

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

MEMOIRE DE FIN D'ETUDES DESS / GP

THEME :

**IMPACT DE LA MICRO-FINANCE SUR  
LA REDUCTION DE LA PAUVRETE  
EN MILIEU URBAIN AU BENIN :  
CAS DE VITAL-FINANCE**

Présenté et soutenu par : Bilikiss LATOUNDJI

1<sup>ère</sup> promotion DESS / GP 2001-2002

Président du jury :

**Monsieur Amadou TRAORI**  
Directeur de l'ISGEO-CESAG

Sous la direction de :

**Alioune N'DIAYE**  
Professeur au CESAG

CESAG  
Boulevard du General de Gaule - BP 3802 DAKAR, SENEGAL  
TEL. (221) 839 73 60 - FAX : (221) 821 32 15  
EMAIL : [courier@cesag](mailto:courier@cesag) - INTERNET : [www.cesag.sn](http://www.cesag.sn)

## ***DEDICACE***

- ⇒ A mon garçon qui avec son calme et sa gentillesse sans limite m'a permis de réaliser ce travail sans beaucoup de difficultés.
- ⇒ A son père qui a supporté avec patience et compréhension des années de séparation. Je te dédie ce travail qui est notre œuvre commune à nous trois.
- ⇒ A mon père et à ma mère dont l'assistance morale et financière n'ont jamais fait défaut. Que cette œuvre soit pour vous la marque de ma profonde reconnaissance.
- ⇒ A ma très chère grand-mère, dont l'affection et les prières m'ont toujours accompagnées dans mes périples.
- ⇒ A mon frère, mes sœurs et cousines, ce travail est la preuve qu'il faut toujours aller le plus loin possible dans sa quête du savoir, il faut toujours y croire, tant qu'il y a la grâce de Dieu et tant qu'on en a la possibilité. Cette œuvre est également la vôtre.

## ***REMERCIEMENTS***

- > **Nos sincères remerciements vont à l'endroit de Monsieur Wakil ADJIBI, Directeur Général de Vital-Finance pour avoir accepté que nos travaux de recherche portent sur son institution.**
- > **A l'auditeur de Vital-Finance pour avoir bien voulu superviser nos travaux malgré ses multiples occupations.**
- > **A tous les chargés de prêts qui ont été d'une très grande disponibilité.**
- > **A tout le personnel de Vital-Finance pour son accueil et sa disponibilité tout au long de notre stage.**
- > **A toutes les clientes qui ont bien voulu se prêter à nos questions pour la réalisation de notre enquête, sincères gratitude.**
- > **A Monsieur Alioune N'DIAYE, notre maître de mémoire qui malgré la distance a dirigé ce travail de recherche.**
- > **A tous les membres du jury qui par leurs critiques et appréciations auront contribué à l'amélioration de la qualité de ce travail.**
- > **Nos sincères gratitude à tous ceux qui de près ou de loin ont contribué à la réalisation de ce travail.**

## LISTE DES TABLEAUX

	<b>Pages</b>
<b>Tableau 1 :</b> Répartition par secteur d'activités (2002) .....	39
<b>Tableau 2 :</b> Répartition par genre des déboursements (2002) .....	40
<b>Tableau 3 :</b> Statistiques des impayés (2002).....	46
<b>Tableau 4 :</b> Constitution de l'échantillon pour l'enquête d'impact.....	51
<b>Tableau 5 :</b> Spécificités de l'échantillon .....	54
<b>Tableau 6 :</b> Types d'activités et les appréciations sur les particularités du crédit...	55
<b>Tableau 7 :</b> Utilisation du crédit et son impact sur les activités et le revenu.....	59
<b>Tableau 8 :</b> Utilisation du revenu .....	61
<b>Tableau 9 :</b> Impression sur le bien-être après l'accès au crédit .....	63
<b>Tableau 10 :</b> Indicateurs d'appréciation d'amélioration du bien-être .....	69

## LISTE DES GRAPHIQUES

	<u>PAGES</u>
<b>Graphique 1</b> : Répartition des déboursements par genre.....	40
<b>Graphique 2</b> : Evolution des prêts de 1998 à 2002.....	45
<b>Graphique 3</b> : Appréciation sur les particularités du crédit.....	58
<b>Graphique 4</b> : Impressions sur le bien-être après le ou (les) crédits.....	64

DESAG - BIBLIOTHEQUE

# SOMMAIRE

## INTRODUCTION GENERALE

### CHAPITRE 1 : LE CADRE THEORIQUE ET LE CONTEXTE DE L'ETUDE

#### **Section 1 : Le cadre théorique de l'étude**

- 1. Paragraphe 1 : La revue de la littérature
- 2. Paragraphe 2 : La problématique, les objectifs et les hypothèses de recherche

#### **Section 2 : -Le contexte de l'étude**

- Paragraphe 1 : Présentation de l'Institution et de ses activités
- Paragraphe 2 : Les données de l'étude

### CHAPITRE 2 : LA PRESENTATION DES RESULTATS, ANALYSE ET RECOMMANDATIONS

#### **Section 1 : La présentation des résultats**

- Paragraphe 1: Les spécificités de l'échantillon
- Paragraphe 2: Les données socio-économiques

#### **Section 2 : L'analyse des résultats et recommandations**

- Paragraphe 1 : L'analyse des résultats par rapport aux hypothèses émises
- Paragraphe 2 : Les recommandations de l'étude

## CONCLUSION GENERALE

## INTRODUCTION GENERALE

De nos jours, l'environnement extérieur qui s'offre aux pays en développement est très favorable. Toutes les données statistiques des principaux organismes internationaux le confirment. L'intégration des pays en développement au commerce mondial est en franche progression.

En effet, comme l'indiquent ces chiffres, la participation de ces pays au commerce mondial a été négative entre 1970 et 1985, mais elle s'est redressée vers la fin des années 80, pour atteindre près de 7% entre 1991 et 1994. Suivant les projections de la Banque Mondiale, la moyenne de ce taux devrait être supérieure à 2% par an au cours des prochaines années<sup>1</sup>.

- x Cependant, bien que le phénomène de mondialisation ait eu des effets positifs sur la croissance économique d'une manière générale, il était accompagné d'ajustements structurels entraînant des conséquences sociales très négatives pour beaucoup de pays en développement. L'instabilité des marchés financiers, les politiques gouvernementales peu structurées et l'endettement des états ont contribué à la pauvreté grandissante d'une population marginalisée, exclue des marchés formels. Ensemble, ces facteurs ont créé un contexte favorable au développement des activités de la micro-entreprise.

Ainsi, au cours de ces dernières années, la prestation de services financiers concernant les dépôts et les prêts d'une valeur limitée - la microfinance - et en particulier la prestation du microcrédit, a pris de l'essor et a attiré l'attention non seulement des donateurs et des praticiens, mais aussi, plus récemment du secteur financier formel en tant qu'outil financier permettant de rendre le combat contre la pauvreté profitable. Et de plus en plus reconnue comme un moyen très efficace de réduction de la pauvreté, la fourniture de services financiers aux pauvres constitue un phénomène dynamique qui trouve son origine dans le besoin des populations

---

<sup>1</sup> Banque Mondiale: Les perspectives économiques mondiales et les pays en développement, 1995.

marginalisées d'accéder à des services financiers multiples et permanents. Ce qui leur permet de s'insérer dans la vie économique par le biais des activités d'auto-emploi. Mais il faut également souligner que le crédit n'est pas le seul service financier dont ont besoin les micro-entreprises. La sécurisation de l'épargne, les services d'assurance permettant de faire face aux multiples risques qu'ils doivent affronter sont également importants.

Le secteur de la micro-entreprise est d'autant plus significatif qu'il concerne, dans la plupart des pays en développement, la majorité (60 à 70%) de la population active, présentant par conséquent un potentiel indéniable de croissance. Le marché de la micro-entreprise couvre un vaste créneau composé (de gestionnaires de micro-entreprises, de groupement de femmes, de commerçants, d'artisans, d'éleveurs etc...) dont les besoins de financement sont multiples et très hétérogènes.

Par ailleurs, un état des besoins réalisé après le Sommet mondial sur le crédit tenu à Washington en 1997 fait ressortir, qu'il y a dans le monde 500 millions de pauvres s'occupant de micro-entreprises, mais que moins de 2% d'entre eux seulement avaient accès au crédit ou à des services financiers quelconques. Le Sommet s'est alors fixé comme objectifs :

- 1) atteindre les familles très pauvres grâce aux instruments que constituent les IMF ;
- 2) atteindre et émanciper les femmes ; mettre en place des IMF autonomes ;
- 3) produire un impact positif mesurable sur la vie des clients et leurs familles.

Et le sommet ambitionne particulièrement de faire en sorte que, d'ici à 2005, 100 millions de familles parmi les plus pauvres du monde, en particulier les femmes, reçoivent un crédit pour exercer une activité génératrice de revenus. Il est donc incontestable aujourd'hui que, l'idée du microfinancement, c'est-à-dire prêter de petites sommes d'argent (non assortie de garantie) à ceux qui gèrent des microentreprises, a donné aux organismes donateurs multilatéraux comme bilatéraux le sentiment d'un nouvel espoir d'atténuer la pauvreté généralisée dans les pays à faible revenu.

Ainsi, certaines institutions de micro-crédit bien connues de part le monde telles que : La Grameen Bank au Bangladesh, Bank Rakyat en Indonésie et Banco sol en

Bolivie par exemple ont prouvé par leurs diverses et très concluantes expériences que lorsque les conditions sont remplies pour que l'institution conjugue au mieux accessibilité et viabilité, prêter aux pauvres n'est pas en réalité plus risqué que le prêt à d'autres groupes ; et qu'il faut surtout en vue d'impact durable, combiner les objectifs sociaux et commerciaux du microfinancement. Le rayonnement et la viabilité financière des initiatives des institutions de microfinancement susmentionnées, ont entraîné une multitude de tentatives de reproduction de ces expériences, avec divers degrés de succès.

C'est ainsi que le Bénin classé au 159<sup>ème</sup> rang mondial<sup>1</sup> sur 174 pays sur la base de l'indicateur de développement humain, n'a pas dérogé à cette expérience compte tenu de sa situation. En effet, on estime en 2000 à deux millions le nombre de personnes pauvres (soit un indice de la pauvreté d'environ 33% avec une dominance en milieu rural, 1 Béninois sur 3 est pauvre), économiquement actives, gérant des micro-entreprises ou vivant de petits commerces au Bénin. La plupart d'entre elles n'ont pas accès à des services financiers appropriés.

Vu l'ampleur du phénomène et l'importance des besoins en services financiers, l'octroi des petits crédits constitue de ce fait l'une des principales solutions face au problème de pauvreté. Ainsi, compte tenu de son importance actuelle, la microfinance ne peut plus continuer à se développer en marge d'une politique clairement définie avec la participation de tous les acteurs du secteur et s'inscrivant dans le cadre tracé du Document de Stratégie de Réduction de la Pauvreté (DSRP)<sup>2</sup> adopté par le Gouvernement Béninois et ses partenaires au développement. Par conséquent, l'Etat, dans sa vision stratégique horizon 2015, a fait du renforcement des capacités des pauvres à générer des revenus un des axes principaux de son programme et ce, à travers la promotion du développement des financements de proximité.

Notons par ailleurs que la pauvreté est un phénomène multidimensionnel, par conséquent difficile à définir, donc à mesurer. Les débats sur la pauvreté tendent à être conduits en termes de privations matérielles, mesurées par le niveau de revenu,

---

<sup>1</sup> PNUD – Rapport mondial sur le développement humain 2002.

<sup>2</sup> DSRP : Document de Stratégies de Réduction de la Pauvreté.

de consommation ou des dépenses. Mais la pauvreté qu'on rencontre dans les zones rurales pauvres ou dans les périphéries urbaines, n'est pas simplement une question du niveau de revenus ou des dépenses. Elle s'apparente également à cinq groupes de handicaps tels que : la faiblesse physique, l'isolement, la vulnérabilité, l'absence totale de pouvoir et la pauvreté (dans un sens plus étroit du niveau de consommation).

Une évaluation de la pauvreté au Bénin prend donc en compte, le manque d'accès aux infrastructures et aux services sociaux de base, l'incapacité à s'assurer un niveau de consommation minimum, ainsi que les mécanismes sociaux et politiques qui contribuent à accroître la vulnérabilité et l'impuissance des gens à réagir. L'accès au crédit de ce fait est un élément important pour financer les investissements et donc renforcer la productivité et les revenus des pauvres. Il joue également un rôle essentiel au niveau de la vulnérabilité, dans la mesure où il peut aider les pauvres à faire face à des situations de crise.

De toute évidence, le problème de limite d'accès au secteur bancaire formel à une certaine catégorie de la population constitue une réalité dans toute la sous région ouest africaine. Dans le cas du Bénin, après la liquidation des anciennes banques de l'Etat à la fin des années 80, le système bancaire a été assaini, restructuré et 07 banques commerciales privées se sont établies. Mais elles ont adopté des politiques d'investissement prudentes avec une partie de leur dépôt réservée à l'octroi des crédits à moyen et long terme assortis de garanties fiables pour les entreprises privées. Ainsi, hormis les banques commerciales, il existe 05 moyens d'accès aux crédits qui en principe sont accessibles aux pauvres au Bénin : les institutions mutualistes et /ou coopératives, les institutions de crédit direct, les ONG, les projets ou programmes à volet microfinance, les groupements d'épargne et de crédit.

Par ailleurs, réunis en association (le Consortium Alafia), les praticiens de la microfinance du Bénin estiment à 2.040.000 le nombre de personnes souffrant de pauvreté monétaire sur une population totale de 6.300.000 d'habitants.

Le consortium s'est fixé comme objectif d'ici 2005 grâce à l'action conjointe de toutes les IMF<sup>3</sup> membres de faire sortir 1.000.000 de personnes de la pauvreté par le biais des microcrédits.

Cependant, il s'avère judicieux de se demander si toutes ces actions conjointes menées en faveur des pauvres atteignent effectivement les populations cibles, suscitent des changements positifs dans leur quotidien et par conséquent participent à la régression de la pauvreté dans nos pays.

Ainsi, le cadre de réflexion autour duquel s'articule notre mémoire porte sur l'impact réel des actions menées jusque là par l'une des plus importantes IMF du marché financier Béninois (VITAL-FINANCE), et l'analyse de ses apports par rapport au processus de réduction de la pauvreté au Bénin. Nous avons choisi d'orienter notre problématique vers « l'appréciation de la contribution de la microfinance dans l'amélioration du bien-être des populations cibles, dans le but de mesurer l'efficacité de cet outil de lutte contre la pauvreté dans notre pays. »

De ce fait, dans l'intention de faire de notre étude un véritable travail de recherche, la démarche à suivre sera la suivante: nous allons dans un premier temps procéder à la collecte des informations et par la suite, traiter et analyser ces informations.

- La collecte des informations se fera d'une part, à travers une recherche documentaire axée sur une revue approfondie de la littérature, et d'autre part, à travers une enquête sur le terrain qui sera effectuée spécifiquement auprès des bénéficiaires des actions de notre organisme d'accueil.

- Les informations recueillies seront par la suite traitées et analysées afin de faire ressortir les atouts et les insuffisances du système microcrédits – populations vulnérables. De cette analyse sortiront des propositions, qui permettront à ce système d'être le plus performant possible dans le but de contribuer d'une manière adéquate à la réduction de la pauvreté.

---

<sup>3</sup> IMF : Institution de microfinance.

## **CHAPITRE 1 : LE CADRE THEORIQUE ET CONTEXTE DE L'ETUDE**

La première partie de ce chapitre nous permettra à travers la revue de la littérature, de dégager un cadre de référence qui nous servira d'instrument de mesure pour comprendre le réel. Dans une deuxième partie, une approche descriptive nous aidera à mieux apprécier l'institution faisant l'objet de notre étude, ainsi que ses bénéficiaires.

### **SECTION 1 : LE CADRE THEORIQUE DE L'ETUDE**

Dans les lignes qui suivent, la revue de la littérature nous permettra de cerner l'étymologie des termes clés de la terminologie du secteur de la microfinance.

#### **Paragraphe 1 : La revue de la littérature**

En général, lancer sa propre activité, créer son propre emploi et en vivre durablement, telle est l'ambition de nombreuses personnes à travers le monde. Mais pour ces personnes sans ressources, le manque d'épargne et de capital rend difficile ce type d'initiative. De plus, dans l'incapacité de fournir des garanties, les personnes démunies se voient refuser tout accès au crédit.

Aujourd'hui, grâce à la microfinance, le crédit est accessible aux populations exclues des systèmes traditionnels de financement que sont les banques et établissements financiers, facilitant et favorisant ainsi la participation du grand nombre à la création de la richesse. Considérant le poids du secteur informel dans les économies africaines, lorsqu'on sait le nombre de personnes que draine ce secteur tant dans le commerce que dans l'agriculture, l'artisanat et les services, on peut alors mesurer et comprendre l'enjeu que constitue le financement de la micro-entreprise.

De ce fait, selon ses usages, la Banque Mondiale définit les IMF comme des structures financières ralliant dans la mesure du possible viabilité et accessibilité qui effectuent des transactions d'un montant relativement faible, sous certaines conditions, mais aussi surtout en se basant sur la bonne moralité du client. La Commission Européenne adhère également à cette définition, mais pour être plus explicite, elle retient deux critères :

- les IMF, sont des institutions financières qui offrent à une population relativement pauvre, ou tout au moins exclue du système bancaire classique, des opérations d'épargne et de crédit de faibles montants, en général inférieurs à 100 \$ US.
- La Commission Européenne utilise également la terminologie SFD « Systèmes financiers décentralisés » pour désigner les IMF, afin de faire la différence entre le système bancaire classique et les systèmes pratiquant l'intermédiation financière.

Dans le même ordre d'idée et en référence à la loi PARMEC (du 5 janvier 1995), le législateur utilise dans sa nomenclature le terme SFD où seules les institutions répertoriées sont visées.

Ainsi, très différentes les unes des autres par le volume ou la nature de leurs activités (épargne, crédit et autres services), par leur statut juridique (système coopératif, caisse villageoise, ONG, micro-banque), par la méthodologie choisie (crédit individuel, crédit de groupe, crédit solidaire), ou par le niveau d'accessibilité (système accessible par une certaine clientèle ou système ouvert), les institutions de microfinance répondent au même objectif : faciliter l'accès au financement aux populations pauvres pour la réalisation de leurs activités.

Les IMF ont souvent été, à l'origine des ONG (Organisations Non Gouvernementale) ou fortement appuyées par des ONG étrangères. Au début de leur existence, elles dépendent souvent fortement des donations et des crédits subsidiés. Mais au fur et à mesure de leur développement, elles doivent s'appuyer sur des financements

externes aux conditions du marché et renforcer leurs ressources propres afin de ne pas compromettre leur propre viabilité.

En fait, il s'agit de systèmes financiers décentralisés, très proches de leurs clients, qui visent à rendre disponibles, d'une manière durable, de petits prêts, des services d'épargne et d'autres services financiers. Ils sont destinés à financer l'auto emploi des populations à faible revenu et les micro-entrepreneurs urbains et ruraux qui n'ont pas accès aux services bancaires formels.

Pour atteindre leurs objectifs, toutes les IMF se trouvent confrontées aux mêmes difficultés, c'est-à-dire offrir des services financiers qui seront accessibles au plus grand nombre possible de personnes démunies et ce, de manière pérenne tout en restant financièrement viables. Car la durabilité dans l'offre des services financiers reste un facteur important dans le combat contre la pauvreté, car seule une institution de microfinance viable aujourd'hui pourra atteindre les pauvres de demain.

Par ailleurs, en dehors du crédit, le service le plus courant offert par certaines institutions de microfinance est la collecte de l'épargne. Les arguments en faveur d'une mobilisation accrue de l'épargne sont bien connus. Les pauvres souhaitent épargner car les risques auxquels ils sont confrontés sont importants. L'épargne revêt une très grande importance pour eux, car ils sont obligés d'épargner pour survivre et répartir régulièrement dans le temps leurs revenus inégaux. Les pauvres épargnent souvent sous des formes peu rémunératrices. Ils achètent par exemple du bétail afin de pouvoir le revendre en cas de crise. Ce qui est difficilement réalisable en cas d'imprévus, les dépôts d'épargne des personnes démunies constituent une sécurité contre les imprévus.

D'autre part, les dépôts d'épargne permettent à ceux qui les collectent d'avoir un aperçu des possibilités d'épargne des déposants, ce qui constitue un moyen efficace de détermination de leur éventuelle capacité d'endettement. Il faut noter également que l'expérience a prouvé que les institutions qui collectent des dépôts et prêtent simultanément aux pauvres ont tendance à avoir beaucoup plus de déposants que d'emprunteurs. Ce qui veut simplement dire que les gens ont une tendance facile à l'épargne, alors qu'ils ne souhaitent pas emprunter tout le temps. Ce qui amène à

dire que les systèmes financiers à base d'épargne permettent plus facilement aux pauvres d'être autonomes que des systèmes basés uniquement sur le crédit.

## **A - Les taux d'intérêt en microfinance**

On ne peut point parler des IMF, sans aborder la notion de taux d'intérêt, qui constitue l'élément de subsistance et assure la viabilité financière des institutions de microfinance. Le taux d'intérêt constitue le coût du crédit, autrement dit, c'est le montant payé par l'emprunteur à l'institution pour l'usage de l'argent prêté. Mais la question du niveau des taux d'intérêts suscite des prises de position de certains auteurs du secteur de la microfinance. Ainsi, Robinson<sup>1</sup> (1965) estime que les taux d'intérêt bas assurent la promotion des investissements et de la croissance ; Wijbergen (1985) soutient quant à lui que les taux élevés augmentent les coûts du crédit et par conséquent ceux des entreprises. A l'opposé, Dale et Al (1988), dans une étude sur les marchés financiers ruraux dans les pays à faibles revenus, ont prouvé d'une part que les taux d'intérêts bas ne favorisent ni l'accroissement de la production, ni l'adoption des nouvelles technologies. Et d'autre part, ces taux réduits mettent en danger la viabilité financière des IMF et ne stimulent point la promotion de l'épargne.

L'économiste Rosenberg<sup>2</sup> (1997) vient clore le débat en affirmant que la possibilité d'accès au crédit est plus importante pour les entrepreneurs pauvres que la question du coût du crédit. En fait, ce qui compte le plus n'est pas le coût du crédit ou la rémunération de l'épargne, mais l'opportunité d'accéder à des services financiers. Il démontre par des données empiriques et sans contestation aucune que bon nombre des emprunteurs pauvres sont capables de payer des taux d'intérêts suffisamment élevés, ce qui permet ainsi aux IMF d'être et de rester financièrement viables.

En fait, la viabilité est justifiée par la nécessité d'avoir des institutions stables, viables au-delà du court terme. Cette viabilité impose aux IMF l'obligation de couvrir toutes

---

<sup>1</sup> Ces auteurs sont cités dans une synthèse réalisée par l'ex-Ministre Béninois des Finances (A. Bio-Tchané/1998) sur la question des taux d'intérêt en microfinance.

<sup>2</sup> Rosenberg Richard (1997) : Les taux d'intérêt applicables aux microcrédits.

leurs dépenses et en plus dégager une marge qui sera au moins égale au coût d'opportunité du capital. Cette rigueur nécessite l'application des taux d'intérêts réels et la réduction des coûts opérationnels. Il y a lieu de signaler que la notion de « taux d'intérêts réels » est différente du « taux d'intérêt du marché » utilisé par les banques formelles. Le taux réel utilisé en micro finance est généralement supérieur au taux du marché, compte tenu du fait que les coûts d'intermédiation financière en micro finance sont supérieurs à ceux des banques commerciales à cause des petits montants des crédits.

Il y a lieu d'ajouter par contre que l'octroi durable des prêts subventionnés ou des donations dans le but d'atteindre les groupes d'emprunteurs les plus pauvres engendre généralement des dysfonctionnements au sein de l'institution. Cette situation encourage la négligence et le non remboursement des prêts, ce qui entraîne à moyen terme la non-viabilité de l'IMF.

Mais cependant, il se pose un problème par rapport au niveau des taux d'intérêts appliqués par les banques et les établissements financiers dans la sous région. Ces taux, par leur importance entraînent une répression financière qui se caractérise par un écart important entre les forts taux d'intérêt des crédits et les faibles taux servis sur les dépôts. Ce qui engendre une incapacité des institutions financières à apporter des ressources à moyen et à long terme à leurs clients.

Les réformes libérales ont démarré en 1989 dans l'espace monétaire ouest africain avec la suspension de l'obligation précédemment faite aux banques de rémunérer les dépôts à vue de la clientèle. La libéralisation a pris effet pour compter du 1<sup>er</sup> octobre 1993. Les objectifs visés dans ce cadre, étaient notamment le renforcement de la mobilisation des ressources internes et leur allocation optimale au financement des économies des pays de l'UEOMA. Ainsi, dans ce nouvel environnement réglementaire, les taux débiteurs sont libres et fixés à la suite de négociations entre la banque et son client. Un butoir a tout de même été fixé : les taux appliqués à la clientèle ne doivent pas dépasser un certain seuil défini comme le taux au-delà duquel il y a usure. Le taux d'usure serait actuellement fixé à 18% pour les banques et établissements financiers au sens de la loi bancaire et à 27% pour les IMF au sens de la PARMEC.

## **A – 1 Présentation du secteur bancaire béninois**

Les principaux textes régissant le secteur bancaire au Bénin sont les suivants :

- la loi 90-018 du 27 juillet 1990 portant réglementation bancaire ;
- le décret n° 89-392 du 07 novembre 1989 portant classement, forme juridique et opérations des établissements financiers ;
- le dispositif prudentiel applicable aux banques et aux établissements financiers de l'UEMOA à compter du 01 janvier 2000 ;
- la loi sur l'usure : en attendant l'amendement de la loi de 1983 pour la prise en compte de la décision de mars 1997 du Conseil des Ministres de l'UEMOA, le taux d'usure au Bénin est fixé à 27% par le barème général des conditions de banque.

Les catégories d'institutions opérant dans le secteur restent essentiellement les banques et établissements financiers.

En ce qui concerne la loi PARMEC, elle s'inspire fortement de la loi bancaire N° 90-018 du 27 juillet 1990 qui régit les banques et établissements financiers dans l'espace UEMOA. Elle a été adoptée par le Bénin le 08 août 1997 sous le N°097-027 et complétée par le décret d'application N° 98-60 du 09 février 1998. Elle précise dans son article 3 qu'elle couvre seulement les institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit et représente une exception à la loi bancaire. En effet, la loi PARMEC interdit toute activité d'épargne et de crédit à toute nouvelle institution non agréée ou qui n'a pas signée de convention. Pour les institutions exerçant avant la ratification de la loi par le Bénin, elles ont normalement deux ans pour se mettre à jour et s'y conformer. La loi prévoit aussi que les associations non mutualistes ou non coopératives sont placées sous le régime de conventions spécifiques à signer avec le Ministère chargé des Finances.

Dans ses articles 30-31, la loi exonère les IMF formalisées et leurs usagers du paiement d'impôts du fait de leur objet social supposé. Et elle établit des règles et normes de gestion prudentielles visant à instaurer les meilleures pratiques dans le

secteur de la microfinance dans ses dispositions 48-54. Néanmoins, la loi pose explicitement que les taux d'intérêts sont librement négociés à condition qu'ils se situent dans les limites de l'usure.

Cependant, dans la pratique, les IMF doivent appliquer des taux en fonction de la loi d'usure en vigueur au Bénin. En effet, l'usure y est régie par la loi N°83-008 du 17 mai 1983 portant définition et répression de l'usure. Le seuil de l'usure est fixé à 27% pour les IMF, mais certaines institutions vont jusqu'à 29% pour des raisons de survie. Pour ce qui est du niveau réel des taux appliqués, on note que les IMF béninoises pratiquent des taux qui sont en général de 2% par mois. Mais la difficulté porte sur l'encours sur lequel ce taux est appliqué. Pour certaines IMF, le taux affecte l'encours même du prêt. Pour d'autres, le taux est appliqué sur l'encours restant dû. A ces taux s'ajoutent des commissions et divers frais qui renchérissent le coût global du concours.

Il nous semble tout de même opportun de faire part des raisons avancées par les IMF pour justifier le non respect du taux d'usure pour assurer leur viabilité. Selon elles, le taux de 27% ne leur permet pas d'atteindre l'équilibre financier en raison des conditions difficiles d'exercice de leurs activités, notamment l'éloignement de zones d'action, la faible densité des populations dans certaines zones et surtout le coût élevé des ressources de refinancement.

Mais fort heureusement, le taux d'intérêt ne constitue pas un facteur limitant la demande des services financiers par les pauvres, car ceux-ci paient des taux d'intérêts plus élevés chez les usuriers atteignant des fois 20% par jour.

En somme, l'approche de solution par rapport au problème de taux élevé appliqué par les IMF, c'est qu'on leur permette d'avoir accès à des sources de refinancement moins onéreuses. Ce qui leur permettra à la fois de pouvoir couvrir l'ensemble de leurs charges et offrir à leur clientèle des crédits à des taux relativement bas tout en restant financièrement viables.

Il faut également signaler par ailleurs qu'au Bénin, le taux de bancarisation reste très faible comme pour la majorité des pays de la sous région. Il été évalué à 1% pour l'année 2002, ce qui veut dire que seulement 1% de la population possède un compte bancaire et le nombre de guichets est 0,5 % pour 100.000 habitants. On se rend compte en fait que ces chiffres sont révélateurs de plusieurs situations. D'une part, ils prouvent combien la banque est absente dans la vie des populations, illustrent l'ampleur de l'informel dans notre pays et démontrent à quel point les populations n'ont pas accès aux services financiers. D'autres part, ces chiffres permettent d'avoir une idée de l'importance de la part de marché qui reste à satisfaire par les IMF.

## **B- La microfinance proprement dite**

Ici par contre, tous les acteurs s'accordent quant à la définition de la microfinance qu'ils considèrent comme une finance de proximité regroupant tous les services financiers concernant les dépôts et les prêts de valeur limitée. Selon Rutherford (1996), ces services permettent un processus cumulatif de formation d'un capital en liquide en vue d'un emploi productif. Mais aussi, selon un conférencier, par microfinance, on entend l'offre des services financiers de crédit et d'épargne ou autres, aux personnes démunies. Ces différents services donnent la possibilité de créer, de détenir, d'accumuler des actifs en vue de la réalisation des activités d'auto emploi.

Par la même occasion, signalons que les crédits désignent de petites sommes d'argent prêtées à court terme à des conditions très souples en vue de soutenir des activités génératrices de revenus. Mais il ressort que de toutes parts, les définitions de la microfinance mettent l'accent sur trois éléments essentiels. Il s'agit de services financiers flexibles :

- A petit volume et de courte durée ;
- Pour le financement des besoins de populations pauvres engagées dans des activités rentables ;
- Qui ont besoin de ces service de façon pérenne.

Ces différents éléments nous permettent de dégager une définition assez complète de la notion de microfinance :

« La microfinance consiste à l'octroi de façon durable des services financiers à petit volume adaptés pour le développement et la rentabilité des activités d'auto emploi, gérées par les populations pauvres, exclues des circuits financiers formels. »

## **B – 1 le secteur de la microfinance au Bénin**

Tout d'abord dans la sous région, on note une prise de conscience pour la réglementation du secteur de la microfinance. Cette prise de conscience se traduit par la naissance du Projet d'Appui à la réglementation des Mutuelles d'Epargne et de Crédit et d'une loi régissant l'activité des mutuelles d'épargne et de crédit qui a été votée par le Parlement Béninois. Il s'agit également de l'intérêt qu'affiche la communauté des dirigeants de l'UEMOA à la microfinance, ce qui constituerait un atout non négligeable pour la création d'un environnement favorable au développement du secteur.

Sur le plan local, la stratégie nationale de réduction de la pauvreté consignée dans le DSRP met l'accent sur la « promotion de l'emploi durable et de la participation des pauvres au processus de décision et de production », notamment en apportant un soutien au développement des activités économiques du monde rural, en particulier « à travers leur accès aux micro-crédits, la sécurisation des zones vulnérables, le développement communautaire et la création des pôles de développement » (DSRP, déc.2002). Et depuis les années 90, la politique économique du Bénin porte sur la relance du secteur privé et le désengagement de l'Etat. La reconnaissance par le gouvernement du rôle important que joue le secteur privé dans le développement économique est une véritable opportunité pour le secteur de la microfinance.

Ainsi, le mouvement de la microfinance avait pris corps au début des années 70 et s'était imposé à la fin des années 80, avec la faillite du système bancaire classique. La mise en liquidation de la caisse nationale de crédit agricole (CNCA) qui avait développé le secteur coopératif et mutualiste dans les zones rurales et périurbaines

s'est faite en sauvegardant le secteur mutualiste constitué par les caisses locales de crédit agricole mutuel (CLCAM). La réhabilitation de ces CLCAM à partir de 1988, a constitué l'ossature de la microfinance au Bénin. Et c'est ainsi qu'à vu le jour en 1993, le principal réseau d'institutions de microfinance qui coiffe les CLCAM nommé FECECAM<sup>1</sup>.

De plus, on observe que le secteur informel représente actuellement une grande part de l'activité économique du pays et emploie un pourcentage important de la main-d'œuvre. Ce secteur joue un rôle primordial en matière d'emploi, de création de richesse, de mise en valeur des produits locaux et de prestation des services de proximité. Bénéficiaire cible de la microfinance, le secteur informel contribue à lui seul à plus de 70% à la formation du PIB au Bénin, et constitue donc de ce fait un atout de taille dans l'épineux problème de la lutte contre la pauvreté.

Par ailleurs, on observe que la diversité des activités et des besoins des bénéficiaires conduisent à une disparité au niveau des pratiques de la microfinance dans notre pays. Une classification de synthèse permet de regrouper les IMF en cinq catégories selon leur nature :

- les institutions mutualistes et/ou coopératives, qui sont les plus importantes en terme de volume de portefeuille, mais également de démembrement et d'étendue du réseau. Elles sont caractérisées par le rôle central de collecte d'épargne dans le mode de financement du crédit ; (ex : réseau FECECAM, FENACREP, ASF, CAVECA, AssEF, etc).
- les institutions de crédits directs quant à elles apportent une solution plus simple au besoin en financement des populations pauvres ne disposant pas d'épargne préalable. Elles disposent d'un fonds de crédit à l'opposé des structures mutualistes qui elles, transforment une grande partie de l'épargne collectée en crédit. Mais les problèmes liés au refinancement ralentissent la croissance de nombre de ces institutions ; (ex : PADME, PAPME, VITAL FINANCE, FINADEV).

---

<sup>1</sup> FECECAM : Fédération des caisses d'épargne et de crédit agricole mutuel

- Les ONG et les projets à volets microfinance regroupent en général des structures qui ne font pas de l'octroi du crédit et/ou de la collecte de l'épargne leur activité principale.
- Les regroupements quant à eux, constituent des initiatives très peu structurées et qui s'inspirent des principes mutualistes (les banquiers ambulants, les tontiniers).

D'autre part, la situation du secteur de la microfinance au Bénin est caractérisée par l'existence de 1192 initiatives dont 156 sont enregistrées à la cellule de microfinance du Ministère des Finances en décembre 2002. De plus, avec plus de 567.000 bénéficiaires en 2002, le taux de pénétration a quasiment doublé, passant de 34,6% en 1998 à 78,8% en 2000, soit près de quatre fois le taux moyen de pénétration de l'ensemble des pays de l'UEMOA en 2000. De manière unanime, les IMF recherchent la couverture totale des populations déficitaires en services financiers, mais la réalisation de ces performances se fera par le renforcement des capacités des IMF et ce, à travers des appuis institutionnel, fonctionnel et financier.

En termes de chiffres, les dépôts auprès des IMF béninoises sont passés de 20 milliards F CFA en 1999 à 32 milliards F CFA en 2002 (soit un accroissement de 60%). Quant aux crédits octroyés, ils ont connu une remarquable augmentation avec un total de 46 milliards F CFA en 2002. Il faut signaler aussi que 85% des crédits accordés sont à court terme, contre 15% à moyen terme. Les IMF ont également contribué à la création de 982 emplois directs en 2002 contre 898 en 1999 et offrent l'opportunité de 250.000 emplois régulièrement entretenus à travers les bénéficiaires des crédits. Mais cependant, plusieurs opportunités et contraintes influencent le secteur de la microfinance au Bénin. Comme opportunités, il convient de relever :

- ◆ la forte potentialité qu'offre le secteur informel aux IMF en termes de besoins en services financiers à satisfaire, car il constitue à lui seul, plus de 70% de la population active du Bénin.

- ◆ la volonté du gouvernement Béninois et de l'association professionnelle des praticiens de faire de la microfinance un véritable instrument de réduction de la pauvreté.

◆ la mise en place progressive des cadres institutionnels adéquats pour la promotion du secteur, à savoir : cellule de microfinance, Consortium Alafia, des structures privées d'appui au secteur, la mission de réglementation et de développement de la microfinance (MRDM/BCEAO).

◆ L'initiative d'élaboration du document de politique nationale de microfinance permettra une meilleure régularisation du secteur.

◆ L'intérêt et l'engouement que certains partenaires au développement et ONG de la place portent aux IMF apportent beaucoup à leur émergence et à leur renforcement.

Les contraintes qui affectent le secteur sont de plusieurs ordres et les plus importantes sont liées aux insuffisances du cadre législatif et réglementaire. En premier lieu on cite :

♣ Les difficultés liées au refinancement des IMF à des conditions de taux et de durée satisfaisantes afin de pouvoir satisfaire les besoins en crédits existants, tout en restant financièrement viables.

♣ L'incapacité des IMF à apporter des ressources significatives à moyen et long terme.

♣ La loi PARMEC (1997) qui limite la durée de la convention cadre à cinq ans ; les acteurs estiment que les dispositions actuelles de cette loi ne permettent pas aux institutions sous convention de faire des projections d'affaires à long terme, compte tenu de l'incertitude sur le renouvellement de ladite convention qui, même s'il est tacite, n'est pas automatique.

♣ La loi sur l'usure qui, dans ses dispositions fixe le seuil de l'usure, ne semble pas tenir suffisamment compte des réalités des IMF et compromet leur viabilité

## **C - La pauvreté et réduction de la pauvreté**

Notons que d'une manière générale, toutes les interventions en microfinance se justifient par le fait que les praticiens ont presque toujours pour objectif final la

réduction de la pauvreté dans leur zone d'intervention. Il nous semble donc important d'essayer de comprendre, voire de cerner la notion de pauvreté, ainsi que ses différentes causes et manifestations.

La pauvreté se caractérise par un profond dénuement, un manque aigu de bien-être. Est considérée comme pauvre, toute personne dont le revenu ou sa consommation se situe en dessous d'un certain niveau de vie minimum, appelé « Seuil de pauvreté ». Et ce seuil varie dans le temps et selon le contexte social et géographique. La Banque Mondiale quant à elle, considère comme pauvres, les personnes dont le niveau de revenu/consommation approche 2\$ par jour et les plus pauvres sont ceux dont le revenu/consommation est sensiblement égale à 1\$ par jour.

Ainsi, Phénomène multidimensionnel comme nous l'avons dit précédemment, la pauvreté est due selon un rapport de la Banque Mondiale sur le développement dans le monde (2001) à :

- un revenu des actifs insuffisants pour se procurer l'essentiel ;
- un sentiment de ne pas compter aux yeux des institutions de l'Etat et de la société ;
- une vulnérabilité aux chocs défavorables, due à l'incapacité d'y faire face

Selon le même rapport, le manque d'actifs, les marchés inaccessibles et les possibilités d'emplois rares condamnent les gens à une pauvreté matérielle. C'est pourquoi, la création d'opportunités pour les pauvres est un élément essentiel de lutte contre la pauvreté. Et pour créer ces opportunités, il faut stimuler la croissance économique, rendre le fonctionnement des marchés plus favorable aux pauvres, afin de les aider à accumuler des actifs.

De plus, la vulnérabilité des pauvres face à des événements extérieurs qui échappent en grande partie à leur contrôle tels que, la maladie, les chocs économiques, les catastrophes naturelles contribue à leur mal-être, aggravent leur situation matérielle et tournent les rapports de force à leur désavantage.

C'est pourquoi, renforcer la sécurité matérielle en réduisant les risques d'évènements extérieurs est aussi un élément clé dans la lutte contre la pauvreté, tout comme réduire la vulnérabilité des pauvres et mettre en place des mécanismes visant à les aider à faire face aux chocs défavorables.

Non seulement complexe à définir, la pauvreté est aussi un phénomène difficile à mesurer. C'est ainsi que bon nombre de pays ont leur seuil de pauvreté basé sur une estimation du revenu et de la consommation. Mais cette estimation n'est pas suffisante pour déterminer la réalité fondamentale de la pauvreté, car elle a d'autres dimensions qui vont au delà du niveau de revenu et de consommation. En effet, pour cerner et espérer quantifier le phénomène de pauvreté dans sa globalité, il faudra tenir compte des éléments tels que l'éducation, la santé, l'habitat, l'accès aux infrastructures et le pouvoir social. Mais on remarque cependant qu'il n'est pas aisé de mesurer les éléments tels que la qualité de vie, le rôle des femmes, le pouvoir, la santé, l'accès à la prise de décision etc.

Mais comme approche de solution, il ressort que l'identification d'indicateurs de mesure de la vulnérabilité des ménages peut procurer des indices supplémentaires à l'évaluation de la pauvreté afin qu'on puisse mieux séparer les pauvres des très pauvres. Cet effort a mené plusieurs IMF à se concentrer sur les biens du ménage comme un facteur principal pour indiquer le niveau de pauvreté. Les biens sont très importants pour un ménage, parce qu'ils peuvent être utilisés comme une source d'argent ou comme un nantissement pour les prêts, afin de subvenir aux besoins imprévus.

D'autres part, selon le FINCA<sup>1</sup> (1998) évaluer le niveau de la pauvreté pour les clients potentiels permet à l'institution de maximiser l'étendue et minimiser la diffusion aux clients non ciblés. Ce qui permet à l'IMF de rester fidèle à son objectif, mais aussi d'augmenter la fiabilité et la compétence du programme. Une fois la cible déterminée, la mesure de la pauvreté de ceux qui font partie du programme peut procurer des informations essentielles aux décisions opérationnelles. De plus, l'identification des différentes catégories de clients potentiels par le niveau de

---

<sup>1</sup> FINCA : Fondation pour l'assistance à la communauté internationale

pauvreté au moment de la planification du programme permet à l'IMF de découvrir quels sont les services nécessaires aux clients qui ont un niveau différent de pauvreté.

## **C –1 La pauvreté au Bénin**

Nous ne pourrions faire un état de la pauvreté au Bénin sans avoir auparavant présenté l'environnement socio-économique du Bénin ces dix dernières années.

La situation économique du Bénin a été caractérisée en 1989 par une baisse de la production, un déséquilibre général dû essentiellement à des déficits budgétaires insoutenables et un système bancaire en faillite. Ce qui a eu pour conséquence un système productif complètement paralysé. C'est donc dans ce contexte que trois programmes et stratégies d'assistance triennale se sont succédés et le quatrième est en cours d'exécution.

Les deux premiers programmes ont été axés sur la stabilisation et l'assainissement avec un début de prise en compte de la dimension sociale. Les deux derniers programmes, tout en poursuivant l'ajustement, se sont orientés vers la création des conditions d'une croissance économique forte et durable, avec une attention plus accrue accordée à l'aspect social. La prise en compte de la dimension sociale a permis à l'état d'appuyer la mise en place de certains programmes et institutions de microfinance.

En termes de résultats, la situation économique du Bénin a, dans l'ensemble, connu une évolution favorable ces cinq dernières années. Ainsi, sur la période 1997-2001, le taux de croissance économique réel a été en moyenne de 5,2% dans un contexte où le taux moyen de l'inflation mesuré à travers l'indice des prix à la consommation s'est élevé à 3,8%.

Cependant, avec un taux annuel moyen d'accroissement de la population estimé à 3,2% au cours de la décennie passée, les performances de l'économie doivent être consolidées, car il a été établi que pour réduire significativement et durablement la

pauvreté, une croissance réelle d'au moins 7% équitablement et judicieusement répartie s'avère nécessaire.

Par ailleurs, le revenu par habitant (380\$) reste encore nettement inférieur à la moyenne subsaharienne qui est de (500\$). La faible progression (environ 1,4% par an) de l'Indice de Développement Humain du PNUD laisse supposer une répartition inégale des bénéfices générés par la croissance économique. Au rythme actuel de la croissance démographique, couplé avec le taux d'urbanisation (42% en 1999), les prévisions indiquent que d'ici 2015 la population béninoise atteindra 8,9 millions d'habitants avec plus de 50% qui vivront dans les zones urbaines. Cette situation va accroître la pression sur les structures sociales qui ont déjà du mal à faire face à la demande et aggraver les problèmes liés à l'emploi et à l'environnement.

Ainsi, le bilan de plus d'une décennie d'ajustements au Bénin a montré que nonobstant le rétablissement des grands équilibres macro-économiques et les progrès réalisés sur le plan social, le phénomène de pauvreté persiste et prend des proportions inquiétantes, notamment avec une dominance en milieu rural. Ainsi, pour faire face au bilan mitigé qui se dégage de l'environnement socio-économique présenté ci-dessus, le gouvernement du Bénin a reconnu que la réduction durable de la pauvreté passe nécessairement par une accélération et une meilleure redistribution des fruits de la croissance économique.

Au total, des stratégies et plans d'action ont été élaborés et mis en œuvre. Orientées vers la réduction de la pauvreté, ces actions mettent au centre de leurs interventions les agents économiques et les populations pauvres qui, pour la plupart, n'ont pas accès aux services financiers formels. On note aussi que plusieurs travaux ont tenté de cerner les causes et déterminants de la pauvreté au Bénin. Les populations elles mêmes identifient parmi les principales causes et déterminants de leur pauvreté, les éléments suivants qui ont rapport au financement :

- 1) le manque de moyens financiers propres et l'accès difficile aux micro-crédits ;
- 2) le faible développement des activités génératrices de revenus ; des techniques ou outils de production agricole et halieutique inadaptés ;
- 3) la faiblesse de l'encadrement et de l'équipement des populations rurales.

La lutte contre la pauvreté a pour objectif premier de créer un cadre de vie favorable aux populations afin qu'elles jouissent des services sociaux de base tels que la santé, l'éducation, l'eau potable, le logement etc. Et la jouissance durable de ces services nécessite que les populations mènent des activités pérennes génératrices de revenus. Et l'accès aux services financiers permet d'obtenir des ressources en vue de faire face aux manques signalés et concourt ainsi à la réduction de la pauvreté.

De ce fait, certains programmes du gouvernement prévoient la mise en place ou l'appui aux structures de microfinance, alors que d'autres recherchent la complémentarité et la synergie indispensable avec les institutions de financement de proximité pour obtenir le maximum d'impacts. Ainsi, la microfinance apparaît comme une composante transversale à la plupart des stratégies et est considérée comme l'un des outils importants de cette stratégie de lutte contre la pauvreté. Par conséquent, les institutions financières qui soutiennent les initiatives génératrices de revenus participent étroitement à la réduction de la pauvreté.

#### **D - L'impact des crédits sur les bénéficiaires**

Nous aborderons dans cette dernière partie de la revue de la littérature, le terme relatif à notre question de recherche qu'est l'impact des microcrédits sur les bénéficiaires. Du point de vue étymologique, l'impact constitue l'effet produit par une chose et l'influence qui en résulte. D'une manière plus globale, l'étude d'impact est une étude qui succède aux grands travaux, à des actions spécifiques et qui s'intéresse par la suite aux conséquences de ceux-ci sur l'environnement par exemple ou sur des bénéficiaires éventuels. Ajoutons que la mesure de l'impact quant à elle peut être définie comme une estimation de la valeur, du degré et(ou) des conditions de changement associés à une intervention. Et cette méthode compare les variables qui déterminent l'impact à deux moments différents dans le temps sur un échantillon bien spécifique.

Les mesures d'impact constituent de ce fait un processus d'apprentissage dans lequel le succès, les problèmes et les limites d'un programme de microfinance sont mis en évidence. Ces mesures d'impact peuvent s'appuyer sur des enquêtes formelles, sur des sondages parmi les populations, par l'auto évaluation en groupe etc. Toutefois, l'expérience a montré que les études d'impact coûtent très cher et s'appuient sur des indicateurs difficilement quantifiables tels que : soins de santé, éducation, amélioration de la qualité de vie. Le défi des méthodes de mesure d'impact consiste donc à produire des résultats crédibles qui restent abordables en termes de coûts et d'investissement en ressources humaines.

Cependant, l'analyse d'impact des interventions en microfinance se justifie à l'origine par le fait que les opérateurs en microfinance ont presque toujours pour objectif final la réduction de la pauvreté. Si ceux-ci ne font pas l'effort d'identifier les personnes qu'ils cherchent à cibler par le biais des services de microfinance et de déterminer l'influence de ces services sur la vie de ces personnes, il devient difficile de justifier la microfinance en tant qu'outil favorisant la réduction de la pauvreté.

Toutefois, en tant que bénéficiaires des subventions, les IMF ont souvent pour obligation de démontrer que leurs programmes contribuent aux objectifs stratégiques des bailleurs de fonds. Parallèlement, le souhait des praticiens de s'assurer que leurs produits et services répondent aux besoins des clients confère aux études d'impact un rôle d'instrument de gestion. Mais certains leaders de la microfinance dont les bailleurs, affirment que les efforts fournis pour la mesure de l'impact sont inutiles, car les programmes de microfinance s'auto évaluent. Selon cette approche, le meilleur instrument d'évaluation du succès d'un programme est sa performance financière, c'est-à-dire, la croissance, la qualité du portefeuille de crédits, le taux de fidélisation des clients et la rentabilité.

En se référant à la croissance et à la performance du programme pour la mesure de l'impact, on obtient plus d'informations sur le prêteur, que sur l'emprunteur. De même, c'est le lieu de faire remarquer que la propension actuelle du secteur à tendre vers les « meilleures pratiques » est davantage orientée vers la performance institutionnelle que vers un impact optimal favorable aux familles pauvres.

Mais fort heureusement, de nombreux praticiens sont soucieux de comprendre leur clientèle. Dévoués aux causes communes de l'allègement de la pauvreté et du développement, il est alors essentiel pour eux de savoir quels sont les changements apportés par leur programme et au bénéfice de qui.

L'auteur Doligez (1996) explique quant à lui dans l'une de ses oeuvres que les effets du crédit semblent, pour un même emprunteur, se cumuler au fur et à mesure du renouvellement des prêts. Dans le même ordre d'idée, les conclusions des différentes études de Chen (1992), Schuler et Hashemi (1993), Kadakar et Al (1994) ont démontré l'impact des actions de la Grameen Bank au Bangladesh sur la croissance des revenus des ménages pour satisfaire les besoins essentiels et aussi des bénéfices sociaux, surtout pour les femmes. Alors, nous pouvons affirmer que le concept d'impact s'articule autour de deux fils conducteurs étroitement liés que sont :

- les changements qui interviennent dans la vie, l'entreprise, le ménage et la communauté des clients
- le degré de corrélation entre les changements observés et la participation au programme de microfinance

La détermination de l'impact consiste donc essentiellement à établir de façon crédible que le programme est à l'origine des changements observés. Autrement dit, que la participation au programme favorise les changements. Pour autant, cela n'implique pas que ces changements sont systématiquement liés à la participation au programme. Il s'agira plutôt de montrer que la probabilité que les changements observés soient liés à la participation au programme est élevée.

Une évaluation d'impact se doit de ce fait d'être pertinente. Les interrogations suivantes définissent la pertinence souhaitée :

- Quel est l'impact des services du programme sur les clients ?
- Comment le programme peut-il être amélioré ?

Par contre, un récent rapport de l'université de Manchester soutient qu'il est peu probable que les programmes de promotion des microentreprises aient un effet bénéfique sur les pauvres et que les plus défavorisés parmi eux pourraient même être pénalisés par des programmes de crédit qui endettent ceux qui peuvent le moins se le permettre. Abondant dans le même sens, Copestake (1999), tout en reconnaissant l'efficacité de la microfinance dans la lutte contre la pauvreté, affirme qu'elle ne peut être un foyer à tout faire. En évoquant ses limites, cet auteur fait observer que la microfinance peut avoir à long terme des effets négatifs. En effet, emprunter une somme trop importante induit un endettement non supportable, ce qui conduit à la vente des biens et par conséquent à la réduction des revenus. Autrement dit, la microfinance se doit d'offrir des possibilités de développement durable là où des opportunités économiques existent. Au-delà, de ces limites, elle entraînerait les bénéficiaires dans le cercle vicieux de l'endettement. Ainsi, son impact sur la pauvreté dépend de sa capacité à répondre de façon efficace, à l'aide de mécanismes appropriés aux besoins spécifiques, diversifiés et multiples d'une population pauvre, dans un contexte particulier.

Mais globalement, il n'y a pas de consensus général sur le fait que la microfinance doit, pour avoir un réel impact sur la pauvreté, cibler expressément les plus pauvres. Certains experts soutiennent qu'il est bien plus important d'atteindre un maximum de populations pauvres sur une longue durée, c'est-à-dire assurer un impact géographique plus étendu en permanence avec des produits financiers de qualité, offerts par des institutions de microfinance compétitives et viables.

Cette approche est basée sur une vision à long terme et sur la conviction selon laquelle, le ciblage en profondeur a des limites. Selon cette approche, la majorité des IMF n'arrivent pas à toucher les plus pauvres, compte tenu du fait que le crédit ne peut être appliqué au-delà d'une certaine limite de rentabilité. Mais est-ce pour autant suffisant pour affirmer que pour les IMF, il y a risque de conflit entre la recherche de rentabilité et l'objectif de réduction de pauvreté ?

Certes, il est vrai que les institutions de microfinance qui désirent agir auprès d'un nombre réellement élevé de pauvres devraient viser la rentabilité. Mais cela ne veut évidemment pas dire que la rentabilité devrait être obtenue au détriment de l'objectif

primordial qu'est la réduction de la pauvreté. Et cela serait contraire à la mission première de l'IMF, laquelle n'est pas le profit en tant que tel, mais bien la réduction de la pauvreté. Ce qui veut dire en revanche que la rentabilité doit être recherchée à un rythme qui soit cohérent avec une réelle demande de réduction de la pauvreté. Il s'avère donc important de surveiller l'approche de deux objectifs pour contrer toute tendance à privilégier la rentabilité par rapport à la réduction de la pauvreté.

Mais certains auteurs comme Hulme et Mosley (1996), et les membres du Groupe Consultatif d'Assistance aux plus défavorisés (GCAPD) de la Banque Mondiale soutiennent que les IMF ont à opérer un choix : la croissance pour laquelle elles doivent consacrer leurs ressources financières ou l'impact sur la pauvreté. Auquel cas, elles consacrent leurs ressources à des activités axées sur la pauvreté et comportant un risque d'échec plus important et des projections de rendement moins élevées. Selon ces auteurs, la rentabilité ne peut être atteinte sans un montant moyen de prêt beaucoup plus élevé. Ces thèses sont réfutées par les praticiens de la microfinance qui pensent qu'il n'existe pas obligatoirement de compromis, à long ou à moyen terme, dans la mesure où même le montant moyen de prêts accordés aux clients les plus démunis tend à augmenter considérablement au fil des ans, à mesure que les clients font la preuve de leur capacité à rembourser et ont de ce fait accès à des prêts plus importants en montant ou en nombre. En réalité, c'est bien cette progression du crédit au bénéfice d'un grand nombre de pauvres et très pauvres, associés à l'efficacité et à d'autres initiatives au niveau des programmes locaux, qui font de la rentabilité un objectif réalisable à l'intérieur de l'action auprès des plus démunis.

## **Paragraphe 2 : La problématique, les objectifs et les hypothèses d'étude**

### **A - La problématique**

Au Bénin, la mise en œuvre ces dix dernières années des différentes politiques et mesures économiques a été à la base de la relance de la croissance économique. Mais ces politiques n'ont toutefois pas suffi pour réduire significativement la pauvreté. Il s'agit pour l'essentiel de faibles améliorations généralement incapables de faire rattraper les retards et déficits déjà existants.

Mais attentif à l'accroissement des indices macro-économiques et au bien-être des populations, le gouvernement prenant appui sur les éléments du diagnostic économique et de pauvreté du Bénin et du programme d'action 2002-2004 a défini une stratégie globale de réduction de la pauvreté basée sur les grands axes suivants :

- le renforcement du cadre macro-économique à moyen terme
- l'accroissement et l'amélioration de l'offre des services sociaux et la gestion de l'environnement
- la gestion des solidarités et le renforcement des capacités des pauvres à générer des revenus
- le renforcement de la bonne gouvernance et des capacités institutionnelles.

Autrement dit, en termes d'objectifs quantitatifs de réduction de la pauvreté, le Bénin a pour ambition de faire passer pour la même période 2002-2004, le taux de croissance du PIB réel de 5,6% à 6,5% ; le taux d'accroissement du revenu réel par habitant de 2,6% à 3,45% ; le pourcentage de béninois vivant sous le seuil de pauvreté de 28% à 26% pour ne citer que ceux-là.

Ainsi, le problème de la pauvreté monétaire (34%) se posant avec acuité au sein de nos populations, nous avons opté de porter notre réflexion sur le deuxième aspect du troisième axe du gouvernement, à savoir « le renforcement des capacités des pauvres à générer des revenus » et ce à travers les microcrédits.

Par ailleurs, la plupart des auteurs s'accordent à dire que le microfinancement améliore l'accès aux services sociaux de base, aux soins de santé primaires et à l'information. Selon eux, il constitue de ce fait et sans nul doute un important facteur de développement, un outil de lutte contre la pauvreté.

C'est donc pour pouvoir apprécier à juste titre la contribution de la microfinance à l'amélioration du bien-être des populations bénéficiaires, que nous avons choisi d'orienter nos recherches vers ce phénomène, à travers l'IMF Vital-Finance qui constitue un des leaders du secteur au Bénin.

## **B - Les objectifs et l'intérêt de l'étude**

Cette présente étude nous permettra :

- d'avoir une vision globale sur les réalités du secteur de la microfinance au Bénin
- de cerner les activités réalisées et à réaliser par Vital-Finance
- d'analyser l'effet de ces actions sur les populations cibles
- d'apprécier la pertinence de ces actions par rapport à la réduction de la pauvreté
- de proposer un processus de pérennisation de ces actions.

Les résultats de toutes ces analyses nous permettront d'identifier les atouts et les insuffisances de cette institution dans son rôle de distributeur de crédits. Et par conséquent, de formuler des recommandations dans le sens de l'amélioration et de la pérennisation des actions de Vital-Finance vis-à-vis de ses bénéficiaires, afin qu'elles puissent susciter véritablement à leur niveau, une régression de la pauvreté au Bénin.

En ce qui concerne l'intérêt de l'étude, il est important de signaler que dans la plupart des pays en développement, les études d'impact ne sont pas systématisées et ce malgré leur portée décisive. Certains théoriciens et leaders de la microfinance vont

plus loin en estimant que les efforts fournis pour la mesure de l'impact sont inutiles, car le meilleur instrument d'évaluation du succès d'un programme est sa performance financière comme nous l'avons souligné précédemment. Or, ceci n'est qu'une partie de l'iceberg, car en fait l'étude d'impact nous permet de mesurer la pertinence des actions mises en œuvre par le programme au profit des bénéficiaires sur un horizon temporel donné.

Ainsi donc au Bénin où l'on observe également cette lacune, nous espérons que cette étude permettra de parer à cette insuffisance, ne serait ce qu'en ce qui concerne notre institution d'accueil. Et surtout montrer réellement dans quelle mesure les microcrédits contribuent au relèvement du niveau des revenus des populations pauvres.

Pour le CESAG (Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion), notre étude consistera en sa contribution au processus de réduction de la pauvreté au Bénin, car ce sont les connaissances que nous y avons acquises qui nous rendent compétent pour la réalisation de ce travail.

Pour nous-même, cette étude sera l'occasion d'un premier contact avec les réalités du terrain dans les projets de développement dans notre pays. De plus, elle sera notre participation à la réflexion sur les voies et moyens susceptibles d'aider à la réduction de la pauvreté au Bénin.

### **C - Les hypothèses de recherche**

Au cours de nos recherches, la revue de la littérature nous a permis de découvrir une méthodologie d'évaluation d'impact mise au point par le réseau SEEP/AIMS<sup>1</sup> en collaboration avec l'USAID. Il s'agit en occurrence d'outils quantitatifs et qualitatifs d'évaluation des programmes de microfinance qui ont été mis au point et testés avec succès en Honduras et au Mali.

---

<sup>1</sup> SEEP/AIMS : Small Enterprise Education and Promotion / Assessing the Impact of Microentreprise Services

Signalons cependant au passage que la question de l'efficacité des méthodes de mesures quantitative et qualitative opposent les théoriciens et les praticiens de la microfinance. Ainsi, la tendance à distinguer les données qualitatives des données quantitatives n'est pas totalement justifiée. En effet, tout ce qui est important ne peut être quantifié, de même que beaucoup de données quantifiables ne revêtent pas énormément d'intérêt... Mais le cadre des systèmes de gestion de l'USAID, basés sur la performance, le choix de privilégier les indicateurs quantitatifs ou qualitatifs implique des compromis entre l'aspect pratique et les coûts, l'objectivité et la comparabilité, et la pertinence ou la fiabilité de la mesure.

Par ailleurs, l'étude d'impact repose sur une approche dite transversale qui consiste à collecter les informations uniquement à un instant donné. L'approche transversale s'oppose à l'approche longitudinale qui est généralement mieux connue des opérateurs et qui consiste en la collecte des données initiales et la collecte des données de comparaison. Cette dernière conception constitue la norme pour de nombreux projets de développement financés par l'USAID.

Mais dans le souci d'offrir des outils d'analyse adaptés aux opérateurs, d'obtenir des résultats fiables à moindre coût et en un temps record, la conception transversale a été mise au point et adoptée car elle offre deux avantages majeurs :

- elle est beaucoup plus rapide que la conception longitudinale pour ce qui est de la mise à disposition des données sur l'impact, celles-ci étant alors immédiatement exploitables par les responsables du programme ;
- elle est moins onéreuse et demande moins de ressources humaines, car elle ne comprend qu'une seule phase de collecte de données.

Ainsi, en ce qui nous concerne, compte tenu de nos disponibilités en ressources (financières et humaines) et des autres avantages techniques qu'elle offre, nous optons pour la conception transversale à travers un de ses outils qu'est l'enquête d'impact pour la collecte des informations.

Outil quantitatif, l'enquête d'impact est un questionnaire réalisé auprès de deux groupes sélectionnés de manière aléatoire : un groupe de clientes à long terme, c'est-à-dire des clients étant dans le programme depuis assez longtemps pour en manifester l'impact. Et un groupe de clientes à court terme, c'est-à-dire des clientes n'étant pas assez longtemps dans le programme pour en manifester l'impact. La différence entre les deux groupes se situe donc au niveau du degré d'exposition au programme.

Ainsi, en fonction de la spécificité de notre échantillon, les hypothèses qui seront testées par cet outil (le questionnaire) seront de trois niveaux : niveau de la microentreprise, niveau individuel et au niveau du ménage. On aura globalement le schéma suivant :

**\* Indicateur relatif à la microentreprise.**

**Hypothèse n°1** : la participation au programme de microcrédits augmente les revenus des bénéficiaires (trésorerie).

**\* Indicateur relatif à l'individu.**

**Hypothèse n°2** : la participation aux services d'appui aux microentreprises conduit à une augmentation de l'épargne personnelle.

**\* Indicateur relatif au ménage.**

**Hypothèse n°3** : la participation au programme conduit à une amélioration du bien-être global au sein du foyer des populations bénéficiaires.

## **Section 2 : LE CONTEXTE DE L'ETUDE**

Avant de progresser dans nos recherches, il nous semble important de faire une présentation concise de notre institution d'accueil qu'est Vital-Finance, ainsi que quelques spécificités de notre échantillon qui constitue une portion de sa clientèle.

### **Paragraphe 1 : La présentation de Vital-Finance et ses activités**

#### **A -- La présentation de Vital-Finance**

Citée parmi les IMF de premier ordre du Bénin et de la sous région, VITAL-Finance est une institution de financement et de développement de la microentreprise. Le projet avait démarré en 1998 sous forme d'une ONG dénommée VITA (volunteers in technical Assistance) avec le soutien financier de l'USAID. La structure s'est donc institutionnalisée par la suite en décembre 2000 avec l'obtention de la signature de la convention<sup>1</sup> cadre d'activité conformément à la loi PARMEC. Cette nouvelle étape lui permet de finaliser sa reconnaissance en tant qu'institution de microfinance au Bénin et dans la sous région. Notre IMF a donc présentement le statut d'association à activité économique régie par la loi de 1901 (c'est-à-dire à but non lucratif). Les organes de décision de l'institution sont au nombre de deux. Il s'agit de :

- L'Assemblée Générale composée de six membres, selon les textes constitutifs, elle a lieu une fois par an de manière ordinaire sur convocation du président. Mais l'AG extraordinaire peut être convoquée en cas de circonstances exceptionnelles. L'AG statue sur toutes les questions relatives aux activités, aux états financiers, aux comptes rendus effectués par le Conseil d'Administration, au recrutement du Directeur, au budget annuel et au choix des commissaires aux comptes.

---

<sup>1</sup> Il s'agit d'une autorisation d'exercice des activités obtenue auprès du Ministère des Finance.

- Conseil d'Administration composé actuellement de cinq membres tous élus à l'Assemblée Générale par vote à bulletin secret. Le mandat des membres du CA est d'une durée de deux ans, renouvelable.

Ajoutons également que la sagacité dont fait preuve actuellement Vital-Finance sur le marché financier béninois très concurrentiel est en bonne partie à l'actif de son personnel<sup>2</sup> jeune, d'un bon niveau de qualification et d'un dynamisme sans pareil.

Alors, pour ce qui est de sa raison d'être véritable, Vital-Finance s'applique à offrir des services financiers de proximité, à optimiser l'efficacité opérationnelle et réduire les coûts des services et surtout promouvoir les activités génératrices de revenus. Ses objectifs principaux s'articulent autour de trois principaux points que sont :

- faciliter un plus grand accès au financement des initiatives de promotion des microentreprises en vue de lutter contre la pauvreté ;
- susciter un plus grand accès des femmes aux crédits et encourager leur participation massive à la vie économique du pays ;
- Créer des emplois.

Vital-Finance est donc une institution qui se classe dans les expériences de crédit-direct et ne requiert pas une épargne préalable. Ses services sont destinés à une clientèle de micro-entrepreneurs située en zone urbaine et périurbaine, plus précisément dans les trois plus grandes agglomérations du Bénin (Cotonou, Porto-Novo, Parakou), avec une possibilité de collaboration avec les ONG de la place pour atteindre les populations des zones rurales difficiles d'accès. La clientèle cible de Vital-Finance est constituée essentiellement de femmes exerçant des activités de diverses natures, dont principalement le commerce. Le tableau ci-contre nous montre la répartition des demandes de crédits de l'année 2002 par secteur d'activité.

---

<sup>2</sup> Voir organigramme de l'institution en annexe.

**Tableau 1 : Répartition par secteur d'activité**

Domaines d'activité	Commerce	Transformation	Restauration	Artisanat	Services	Elevage	Divers
Pourcentage	82 %	0,4%	2%	9%	4%	1%	0,6%

Cependant, force est de constater que depuis sa création, la clientèle de Vital-Finance qui reçoit les microcrédits comprend un nombre croissant de femmes. Comme illustration en terme de chiffres, il est à noter qu'en 2002, 74% des crédits décaissés par Vital-Finance sont allés aux femmes. Cette préférence portée sur les femmes est due d'une part au fait que les femmes pauvres ou non, sont victimes de discrimination sur les marchés financiers ; d'autre part, dans nos sociétés, les femmes et les enfants sont plus vulnérables parce que la tradition, de même que la loi leur donne un pouvoir de décision beaucoup moins important que celui des hommes ; et par conséquent, une autorité plus faible concernant les biens du ménage.

Eu égard à tout ceci, les IMF et les bailleurs de fonds qui assistent les pauvres penchent maintenant très fortement en faveur des femmes. La base de ce centre d'attention est la reconnaissance que les contraintes limitant l'accès des pauvres aux services financiers sont particulièrement dures pour les femmes.

Les études sectorielles mettent en évidence de nombreux exemples de restrictions juridiques et culturelles sur les activités des femmes. De plus, les femmes de la plupart des pays en développement sont désavantagées dans leur accès à l'éducation, à un niveau de spécialisation et de capital qui augmenterait leurs chances de succès dans le monde des petites affaires.

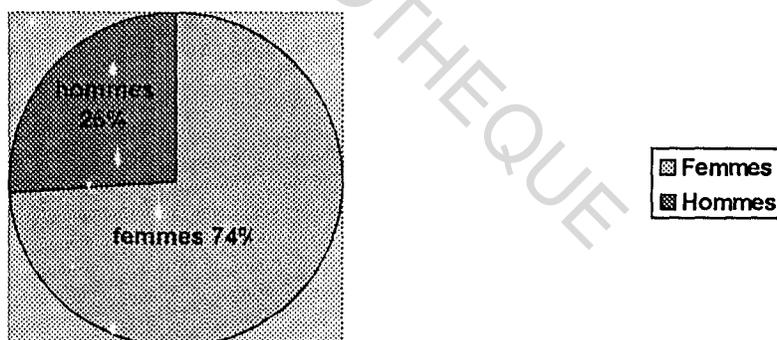
Il est intéressant de signaler également que la plupart des bailleurs voient dans la participation croissante des femmes aux activités de microcrédits un succès supplémentaire, étant donné qu'auparavant elles n'avaient accès à aucun crédit.

Et tout indique de plus en plus que de petits prêts octroyés aux femmes ont un impact en matière sociale et de développement plus grand, s'agissant d'atténuer la pauvreté, et que les femmes reconnaissantes de leur accès au crédit, remboursent plus régulièrement que leurs homologues masculins. Le graphique ci-contre montre la répartition par genre des déboursements effectués par Vital-Finance en 2002.

**Tableau 2: Répartition des déboursements par genre en 2002.**

Sexe	Montant (F CFA)	Pourcentage
Femmes	2.954.383.000	74%
Hommes	1.060.820.000	26%
Total	4.015.203.000	100%

**GRAPHIQUE 1 : Répartition des déboursements par genre.**



Vital-Finance prête aux micro-entreprises qui ont une activité préalable au prêt. Le prêt n'est donc pas destiné au démarrage d'une activité nouvelle (start-up), mais permet de consolider une activité existante dont les perspectives à moyen et à long terme sont rentables. En d'autres termes, une activité ayant la capacité de générer un cash-flow nécessaire à l'amortissement de l'emprunt.

Certaines activités jugées à grand risque ne sont pas financées, c'est le cas essentiellement des activités de transport et de construction.

Par ailleurs, en ce qui concerne ses services, VITAL-FINANCE s'est limitée pour le moment à deux types de produits de prêts pour ce qui est du contenu des services financiers. Il s'agit :

> **Du crédit productif individuel**

Ce crédit est mis en place grâce à un système de garantie individuelle (terrain loti, gage de véhicule, caution d'un avaliseur). Le montant de ce type de crédit varie entre 20.000 et 5.000.000 F CFA.

> **Du crédit productif solidaire**

Généralement connu sous le terme de «peer pressure» en anglais, le crédit solidaire est apparu au cours des années 70 à travers des expériences comme la Grameen Bank Bangladesh et ensuite le réseau ACCION International en Amérique latine. L'utilisation du crédit solidaire n'est cependant qu'une adaptation de la logique propre aux mécanismes tontiniers connus depuis fort longtemps, notamment en Asie et Afrique.

Ce type de crédit est octroyé collectivement grâce à un système de caution solidaire. C'est le lieu de signaler que le crédit de caution solidaire serait la plus célèbre des innovations en microfinance selon Morduch (1999). Etant donné que le problème principal auquel se heurtent les micro-entreprises est l'absence de garantie réelle, une solution consiste à faire supporter le risque *personnellement* et *solidairement* par un ensemble de personnes. Le prêt est garanti par la solidarité entre les membres, le crédit est déboursé chacun pour soi, mais le remboursement est fait de manière groupée. Les membres qui ont pu réunir leur mensualité doivent inciter leurs co-contractants à en faire de même. Compte tenu de la solidarité, les membres qui sont à jour doivent payer à la place des défaillants. Le montant des prêts initiaux est petit et peut augmenter à chaque échéance à condition que le remboursement ait été intégralement effectué.

Une synthèse de l'abondante littérature consacrée à ce thème ces dernières années nous permet de dégager deux types d'avantages à l'application du système du crédit solidaire.

Tout d'abord, on note d'une part que le crédit solidaire permet au prêteur de réduire les coûts de transaction liés à l'octroi d'un crédit puisqu'il regroupe les clients et délègue vers ceux-ci une partie importante de la sélection et du contrôle. Il y a donc de ce fait, l'apparition d'une économie d'échelle et de réduction du risque. Ou plus exactement il y a transfert de ce risque vers le groupe, supposé plus à même de le minimiser. Cette réduction du risque qu'induit le crédit solidaire peut être également vue comme la combinaison d'une garantie ex ante et d'une garantie ex post : premièrement parce que ce sont les membres du groupe qui se choisissent mutuellement et on peut supposer qu'ils savent mieux que quiconque qui, au sein de leur communauté, respectera ses obligations ; ensuite parce que les membres sont solidairement responsables en cas de non paiement.

D'autres part, le crédit solidaire réduit le risque par un simple processus de diversification au sein du groupe. C'est-à-dire que le fait que chaque membre d'un groupe exerce des activités différentes est généralement considéré comme un facteur positif. Si d'aucuns estiment qu'un groupe plus grand est théoriquement préférable puisqu'il permet une plus grande diversification du risque, d'autres pensent au contraire que c'est la petite taille d'un groupe qui en assure l'homogénéité dans la mesure où elle facilite la pression directe et le contrôle de la bonne utilisation des fonds obtenus. La solidarité favoriserait ainsi une certaine indépendance des bénéficiaires tout en permettant un véritable développement des relations sociales.

D'autres auteurs sont au contraire plus critiques en soulignant qu'en réalité la garantie solidaire n'est rien d'autre « qu'un accord forcé de partage du risque ». La solidarité en matière de remboursement se fonde souvent sur des éléments négatifs (les pressions des autres membres) au lieu d'être un élément de cohésion sociale pour défendre le programme de crédit comme instrument de financement au service de la communauté.

Cependant à Vital-Finance, les différents mécanismes d'octroi du crédit solidaire sont identiques que ceux précédemment indiqués. Avec la différence qu'au niveau de notre institution d'accueil, les groupes comptent trois personnes qui sont mutuellement garants les uns des autres et le montant octroyé au groupe varie entre 20.000 et 200.000 F CFA.

Par ailleurs, pour les deux types de produits offerts par Vital-Finance, la durée du crédit est de 12 mois, la périodicité de remboursement est mensuelle et le taux d'intérêt est de 2% par mois sur l'encours de crédit, soit 13,472% l'an. Ce taux a été fixé par l'initiateur du projet (VITA), dans le souci de permettre à un plus grand nombre de clients de bénéficier des services financiers.

L'institution ne collecte pas d'épargne volontaire, mais exige de ses clients la constitution :

- D'un fonds de garantie à hauteur de 10% du montant du crédit individuel accordé. Il est généralement divisé par le nombre d'échéances et constitué progressivement lors des remboursements du prêt comme une composante complémentaire de la mensualité. Le dépôt de garantie est une caution et à ce titre ne porte pas d'intérêts. En cas de non-remboursement, le fonds de garantie est utilisé pour compenser les impayés et la récupération de ce fond par le client est synonyme de sa sortie du portefeuille de Vital-Finance.
- D'un dépôt de garantie au besoin, dans le cas des clients qui ne présentent comme garantie que l'hypothèque d'un terrain non borné. Sa valeur représente 10% du montant du crédit et peut être récupérée à tout moment sur présentation d'une pièce justifiant le bornage du terrain en question.
- D'un fond de solidarité (ou assurance décès) non remboursable et représentant 1% des crédits supérieurs ou égaux à 200.000 FCFA (pour

les crédits individuels) et de 1.000F CFA pour les crédits de groupe. Il sert de garantie en cas de décès du débiteur.

Il faut ajouter aussi que chaque client qui fait une demande de prêt doit payer des frais de dossier qui s'élèvent à 2.000 F CFA pour les crédits inférieurs à 200.000 F CFA et de 1% du montant des crédits supérieurs ou égaux à 200.000 F CFA. Quant aux crédits de groupe, les frais s'élèvent à 1.000 F CFA pour les montants inférieurs à 100.000F CFA.

En cas de retard de paiement, le client paie une pénalité fixe mensuelle de 3.000 F CFA et des intérêts de retard de 8% par mois sur le montant des échéances en retard. Mais les crédits dont les remboursements accusent un retard de plus 90 jours sont déclarés en contentieux. Et le prêt déclaré en contentieux sort du portefeuille sain et les intérêts et les pénalités cessent de courir et le règlement peut déboucher sur une solution judiciaire ou à l'amiable. Mais un client passé en contentieux ne peut plus prétendre à un crédit auprès de l'institution, sauf en cas de dérogation spéciale de la direction générale.

Par ailleurs, en ce qui concerne les services non financiers, on peut noter qu'en plus des crédits accordés, Vital-Finance assure la formation, l'information et la sensibilisation des microentrepreneurs en vue de les rendre aptes à mieux gérer leurs affaires et faciliter ainsi les remboursements. Et ce sont des services rendus à titre gratuit par l'institution.

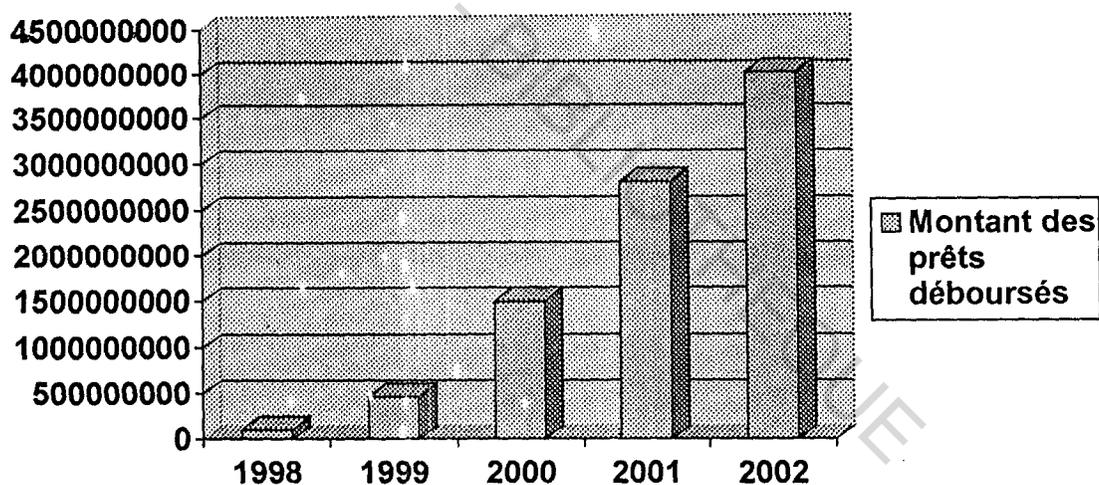
## **B – Le point des réalisations de Vital-Finance en 2002**

Du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2002, Vital-Finance a enregistré 15.321 demandes de prêts (clients individuels et clients groupes confondus) contre 13.974 demandes l'année précédente. Notons que 47% des demandes (7.237) de 2002 proviennent des nouveaux clients. Les trois agences de l'institution ont approuvé en tout en 2002, 7.532 dossiers de crédits sur un total de 7.545 dossiers présentés. En termes de crédits, 11.497 crédits ont été approuvés pour un montant de 4.310.115.000 F CFA contre 11.521 crédits sollicités pour un montant de

5.607.765.000 F CFA. Soit 93% des dossiers étudiés sont approuvés et 77% des montants sollicités sont accordés.

Cependant, le programme dans ses prévisions pour 2002, comptait déboursier 14.713 crédits pour un montant de 4.296.180.000 F CFA. Mais le retard observé dans le déblocage des ressources additionnelles accordées par les partenaires privées de l'institution a conduit finalement à déboursier en tout pour le compte de l'année dernière 10.777 crédits, pour un montant de 4.015.203.000 FCFA. Le graphique 2 nous présente l'évolution des prêts déboursés depuis la création (1998) de l'institution, jusqu'en décembre 2002.

**GRAPHIQUE 2 : Evolution des prêts de 1998 à 2002.**



Années	1998	1999	2000	2001	2002
Montants déboursés (F CFA)	103.180.000	462.935.000	1.493.615.000	2.801.827.000	4.015.203.000

Quant aux mouvements de son portefeuille de crédits, Vital-Finance comptait au 31 décembre de l'année dernière 13.240 clients actifs dont 10.274 en portefeuille. Son objectif d'atteindre 11.000 clients en portefeuille à la fin de l'année n'a pu être réalisé compte tenu du retard dans le déblocage des ressources évoquées précédemment.

En ce qui concerne le remboursement des crédits, Vital-Finance a atteint un taux moyen de remboursement avoisinant les 99% pour l'ensemble des trois agences. Ce taux record de recouvrement est surtout dû au renforcement de l'équipe des chargés de prêts, ce qui a permis d'intensifier les activités de suivi des clients financés, afin de leur permettre de respecter leurs échéanciers. Mais malgré toutes ces précautions, certains clients persistent à rester indésirables pour diverses raisons. Le tableau ci-dessous nous permet d'avoir une idée sur les statistiques des crédits en souffrance de l'institution.

Signalons par la même occasion que des actions musclées de recouvrement des créances ont permis de réaliser un taux de recouvrement de 35% pour les impayés de plus de 90 jours.

**Tableau 3 : Statistiques des impayés en 2002.**

	NOMBRE	MONTANT (F CFA)	POURCENTAGE Encours/encours total
<b>Encours sains ⇒</b>	<b>9.636</b>	<b>2.346.110.327</b>	<b>94,98%</b>
<b>Arriérés</b>			
1-30 jours	294	62.179.049	2,52%
31-60 jours	69	18.399.582	0,74%
61-90 jours	25	3.720.279	0,15%
Plus de 90 jours	250	39.814.888	1,61%
<b>Total arriérés</b>	<b>638</b>	<b>124.113.798</b>	<b>5,02%</b>

En somme, le nombre croissant des demandeurs de crédit est non seulement un indicateur de l'importance des besoins en financements des populations vulnérables, mais aussi de l'intérêt porté par les micro-entrepreneurs aux activités de l'institution. La vocation première de Vital-Finance est de faciliter l'accès du plus grand nombre au crédit, notamment les couches les plus défavorisées de la population, mais le problème d'insuffisance des ressources en ligne de crédits ne cesse de se poser avec acuité, en dépit des efforts déployés pour la mobilisation des fonds supplémentaires. Et cet état des choses gêne l'institution dans la réalisation globale de son objectif.

Mais ces quelques difficultés n'empêchent pas l'institution de présenter des indicateurs de performance très encourageants et de plus, son ratio d'autonomie opérationnelle est également satisfaisant, il est de 148% en décembre 2002. Tous ces résultats sont résumés dans les tableaux correspondants (cf annexe<sup>1</sup>).

En ce qui concerne les perspectives pour les années à venir, Vital-Finance se fixe comme objectifs, de consolider ses positions sur le terrain, de toucher le maximum de personnes, d'ouvrir ses propres guichets de paiement, de contribuer au développement socio-économique du Bénin et de mettre tout en œuvre pour la réalisation du projet crédit équipement.

### **C – Les risques liés aux prestations de service aux pauvres**

Il ne serait pas futile de signaler ici qu'au-delà des performances financières que reflètent les chiffres qui précèdent, et malgré leur mission à vocation de développement, de nombreux risques sont liés à l'exercice de la fonction de banquier de proximité.

En effet, plusieurs types de risques peuvent faire échouer un projet de développement. Nous mettrons particulièrement l'accent sur le risque de défaut,

---

<sup>1</sup> Tableau des indicateurs de performance et le tableau des ratio d'autonomie opérationnelle.

c'est-à-dire la probabilité de non-remboursement des prêts. Comparés aux prêts traditionnels du secteur financier formel, les prêts accordés aux ménages à faible revenu semblent plus risqué, même si les pauvres sont parfois plus motivés à rembourser. Il arrive souvent que les actifs des ménages emprunteurs diminuent lorsque ces derniers effectuent des remboursements échelonnés sans prendre en compte le niveau de risque additionnel créé par l'investissement (imprévus, épidémies, intempéries etc...).

Toutefois, les mécanismes de garantie des prêts destinés aux pauvres tels que : recours à un garant, nantissement portant sur les biens de faible valeur, hypothèque sur l'objet de l'investissement, responsabilité conjointe sont moins faciles à mettre en œuvre que les garanties tangibles qui accompagnent d'autres types de prêts.

Mais la viabilité des programmes de prêts dépend des capacités de remboursement des bénéficiaires. Un défaut de paiement peut résulter d'un acte délibéré suite au manque de motivation du client ou de son incapacité à honorer ses obligations. S'il est possible de réduire les risques de non-paiement relevant de la première catégorie (en multipliant les garde-fous et en comptant sur la pression sociale), les risques de non-remboursement liés à la pauvreté échappent souvent au contrôle de l'emprunteur. Différents systèmes de caisses de solidarité, fonds de groupe, épargne calamité, produits assurance permettent de résoudre un tant soit peu ces problèmes.

Par ailleurs, l'examen minutieux des demandes de prêts par des professionnels peut contribuer nettement à réduire le risque de non-remboursement. De même que des mesures diverses d'incitation au remboursement et d'encouragement à la performance des agents de crédit sont des mesures préventives permettant d'améliorer la qualité des opérations de crédit.

## **Paragraphe 2 : Les données de l'étude**

L'étude a été réalisée grâce à des données d'enquête sur le terrain, après une recherche documentaire approfondie qui nous a permis de saisir les contours du phénomène.

## **A – La recherche documentaire**

Cette recherche a été capitale dans le déroulement de nos travaux, elle nous a permis non seulement de rédiger la revue de la littérature, mais aussi de compléter les données collectées au cours de l'enquête. La réalisation de cette recherche nous a conduit dans les archives de Vital-Finance, de la cellule de microfinance du Ministère des Finances et de l'Economie. De même dans les services documentaires de la Banque Mondiale, du PNUD, du Consortium Alafia, de la BCEAO, dans les bibliothèques du Centre Culturel français et surtout sur les sites appropriés du web.

## **B – Les outils de collecte des données**

L'outil principal utilisé pour la collecte des données est une enquête basée sur un questionnaire de 30 questions à passage unique, soumis à un groupe de personnes ciblées parmi les clients de Vital-Finance. Le questionnaire soumis aux bénéficiaires de crédits est subdivisé en trois grandes rubriques :

- la première est en rapport avec l'appréciation des clients sur les modalités du crédit (montant, durée de mise en place, taux d'intérêt) ;
- la deuxième porte sur l'usage du crédit par le client, ainsi que ses effets sur leurs activités et leurs revenus ;
- la dernière rubrique concerne les sentiments exprimés par les clients quant aux effets des crédits sur leur bien-être global.

Mais l'échantillon constitué à partir d'un certain nombre de critères définis précédemment peut être aussi considéré comme étant un outil à part entière, car sans cet échantillon, le questionnaire n'aura pas de raison d'être et par conséquent, pas de données à analyser.

## B- 1 La constitution de l'échantillon

D'une manière générale, la raison principale qui soutient la réalisation d'un échantillonnage est de s'assurer que les sujets sélectionnés sont bien représentatifs de la population ciblée. De plus, la meilleure façon de garantir une représentation correcte et équilibrée d'une population est d'avoir recours à un échantillonnage aléatoire. Car lors d'un échantillonnage aléatoire, tout membre d'un groupe possède une chance égale d'être sélectionné.

Ainsi pour notre enquête d'impact, nous avons eu recours au registre des clients de Vital-Finance et un groupe de 35 clients qui sont à leur premier crédit a été sélectionné. Puis un deuxième groupe toujours de 35 clients qui ont déjà reçu au moins trois crédits a été également sélectionné. C'est également le lieu de signaler que ce mode d'échantillonnage nous a permis d'éviter le biais de « TARMAC<sup>1</sup> ».

Le choix du nombre 35 pour chaque groupe est dû au fait que, selon la méthode du SEEP/AIMS, le nombre minimum de personnes à interroger pour qu'une enquête d'impact donne des résultats fiables est de 30. Et ce nombre minimum permet généralement une utilisation adéquate de l'outil d'évaluation que nous utilisons et donne un niveau initial d'analyse.

Mais nous avons jugé judicieux de prendre un nombre au-delà de ce minimum, 05 personnes en plus par groupe c'est-à-dire près de 17% en plus. Cette taille de l'échantillon est également due aux contraintes de temps et de budget. On parle de contraintes de temps parce qu'il faut que nous soyons accompagnés chaque fois par un chargé de prêt en fonction de la zone pour aller questionner les clients sur leur lieu d'activité. Et ces chargés ayant déjà leur chapelet de responsabilités au niveau de l'agence et auprès de leurs clients respectifs, il n'est pas toujours évident pour eux de trouver un créneau horaire parallèle afin qu'on puisse aller sur le terrain, et ce malgré toute leur bonne volonté. Quant aux contraintes budgétaires, c'était à

---

<sup>1</sup> On parle du biais de tarmac lorsque les enquêtés sont choisis en fonction de leur accessibilité géographique.

notre niveau, et elles étaient liées aux frais de tirage du questionnaire de quatre pages et aux frais de déplacement pour la réalisation des entretiens à travers les différents quartiers de Cotonou et sa banlieue.

Le tableau suivant nous présente le nombre d'entretien réalisé par groupe pour l'outil quantitatif qu'est l'enquête d'impact.

**Tableau 4 : l'échantillon pour l'enquête d'impact.**

<b>Vital-Finance Bénin</b>	<b>Enquête d'impact</b>
<b>Client ayant reçu au plus 1 crédit</b>	<b>35</b>
<b>Client ayant reçu au moins 3 crédits</b>	<b>35</b>
<b>Total des clients interrogés</b>	<b>70</b>

Au total, l'enquête a porté sur 70 clients bénéficiaires des services de Vital-Finance et ayant des caractéristiques démographiques similaires.

### **C – Le traitement des données**

Les données de l'étude ont été traitées manuellement. Les résultats chiffrés de chaque question ont été comptabilisés, puis exprimés en pourcentage et analysés après le dépouillement des questionnaires. De plus, pour avoir une appréciation de qualité des résultats, nous avons utilisé comme outil d'analyse, les tableaux, et pour mieux indiquer les tendances et effectuer des comparaisons, nous avons opté pour les graphiques.

### **D – Le mode de vérification des hypothèses**

Pour l'enquête d'impact, l'évaluation de l'impact est effectuée en comparant la proportion des réponses des clients ayant reçu au moins 03 crédits à celle des

clients qui sont à leur premier crédit. Et ce dans le but de tester la possibilité selon laquelle, les changements positifs décrits par les clients sont effectivement liés à leur participation au programme et si une longue exposition au programme est nécessaire, pour que l'impact soit visible.

## **E – Les limites de l'étude**

La difficulté majeure rencontrée au cours de l'enquête, est qu'il n'a pas toujours été aisé d'obtenir avec précisions des enquêtés des réponses chiffrées. Par exemple le montant de leur premier crédit pour ceux qui en ont reçu un certain nombre, et surtout le pourcentage d'augmentation de leur revenu après l'obtention de leurs crédits successifs. Généralement, ils ne s'en souviennent pas, ou préfèrent ne pas le dire par méfiance.

D'autre part, bon nombre des enquêtés n'étant pas lettrés, il a fallu poser les questions en différentes langues locales dont-on ne peut se vanter d'avoir la maîtrise totale. Mais aussi recueillir les réponses en langues locales et les transcrire en français sur le questionnaire.

## **CHAPITRE 2 : LA PRESENTATION DES RESULTATS, ANALYSE ET RECOMMANDATIONS**

Le présent chapitre sera consacré à la présentation des résultats de notre enquête sur le terrain, ainsi qu'à leur analyse. Nous y ferons également des recommandations à l'égard des principaux acteurs du secteur de la microfinance afin que chacun fasse en sorte que le spectre de la pauvreté ne plane plus sur nos populations et que le développement durable soit et reste une réalité dans notre pays.

### **Section 1 : LA PRESENTATION DES RESULTATS**

Les résultats de l'enquête seront présentés sous deux angles, d'une part par rapport aux spécificités de l'échantillon et d'autre part en fonction des données socio-économiques relatives à ce même échantillon.

#### **Paragraphe 1 : Les spécificités de l'échantillon étudié**

Les spécificités de l'échantillon dont nous faisons état sont en rapport avec le sexe, l'âge, la situation matrimoniale et le niveau d'instruction des clients interviewés. Le tableau 5 de la page suivante nous présente les différents éléments.

**Tableau 5 : Les spécificités de l'échantillon.**

Éléments de spécification	Clients/1 <sup>er</sup> Crédit N = 35		Clients/au moins 3 crédits N = 35		Total N = 70	
	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
Sexe : M	03	9%	05	14%	08	11%
F	32	91%	30	86%	62	89%
Age : [ 20 – 40 ]	27	77%	25	71%	52	74%
[ 41 – 60 ]	08	23%	10	29%	18	26%
<b>Situation matrimoniale :</b>						
Marié(e)	27	77%	31	89%	58	83%
Divorcé(e)	02	6%	-	-	02	03%
Célibataire	05	14%	04	11%	09	13%
Veuve	01	3%	-	-	01	01%
<b>Niveau d'instruction :</b>						
Primaire	13	37%	07	20%	20	28%
Secondaire	14	40%	20	57%	34	49%
Supérieur	-	-	-	-	-	-
Alphabétisé(e) <sup>1</sup>	01	3%	06	17%	07	10%
Aucun	07	20%	02	6%	09	13%

Source : Données de l'enquête 2003

N : Effectif de l'échantillon

Il ressort globalement de ce tableau que 89% de l'échantillon est constitué de femmes et seulement de 11% d'hommes. Dont 91% de femmes et 9% d'hommes pour le premier groupe (1<sup>er</sup> crédit), contre 86% de femmes et 14% d'hommes pour le deuxième groupe (au moins 3 crédits).

En ce qui concerne la structure de l'âge, on note que 74% des personnes interrogées ont entre 20 et 40ans et 26% ont entre 41 et 60ans.

<sup>1</sup> Personne non scolarisée, ayant appris à lire et à écrire en langue locale.

Ces taux montrent que beaucoup de jeunes s'intéressent énormément aux services financiers de proximité.

Quant à la situation matrimoniale des clients, on a remarqué que 83% sont mariés, 13% sont célibataires, 3% sont des divorcés et 1% sont en veuvage. On note qu'une situation matrimoniale régulière n'a aucune influence négative sur l'accès des clients au crédit, contrairement aux rumeurs. En effet, certaines clientes affirment préférer ne pas dire à leur conjoint avoir contracté un crédit, de peur que celui-ci ne vienne à manquer à ces obligations de père de famille parce que sa conjointe a désormais un revenu. En ce qui concerne le niveau d'instruction, on retient que 49% des bénéficiaires des crédits ont étudié jusqu'au niveau secondaire, 28% jusqu'au primaire, les alphabétisés constituent 10% de l'échantillon et ceux qui n'ont jamais reçu d'instruction sont de l'ordre de 13%. Ces taux sont très éloquentes, vu que le secteur d'activité dans lequel les bénéficiaires investissent le plus est le commerce, ils sont donc pour la majorité des commerçants.

## **Paragraphe 2 : Les données socio-économiques**

Ces données étudiées au cours de notre enquête sur le terrain portent sur la nature des activités menées par les bénéficiaires avec les crédits, leurs appréciations sur les modalités du crédit, l'usage réel qu'ils ont fait du crédit, de leur revenu, le respect des échéanciers de remboursement et surtout leurs impressions sur leur situation sociale après leurs crédits successifs.

### **A – Les types d'activités réalisées et les appréciations sur les particularités du crédit**

Le tableau 6 ci-dessous nous expose la nature des différentes activités menées par les bénéficiaires du crédit et leurs avis sur les modalités du crédit qu'offre Vital-Finance.

**Tableau 6 : Les types d'activités menées et les appréciations sur les particularités du crédit.**

Eléments de spécification	Clients / 1 <sup>er</sup> Crédit N = 35		Clients/au moins 3 crédits N = 35		Total N = 70	
	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
<b>Activités : Coiffure</b>	05	14%	01	3%	06	09%
Couture	02	6%	-	-	02	03%
Artisan	-	-	01	3%	01	01%
Commerçant	28	80%	33	94%	61	87%
<b>Particularités du crédit :</b>						
<b>Besoins en crédit satisfaits</b>						
Oui	07	20%	05	14%	12	17%
Non	28	80%	30	86%	58	83%
<b>Taux d'intérêt :</b>						
Elevé	12	34%	05	14%	17	24%
Acceptable	21	60%	25	72%	46	66%
Peu élevé	02	06%	05	14%	07	10%
<b>Durée de mise en place du crédit</b>						
Trop longue	11	31%	19	54%	30	43%
Acceptable	16	46%	12	34%	28	40%
Un peu longue	08	23%	04	12%	12	17%

Source : Données de l'enquête 2003

N : Effectif de l'échantillon

Signalons pour commencer que la totalité des personnes interrogées exerçaient déjà leur activité avant d'effectuer leur demande de crédit.

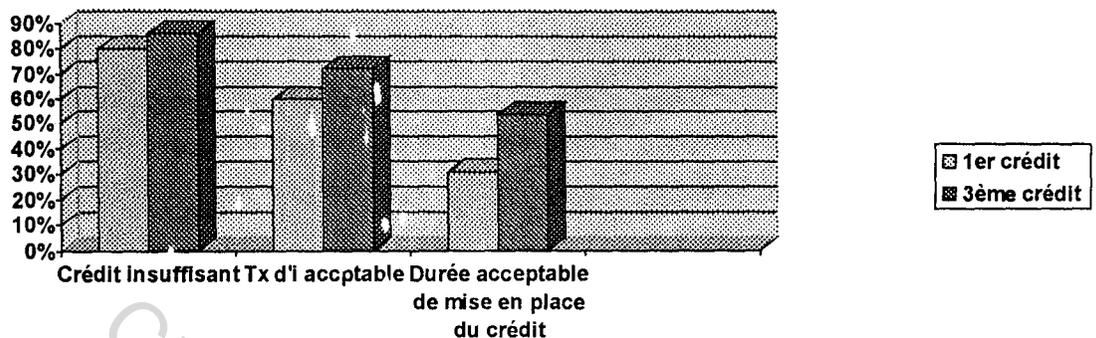
C'est d'ailleurs une des conditions préalables à remplir avant toute demande de crédit auprès de Vital-Finance, c'est-à-dire avoir une activité rentable, viable et bien gérée.

Ainsi, d'après les résultats qu'affiche le précédent tableau, les besoins en crédits de 83% des clients ne sont pas satisfaits. Les clients estiment que les montants accordés sont largement insuffisants par rapport à leurs besoins. Et ce constat est identique aussi bien pour les crédits de groupe que pour les crédits individuels. Par contre 17% entre eux déclarent être satisfaits du montant de leurs crédits. En ce qui concerne le taux d'intérêt appliqué, un peu plus de la moitié, 66% pensent qu'il est acceptable, contre 24% qui le trouve élevé et 10% de l'échantillon estime qu'il est peu élevé. Signalons au passage que la majorité des clients ignoraient le taux d'intérêt exact qu'ils payaient sur leur crédit. Ce manque d'intérêt de la part des clients peut être attribué d'une part au faible niveau d'instruction de la majorité des clients, d'autre part au fait que, ce qu'il y a de plus important pour les populations, c'est d'obtenir le crédit pour fructifier leurs activités et les rembourser dans les délais quelque soit le taux d'intérêt perçu.

On remarque également que la catégorie des clients qui sont à leur premier crédit trouve en majeure partie le taux d'intérêt élevé, contrairement aux anciens clients. Ce qui porte à croire qu'après plusieurs crédits, et une rentabilité croissante de leurs activités, les clients finissent par s'accommoder au taux d'intérêt.

Quant à la durée de mise en place du crédit, qui constitue la période au cours de laquelle l'équipe Vital-Finance procède à la constitution du dossier du client, à une enquête sur la moralité de celui-ci, sur la viabilité de son entreprise et à la vérification de ses garanties. Selon les résultats, 43% des clients estiment que cette durée est acceptable, contre 17% qui la trouve trop longue et 40% restant affirment qu'elle est peu longue. Mais il est important d'indiquer ici que la mise en place des crédits dépend de plusieurs facteurs externes qui ne sont toujours maîtrisables par l'institution. Le graphique suivant nous résume la situation sur les particularités du crédit.

**GRAPHIQUE 3 : Les appréciations sur les particularités du crédit.**



### **B- L'utilisation du crédit et son impact sur les activités et le revenu**

Le tableau suivant nous indique comment et dans quel genre d'activités les bénéficiaires ont réellement investi leurs crédits. Les effets suscités par les crédits sur leurs activités et leur revenu, de même que les résultats sur les échéances de remboursement, ainsi que l'origine des fonds de remboursement.

**Tableau 7 : Utilisation du crédit et son impact sur les activités et le revenu.**

Eléments de spécification	Clients / 1 <sup>er</sup> Crédit N = 35		Clients/au moins 3 crédits N = 35		Total N = 70	
	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
<b>Investissement du crédit dans une activité génératrice de revenu</b>						
Oui	35	100%	35	100%	70	100%
Non	-	-	-	-	-	-
<b>Utilisation du crédit à d'autres Fins</b>						
Oui	-	-	-	-	-	-
Non	35	100%	35	100%	70	100%
<b>Effet sur l'activité</b>						
Oui	33	94%	35	100%	68	97%
Non	02	6%	-	-	02	3%
<b>Effet sur le revenu</b>						
A diminué	01	3%	-	-	01	1%
Est resté le même	07	20%	02	6%	09	13%
A augmenté	27	77%	33	94%	60	86%
<b>Respect des échéances</b>						
Oui	34	97%	32	91%	66	94%
Non	01	3%	03	9%	04	6%
<b>Source des remboursements</b>						
Revenu des activités	35	100%	34	97%	69	99%
Vente des biens	-	-	01	3%	01	1%
Prêts	-	-	-	-	-	-

Source : Données d'enquête 2003.

N= Effectif de l'échantillon

Il ressort du tableau ci-dessus que la totalité des personnes interviewées ont investi leurs crédits dans une activité génératrice de revenu et n'ont pas utilisé tout ou une partie de leurs crédits à d'autres fins qu'initialement prévus.

Par ailleurs, globalement 97% d'entre eux affirment avoir connu avec l'accès au crédit, un accroissement des activités en terme d'augmentation de l'étalage, puisque la plupart sont des commerçantes. Mais 6% de ceux qui sont à leur premier crédit estiment n'avoir pas connu une augmentation de leurs activités à cause de la période au cours de laquelle ils ont pris le crédit (mévente). On note aussi que les effets positifs du crédit sur les activités sont beaucoup plus visibles au niveau des anciens clients. Quant aux revenus des activités, 86% des bénéficiaires ont noté une augmentation de leurs revenus, 13% estiment que leur revenu n'a subi aucune variation et est resté le même après l'obtention de leurs crédits. On remarque que cette tendance est beaucoup plus accentuée au niveau des nouveaux clients. Et pour clore cette rubrique, 1% de l'échantillon prétend que son revenu a diminué après son accès au crédit. Pour ce qui est du remboursement des prêts, 94% de l'échantillon affirment respecter scrupuleusement les échéanciers de remboursement, et les 24% restant confessent avoir eu quelques retards de paiement au cours de cycle de leurs différents crédits. En ce qui concerne les sources des fonds de remboursement, 99% des enquêtées affirment rembourser leurs prêts grâce aux revenus de leurs activités et il est arrivé à 1% d'entre eux de rembourser par décapitalisation à cause des situations précises auxquelles ils avaient à faire face.

### **C – Utilisation du revenu**

Le tableau 8 à la page qui suit, nous informe de l'usage que les bénéficiaires ont fait du revenu de leurs crédits.

**Tableau 8 : Utilisation du revenu**

Eléments de spécification	Clients/1 <sup>er</sup> Crédit N = 35		Clients/au moins 3 crédits N = 35		Total N = 70	
	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
<b>Utilisation du revenu</b>						
Réinvestissement dans l'activité	08	23%	26	74%	34	48%
Besoins du ménage	18	51%	07	20%	25	35%
Epargne	09	26%	02	06%	11	17%
<b>Gestion de l'épargne</b>						
Thésaurisation	03	9%	08	33%	11	16%
Tontine	32	91%	27	77%	59	84%
<b>Evolution de l'épargne après le crédit</b>						
Resté le même	15	43%	05	14%	20	29%
A augmenté	20	57%	30	86%	50	71%
<b>Réalisation</b>						
Achat moyen de transport	-	-	03	9%	03	4%
Achat terrain/construction	-	-	07	20%	07	10%
Equipement pour l'activité	05	14%	05	14%	10	14%
Aucune réalisation	30	86%	20	57%	50	72%

Source : Données de l'enquête 2003

N : Effectif de l'échantillon

D'après les résultats de l'enquête, (35%) des personnes interrogées utilisent une partie du revenu de leurs activités pour satisfaire les besoins de leur ménage, 48% d'entre eux réinvestissent une autre partie du revenu de leurs activités, afin de renforcer leur fonds de commerce.

Vital-Finance ne collectant pas l'épargne à la source, les bénéficiaires ont la latitude d'épargner ou non. Ainsi, l'enquête révèle que 70% de l'échantillon épargnent une partie de leur revenu, et 16% de ces épargnants thésaurisent leur épargne chez eux, et les 84% restant mettent leur épargne dans les circuits de tontine, ce qui leur rapporte périodiquement des intérêts. En ce qui concerne l'évolution de l'épargne après l'accès aux crédits, globalement l'épargne de 29% de l'échantillon n'a connu aucune évolution, surtout au niveau du premier groupe. Et les 71% restant ont pu accroître le montant de l'épargne après l'obtention de leur crédit. Le montant des crédits octroyés n'étant pas assez consistant, le revenu qu'ils génèrent aussi ne permet pas à la majorité des bénéficiaires de faire des investissements lourds. Ainsi, juste 4% des anciens clients ont pu s'acheter un moyen de transport avec une partie de revenu, 10% des enquêtés de ce même groupe ont pu acquérir un terrain et construire.

Aucun client du premier groupe n'a pu réaliser ce type d'investissement, ce qui est normal parce qu'ils sont à leur premier crédit. Mais 14% de l'échantillon ont acheté avec leur revenu des équipements dans le cadre de l'exercice de leur activité. Et 72% de nos enquêtés n'ont pu effectuer des investissements avec le revenu de leurs activités.

#### **D – Opinions des bénéficiaires sur leur bien-être global**

Le tableau et le graphique suivants nous révèlent les impressions des clients interrogés quant à l'amélioration ou non de leur bien-être global après leur accès au crédit.

**Tableau 9 : Impressions sur le bien-être après l'accès au crédit.**

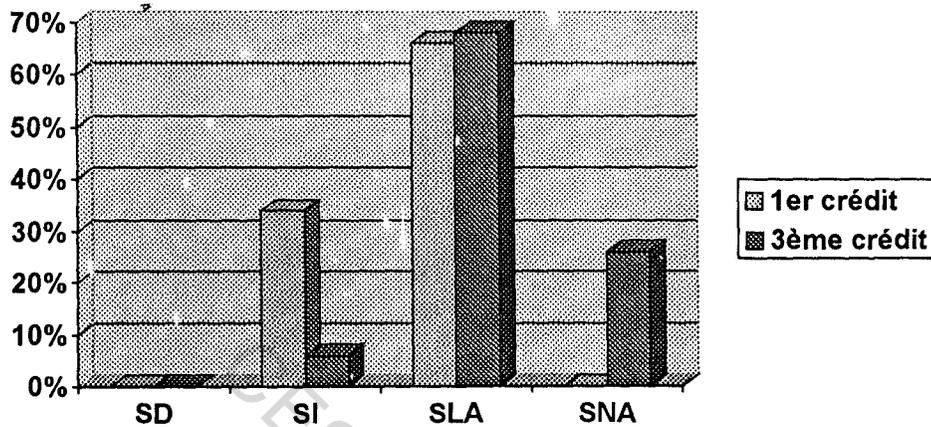
Eléments de spécification	Clients / 1 <sup>er</sup> Crédit N = 35		Clients/au moins 3 crédits N = 35		Total N = 70	
	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
Situation dégradée	-	-	-	-	-	-
Situation inchangée	12	34%	02	6%	14	20%
Situation légèrement améliorée	23	66%	24	68%	47	67%
Situation nettement améliorée	-	-	09	26%	09	13%

Source : Données de l'enquête 2003

N : Effectif de l'échantillon

Globalement, aucune personne sur les 70 que compte l'échantillon n'a déclaré que sa situation s'est dégradée par rapport à celle d'avant le crédit. Respectivement 34 et 6% des nouveaux et anciens clients soutiennent que leur situation est restée inchangée après leur accès au crédit, en d'autres termes, en tout 20% de l'échantillon affirment n'avoir connu ni amélioration, ni dégradation de leur situation après leur crédit. Quant aux personnes qui estiment avoir constaté une légère amélioration de leurs conditions sociales après le ou les différents crédits, elles sont évaluées à 67% de l'échantillon total. Et 13% de ce même échantillon confirment avoir constaté une nette amélioration de leur situation sociale après l'obtention de plusieurs crédits, car ce sentiment reste prononcé uniquement chez les anciens clients.

**Graphique 4 : Impressions sur le bien-être après le ou (les) crédit.**



◆ SD : Situation dégradée

◆ SI : Situation inchangée

◆ SLA : Situation légèrement améliorée

◆ SNA : Situation nettement améliorée

## **Section 2 : ANALYSE DES RESULTATS ET RECOMMANDATIONS**

Dans cette partie de notre travail, nous analyserons les résultats présentés précédemment et des recommandations seront faites par rapport à chaque observation émise.

## **Paragraphe 1 : L'analyse des résultats par rapport aux hypothèses émises**

Notre évaluation d'impact a été conçue pour tester les hypothèses selon lesquelles l'impact des services offerts par l'IMF qu'est Vital-Finance se manifeste chez les bénéficiaires à trois niveaux : la microentreprise, l'individu et le ménage. Une sélection des résultats obtenus avec l'outil quantitatif qu'est le questionnaire est analysée selon ces trois niveaux.

### **A – Impact au niveau de la microentreprise**

A ce premier niveau, l'hypothèse est que la participation au programme de microcrédits entraîne une augmentation du revenu des bénéficiaires, ceci en termes de cash-flow de leur microentreprise. D'après les résultats présentés dans le tableau 7, les tendances espérées étaient évidentes. En effet la totalité (100%) des clients du deuxième groupe ayant reçu au moins 03 crédits reconnaissent que leur accès successifs aux crédits ont indéniablement entraîné une augmentation de leurs activités en termes d'augmentation du volume d'étalage. La plupart de ces bénéficiaires étant des commerçants qui étaient déjà installés et exerçaient leurs activités avant l'obtention des crédits. Ces prêts leur ont permis de se procurer plus de marchandises de diverses natures, d'augmenter leurs stocks et par conséquent de permettre aux activités de prendre plus d'ampleur, car un étalage bien achalandé attire toujours l'attention des acheteurs, ce qui se solde généralement par l'accroissement du taux de vente du commerçant.

Quant aux bénéficiaires du premier groupe qui sont à leur tout premier crédit, l'effet suscité par l'obtention du crédit en terme d'augmentation des activités est à très fort taux quasiment le même (94%). Ce qui explique le fait que le phénomène de détournement des crédits à d'autres fins que celles initialement prévues est inexistant, car selon les résultats, dès leur premier crédit, les bénéficiaires investissent la totalité dans leurs activités pour les rendre plus prospères.

Les (06%) restant de ce groupe qui affirment ne pas avoir connu d'augmentation de leurs activités, avancent comme raison que le montant de leur crédit est trop faible pour leur permettre d'augmenter de façon conséquente leur étalage. Et ces plaintes proviennent généralement des clients qui ont obtenu leur crédit par le système de caution solidaire. Mais visiblement on a l'impression que les clients n'intègrent pas toujours le fait que l'institution approuve le montant des crédits, en tenant compte de la capacité de remboursement du client. Ainsi, globalement 97% de l'échantillon interrogé affirment que leur accès au crédit a entraîné une augmentation de leurs activités.

Par ailleurs, une augmentation du revenu est généralement une conséquence logique de l'augmentation des activités. Une autre rubrique de ce même tableau 7 nous permet d'analyser les résultats obtenus par rapport au revenu. On entend ici par revenu, le solde qui reste au commerçant après qu'il ait soustrait toutes ses charges de son chiffre d'affaires. Alors que 94% des anciens clients ont noté une augmentation substantielle de leur revenu, et les 6% de ce groupe ont estimé que leur revenu est resté inchangé après leur accès aux crédits. Il s'agit certainement d'un taux assez faible, mais pas nul, donc il faut en tenir compte afin d'arriver à des taux quasi nuls de non-satisfaction. Le premier groupe présente quant à lui des taux assez mitigés. En effet, 77% ont vu leur revenu croître, 20% ont eu un revenu inchangé et 3% ont vu leur revenu diminué.

C'est le lieu de faire remarquer que la formation donnée aux clients par Vital-Finance avant toute remise de chèque, qui consiste à leur apprendre à tenir quotidiennement un cahier de recettes et dépenses est un outil de gestion capital offert à ces clients dont le niveau d'instruction reste assez bas.

Pour tous les clients qui ont affirmé l'avoir scrupuleusement mis en pratique, il constitue l'instrument de leur réussite après le crédit, il leur a permis de mieux maîtriser leur stock, de réduire les dépenses et surtout d'optimiser leur revenu. Mais la tendance au revenu inchangé ou diminué qui reste très prononcée au niveau du premier groupe, peut être imputée au fait que cette minorité n'arrive pas encore à gérer judicieusement ses activités, ou qu'elle a acheté des marchandises qu'elle n'a

pas pu bien vendre au cours de la période de notre enquête. Il est cependant très important de signaler que la limite au niveau de cette hypothèse est qu'il n'a pas été possible au niveau des enquêtés d'obtenir la valeur chiffrée de l'augmentation de leur revenu. Et nous pensons que cet état de choses est un phénomène typiquement culturel propre à notre pays, car on estime que dire combien on gagne périodiquement comme revenu peut susciter envie et jalousie de la part de l'autre et on préfère s'abstenir. Ou mieux, on se dit qu'en énonçant le montant réel du revenu, l'autre peut trouver son secteur d'activité très rentable et devenir par la suite son concurrent. Mais toutes ces considérations nous empêchent de savoir exactement dans quelles proportions les augmentations de revenu des participants au programme de microcrédits ont évolué.

En somme 86% des enquêtés ont vu leur revenu augmentés après leur accès au crédit, ce qui constitue une proportion suffisamment conséquente pour confirmer la première hypothèse.

## **B – Impact au niveau de l'individu**

A ce niveau, il s'agit après analyse de confirmer ou d'infirmer l'hypothèse selon laquelle la participation aux services d'appui aux microentreprises conduit à une augmentation de l'épargne personnelle. Ainsi au niveau de Vital-Finance, la collecte systématique de l'épargne ne constitue pas une condition sine qua non à l'obtention du crédit. Mais l'institution encourage ses clients à épargner une partie de leurs revenus selon la méthode de leur choix (thésaurisation, tontine ou autres) afin de pouvoir toujours trouver de quoi respecter leur échéancier de remboursement. De plus la constitution de l'épargne permet particulièrement aux femmes de pouvoir contribuer plus directement aux besoins de base de leur foyer, en termes de nourriture et de dépenses de santé surtout pour leur progéniture.

D'après les résultats du tableau 8, en tout 16% des personnes interrogées thésaurisent leur épargne chez elles parce qu'elles ne font pas confiance aux tontiniers et elles estiment de cette façon pouvoir accéder à tout moment à leur

argent sans être obligées d'attendre leur tour avec un tontinier. Les 86% restants cotisent leur épargne sous forme de tontine, ce qui leur génère en plus quelques intérêts à la fin du cycle. En termes d'évolution de l'épargne après l'obtention du crédit, les clients qui sont à leur premier crédit épargnent certes, mais ce premier crédit n'a pas suscité un accroissement significatif de leur épargne. En effet 43% des membres de ce groupe affirment que leur épargne n'a connu aucune variation et est restée la même. Et respectivement 57% et 86% du premier et du second groupe ont pu augmenter le montant de leur épargne grâce aux crédits. Au total, 29% de notre échantillon n'a vu son épargne évoluées après le crédit et 71% ont pu épargner beaucoup plus après leur accès aux crédits.

Ainsi, ces chiffres confirment la deuxième hypothèse selon laquelle la participation au programme conduit à une augmentation de l'épargne personnelle. Mais on note que cette situation est beaucoup plus accentuée après une longue exposition au programme.

### **C – Impact au niveau du foyer**

Il s'agira ici après analyse des résultats de prouver dans quelle mesure l'accès au crédit peut conduire à une amélioration du bien-être global des bénéficiaires. La récapitulation des réponses relatives aux questions portant sur l'appréciation des personnes interrogées, quant à l'amélioration ou non de leur situation sociale après leur accès au crédit, permettra d'infirmer ou de confirmer cette hypothèse. Mais ici, en se référant aux conclusions d'une étude réalisée par le PNUD (1995) et portant sur les perceptions des dimensions de la pauvreté, du bien-être et de la richesse en milieu rural au Bénin, nous allons comparer les deux indicateurs que sont l'augmentation du revenu et les impressions des bénéficiaires sur leur situation avant et après le crédit. En effet, cette étude aboutit au constat selon lequel la dimension monétaire constitue une composante essentielle du bien-être au niveau des populations vulnérables du Bénin. C'est-à-dire que l'argent permettrait de satisfaire tous les besoins, donc de réduire le niveau de pauvreté. Le tableau suivant nous présente le résumé de la situation.

**Tableau 10 : Les indicateurs d'appréciation d'amélioration du bien-être.**

Indicateurs	Clients/1 <sup>er</sup> Crédit N = 35		Clients / au Moins 3 crédits N = 35		Total N = 70	
	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
<b>Augmentation du revenu</b>	<b>27</b>	<b>77%</b>	<b>33</b>	<b>94%</b>	<b>60</b>	<b>86%</b>
<b>Impressions des Populations sur leur bien-être</b>	<b>23</b>	<b>66%</b>	<b>33</b>	<b>94%</b>	<b>56</b>	<b>80%</b>

L'on note tout d'abord que 66% des clients qui sont à leur premier crédit affirment avoir constaté une amélioration de leur situation après leur accès au crédit. Il faut signaler ici que ce premier groupe de l'échantillon a son crédit étalé sur 12 mois, ils ont donc suffisamment le temps de fructifier leur crédit, d'en tirer des revenus qui suscitent des changements positifs dans leur quotidien.

Quant au second groupe, 94% des personnes interrogées ont vu progresser leur situation sociale après l'obtention de leurs différents crédits. Ce qui permet de dire que l'importance de l'amélioration constatée est fonction de la durée d'exposition des clients au programme.

Cependant l'appréciation de la liaison entre l'augmentation du revenu et l'amélioration des conditions sociales reste très frappante au niveau des deux groupes. En effet, 66% des nouveaux clients attestent que leurs conditions sociales se sont améliorées, alors 77% avaient reconnu avoir constaté un accroissement de leur revenu. Dans le second groupe, la quasi-intégralité des clients (94%) ayant affirmé avoir connu une augmentation de leur revenu reconnaissent que leurs

Cependant, il ressort qu'en matière de finance de proximité, des montants de crédits faibles ou insuffisants pour le financement d'une activité peuvent conduire les clients à des détournements de crédit. Et à l'opposé, des montants de crédit trop élevés par rapport à la capacité de remboursement du client, peuvent conduire à un surendettement et par la suite à une dégradation de ses conditions de vie.

Alors, dans un souci d'efficacité, des efforts de compréhension doivent être faits de part et d'autre. Notre institution en fonction de ses contraintes et après avoir pris soin de s'assurer que les conditions de remboursement sont quasi réunies (le risque zéro n'existe pas), doit trouver une formule pour revoir à la hausse spécialement le montant des crédits accordés aux clients en caution solidaire, afin que ceux-ci puissent exercer des activités réellement rentables, car cette catégorie de clients qui constituent la couche la plus vulnérable de la population se sent véritablement lésée parce que n'ayant pas de garantie.

D'un autre côté, les clients doivent également comprendre que l'institution de microfinance est principalement mise en place pour leur accorder des crédits, pas pour autre chose. Elle n'a donc aucune raison de se retenir tant qu'elle a des ressources et que les bénéficiaires remplissent les conditions exigées. Ainsi, Vital-Finance doit sensibiliser ses clients afin qu'ils intègrent le fait que les montants qui leur sont accordés après étude de leurs dossiers sont fonction de la nature de l'activité à financer et de leur capacité réelle de remboursement, et non à une mauvaise volonté de la part de leur banquier de proximité comme semblent le croire la plupart des clients.

Un autre point d'ombre soulevé par les clients porte sur le fonds d'assurance décès instauré depuis janvier 2001. Ce fonds a pour but de servir de garantie en cas de décès d'un des clients dont l'échéancier de remboursement est en cours. En rappel, il s'élève à 1% du montant total alloué pour les crédits individuels supérieurs à 150.000 F CFA, et à 1000 F CFA pour les crédits de groupe. Mais la grande majorité des clients n'en voit pas l'utilité et trouve le pourcentage trop élevé, surtout pour les crédits d'un montant assez consistant. Et de plus, ils estiment que ce n'est pas le cas chez les principaux concurrents de la place. C'est vrai que le niveau d'instruction des

conditions de vie se sont visiblement améliorées après leur accès aux services financiers de Vital-Finance.

Ainsi, au regard des résultats portant sur l'appréciation des populations interrogées sur l'amélioration de leur bien-être global (80% d'opinions favorables), l'hypothèse 3 est valablement confirmée.

## **Paragraphe 2 : Les recommandations de l'étude**

Les résultats de notre enquête sus mentionnés, nous ont permis non seulement de valider nos hypothèses d'étude, mais aussi de recenser et de présenter un certain nombre de préoccupations soulevées par les enquêtés. Ainsi, la mise en exergue des implications de l'étude nous amènera à formuler des recommandations en direction de tous les protagonistes du secteur de la microfinance.

### **A - Les implications de l'étude**

Hormis son but principal, l'enquête sur le terrain nous a également permis de recenser un certain nombre de revendications faites par les clients en direction de leur institution de financement et relatives aux particularités du crédit et certaines dispositions propres à l'institution.

Ainsi, la plainte sans cesse formulée par les clients porte sur le montant insuffisant des crédits octroyés. Or, tout autant que le taux d'intérêt et les garanties, le montant des crédits alloués aux clients constitue une donnée essentielle en matière de microfinance. C'est ainsi que notre enquête a révélé que 83% des personnes interrogées estiment que leurs besoins en crédit ne sont point satisfaits, et trouvent le montant des crédits accordés très insuffisant. Et cette plainte reste particulièrement prononcée du côté des clients qui sont en caution solidaire, car les montants qui leur sont alloués sont en effet assez limités, à cause d'une absence de garantie.

clients est relativement bas, mais Vital-Finance doit faire un effort pour sensibiliser ses clients sur ce point, leur faire toucher du doigt en des termes simples, l'importance et l'utilité de cette assurance. Et ce, pour qu' aucune zone d'ombre ne subsiste sur cette question, afin de renforcer la franche collaboration entre banquier et client.

## **B – Les recommandations à l'endroit des acteurs de la microfinance.**

Les recommandations de notre étude présentées ci-dessous, vont à l'endroit de Vital-Finance, de l'Etat et des partenaires au développement, afin que l'action conjuguée de tous ces acteurs à travers la microfinance puisse contribuer véritablement au recul de la pauvreté dans nos pays.

### **1) A l'endroit de Vital-Finance**

Eu égard au degré de réalisation de ses objectifs initiaux, Vital-Finance peut être qualifiée avec réserve, d'institution de microfinance à vocation de développement. Car il est évidemment en absence de toutes les actions qu'elle a mené jusque là, la situation de certaines personnes à revenu intermédiaire aurait été pire. En effet, ses performances institutionnelles et financières depuis sa création, en passant par son institutionnalisation à ce jour sont des indicateurs qui permettent d'affirmer que cette institution commence véritablement à se tailler une bonne part du marché très concurrentiel qu'est celui de la microfinance au Bénin. Mais ses excellents taux de remboursement ne veulent pas systématiquement dire que les cibles visées sont atteintes, et que le développement à la base est amorcé grâce aux services financiers offerts. Ainsi, conscient du fait que la viabilité et la pérennité des institutions de microfinance passent par la rigueur dans les conditions d'octroi du crédit, la présente étude nous a permis de prouver qu'il n'y a pas eu de détournements de cibles pour des soucis de rentabilité. De plus, le nombre des clients en portefeuille n'a cessé de croître jusqu'ici, ce qui traduit d'une part l'importance des besoins de financement existants, et d'autre part de la qualité des prestations offertes.

Ainsi, d'une manière générale, Vital-Finance est une institution bien structurée du point de vue interne, les procédures mises en place permettent à tous les services de fonctionner en parfaite adéquation. Le personnel est associé aux prises de décisions et demeure très motivé afin d'assurer la pérennité de leur institution.

De ce fait, les recommandations que nous aurons à faire ici iront d'une part dans le sens des actions à mener par l'institution afin qu'elle puisse devenir réellement une IMF à vocation de développement à part entière. Et d'autre part, les moyens à mettre en œuvre pour améliorer ses rapports avec sa clientèle afin d'accroître la satisfaction de celle-ci.

Tout d'abord, si Vital-Finance tient véritablement à être une IMF à vocation de développement, elle doit demeurer vigilante afin de ne pas laisser le souci de rentabilité prendre le pas sur l'aspect social qu'est la réduction de la pauvreté. Pour ce faire, il faut que notre IMF prenne la peine de refaire le ciblage de ces clients et de s'y tenir ; car en fait on se rend compte que la majorité de ses clients ne sont pas des personnes qui vivent avec 2\$ par jour, mais c'est plutôt des gens à revenu intermédiaire (normalement ce type de client doit être minoritaire). De revoir ces objectifs afin de pouvoir financer sur le moyen, voir le long terme des entreprises qui démarrent bien que le risque soit maximum. Car avec leurs conditions actuelles, la plupart des IMF fonctionnent exactement comme les banques classiques ( ne financent que les activités rentables, sur le court terme, et avec des garanties) et elles courent le risque de tomber dans les mêmes pièges qu'elles et ce toujours au détriment des populations pauvres. De plus, Vital-Finance doit faire l'effort de financer beaucoup plus des activités à forte valeur ajoutée, proposer des facilités aux micro-entrepreneurs qui mènent des activités dans ce type de secteur, c'est ce qui développe véritablement un pays. Car, financer à plus de 80% les activités du secteur du commerce, c'est continué d'enrichir les pays du nord, le Bénin et les béninois n'y gagne pas grand chose. Et puis c'est une évidence pour les acteurs du secteur de la microfinance que les pauvres sont capables de payer des taux d'intérêts assez élevés, alors pourquoi tant d'hésitations et de réserves pour apporter des solutions à leurs problèmes, en fait notre problème à tous !.

Par ailleurs, le reste des recommandations portera sur les voies et moyens à mettre en œuvre, tout en tenant compte des contraintes pour revoir à la hausse le montant des crédits octroyés. Spécifiquement ceux qui concernent les clients en caution solidaire, car ces derniers se sentent vraiment lésés et estiment que le montant est véritablement plus intéressant chez le concurrent. Il va donc falloir effectuer une certaine harmonisation, afin de fidéliser la clientèle.

Aussi, le service formation de l'institution doit véritablement œuvrer pour une vaste sensibilisation des clients, sur l'importance cruciale et l'utilité des séances d'information et de formation, dont ils bénéficient avant la remise des chèques.

Car bien que faites en langues locales, la majorité et surtout les anciens clients estiment que ce sont des séances trop longues et que pour eux, ce sont des répétitions dont ils peuvent valablement se passer. C'est également l'occasion de faire comprendre aux clients, malgré leur niveau d'instruction, qu'obtenir les crédits c'est bien beau, mais il faut aussi pouvoir se soumettre aux contraintes qui y sont attachés. Et le fait d'octroyer des petits crédits à court terme à une population pauvre, incapable de fournir des garanties tangibles et qui, par surcroît, ne tient pas une comptabilité transparente et travaille dans des conditions extrêmement difficiles, constitue parfois un risque nécessaire.

Mais c'est tout de même le lieu de rappeler une fois de plus à l'IMF que les populations pauvres sont pour l'instant encore privées de ses services. Il est donc impératif qu'elle œuvre efficacement pour étendre ses actions dans un futur très proche vers les populations des zones rurales difficiles d'accès. Parce que c'est véritablement dans ces zones que se concentre la pauvreté et la microfinance constitue l'un des moyens efficaces pour sortir ces populations de l'ornière. Car, si le microcrédit seul n'apporte pas toujours et de façon certaine une augmentation du revenu des ménages, il permet tout au moins de protéger le peu qu'ils possèdent et de réduire leur état de vulnérabilité.

Actuellement la situation de refinancement des IMF par les banques commerciales demeure encore faible dans notre pays et cela est la conséquence de plusieurs facteurs : la prudence des banques, l'inadéquation des taux d'intérêt appliqués pour le refinancement et surtout les performances financières non satisfaisantes d'une

multitude d'IMF. L'atteinte d'une AFI<sup>1</sup> adéquate reste donc pour les IMF, la condition sine qua non pour obtenir des lignes de crédit auprès des banques commerciales. Et pour ce faire, les institutions sont obligées de fonctionner comme des entités à but lucratif afin d'accroître leurs fonds propres.

Dans le même ordre d'idée, avec une gestion suffisamment saine malgré son jeune âge, la demande reste de loin supérieure à l'offre chez Vital-Finance, elle est donc aussi confrontée à l'épineux problème de refinancement. Pour y faire face, nous recommandons qu'elle garde le cap dans l'application des principes et méthodes de gestion rigoureuse et transparente. De minimiser le plus possible les charges de structure par la réduction des charges opérationnelles et administratives, en prenant garde de ne pas léser le personnel. Adopter une politique d'accroissement de ses capitaux propres par l'augmentation des sources de revenus et des bénéfices non distribués. Ce n'est qu'aux prix de ces efforts continuels que notre institution peut atteindre l'AFI et espérer avoir accès sans difficultés aux ressources additionnelles du secteur financier formel afin de satisfaire sa demande sans cesse grandissante.

Enfin, pour s'assurer une meilleure performance, notre IMF doit faire en sorte que l'évaluation d'impact devienne un processus de restitution d'informations continuels et non un exercice de nature exceptionnelle.

## **2) A l'endroit de l'Etat**

La microfinance représente plus que des chiffres (prêts alloués, taux de remboursement etc...), il s'agit de développement durable. Ce qui veut dire, améliorer les compétences des personnes, leur confiance en soi, leur bien-être, et leur participation au processus de développement. Et pour qu'il y ait véritablement développement au sein des populations pauvres, la microfinance a besoin d'infrastructures d'accompagnement qui relèvent des attributions de l'Etat. C'est la raison pour laquelle nous recommandons:

---

<sup>1</sup> AFI : Autonomie financière institutionnelle.

- Le renforcement des actions de l'Etat visant à alléger les peines des populations à la base à travers la construction des écoles, des dispensaires, des routes pour le désenclavement de certaines zones, des ouvrages d'hydraulique villageoise, des centres d'alphabétisation. Par ailleurs, on note que la majorité de la population est exclue du système bancaire et a un besoin permanent des services financiers, de crédit, d'épargne et d'assurance.

- L'Etat doit donc aller au-delà des interventions temporaires comme les projets et créer et soutenir les institutions de financement permanentes qui restent beaucoup plus adaptées aux demandes des populations.

- L'Etat doit créer un environnement politico-juridique, réglementaire, fiscal et socio-économique favorable au développement de la microfinance.

- Le gouvernement doit réfléchir sur la possibilité de création d'un cadre formel de concertation pour favoriser une meilleure complémentarité entre les IMF et les autres acteurs financiers que sont les banques et les compagnies d'assurance notamment. Ce qui faciliterait une meilleure circulation des informations et induirait un partenariat constructif dans l'intérêt des micro-entrepreneurs et des pauvres.

- Le gouvernement devrait aussi penser à la mise en place d'un fonds de soutien à la microfinance. Ce fonds servirait de garantie pour les prêts consentis par les IMF auprès des banques de la place et des agences de développement régionales et internationales, ce qui pourrait contribuer à accroître le volume des prêts aux IMF et par conséquent, celui des crédits octroyés aux populations vulnérables. Car si le problème d'accroissement des lignes de crédit est résolu, le secteur de la microfinance pourra augmenter ainsi de manière significative son taux de pénétration et atteindre les plus pauvres, particulièrement dans les zones rurales.

- L'Etat doit également penser à gratifier le consortium Alafia (Association des praticiens de microfinance) et la cellule de microfinance, des ressources financières et humaines nécessaires pour un accomplissement adéquat de leurs missions respectives.

-Et pour finir, l'Etat doit créer aux IFM, un cadre incitatif afin qu'elles accordent une priorité au financement des activités qui génèrent réellement de la valeur et non au commerce comme c'est le cas actuellement. Et que le secteur soit réglementé de manière à ce que les IMF se spécialisent dans des secteurs différents. Pour qu'on puisse enfin assister au développement du secteur primaire dans notre pays.

Quant-on fait le bilan, ça fait vingt ans que la microfinance a pris corps au Bénin, alors que la pauvreté ne donne pas jusqu'ici l'impression d'avoir véritablement perdu du terrain, c'est à se demander si le micro-crédit constitue réellement la solution pour nous ? Mais pourtant, quand t-on prend l'exemple des pays d'Asie et d'Amérique latine, le succès de la microfinance y a été éclatant et quasi total. Alors, pourquoi ne pas chercher à savoir comment ils ont fait, prendre dans leurs expériences ce qui peut être appliqué chez nous en fonction de nos réalités, au lieu d'évoluer à l'aveuglette. Une grande partie des responsabilités incombe donc aux pouvoirs publics afin que le pari puisse enfin être gagné, si nous le voulons bien entendu.

### **3) A l'endroit des bailleurs de fonds**

Les recommandations à l'égard des partenaires au développement seront de deux types, et porteront sur les actions à mener pour encourager et inciter les bailleurs de fonds de tout horizon, à :

- Accorder leur assistance totale aux IMF qui respectent les règles de la bonne pratique du secteur et affichent des taux de rentabilité encourageants. Et ce, sous forme d'appui technique et d'ouverture de lignes de crédit, ce qui constituerait un moyen efficace pour soutenir l'expansion et le perfectionnement des initiatives nouvelles et existantes de microfinancement.

- Inscrire désormais toutes leurs actions dans le long terme. Et de plus limiter, voire remédier aux approches projet qui sont sans lendemain et non fondées sur l'exigence de durabilité.

## CONCLUSION GENERALE

On remarque de plus en plus, que les personnes démunies désirent avoir le contrôle de leur avenir et s'éloigner du seuil de la pauvreté en cherchant de nouvelles formes de revenus découlant des activités de microentreprise.

Beaucoup d'entre elles, disposant d'un capital très réduit, découvrent des possibilités de création d'emplois grâce à leurs initiatives et leurs efforts. Dans de très nombreux cas, l'aide au financement via les microcrédits a prouvé que la pauvreté de millions de personnes du tiers-monde n'est pas une conséquence inéluctable du destin.

La finance informelle est omniprésente dans les pays à faibles revenus puisque dans la plupart des cas, elle concerne 60 à 70 % de la population active. Et les activités qu'elle finance ressemblent à des collages d'initiatives dynamiques, innovatrices et flexibles, adaptées à l'environnement économique et social local, offrant aux populations pauvres l'opportunité de se créer un emploi, un revenu, et la confiance en soi.

Ce faisant, on peut retenir qu'au Bénin la microfinance n'est plus à ce jour un phénomène nouveau, vu le nombre d'institutions qui se côtoient dans le secteur et l'importance de la masse monétaire qui s'y brasse. La microfinance constitue donc de ce fait une réalité bien ancrée dans le quotidien des populations urbaines, périurbaines et de nombreuses zones rurales du Bénin.

Ainsi, au terme de nos recherches, et compte tenu des objectifs fixés au départ, on aboutit au résultat selon lequel, l'institution qui a fait l'objet de notre étude (Vital-Finance) a montré à tout point de vue, ses capacités réelles à fournir des services financiers appropriés à une certaine couche vulnérable de la population jusque là exclue du système financier formel. Ainsi, les résultats de nos recherches révèlent que la quasi-totalité des bénéficiaires des services de Vital-Finance voient leurs conditions sociales s'améliorer considérablement après leurs accès aux crédits.

Mieux encore, on note que cette amélioration est beaucoup plus accentuée en fonction de la durée d'exposition au programme de crédits.

Cependant, même s'il est incontestable que le microfinancement a un impact positif sur les conditions de vie des populations pauvres, il ne constitue pas à lui seul une panacée pour réduire la pauvreté dans nos pays en développement.

En effet, aussi valable que puisse être cette politique consistant à mettre à la disposition des populations, de l'argent leur permettant de se créer un emploi, un revenu et par conséquent un pouvoir d'achat pour subvenir à leurs besoins, il est évident que la microfinance restera inefficace dans les situations nécessitant une intervention immédiate telles que les guerres et les catastrophes naturelles. Il est donc clair que la réduction de la pauvreté ne sera pas uniquement le fait du secteur financier, notamment parce que la pauvreté a des causes complexes, persistantes et variables en fonction du lieu et de la période.

Par ailleurs, la dynamique qui est au centre de la fourniture des services financiers aux pauvres consistera alors à concilier viabilité et accessibilité. La viabilité suppose que les services financiers soient octroyés à des tarifs permettant de couvrir l'ensemble des coûts. Elle impose rigueur, contrôle régulier et bonne gouvernance. L'accessibilité quant à elle se définit comme la capacité des systèmes d'atteindre directement un grand nombre de populations pauvres, et cette accessibilité doit être l'objectif final. Alors que le financement peut être extrêmement utile pour accroître l'accessibilité et la viabilité, il ne s'agit donc que d'un instrument parmi tant d'autres pour améliorer le bien-être et la productivité des pauvres. Aussi, la microfinance a-t-elle des limites en termes de nombre de pauvres à atteindre. Au-delà d'une certaine limite minimum de rentabilité, le microcrédit n'est pas justifié.

En somme, l'on pourrait dire que la microfinance entre dans une nouvelle ère: celle de la rigueur, de la professionnalisation, de la croissance rapide, d'un meilleur contrôle du risque et de la diversification des services financiers, offrant ainsi des atouts pour aller plus en profondeur dans le combat contre la pauvreté.

Mais cependant, une interrogation demeure, elle concerne les coûts d'opportunité des interventions des IMF auprès des pauvres.

Certes, l'impact positif sur les bénéficiaires des services de prêt est indéniable, mais la grande question qui subsiste est de savoir si l'impact des IMF est plus grand que celui d'autres interventions possibles. Par exemple, quelle serait la comparaison en termes de coûts et bénéfices entre le soutien des IMF dans une région isolée et la construction d'une route pour désenclaver cette même région ?

Des travaux sont hautement nécessaires pour répondre à la question de savoir quels genres d'interventions ont le plus d'impact à long terme sur le revenu des ménages ?

CESAG - BIBLIOTHEQUE

# BIBLIOGRAPHIE

## 1 - OUVRAGES

JOHNSON Susan et ROGALY Ben : **Microfinance et réduction de la pauvreté / Directives de développement d'Oxfam.**

COHEN Dominique : **Assessing the impact of microentreprise services (AIMS) ; Connaître la clientèle des IMF, outils d'analyse des praticiens de la microfinance (USAID/ 2001).**

FINCA : **Rapport sur l'évaluation de la pauvreté par les institutions de microfinance / août 1998.**

TOVO Maurizia : **Réduire la pauvreté au Bénin / Editions CEDA.**

WEBSTER Leila et FIDLER Peter : **Le secteur informel et les institutions de microfinance en Afrique de l'ouest / Banque Mondiale.**

BANQUE MONDIALE : **Rapport sur le développement dans le monde / Combattre la pauvreté (2000 / 2001).**

BCEAO et BIT (1999): **Banque de données sur les SFD / Bénin.**

BCEAO et BIT (2000) : **Banque de données sur les SFD / Bénin.**

BCEAO et BIT (2001) : **Banque de données sur les SFD / Bénin.**

DOLIGEZ François (1996) : **Etudes comparées de l'impact économique des systèmes de crédit rural / Revue du tiers monde, n°145.**

AHO G. / LARIVIERE S. / MARTIN F. / DANSOU R.. (1995): **Perceptions des dimensions de la pauvreté, du bien-être et de la richesse en milieu rural au Bénin / MDR-PNUD.**

ROSENBERG Richard (1997): **Les taux d'intérêts applicables aux microcrédits / Etudes spéciales CGAP Washington.**

CNDLP: Commission nationale pour le développement et la lutte contre la pauvreté / **Document de stratégies de réduction de la pauvreté au Bénin (DRSP / 2002-2004).**

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## 2 – TEXTES ET RAPPORTS

CELLULE DE MICROFINANCE (2000) : **Textes réglementant les activités des institutions de microfinance au Bénin.**

ZINSOU Grégoire : **Microfinance et lutte contre la pauvreté dans les communes d'Aplahoué et de Pobè au Bénin (2001).**

(Association nationale des praticiens de la microfinance) / **Revue du Consortium Alafia.**

**ALAFIA INFO** ( Publication trimestrielle 2000)

**ALAFIA INFO** (Publication trimestrielle 2001)

**Rating Girafe / Vital-Finance** : Planète Finance (2001)

**Rapport d'activités / Vital-Finance** (2001 et 2002)

**Le manuel des procédures des opérations de crédits / (Vital-Finance)**

Dr. Maximin Kodjo : **Problématique de financement privé des IMF dans le contexte de réduction de la pauvreté au Bénin / Consortium Alafia Bénin (2003)**

Ministère des Finances et de l'économie : **Politique Nationale de Microfinance (2003)**

Albert Honlonkou : **Cadre juridique d'existence et d'évolution des institutions de microfinance au Bénin (2003)**

Consortium Alafia : **Rapports du sommet national de microfinance (2003)**

## TABLE DES MATIERES

Dédicace .....	
Remerciements .....	
Liste des tableaux .....	
Liste des graphiques .....	
Sommaire .....	
<b>INTRODUCTION GENERALE .....</b>	<b>6</b>
<b>CHAPITRE 1 : LE CADRE THEORIQUE ET LE CONTEXTE DE L'ETUDE ...</b>	<b>11</b>
<b>Section 1 : Le cadre théorique de l'étude .....</b>	<b>11</b>
Paragraphe 1 : La revue de la littérature .....	11
A – Les taux d'intérêts en microfinance .....	14
A – 1 Présentation du secteur bancaire béninois.....	16
B – La microfinance proprement dite .....	18
B – 1 Le secteur de la microfinance au Bénin .....	19
C – La pauvreté et réduction de la pauvreté .....	22
C – 1 La pauvreté au Bénin .....	25

D – L'impact des crédits sur les bénéficiaires .....	27
Paragraphe 2 : La problématique, les objectifs et les hypothèses d'étude..	32
A – La problématique .....	32
B – Les objectifs et l'intérêt de l'étude .....	33
C – Les hypothèses de recherche .....	34
<b>Section 2 : Le contexte de l'étude .....</b>	<b>37</b>
Paragraphe 1: La présentation de Vital-Finance de et ses activités .....	37
A – La présentation de Vital-Finance .....	37
B – Le point des réalisations de Vital-Finance en 2002 .....	44
C – Les risques liés aux prestations de services aux pauvres .....	47
Paragraphe 2 : Les données de l'étude .....	48
A – La recherche documentaire .....	49
B – Les outils de collecte des données .....	49
B – 1 La constitution de l'échantillon .....	50
C – Le traitement des données .....	51

D – Le mode de vérification des hypothèses .....	51
E – Les limites de l'étude .....	52
<b>CHAPITRE 2 : LA PRESENTATION DES RESULTATS, ANALYSE ET RECOMMANDATIONS .....</b>	<b>53</b>
<b>Section 1 : La présentation des résultats .....</b>	<b>53</b>
Paragraphe 1 : Les spécificités de l'échantillon étudié .....	53
Paragraphe 2 : Les données socio-économiques .....	55
A – Les types d'activités réalisées et les appréciations sur les particularités du crédit .....	55
B – L'utilisation du crédit et son impact sur les activités et le revenu..	58
C – Utilisation du revenu .....	60
D – Opinions des bénéficiaires sur leur bien-être global .....	62
<b>Section 2 : L'analyse des résultats et les recommandations .....</b>	<b>64</b>
Paragraphe 1: L'analyse des résultats par rapport aux hypothèses émises..	65
A – Impact au niveau de la microentreprise .....	65
B – Impact au niveau de l'individu .....	67

C – Impact au niveau du foyer .....	68
Paragraphe 2 : Les recommandations .....	70
A – Les implications de l'étude .....	70
B – Les recommandations à l'endroit des acteurs de la microfinance- .....	72
1) A l'endroit de Vital-Finance .....	72
2) A l'endroit de l'état .....	75
3) A l'endroit des bailleurs de fonds .....	76
<b>CONCLUSION GENERALE .....</b>	<b>78</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE .....</b>	<b>81</b>
<b>TABLE DES MATIERES .....</b>	<b>84</b>
<b>ANNEXES .....</b>	<b>89</b>

# ANNEXES

CESAG  
BIBLIOTHEQUE



1 = marié(e)

3 = veuve

2 = divorcé (e)

4 = célibataire

4. Niveau d'instruction

1 = primaire    2 = secondaire    3 = supérieur    4 = alphabétisé    5 = aucun

5. Quelle (s) activité (s) exercez-vous ?

1 = entrepreneur    2 = coiffeuse    3 = couturière    4 = artisan    5 = commerçant

88 = autres (à préciser)

#### Niveau du foyer : informations générales

6. Combien de personnes de votre foyer ont un travail qui rapporte un revenu régulier ou le nombre de personnes économiquement actives ?

7. Qui est le chef de famille \_ la personne qui prend les décisions principales ?

1 soi-même

2 parent homme ( mari, père, frère, oncle, grand-père, beau-père, beau-frère)

3 parent femme ( mère, sœur, tante, grand-mère, belle-mère, belle-sœur)

8. Quel est le plus haut niveau scolaire atteint par vos enfants : en termes de nombre d'années à l'école ?

9. Quelle comparaison pouvez-vous faire de vos dépenses scolaires avant et après l'obtention de vos crédits successifs ?

----- 1 ----- 2 ----- 3 ----- 99

a diminué

est resté le même

a augmenté

ne sais pas



17. Avec le crédit, vos activités se sont-elles accrues que par le passé ?

1 = oui                      2 = non

18. Si oui, votre revenu a-t-il connu une augmentation avec l'amélioration de vos activités ?

1 = oui                      2 = non

19. Par rapport à la période d'avant votre premier crédit, comment votre revenu a-t-il évolué ?

----- 1 ----- 2 ----- 3 ----- 99   
a diminué            est resté le même            a augmenté            ne sais pas

20. Honorez-vous vos échéanciers de remboursement ?

1 = oui                      2 = non

21. Si oui, d'où proviennent les fonds de remboursement ?

1 = revenu des activités            2 = vente des biens (décapitalisation)  
3 = prêts                                  88 = autres (à préciser)

22. Si oui, quelles en sont les causes ?

-----

23. Quelle utilisation faites-vous des revenus de vos activités ?

1 = réinvestissement dans l'activité            2 = épargne            3 = remboursement

4 = besoins du ménage                                  88 = autres (à préciser)

24. L'accroissement de vos revenus a-t-il une incidence positive sur le bien-être global de votre foyer ?

1 = légèrement      2 = suffisamment      3 = énormément

25. En cas de constitution d'épargne, comment la gérez-vous ?

1 = thésaurisation      2 = tontine      88 = autres (à préciser)

26. Quelle a été l'évolution de votre épargne après l'obtention de vos crédits ?

----- 1 ----- 2 ----- 3 ----- 99  
a diminué      est resté le même      a augmenté      ne sais pas

27. En cas d'investissement, citer quelques-unes de vos réalisations.

1 = achat de terrain ou construction d'habitat      2 = achat de moyen de transport  
3 = achat d'équipement pour l'activité      88 = autres (à préciser)

28. Comment qualifieriez-vous votre situation avant et après vos crédits successifs ?

1 = situation dégradée      2 = situation inchangée      3 = situation légèrement améliorée  
4 = situation nettement améliorée      88 = autres (à préciser)

29. Nommez les trois choses que vous appréciez le plus et trois autres que vous appréciez le moins dans les prestations de Vital-Finance.

-----  
-----

30. Si vous pouviez changer quelque chose dans les prestations de Vital-Finance pour les rendre meilleures, que changerez-vous ?

---

**Nous vous remercions pour votre disponibilité.**

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## ANNEXE N° 2 TABLEAU DESCRIPTIF DES PRODUITS DE PRETS

Catégories de prêts	Crédit individuel	Crédit groupe solidaire
<b>Méthodologie d'octroi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Séance d'information à l'agence portant sur les conditions d'obtention et de remboursement du crédit.</li> <li>* L'agent de prêt rend visite au client sur son lieu d'activité ; enquête de moralité sur les clients en groupe solidaire</li> <li>* Montage du dossier et détermination du montant du prêt</li> <li>* Montage juridique du dossier et vérification des garanties</li> <li>* Décision finale du comité de crédit (qui se réunit une fois par semaine)</li> <li>* Séance de formation et remise de chèque au client</li> <li>* Encaissement du chèque au guichet de l'une des banques partenaires par le client</li> <li>* Les remboursements se font sur les comptes de Vital-Finance auprès des banques partenaires</li> </ul> <p>Durée entre 1<sup>er</sup> contact avec l'IMF – déboursement : 1 à 3 semaines            Durée pour l'octroi d'un prêt successif au même client : 1 à 3 semaines</p>	
<b>Remboursements</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Echéances mensuelles, pour une durée de 1 à 12 mois. Des périodes de grâce sont parfois négociées par les clients réguliers.</li> </ul>	
<b>Conditions d'obtention du crédit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* <b>Garanties</b> : des garanties physiques et pécuniaires sont réclamées au client lors de l'attribution d'un crédit individuel. Il s'agit de :               <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Fond de garantie</b></li> <li>• <b>Dépôt de garantie physique ou pécuniaire</b></li> </ul> </li> <li>* <b>Pénalités de retard</b> : 3000 F CFA fixe par échéance échue.</li> <li>* <b>Intérêt de retard</b> : 8% par mois sur le montant des échéances en retard.</li> <li>* <b>Montant du crédit limité à 5.000.000 F CFA</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* <b>Garantie</b> : La caution solidaire</li> <li>* <b>Groupe de 3 personnes</b></li> <li>* <b>Pénalités de retard</b> : 3000F CFA fixe par échéance échue.</li> <li>* <b>Intérêt de retard</b> : 8% par mois sur le montant des échéances en retard.</li> <li>* <b>Montant du crédit limité à 200.000 FCFA par personne.</b></li> </ul>
<b>Autres frais</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* <b>Frais de dossier</b> : 2.000 F CFA pour les crédits inférieurs à 200.000 F CFA et de 1% du montant des crédits supérieurs ou égaux à 200.000F CFA.</li> <li>* <b>Fond d'assurance (décès)</b> : 1% du montant des crédits supérieurs à 200.000F CFA.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* <b>Frais de dossier</b> : 1000 F CFA pour les crédits inférieurs à 100.000F CFA et de 2000 F CFA pour ceux supérieurs à 150.000 F CFA.</li> <li>* <b>fond d'assurance (décès)</b> : un montant fixe de 1000 FCFA.</li> </ul>

**ANNEXE N°3 : PRESENTATION DE QUELQUES INDICATEURS DE  
PERFORMANCE AU 31 DECEMBRE 2002 ( en KF CFA)**

INDICATEURS	ANNEE 2001	ANNEE 2002		POURCENTAGE
	Réalisé	Prévu	Réalisé	Réalisé / Prévu
<b>Nbre de clients en portefeuille</b>	9 017	11 000	10 274	93%
<b>Montant de l'encours de crédit</b>	1 687 774	2 571 733	2 451 999	95%
<b>Nbre de crédits déboursés</b>	9 757	14 713	10 777	73%
<b>Avec pourcentage de femmes</b>	85%	84%	85%	101%
<b>Montant des crédits déboursés</b>	2 801 827	4 296 180	4 015 203	93%
<b>Taux de remboursement</b>	99,11%	99,50%	99,11%	99,6%
<b>Revenus de la période</b>	320 070	416 091	520 060	125%
<b>Résultat de l'exercice</b>	270 729	273 436	246 969	90%

CESAG - BIBLIOTHEQUE

**ANNEXE N°4 : TABLEAU DE CALCUL DU RATION D'AUTONOMIE  
OPERATIONNELLE (en KF CFA)**

<b>RUBRIQUES</b>	<b>AU 31/12/01</b>	<b>AU 31/12/02</b>
<b>Produits d'exploitation (a)</b>	<b>319 788</b>	<b>518 371</b>
Intérêts sur crédits à court terme	268 930	436 864
Autres intérêts	18 575	37 388
Autres produits	32 283	44 119
<b>Produits financiers (b)</b>	<b>282</b>	<b>1 689</b>
Intérêts sur dépôts à terme	282	1 689
<b>Total Produits A = (a) + (b)</b>	<b>320 070</b>	<b>520 060</b>
Charges financières (c)	18 856	69 349
Charges d'exploitation (d)	244 595	282 436
<b>Total charges B = (c) + (d)</b>	<b>263 451</b>	<b>351 785</b>
<b>Autonomie opérationnelle = A/B</b>	<b>121%</b>	<b>148%</b>
<b>Résultat d'exploitation hors subvention</b>	<b>56 619</b>	<b>168 275</b>
Subventions d'exploitation	167 002	65 094
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>223 621</b>	<b>233 369</b>
Charges hors exploitation	8 248	17 583
Produits hors exploitation	55 356	31 183
<b>Résultat hors exploitation</b>	<b>47 108</b>	<b>13 600</b>
<b>RESULTAT DE L'EXERCICE</b>	<b>270 729</b>	<b>246 969</b>

