le manque de ressources peut obliger l'éleveur à arrêter son activité en pleine expansion ;
- ✓ la croissance lente de l'activité, d'où un rendement faible qui ne produit pas suffisamment de marges pour lui permettre d'augmenter la capacité de son activité ;
- ✓ ce fonctionnement nécessite de la part de l'éleveur à avoir un fonds de roulement élevé ;
- ✓ les éleveurs ont parfois très peu d'informations sur le système financier pour avoir accès à un prêt.

Ces situations peuvent entraîner l'arrêt de l'exploitation, car en élevage l'entretien du bétail est très onéreux...

Quelles solutions peuvent être proposées face à ces insuffisances :

- ✓ pour créer son activité, en amont l'éleveur devra constituer une épargne suffisante pour démarrer ou chercher à contracter un prêt dans une institution financière ;
- ✓ il devra donc chercher une source de financement autre que ses fonds propres car ils seront probablement insuffisants pour continuer pour maintenir le rendement ;
- ✓ il pourrait aussi se rapprocher des ONG (Organisation Non Gouvernementale) ou de l'Etat pour bénéficier d'une aide de la part de ceux-ci;
- ✓ l'éleveur devra chercher à avoir des clients avec des échéances plus courtes à défaut de chercher un financement externe pour la poursuite de son activité et obtenir des fournisseurs à délais de paiement assez longs ;
- ✓ les éleveurs devraient chercher à connaître les possibilités qui s'offrent à eux en faisant une étude comparée des avantages et inconvénients pour le financement de leur activité par les banques ou les institutions de microfinance.

La solution définitive retenue est que : nous allons tenter de faire une étude comparative des avantages et inconvénients de la microfinance et de la finance conventionnelle.

Le fait de connaître les possibilités qui s'offrent aux éleveurs pour le financement de leur activité par les banques ou les institutions de microfinance nous amène à nous poser principalement la question suivante :

Quelle est la meilleure source de financement pour les éleveurs de porcs entre la finance conventionnelle et la microfinance ?

En plus de la question principale, cette étude fera l'objet de plusieurs questions spécifiques telles que :

- ✓ Quels sont les difficultés financières des éleveurs de porcs ?
- ✓ Comment l'activité de l'élevage peut-elle être financée par les banques et les SFD ?
- ✓ Quelle est la définition de la microfinance et des banques ?
- ✓ Quels sont les dispositions à prendre par les éleveurs pour avoir accès plus facilement aux prêts dans les banques et les SFD ?

La réponse à toutes ses questions motive le choix de notre thème à savoir: « Etude comparée entre la finance conventionnelle et la micro finance pour le choix de financement de la filière porcine en Côte D'Ivoire. »

L'objectif principal de cette étude est de trouver la source de financement optimale pour les éleveurs de la filière porcine de Côte d'Ivoire.

De manière spécifique nous allons :

- ✓ connaître les besoins des éleveurs;
- ✓ connaître les différentes conditions et les critères à remplir pour bénéficier du financement des banques et des institutions de microfinance;
- ✓ faire une étude comparée des deux types de financement;
- ✓ formuler des recommandations en fonction de l'étude faite sur les avantages et inconvénients des banques et des institutions de microfinance.

L'étude se fera auprès d'une trentaine d'éleveurs de porcs membres du Groupement Ivoirien des Producteurs de Porcs (GIPP) et d'autres organisations de la filière porcine ayant leurs fermes à moins de 50 km d'Abidjan et auprès d'une douzaine de banques et d'une vingtaine d'institutions de microfinance agréées de Côte d'Ivoire.

L'intérêt de cette étude réside dans le fait qu'elle illumine les différents acteurs (les éleveurs, les banques, les SFD et nous-même).

En outre nos travaux, visent à apporter une valeur ajoutée aux éleveurs en leur permettant de connaître les avantages et inconvénients des banques et des institutions de microfinance pour le financement de leurs fermes.

Notre étude pourra aussi servir aux banques et aux institutions de microfinance de mieux adapter leur système de financement pour les éleveurs de porcs en Côte d'Ivoire par les recommandations faites

Pour nous même, elle nous permettra de mieux maîtriser les systèmes financiers des banques commerciales et des institutions de microfinance.

La rédaction de ce mémoire s'articule autour de deux parties :

La première partie concernera le cadre théorique à travers lequel nous aborderons le financement de la filière porcine par les banques et les institutions de microfinance puis le processus d'octroi de crédit de ces deux types de structures, par la suite nous présenterons la filière porcine ainsi que sa rentabilité ensuite pour finir la méthodologie qui sera utilisée pour cette étude.

La seconde partie du mémoire consistera à donner des informations sur la microfinance, les banques ainsi que la filière porcine ivoirienne, ensuite la description du processus d'octroi de crédit de ces institutions en Côte d'Ivoire, enfin les recommandations pour permettre une amélioration.

**PREMIERE PARTIE :**  
**CADRE THEORIQUE DE L'ETUDE**

Les banques et les institutions de microfinance à travers leurs fonctions d'intermédiation constituent un acteur indispensable de l'économie d'une nation. Elles exercent leurs activités à partir de la matière première qui est « l'argent, la monnaie » qu'elles collectent auprès des agents économiques ou des ménages à un certain taux, et qu'elles mettent à disposition d'autres agents économiques à besoin de financement à des taux plus élevés. Ces agents économiques financés vont développer des activités génératrices de revenus. Les éleveurs, notamment ceux de la filière porcine, objet de notre étude, sont aussi au rang de ces agents économiques.

Connaissent-ils toutes les conditions pour bénéficier de ces prêts ? Leur activité génère-t-elle suffisamment de profit pour faire face au taux d'intérêts ? Pourront-ils respecter les différentes échéances proposées ?

La première partie de notre étude donnera un aperçu du financement de la filière porcine par les banques et les SFD, par la suite, nous parlerons de la filière porcine ainsi que de son aspect économique et enfin de présenter la méthodologie de rédaction.

## **Chapitre 1 : LE FINANCEMENT DES ENTREPRISES PAR LES BANQUES ET LES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE**

Ce chapitre permettra d'avoir une idée sur le secteur financier, notamment celui de la microfinance et des banques. Il s'agira, dans ce chapitre, de souligner certains aspects tels que les notions et les activités de la microfinance. Mais aussi de connaître les modalités et les conditions à respecter pour bénéficier d'un prêt dans ces deux structures.

### **1.1. La microfinance**

La microfinance joue un rôle majeur dans les pays en voie de développement. Elle participe à la réduction de la pauvreté en octroyant des prêts à des conditions qui sont accessible aux personnes à faible revenu. Nous parlerons de ces conditions mais avant nous présenterons la microfinance.

#### **1.1.1. Les services proposés par la microfinance**

Au niveau des services proposés, nous avons remarqué que les SFD proposent autant de produits que les banques, qui sont principalement : l'épargne, les microcrédits, et les micro-assurances.

##### **1.1.1.1. L'épargne**

D'après Josette & al (2001 : 104), l'épargne est « la part du revenu non consommée » Nous dirons que cette part de revenu non consommée peut être stockée dans une institution de microfinance et constituer une épargne.

Selon Boye & al (2006 : 36), épargner est le fait de mettre de l'argent de côté issu d'un quelconque revenu (et aussi modeste soit-il), et donc de prélever sur les dépenses quotidiennes. Avec cet auteur, nous voyons qu'il y a trois types d'épargne dans les institutions de microfinance : l'épargne à priori, l'épargne à postériori et l'épargne continue.

##### **➤ L'épargne à priori**

Cette épargne consiste à faire de petits dépôts de sorte à avoir un montant conséquent pour rendre possible les projets voulus. Cette épargne présente certains avantages :

- ✓ Elle permet de s'auto discipliner en se privant de certaines dépenses ;
- ✓ Mettre son argent en sécurité...

➤ **L'épargne à postériori**

Cette épargne consiste à se faire prêter la somme utile, puis à utiliser les montants de l'épargne pour le remboursement. Il s'agit d'une certaine manière de prendre une avance sur une épargne future (Boye & al, 2006 : 36).

➤ **L'épargne continue**

L'épargne continue décrit des mécanismes permettant d'épargner avant et après le moment où l'on a accès à une somme importante d'argent, en s'assurant au moins d'y avoir accès à un moment donné (Boye & al, 2006 : 36).

**1.1.1.2. Les microcrédits**

Le microcrédit selon Josette & al (2001 : 166), est un crédit de faible importance accordé par un organisme spécialisé à des créateurs d'entreprises exclues des prêts bancaires (chômeurs, personnes sans revenus fixes...).

Nous retiendrons de cet auteur que les microcrédits sont de petits prêts accordés à des entrepreneurs dont le but est sans doute la création de petites entreprises.

Selon Narem (2012 : 32), la microfinance se confond avec le microcrédit. Elle désigne l'ensemble des dispositifs qui permettent de mettre en place de très petits prêts à des personnes pour en vue d'exercer une activité génératrice de revenus.

Nous résumerons pour dire que les microcrédits sont les prêts accordés par les SFD afin que les emprunteurs créent des micros entreprises génératrices de revenus.

Dans l'ouvrage de Boye & al (2009 : 51), nous avons distingué deux types de micro crédit : le crédit solidaire et le crédit individuel.

**1.1.1.3. Le crédit solidaire**

Selon Boye & al (2006 : 52), le principe du crédit solidaire est de compenser l'absence de garantie matérielle, Les emprunteurs se constituent en groupes et se portent « caution

solidaire ». Si un des membres du groupe ne rembourse pas son crédit, les autres devront rembourser à sa place.

L'avantage du crédit solidaire est que le taux de remboursement est excellent. Donc il est plus facile pour l'emprunteur d'avoir un prêt s'il est solvable aux yeux des autres membres du groupe. Il permet aussi de réduire les coûts de transaction au niveau administratif du côté des SFD.

Mais par contre, le fait de prendre des prêts en groupe rend impossible le fait d'emprunter au-delà d'un certain montant.

#### **1.1.1.4. Le crédit individuel**

Selon Boye & al (2006 : 61), le crédit individuel est accordé à une personne en se fondant sur la capacité du client à présenter à l'institution financière des garanties de remboursement et un certain niveau de sécurité.

Contrairement au crédit solidaire, dans le cas du crédit individuel les SFD sont directement en charge de la sélection de ses clients. Il porte généralement sur un projet d'investissement.

L'avantage du crédit individuel est que l'emprunteur est en contact directe avec les SFD, ce qui permet une bonne connaissance réciproque, il est plus flexible que le crédit solidaire.

Mais par contre il exclut les emprunteurs qui ne peuvent pas apporter de garanties matérielles. Ce crédit peut aussi être accordé aux entreprises pour des prêts d'investissement ou de financement. Les montants moyens octroyés sont souvent plus importants, il ne s'adresse donc pas généralement aux clients qui sont d'un certain niveau de pauvreté

#### **1.1.1.5. La micro-assurance**

Selon Churchill (2009 : 12) « la micro-assurance consiste à protéger les personnes à faible revenu contre les dangers spécifiques, en échange du paiement régulier des primes dont le montant est proportionnel à la probabilité et au coût du risque encouru. Dans le fond, cette définition est similaire à celle que l'on pourrait utiliser pour l'assurance classique, à l'exception du marché cible clairement identifié : les populations à faible revenu. »

Selon Boye & al (2006 : 78), « La micro-assurance répond avant tout à un besoin des populations pauvres : gérer les risques qui pèsent sur eux et face auxquels ils sont d'autant plus vulnérables que leur pauvreté est grande. »

D'après ces deux définitions, nous retenons que la micro-assurance est pour les personnes pauvres et qu'elle leur permet de faire face aux risques auxquels ils sont exposés.

### **1.1.2. Les conditions de financement, les exigences et des modalités de financement des institutions de microfinance**

Pour obtenir un financement, le débiteur est dans l'obligation de respecter les conditions et exigences des institutions de microfinance. Nous énumérerons ces exigences et conditions.

#### **1.1.2.1. Les conditions de financement des institutions de microfinance**

Pour bénéficier de crédit dans les SFD, il faudrait dans un premier temps adhérer à un SFD et y ouvrir un compte épargne.

Pour adhérer à un SFD, il faut respecter un certain nombre de critères. Seules les personnes physiques peuvent adhérer à un SFD doivent être en possession de toutes leurs facultés mentales et doivent être majeures. L'adhésion à un SFD est libre mais l'adhérent devra respecter l'ensemble des règles et le statut de la microfinance.

Après avoir adhéré à un SFD, il s'en suit directement l'ouverture d'un compte épargne. L'adhérent disposera d'un compte épargne où il fera des dépôts à vue ou des dépôts à terme. Selon des SFD et le type de compte, les documents à fournir pour l'ouverture des comptes diffèrent ainsi que le solde minimum (Helms, 2006 : 186).

#### **1.1.2.2. Les exigences des institutions de microfinance**

Dans un SFD pour avoir droit à un prêt il faudrait que le client présente son projet. Le projet du client devra être rentable dans le sens où les bénéfices générés par ce projet devront être supérieurs à l'amortissement de la dette majorée de l'intérêt à verser à chaque échéance. Et les flux de revenus du client doivent être compatibles avec le rythme de remboursement du crédit, les dates de remboursement devraient coïncider avec celles des futurs revenus générés par l'activité. (Boye & al, 2009 : 62).

Pour toutes personnes qui désirent recevoir un financement, elles devraient remplir des fiches qui ont été simplifiées, le traitement de l'information est rapide. Les agents de crédit responsables de l'instruction du dossier reconstituent les éléments financiers sur la base de questions qu'ils posent directement au client ; ils sont capables, par leur formation et leur connaissance de la clientèle, d'interpréter les réponses et de juger de leur fiabilité. Ainsi, les agents de crédit connaissent, par exemple, le taux de marge des principales activités financées (Boye & al, 2009 : 62).

Ces fiches permettront à l'agent de crédit de se rendre compte de la rentabilité du projet et de se rendre compte de la crédibilité du client.

La microfinance offre de services financiers (crédit, épargne, assurances, etc.) aux populations pauvres, exclues du système financier. Sans revenus et sans propriété, ces populations ne sont pas en mesure d'offrir des garanties bancaires, et sont donc en général « oubliées » des institutions financières et des banques. Nous en déduisons que la microfinance a comme avantage par rapport aux banques le fait qu'elle soit flexible au niveau des garanties.

Selon Boye & al (2009 : 65) Il y aurait plusieurs types de garanties :

➤ **Les garanties physiques classiques**

Les biens meubles comme des meubles, une télévision, des véhicules qui sont souvent utilisés comme garantie. Les SFD se montrent également créatives sur le formalisme dans la prise de garantie. Les actes sont rarement notariés ou enregistrés, ce qui coûterait cher et prendrait trop de temps (Boye & al, 2009 : 67).

➤ **L'épargne obligatoire**

Elle a la forme de garantie physique, facile à exercer par les SFD. Pour obtenir un crédit, le client doit déposer un montant donné, qui sera bloqué jusqu'au remboursement final du crédit. Ce dépôt, souvent rémunéré, joue ainsi le double rôle de garantie pour les SFD et d'épargne pour le client.

➤ **Les garanties morales**

Elles sont aussi très importantes. Elles sont de plusieurs natures :

- **La garantie de moralité de l'emprunteur**

Elle est vérifiée avant la décision d'octroi, l'agent de crédit mène une enquête auprès de la communauté pour savoir si le client est de bonne moralité.

- **Les garanties personnelles de tiers**

C'est la présentation d'une ou plusieurs personnes qui seront garante à la place de l'emprunteur au cas où il serait défaillant.

Pour compléter ces garanties, les SFD mettent en place des incitations fortes au remboursement (Boye & al, 2009 : 65) :

- **L'incitation négative (menace)**

Elle est essentiellement faite de menaces qui peuvent aller jusqu'à une action en justice. Elle est très efficace selon le contexte. Les conséquences d'une action en justice (saisie, emprisonnement) ou tout juste la menace de l'ébruiter au niveau de la communauté peut inciter à rembourser.

- **L'incitation positive**

Son but, est de pousser les emprunteurs à être régulier pour le remboursement du crédit. Elle fonctionne sur le principe déjà évoqué précédemment de la possibilité de renouvellement rapide du crédit pour un montant plus important que le précédent si ce dernier est remboursé sans problème (Boye & al, 2009 : 71).

### **1.1.2.3. Les modalités de financement des institutions de microfinance**

Les conditions et les exigences de la microfinance étant réunies, le comité de crédit procède à la validation, ou non, des demandes. Ce comité de crédit est composé des agents de crédits, des coordonnateurs et des responsables de l'entreprise. Lorsque la demande est validée, le comité met en place le crédit. Le crédit fait l'objet d'un suivi de la part de les SFD. Elle se constate par la visite régulière de l'agent de crédit sur le lieu de travail pour voir l'avancement du projet. Le risque de non remboursement des institutions de microfinance est grand et sa réalisation est susceptible de créer de sérieux dommages à les SFD concerné.

## **1.2. Les banques**

Après avoir analysé les conditions d'octroi de crédit et les exigences des institutions de microfinance, nous ferons cette même analyse pour les banques, en commençant par la présentation des banques.

### **1.2.1. Les services proposés des banques**

Pour les activités des banques, nous parlerons uniquement de celle des banques commerciales. Nous commencerons par les particuliers

#### **➤ Les dépôts**

D'après Karyotis & al (2013 : 20), on appelle dépôt les fonds, rémunérés ou non, déposés par toute personne, physique ou morale, sous forme scripturale ou non, auprès d'une banque avec le droit, pour la banque, d'en disposer pour compte propre compte ; charge à cette banque d'assurer à son client, le déposant, un service de caisse. Il existe deux grandes formes de dépôts : les dépôts à vue et les dépôts à terme. Un dépôt est dit à vue lorsque les sommes déposées sont exigibles immédiatement, pouvant être restituées à tout moment sur simple demande du déposant ou de son mandataire. Et les dépôts à terme sont des fonds déposés par les particuliers ou les entreprises qui après une certaine période pourront disposer de ces fonds.

#### **➤ Les crédits (prêts)**

Le lexique financier Vernimmen (2011) définit le crédit comme « la mise à disposition par une personne ou un organisme (le créancier) d'une ressource (une somme d'argent ou un bien) à une autre (le débiteur) contre l'engagement d'être payé ou remboursé dans le futur, à une date déterminée ». Il précise également que lorsque la ressource fournie est un bien, on parle de crédit fournisseur ; lorsque c'est une somme d'argent accordée par une banque, on parle de crédit bancaire. Et dans ce cas précis, le remboursement est quasiment systématique assorti du paiement d'intérêt.

Selon Gastal & al (2010 : 28) on recense deux grands types de crédit pour les particuliers : les crédits à la consommation et les crédits immobiliers. Les crédits à la consommation ou à court terme est un crédit par laquelle un établissement de crédit met à la disposition d'un client une

somme d'argent pour le financement de biens ou de services à usage non professionnel à l'exception des financements des opérations de crédit immobilier. Tandis que le crédit immobilier est une opération par laquelle un établissement de crédit met à la disposition d'un client une somme d'argent pour financer la construction, l'acquisition d'un logement, d'un terrain ou des travaux de rénovation.

Nous avons aussi crédit revolving défini par Belkacem (2009 : 16) comme étant une offre de crédit permanent au consommateur de l'utiliser comme il le souhaite. Un crédit revolving est aussi appelé un crédit renouvelable et se présente comme une réserve d'argent, accessible à tout moment, qui se renouvelle partiellement au fil des remboursements. Ce crédit est généralement associé à une carte de crédit délivrée par la banque de l'emprunteur qui est alors libre d'acheter dans les commerces qui sont affiliés à l'établissement de crédit. Les crédits immobiliers sont des crédits classiques pouvant financer l'intégralité du bien immobilier pour une durée comprise entre 2 et 35 ans, remboursable selon un échéancier mensuel, trimestriel ou semestriel pour des montants constants, progressifs ou dégressifs, avec différé ou franchise possibles. Le plus souvent, un apport personnel est requis, tout comme des prises de garantie, et assurance décès, invalidité et chômage. Par ailleurs, l'octroi d'un crédit immobilier est le plus souvent conditionné par l'existence d'un compromis de vente et le bien immobilier acheté est ensuite généralement apporté en garantie hypothécaire.

Les banques ont des services spéciaux pour les entreprises. Nous en citerons quelques-uns.

#### ➤ **Les crédits aux entreprises**

Karyotis & al (2013 : 26), Deux modes de financements s'offrent aux entreprises : les crédits de trésorerie et les crédits d'investissement. Les crédits par caisse sont des autorisations données par la banque à sa clientèle entreprise d'avoir des comptes courants débiteurs. Et les crédits d'investissements Les crédits bancaires classiques à moyen (2 à 7 ans) ou long terme (7 à 20 ans) sont accordés par les banques seules ou en pool bancaire. Les crédits d'investissements comprennent aussi les crédits-baux et les prêts participatifs.

Nous avons aussi d'autres types de prêts tels que :

- **Le crédit par signature**

Les banques aident les entreprises en mettant à leur disposition des fonds sous forme de crédits de trésorerie, elle peut aussi lui apporter son concours sous forme d'engagements que

l'on appelle des crédits par signature. La banque prête alors simplement sa signature sans supporter de charge de trésorerie. L'étude faite par la banque doit être aussi minutieuse que pour n'importe quel autre concours bancaire, car cet engagement peut entraîner des décaissements importants. Dans cette forme de crédit, le banquier s'engage par lettre, auprès de tiers, à satisfaire aux obligations contractées envers eux par certains de ses clients, au cas où ces derniers n'y satisferaient pas eux-mêmes (Bernet, 2008 : 308).

- **Le crédit documentaire**

Selon Legrand (2008 : 204), Le crédit documentaire a pour vocation à répondre à deux contraintes essentielles du commerce international. L'exportateur veut bien vendre ses marchandises mais a peur de ne pas être payé, et l'importateur veut bien payer mais a peur de ne pas être livré. Les banquiers respectifs de l'importateur et de l'exportateur vont assurer la bonne fin de l'opération de la manière suivante :

- ✓ le banquier de l'importateur s'engage à payer l'exportateur contre la remise d'un certain nombre de documents prouvant que la marchandise est conforme et a bien été expédiée. Ce banquier prend un risque classique de crédit de trésorerie et doit analyser la situation financière de son client.
- ✓ le banquier de l'exportateur peut confirmer l'opération, s'engageant à payer l'exportateur en cas de défaillance de la banque de l'importateur, assumant seule le risque politique. (Legrand & al 2008 : 204)

- **La MOF**

Cette nouvelle forme de crédit a été imaginée par les banques pour essayer de conserver la clientèle des grandes entreprises, dont la trésorerie s'est reconstituée grâce à l'amélioration de leur situation financière, et qui ont tendance à se passer des concours bancaires traditionnels en s'adressant directement au marché : c'est la fameuse « désintermédiation ». Pour garder un rôle auprès de ces grandes entreprises, les banques ont donc proposé un instrument qui mariait deux formules déjà existantes, les crédits « spots » (crédits consentis au taux du marché interbancaire) et les crédits internationaux accordés à des taux plus avantageux que ceux accordés sur les places nationales. Ce nouvel instrument a permis aux grandes entreprises d'obtenir les meilleures conditions, en raison de l'intense concurrence régnant entre les banques, dont les marges se sont trouvées véritablement laminées que ce soit sur les

commissions ou sur les taux d'intérêt. En pratique, du fait de leur durée, les MOF sont plus proches des crédits à moyen terme que des crédits de trésorerie (Bernet, 2008 : 318).

➤ **Les effets de commerce**

Selon Béguin & al (2008 : 258), commercialement et économiquement, les entreprises s'accordent des délais de paiement. Cette créance peut se matérialiser par un effet de commerce (billet à ordre ou lettre de change) payable à échéance convenue. L'escompte commercial permet à celui qui a consenti des délais de paiement de retrouver une certaine liquidité en mobilisant ces créances auprès de son banquier.

• **La lettre de change**

IL s'agit d'un écrit par lequel une personne (le tireur) donne l'ordre à une autre personne (le tiré) de payer une certaine somme (le nominal) à une date (l'échéance) à une tierce personne (bénéficiaire), ou le plus souvent à elle-même (dans ce cas le tireur est le bénéficiaire). (Bodoa, 2006 :116).

Nous comprenons donc que la lettre de change est un document par lequel le tireur invite le tiré à lui verser un montant à une date précise, le tiré peut aussi verser ce montant à une autre tierce personne qui est le bénéficiaire.

• **Le billet à ordre**

Le billet à ordre est un écrit par lequel une personne appelée souscripteur (le débiteur, c'est-à-dire le client) reconnaît sa dette et s'engage à payer à une autre personne appelée bénéficiaire (le créancier, c'est-à-dire le fournisseur, ou un tiers désigné par lui) une certaine somme à une époque déterminée. Le débiteur prend l'initiative et établit lui-même le document par lequel il s'engage à s'acquitter de sa dette à une date déterminée (Bernet, 2008, 255).

➤ **La loi Daily**

La loi Daily est une technique de cession de créance simplifiée en faveur du banquier au moyen d'un bordereau spécifique. Elle permet de mobiliser des créances entre professionnels qui ne sont pas éligibles à l'escompte (cas des administrations publiques) ou qui ne sont pas matérialisées par un effet de commerce. (Béguin & al, 2008 : 259).

### **1.2.2. Les conditions de financement, les exigences et des modalités de financement des banques**

Selon Bratnovic (2004 :140) la fonction de prêt doit satisfaire à trois objectifs fondamentaux :

- ✓ les prêts doivent être consentis sur une base saine et en fonction de leur caractère recouvrable ;
- ✓ les fonds doivent être investis de manière profitable pour les actionnaires et dans le sens de la protection des déposants ;
- ✓ les besoins légitimes de crédit des agents économiques et/ou des ménages doivent être satisfaits.

Pour répondre à ces objectifs, le processus d'octroi de crédit doit obéir à des règles bien précises. La structuration des étapes du crédit est déterminante dans la gestion du crédit et son dénouement. Le processus d'octroi de crédit n'est pas standard, il est fonction de la structure.

#### **1.2.2.1. Les conditions de financement des banques**

Pour bénéficier d'un prêt, le demandeur devra suivre certaines étapes fondamentales pour apprécier la qualité du demandeur. Il s'agit de :

- ✓ le dépôt et l'enregistrement de la demande de crédit ;
- ✓ l'entretien avec le client ;
- ✓ l'étude du dossier.

##### **➤ Le dépôt et l'enregistrement de la demande de crédit**

Une fois que le client a toutes les informations concernant le prêt, il formule sa demande qui sera enregistrée et archivée pour favoriser la traçabilité. Toute demande de crédit est matérialisée par un document dûment signé par le titulaire du compte et accompagnée des pièces justificatives. Selon Hutin (2008 : 440), la présentation d'une demande de crédit constitue un élément essentiel de la négociation bancaire. Cette demande est formulée sous forme de dossier dans lequel toutes les informations nécessaires sur l'emprunteur doivent être reportées, et cela en fonction de la qualité de l'emprunteur, particulier ou entreprise, et de la nature du crédit.

En ce qui concerne les particuliers, le dossier comprend généralement l'objet de la demande du prêt ainsi que des justificatifs d'identité, de domicile et de revenu.

➤ **L'entretien avec le client**

Cet entretien avec le client a lieu après le dépôt de la demande de crédit. A l'issue de cette entrevue avec l'agent de crédit, les clients sont tenus de répondre à un certain nombre de questions qui permettent de compléter le dossier de crédit.

L'entretien permettra à la banque d'avoir des informations telles que :

- ✓ identifier le client pour l'enregistrement de la demande ;
- ✓ identifier l'activité ou le projet ;
- ✓ savoir si le client possède d'autre créances aux niveaux d'autre banques ;
- ✓ savoir s'il peut donner de bonnes garanties.

➤ **L'étude du dossier**

Ce processus regroupe toutes les opérations de vérification de l'exhaustivité des éléments du dossier, en vue de guider la hiérarchie ou l'organe décisionnel pour fonder sa décision.

Selon Camara (2006 : 118), la disponibilité des CAAR (Critères d'Acceptation des Actifs Risqués), qui représentent des critères de référence dans l'analyse des dossiers pour les agents de crédit, se doit d'être un préalable. Il s'agit pour tout type de crédit donné d'identifier :

- ✓ les emprunteurs éligibles ;
- ✓ l'objet du prêt ;
- ✓ l'intervalle du montant du prêt ;
- ✓ le délai et période de remboursement ;
- ✓ le taux d'intérêt appliqué ;
- ✓ les garanties applicables.

En effet dans certains cas une descente sur le terrain est effectuée par l'agent de crédit qui collecte le maximum d'informations sur le client pour connaître la moralité du client, l'activité exercée par ce dernier et bien d'autres encore.

Cette étape est l'une des plus importantes du processus de crédit car elle permet d'éviter toute asymétrie d'information.

### **1.2.2.2. Les exigences des banques**

Les crédits bancaires, se font sur la base d'une étude de dossier de crédit. Le dossier de crédit est un document, un rapport indiquant l'histoire de votre crédit (Bensalah, 2011 :27). Les prêts bancaires doivent répondre aux besoins effectifs du client concerné en évitant tout excès qui pourrait être néfaste.

L'étude de dossier doit être basée sur un examen de la situation générale du client qui la sollicite le concours. Une analyse de la situation financière du client doit être faite pour avoir une bonne appréciation. La rentabilité, l'évolution du chiffre d'affaires du projet doivent être favorables aux critères imposés par la banque. (Bensalah, 2011 :28). Au cas où le demandeur est déjà un client de la banque, le fonctionnement de son compte sur une certaine période pourrait apporter des informations complémentaires et nécessaires pour l'octroi du prêt.

Préalablement à l'autorisation et à la mise en place du crédit, il est impératif dans le cas où elles ont été prévues, que soient mises en place les garanties permettant d'assurer la bonne fin de ce crédit en cas de défaillance de l'emprunteur.

Selon Legeais (2013 :321) il y a plusieurs types de garanties :

#### **➤ Le cautionnement**

Le cautionnement est l'engagement pris par un tiers, appelé caution, de s'exécuter en cas de défaillance du débiteur. Dans le cas d'un crédit, la personne qui se porte caution peut être donc éventuellement tenue de rembourser le capital, de payer les intérêts normaux et les intérêts de retard et les frais éventuels de procédure. On distingue le cautionnement simple, le cautionnement solidaire et le cautionnement mutuel.

#### **• Le cautionnement simple**

Le cautionnement simple est le type de cautionnement dans lequel la caution peut exiger du créancier qu'il poursuive d'abord le débiteur principal sur tous ses biens et qu'il ne lui réclame que la fraction de la dette proportionnelle à la valeur de cautions. (Duclos, 2013 : 68).

- **Le cautionnement solidaire**

Par cette forme de garantie, le créancier dispose des pleins droits pour exiger d'une seule caution le paiement de l'intégralité des engagements de l'emprunteur (intérêts et capital) si ce dernier est défaillant. La caution ne dispose, dans ce cas plus du bénéfice de discussion et de division (Fortunat, 2003 :48). Cette caution permet de réclamer le dû à une autre personne solidaire du prêteur.

- **Le cautionnement mutuel**

Il s'agit d'un engagement délivré par une société de caution mutuelle, en faveur d'un établissement de crédit qui a consenti un prêt immobilier. Ce cautionnement se substitue à l'hypothèque ou au privilège de prêteur de deniers et évite à l'emprunteur les frais d'inscription hypothécaire, ainsi que les frais de mainlevée en cas de revente du bien immobilier. Ce mécanisme est basé sur une mutualisation des risques. La société de caution mutuelle s'engage, lors de la signature de l'acte, auprès de l'établissement de crédit qui consent un crédit immobilier, à en régler les échéances en cas de défaillance du débiteur principal. En contrepartie, la société de caution mutuelle perçoit généralement, en une seule fois, une commission de caution versée à fonds perdus et une cotisation au fonds mutuel de garantie qui sera partiellement restituée, en fin de prêt (Fortunat, 2003 :47) Ce cautionnement est un engagement pris par une société de caution mutuelle en faveur d'un autre établissement qui prend un prêt. Elle s'engage à la place du prêteur monnayant une rémunération

- **L'hypothèque**

L'hypothèque est la sûreté sans dépossession par excellence. Elle constitue la garantie la plus perfectionnée qui puisse se concevoir. L'hypothèque est traditionnellement en droit français une sûreté immobilière. Cependant, le mécanisme est adaptable aux meubles. Il existe ainsi des hypothèques portant sur les navires et les avions. Dans d'autres systèmes juridiques, l'hypothèque porte à la fois sur des meubles ou des immeubles (Legeais, 2013 :363). Elle est une garantie pour le prêteur, le bien reste dans le patrimoine de l'emprunteur. Elle peut être portée sur plusieurs types de biens.

➤ **Le privilège du prêteur du denier**

Selon (Fortunat, 2003 :54) Cette sûreté est conférée par le législateur à celui qui a prêté les fonds destinés au paiement du prix d'acquisition d'un bien immobilier. Cette sûreté permet à celui qui en bénéficie de saisir et faire vendre l'immeuble sur lequel elle porte et d'être payé par préférence aux autres créanciers. Ce privilège ne peut être constaté que par acte authentique et doit faire l'objet d'une inscription à la conservation des hypothèques. Il ne concerne que le financement de biens existants et ne peut donc être utilisé pour les ventes en l'état futur d'achèvement, pour garantir des prêts à la construction ou destinés à financer des travaux.

➤ **Le gage**

le gage est une convention par laquelle le constituant accorde à un créancier le droit de se faire payer par préférence à ses autres créanciers sur un bien mobilier ou un ensemble de biens mobiliers corporels, présents ou futurs. Le gage du Code civil se formait nécessairement par la remise de la chose, ce qui était source de contraintes. Ainsi, il était difficile d'organiser un gage portant sur des biens futurs. De même, il était impossible de constituer un gage sur stocks (Legeais, 2013: 323).

➤ **Le droit de rétention**

Le droit de rétention est le droit reconnu au détenteur d'une chose d'en refuser la restitution à son débiteur tant que ce dernier n'a pas exécuté son obligation. Ce mécanisme est la meilleure des garanties dans la mesure où son efficacité est préservée lorsque s'ouvre une procédure collective. Le bénéficiaire d'un tel droit peut ainsi se trouver désintéressé, en faisant jouer son moyen de pression, avant des créanciers mieux classés que lui. Comme le bénéficiaire d'un transfert de propriété à titre de garantie, le bénéficiaire du droit de rétention échappe ainsi aux conséquences de l'ouverture d'une procédure collective, à la différence du titulaire d'une hypothèque. (Legeais, 2013 :435)

**1.2.2.3. Les modalités de financement des banques**

Lorsque toutes les conditions sont remplies et les garanties acceptées par la banque. La banque donne son approbation. L'approbation des crédits a pour objet l'octroi, la mise en place et la gestion des crédits de toutes natures. Tout crédit est soumis avant tout à l'accord de

la part de la structure prêteuse. Celle-ci est constituée, selon Pecourt (2010 : 154), par les personnes aux pouvoirs reconnus, se prononçant en toute liberté, individuellement et collectivement au sein d'un collège. Ainsi le crédit est basé sur un rapport de confiance qui est évalué selon des méthodes comptables.

Une fois le prêt accordé, le dossier du client va au service crédits pour la préparation de la fiche de mise en place et des formalités nécessaires. Le service contrôle des engagements est en charge de saisir le concours accordé sur la base de données, en vue de sa validation par le directeur générale. (Perochon & al, 2010 : 122)

Selon Dujarier (2008 : 25), il arrive qu'une banque refuse de mettre à la disposition de l'emprunteur le prêt qu'ils ont convenu. La banque émettrice dispose d'un pouvoir d'appréciation, par exemple du caractère satisfaisant des documents justifiant le tirage. L'emprunteur peut donc se trouver dans une situation où le crédit sollicité est mis à sa disposition partiellement. L'emprunteur peut refuser la mise à disposition du prêt, et si la banque ne réagit pas, il peut saisir la juridiction compétente sur le fondement de la convention de crédits et/ou de la rupture fautive des crédits.

**Tableau 1 : Synthèse des conditions, des exigences et des modalités des banques et sfd pour le financement des entreprises**

<b>Tableau de synthèse des conditions, des exigences et des modalités des banques et SFD pour le financement des entreprises</b>		
Intitulé	Les banques	Les SFD
Conditions	Pour bénéficier d'un prêt, l'emprunteur devra faire une demande et l'enregistrer. Cette demande sera accompagnée d'un dossier donnant toutes les informations sur l'emprunteur et le type de prêt. Ensuite le client fera l'objet d'un entretien pour donner des informations complémentaires à son dossier. Au terme de ces deux étapes, le dossier sera étudié et passera devant un comité de crédit qui décidera d'accorder ou non le crédit.	Pour bénéficier d'un prêt dans une SFD. L'adhésion est libre mais l'adhérent devra respecter les critères de la structure. L'adhésion est libre.
Exigences	Les crédits bancaires se font sur la base d'une étude de dossier au terme duquel le crédit est accordé ou non. Mais les banques exigent des clients qu'ils fournissent des garanties solides pour bénéficier d'un prêt. L'on distingue plusieurs types de garantie, tels que le gage, l'hypothèque, la caution...	Dans les SFD pour avoir droit à un prêt le client devra présenter un dossier de crédit qui montre que le projet est rentable et qu'il pourra respecter les échéances. Les SFD sont un peu moins regardant sur les garanties.
Modalité	Une fois le crédit accordé, le comité ayant accordé le crédit, la banque a toujours la possibilité de faire un rejet, car elle réexamine toujours les dossiers de crédit. Le crédit peut aussi être mis en place partiellement.	Les conditions et les exigences de la microfinance étant réunies, le comité de crédit procède à la validation, ou non, des demandes. La demande étant validée, le comité met en place le crédit. Le crédit fait l'objet d'un suivi de la part de les SFD

Source : nous-même

## **Conclusion du chapitre 1**

L'une des activités majeures d'un établissement de crédit est de répondre aux besoins de financement de ses clients par l'attribution de types de concours appropriés.

Cependant, il faudra que cette volonté d'accompagner le client suive un processus donnant à la structure financière l'assurance raisonnable que les facilités accordées seront remboursées à l'échéance par une activité exercée par le demandeur. Dans ce chapitre, il a été question de faire une présentation des institutions de microfinance et des banques et de décrire le processus d'octroi de crédit. Ce processus n'est pas standard mais en fonction de la structure et des moyens mis en œuvre pour obtenir le prêt.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## **Chapitre 2: PRÉSENTATION ET ASPECT ÉCONOMIQUE DE LA FILIÈRE PORCINE**

Le rôle de l'élevage de porcs pour certaines personnes et les petites exploitations familiales est bien plus que la production de viande et de la création de profits. Les porcs constituent une épargne vivante ou une sécurité pour les périodes de crise à venir, sans compter leur rôle important au cours de cérémonies traditionnelles africaines ou de certains actes de la vie courante. Dans certaines cultures les porcs constituent la principale source de revenus pour les familles ou les personnes pauvres. Ces dernières, ont souvent du mal à financer leur activité par manque de ressources financières et ignorent les opportunités offertes par les institutions de microfinance et banques pour obtenir un prêt.

Dans ce chapitre, nous fournirons des informations sur la filière porcine. Pour commencer nous présenterons la filière porcine, nous montrerons les acteurs et les difficultés qu'elle rencontre, ensuite nous parlerons de l'aspect économique de cette activité.

### **2.1. La filière porcine**

La filière porcine regroupe un ensemble d'acteurs qui ont chacun un rôle bien précis dans la filière et d'activité qu'on y trouve.

#### **2.1.1. Les acteurs de la filière porcine**

Selon Bombes (1991 :66), les acteurs de la filière porcine sont: les éleveurs, les fournisseurs d'aliments, les vétérinaires privés, les charcutiers et les bouchers.

##### **➤ Les éleveurs**

L'éleveur de porcs produit de façon intensive des porcs destinés le plus souvent à l'abattage. Il s'agit dans ce mode d'élevage d'assurer de gros volumes de production, sur un minimum de place et souvent de manière très automatisée. L'activité principale consiste à prendre soin des animaux afin d'assurer leur croissance avant de les vendre.

L'éleveur de porcs assure l'alimentation (programmation des rations, distribution, contrôle des chaînes d'alimentation), le suivi de la reproduction (les mises bas, les saillies, la gestation). Il fait des interventions sur les porcelets : piqûres, meuler les dents, couper les queues, castrer...

et pratique des inséminations naturelles et/ou artificielles. Les travaux de nettoyage et de désinfection des locaux sont effectués régulièrement.

L'éleveur de porcs doit également effectuer des tâches administratives et de gestion, et faire connaître son élevage pour vendre sa production. Si l'élevage est important, il peut recruter du personnel plus ou moins spécialisé (Bombes, 1991 :67).

➤ **Les fournisseurs d'aliments**

Il s'agit des acteurs incontournables surtout pour les éleveurs moyens, ils fournissent les matières premières des aliments tels que le maïs, manioc sec, les tourteaux...

➤ **Les vétérinaires privés**

La grande majorité des vétérinaires travaillent à leur compte, en libéral. Le vétérinaire qui exerce comme libéral en ville ou campagne a deux missions principales : soins aux animaux et chirurgie.

Les vétérinaires fonctionnaires qui travaillent dans les services de la santé et de la protection animale des directions départementales des services vétérinaires, ont en charge les contrôles portant sur la santé des animaux dans les élevages, le respect des règles d'hygiène dans les abattoirs... et d'une manière générale, la sécurité des produits d'origine animale entrant dans l'alimentation Edoukou (2012 : 25).

➤ **Les charcutiers et les bouchers**

Les bouchers sont les maillons finaux de la filière avant les consommateurs. Les charcutiers proposent des produits de transformation à leur clientèle. Ils peuvent être considérés comme étant à l'abri de problèmes sanitaires directement imputables à l'animal. Ces opérateurs sont en nombre très limité et leur localisation dans les deux principaux centres urbains du pays permet un suivi efficace d'hygiène des viandes (Choinière & al, (2005 :12)).

### **2.1.2. Les types d'élevage**

Selon Massant (2010 : 18), il y a trois types d'élevage :

➤ **L'élevage en bâtiment sur caillebotis**

Les animaux vivent dans des bâtiments dont le sol a la particularité d'évacuer rapidement des déjections animales et de l'eau de lavage du sol dans des fosses situées dans la partie basse des bâtiments. Le porc est un animal qui aime la propreté : l'élevage sur caillebotis répond à ce besoin, en permettant de garder un espace de vie toujours propre pour les animaux. Le mélange de déjections et d'eau s'écoule ensuite vers des cuves de stockage : les fosses à lisier. Le lisier est stocké en attendant le moment propice à la fertilisation des cultures.

➤ **L'élevage en bâtiment sur litière**

Comme pour l'élevage sur caillebotis, les porcs sont élevés dans des bâtiments à une différence près : le sol n'est pas ajouré mais bétonné et recouvert d'une litière. Cette litière, faite la plupart du temps de paille, peut également être constituée de sciure ou de copeaux de bois. Ce type d'élevage nécessite d'avoir suffisamment de paille disponible et demande davantage de main d'œuvre car la litière doit être changée régulièrement pour conserver un espace suffisamment propre aux animaux. Ce système est en outre souvent lié à des démarches qualité spécifiques.

➤ **L'élevage en plein air**

Dans ces élevages, les animaux sont élevés à l'extérieur. Le porc étant un animal sensible aux variations de température, il doit être protégé du froid et de la chaleur. L'éleveur dispose alors des abris paillés à l'intérieur et surmontés d'une toiture en tôle. Il met également en place des clôtures de protection contre la faune sauvage. Ce système d'élevage nécessite de disposer de surface de terres suffisantes pour assurer une rotation des parcelles. L'élevage en plein air est souvent lié à des démarches qualité spécifiques.

Par contre, selon Choinière & al (2005 :5) en plus des types d'élevages, nous avons aussi des types d'éleveurs :

- ✓ les éleveurs naisseurs : Le naisseur est un éleveur qui se spécialise dans la production de porcelets sevrés (4 à 7,5 kg) ou de porcelets plus lourds (20 à 35 kg). Le naisseur effectue des activités de reproduction (gestation), de naissance (lactation ou maternité) et de gestion d'une pouponnière pour recevoir les porcelets sevrés pour une période de 4 à 8 semaines;

- ✓ les éleveurs engraisseurs ou les finisseurs : Le finisseur achète des porcelets d'un naisseur ou d'une pouponnière hors site à un poids variant entre 20 et 35 kg. Le finisseur engraisse les porcs jusqu'à un poids satisfaisant les marchés.
- ✓ les exploitations en circuit fermé ou les naisseurs-finisseries : En plus de produire des porcelets issus de la maternité, le naisseur-finisseries engraisse les porcs jusqu'à un poids d'abattage qui varie selon les demandes du marché. En général, les naisseurs finisseurs ont deux types de bâtiments soit une maternité intégrant une pouponnière et un bâtiment d'engraissement qui reçoit les porcelets à la sortie de la pouponnière.

### **2.1.3. Les races de porcs**

Dans un souci d'amélioration génétique et d'augmentation des performances techniques des élevages porcins commerciaux, des importations successives de races exotiques ont été réalisées en Afrique. Les différents programmes privés ou gouvernementaux de diffusion du progrès génétique ont été marqués par les différentes crises qu'a connues la filière porcine au cours de ces deux dernières décennies reconnaît (Massant, 2010 : 22). Nous distinguons plusieurs races de porcs.

#### **2.1.3.1. Le large white**

Le large white est la race la plus répandue en Afrique. Elle a été introduite en Afrique à l'époque coloniale, elle est d'origine européenne. Ce sont des porcs de grande taille qui ont une grande capacité d'adaptation aux conditions dures du milieu et leur prolificité et sont très prolifique. Cette race a beaucoup contribué à l'amélioration des résultats et des performances technicoéconomiques des élevages commerciaux (Bombes, 1991 :82).

#### **2.1.3.2. Le landrace**

Elle est d'origine danoise et moins répandue que la large white. La landrace est croisée avec le large white pour la production de porcs charcutiers bien conformés et a une viande de très bonne qualité.

#### **2.1.3.3. Le duroc**

Cette race est d'origine américaine, ce porc de robe rouge est utilisé dans les fermes modernes pour améliorer la qualité des carcasses. Le verrat duroc est utilisé en race pure pour

s'accoupler à des truies large white afin de produire des porcs charcutiers de très bonne conformation et d'une qualité de viande exceptionnelle (Choinière & al , 2005 :15).

#### **2.1.3.4. Le piétrain**

Cette race européenne (Belgique), d'introduction plus récente est réputée pour la fermeté de leur jambon. Des sujets issus de croisement sont répandus dans de nombreux élevages commerciaux. Les sujets « stress négatifs » récemment introduits vont contribuer à une meilleure diffusion de cette race dont la sensibilité au stress freinait sa propagation (Bombes, 1991 :82).

#### **2.1.3.5. Large black**

Un porc noir avec des oreilles tombantes largement utilisé en élevage industriel, mais aujourd'hui en voie de disparition.

#### **2.1.4. Les difficultés de la filière**

Les faiblesses sont nombreuses et touchent à l'ensemble de la chaîne. Nous citerons juste quelques-uns énumérés par Edoukou (2012 : 45).

- ✓ l'alimentation est évoquée par toutes les catégories d'éleveurs comme la principale contrainte au développement de leur activité et à l'amélioration des revenus ;
- ✓ peu d'unités de fabrication d'aliments de bétail (porc notamment), proposent des aliments pour porc. La demande en aliments prêts à l'emploi est très limitée, l'impact des coûts alimentaires dans les dépenses ou des charges représente une grande partie des charges engagées (Choinière & al, 2005 :15);
- ✓ l'accès au crédit est une problématique qui touche l'ensemble des acteurs de la filière, de la petite unité en milieu villageois, en passant par les transformateurs, les commerçants et les exportateurs de viande en carcasses ;
- ✓ les investissements publics sont insignifiants même s'ils permettent d'accroître les revenus des ménages ruraux au travers des aides ;
- ✓ les coûts des intrants zootechniques, vétérinaires et ceux des facteurs de production (eau, énergie, matériaux de construction) sont relativement élevés.
- ✓ le profil des éleveurs et les lacunes dans la connaissance des notions fondamentales de conduite d'élevage ne permettent de générer des revenus conséquents.

## 2.2. Les aspects économiques de la filière porcine

L'aspect économique de cette analyse est tiré de la revue nationale de l'élevage du Burkina – Faso Edoukou (2012 : 14). Dans ce point nous feront ressortir les produits et les charges que les éleveurs de la filière porcine rencontrent lors de leur activité.

Une comptabilité simplifiée basée sur les charges et les produits permet de dégager les marges issues de l'élevage du porc. L'analyse se base sur les données recueillies auprès d'élevages d'animaux de race locale ou plus ou moins améliorée, élevés en claustration et dont le complément de rationnement est réalisé à certains moments à partir d'achats extérieurs. La main-d'œuvre reste familiale. L'utilisation du fumier et l'autoconsommation sont cités pour mémoire ; elles constituent des revenus invisibles en terme de recettes monétaires. Dans la majorité des cas, il n'existe pas de documents comptables (journal de caisse, banque, bilan).

Selon Tregaro (2012 : 225), l'ensemble des produits et charges de l'élevage porcin varient en fonction du type d'élevage. Les élevages en plein air sont associés aux élevages traditionnels, les élevages en bâtiment sur litière aux élevages semi moderne et les élevages en bâtiment sur caillebotis aux élevages modernes.

### ➤ Les charges

Les charges de l'éleveur de porcin varient en fonction du type d'élevages.

Pour les éleveurs traditionnels, les charges sont minimales. Les frais portant sur l'alimentation des bêtes sont quasi inexistantes. Les porcs trouvent eux même leur nourriture dans les rejets des ménages et dans la végétation (herbes, feuilles et racines). Les frais de main d'œuvre sont dérisoires du fait que l'éleveur s'occupe lui-même de ses bêtes et bénéficie de l'aide familiale. Sa seule charge porte sur l'achat de rares produits vétérinaires tels les déparasitants pour les bêtes.

Pour les éleveurs semi-modernes les charges sont relativement plus élevées. Quoique, la main d'œuvre est aussi familiale donc gratuite, les éleveurs achètent l'aliment chez les fabricants d'aliments ou chez les revendeurs. Les achats des produits vétérinaires sont plus réguliers du fait que ces éleveurs possèdent un nombre plus important de bêtes qu'ils entretiennent avec beaucoup plus d'attention DELATE (1994 :18).

Les éleveurs supportent, dans leurs activités les charges d'exploitation beaucoup plus élevée que les deux autres types d'élevages. En plus de l'alimentation et des médicaments, les éleveurs modernes sont assujettis aux impôts et aux taxes d'Etat ainsi que les charges d'amortissement des locaux construits en matériaux définitifs. Ces élevages ont une gestion beaucoup plus rigoureuse que les deux autres.

### ➤ **Les produits**

La viande de porcs est le produit commun commercialisé par chaque type d'élevage porcin.

Néanmoins la particularité réside dans le fait que les élevages traditionnels produisent de la viande de qualité moins bonne que les autres types d'élevage. De ce fait, les prix de vente sont faibles, et nombre de porcs vendus est faible Edoukou (2012 : 35).

### **2.3. Les principaux investissements pour un élevage**

Pour commencer l'activité, des investissements doivent être fait par l'éleveur. D'après Edoukou (2012 : 65) les investissements à faire sont : la construction de l'habitat, l'achat des reproducteurs.

#### **2.3.1. Le local**

Les porcs sont logés dans des bâtiments dont la qualité de la construction varie considérablement en fonction du niveau économique de l'éleveur. Les porcheries sont construites en matériaux locaux plus ou moins durables (briques de terre, parpaings en ciment ou planches de bois) recouverts d'un revêtement en ciment. Les loges des porcs disposent d'une courette ou aire d'exercice découverte et d'une partie abritée couverte de tôles qui sert d'aire de repos. Plusieurs plans de bâtiments existent et ne répondent pas souvent aux normes des porcheries modernes, mais offrent des conditions de travail acceptables (DELATE ; (1994 :11).

En fonction de la configuration du terrain, les porcheries se présentent sous forme de deux rangées de loges séparées par un couloir central ou alors d'une enfilade de loges sur une seule rangée.

### **2.3.2. Les animaux**

Selon Bombes (1991 : 89) et du fruit des entretiens avec les éleveurs ivoiriens, pour le démarrage de l'activité, l'éleveur se procurera ses premiers porcs reproducteurs auprès des fermes spécialisées. Le nombre de bêtes achetées dépendra de la proportion voulue par l'éleveur pour son activité. Mais par contre, Les géniteurs de haute valeur génétique provenant d'animaux importés sont vendus à des prix qui sont hors de portée pour la majorité des éleveurs. Face à cette situation, de nombreux éleveurs pratiquent l'auto-renouveaulement des truies et achètent les verrats à l'extérieur. Dans certains cas, les accouplements successifs par auto renouvellement accentuent le problème de consanguinité et les performances de l'exploitation se détériorent. Les éleveurs achetant des porcs à l'extérieur, seront obligés de soigner ces bêtes sur 2 voire 3 mois avant de faire les accouplements.

En résumé, les éleveurs qui commencent leur activité achètent les reproducteurs dans des fermes spécialisées, mais aussi achètent des porcelets auprès d'éleveurs naisseurs. L'achat des porcelets chez les éleveurs naisseurs permet aux éleveurs de générer plus vite un profit, car pour avoir des porcelets de cet âge, il fera au moins 6 mois en comptant la gestion et la période de sevrage.

D'après Edoukou (2012), l'engraissement dure huit à dix mois. Les têtes de lots atteignent aisément 100 kg de poids vif à 7 mois mais dans la moyenne, les porcs charcutiers sont abattus vers 12 mois à 90 kg, 100 kg voire 120 kg de poids vif avec des rendements carcasse qui varient de 65 % à 80 % en fonction du degré d'absorption de la Large White. La moyenne du poids carcasse se situe autour de 75 kg.

### **2.4. La rentabilité de l'investissement**

Les éleveurs tirent de leur activité des ressources financières significatives pour leurs familles.

Notre souhait est d'apporter au travers de cette étude les conseils nécessaires aux éleveurs pour l'accroissement de la rentabilité de leurs fermes.

Selon Tregaro (2012 : 235), le coût de l'alimentation représente la charge la plus élevée dans le cout de production du porc charcutier (porc provenant de l'élevage moderne destiné à la charcuterie), soit plus de 75%. Par conséquent, toutes fluctuations des coûts des intrants relatifs à la fabrication des aliments (céréales et divers tourteaux), impacte directement le prix

vente des aliments. Le coût de la production du porc et de l'alimentation est des facteurs déterminants à l'évaluation de la rentabilité économique du porc. Leurs variations ont un impact majeur sur les résultats économiques de cette activité. L'un des moyens pertinents de suivi de la rentabilité de l'élevage porcin est un ratio qui fait le rapport du coût de production du porc sur le coût de l'alimentation.

Le prix du porc varie d'une zone géographique à une autre. Selon Edoukou (2012 : 36), Les ventes sont différentes en fonction du type d'élevage. Pour les éleveurs modernes, la vente de porcs se fait au poids de l'animal. Le porc est vendu au kilogramme, le prix du kilogramme varie selon les périodes. Pendant ces périodes fastes, les porcs de meilleure qualité sont vendus 1 000 FCFA/kg et ceux de moins bonne qualité à 800 FCFA/kg. Pendant la période creuse, au moment où le marché est particulièrement bien approvisionné en porcs, les prix peuvent être sujets à négociations entre vendeurs et acheteurs pour les carcasses de très bonne qualité et celle de moindre qualité. Pour les éleveurs traditionnels, le porc n'est pas vendu en carcasses, mais à l'estimation sur pieds. Le prix de la bête est marchandé jusqu'à ce que l'un des protagonistes cède. Le prix peut varier entre 10 000 F CFA et 30 000 F CFA en fonction de l'âge et du poids probable du porc.

## **Conclusion du Chapitre 2**

Le poids économique du secteur porcin est énorme, les perspectives de développement représentent un potentiel inestimable. Les débouchés de cette activité sont nombreux, tel le secteur de la transformation qui est à ses débuts avec une très importante marge de progression, le vaste marché à l'exportation dans la sous-région ouest africaine est à peine exploré. Cependant toutes ces perspectives, demandent une forte capacité de financement que nous n'avons pas toujours dans la sous-région ouest africaine. Avons-nous des structures financières suffisamment fortes pour nous permettre de démarrer notre élevage et parler de transformation ou d'exportation ? Ou même si elles existent, quelles sont les différentes conditions pour bénéficier de leurs services ?

### **Chapitre 3 : LA MÉTHODOLOGIE DE L'ÉTUDE**

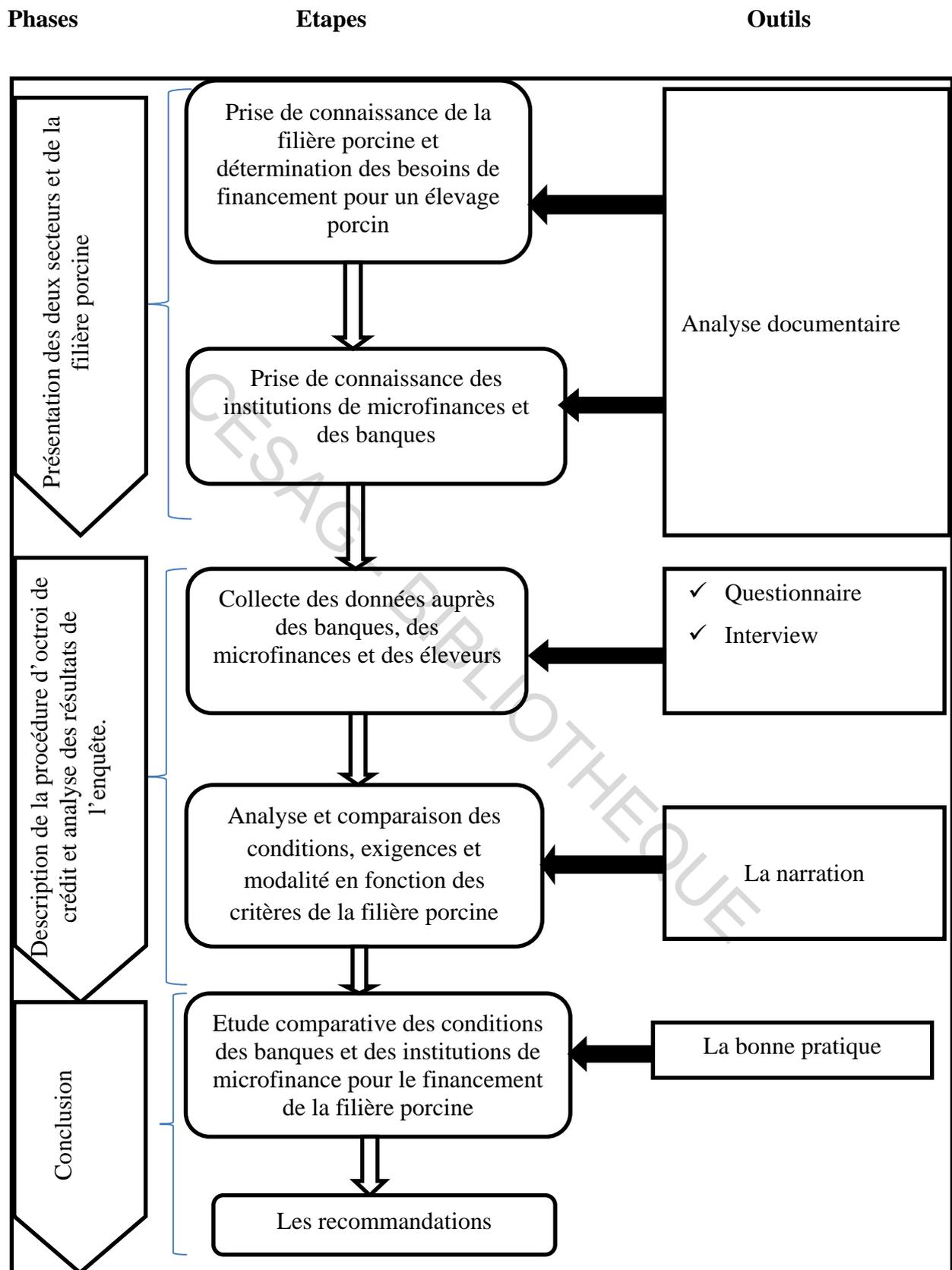
Dans les des chapitres précédents, nous avons pu faire le tour des différentes notions de la microfinance et des banque, leurs activités, ainsi que les services qu'ils proposent nous avons aussi pu avoir des informations sur la filière porcine. Dans ce chapitre, il sera question de présenter la démarche générale utilisée pour la réalisation de nos travaux. Dans un premier temps nous présenterons le modèle d'analyse retenu, en second lieu nous présenterons les outils et techniques utilisés pour collecter les informations. Enfin le traitement des données afin d'évaluer les résultats des travaux et ainsi nous forger une opinion en vue de recommandations.

#### **3.1. Le modèle d'analyse**

Les références fournies par la revue de littérature nous ont permis de mieux appréhender les étapes à suivre pour notre étude. Ainsi nous proposons un modèle d'analyse détaillée en trois phases :

- ✓ la prise de connaissance des deux secteurs d'activité et de la filière porcine ;
- ✓ la description de la méthodologie pour obtenir un prêt pour les éleveurs ;
- ✓ l'analyse des données recueillies et recommandations.

Figure 1 : Modèle d'analyse



Source : Nous-même

### **3.2. Les outils de collecte de données**

Dans nos travaux, nous avons eu recours à des outils spécifiques afin de collecter les informations. Ces outils auront soit été utilisés séparément, ou soumis aux acteurs des processus concernés. Il s'agit principalement de :

- ✓ l'interview ;
- ✓ l'enquête par questionnaires.

#### **3.2.1. L'interview**

L'entretien est une technique qualitative qui vient en appont des techniques quantitatives et des observations déjà menées. Dans sa forme semi-directive, l'intervieweur laisse la liberté à l'interviewé de s'exprimer en prenant soin de recadrer la conversation vers un sujet précis. L'entretien ne doit pas se dérouler comme une conversation ni comme un interrogatoire. (Renard, 2010 : 336).

Pour cette étude, l'interview sera utilisée auprès d'une trentaine d'élèves ivoiriens pour recueillir des informations. L'interview se fera les thèmes proposés, c'est-à-dire le mode de financement et les impressions qu'ils ont des banques et des institutions de microfinance. Cet interview est indépendant des questionnaires. Il nous permettra surtout de connaître le point de vue des élèves.

#### **3.2.2. L'enquête par questionnaires**

L'enquête documentaire se définit comme « L'enquête par questionnaire est un outil d'observation qui permet de quantifier et comparer l'information. Cette information est collectée auprès d'un échantillon représentatif de la population visée par l'évaluation. » Lemant (1995 : 32).

L'enquête par le questionnaire sera utilisée pour la description de la procédure d'octroi de crédit. Elle nous permettra de recueillir des informations auprès des institutions de microfinance et des banques. Nous nous appuyerons sur les résultats de cette enquête pour faire notre analyse.

Notre échantillon sera d'une dizaine de banques commerciales et d'une vingtaine d'institutions de microfinance dans la ville d'Abidjan.

### 3.2.3. L'analyse documentaire

L'analyse documentaire consistera en une revue de documents sur les deux types d'institutions étudiés. Avec cet outil, nous pourrions passer en revue tous l'existant concernant la filière porcine en générale puis celle de la filière ivoirienne.

### 3.3. Le traitement des données

Les données collectées feront l'objet d'une analyse en fonction de l'objectif principal. L'analyse des données se fera principalement sur les critères des taux d'intérêt, les montants plafonds et planchés des financements, les garanties demandées, et le délai de remboursement. Avant de faire l'analyse des données, elles seront présentées. Après l'analyse des données, une interprétation s'en suivra d'où l'analyse comparative.

### 3.4. La taille des échantillons

Pour notre analyse, nous avons utilisé l'échantillonnage simple et aléatoire pour les éleveurs de porcs, notamment ceux du GIPP et des SFD. Cette méthode a été utilisé car nous avons plus d'un millier d'éleveurs en Côte d'Ivoire et le groupement choisit regroupe des éleveurs expérimentés. Pour les SFD nous avons ciblé celles qui sont dans la ville d'Abidjan et nous avons fait un échantillonnage aléatoire. Le choix des banques a été aussi fait de façon aléatoire. L'échantillon est représenté dans le tableau suivant.

**Tableau 2 : La taille de l'échantillon**

Taille de l'échantillon	
Banque	12
SFD	20
les éleveurs visités	30

Source : Nous-même

### Conclusion du chapitre 3

De façon résumée, ce modèle d'analyse présente la démarche que nous avons jugé la plus efficace pour mener à bien notre analyse. Aussi, l'interprétation des résultats devra prendre en

compte l'avis des éleveurs afin que leur vécu et les leçons qu'ils en ont tirées apportent une valeur ajoutée aux recommandations.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## **Conclusion de la première partie**

Les banques et les institutions de microfinances en tant qu'intermédiaires financiers jouent un rôle important dans l'activité économique par la satisfaction des besoins d'investissement et de fonctionnement des entreprises.

Cette activité d'intermédiation financière consiste pour elles, à recevoir des agents à capacité de financement, des dépôts et à les prêter aux agents économiques qui ont besoin de financement. Dans cette étude ces agents économiques sont les éleveurs de porcs, acteurs incontournables de la filière porcine qui est une activité extrêmement rentable.

L'étude faite sur les banques et les SFD dans la revue de littérature nous a permis de connaître les conditions et les exigences de ces deux institutions. Ces informations nous permettront d'orienter le questionnaire qui sera soumis aux banques et aux SFD pour l'étude comparative des deux institutions pour le choix de financement de la filière porcine. L'étude comparative se fera principalement sur les taux d'intérêt, les montants de l'emprunt, les délais de remboursement, les différés et les garanties.

**DEUXIEME PARTIE :**  
**CADRE PRATIQUE DE L'ETUDE**  
**COMPARATIVE**

La revue de littérature nous a permis de mieux appréhender les notions essentielles concernant, la microfinance et les banques. Ces notions appréhendées nous permettrons de faire une étude comparative des deux pratiques de ces deux institutions pour le choix de financement de la filière porcine. Dans le chapitre 4, nous présenterons la filière porcine ivoirienne ainsi que ses acteurs. Dans le chapitre 5, nous ferons une analyse des résultats obtenus par les questionnaires. Et enfin dans le chapitre 6, nous ferons l'étude comparative des banques et des SFD pour le choix de financement de la filière porcine ivoirienne. Afin de trouver la source optimale de financement parmi ces deux institutions pour les éleveurs de la filière porcine ivoirienne.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## **Chapitre 4 : PRÉSENTATION DE LA FILIÈRE PORCINE IVOIRIENNE**

La présentation de la filière porcine en Côte d'Ivoire nous permettra de mieux connaître cette branche d'activité en plein essor qui occupe de plus en plus d'exploitants.

Notre analyse décrira, en outre les différents types d'élevages pratiques, les circuits de distribution de la viande de porcs et les difficultés rencontrées par les éleveurs de porcs dans leurs activités.

### **4.1. Présentation de la filière porcine ivoirienne**

L'élevage de porcs en Côte d'Ivoire a connu un boom dans les années 90. Cet essor se manifeste par une croissance du nombre d'élevages en Côte d'Ivoire, de reproducteurs génétiquement plus performants et d'une meilleure utilisation de l'alimentation. Dans cette même période la SIVAC (Société Ivoirienne d'Abattage et de Charcuterie), et de nombreux points de vente de porcs ont vu le jour à Abidjan.

En 1996, Avant la peste porcine africaine, le cheptel ivoirien était d'environ 40 000 porcs. Ce cheptel a été durement affecté avec une baisse de plus de 60% des effectifs de porcs dans les élevages modernes et plus de 30% de porcs dans les élevages traditionnels du fait de l'épizootie de la peste porcine africaine de 1997.

Le cheptel porcin a repris de l'envol en 2002, avec près de 35 000 porcs dont 27 100 de porcs d'élevages traditionnels et 7 900 porcs de fermes modernes. La production de porcs en Côte d'Ivoire couvre environ 31% de la consommation de porcs soit 8 532 tonnes de viande estimée à neuf milliards de francs CFA.

Malheureusement, la crise ivoirienne en septembre 2002 a eu une influence négative sur la filière porcine.

De nombreux éleveurs ont dû arrêter leur activité du fait de cette crise. En 2007, la filière porcine est estimée à 25 800 porcs dont 19 800 porcs venant d'élevages traditionnels et 6 000 porcs d'élevages modernes. Cette production porcine couvre à peine 16% de la consommation de viande en Côte d'Ivoire.

Au niveau de la distribution, la SIVAC abat près de 60% de la production nationale de porcs et vérifie la qualité de la viande. Dans cette distribution, il y a des charcuteries modernes qui

transforment environ 70% de la production nationale. Les produits de ces charcuteries se vendent dans les grandes surfaces et parfois chez des petits revendeurs. Tandis que le secteur traditionnel vend 40% de sa production dans la ville d'Abidjan et plus de 60% dans les autres villes et villages. Pour une meilleure efficacité dans la gestion de la filière, certaines organisations ont vu le jour (Fonds Interprofessionnel pour la Recherche et le Conseil Agricoles (FIRCA; 2012).

#### **4.2. Les organisations de la filière porcine**

##### **➤ L'APPORCI**

L'Association des Producteurs de Porcs de Côte d'Ivoire (APPORCI) a été créée en 1997. Elle regroupe des éleveurs, des coopératives et associations de producteurs de porcs répartis sur tout le territoire ivoirien. Elle comptait environ 520 éleveurs à sa création, cependant il n'en reste plus qu'environ 200 après la crise postélectorale qui a perturbé l'ensemble des activités économiques.

##### **➤ Le GIPP**

Le GIPP compte 12 membres exerçant autour d'Abidjan. Cette organisation lutte pour la qualité de la production et les droits de ses membres.

##### **➤ L'INTERPORCI**

Interprofession Porcine a été officiellement créée le 10 Octobre 2011 à Abidjan sur l'initiative de tous les acteurs de la filière porcine à savoir : les charcutiers, la SIVAC, les producteurs et les revendeurs. Elle constitue pour ses acteurs une plateforme de concertation en vue d'offrir à la Côte d'Ivoire de la viande de porc de qualité en quantité sous toutes ses formes. (FIRCA; 2012).

#### **4.3. Les types d'élevages en Côte d'Ivoire**

##### **➤ L'élevage villageois divagant**

C'est dans ce type d'élevage que nous trouvons la race locale de porc. Les porcs de cet élevage divaguent à travers tout le village pour se nourrir (déchet de cuisine, herbes). Ce type d'élevage se trouve dans tout le pays. Il est fait le plus souvent pour les besoins en viande de la famille.

➤ **L'élevage villageois en enclos**

Il s'agit d'élevage de petite taille avec aussi les porcs de race local. Les porcs de cet élevage sont nourris avec les déchets, ou la végétation environnante.

➤ **L'élevage organisé en petite unité**

Ce type d'élevage est fait avec beaucoup plus de sérieux que les deux précédents. Les porcs de cet élevage sont de race améliorée. Ces porcs sont mieux suivis, ils font l'objet de soins réguliers et sont très bien nourris. Ces petites unités de productions sont suivies par des techniciens spécialisés.

➤ **L'élevage organisé de type semi-industriel**

Il s'agit d'élevage avec des porcs de race améliorée et des bâtiments adaptés à l'élevage. Ces exploitations font l'objet d'un suivi rigoureux. Les animaux ont des soins donnés par un vétérinaire, ils ont une alimentation rationnelle et équilibrée.

#### **4.4. Les acteurs de la filière porcine**

La distribution de la viande du porc est assurée par une pléthore d'agents intervenant dans la commercialisation (circuit en vif et/ou en carcasses). L'implication de chacun des agents d'aval est clairement définie dans le rôle joué et les fonctions exercées. Il y a aussi des agents en amont tels que les fournisseurs d'aliments, les fournisseurs de produit vétérinaire. En réalité, le cas le plus fréquent est celui des opérateurs qui couvrent plusieurs fonctions à la fois (éleveur, marchand de porc vif, intermédiaire, boucher, apprenti, détaillants) ce qui met l'accent sur le nombre excessif d'intervenants qui est à l'origine à la fois de profit individuel réduit et de coûts élevés qui grèvent les prix à la consommation.

##### **4.4.1. Les acteurs en amont**

➤ **Les éleveurs**

La majorité des éleveurs de porcs sont organisés en association tels que le GIPP, l'APPORCI... Ces associations leur permettent mieux maîtriser le milieu de l'élevage porcin. Il y a des éleveurs qui ne sont pas membre d'association, il s'agit le plus souvent des plus petits éleveurs.

➤ **Les fournisseurs des produits vétérinaires et d'aliments**

Il s'agit des agents qui s'occupent des soins des bêtes et de leur alimentation.

Pour les fournisseurs de produit vétérinaire nous avons des grandes pharmacies vétérinaires telles que SN PROVETO.

Les fournisseurs d'aliments sont nombreux. Il y en a qui vendent l'aliment complet des bêtes tels que le SIPRA (Société Ivoirienne de Production Animal), pendant que certains fournisseurs sont spécialisé dans la production de certains aliments GMA (Grand Moulin d'Abidjan), MMCI (Moulin moderne de Cote d'Ivoire) qui produisent le son de blé et Mailvage qui vend des aliments pour les porcelets qui commence le processus du sevrage.

**4.4.2. Les acteurs en aval**

➤ **L'abattoir**

En Côte d'Ivoire, il y a un seul abattoir de porc qui a une capacité de 30 000 par an. Il s'agit de la SIVAC (Société Ivoirienne d'Abattage et de Charcuterie d'Abidjan).

➤ **Les bouchers charcutiers**

Ces opérateurs proposent des produits de transformation à leur clientèle. Ils peuvent être considérés comme étant à l'abri de problèmes sanitaires directement imputables à l'animal. Nous pouvons parler par exemple des femmes de Gabriel gare à Yopougon où l'on vend uniquement la viande de porc en état. Il y a aussi des charcutiers tels que la SICS (Société internationale de charcuterie et de salaison), la GID (Groupe Industrie Distribution), la SAFAL (Société Africaine de l'Alimentation), ABC (Abidjanaise de Boucherie et de Charcuterie).

➤ **Les rôtisseurs ou « braiseurs »**

Les rôtisseries de viande de porc ou « porc au four » sont de petites unités artisanales de cuisson, et de commercialisation au détail de viande de porc avec une consommation en l'état avec assaisonnement (moutarde, mayonnaise, ketchup, ...) ou non. Les rôtisseurs n'abattent des animaux qu'en fonction des besoins de leurs clientèles, la conservation des viandes cuites, rôties ou braisées étant problématique au-delà de la journée.

Les sites privilégiés à travers le pays sont dans les grandes villes ou les villes de provinces connues pour leurs marchés, le voisinage (souvent aux abords des rues) des débits de boissons (bar, buvette...).

L'approvisionnement en animaux de boucherie par les tenanciers de « porc au four » se fait soit directement chez le producteur soit par l'intermédiaire d'acheteurs revendeurs ou d'homologues bouchers abatteurs.

#### **4.5. Les difficultés rencontrées par les éleveurs**

- ✓ le coût élevé des aliments réduit la marge à obtenir par animal pour les éleveurs modernes;
- ✓ la difficulté de financement du secteur ;
- ✓ la majorité des éleveurs manquent de formation ;
- ✓ la faible productivité des élevages ne permet pas d'obtenir un bon rendement ;
- ✓ la faible structuration de la filière constitue aussi un frein à une meilleure valorisation des produits.

#### **4.6. Les forces et faiblesses de la filière porcine**

La filière porcine en Cote d'Ivoire malgré sa forte croissance est confrontée à des contraintes mais dispose aussi d'énormes atouts que nous développerons dans les points suivants.

**Tableau 3 : Forces et faiblesses de la filière porcine**

Les forces de la filière porcine	Les faiblesses de la filière porcine
L'approvisionnement des matières premières est assuré	Problèmes techniques dus au manque d'adaptation au mode d'élevage.
L'élevage est en pleine expansion dans toutes les régions	Nuances dues à l'environnement et au climat pendant certaines saisons
Il existe une organisation de la filière porcine	Le ravage causé par la peste porcine oblige certains éleveurs à acheter la plupart des ingrédients pour la prévention de la peste porcine. Ces dépenses augmentent les charges d'exploitation.
L'engouement constaté sur le plan national favorise l'implantation dans toutes les régions, dans les zones périurbaines et urbaines, et leur intégration aux ménages agricoles	La profession est assez timide
L'élevage de porcs apparaît comme une solution sûre pour l'augmentation de revenus des exploitants agricoles, car il s'intègre facilement à l'exploitation, utilise des ressources matérielles et alimentaires locales et fournit des engrais biologiques,	Un contexte législatif flou

Source : nous-même

#### 4.7. Quelques statistiques de la filière porcine ivoirienne

**Tableau 4 : Le cheptel en 2007**

Intitulé	Nombres
Verrats (male)	10 000
Truie (femelle)	45 000
Reproducteurs	55 000
Cheptels	258 000
Eleveurs	1 300

Source : Secrétariat exécutif de l'INTERPORCI

**Tableau 5 : Les abattages déclarés**

Année de l'abattage	2011	2012	2013
Nombre de porcs abattus	90 000	100 000	110 000

Source : Secrétariat exécutif de l'INTERPORCI

Les prix de vente de la viande de porcs au niveau de l'abattoir dépend de plusieurs facteurs tels que l'état physiologique (porcelets, porcs en charcutier, reproducteurs), du poids pour les porcs charcutiers. Tous les porcs sont vendus au poids sauf les porcelets

Les reproducteurs sont vendus à 1 000 FCFA le kg, le porc charcutier à 1 250 FCFA pour les poids au-dessus de 50 kg et 1 100 F CFA en dessous. Le prix de vente des porcelets se situe entre 10 000 et 15 000 F CFA. (l'INTERPORCI, 2014)

#### **Conclusion du chapitre 4 :**

Ce chapitre est consacré à la présentation de la filière ivoirienne, et en donne un aperçu de La difficulté majeure des éleveurs est l'accès aux financements Dans le prochain chapitre, nous ferons une analyse des résultats obtenus de l'enquête sur les banques et les SFD, qui nous conduiront à une étude comparative de ces deux institutions pour trouver la source de financement la mieux adaptée pour la filière porcine ivoirienne.

## Chapitre 5 : PRÉSENTATION ET ANALYSE DES RÉSULTATS

La réalisation de ce chapitre provient d'une enquête réalisée auprès d'un échantillon de banques et des SFD et plus des interviews avec les éleveurs. Cet échantillon comprend environ une douzaine de banques et une vingtaine d'institutions de microfinance et environ une trentaine d'éleveurs interrogés. Le questionnaire nous permet de savoir les conditions à remplir pour bénéficier d'un prêt dans les différentes structures, les méthodes de recouvrement. Nous avons interrogé 12 banques et 20 SFD, avec un taux de réponse de 66% pour les banques et 70% pour les SFD.

### 5.1. Les conditions à remplir pour obtenir un prêt

Dans cette section, nous parlerons des conditions à remplir pour obtenir un prêt d'une banque ou d'une institution de microfinance. Ces conditions nous montrent les critères exigés par les banques pour avoir accès à un prêt. Les souscripteurs devraient être informés de ces conditions pour être conformes.

#### 5.1.1. La nécessité d'avoir un compte

Pour avoir accès aux services des SFD ou des banques, certaines banques et SFD exigent d'avoir un compte dans leur institution. Nous dirons que c'est l'un des critères principaux de certaines banques et les SFD pour avoir accès. Ce compte permettra à l'institution financière d'observer le comportement du demandeur et de suivre sa gestion.

**Tableau 6 : Comparaison du taux des banques et SFD qui exigent d'avoir un compte dans leur institution pour faire un prêt.**

	Pour les banques		Pour les SFD	
	Nombre de banques	Pourcentages	Nombre de SFD	Pourcentages
Oui	3	37,5%	14	100%
Non	5	62,5%	0	0%

Source : nous-même à partir des questionnaires déposés dans les banques et les SFD

Les SFD exigent des demandeurs qu'ils aient déjà un compte en mouvement de préférence dans leur structures avec un solde minimum en fonction des prêts demandé, alors que les banques ne l'exigent pas vraiment, seulement 37,5% réclament d'avoir un compte.

Néanmoins, une fois les prêts accordés, les banques exigent que l'argent soit versé sur un compte de la banque.

### 5.1.2. L'apport personnel

L'apport personnel est le montant du capital exigé par les banques ou les institutions de microfinance comme contribution personnelle du promoteur dans le financement du projet.

**Tableau 7 : Comparaison du taux des banques et SFD qui réclame un apport personnel**

Apport initial	Pour les banques		Pour les SFD	
	Nombre de banques	Pourcentages	Nombre de SFD	Pourcentages
Oui	8	100%	10	71,42%
Non	0	0%	4	28,57%

Source : nous-même à partir des questionnaires déposés dans les banques et les SFD

Toutes les banques réclament aux demandeurs de crédit un apport personnel équivalant à environ 10% du coût du projet, tandis que 71.42% des SFD exigent l'apport personnel aux emprunteurs.

### 5.1.3. Le délai de validation du crédit

Le délai de validation du crédit varie d'une institution à une autre, et en fonction du type de crédit demandé.

**Tableau 8 : Comparaison du taux des banques et SFD pour la date de validation du crédit**

Délai de validation du crédit	Pour les banques		Pour les SFD	
	Nombre de banques	Pourcentages	Nombre de SFD	Pourcentages
Moins d'une semaine	0	0%	0	0%
entre une et deux semaines	2	25%	4	28,57%
entre deux semaines et un mois	5	62,5%	10	71,42%
entre un mois et deux mois	1	12,5%	0	0%

Source : nous-même à partir des questionnaires déposés dans les banques et les SFD

Nous constatons qu'il y a 2 banques et 4 SFD qui ont un délai de validation qui varie entre une et deux semaines et deux semaines à un mois avec 5 banques et 10 SFD.

#### 5.1.4. Les garanties demandées

Pour bénéficier d'un prêt, les banques et les SFD exigent des garanties. Y a-t-il une possibilité de bénéficier d'un prêt sans garanties ?

**Tableau 9 : Comparaison du taux des banques et des SFD qui exigent des garanties**

Octroi de crédit sans garantie	Pour les banques		Pour les SFD	
	Nombre de banques	Pourcentages	Nombre de SFD	Pourcentages
Oui	8	100%	10	71,42%
Non	0	0%	4	28,58%

Source : nous-même à partir des questionnaires déposés dans les banques et les SFD

Les banques exigent toutes des garanties, alors que 28,58% des SFD ne réclament pas toujours des garanties mais sont rigoureux sur la qualité du dossier de crédit et sur la solvabilité du client.

Pour les institutions exigeant des garanties, quelles sont celles qui sont le plus demandées ?

**Tableau 10 : Les taux des différentes cautions exigées dans les banques**

Les garanties bancaires	Nombres de banque	Pourcentages
Caution	8	100%
Aval	5	62,50%
Biens de l'emprunteur	5	62,50%
Hypothèque	7	87,50%
Privilège de l'emprunteur	6	75%

Source : nous-même à partir des questionnaires déposés dans les banques et les SFD

Les banques exigent toutes des cautions, parfois, à défaut de caution, 87,5% des banques demandent des hypothèques ; 75% des banques l'utilisent, mais surtout pour les prêts immobiliers. Les biens de l'emprunteur sont parfois utilisés pour les garanties ainsi que l'aval à hauteur de 62,5%.

**Tableau 11 : Les taux des garanties demandées dans les SFD**

Les garanties des SFD	Nombres de SFD	Pourcentages
Caution	14	100%
L'épargne obligatoire	14	100%
L'aval	11	78,57%
Biens du prêteur	12	85,71%

Source : nous-même à partir des questionnaires déposés dans les banques et les SFD

Toutes les SFD, lorsqu'elles réclament une garantie, elles privilégient la caution et l'épargne obligatoire, les biens du prêteur sont souvent mis en garantie par 85,71% des SFD, et un peu moins pour l'aval.

## 5.2. Le remboursement du prêt

Après avoir obtenu le prêt, les clients sont dans l'obligation de procéder au remboursement du prêt.

### 5.2.1. Les types de remboursement du prêt

Les banques et institutions de microfinance procèdent parfois à des types de remboursements différents. Quels sont ces types de remboursement.

**Tableau 12 : Comparaison du taux de types de remboursement des banques et SFD**

Type de remboursement	Pour les banques		Pour les SFD	
	Nombre de banques	Pourcentages	Nombre de SFD	Pourcentages
Mensualité	8	100%	14	100%
Bi mensualité	7	87,5%	10	71,42%
Trimestrialité	6	75%	10	71,42%
Semestrialité	5	62,5%	8	57,14%
Annuité	5	62,5%	8	57,14%
Versement unique	6	75%	10	71,42%

Source : nous-même à partir des questionnaires déposés dans les banques et les SFD

Toutes les institutions font les remboursements mensuels, et de moins en moins de remboursement bimensuels, trimestriels, semestriels et annuels dans les deux institutions. Les types de versement dépendent du contrat qui lie le demandeur et la structure.

### 5.2.2. Les différés de remboursement

Le remboursement d'un prêt ne se fait pas tout juste après avoir viré l'argent au demandeur. Il y a une période d'activité qui lui est accordée.

**Tableau 13 : Comparaison du taux en fonction des différents types de différés dans les banques et les SFD**

Les différés	Pour les banques		Pour les SFD	
	Nombre de banques	Pourcentages	Nombre de SFD	Pourcentages
entre 1 mois et 2 mois	2	25%	12	85,71%
entre 2 mois et 6 mois	6	75%	14	100
entre 6 mois et 1 an	8	100%	10	71,428%
entre 1 an et 2 ans	8	100%	2	14,28%
Plus de 2 ans	3	37,5%	0	0%

Source : nous-même à partir des questionnaires déposés dans les banques et les SFD

Les différés se situant entre 6 mois et 1 an, et ceux qui se situent entre 1 an et 2 ans sont pratiqués par toute les banques alors que toutes les SFD font des différés qui sont entre 2 mois et 6 mois. Les différés dépendent du contrat qui lie le demandeur et la structure.

### 5.2.3. Les pénalités

Les clients mettent parfois du temps pour rembourser les prêts, pour résoudre ce problème les structures financières ont des sanctions pour diminuer au maximum les retards de paiement.

**Tableau 14 : Comparaison du taux d'applications des différentes pénalités dans les banques et les SFD**

Les pénalités	Pour les banques		Pour les SFD	
	Nombre de banques	Pourcentages	Nombre de SFD	Pourcentages
Relance téléphonique	6	75%	14	100%
Plus d'accès au crédit	8	100%	14	100%
Poursuite judiciaire	6	75%	4	28,57%
Des frais de retard	8	100%	14	100%
Saisie des biens	5	62,5%	4	28,57%

Source : nous-même à partir des questionnaires déposés dans les banques et les SFD

Les pénalités appliquées par toutes les structures sont le refus à un autre prêt et les frais de retards. Toutes les SFD font des relances téléphoniques alors que seul 81.25% des banques le font. 75% des banques engagent des poursuites judiciaires envers les clients qui ont un retard intolérable alors que 28% des SFD le font. Les saisies sont faites par 62% des banques et 28% des SFD.

#### 5.2.4. Les motivations des emprunteurs :

Il y a des clients qui ont du mal à rembourser les crédits obtenus tandis que d'autres remboursent facilement les prêts. Des motivations ont été mises en place par certaines structures.

**Tableau 15 : Comparaison du taux des motivations appliquées par les banques et les SFD**

Les motivations	Pour les banques		Pour les SFD	
	Nombre de banques	Pourcentages	Nombre de SFD	Pourcentages
Octroi de nouveau prêt	8	100%	14	100%
Réduction des taux sur les prochains prêts	7	87,5%	8	57,14%
Réductions ou offres sur les autres services de l'institution	5	62,5%	2	14,28%

Source : nous-même à partir des questionnaires déposés dans les banques et les SFD

Les banques et les SFD motivent les clients à faire des remboursements aux échéances prévues en leur accordant un autre prêt qui leur sera beaucoup plus accessible. Nous avons dix (10) banques qui font des réductions sur les services qu'ils proposent tandis que juste deux (2) SFD l'applique.

### 5.3. Les critères essentiels du prêt

Les clients doivent respecter les exigences et les conditions imposées par les banques et les institutions de microfinance. Mais les clients doivent aussi respecter les taux d'intérêts, Les périodes de remboursement.

#### 5.3.1. Les taux d'intérêt

Les crédits octroyés par les banques et institutions de microfinance font l'objet d'un taux d'intérêt en guise de rémunération du capital prêté.

**Tableau 16 : Comparaison des taux d'intérêt annuel appliqués par les banques et les SFD**

Les taux d'intérêt annuel	Pour les banques		Pour les SFD	
	Nombre de banques	Pourcentages	Nombre de SFD	Pourcentages
Moins de 5%	0	0%	0	0%
5% à 10%	7	87,5%	0	0%
11% à 15%	1	12,5%	0	0%
16% à 20%	0	0%	8	57,14%
Plus de 20%	0	0%	6	42,85%

Source : nous-même à partir des questionnaires déposés dans les banques et les SFD

Les taux d'intérêt dans les banques varient tous entre 6% et 12% alors que le taux des SFD varie entre 16% et 21%. Nous avons 7 des banques interrogées qui varient entre 5% et 10% des taux d'intérêt.

### 5.3.2. Les montants de financement

Les montants de financement varient d'un type de crédits à un autre. Nous chercherons donc à connaître le montant de financement général le plus élevé et le montant de financement le plus faible dans les deux types d'institutions.

**Tableau 17 : Comparaison du taux des montants de prêt minimum appliqués par des banques et des SFD**

Montant de financement minimum	Pour les banques		Pour les SFD	
	Nombre de banques	Pourcentages	Nombre de SFD	Pourcentages
Moins de 25 000	0	0%	0	0%
25 001 à 500 000	0	0%	14	100%
500 001 à 1 000 000	6	75%	0	0%
1 000 001 à 5 000 000	2	25%	0	0%

Source : nous-même à partir des questionnaires déposés dans les banques et les SFD

Le montant minimum des emprunts se situe entre 500 000 F CFA et 1 000 000 F CFA pour 6 banques et entre 1 000 000 F CFA et 500 000 F CFA pour 2 banques, alors que toutes les SFD interrogés sont dans la tranche de 25 000 F CFA à 500 000 F CFA.

**Tableau 18 : Comparaison du taux des montants de prêt maximum appliqués par des banques et des SFD**

Montant de financement maximum	Pour les banques		Pour les SFD	
	Nombre de banques	Pourcentages	Nombre de SFD	Pourcentages
Moins de 5 000 000	0	0%	1	7,142%
5 000 001 à 10 000 000	0	0%	8	57,14%
10 000 001 à 50 000 000	1	12,5%	5	35,71%
Plus de 50 000 000	7	87,5%	0	0%

Source : nous-même à partir des questionnaires déposés dans les banques et les SFD

Les montants maximum octroyés par les banques dépassent les 50 000 000 F CFA, pour 7 banques de cette tranche, les maximums vont au-delà de 100 000 000 F CFA pour les particuliers et pour certaines de ces banques à plus 1 000 000 000 F CFA pour les entreprises.

Par contre 8 SFD ont des maxima se situant entre 5 000 000 F CFA et 10 000 000 F CFA et 5 avec un maximum compris entre 10 000 000 F CFA et 50 000 000 F CFA.

### 5.3.3. Les périodes de remboursement

Les remboursements se font sur une certaine période en fonction du type de prêt. Nous allons donc chercher à avoir une vue d'ensemble en des périodes de remboursement.

**Tableau 19 : Comparaison du taux des banques et des SFD de leur période de remboursement**

Période minimum	Pour les banques		Pour les SFD	
	Nombre de banques	Pourcentages	Nombre de SFD	Pourcentages
entre 1 mois et 6 mois	2	25%	12	85,71%
entre 6 mois et 1 an	6	75%	14	100%
entre 1 an et 2 ans	8	100%	10	71,42%
entre 2 ans et 6 ans	8	100%	2	14,28%
Plus de 6 ans	3	37,5%	0	0%

Source : nous-même à partir des questionnaires déposés dans les banques et les SFD

Les périodes de remboursement varient dans les deux institutions. Dans les banques les périodes de remboursement se situent entre 1 an et 6 ans pour toutes les banques et de 6 mois à 1 an pour 6 banques, alors que les périodes de remboursement de la majorité des SFD se situent entre 1 mois et 2 ans.

### 5.4. Synthèse des informations obtenues de l'interview des élèves

A travers les interviews effectuées avec les élèves de la filière porcine, nous avons pu recenser les attentes pertinentes des élèves.

**Tableau 20 : Synthèse des informations obtenues de l'interview des éleveurs**

Synthèse des informations obtenues de l'interview des éleveurs	
Les intitulés	Les attentes des éleveurs par rapport aux banques et aux SFD
Les taux d'intérêt	<p>Les éleveurs ivoiriens réclament des banques et des institutions de microfinance un taux d'intérêt à la baisse. Ils espèrent avoir un taux d'intérêt inférieur à 10% dans chacune des deux structures.</p> <p>Le fait qu'ils aient de nombreuses charges les empêchent d'avoir des prêts à des taux d'intérêt assez élevé.</p>
L'apport personnel	<p>Les éleveurs ivoiriens estiment que l'apport initial réclamé par les banques ou les institutions de microfinance est élevé. Ils aimeraient une baisse des taux ou même une suppression de cet apport, pour un financement totale de leur activité. La plupart de ces éleveurs, sont des personnes à la retraite qui n'ont pas une grande épargne pour démarrer leur activité. Ou des personnes qui n'ont pas de revenu et qui n'ont pas la capacité de faire un apport personnel. Certains éleveurs ont déjà les réalisations déjà effectués (local, matériels, les reproducteurs,...) ils souhaiteraient que leur apport initial soit considéré comme étant le local et les reproducteurs.</p>
Les périodes de remboursement	<p>Les périodes de remboursement voulues par les éleveurs de porcs est de 2 années. Cette période leur permettra d'effectuer les ventes tout en faisant toujours tourner l'activité.</p>
Le délai de validation des dossiers	<p>Les délais de validation souhaités par les éleveurs varient toutes entre une semaine et un mois.</p>
Les différés	<p>Les différés souhaités par les éleveurs sont de 1 an pour les éleveurs qui achètent des porcelets et les engraisent, et de 1 an et 6 mois pour les éleveurs qui feront naitre les porcelets et les engraisent. De manière à faire coïncider les ventes et les remboursements des emprunts. Nous supposons que les éleveurs ont déjà les reproducteurs et le local.</p>

Source : nous-même à partir des entretiens avec les éleveurs

**Tableau 21 : Synthèse des informations obtenues de l'interview des éleveurs (suite)**

Synthèse des informations obtenues de l'interview des éleveurs	
Les intitulés	Les attentes des éleveurs par rapport aux banques et aux SFD
Le montant de l'emprunt	En fonction du type d'élevage, les éleveurs réclament des fonds pour agrandir leur exploitation ou faire des investissements pour l'amélioration des conditions de travail sur l'exploitation. Pour certains éleveurs, les fonds sont demandés pour faire une relance de leur activité. Les financements demandés varient de 1 000 000 F CFA à 30 000 000 F CFA selon les objectifs de l'éleveur. Certains éleveurs veulent des fermes modernes et à forte capacité, ces éleveurs souhaiteraient bénéficier de montants plus élevés.
Les garanties	Les éleveurs souhaitent qu'on leur demande des garanties de plus faible valeurs, car ils ne disposent pas de moyen suffisants nécessaire pour faire face aux garanties.
La flexibilité sur les types de remboursement	Les éleveurs aimeraient avoir plus de possibilités concernant les échéances proposées par les banques et les institutions de microfinance. Pour les faire coïncider avec les ventes pour rembourser les prêts beaucoup plus facilement.
Les pénalités	Les éleveurs aimeraient que les établissements financiers soient plus souples au niveau des pénalités. Après avoir vendu les porcs, les clients de ces éleveurs tardent parfois à payer les sommes dues aux éleveurs.

Source : nous-même à partir des entretiens avec les éleveurs

## Conclusion du Chapitre 5

Dans ce chapitre, nous avons fait une analyse des résultats de l'enquête sur les deux structures. Dans le chapitre suivant, nous ferons une analyse comparative des deux types d'institutions et nous donnerons les avantages et les inconvénients que renferment les deux structures pour les éleveurs de la filière porcine ivoirienne.

## **Chapitre 6: ETUDE COMPARATIVE ENTRE LES BANQUES ET LES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE POUR LE CHOIX DE FINANCEMENT DE LA FILIÈRE PORCINE**

Dans ce chapitre, nous ferons une étude comparative des choix de financement pour la filière porcine ivoirienne entre les institutions de microfinance et les banques. Nous parlerons aussi des avantages et inconvénients que présentent les deux systèmes financiers pour le financement de la filière porcine ivoirienne.

### **6.1. Etude comparative des deux types d'institutions**

L'analyse faite sur la base des questionnaires nous conduit au résultat obtenu dans le précédent chapitre.

#### **6.1.1. Les conditions des deux institutions**

Pour obtenir un prêt dans l'une de ces institutions, il faut que le demandeur remplisse des conditions. Parfois les conditions sont différentes d'une institution à une autre.

##### **6.1.1.1. La nécessité d'avoir un compte**

Les SFD exigent de leurs clients qu'ils aient des comptes en mouvement au sein de leur institution, au niveau des banques par contre certaines exigent d'avoir un compte mais elles sont toutes unanime sur le fait que le crédit sera viré sur un compte détenu par le client au sein de la banque.

##### **6.1.1.2. L'apport personnel**

L'apport personnel est beaucoup plus exigé au niveau des banques. Elles exigent 10% du montant de financement comme apport personnel, les SFD ne l'exigent pas toujours. Nous estimons que les SFD ne l'exigent pas toujours.

##### **6.1.1.3. La solvabilité du client**

Concernant la solvabilité du client, les deux institutions sont fermes à ce niveau. Elles refusent de faire des prêts si elles ne sont pas certaines que le demandeur rembourse le prêt.

#### 6.1.1.4. Les garanties demandées

Les garanties sont exigées par les deux institutions. Néanmoins les SFD sont plus souples à ce niveau. Certaines SFD n'exigent pas du demandeur une garantie, par contre, ce dernier ne doit faire aucun doute sur sa solvabilité et doit avoir un dossier de crédit pertinent.

Les banques en général, sont beaucoup plus exigeantes sur les garanties, elles demandent de très fortes garanties telles que les hypothèques, les privilèges... qui ont parfois de très forte valeur, alors que les SFD réclament des garanties qui n'ont pas toujours de très forte valeur.

#### 6.1.1.5. Le délai de validation du crédit

Les délais de validation dans les deux structures sont les mêmes. Nous avons remarqué une banque qui a un délai compris entre un mois et deux mois.

**Tableau 22 : Etude comparative sur les conditions des deux institutions**

Etude comparative sur la condition des deux institutions			
Intitulé	Similitudes	Différences	
		Banques	SFD
La nécessité d'avoir un compte	Les deux institutions souhaitent que le client ait un compte dans l'institution	Les banques n'exigent pas d'avoir un compte dans son établissement. Mais par contre, exigent que le prêt soit versé sur un compte de cet établissement	Les SFD exigent que le demandeur ait un compte dans son établissement. Mais surtout que le compte soit en mouvement.
L'apport personnel	Les deux institutions réclament un apport personnel pour le financement d'une activité	Toutes les banques demandent un apport personnel au demandeur de l'emprunt. C'est l'apport est souvent de 10%	Les institutions de microfinance ne demandent pas toutes un apport personnel pour financer une activité.
La solvabilité du client	Les deux institutions sont exigeantes sur la solvabilité du client	Aucune	Aucune

Les garanties demandées	Les deux institutions réclament des garanties aux clients	Les banques exigent des garanties aux clients, les garanties exigées sont de très forte valeur	Les SFD ne demandent pas toujours des garanties, mais exigent du client un projet irréprochable, et sont sûrs que ce dernier est solvable. Les garanties exigées des SFD ont des valeurs plus faibles que les banques
Les délais de validation du crédit	Les deux institutions ont des délais qui varient entre deux semaines et un mois	Deux banques dans notre analyse ont un délai de validation qui est entre un mois et deux mois.	Aucune

Source : nous-même

### 6.1.2. Le remboursement du prêt

Le remboursement des prêts est parfois difficile pour les emprunteurs, les SFD et les banques mettent en place des mesures pour encourager le remboursement et dissuader les retards.

#### 6.1.2.1. Les types de remboursement

Les remboursements sont souvent mensuels dans les deux institutions, mais il peut arriver des cas où les remboursements peuvent être bimensuels, trimestriels, semestriels annuels ou par versement unique, cela dépend du contrat signé avec le client.

#### 6.1.2.2. Les différés de remboursement

Les différés de remboursement varient en fonction de l'accord avec le client. Dans les SFD, les différés vont jusqu'à 1 an, il est rare de voir des différés dépasser cette période, mais n'atteignent pas deux ans. Au niveau des banques en fonction des accords, les différés peuvent faire plus de 2 ans, mais dans certains cas le remboursement du capital est différé mais le paiement des intérêts se fait après une certaine période. Souvent avant la longue période de différée.

### **6.1.2.3. Les pénalités de remboursement**

Les pénalités de remboursement varient en fonction du délai et surtout en fonction du montant du crédit. Les SFD pour la majorité effectuent des relances téléphoniques pour inciter le demandeur à rembourser, des pénalités, des poursuites judiciaires parfois, et des cas exceptionnels de saisies dans la majorité des cas, ce client ne pourra plus avoir accès à un autre crédit. Dans les banques, il y a des relances téléphoniques pour les petits retards avec des pénalités directement appliquées, des poursuites judiciaires qui se soldent très souvent par des saisies. Les prochains prêts sont refusés par les banques lorsque les sanctions dépassent le cadre des pénalités.

### **6.1.2.4. Les motivations de remboursement**

Les deux institutions ont presque les mêmes méthodes pour encourager les remboursements. Toutes les deux octroient de nouveaux prêts beaucoup plus facilement après un remboursement fait sans difficulté par le client. Les deux institutions réduisent les taux après un certain nombre de crédits. Les banques font plus que les SFD des réductions sur les frais des autres services, et pour des cas exceptionnels peuvent offrir des services gratuitement.

Pour résumé l'étude comparative sur les remboursements de crédit, nous ferons un tableau qui nous donne une plus grande visibilité.

**Tableau 23 : Etude comparative sur les remboursements des prêts**

Etude comparative sur les remboursements des prêts des deux institutions			
Intitulé	Similitudes	Différences	
		Les banques	Les SFD
Les types de remboursement du prêt	Les deux institutions font plus le remboursement mensuel, que les autres types de remboursement à savoir les remboursements bimensuels, trimestriels, semestriels, annuelles et le versement unique. Les types de remboursement dépendent du contrat qui lie les deux parties	Les banques pratiquent un peu plus les remboursements bimensuels, trimestriels, semestriels, annuelles et les versements uniques.	Aucune
Les différés de remboursement	Les deux institutions font des différés de remboursements.	La majorité des différés des banques se situent entre 2 mois et 2 ans.	Les majorités des différés des SFD se situent entre 1 mois et 1 an.
Les pénalités	Les deux institutions sanctionnent les retards par des frais de retard aussi une plus grande difficulté à obtenir un prêt de la part de cette institution.	Les banques sont beaucoup plus rigoureuses au niveau des sanctions. Elles n'hésitent pas à avoir recours aux poursuites judiciaires et aux saisies.	Les SFD sont un peu plus souples, elles font très souvent des relances téléphoniques. Et beaucoup moins de poursuites judiciaires et de saisies.
Les motivations des emprunteurs	Elles motivent les clients en leur permettant d'avoir accès au crédit plus facilement pour les prochaines demandes	Les banques motivent beaucoup plus en faisant des réductions sur d'autres services et aussi une réduction des taux pour les prochains prêts	Les SFD encouragent beaucoup moins, en faisant des réductions des taux et des frais sur les autres services. Mais moins que les banques.

Source : nous-même

### **6.1.3. Les critères essentiels du prêt**

Les termes du contrat varient d'une institution à une autre, nous avons parlé de certaines conditions plus haut, nous parlerons maintenant des taux d'intérêt et des montants minimum et maximum.

#### **6.1.3.1. Les taux d'intérêt pratiqués**

Les taux d'intérêts dans ces deux institutions sont totalement différents. Les taux dans les banques sont dans certains cas deux fois plus bas que les taux pratiqués par les institutions de microfinance. Le taux dans les banques varie de 6% à 12% alors que dans les SFD le taux est de 16% à 21%. Les taux dans ces deux institutions sont sans les frais et les autres charges liées à l'emprunt.

#### **6.1.3.2. Les montants minima**

Les montants minima dépendent des SFD et aussi des banques, mais nous retenons que les banques ont des montants minima plus élevés que les SFD. Par contre dans les banques des particuliers ayant des comptes courants peuvent avoir des prêts sur de très courtes durées et des montants très bas en fonction de la situation traversée par ce dernier. Et l'intérêt est journalier sur de prêt. Le client dispose d'une carte magnétique qui lui permet de faire le retrait dans les guichets automatiques. Ce prêt ne fait pas l'objet de procédure normale, il est immédiatement disponible. Ce service est offert aux particuliers qui disposent d'un compte courant et d'une carte magnétique.

#### **6.1.3.3. Les montants maxima**

Les montants maxima ne sont pas pareils dans les deux institutions. Certaines institutions de microfinance se limitent à 30 000 000 F CFA alors que les banques font des prêts dépassant 100 000 000 F CFA aux particuliers et aux entreprises certaines grandes banques dépassent très souvent 1 000 000 000 F CFA.

Pour mieux comprendre l'étude comparative sur les critères essentiels, nous ferons un tableau qui illustrera mieux cette étude.

**Tableau 24 : étude comparative sur les critères essentiels du prêt dans les deux institutions**

Etude comparative sur les critères essentiels du prêt dans les deux institutions			
Intitulé	Similitudes	Différences	
		Les banques	Les SFD
Les taux d'intérêt	Aucune	Les banques ont un taux d'intérêt plus faible que les SFD.	Les taux des SFD sont supérieurs à ceux des banques. Le taux des SFD se situent entre 11% et 19%
Les montants de financement	Aucune	Les montants minimum et maximum sont largement supérieurs à ceux des SFD avec pour montant de financement minimum pour les banques qui se situe entre 500 000 FCFA et 1 000 000 F CFA	Les montants minimum et maximum sont inférieurs aux montants des banques. Le montant maximum des SFD se situe entre 10 000 000 F CFA et 50 000 000 F CFA
Les périodes de remboursement	Aucune	Les périodes de remboursement des banques commencent à partir de 6 mois et dépasse 6 années	Les périodes de remboursement des SFD vont de 1 mois à un maximum de 6 ans.

Source : nous-même

## 6.2. Les avantages et les inconvénients des deux systèmes financiers

Pour les éleveurs la filière porcine ivoirienne, les deux systèmes financiers présentent des avantages et des inconvénients. Nous commencerons par présenter les avantages des deux systèmes par rapport aux attentes des éleveurs de la filière porcine ivoirienne.

### 6.2.1. Les avantages

Nous ferons une analyse des avantages des banques et des institutions de microfinance pour le financement de la filière porcine ivoirienne.

**Tableau 25 : Les avantages des deux structures par rapport aux attentes des éleveurs**

Les avantages		
Les attentes	Pour les banques	Pour les SFD
Les taux d'intérêt	Les banques ont des taux d'intérêt plus faibles que les SFD, elles conviendraient le mieux aux éleveurs de la filière porcine qui recherchent des taux inférieurs à 10%. Elles ont des taux qui varient entre 6% et 12%	Aucun
L'apport personnel	aucun	Les institutions de microfinance ont plus d'avantage, car elles n'exigent pas toujours un apport personnel
Les périodes de remboursement	Les deux institutions peuvent accorder des périodes de remboursement de deux (2) années comme le souhaitent les éleveurs	
Le délai de validation des dossiers	Le délai de validation souhaité par les éleveurs est réalisé par les deux institutions.	
Les différés	Les banques ont la capacité de proposer des différés d'une année ou une année et demie comme le souhaitent les éleveurs	aucun
Les montants de l'emprunt	Les montants de financement souhaité par les éleveurs se situent entre 1 000 000 F CFA et 30 000 000 F CFA. Les deux institutions peuvent financer ces montants. Au cas où les éleveurs réclament un montant plus important, les SFD ne pourraient pas financer l'exploitation.	
Les garanties	aucun	Les SFD sont plus souples au niveau des garanties. Elles offrent plus d'avantages aux éleveurs
La flexibilité sur les types de remboursement	Les deux types d'institutions accordent des différents types de remboursement. Elles pourront satisfaire les éleveurs	
Les pénalités	Aucun	Les pénalités des SFD sont plus souples que celles des banques. Elles conviennent le mieux aux éleveurs.

Source : nous-même

## 6.2.2. Les inconvénients

Nous ferons une analyse des inconvénients par rapport aux attentes des éleveurs de la filière porcine ivoirienne.

**Tableau 26 : Les inconvénients des deux structures par rapport aux attentes des éleveurs**

Les inconvénients		
Les attentes	Pour les banques	Pour les SFD
Les taux d'intérêt	aucun	Les taux d'intérêts dans les SFD sont les plus élevés, Les éleveurs souhaitent un taux inférieur à 10% alors que les SFD proposent des taux qui sont entre 16% et 21%.
L'apport personnel	L'apport personnel exigé par les banques freine les éleveurs à faire une demande. Néanmoins, certains éleveurs souhaitent que leur apport personnel soit en nature en considérant les locaux et les reproducteurs déjà à leur disposition	Aucun
Les différés	aucun	Les éleveurs souhaiteraient avoir un différé d'une année ou une année et demie, alors que les SFD n'excèdent pas une année. Ils réclament cette longue période car les ventes commencent une année ou une année et demie selon certaines circonstances
Les garanties	Les garanties bancaires sont très élevées par rapport au patrimoine certains éleveurs.	aucun
Les pénalités	Les banques sont rigoureuses au niveau des pénalités alors que les fonds des éleveurs sont détenus par les clients qui tardent à les payer.	aucun

Source : nous-même

Pour finir, nous dirons que les avantages pour les éleveurs au niveau des banques est qu'ils ont un meilleur taux d'intérêt, les périodes de remboursement souhaitées peuvent être obtenues ainsi que les différés, le délai de validation du crédit et les montants de l'emprunt. Les banques accordent aussi plusieurs types de modalités de paiement. Par contre les éleveurs

peuvent reculer devant les banques à cause de l'apport personnel qui ne leur est pas favorable, les garanties et les pénalités.

Les avantages avec les institutions de microfinance, sont qu'elles n'exigent pas d'apport personnel, parfois elles ne réclament pas de garantie, et quand elles le font, elles ne sont pas exigeantes. Elles sont souples au niveau des pénalités. Les institutions de microfinance ont comme les banques des périodes de remboursement souhaitées par les éleveurs, elles peuvent satisfaire les montants de l'emprunt, des délais de validation du crédit et des modalités de paiement. Par contre, les institutions de microfinance présentent des taux d'intérêt très élevés.

### **6.3. Les recommandations**

#### **➤ L'apport personnel**

Il serait judicieux pour les éleveurs de collecter un minimum de fonds avant d'engager une procédure de demande de crédit. L'apport personnel témoigne au banquier la bonne foi du client ainsi que sa volonté à mener à bien son projet.

#### **➤ Les éleveurs ne tiennent pas de comptabilité**

Pour la gestion de leur ferme, les éleveurs font une comptabilité de bas niveau qui leur permet tout juste de répertorier les entrées et les sorties de fonds afin de dégager un bénéfice. Il gagnerait à améliorer leur système de gestion en se formant en comptabilité. Grace à cette formation, ils auront une meilleure visibilité de leur situation financière et pourront dégager et surveiller plus facilement les ratios et soldes de gestion pour avoir accès aux prêts.

#### **➤ Mise en place d'un fonds de garantie**

Les éleveurs sont organisés en différentes associations. Par ses associations ils pourraient mettre en place un fond de garantie pour leur facilitera l'accès aux prêts bancaires en se portant caution pour l'éleveur demandeur d'un prêt.

#### **➤ Les garanties**

Les éleveurs gagneraient à avoir des garanties solides pour les demandes de crédits. A défaut de rembourser le prêt, les banquiers réaliseront des garanties (tels que les hypothèques, les gages, les cautions) pour recouvrer l'argent prêté.

➤ **Faire la promotion de l'SFD crée par les éleveurs**

L'organisation des éleveurs en association leur a permis de mettre en place une SFD C.M.E.C.E.L (mutuelle d'épargne et de crédit des éleveurs). Malheureusement cette structure n'est pas connue et surtout aux niveaux des nouveaux éleveurs. Ils devront faire la promotion de cette SFD et se rapprocher d'elle pour avoir accès plus facilement aux prêts de cette institution.

**Conclusion du chapitre 6**

Ce chapitre nous a permis de mieux connaître les avantages et les inconvénients des banques et des institutions de microfinance pour le choix de financement de la filière porcine. Nous retenons que chacune des deux institutions ont des atouts majeurs pour financer la filière porcine, le jugement personnel permettra à l'éleveur de faire le choix entre l'une ou l'autre des deux institutions. Nous avons aussi formulé des recommandations qui permettraient d'améliorer le développement des structures et qui faciliteraient l'accès au crédit pour les éleveurs.

# **CONCLUSION GENERALE**

CESAG - BIBLIOTHEQUE

L'objectif de notre étude est de rechercher la meilleure source de financement pour les éleveurs de la filière porcine, en présentant les avantages et les inconvénients des interventions des banques et des institutions de microfinance. Cette étude nous a permis d'approfondir nos connaissances sur la microfinance et le système bancaire, et nous a donné un aperçu de l'élevage de porcs en Côte d'Ivoire.

Nous avons remarqué certaines défaillances dans les procédures d'octroi de crédit des banques et des institutions de microfinance auxquelles nous avons fait des recommandations. Ces recommandations permettront d'améliorer les procédures d'octroi de crédit de ces deux institutions.

Le secteur de l'élevage de porcs en Côte d'Ivoire présente d'énormes capacités de création d'emplois et de richesses. Il mérite une assistance beaucoup plus poussée de la part des différentes institutions de financements. En revanche, les éleveurs gagneraient à prendre la pleine mesure de leur importance dans le tissu économique et social. Autant ils participent efficacement à l'équilibre alimentaire, autant ils contribuent à la réduction de la pauvreté et à la création d'emplois au profit de la jeunesse. Le sérieux et le professionnalisme avec lesquels il conduira son affaire détermineront de l'intérêt que lui porteront tous les tiers dans ce secteur très porteur.

## **ANNEXES**

CESAG - BIBLIOTHEQUE

### Annexe 1 : Le questionnaire des banques

1. Quels sont vos clients cible	
La population rurale	
La population urbaine	
Les entreprises	

2. Quels sont vos sources de financement	
Banque centrale	
Dépôt	
Banques	

3. Accord du comité de crédit	
Oui	
Non	

4. Les services bancaires	
Epargne	
Crédit-bail	
Assurance	
Virement	
Compte courant	

5. Type de prêt	
Crédit immobilier	
Crédit d'investissement	
Crédit à la consommation	
Crédit d'exploitation	
Crédit de location avec option d'achat	

6. Nécessité d'avoir un compte	
Oui	
Non	

7. Apport initial	
-------------------	--

Oui	
Non	

8. Lettre de demande de crédit	
Oui	
Non	

9. Evaluation du projet	
Rentabilité	
L'impact sur la société	
réalisation du projet	
le coût du projet	

10. Solvabilité du client	
Oui	
Non	

11. Réception des dossiers de crédit des banques	
Chargé de clientèle	
Analyste de crédit	

12. Délai de validation du crédit	
Moins d'une semaine	
entre une et deux semaines	
entre deux semaines et un mois	
entre un mois et deux mois	

13. Octroi de crédit sans garantie	
Oui	
Non	

14. Les garanties bancaires	
Caution	

Aval	
Biens de l'emprunteur	
Hypothèque	
Privilège de l'emprunteur	

15. Enquête sur le demandeur	
Oui	
Non	

16. Type de remboursement	
Mensualité	
Bi mensualité	
Trimestrialité	
Semestrialité	
Annualité	
Versement unique	

17. Entretien	
Oui	
Non	

18. Sujet de l'entretien	
Les pénalités	
Les frais	
Information sur le prêt	
Garanties	
informations sur le client	

19. Les différés	
entre 1 mois et 2 mois	
entre 2 mois et 6 mois	
entre 6 mois et 1 an	

entre 1 an et 2 ans	
Plus de 2 ans	

20. Les pénalités	
Relance téléphonique	
Plus d'accès au crédit	
Poursuite judiciaire	
Des frais de retard	
Saisie des biens	

21. Les motivations	
Octroi de nouveau prêt	
Réduction des taux sur les prochains prêts	
Réductions ou offres sur les autres services de l'institution	

22. Les taux d'intérêt annuel	
Moins de 5%	
5% à 10%	
11% à 15%	
16% à 20%	
Plus de 20%	

23. Montant de financement minimum	
Moins de 25 000	
25 001 à 500 000	
500 001 à 1 000 000	
1 000 001 à 5 000 000	

24. Montant de financement maximum	
Moins de 5 000 000	
5 000 001 à 10 000 000	
10 000 001 à 50 000 000	

Plus de 50 000 000	
--------------------	--

25. Période minimum	
entre 1 mois et 6 mois	
entre 6 mois et 1 an	
entre 1 an et 2 ans	
entre 2 ans et 6 ans	
Plus de 6 ans	

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## Annexe 2 : Le questionnaire des SFD

26. Quels sont vos clients cible	
La population rurale	
La population urbaine	
Les entreprises	

27. Quels sont vos sources de financement	
Les sources de financement	
Dépôts	
Ressources affectées	
Banques	
Etat	

28. Accord du comité de crédit	
Oui	
Non	

29. Les services des SFD	
Epargne	
Micro assurance	
Le crédit-bail	
Crédit individuel	
Crédit solidaire	
Chèque	
Autres	

30. Type de prêt	
Crédit immobilier	
Crédit d'investissement	
Crédit à la consommation	
Crédit d'exploitation	
Crédit de location avec option d'achat	

31. Nécessité d'avoir un compte	
Oui	
Non	

32. Apport initial	
Oui	
Non	

33. Lettre de demande de crédit	
Oui	
Non	

34. Evaluation du projet	
Rentabilité	
L'impact sur la société	
réalisation du projet	
le coût du projet	

35. Solvabilité du client	
Oui	
Non	

36. Réception des dossiers de crédit des SFD	
Agent de crédit	
Caissière	
Secrétaire	

37. Délai de validation du crédit	
Moins d'une semaine	
entre une et deux semaines	
entre deux semaines et un mois	
entre un mois et deux mois	

38. Octroi de crédit sans garantie	
Oui	
Non	

39. Les garanties des SFD	
Caution	
L'épargne obligatoire	
L'aval	
Biens du prêteur	

40. Enquête sur le demandeur	
Oui	
Non	

41. Entretien	
Oui	
Non	

42. Sujet de l'entretien	
Les pénalités	
Les frais	
Information sur le prêt	
Garanties	
informations sur le client	

43. Type de remboursement	
Mensualité	
Bi mensualité	
Trimestrialité	
Semestrialité	
Annualité	
Versement unique	

44. Les différés	
entre 1 mois et 2 mois	
entre 2 mois et 6 mois	
entre 6 mois et 1 an	
entre 1 an et 2 ans	
Plus de 2 ans	

45. Les pénalités	
Relance téléphonique	
Plus d'accès au crédit	
Poursuite judiciaire	
Des frais de retard	
Saisie des biens	

46. Les motivations	
Octroi de nouveau prêt	
Réduction des taux sur les prochains prêts	
Réductions ou offres sur les autres services de l'institution	

47. Les taux d'intérêt annuel	
Moins de 5%	
5% à 10%	
11% à 15%	
16% à 20%	
Plus de 20%	

48. Montant de financement minimum	
Moins de 25 000	
25 001 à 500 000	
500 001 à 1 000 000	
1 000 001 à 5 000 000	

49. Montant de financement maximum	
Moins de 5 000 000	
5 000 001 à 10 000 000	
10 000 001 à 50 000 000	
Plus de 50 000 000	

50. Période minimum	
entre 1 mois et 6 mois	
entre 6 mois et 1 an	
entre 1 an et 2 ans	
entre 2 ans et 6 ans	
Plus de 6 ans	

CESAG - BIBLIOTHEQUE

### **Annexe 3 : La liste des banques**

1. Banque of Africa Côte d'Ivoire (BOA-CI)
2. Banque Atlantique de Côte d'Ivoire (BACI)
3. Banque Internationale pour l'Afrique Occidentale (BIAO-CI)
4. Banque Internationale pour le Commerce et Industrie en Côte d'Ivoire (BICICI)
5. Banque pour le Financement de l'agriculture (BFA)
6. Base Station Identity Code (BSIC)
7. CORIS BANK
8. DIAMON BANK
9. Ecobank Côte d'Ivoire (Ecobank-ci)
10. Société Générale de Banques en Côte d'Ivoire (SGBCI)
11. Société Ivoirienne de Banque (SIB)
12. VERSUS BANK

#### **Annexe 4 : La liste des SFD**

1. Caisse Agricole de Prêt, d'Epargne et du Social en Côte d'Ivoire (CAPES-CI)
2. Caisse d'Epargne de Crédit et d'Investissements (DIASPORA FINANCES)
3. Caisse d'Epargne et de Crédit ELIM Côte d'Ivoire (CEP-CE-CI)
4. Caisse d'Epargne Financière pour le Développement de la Petite Entreprise (CADEFINANCE)
5. Caisse de Solidarité d'Epargne et de Crédit de Côte d'Ivoire (CASEC-CI)
6. Caisse Locale d'Epargne et de Financement de (SAREPTA CLEF-SAREPTA)
7. Caisse Nationale d'Epargne et de Crédit (SEQUOIA CNEC-SEQUOIA)
8. Caisse Nationale pour la Relance des Initiatives (CANARI)
9. Caisse pour le Financement de l'Entreprenariat Féminin en Côte d'Ivoire (CFEF-CI)
10. Coopérative d'Epargne et de Crédit (BROMALAHCEC BROMALAH)
11. Crédit Epargne et Fonds de Garantie de Côte d'Ivoire (C.E.F.G.CI)
12. Crédit Mutuel Agricole de Côte d'Ivoire (CMAGRI)
13. Crédit Mutuel de Côte d'Ivoire (CMCI)
14. Crédit Populaire des Femmes de Côte d'Ivoire (C.P.F.C.I)
15. Dan Mutuelle d'Epargne et du Crédit de Côte d'Ivoire (DAN MEC-CI)
16. Fonds d'Epargne et de Crédit (FONDEC IIPS)
17. Fonds National d'Initiatives Chrétiennes (FONIC-CI)
18. Groupe d'Epargne et de Soutien en Côte d'Ivoire (GES-CI)
19. Mutuelle d'Epargne et de Crédit (MUDEC)
20. Mutuelle d'Epargne et de Crédit des éleveurs (C.M.E.C.E.L)

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## **BIBLIOGRAPHIE**

## Ouvrages

1. BEAUDOUX Etienne (1992), *Cheminement d'une action de développement*, Edition l'Harmattan 202 pages.
2. BEGUIN Jean-Marc (2008), *L'essentiel des techniques bancaires*, Edition Eyrolles, Paris, 295 pages.
3. BELKACEM Karima (2009), *de l'emprunt au surendettement: la situation des ménages en France*, Edition l'Harmattan, Paris, 130 pages.
4. BENSALAH Yasmine (2011); *Montage et étude d'un dossier de crédit: le financement bancaire*, Edition VDM Publishing House, 27 pages.
5. BERNET Rollande Luc (2008), *Principes de technique bancaire*, 25<sup>ème</sup> édition, Edition DUNOD, Paris, 533 Pages.
6. BODOA Kaguembega, (2008), *Comptabilité générale*, Edition 2008, Edition NEI, CEDA, 467 pages.
7. BOMBES David (1991), *le porc*, Edition le technicien d'agriculture tropicale, 342 pages.
8. BOUYO Kwin Jim Narem (2012), *Microfinance et réduction de la pauvreté de la femme rurale en Afrique*, Edition l'harmattan, 121 pages.
9. BOYE Sébastien, HAJDENBERG Jérémy, POURSAT Christine, (2006), *le guide de la microfinance*, Edition d'Organisation Groupe Eyrolles Paris, 304 pages.
10. BOYE Sébastien, HAJDENBERG Jérémy, POURSAT Christine, (2009), *le guide de la microfinance*, Edition d'Organisations, 368 pages.
11. CAMARA Lucien (2006), *la gestion des risques en microfinance*, Edition Plantation, Abidjan 176 pages.
12. CHURCHILL Craig (2009), *Protéger les démunis*, Française Edition Copyright Genève, 727 pages.
13. DESCAMPS Christian, SOICHOT Jacques (2002), *économie et gestion de la banque*, Edition EMS management & société, 262 pages.
14. DUCLOS Thierry (2013), *Dictionnaire de la banque*, 6<sup>ème</sup> Edition, Edition SEFI, 286 pages.

15. DUJARIER Marie-Anne (2008), *le travail du consommateur, de Mac DO à e-bay, comment nous coproduisons, ce que nous achetons*, Paris, Edition La découverte, 27 Pages.
16. GREUNING Hennie Van, BRATANOVIC Sonja Brajovic, (2004), *Analyse et gestion du risque bancaire: un cadre de référence pour l'évaluation de la gouvernance d'entreprise et du risque financier*, Edition ESKA, 1<sup>er</sup> édition, 384 pages.
17. HELMS Brigits (2006), *la finance pour tous*, Edition Saint-Martin, Montréal, Québec, 186 pages.
18. HUTIN Hervé (2008), *toute la finance*, Edition Eyrolles, 3<sup>ème</sup> Edition, Paris, 952 pages.
19. KARYOTIS Catherine (2013), *L'essentiel de la banque*, 1<sup>er</sup> édition, Edition lextenso, 136 pages.
20. LABIE Marc. (1999), *La microfinance en questions, limites et choix organisationnels*, Bruxelles, Edition Luc Pire, 23 Pages.
21. LEGEAI Dominique (2013), *Sûretés et garanties du crédit*, 9<sup>ème</sup> édition, Edition lextenso, 506 pages.
22. LEGRAND Ghislaine, MARTINI Hubert (2008), *Commerce international*, 2<sup>ème</sup> Edition, Edition DUNOD, Paris, 346 pages.
23. LEMANT Olivier (1995), *La conduite d'une mission d'audit interne*, 2<sup>ème</sup> édition, Edition DUNOD, Paris, 279 Pages.
24. PECOURT Nicolas (2010), *Un monde sans crédit*, Edition d'Organisation, 115 pages.
25. PEROCHON Françoise, BONHOMME Régine (2010), *Entreprise en difficulté, Instrument de crédit et de paiement*, 6<sup>ème</sup> édition, Edition Lextenso, Paris. 122 pages.
26. PEYRARD Max (2001), *dictionnaire de la finance*, 2<sup>ème</sup> Edition, Edition Vuibert, Paris 305 pages.
27. RENARD Jacques, (2009), *THEORIE ET PRATIQUE DE L'AUDIT INTERNE*, 7<sup>ème</sup> édition, Edition Eyrolles, Paris, 469 pages.
28. SOULAMA Souleymane (2007), *micro finance, pauvreté et développement*, des ARCHIVES CONTEMPORAINES, Paris 165 pages.

29. VARNET Janet, FORTUNAT Jean-Jacques, FRAISSE Christel, (2003), *Lexique pratique du financement de l'immobilier*, Edition RB édition, 159 pages.
30. VERNIMMEN Pierre (2011), *Finance d'entreprise*, Edition Dalloz, Paris, 1218 Pages.

**Articles :**

31. CHOINIERE Denis, COSSETTE Mario, POULIOT Francis (2005), GUIDE DES BONNES PRATIQUES SUR LES CRITÈRES DE SÉLECTION D'UN SITE D'ÉLEVAGE PORCIN, 30 pages.
32. COULIBALY Djiakariya (2013), rapport de la neuvième conférence des Ministres africains en charge des Ressources Animales, 13 pages.
33. DELATE Jean-Jacques (1994), *étude sur les bâtiments d'élevage utilisés en production porcine en zone tropicale*, 52 pages.
34. EDOUKOU G. Djassi (2012), revues nationales de l'élevage, Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture, 83 pages.
35. GASTAL Isabelle, MARY Maryvonne (2010), *GLOSSAIRE Banque Au Quotidien Et Crédit*, 44 pages.
36. KOYARA Marie-Noëlle (2013), Cadre de programmation pays 2012-2015 de la Côte d'Ivoire, 78 pages.
37. LE GUIDE METHODOLOGIQUE DE L'AUDIT EXTERNE DES SFD DANS LES PAYS DE LA ZONE UEMOA (2010), Lux-développement, Luxembourg, 229 pages.
38. MASSANT Régis (2010), *étude de la rentabilité de la filière porcine*, 66 pages.

**Les sources internet :**

39. Banque info (consulté le 23-01-2014), le cautionnement <http://www.banque-info.com/fiches-pratiques-bancaires/le-cautionnement>.
40. Banque mondiale (consulté le 18-12-2014), Côte d'Ivoire : Présentation <http://www.banquemondiale.org/fr/country/cotedivoire/overview>.
41. LOMAS FINANCE (consulté le 01-02 2014), Critère de financement <http://lomasfinance.blogspot.com/2009/11/etude-des-4-principaux-criteres-de.html>.

42. FIRCA (consulté le 5-03-2014), présentation de la filière porcine, [http://www.firca.ci/images/sw\\_journaux/08052013092825.pdf](http://www.firca.ci/images/sw_journaux/08052013092825.pdf).
43. L'infodrome (consulté le 03-03-2014), filière porcine ivoirienne <http://www.linfodrome.com/economie/10168-filiere-porcine-ivoirienne-charles-emmanuel-yace-president-de-l-interporci>.
44. Paix et développement (consulté le 13-12-2013), Le Plan National du développement de Cote d'Ivoire <http://ppp-ci.org/pnd/pnd.html>.
45. Fond monétaire international (consulté le 19-12-2013), Rapport du FMI No. 13/173, <http://www.imf.org/external/french/pubs/ft/scr/2013/cr13173f.pdf>.
46. Fond monétaire international (consulté le 19-12-2013), Rapport du FMI No. 13/367 <https://www.imf.org/external/french/pubs/ft/scr/2013/cr13367f.pdf>.
47. Yves TREGARO (consulté le 25-03-2014), Le prix du porc et de l'aliment dans les principales les zones de production dans le monde, <http://www.journees-recherche-porcine.com/texte/2012/ecosocio/PES01f.pdf>.