



le cnam
Partenariat

**CHAIRE DE
DEVELOPPEMENT DES
SYSTEMES
D'ORGANISATION**

**MASTER DE RECHERCHE EN SCIENCES DE
GESTION**

OPTION : MANAGEMENT

SPECIALITES : *PROSPECTIVE- STRATEGIE ET ORGANISATION*

Mémoire de recherche de Mr DOSSOU-YOVO Alfred Parfait I.

Date de Soutenance :Octobre 2010 àH

*Impacts socio économiques des activités de
microcrédits sur la clientèle de la petite épargne
tontine : Etude de cas de la Caisse du mouvement
Mutualiste Béninois (C.M.M.B).*

Mots clés : Epargne tontine, Secteur formel, Secteur non formel, Rentabilité économique.

Directeur de mémoire CNAM : Monsieur Yvon PESQUEUX
Professeur titulaire de la Chaire « Développement
des Systèmes d'Organisation »

Dédicace

A ma petite famille, je dédie ce travail de recherche.

A mon épouse, en signe d'espérance dans l'avenir.

A mes enfants, Romulus et Géraldo, en signe d'exemple à suivre.

A mes parents, en signe de gratitude !

A mon feu Père, Léonard DOSSOU-YOVO, soucieux de notre devenir, je dis Merci !

Remerciements

Ce travail est l'aboutissement d'un effort auquel ont contribué plusieurs personnes à qui je tiens à exprimer toute ma gratitude.

A tout Seigneur Tout honneur dit-on souvent. Qu'il me soit permis de formuler mes sincères remerciements à tous les Professeurs du **Cnam** qui ont effectué leurs missions d'enseignement à l'ISOR de Cotonou pour nous appuyer sur le plan pédagogique et nous donner des connaissances dont nous sommes en droit d'apporter en retour la preuve des Savoirs et Savoir – Faires à travers notre soutenance de Master de Recherche. Je veux citer mes honorables Professeurs qui se sont impliqués dans cette formation que je remercie de tout mon cœur à savoir : Madame Jennifer MALET ; Monsieur, le Professeur émérite Yvon PESQUEUX, mon directeur de mémoire ; et, Messieurs, les Professeurs Karim Medjad, Philippe DURANCE, Faouzi BENSEBAA et Rocves TERRY.

Mes remerciements vont également à l'endroit du staff de l'Institut ISOR de Cotonou pour son dynamisme et le sens d'organisation dont il fait montre tout au long du déroulement des missions d'enseignement. Je tire chapeau au Directeur de l'ISOR, Monsieur Christian Ayi DABLAKA qui a sût conduire avec dextérité la barque à bon port.

Je remercie particulièrement les dirigeants de la CMMB qui, sans aucune réserve, m'ont autorisé à conduire mes recherches sur leur organisme. Je veux nommer : le Président du Conseil d'Administration de la CMMB, Monsieur Parfait KOUTON et le Directeur de la CMMB, Monsieur Georges ZOLA.

Je n'oublie pas, au passage, le Personnel de la CMMB et son agent chargé de la collecte de l'épargne tontine, Madame Solange TAWO, qui à chaque occasion de rencontre me réserve toujours un accueil chaleureux et une disponibilité inconditionnelle.

Je remercie également tous ceux qui de près ou de loin, parents, amis, collègues, m'ont apportés leurs soutiens tant technique, moral, matériel et financière.

A vous tous et à vous toutes, je vous remercie du fond de mon cœur pour votre humanisme manifeste.

LEXIQUE TERMINOLOGIQUE

AFD	: Agence Française de Développement
BCEAO	: Banque centrale des États d’Afrique de l’Ouest
CEC	: Coopérative d’Épargne et de Crédit
CEDEAO	: Communauté Economique des États de l’Afrique de l’Ouest : regroupe 15 pays (Bénin, Burkina Faso, Cap-Vert, Côte d’Ivoire, Gambie, Ghana, Guinée, Guinée- Bissau, Liberia, Mali, Niger, Nigeria, Sénégal, Sierra Leone, Togo) dont les huit de l’UEMOA.
CEMAC	: Communauté Economique et Monétaire des États d’Afrique Centrale regroupe six pays (Cameroun, Gabon, Guinée équatoriale, République centrafricaine, République du Congo, Tchad).
CMMB	: Caisse du Mouvement Mutualiste du Bénin
CNDLCP	: Commission Nationale pour le Développement et la Lutte Contre la Pauvreté
CNDLCP	: Commission Nationale pour le Développement et la Lutte Contre la Pauvreté
COOPEC	: Coopérative d’Epargne et de Crédit (terme couramment utilisé pour désigner les institutions financières mutualistes) (autre terme courant : coopérative financière)
CSSFD	: Cellule de Surveillance des Structures Financières Décentralisées
DE	: Directeur Exécutif
DGPD	: Direction Générale des Politiques de Développement
EMICoV	: Enquête Modulaire Intégrée sur les Conditions de vie des Ménages
FECECAM	: Fédération des Caisses d’Epargne et de Crédit Agricole Mutuel du Bénin
FENU	: Fonds d’équipement des Nations Unies.
GEC	: Groupements d’Epargne et de Crédit

Impacts socio économiques des activités de microcrédits sur la clientèle de la petite épargne tontine : Etude de cas de la Caisse du mouvement Mutualiste Béninois (C.M.M.B).

GIE	: Groupement d'intérêt économique
IFM	: Institutions Financières mutualistes
IFS	: Institution Financière Spécialisée
IMF	: Institution de Micro Finance
INSAE	: Institut National de la Statistique et de l'Analyse Economique
IRAM	: Institut de Recherches et d'Applications des Méthodes de développement
MCPD	: Ministère Chargé de la Planification et du Développement
MCPD	: Ministère Chargé de la Planification et du Développement
MEC	: Mutualiste d'Épargne et de Crédit
MEF	: Ministère de l'Economie et des Finances
MMFJF	: Ministère de la Micro Finance et de l'Emploi des Jeunes et des Femmes
MPDEAP	: Ministère de la Prospective, du Développement et de l'Evaluation de l'Action Publique.
OCDE	: Organisation de coopération et de développement économiques.
OCS	: Observatoire du Changement Social
OHADA	: Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (il regroupe les pays membres de la CEMAC et de l'UEMOA en plus de la Guinée et des îles Comores. Un processus d'adhésion de la RDC est en cours).
OMD	: Objectifs du Millénaire pour le Développement.
ONG	: Organisation Non Gouvernementale
PARMEC	: Programme d'Appui à la Réglementation des Mutuelles d'Epargne et de Crédit dans l'UEMOA (par extension, la loi PARMEC).
PNDM	: Politique Nationale de Développement de la Micro finance
PTF	: Partenaire Technique et Financier

Impacts socio économiques des activités de microcrédits sur la clientèle de la petite épargne tontine : Etude de cas de la Caisse du mouvement Mutualiste Béninois (C.M.M.B).

SA	: Société Anonyme
SFD	: Système Financier Décentralisé, synonyme d'IMF (terme utilisé dans l'UEMOA)
SNU	: Système des Nations Unies
TIC	: Technologie de l'Information et de la Communication
UEMOA	: Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine (Créée depuis 1994). Il regroupe huit pays (Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinée-Bissau, Mali, Niger, Sénégal, Togo).
UMOA	: Union Monétaire Ouest-Africaine (1962-1994, devenue plus tard UEMOA)
URCLCAM	: Unions régionales Caisses Locales de Crédit Agricole Mutuel.
UREF	: Université des Réseaux d'Expression Française

GLOSSAIRE

Agrément	Autorisation officielle, délivrée par l'autorité publique compétente (en général Etat ou banque centrale), de se livrer à la prestation de services financiers et qui soumet l'établissement détenteur de l'agrément à une réglementation financière, voire à la réglementation et à la supervision prudentielles.
Autoréglementation	Réglementation effectuée pour ses membres par un organe placé de fait sous la supervision des entités faisant l'objet de la réglementation.
Autres charges financières	Autres charges financières liées aux services financiers, comprenant notamment les intérêts sur les dettes non financières, telles que les hypothèques et les prêts automobiles. A cela s'ajoutent, les pertes nettes de change, les pertes nettes dues à l'inflation. Dans ces charges sont incluses toutes les charges visant à réduire les intérêts à recevoir sur les crédits du portefeuille lorsque les intérêts sont considérés comme irrécouvrables.
Banque centrale	Institution chargée par l'Etat (ou un ensemble d'États dans le cas d'une zone monétaire) de superviser la création de monnaie, le bon fonctionnement des banques et la politique monétaire générale du pays (ou du regroupement de pays).
Charges d'exploitation	Montant total des charges d'exploitation, comprenant les charges de personnel et les charges administratives liées à la prestation des services financiers. <i>[charges de Personnel +charges administratives]</i>
Charges financières	Montant total des charges financières liées à l'activité. <i>[charges financières sur dettes + Autres charges financières]</i>
Charges financières sur dettes	Total des intérêts et frais sur les dépôts et des intérêts et frais sur les emprunts. <i>[intérêts et Frais sur les dépôts + intérêts et frais sur les emprunts]</i>
Dotations aux provisions pour créances douteuses	Charge calculée représentant le pourcentage du montant du portefeuille caractérisé par un risque d'impayés. Ce montant est calculé en soustrayant le montant des provisions pour créances douteuses de début de période du montant des provisions requis et en ajoutant le Montant des crédits passés

en perte.

$[P5 - P5 + P7]$

Intermédiation financière	Processus consistant à mobiliser des fonds remboursables du public (tels que les fonds reçus sous forme de dépôts ou autres emprunts) et à les utiliser pour accorder des prêts.
Non (autre que) prudentielle (réglementation ou supervision)	La réglementation ou la supervision n'ont pas un caractère prudentiel dès lors qu'elles ne visent pas principalement à garantir la liquidité et la solvabilité des institutions. Il s'agit d'une catégorie « par défaut » ou « résiduelle ». Les autorités de la supervision non prudentielle sont le plus souvent différentes des superviseurs financiers.
Prix caché	C'est la mise convenue que le tontinier ou la structure retient à la fin d'un cycle de tontine. Cela équivaut au coût des charges engagées pour assurer la collecte régulière des mises périodiques du client.
Produits d'exploitation	Tous les autres produits de la prestation de services financiers (frais de transaction, primes, cotisation des adhérents et gains de charges).
Produits de placement	Produits des intérêts, dividendes et autres recettes générées par les actifs financiers autres que le portefeuille de crédits, tels que les dépôts rémunérés, les certificats de dépôt et les obligations du trésor. Ce poste peut inclure la vente d'actions et de devises et les montants recouverts d'intérêts auparavant passés en perte.
Produits financiers	Montant total des produits issus de la prestation de services financiers [<i>Produits financiers du Portefeuille de crédits + Produits des placements + Autres produits d'exploitation</i>]
Prudentielle (réglementation ou supervision)	La réglementation ou la supervision ont un caractère prudentiel lorsqu'elles ont pour but de garantir la santé financière des intermédiaires agréés (principalement leur solvabilité et leur liquidité), afin de prévenir l'instabilité du système financier et d'empêcher les pertes des petits déposants non professionnels.
Reconnaissance	Permission officielle, délivrée par l'Etat, de se livrer à une activité de microcrédit non assortie de dépôts de fonds et qui ne soumet pas l'établissement détenteur de l'autorisation à la réglementation et à la supervision prudentielles. La reconnaissance vise en général de très petites entités.

Réglementation	Ensemble de règles ayant force obligatoire et régissant le comportement des personnes morales et physiques. Elles sont adoptées par le corps législatif (lois) ou ordonnées par l'exécutif (règlements, ordonnances, décrets).
Règlements	Sous-ensemble de la réglementation adopté par un organe exécutif, tel qu'un ministère ou une banque centrale.
Supervision	Surveillance externe visant à déterminer le respect de la réglementation et à la faire appliquer. Dans un but de simplification, le terme « supervision » fait ici uniquement référence à la supervision prudentielle.

LISTE DES TABLEAUX ET GRAPHES

① Référence des Tableaux :

- Tableau n°1** : Taux d'intérêt sur DAT au niveau de la CMMB
- Tableau n°2** : les Produits de crédits offerts par la CMMB
- Tableau N°3** : Répartition de la base de sondage de la clientèle CMMB par catégorie socio Economique
- Tableau n°4** : Récapitulatif de l'échantillonnage de la clientèle CMMB
- Tableau n°5** : Tableau descriptif de l'échantillonnage des Parties prenantes
- Tableau n°6** : Caractéristiques de la clientèle du compte épargne tontine quotidienne de la CMMB.
- Tableau n°7** : Analyse de la tendance des motivations du choix de la forme de tontine
- Tableau n°8** : Différence entre épargne tontine formelle et épargne tontine informelle.
- Tableau n°9** : Avantages liés à l'épargne tontine informelle
- Tableau n°10** : Avantages liés à l'épargne tontine formelle
- Tableau n°11** : Les Tendances trouvées sur la perception du pauvre.
- Tableau n°12** : Raisons explicatives des difficultés d'accès du pauvre au crédit
- Tableau n°13** : Accompagnement du pauvre dans l'accès au crédit
- Tableau n°14** : Analyse des Forces et Faiblesses du système formel d'épargne tontine
- Tableau n°15** : Indicateurs et Normes de performance

② Référence des graphiques :

- Graphe n°1** : Environnement institutionnel du réseau Consortium ALAFIA
- Graphe n°2** : Organigramme du CMMB

RESUME

L'une des principales difficultés de la population pauvre réside dans l'accès au crédit. La pratique de la tontine est donc une réponse que le marché financier de la micro finance apporte à ce besoin en crédits ou en prêts. Ce marché étant animé d'acteurs économiques appartenant à deux mondes de règlementation : le secteur formel représenté par les IMF et autres Organisations agréées, et le secteur non formel dit « informel » qui s'appuie sur les activités, non règlementées, des banquiers ambulants, des usuriers et des cambistes.

De part sa configuration institutionnelle, le marché financier de la micro finance présente des avantages comparatifs à la clientèle au regard de la nature des activités menées.

Malgré la garantie de sécurisation de l'épargne endogène de la tontine offerte par le secteur formel. Et malgré la formule trouvée du crédit solidaire pour faciliter l'accès du pauvre des pauvres au crédit. L'accès au crédit formel reste toujours faible et parfois nuancé pour plusieurs raisons :

- Les conditions d'octroi des crédits demeurent l'une des causes d'exclusion des pauvres du système formel.
- La forte contribution de la pratique de l'épargne tontine à la mobilisation des prêts et / ou avances sur tontine, représente la principale source d'investissement pour les couches vulnérables.

Ainsi, le développement de la pratique d'épargne tontine dans le secteur formel et l'évolution du comportement de la clientèle en faveur de la sécurisation de l'épargne et en faveur du secteur formel implique, dans une perspective d'économie locale et nationale, une rigueur managériale de la filière épargne tontine et des activités pour le développement et la rentabilité du produit.

SOMMAIRE

<i>Dédicace</i>	2
<i>Remerciements</i>	3
LEXIQUE TERMINOLOGIQUE	4
GLOSSAIRE	7
LISTE DES TABLEAUX ET GRAPHERS	10
① Référence des Tableaux :	10
② Référence des graphiques :	10
RESUME	11
SOMMAIRE	12
INTRODUCTION	14
THEME DE LA RECHERCHE	18
OBJECTIF DE LA RECHERCHE	18
MOTIVATIONS	19
STRUCTURE DU DOCUMENT	20
I. CADRE DE RECHERCHE	20
1.1. Questionnement de départ	20
1.2. Constat	23
1.3. Problématique	26
1.4. Hypothèses et pistes de recherches	34
1.5. Finalité du travail de recherche	34
1.6. Délimitation du terrain de la recherche	35
1.7. Epistémologie et méthodologie de la recherche	35
II. ETAT DE L'ART	39
1.1. Cadres juridique et réglementaire du secteur de la micro finance au Bénin	40
1.2. Caractéristiques du marché financier	40
1.3. Concept de pauvreté et ses spécificités au Bénin	43
1.4. Micro finance un nouvel instrument de développement social	44
1.5. Modèle financier d'organisation de la CMMB	46
III. RECHERCHE TERRAIN	51

3.1.	Choix du terrain d'observation _____	51
3.2.	Composition et Taille de l'échantillon _____	51
3.3.	Élaboration des outils de collecte des données _____	54
3.4.	Collecte des données _____	55
3.5.	Traitement des données _____	55
3.6.	Analyse des données _____	57
IV.	PRESENTATION DES RESULTATS _____	80
4.1.	Discussion des résultats _____	80
4.2.	Résultats aux questionnements de la problématique _____	81
4.3.	Validation des connaissances produites _____	87
4.4.	Validation de la Position épistémologique au regard des théories développées et des résultats trouvés _____	87
	CONCLUSIONS ET ENSEIGNEMENTS _____	90
□	Apports et enseignements _____	90
□	Limites et perspectives _____	91
	Conclusion Générale _____	96
	ANNEXES _____	0
	Annexe n°1 : Planning de la recherche _____	0
	Annexe n°2 : Récapitulatif des guides d'entretien pour la collecte des données qualitatives _____	0
	Annexe n°3 : Codification des fiches de collecte _____	10
	Annexe 4 : Tableau de synthèse et d'analyse _____	11
	Annexe 5 : Bilan des résultats au 31/12/2009 _____	0
	Annexe 5-a : Situation Patrimoniale _____	0
	REFERENCES DES TABLEAUX ET GRAPHES _____	1
①	Référence des Tableaux : _____	1
②	Référence des graphiques _____	18
	REFRENCES DES TEXTES DE LOIS _____	0
①	Les textes nationaux _____	0
②	Les règlements de la BCEAO _____	0
③	Les textes supra nationaux : _____	1
	REFRENCES BIBLIOGRAPHIQUES _____	3
①	Ouvrages _____	3
②	Articles scientifiques, résumés de thèses, autres documents _____	4

INTRODUCTION

Considérée comme une réalité propre à toutes sociétés humaines, la pauvreté se manifeste sous plusieurs formes et présente des niveaux de sévérité différente d'une région à l'autre. Se faisant, elle devient un facteur de référence pour la détermination du niveau de développement des peuples.

Plusieurs outils ou indicateurs ont été conçus et élaborés pour appréhender le phénomène de la pauvreté dans toutes ses dimensions sociologique et économique. Par exemple, le niveau du revenu par tête d'habitants, l'Indice de Développement Humain (IDH), l'Indice de Pauvreté Humaine (IPH), les indicateurs sociodémographiques, (...), sont autant de paramètres qui concourent à l'appréciation du phénomène de la pauvreté.

Par référence au modèle de standardisation et de classification du niveau de développement dans le monde, le Bénin est rangé dans le groupe des pays à faible revenu¹ avec un indice IDH faible² de l'ordre de 0,431 ; ce qui lui confère le 162^{ième} rang³ parmi les pays à faible I.D.H.

Toutefois, il existe bien d'autres indicateurs de développement basés sur les caractéristiques socio démographiques, sur les caractéristiques socio sanitaires, sur les tendances de l'éducation et du revenu national, et enfin, sur le niveau de consommation des ménages et du niveau de l'emploi.

Tous ces indicateurs concourent à évaluer, par comparaison à d'autres pays et sur la base d'un seuil dévaluation, le niveau de développement ou de pauvreté d'une Nation à l'échelle internationale.

¹ Les pays sont regroupés selon le niveau du revenu et selon le niveau de l'IDH. On distingue ainsi, d'un côté les pays à faible revenu, les pays à revenu moyen ou élevé et de l'autre, les pays à faible développement humain, à développement moyen ou élevé. Suivant ce regroupement, le Bénin appartient au groupe des pays à revenu faible et au groupe des pays à faible développement humain.

² La valeur IDH faible est comprise entre 0 et 1.

³ Source : Rapport Mondial sur le développement Humain, PNUD 2005 ; in DGPD, Coopération pour le Développement, Bénin, Rapport 2005 ; éd. Août 2007.

Ainsi, pour l'indicateur de développement basé sur l'espérance de vie à la naissance, le Bénin est rangé dans le groupe des pays les moins avancés⁴ ; puisque son niveau d'Espérance de vie à la naissance est de 54 ans en moyenne.

Sur le plan interne, la pauvreté au Bénin revêt une réalité multidimensionnelle et se présente sous la forme aussi bien monétaire que non monétaire⁵.

Sous l'angle monétaire, elle touche environ 2 personnes sur 5 ; soit 37,4% de la population est en dessous du seuil de la pauvreté. Tandis que sous l'angle non monétaire, 40,2% de cette population béninoise est considérée comme étant pauvre. Mais cette pauvreté dite non monétaire est surtout liée à deux autres paramètres majeurs : les conditions d'existence du ménage (52,2%) et le patrimoine (47,9%) du ménage.

Ainsi, la spécificité béninoise de la pauvreté fait apparaître, au côté de sa définition classique basée sur le critère monétaire, d'autres concepts de la pauvreté s'appuyant soit sur des critères objectifs (conditions matérielles d'existence, actifs ou patrimoine du ménage), soit sur des critères subjectifs des ménages (perception générale du ménage sur son bien être) ; renforçant ainsi, le caractère multidimensionnel de cette pauvreté qui confère en retour à la population béninoise des profils entièrement différenciés avec une prédominance de la pauvreté non monétaire. Face à cette réalité, il ressort que : « ***les stratégies de réduction de la pauvreté ne peuvent reposer sur un seul instrument unique, ni porter sur un seul domaine, mais doivent recourir à un ensemble de mesures touchant ses différentes dimensions*** »⁶. Ainsi, se pose la problématique de la lutte contre la pauvreté au Bénin qui impose en retour au gouvernement un cadre logique à travers les OMD pour focaliser ses stratégies de lutte contre la pauvreté.

Par son adhésion à la déclaration du millénaire pour le développement adoptée par 191 pays, en septembre 2000, qui définit au niveau mondial 8 objectifs structurés en 18 cibles mesurables par 48 indicateurs, le Bénin s'est doté d'un outil de mesure pour sa propre performance dans la lutte contre la pauvreté.

⁴ L'espérance de vie à la naissance dans les pays les moins avancés est de 52,2 ans contre 65 ans (pays en développement) et 78,9 ans dans les pays de l'OCDE (pays à revenu très élevé).

⁵ Bénin ; EMICoV, 2006 : Rapport de synthèse.

⁶ in, EMICoV, Rapport de synthèse, page7.

Conformément à sa 1^{ère} Cible⁷, le Bénin s'est fixé pour son 8^{ième} défis⁸ le développement des réseaux de micro finance pour faciliter l'accès au crédit des couches vulnérables qui constitue, en réalité, l'une des principales difficultés de sa population pauvre. L'inégalité des chances d'accès au crédit demeure perçue comme un handicap à l'autonomisation des femmes qui souffrent d'un manque cruel d'accompagnement dans leurs activités économiques.

En 2006, seulement 3,4% des ménages, en majorité les ménages ruraux, sont touchés par les microcrédits au Bénin.

La lutte contre la pauvreté au Bénin, à travers la micro finance révèle que : « *la femme et l'entité familiale qu'elle dirige continue d'être économiquement et socialement vulnérables par rapport à l'homme* »⁹. C'est pourquoi, « *l'appui aux personnes et aux groupements de femmes ou aux groupements mixtes pour l'octroi de microcrédits* »¹⁰ est devenu l'une des activités prioritaires retenues par le Bénin pour réaliser ses OMD au niveau national.

Dans cette perspective, plusieurs structures¹¹ de micro finance sont impliquées au côté de l'Etat pour dynamiser le secteur grâce à l'octroi de microcrédits aux couches sociales les plus vulnérables que représentent les femmes.

Malheureusement, les conditions d'octroi de ces crédits restent la principale cause d'exclusion, de ces couches vulnérables, du système formel des IMF. Plusieurs raisons pourraient militer en faveur de ces conditions peu favorables d'octroi des crédits à savoir: (i)- la complexité des démarches administratives, (ii)- les garanties trop nombreuses, (iii)- le taux d'intérêt trop élevé, et (iv)- l'absence presque totale des services non financiers.

⁷ Cible n°1 des OMD : « Réduire de 50% la proportion de la population béninoise vivant en dessous du seuil de pauvreté en faisant passer l'indice de pauvreté à 15% d'ici 2015 ».

⁸ Objectif n°1 des OMD : « Eliminer l'extrême pauvreté et la faim ».

⁹ in, EMICoV, Rapport de synthèse, page13

¹⁰ Une des séries d'actions retenues par le Bénin pour atteindre l'Objectif n°3 des OMD : « Promouvoir l'égalité des sexes et l'autonomisation des femmes ».

¹¹ Les institutions intervenant dans le secteur de la micro finance au Bénin sont regroupées en cinq catégories :

(i)- Les Mutuelles et Coopératives d'Épargne et de Crédit ; (ii)- Les groupements d'épargne et de crédit ;

(iii)- Les Associations et ONG ; (iv)- Les Sociétés de micro finance ; (v)- Les Organismes gouvernementaux.

L'Enquête Modulaire Intégrée sur les Conditions de vie des Ménages (EMICoV) réalisée en 2006 révèle que par rapport à la micro finance, seulement 15% environ des ménages au Bénin ont effectivement bénéficié, au moins d'une fois, de prêt auprès d'une IMF ; tandis que 23% de ménages estiment ne pas avoir besoin des services financiers des IMF pour leurs activités et développent ainsi (ces ménages) des stratégies d'épargne tontine soit auprès des tontiniers ambulants, soit auprès des agents collecteurs des structures formelles (IMF ; Associations ou ONGs).

En effet, face à ces réalités, il y a lieu de se poser des questions, non seulement, sur l'accès des pauvres aux crédits et sur l'impact des ces crédits ; mais aussi, sur les stratégies endogènes d'auto financement. Ce qui nous conduit à nous poser certaines questions à savoir :

- Le faible taux de pénétration des IMF en matière d'octroi des crédits (15% en 2006) et la réticence de plus en plus marquée des ménages (environ 23% en 2006) à prendre des crédits ne traduisent-ils pas la présence de pesanteurs qui freineraient l'accès des pauvres aux crédits ?
- L'engouement observé des structures formelles (IMF ; Associations ou ONGs de micro finance) pour les activités d'épargne tontine, ne serait-il pas un signal fort d'un besoin profond de sécurisation de l'épargne endogène ? Dans ce cas, nous évoluons vers la formalisation d'une activité relevant du secteur informel.
- Une forme nouvelle d'épargne tontine multiplicateur de crédit n'est-elle pas en train de se mettre en place ?

Le présent document nous présente les fruits des résultats de recherche sur les facteurs limitant de l'accès aux crédits au Bénin, sur les fonctions des crédits et de l'épargne tontine, sur les potentialités de l'épargne tontine et notamment sur les atouts de l'épargne tontine formelle.

De même, que cette recherche nous permettra, dans le cadre de notre projet de thèse, à :

- poser les bases d'une recherche fondamentale à la fois prospectiviste et novatrice sur le secteur de la micro finance considéré comme un vecteur privilégié de développement social et économique à la base.

- Faire du Réseau des praticiens de la micro finance au Bénin un champ, par excellence, de mise en application d'un mécanisme de sécurité sociale au service « *des pauvres* » c'est-à-dire au service de ceux dont le métier ne donne pas systématiquement accès aux autres formes de garantie de sécurité sociale ; mais qui, de part leur modeste revenu généré par leur activité économique, sont inscrits au régime d'une épargne tontine endogène.

THEME DE LA RECHERCHE

Le thème choisi pour conduire nos travaux de recherche est intitulé : *Impacts socio économiques des activités de microcrédits sur la clientèle de la petite épargne-tontine : Etude de cas de la caisse du mouvement mutualiste Béninois (C.M.M.B).*

OBJECTIF DE LA RECHERCHE

Face au développement de la micro finance, et à la lumière des contingences de son environnement, chaque organisation exerçant dans ce secteur s'efforce à diversifier ses activités et donc ses produits pour répondre aux besoins d'une clientèle difficile à fidéliser et pour se maintenir sur le marché. Il revient alors à chaque structure organisée de se doter d'une politique managériale afin de se maintenir sur le marché. Par conséquent, l'objectif de notre recherche vise, au regard de tous facteurs limitant du produit, à réfléchir sur les modalités de garantie d'une pérennité du produit de l'épargne-tontine sur un marché financier formel.

MOTIVATIONS

Plusieurs raisons justifient donc l'intérêt que nous portons à ce thème de recherche. L'intérêt accordé au secteur de la micro finance nous vient de notre contact des réalités du secteur. L'appartenance au mouvement mutualiste m'a permis d'être élu membre d'un organe dirigeant (Conseil de Surveillance) de la Mutuelle pour le Développement à la Base (M.D.B.) ; une IMF de la place. Cette connaissance légère des problèmes récurrents aux IMF de la place m'inspire le besoin de contribuer, à travers cette recherche-actions, à la résolution des problèmes liés notamment aux activités de micro finance.

Partant, l'observation participante des réalités a suscité en moi la curiosité portée sur la petite épargne tontine, qui demeure à mon avis non seulement la forme primaire de l'épargne, mais aussi, le moyen voire la stratégie de survie et de résolution des problèmes qu'utilisent les agents économiques du secteur informel (les différents corps de métiers par exemple) et même du secteur formel.

Cette curiosité voudrait d'abord se focaliser sur la fonction sociale de la petite épargne-tontine avant de s'étendre, dans une perspective futuriste, vers la possibilité de faire de ce produit, à l'avenir, un produit de base pour la promotion de la sécurité sociale des épargnants.

Tout cela se justifie par le fait que la plupart des acteurs économiques béninois a connaissance et s'adonne à la pratique. Pour certains acteurs économiques, la pratique de la tontine est une stratégie pour constituer des « *revenus indirects* » plus ou moins importants afin de se construire à long terme une maison locative ; dans le but de garantir une petite retraite paisible.

Du fait que bon nombre de ces acteurs économiques n'arrivent pas souvent à concrétiser ce rêve de sécurité sociale et tombent très souvent dans une pauvreté sans précédent nous poussent à réfléchir autrement sur le sens et l'utilité de la petite épargne-tontine au service du développement humain durable.

Pour terminer, poursuivre mes études de troisième cycle était aussi pour moi une ambition que je nourrissais depuis des lustres, malgré les multiples embûches, afin d'apporter une note de diversification dans mes connaissances et pouvoir me rendre

plus compétitifs sur le marché de la consultance aussi bien dans mon pays le Bénin qu'au-delà de ses frontières.

STRUCTURE DU DOCUMENT

La trame du document s'articule autour de quatre (04) grandes parties.

La première partie qui porte sur le cadre de recherche retrace la démarche scientifique empruntée pour conduire la recherche. Ainsi, la problématique et les hypothèses de la recherche sont clairement posées à partir d'un ensemble de questionnement et de constats qui ont permis de fixer les objectifs, de délimiter le champ et de choisir une méthodologie pour la recherche .

La seconde partie relative à l'état de l'art traite en effet de la revue de littérature sur des sujets spécifiques ainsi que sur des questions épistémologiques.

La troisième partie traite des différentes étapes qui ont précédé les résultats à savoir : celles liées à l'organisation pratique de la collecte des données, celles liées au traitement et à l'analyse des données.

Et enfin, la quatrième partie du document qui traite des résultats de l'étude.

I. CADRE DE RECHERCHE

Le cadre de la recherche nous situe par rapport au contexte de l'étude. Il met en exergue les multiples préoccupations autour de la question de recherche qui fondent en retour la problématique, les hypothèses de la recherche et la finalité de l'étude. Une telle démarche nécessite une délimitation du champ d'investigation ainsi que du cadre de référence épistémologique et méthodologique.

1.1. Questionnement de départ

Plusieurs préoccupations fondent l'intérêt que nous portons à la question de l'épargne tontine pratiquée dans les Institutions de Micro Finance (IMF).

Au Bénin, l'épargne tontine relevant de l'épargne endogène est pratiquée et développée, sous plusieurs formes et pour diverses raisons, par le secteur informel.

Aujourd'hui, avec le développement des activités de micro crédit, la pratique de la tontine auprès des Institutions de Micro Finance (IMF) commence par prendre de l'ampleur avec l'avènement de l'épargne tontine formelle. On assiste du coup, sur le marché de la micro finance, à l'existence de deux formes de tontine :

- (i)- la tontine pratiquée dans le secteur financier informel et,
- (ii)- la tontine pratiquée par les IMF du secteur financier formel.

La clientèle est donc partagée entre ces deux produits financiers similaires offerts par deux catégories d'acteurs appartenant auxdits secteurs (formel et informel) du même marché financier de la micro finance.

La pratique de l'épargne tontine, aussi bien dans le secteur formel que dans celui de l'informel, suscite beaucoup d'interrogations qui en retour permet d'explorer toutes les implications possibles de ce champ d'investigation. A ce titre, des questions restent posées et sont récapitulées dans l'ordre ci-après :

1. La transition de l'informel vers le formel de l'épargne tontine ne poserait-elle pas des problèmes de conquête de monopole du formel sur l'informel ?
2. L'isomorphisme organisationnel qui caractérise presque toutes les institutions de micro finance va-t-il vraiment profiter ces IMF évoluant dans cet environnement concurrentiel de l'épargne tontine ?
3. Par quoi, peut-on justifier le bien fondé de l'épargne tontine formelle ?
4. Qu'est-ce qui différencie les deux pratiques de l'épargne tontine ?
5. Quels sont les besoins de la clientèle que ces deux pratiques d'épargne tontine permettent de répondre ou ne permettent pas de répondre ?
6. Quel vide sur le marché de la demande la tontine épargne formelle vient-elle combler ?
7. Les règles de jeu dans la pratique de l'épargne tontine continue-t-elle d'être respectées par la clientèle ou par les membres pour que le secteur de l'informel garde toujours son pouvoir de sanction et de coercition ?

8. Quelles sont les idéologies que véhiculent la pratique de l'épargne tontine aussi bien dans le secteur du formel que du secteur de l'informel ?
9. Pourquoi passer au formel ?
10. Les IMF qui s'adonnent aux activités d'épargne tontine bénéficient-elles d'une subvention ? L'impôt représente-t-il le seul facteur de différenciation du formel par rapport à l'informel ?
11. Face aux menaces de concurrence sur le produit, que représentent les activités d'épargne et de tontine opérées par les IMF, quelles stratégies de survie développe le secteur de l'informel ?
12. Ces stratégies de survie développées par le secteur de l'informel auront-elles de réelles implications sur les activités du secteur formel représenté par les IMF ?
13. A partir de quand observe-t-on le gap, qui fait basculer de l'informel au formel, l'activité d'épargne tontine ?
14. La tendance à vouloir formaliser l'activité d'épargne tontine en allant sur le terrain de l'informel ne va-telle pas tuer ou déséquilibrer économiquement la dynamique de ce secteur ?
15. Quelles sont les innovations que chaque partie apporte au produit en termes de plus value pour fidéliser sa clientèle et se maintenir dans la concurrence du marché ?
16. Que paie la clientèle pour jouir, en retour, des services de l'épargne tontine aussi bien dans le formel que dans l'informel ?
17. Les avantages tirés des services financiers liés à l'épargne tontine équivalent-t-ils aux coûts supportés ?
18. Quelles sont les coûts de transaction auxquels chaque acteur financier est appelé à supporter pour se maintenir dans la concurrence tout ayant son profit ?
19. Quels sont les différents postes de l'IMF et leur fonctionnement ?
20. Quelle structure organisationnelle est-elle mise en place pour gérer cette activité d'épargne tontine ?
21. Quel mécanisme de gestion est-il observé pour cette activité ?

22. Sur quel modèle de système d'information se greffe la gestion de cette activité d'épargne tontine ?
23. Le modèle d'information repose –t-il sur : 1- un système opérant ? 2- un système de pilotage ? 3- un système d'information ?
24. Existe-t-il un système de contrôle de la gestion de cette activité d'épargne tontine ?
25. Quelles sont les valeurs et les convictions des individus (internes /externes) sur la pratique de cette activité d'épargne tontine ?
26. Que faut-il alors aux organisations IMF pour améliorer leur performance afin de pouvoir amorcer une réelle institutionnalisation de l'activité d'épargne tontine gage de toutes innovations ?
27. Quelles sont les possibles innovations qu'on peut envisager introduire pour répondre aux besoins de développement humain durable en partant non seulement de l'activité d'épargne et de tontine ; mais aussi, en s'appuyant sur tout le système de micro finance ?

1.2. Constat

Les cadres institutionnel et législatif permettant de réglementer et de suivre le secteur des activités de la micro Finance au Bénin sont régis par un ensemble de textes de lois¹² qui impose en retour aux acteurs, intervenant dans ledit secteur, l'observance de certaines règles et procédures¹³ en vue de garantir la protection de leurs clientèles, de sécuriser leurs opérations et enfin, de veiller à la pérennisation de leurs institutions. Le respect des règles et procédures par ces acteurs leur confère une

¹² Loi N° 97-027 du 28 août 1997 portant réglementation des Institutions Mutualistes ou Coopératives d'Epargne et de Crédit, appelée communément "Loi PARMEC". Cette loi s'applique aux institutions mutualistes ou de coopératives d'épargne et de crédit exerçant leurs activités sur le territoire de la République du Bénin, à leurs unions, fédérations ou confédérations (**Article 3**). Les groupements d'épargne et de crédit à caractère coopératif ou mutualiste sont exclus du champ d'application de cette loi (**article 4**). Cela ne les empêche pas de solliciter leur reconnaissance par le ministère des finances dans les conditions fixées par décret, mais cette reconnaissance ne leur confère pas la personnalité morale qu'ils ne peuvent acquérir que par leur enregistrement officiel soit conformément aux dispositions de la loi du 1er juillet 1901, soit en application du traité de l'OHADA, selon qu'ils poursuivent ou non un but lucratif.

¹³ Références faites aux règlements de la BCEAO présentés en annexe n°1 sous la forme de prescription.

certaine légitimité d'existence et un statut d'institution agréée et un pouvoir d'exercer des activités prescrites par la loi à savoir : l'épargne et le crédit.

Les activités de ce secteur de la micro finance est donc placé sous double tutelle du Ministère de la Micro Finance et de l'Emploi des Jeunes et des Femmes (M.M.F.J.F.) et de celui du Ministère de l'Economie et des Finances (M.E.F.). Ces deux ministères ont en charge la promotion et la surveillance dudit secteur d'activités. C'est dans ce cadre réglementaire que s'inscrit la mission dévolues à tous les acteurs de la micro finance agréés à savoir :

(i)- Faciliter l'accès des pauvres aux services financiers et,

(ii)- Participer à la lutte contre la pauvreté.

En effet, le concept de la micro finance est beaucoup plus large et dépasse le cadre circonscrit du micro crédit. Pour Nicolas Blondeau¹⁴ ; la micro finance, au-delà de l'épargne et du crédit, englobe plusieurs autres services financiers tels que : les services d'assurance et de transfert d'argent, les produits financiers adaptés aux besoins et à la réalité des familles pauvres.

Se plaçant dans le contexte béninois, Peut-on vraiment prêter aux pauvres ? Et comment ?

Parlant des pauvres, ne commettons-nous pas souvent cette erreur de vision en considérant uniquement comme pauvres, ces catégories de la population démunies dont le revenu ne permet pas d'avoir accès directement aux services financiers d'une banque ? La même considération n'est-elle pas aussi valable au niveau micro avec les institutions de micro finance ?

Pourtant, la population est assez hétéroclite et il est donc difficile, voir impossible, d'établir une différenciation nette au sein de la clientèle que représente « le client dit pauvre » pour les institutions de la micro finance. Car, la pauvreté est une notion très variable et discutable et, de ce point de vue, elle ne saurait être définie uniquement par « un manque d'abondance en quantité ou en qualité de quelque chose » qui serait synonyme soit d'insuffisance en quelque chose, ou soit par « un manque du minimum vital » qu'on pourrait traduire par « l'indigence ». Cela ne pourra être qu'une vision de l'esprit qui tente à qualifier ou à apprécier la pauvreté à partir d'un

¹⁴ Blondeau Nicolas ; La micro finance. Un outil de développement durable ? in *Etudes*, septembre 2006 ; 08p.

schème culturel donné ou encore, à partir de la solvabilité du client. Autrement dit, le concept de pauvreté est bien relatif et dépend des contextes socioprofessionnels ; puisqu'il varie d'un milieu à un autre en revêtant des dimensions sociologiques. Ce caractère multidimensionnel et multiforme de la pauvreté confère une dynamique au secteur de la micro finance qui doit s'adapter aux nouveaux besoins et défis de la pauvreté en offrant des produits nouveaux autres que les produits dits classiques.

Du coup, on assiste, au regard de l'évolution du marché financier formel, à une diversification des services financiers. De même assiste-t-on à une externalisation des fonctions initiales des institutions de micro finance qui doivent évoluer des activités formelles traditionnelles d'épargne et de crédit vers une formalisation de la petite épargne tontine. A cela s'ajoutent bien d'autres produits nouveaux tels que la micro assurance, le transfert d'argent, etc. Outre ces activités axées sur les produits financiers, d'autres produits (non financiers) par contre portent sur : l'information, la formation, l'appui conseil et le renforcement des capacités de gestion.

Aujourd'hui, plus de **217** Acteurs¹⁵ institutionnels interviennent dans ce secteur au Bénin. Cet univers d'acteurs est composé de 17 Institutions exerçant sous convention¹⁶ signée avec le Ministère de l'Economie et des Finances et 200 Institutions agréées¹⁷ par le même Ministère.

La diversité de cet environnement témoigne donc de l'importance de plus en plus accrue accordée à la micro finance considérée aujourd'hui comme un nouvel outil au service du développement durable et par conséquent, un nouveau secteur par excellence des interventions pour le développement à la base.

Ce dynamisme institutionnel faisant de ces acteurs des entités organisées et structurées fonctionnant sur la base d'une logique du marché en quête de profit et au regard de l'environnement concurrentiel, n'est pas sans difficultés aux plans de la performance organisationnelle, de l'efficacité des produits et de la rentabilité des activités de micro finance. C'est donc ce dynamisme qui conduit les IMF à vouloir

¹⁵ Source : C.S.S.F.D. Liste actualisée des IMF ayant reçu une autorisation D'exercice au 30 avril 2010.

¹⁶ Sont inscrites sous le régime de convention les Structures Associatives, les Sociétés anonymes et les ONG.

¹⁷ Sont considérées comme Institutions agréées de micro finance : les caisses d'épargne et de crédits et leur union, les coopératives, les mutuelles, les groupements de solidarité et d'épargne crédits.

intégrer dans leur système formel la petite épargne tontine, qui jadis est considérée comme la chasse gardée du système financier non formel qui était et demeure sous le contrôle des banquiers ambulants.

En effet, la transition vers le formel de la petite épargne tontine, renvoie à la problématique de survie du système non formel d'un côté et de l'autre à celle de la pérennité du produit dans le système formel.

Si l'avantage comparé des coûts de transaction de ce produit pourrait se mesurer aux effets induits de ses fonctions socio économiques sur la vie et le cadre de vie des épargnants du formel alors, la micro finance aurait joué, non seulement, sa partition de vecteur de développement à la base, mais aussi, aurait servi de moyens vers une institutionnalisation de l'épargne tontine en prélude à la mise en place d'un système intégré de sécurité social à partir de cette épargne endogène.

1.3. Problématique

Quels sont les facteurs limitant l'accès aux crédits des épargnants de la petite épargne tontine ? Telle est la question fondamentale de départ de la recherche.

Pourquoi ce faible taux de pénétration des IMF (15% seulement des ménages sur le plan national sont touchés par l'octroi des crédits, en 2006) et la réticence¹⁸ de plus en plus marquée des ménages (environ 23% en 2006) à prendre des crédits ? Plusieurs raisons liées aux conditions peu favorables d'accès seraient peut être les premières causes explicatives de ce faible taux de pénétration des IMF.

Mais, peut-on également admettre et continuer de croire que c'est plutôt ce phénomène de réticence à l'égard des crédits individuels qui explicite et légitime cette tendance en faveur des crédits solidaires ?

Il y a donc lieu de se poser des questions sur le comportement du marché de la micro finance et sur les logiques et idéologies qui sous tendent les stratégies nouvelles

¹⁸ Cette réticence est un constat des résultats de l'Enquête Modulaire Intégrée sur les Conditions de vie des Ménages, réalisée au Bénin en 2006.

d'épargne tontine développées par les ménages notamment les femmes pour bénéficier des avantages des services de cette activité aussi bien auprès des tontiniers ambulants, qu'auprès des structures formelles (IMF ; Associations ou ONGs).

De même, on pourrait se demander si les épargnants de la petite épargne tontine ne sont-ils pas en train de développer de nouvelles stratégies autour de l'activité d'épargne tontine en réponse aux conditions, peu favorables d'octroi des crédits, qui sont proposées par les IMF ?

Il n'est donc pas exclu de penser à la naissance progressive d'une logique en faveur d'une épargne tontine multiplicateur de crédit.

Par ailleurs, l'engouement observé au niveau des structures formelles (IMF ; Associations ou ONGs de micro finance) pour les activités d'épargne tontine, ne serait-il pas un signal fort du besoin profond de sécurisation de cette épargne endogène ? Dans ce cas, nous évoluons progressivement vers la formalisation d'une activité relevant du secteur financier non formel. Au regard de cette nouvelle donne, Quelle chance est donc réservée au secteur financier non formel de la micro finance face à cette percée des IMF en faveur du schéma de l'institutionnalisation c'est-à-dire en faveur de la formalisation de la pratique de l'épargne tontine ?

La problématique de la recherche soulève un ensemble de questionnements liés entre eux :

- ① La première préoccupation fondamentale de la problématique pose le problème des facteurs limitant de l'accès aux crédits proposés par le système formel, celles des causes explicatives du faible taux de pénétration des IMF c'est dire du système formel, et enfin, celles des contingences du marché en l'occurrence le comportement de la clientèle face aux produits épargne tontine proposés par les deux types de systèmes financiers (formel et non formel).
- ② La seconde préoccupation est un corollaire de la première, puisqu'elle pose le problème de la formalisation du système non formel et sa contribution au processus du développement humain durable.

Les problèmes épistémologiques, que soulèvent les différents questionnements découlant de la problématique de recherche, nous orientent à pousser plus loin la réflexion sur :

- Le concept de la pauvreté ;
- La perception du crédit aux pauvres ;
- Les fonctions sociales et économiques des activités d'épargne tontine ;
- Les caractéristiques spécifiques de différenciation de la tontine formelle et non formelle ;
- La rentabilité économique de l'activité basée sur l'épargne tontine ;
- La contribution de la micro finance au développement humain durable.

Le cadre théorique de cette réflexion pourrait s'appuyer sur :

■ ***La théorie des parties prenantes***

Dans une approche constructiviste, cette théorie contribuera à faire connaître la vision des _parties prenantes sur : (i)- les raisons qui fondent la pratique de l'épargne tontine aussi bien dans l'informel que dans le formel ; (ii)- les raisons de l'effectivité ou non de l'institutionnalisation de la pratique de l'épargne tontine ; (iii)- les coûts de transactions qui pourront marquer le gap véritable de cette transition.

En effet, la prise en compte des parties prenantes devra nous permettre de : (i)- Peindre les logiques qui sous-tendent la pratique de la tontine aussi bien dans l'informel que dans le formel ; (ii)- Identifier les stratégies de survie de la pratique dans l'informel face à la tendance vers une formalisation de l'activité par les acteurs du secteur formel.

■ ***La théorie économique des organisations***

Pour arriver à la théorie qui pourrait servir de socle à cette recherche, il convient qu'on se réfère d'abord à une approche de définition sur l'organisation et formuler celle-ci comme étant : « ***la façon dont un ensemble est organisé, dont il est agencé pour son fonctionnement*** ».

Etymologiquement, les termes **Organisme**, **organisation**, **organiser**, **organisationnel** dérivent du mot « **organe** » qui provient du latin *organum* et qui signifie « instrument, outil, partie d'un tout, partie d'un corps vivant et qui remplit une fonction utile à la vie. »

Le terme « organiser » prendra plus tard le sens de « doter d'une structure », d'une « constitution déterminée », d'un « mode de fonctionnement », de « agencer », de « disposer » et de « ordonner ».

En management, le mot organisation désigne « l'ensemble interrelié et interdépendant des personnes, statuts, rôles et moyens réunis en vue de réaliser un ou plusieurs objectifs préétablis (...) on peut dire qu'il y a organisation dès qu'il y a réunion de deux personnes ou plus et de moyens en vue d'atteindre des buts poursuivis en commun ».

Par conséquent, la présente étude porte sur le management des activités de la Caisse du Mouvement Mutualiste Béninois (CMMB) en particulier sur celles relatives à l'épargne tontine.

La CMMB en tant qu'une organisation appartient au courant dominant néo-classique et par conséquent, devra observer les cinq (05) postulats de base de ce courant à savoir :

- La maximisation du profit ;
- La décentralisation des responsabilités et des décisions ;
- La direction par objectifs ;
- Le contrôle par analyse des écarts ;
- La motivation par la compétitivité.

Ainsi, l'analyse des indicateurs de performance à travers l'utilisation de certains ratios permettra d'apprécier la capacité managériale de l'organisation de la CMMB.

En dehors des théories économiques et contrairement aux modèles de microcrédit, le modèle commercial de micro finance serait abordé. Elle suppose une « arène » dans laquelle des institutions du secteur formel concurrentiel jouent le rôle

d'intermédiaires, proposant des services commerciaux de crédit et d'épargne aux pauvres économiquement actifs. L'intérêt de ce modèle de « micro finance commerciale » (commercial micro finance) est qu'il s'adresse aux pauvres économiquement actifs et expose ses implications politiques pour les pouvoirs publics et les bailleurs, les banques et les autres institutions financières.

■ ***La théorie des coûts de transaction***

Apparue dans les années 1975, cette théorie s'intéresse aux relations existant entre le marché et l'organisation, à travers l'étude de l'intégration verticale des entreprises, celle du processus d'internationalisation ou celle de la structure financière des entreprises.

Le premier postulat fût posé par Coase en 1937. Postulat selon lequel : ***« l'entreprise cherche constamment à diminuer les coûts d'accès à la connaissance des besoins du marché et des techniques. Si elle doit supporter normalement ses coûts, elle va tenter d'économiser sur les coûts d'échange ou de transaction, en particulier sur ceux liés à la fixation des prix ».***

Or, selon la théorie classique ce sont les marchés qui proposent les prix, et il revient aux agents économiques de se conformer à ces prix pour mener leurs transactions commerciales. Ce qui n'est toujours pas aisé à réaliser; puisque pour trouver un client, il faut mener une campagne d'information / sensibilisation sur le produit, il faut négocier l'adhésion du client et lui assurer une prestation de qualité tout en respectant les clauses tacites du contrat.

Dans le système formel, et pour le cas précisément de l'épargne tontine, la recherche de la clientèle génère des coûts, consomme du temps et comporte aussi des risques d'incertitudes puisque les individus peuvent être tentés de faire de la rétention de l'information et même de la déformer.

Pour contourner cette contrainte du marché, les structures intervenant dans ce secteur préfèrent minimiser les coûts de gestion et préfèrent endosser une partie de ces coûts à la compétitivité ou à la rentabilité de l'agent collecteur.

Par l'introduction de la théorie des coûts de transaction dans ladite recherche, nous exploiterons le postulat de Williamson selon lequel : « *la raison d'être de l'entreprise est de réaliser des économies sur les coûts de transactions* ».

En quoi consiste ces coûts de transaction dans une Institution de micro finance ou dans une structure financières d'épargne tontine ? En effet, on distingue deux types de coûts de transaction :

- *Les coûts de transaction ex ante* qui correspondent à tous les frais liés à toutes les activités en amont précédant l'adhésion du client audit contrats de prestation de service financier; c'est-à-dire toutes les activités qui ont précédées la paie de la première mise du client.
- *Les coûts de transaction ex post* qui correspondent aux coûts d'administration de surveillance et de contrôle mis en place pour assurer le respect des clauses contractuelles, couvrir les différents aléas survenant dans l'exécution des contrats et éventuellement leur renégociation.

En somme, la théorie des coûts de transaction devra nous permettre d'enrichir notre analyse de l'efficacité productive et nous permettre d'aborder des notions complémentaires telles que les économies d'échelle et les effets de synergie autour de l'activité d'épargne tontine.

■ *La théorie de l'innovation*

La genèse de l'épargne tontine remonte à des pratiques traditionnelles qui ont inspiré les acteurs du secteur formel.

Le développement et le succès de la micro finance dans le monde est parti de l'innovation du Dr Muhammad Yunus avec l'expérience de la Grameen Bank (Bangladesh, 1970).

Cette innovation financière, repose sur un constat et sur un principe très simple : **« les pauvres des pauvres n'ont pas accès aux banques et donc au crédit, car ne possédant rien, ils ne peuvent pas offrir de garanties. Ils sont donc à la merci des usuriers et autres banquiers de rues ».**

D'où, la nécessité de la mise en place des crédits solidaires afin de permettre aux plus pauvres de se constituer par affinité en groupes réduits de personnes afin d'accéder à des microcrédits.

La technique de prêt à responsabilité conjointe devient la nouvelle donne en matière d'accès des pauvres au crédit.

D'après Gowland¹⁹ (1991, p.79) l'innovation peut se définir comme « l'introduction d'un nouveau produit sur le marché ou la production d'un produit existant, mais d'une nouvelle manière ».

Cette innovation en matière de prêts solidaires est de plus en plus utilisée par les IMF locales.

Mais la réalité sociologique du Bénin ne garantit pas entièrement la réussite de ce principe de caution solidaire.

Par conséquent, la responsabilité conjointe ne pèse que sur quelques uns des membres du groupe qui finissent par se décourager et par ne plus renouveler leur adhésion au groupe.

Ce qui explique, le développement, parallèlement, de la pratique de l'épargne tontine à travers d'une part, la démultiplication des mises en vue de bénéficier de plusieurs avances sur tontine auprès des tontiniers afin de se réaliser.

Au Bénin, et parallèlement à ce qui passe ailleurs, la sécurisation de l'épargne endogène nécessite d'une part, l'institutionnalisation de la pratique et l'intégration des tontines et d'autre part, pourrait conduire à un projet de sécurité sociale des pauvres axée sur leur épargne endogène (la tontine).

■ *La théorie de la pauvreté*

¹⁹ GOWLAND D. (1991), Financial Innovation in Theory and Practice, in Green C. J. and D.T. Llewellyn (eds.), *Surveys in Monetary Economics*, Oxford, Basil Blackwell, vol. 2.

Le concept de la pauvreté du point de vue de son contenu revêt plusieurs connotations. C'est pourquoi, il serait convenable d'aborder ce concept en tenant compte notamment de :

- La dimension monétaire et de ses indicateurs ;
- La dimension non monétaire avec ses indicateurs ;
- La couche vulnérable de la clientèle du produit financier de l'épargne tontine.

☐ *Les théories du développement durable*

Nous retiendrons pour la cause la théorie du développement socialement durable qui suppose l'approche du développement à travers l'étude de l'impact des offres de la micro finance.

Le développement socialement durable suppose que la micro finance contribue à l'amélioration des capacités économiques, financières, sociales, organisationnelles des personnes et organisations bénéficiaires des offres financières (épargne, crédits et autres services financiers).

L'impact de ce développement socialement durable, souhaité de la micro finance, s'apprécie sur la base de :

- L'accessibilité au service financier des différentes catégories de population
- Du renforcement des capacités économiques, financières, sociales, humaines des bénéficiaires des offres.
- L'équité du service financier : les caractéristiques sont elles équitablement partagées par les différentes catégories de population ?

En sommes, la problématique de la recherche pose, in fine, le problème d'organisation, car il s'agit ici de la gestion et du marketing du produit « épargne tontine » que les acteurs du marché financier aussi bien du formel que du non formel proposent à la clientèle.

Cette problématique débouche aussi sur un autre qui relève de l'innovation d'un produit financier à utilités sociales.

1.4. Hypothèses et pistes de recherches

La réticence de la clientèle liée aux conditions et procédures peu favorables est telle que cela influence directement ou non l'accès aux microcrédits et accroît la préférence de cette clientèle au profit des crédits tirés des activités d'épargne et de tontine.

Etant donné que l'accès aux crédits n'est pas facile compte tenu de l'existence de facteurs limitant.

Etant donné aussi que la clientèle préfère autres formes de recours en s'adonnant aux activités d'épargne tontine.

La situation ainsi décrite nous amène à émettre un corps d'hypothèses :

1. Le produit «Epargne tontine» offert par les IMF à la clientèle manque de la valeur ajoutée différentielle et compétitive à ce qui se fait dans le secteur financier informel ou non formel.
2. L'épargne tontine pratiquée en l'état par les IMF, et la CMMB en particulier, risque à long terme de connaître une léthargie sous l'effet conjugué de la concurrence et de l'absence de compétitivité du produit sur le marché financier local.
3. L'informel développe des stratégies de survie au regard de la concurrence financière du secteur formel face à l'activité de l'épargne tontine.
4. Le produit «Epargne tontine» n'est rentable que si le nombre d'adhérent est suffisamment important pour supporter les coûts de transaction liés à cette activité.

1.5. Finalité du travail de recherche

Cette recherche vise à :

1. Montrer les avantages comparés de la tontine formelle et non formelle.

2. Montrer les effets des crédits, reçus de ce type de produit « épargne tontine », sur les activités économiques, sur la vie et le cadre de vie des épargnants.
3. Estimer la rentabilité de l'activité d'épargne tontine

1.6. Délimitation du terrain de la recherche

Pour des contraintes de temps et compte tenu des ressources financières très limitées, le champ d'observation de l'étude a été raisonnablement circonscrit à la ville de Cotonou comme zone d'ancrage.

1.7. Epistémologie et méthodologie de la recherche

Le problème d'organisation qui se pose aux IMF dans la promotion et la gestion de leurs produits financiers et qui fonde la principale raison de notre recherche nous guide à emprunter une série de postures dans notre démarche d'investigation.

La logique abductive est le fil conducteur de notre démarche d'investigation. Cette Logique tire sa raison d'être de l'observation d'un fait de société. Ce fait de Société est que l'épargne tontine est une activité traditionnelle relevant du secteur financier non formel ou dit informel. Aujourd'hui, les activités de ce secteur non formel continuent de connaître une maîtrise du marché malgré l'introduction des IMF sur ce marché financier "non formel". Malgré la garantie de sécurité que présente le système dit formel à la clientèle, le problème de la faible performance des IMF aux côtés des banquiers ambulants se pose. Cela paraît évident car l'accès aux crédits n'est pas facile compte tenu de l'existence de facteurs limitant. Par conséquent, la clientèle préfère autres formes de recours en s'adonnant aux activités d'épargne tontine ; soit dans le système formel, soit au niveau des banquiers ambulants ou encore au niveau des deux.

La démarche constructiviste nous paraît la plus indiquée pour mener à bien cette recherche en vue de :

- i. Montrer les avantages comparés de la tontine formelle et non formelle ;
- ii. Montrer les effets des crédits, reçus de ce type de produit « épargne tontine », sur les activités économiques, sur la vie et le cadre de vie des épargnants ;
- iii. Estimer la rentabilité de l'activité d'épargne tontine.

De même, cette démarche nous paraît importante puisqu'elle repose à la fois sur une approche qualitative et quantitative.

Par l'approche qualitative, elle nous aurait permis de :

- Connaître la vision des parties prenantes sur les raisons qui sous tendent l'épargne tontine aussi bien dans l'informel que dans le formel.
- Faire le diagnostic du produit épargne tontine à partir d'une l'étude de cas portant sur l'une des activités de la CMMB.
- Peindre les logiques de tontine dans l'informel et le formel.
- Peindre les stratégies de survie de l'informel face à la formalisation du formel et les Idéologies qui les sous-tendent.

Par l'approche quantitative, elle nous aurait permis de réaliser une estimation des coûts de transaction et le calcul des marges de rentabilité du produit.

La question épistémologique vise à donner une note explicative aux problèmes que la

Problématique de la recherche pose.

En effet, pour comprendre et expliquer d'une part les causes des facteurs limitant l'accès aux crédits et la réticence vis-à-vis de ces crédits du système formel, et d'autre part, l'engouement pour les crédits dérivés de la pratique de l'épargne tontine et la rentabilité de ce produit financier ; l'approche épistémologique de la recherche nous plonge dans un univers d'interrogations qui nous trace des pistes de réflexion fondée sur un corpus théorique.

Le champ de ces pistes de réflexion s'étend au concept de la pauvreté, à la perception du crédit aux pauvres, aux fonctions sociales et économiques des activités d'épargne

tontine, aux caractéristiques spécifiques de différenciation de la tontine formelle et non formelle, à la rentabilité économique de l'activité basée sur l'épargne tontine, et enfin, à la contribution de la micro finance au développement humain durable.

Le corpus théorique élaboré pour conduire la réflexion privilégie : la théorie des

Parties prenantes, la théorie économique des organisations, la théorie des coûts de transaction, la théorie de l'innovation, la théorie de la pauvreté.

L'approche méthodologique utilisée s'articule autour des étapes suivantes :

- ***Etape 1 : Documentation et revue analytique et critique de la littérature.***

Les Sites Internet des institutions sont les principales sources de documentation. La gamme des références bibliographiques est composée essentiellement des Ouvrages, des Articles scientifiques, des résumés de thèses, autres documents relatifs à des sujets spécifiques en rapport avec la problématique de recherche.

La de la littérature permet de présenter une position, un état de la connaissance autour d'une question ou d'un problème en vue de porter une analyse ou une critique au regard des résultats obtenus.

- ***Etape 2 : Définition du cadre conceptuel***

Cette étape de la démarche méthodologique a permis de clarifier la problématique de la recherche, de présenter les hypothèses explicatives de cette problématique, de fixer des Objectif et des Résultats.

- ***Etape 3 : Délimitation de la zone de couverture.***

La ville de Cotonou est le cadre d'application de la recherche.

- ***Etape 3 : Définition des Groupes cibles ou parties prenantes :***

Huit (08) catégories de « groupe cible » appartenant aux systèmes formel et non formel ont été identifiées.

Au niveau du secteur formel, les groupes cibles ci-après ont été identifiés :

- (i)- La Clientèle épargnant sous le régime «épargne –tontine » à la CMMB ;
- (ii)- Le Personnel de la CMMB ;
- (iii)- Les Responsables des IMF et Réseau d'IMF, Associations et ONGs de Micro Finance ;
- (iv)- La Clientèle des Associations et ONGs de Micro finance.

Au niveau du secteur non formel ou informel, les groupes cibles ci-après ont été identifiés :

- (v)- Les Banquiers ambulants ;
- (vi)- La Clientèle des banquiers ambulants ;

Au niveau de l'environnement institutionnel, les groupes cibles ci-après ont été identifiés :

- (vii)- Les Partenaires Techniques et Financières (PTF) ;
- (viii)- Les Partenaires institutionnels étatiques.

- ***Etape 4 : Echantillonnage et choix de l'échantillon.***

La méthodologie du choix de l'échantillon est donc basée sur la construction d'un échantillon à la fois raisonné (quota de proportionnalité) et représentatif des parties prenantes et des catégories socio économiques de la clientèle. La représentativité repose donc sur des critères de différenciation : sexe, âge, montant de la mise journalière, activités économiques, taille / effectif de la catégorie socio professionnelle, accès au crédit.

L'échantillon est défini conformément à la logique du choix raisonné et du calcul des quotas. La taille de l'échantillon de l'enquête est fixée à **42 enquêtés**.

- ***Etape 5 : Collecte des données***

Deux types d'informations sont à collecter : les données quantitatives (Archives de la CMMB et des autres structures) et les données qualitatives recueillies auprès des

parties prenantes grâce aux entretiens individuels semi structurés. Ces entretiens sont enregistrés à l'aide d'un appareil enregistreur.

- ***Etape 6 : le traitement et l'analyse des données***

La première activité de traitement des données a été la codification des fiches de transcription des données phonographiques suivie de l'élaboration d'un tableau d'analyse qui devient l'outil récapitulatif de synthèse des données par guide d'entretien et par thème abordé auprès de chaque groupe cible. Pour des fins de l'analyse cette synthèse peut se faire soit par catégorie de Partie prenante ou par secteur (formel ou non formel).

L'analyse de contenu sera la méthode retenue pour réaliser l'analyse des données qualitatives. Ce qui nous permettra de dégager les tendances fortes issues du dépouillement des données.

- ***Etape 7: L'interprétation des résultats***

Il s'agit ici de faire ressortir les relations causales tout en les confrontant à des théories existantes afin de rendre intelligible les conclusions auxquelles l'étude aurait aboutit. C'est le moment également d'infirmer ou de confirmer les hypothèses émises.

- ***Etape 8 : Synthèse des résultats et recommandations***

Il s'agit des grandes Conclusions à tirer de cette recherche assorties de recommandations pertinentes. Cette étape fait l'essentiel de la conclusion avec une ouverture vers la recherche prospective.

II. ETAT DE L'ART

L'état de l'art est une vue synoptique des grandes articulations de connaissances susceptibles d'orienter la compréhension ou de servir de fil conducteur pour la production de la connaissance en vue d'approfondir les préoccupations soulevées au

début dans la problématique. Pour mieux cerner les contours du sujet objet de recherche, il est donc nécessaire de :

- (i)- Explorer les cadres juridique et règlementaires du secteur de la micro finance ;
- (ii)- Faire un état des lieux du marché financier tout en relevant ses principales caractéristiques ;
- (iii)- Peindre le profil actuel de la pauvreté au Bénin ;
- (iv)- mettre l'accent sur le vide que pourrait combler le secteur de la micro finance au Bénin en contribuant au défis du développement humain, social et durable ;
- (v)- Montrer comment évolue la pratique de l'épargne tontine formelle à travers l'expérience de la CMMB, et quelles seront les perspectives pour le développement de ce produit financier.

1.1. Cadres juridique et règlementaire du secteur de la micro finance au Bénin

Le secteur de la micro finance au Bénin est régi par un dispositif de textes réglementaires. Lesdits textes évoluent en fonction des pesanteurs sociologiques (Textes nationaux) et des principes d'intégration de l'économie africaine. Le répertoire des textes réglementaires comprend : les textes nationaux au nombre de six (06) ; les règlements de la BCEAO en huit (08) points ; les textes supra nationaux au nombre de sept (07).

Le répertoire de ces textes réglementaires est présenté en Annexe de ce document.

Toutefois, il existe quand même un vide juridique dans la réglementation de l'activité d'épargne tontine en République du Bénin.

1.2. Caractéristiques du marché financier

Le marché financier est animé par plusieurs acteurs relevant aussi bien du secteur informel que du secteur formel²⁰.

Le secteur informel de la micro finance comprend : les tontines ; les gardes monnaies ou banques ambulantes et les usuriers.

La tontine est donc une pratique traditionnelle de l'épargne endogène qui se perpétue grâce à nos habitudes et pratiques, au sein de nos sociétés et dans nos milieux professionnels ; plus spécifiquement dans nos campagnes et dans nos villes. Cette forme de pratique s'observe à tous les niveaux de la strate sociale. Raisons pour lesquelles, cette activité de collecte de l'épargne endogène n'est pas organisée à cause de son caractère populaire.

Contrairement au secteur informel, le secteur formel est beaucoup plus structuré et organisé en réseau de praticiens de la micro finance communément appelé « Consortium ALAFIA ».

Ainsi, les services financiers offerts par les acteurs du secteur formel sont très variés et concernent d'abord les services de dépôts (surtout les DAT à vue), les services de crédit de court terme (3 à 4 mois) jusqu'au moyen terme (2 à 3 ans) et enfin, les services d'épargne.

Ces activités couvrent l'ensemble des douze départements que compte le Bénin, avec une concentration dans les principales villes à statut particulier : Cotonou, Porto Novo et Parakou.

Sur le plan structurel au 31 décembre 2004, la FECECAM demeure le leader avec plus de 100 caisses et enregistre à elle seule 65,9% de la clientèle, 66,7% des dépôts collectés et 19,7% des crédits accordés. Elle est suivie du PADME et du PAPME qui totalisent respectivement 5,7% et 1,9% de clientèle, 8,3% et 10,8% de l'épargne collectée et 29,5% et 24,8% des prêts.

²⁰ Appartiennent au secteur formel : (i)- les institutions régies par la Loi bancaire et, (ii)- les institutions de micro finance (IMF) régies par la Loi PARMEC.

L'organisation du secteur formel du marché financier a donné naissance au réseau dénommé "Consortium ALAFIA" qui est l'Association nationale des praticiens de la micro finance.

A la date du 30 novembre 2007, les institutions de micro finance membres de l'Association Nationale des Praticiens de la Micro finance du Bénin (CONSORTIUM ALAFIA) sont au nombre de trente deux (32).

Le rapport²¹ de performance des institutions de micro finance membres de l'Association CONSORTIUM ALAFIA dégage un encours total des crédits en 2007 de 50,388 milliards, soit une baisse de 15% environ par rapport à l'année 2006. La répartition de ces crédits varie en fonction de l'activité. Le commerce (68%) demeure le secteur de prédilection des institutions de micro finance. Il est suivi par l'agriculture qui a enregistré près de 18% des crédits octroyés, de Elevage 2,54% ; de Artisanat 1,85% ; des activités de Services 1,31% ; des activités de Fabrication 0,92% et Autres activités 6,93%.

Le modèle d'organisation en réseau dont relève l'association des praticiens de la micro finance (le Consortium ALAFIA) fait apparaître deux formes de structures :

- (i) une structure en « réseau d'agence » représenté par la direction qui gère les actifs communs des membres (cotisations et subventions de l'Association) et qui coordonne les activités ; et,
- (ii) (ii) une structure en « réseau d'unités autonomes » représentée par les IMF membres du réseau qui délèguent leur pouvoir de décision à des organes dirigeants élus avec lesquelles elles entretiennent un mode de relation horizontale.

Bien que ce type d'organisation en réseau des IMF est assez décentralisé et flexible, il est plus dépendant du modèle financier dominant qui, prône une vision managériale basée sur la création à court terme des valeurs (intérêts sur crédits) et une standardisation des conduites, des procédés et des résultats (formulaire

²¹ Consortium ALAFIA ; *Performances globales des institutions de micro finance du Benin membres du Consortium ALAFIA : Années : 2006 et 2007* ; Care International – Bénin, 5e édition, Janvier 2009,61p.

d'intention d'adhésion et frais d'adhésion, adhésion au code de déontologie, observance des principes établis de gestion financière et comptable, respect des procédures d'audit externe).

Il s'agit là d'une vraie bureaucratie professionnelle avec pour limite la standardisation ou la valorisation des compétences ou qualifications. Le graphe N°1 référencié en annexe nous donne une représentation de l'environnement institutionnel de la micro finance en République du Bénin.

En sommes, le secteur formel du marché financier connaît des difficultés liées aux activités des IMF dans leur ensemble. Il s'agit notamment :

Des difficultés à constituer des garanties financières préalables à l'octroi du crédit ;

- Du coût élevé du crédit (taux d'intérêt, frais de dossier, assurances, frais prélevés par les collectivités locales en pourcentage du montant du crédit, etc.)
- De la durée de remboursement des crédits souvent courte ;
- De l'inadaptation des systèmes de différé proposés par les IMF ;
- De la cavalerie et surendettement des clients des IMF ;
- De l'inadaptation de la réglementation en matière de sûretés (garanties) ;
- De la Récurrence des procès intentés aux IMF devant les tribunaux par des clients.

Par contre, l'insécurité de l'épargne endogène et le risque de perte de l'épargne constituent les principales difficultés liées aux activités du secteur informel.

1.3. Concept de pauvreté et ses spécificités au Bénin

Le concept de la pauvreté du point de vue de son contenu universellement partagé²² revêt plusieurs connotations.

La pauvreté est donc perçue comme « *une Absence de revenus et de ressources productives suffisantes pour assurer des moyens d'existence variables, faim et malnutrition, santé défectueuse, absence ou accès limité à l'éducation et autres* »

²² PNUD ; *Rapport sur le développement humain au Bénin*, PNUD ; 1997 – Cotonou, 132 p.

services de base, morbidité et mortalité accrue du fait de la maladie, absence ou insuffisance de logement, environnement insalubre, discrimination et exclusion » (Rapport du Sommet Mondial pour le Développement Social, New York en 1995).

Elle est aussi « *une privatisation des moyens permettant de satisfaire un minimum acceptable des besoins notamment alimentaire* » (Rapport Mondial du développement Humain de 1997).

Au-delà des considérations monétaires et non monétaires (Humaines), la pauvreté au Bénin²³ est appréciée grâce à des paramètres d'évaluation que sont les indices calculés pour déterminer le profil de cette pauvreté²⁴.

Parmi les indices monétaires figurent :

- L'incidence (P_0) de pauvreté qui indique la proportion des pauvres au sein d'une population ;
- L'indice (P_1) de la profondeur ou du fossé de la pauvreté qui permet d'apprécier l'intensité du phénomène de pauvreté ;
- L'indice (P_2) de sévérité de la pauvreté qui permet d'apprécier l'ampleur de l'inégalité parmi les pauvres ;
- Le seuil de pauvreté (P_1/P_0) exprimé en pourcentage.

Par contre, la pauvreté non monétaire²⁵ est prise en compte soit par l'indice de pauvreté humaine (IPH), l'indice de développement humain (IDH) et/ou soit par l'indice sexospécifique. Nous aurons souvent à faire recours dans notre travail aux indices IPH et IDH.

1.4. Micro finance un nouvel instrument de développement social

²³ Bénin ; Enquête Modulaire Intégrée sur les Conditions de Vie des ménages (EMICoV) : rapport de synthèse, MPDEAP ; INSAE ; Cotonou, Décembre 2007, 25p

²⁴ INSAE ; RGPH₃ : *Principaux indicateurs socio-Démographiques*, DED, Cotonou, Décembre 2003, 18 p.

²⁵ Bénin ; Enquête Modulaire Intrégrée sur les Conditions de Vie des ménages (EMICoV) et Enquête Démographique et de Santé (EDS) : Principaux indicateurs, MPDEAP ; INSAE ; Cotonou, Novembre 2007, 38p.

La micro finance relevant du système financier est aussi influencée par les courants théoriques dominants de l'économie néo-classique.

Partant, les Institutions de la Micro Finance en tant que structures, organismes ou organisations sont régies par cette logique de la rentabilité économique de leurs activités financières basée sur : les principes de la maximisation du profit ; la décentralisation des responsabilités et des décisions ; la direction par objectifs et sur le principe du contrôle par l'analyse des écarts.

Ces différents principes ont été largement partagés par les auteurs précurseurs de courant néo-classique tels que : Octave GELINIER (1916 – 2004), Alfred PRICHARD Sloan (1875-1966) et Peter Ferdinand DRUCKER (1909- 2005).

Les postulats de GELINIER sur les conditions pour une compétitivité de l'entreprise, valables pour un organisme que pour une institution ou une organisation, nous semblent l'être aussi pour les IMF ; et par conséquent, sont d'une utilité pour notre recherche.

En effet, pour GELINIER Octave, trois (03) conditions sont donc supposées indispensables pour stimuler la compétitivité d'une entreprise à savoir :

- Le développement incessant de l'innovation.
- La présence d'une forte concurrence (ce qui crée l'imagination, la motivation, et par-là, l'innovation).
- La finalité humaine directe : " aujourd'hui une entreprise ne peut être en accord avec son environnement que si elle poursuit explicitement des objectifs d'utilité sociale. " aussi bien à l'extérieur de l'entreprise (adéquation des produits aux aspirations des clients à prééminence de la demande), mais aussi à l'intérieur (satisfaction et motivation des salariés)

Dans cette logique de compétitivité des entreprises, (et se basant sur la finalité humaine directe que propose l'auteur qui ,en réalité, devrait concilier à la fois l'offre de produit à la demande de la clientèle et la satisfaction aux motivations salariales), nous estimons que les entreprises de la micro finance, tout en menant leurs activités d'épargne et de microcrédits, doivent innover en développant des produits non financiers afin de combler les besoins de la clientèle.

Ainsi, la micro finance pourrait par l'innovation contribuer au développement socialement durable. Mais en quoi faisant ? Elle, la micro finance, doit pouvoir s'inscrire dans une perspective d'économie sociale et solidaire. L'épargne tontine pourrait servir de vecteur pour atteindre cet objectif si elle participe à l'innovation de nouveaux produits financiers et non financiers afin de combler un vide de besoins en couverture sociale des épargnants de la petite épargne tontine.

1.5. Modèle financier d'organisation de la CMMB

La Caisse du Mouvement Mutualiste Béninois (C.M.M.B.) est une Institution de micro Finance (I.M.F.), créée le 17 mai 1997 dans un esprit associatif. Elle a démarré par des activités de crédits en 1998, avant d'être agréée 4 ans plus tard, le 04 janvier 2002 sous le N°L.02.0011.A, par le MEF pour exercer pleinement et légalement ses activités d'épargne et de crédits. A ce titre, elle devient membre actif du réseau des praticiens de la micro finance, Consortium ALAFIA du Bénin.

L'activité d'épargne et de crédit étant au départ la principale source de financement des activités. Mais au fil du temps, la nécessité de diversifier cette source a donc conduit la CMMB à la création de plusieurs autres produits financiers comme :

- ① **L'épargne libre** qui se fait par l'ouverture d'un « *Compte Epargne sur Livret* » (*CEL*) : les frais d'ouverture de ce compte s'élèvent à 11.000Fcfa (dont 6.000Fcfa pour les droits d'adhésion), plus 3 photos d'identité, la présentation d'une pièce d'identité. Le taux d'intérêt sur ce compte d'épargne libre est de 4% l'an calculé par trimestre sur le solde minimum au moins égal à 10.000Fcfa.
- ② **L'épargne préalable** qui conditionne l'obtention de crédit. C'est donc une épargne forcée qui nécessite l'ouverture d'un « *Compte Epargne Orientée* » (*CEO*). Pour bénéficier de ce crédit, le titulaire dispose d'abord de la moitié du crédit et la CMMB lui octroie un crédit équivalent à la seconde moitié.
- ③ **L'épargne quotidienne** qui n'est autre que la tontine formelle. C'est donc une reprise de la tontine informelle ou non formelle pratiquée par les tontiniers. Le

« *Compte Epargne Quotidienne* » (*CEQ*) est ouvert pour un cycle de 31 jours. Le titulaire épargne un minimum de 500Fcfa par jour pendant 31 jours. En fin de cycle, l'épargne retire un montant égal à l'épargne et la CMMB reçoit une commission d'un montant égal à l'épargne d'une journée.

④ *Le Dépôt à Terme (DAT)* permet l'ouverture d'un « *compte d'épargne bloquée* » (*CEB*) dont les modalités sont décrites comme suit :

Tableau n°1 : Taux d'intérêt sur DAT au niveau de la CMMB

<i>Montant minimum / Durée de placement</i>	<i>Multiple de 50.000 Minimum : 100.000F</i>			
Trois mois (03 mois)	4,5%	6%	6%	8,5%
Un an (12 mois)	5%	6%	6%	8,5%
Deux ans (24 mois)	5,5%	6%	8,5%	10%

⑤ *L'octroie des crédits*. Pour bénéficier d'un crédit de la caisse, le titulaire de compte doit remplir trois (03) critères :

- Avoir libéré au moins une part sociale de 10.000Fcfa ;
- Avoir 20% du montant sollicité sur son compte d'épargne sur livret ;
- Fournir une garantie matérielle ou financière valable.

Toutefois, la caisse développe une gamme de crédits dont la typologie est présentée dans le tableau n°2 comme suit :

Tableau n°2 : les Produits de crédits offerts par la CMMB

<i>Type de crédit</i>	<i>Durée maximale</i>	<i>Taux d'intérêt</i>	<i>Plafond</i>
Crédit d'exploitation	12 mois	2% le mois	1.000.000
Crédit outil	12 mois	2% le mois	1.000.000

Crédit d'urgence	6 mois	2% le mois	200.000
Crédit scolaire	6 mois	2% le mois	200.000
Crédit d'investissement	18 mois	1,25% le mois	5.000.000

⑥ **L'avance de caisse** ou « **crédit tontine** » se fait sur la base d'un compte d'épargne quotidienne. Les conditions d'accès à ce crédit tontine ou avance de caisse sont :

- Le déposant épargne d'abord pendant 3 cycles de 31 jours ;
- Il peut solliciter l'avance à partir du 4^{ième} cycle et après la 10^{ième}, 15^{ième} ou 20^{ième} cotisation.
- Il constitue un fonds de garantie récupérable grâce à une épargne obligatoire journalière et complémentaire égale à 10% du montant de l'épargne principale. La CMMB retient en fin de cycle une commission égale au montant d'une journée d'épargne.

En effet, en développant le produit épargne tontine, la caisse se veut de professionnaliser la pratique des tontiniers en y apportant une valeur ajoutée grâce à :

- ↪ La mise en place d'un dispositif de collecte composé des agents collecteurs qui sont sur le terrain pour collecter les mises journalières des clients.
- ↪ la sécurisation de l'épargne tontine.
- ↪ La possibilité offerte au client de l'épargne tontine quotidienne de souscrire à un produit appelé avance sur tontine.
- ↪ La constitution par le client d'un capital préalable à partir du capital issu de cette tontine quotidienne. Ce capital préalable est donc considéré comme un dépôt, nécessaire pour souscrire au crédit annuel ou au crédit avance sur tontine.

Donc, l'épargne tontine devient un pont de passage vers deux possibilités de crédit :

- Le crédit annuel ;
- Le crédit mensuel ou le crédit avance sur tontine.

Au-delà de la diversification des sources de financement de ses activités, la Caisse s'est inscrite dans une perspective organisationnelle à la fois gestionnaire et financière caractéristique de tout modèle financier.

La recherche des profits basée sur une logique de rentabilité n'est-elle pas à l'origine des taux d'intérêts appliqués aux crédits octroyés à la clientèle ?

Du point de vue structurel, l'organigramme de la C.M.M.B. ci-contre illustré, présente trois niveaux de centres de responsabilité :

- Le 1er niveau : *le centre stratégique* est constitué des centres de responsabilité relevant non seulement des activités des organes dirigeants (AG, CA et CS), mais aussi des activités de la Direction.
- Le 2ième niveau : *le centre hiérarchique* est représenté par les centres de responsabilité des postes : (i)- « Audit interne » ; (ii)- « opérations d'épargne et de crédit » et ; (iii)- « administratif et financier ».
- Le 3ième niveau : *le centre opérationnel* est représenté par l'ensemble des activités menées par le personnel dans le cadre de la production des services financiers au profit de la clientèle.

Les niveaux 1 et 2 de la structure organisationnelle de la CMMB s'appuient sur une technostructure. Ainsi, sur la base de leurs compétences, les spécialistes responsables de chaque centre de responsabilités ou de services ménagent les activités de chaque poste en fonction des objectifs assignés à chaque poste de responsabilité.

Au regard de cette structuration organisationnelle, on note cependant la présence diffuse d'un support logistique réparti sur tous les niveaux.

En recherchant les limites organisationnelles de la CMMB et partant de ses disfonctionnements structurel, fonctionnel et organisationnel qui affecteraient à la fois la performance de son système organisationnel et la rentabilité de ses activités d'épargne et de crédit ; il importe, au regard donc du modèle financier dont elle répond, d'aller plus loin pour comprendre :

1. Comment la CMMB s'insère-t-elle dans la perspective organisationnelle à la fois gestionnaire et financière ? ,
2. Quelles sont les activités opérées dans ces centres de responsabilité ?
3. Quels sont les buts assignés à chaque centre de responsabilité ?
4. Comment ces centres de responsabilité s'intègrent-ils entre eux ?
5. Quelle est la contribution de chaque centre de responsabilité dans la formation de la marge globale de l'institution (CMMB) ?
6. Quel est le degré de performance ou le retour sur investissement de chacun des centres de responsabilité ?
7. Quels sont les postes budgétaires les plus affectés (mis en évidence des écarts clés) à la lumière des performances des centres de responsabilité ?
8. Quelles sont les charges induites par les activités de ces centres de responsabilité ?
9. Quels sont les facteurs de profit ?

Ainsi, l'analyse de la rentabilité des activités d'épargne et de crédit pourrait se faire par le calcul et l'interprétation des ratios. Par contre l'analyse de la rentabilité des activités d'épargne tontine pourrait se faire par la détermination du seuil de rentabilité.

Au regard de ce diagnostic conventionnel et à la lumière de la performance des centres de responsabilité, des réformes organisationnelles pourront être envisagées en réponse aux dysfonctionnements qui auraient été constatés.

Dans cette perspective, et sous réserve de toutes options de politique managériale de la part des dirigeants de la CMMB ; la comptabilité d'activités (A.B.C.) associée à la gestion de l'organisation par les activités (A.B.M. –Activity Based Management) son envisageables et seront, au besoin, proposées comme nouveaux modes de gouvernement de l'entreprise en quête de performance et de rentabilité / profit.

En cela, le recours à l'analyse des coûts de transaction serait une solution de plus pour mieux apprécier la rentabilité de l'activité d'épargne tontine.

III. RECHERCHE TERRAIN

La recherche terrain est une étape importante de la méthodologie de recherche. Elle prend en compte : les activités relatives à l'organisation de la collecte des données (ciblage du terrain d'observation, échantillonnage, choix des outils de collecte), celles relatives à la collecte elle-même (mode de collecte et technique de collecte), celles relatives au traitement des données (dépouillement, codification de l'échantillon, conception des tableaux d'analyse), et enfin, celles relatives à l'analyse des données (transcription des données en verbatim, synthèse verbatim, analyse de contenu, présentation des tendances).

3.1. Choix du terrain d'observation

Pour des raisons de contraintes liées au temps qui nous est imparti pour le dépôt des mémoires et compte tenu aussi des nos ressources financières très limitées, nous avons estimé restreindre, de façon raisonnable et pratique, le champ d'observation et d'investigation de notre étude tout en essayant de la circonscrire tout juste à la ville de Cotonou considérée comme la principale zone d'ancrage de la CMMB.

3.2. Composition et Taille de l'échantillon

L'échantillon nous renvoie à la notion de population des parties prenantes dont il en est une fraction représentative. Par conséquent, notre échantillon qui se veut représentatif des parties prenantes est donc composé de neuf (09) catégories d'acteurs ou groupes cibles :

1. La clientèle épargnant sous le régime «épargne –tontine » à la CMMB ;

2. Le personnel de la CMMB (Agents de crédits) ;
3. Le manager de la CMMB (DE) ;
4. La clientèle épargnant sous le régime «épargne -tontine» auprès des autres IMF de la place ;
5. Les managers ou Responsables des IMF de la place (DE/ IMF) ;
6. La clientèle épargnant auprès des banquiers ambulants du secteur informel ;
7. Les banquiers ambulants ;
8. Les managers ou Responsables des Associations et ONG de micro finance /ONG) ;
9. La clientèle épargnant auprès des Associations et ONG de micro finance ;
10. Le personnel Agents de crédits des Associations et ONG de micro finance ;
11. Les Partenaires Techniques et Financiers.
12. Les Partenaires Techniques étatiques

La méthodologie d'échantillonnage tient compte de la représentativité des catégories socio économiques. Ces critères de représentativité sont basés sur les différences de mises journalières, le sexe, l'âge et l'accès ou non du client au crédit. La base de sondage, ayant permis de réaliser l'échantillonnage et de choisir un échantillon représentatif de la clientèle CMMB, est décrit dans le tableau n°3 référencié dans la liste des tableaux en annexe,

En effet, la méthodologie du choix de l'échantillon est basée sur la construction d'un échantillon à la fois raisonné (quota de proportionnalité) et représentatif des parties prenantes.

Des critères de différenciation de la clientèle en catégories socio économiques (sexe, âge, montant de la mise journalière, activités économiques, taille / effectif de la catégorie socio professionnelle, accès au crédit) nous ont permis de procéder au choix des éléments constitutifs de l'échantillon au sein de la clientèle active de la CMMB. Cette clientèle active représente un total de 42 épargnants réguliers dont 32 femmes (76%) et 10 hommes (24%). Nous avons choisi de porter notre investigation sur 25% de cette clientèle active de la CMMB ; ce qui nous donne respectivement pour les femmes et les hommes épargnants un quota de 8 femmes contre 3 hommes

pour un total de 11 clients CMMB à interviewer choisis dans différentes catégories socio économiques en fonction de leur mise journalière. Le tableau n°4, référencié dans la liste des tableaux en annexe, nous présente le résultat de l'échantillonnage du sous échantillon de la clientèle active de la CMMB.

Tableau n°4 : Récapitulatif de l'échantillonnage de la clientèle CMMB

Résultat de l'échantillonnage								
Taux	Sexe	Quotas retenus	Position par rapport au crédit	Catégorisation de la clientèle par mise journalière				Taille échantillon
				Catégorie "D"	Catégorie "C"	Catégorie "B"	Catégorie "A"	
25%	homme	1	A reçu de crédits	0	0	0	1	1
	homme	2	N'a pas reçu de crédits	0	1	1	1	3
TOTAL homme		3	Sous-Total	0	1	1	2	4
75%	femme	4	A reçu de crédits	1	3	0	0	4
	femme	4	N'a pas reçu de crédits	6	0	1	0	7
TOTAL femme		8	Sous-Total	7	3	1	0	11
Taille de l'échantillon clientèle CMMB								15

Légende : 200Fcfa ≤ Catégorie "D" ≤ 1000Fcfa. ; 1500Fcfa ≤ Catégorie "C" ≤ 3000Fcfa. ; 3500Fcfa ≤ Catégorie "B" ≤ 5000Fcfa. ; 6000Fcfa ≤ Catégorie "A" ≤ 10000Fcfa.

Pour le second sous échantillon représentant les autres catégories de parties prenantes, l'échantillonnage repose sur un quota raisonné défini par catégorie de partie prenante.

L'échantillon est défini conformément à la logique du choix raisonné et du calcul des quotas.

La taille de l'échantillon de notre enquête est fixée à **42 enquêtés** répartis comme suit dans le tableau n°5 descriptif ci-contre.

Tableau n°5 : Tableau descriptif de l'échantillonnage des Parties prenantes

Parties Prenantes	Groupes cibles
-------------------	----------------

	Groupes d'acteurs	Effectif	%
CMMB	Clientèle	15	35,71%
Secteur formel	Dirigeants IMF & Réseau IMF Association & ONG de micro finance	7	16,66%
	Clientèle IMF Association & ONG de micro finance	6	14,28%
	Agents collecteurs IMF Association & ONG de micro finance	4	9,52%
Secteur informel	Banquiers ambulants	2	4,76%
	Clientèle	4	9,52%
Autres institutions	Partenaires techniques et financières	2	4,76%
	Partenaires Institutionnels étatiques	2	4,76%
TOTAL Echantillon		42	100%

3.3. Élaboration des outils de collecte des données

La méthodologie de recherche en Sciences sociales et de gestion requiert des outils spécifiques en fonction de la nature des données à collecter. Au nombre de ces outils figurent :

- ▶ La documentation, premier outil de collecte de données. Elle a servi à la construction de notre objet d'étude.
- ▶ L'observation directe et/ou participante.
- ▶ Les guides d'entretien. Il s'agit d'un guide semi structuré élaboré, par catégorie de groupe cible, pour conduire les entretiens individuels en vue de la collecte des données qualitatives.

- ▶ L'enregistreur de voix est utilisé, lors des interviews avec les enquêtés, pour sauvegarder les entretiens en vue de constituer le verbatim pour des fins de l'analyse de contenu.

3.4. Collecte des données

Deux types d'informations font l'objet de collecte des données. Ces informations sont de nature soit quantitative, soit qualitative.

La collecte des données quantitatives est donc réalisée sur la base des archives fournies par la CMMB et par d'autres structures. Elle est aussi réalisée via internet, sur le site internet des institutions exerçant dans le secteur de la micro finance ou ayant des liens de coopération, des liens hiérarchique avec les IMF de la place.

La collecte des données qualitatives est réalisée, auprès des différents groupes cibles des parties prenantes, grâce à des entretiens individuels semi structurés ou de groupes.

La méthode de collecte adoptée est celle généralement utilisée dans les études qualitatives en sciences sociales. Les entrevues sont enregistrées et la durée moyenne des entretiens est d'environ 1h30.

Les techniques utilisées pour la collecte de ces données qualitatives sont les prises de notes, l'enregistrement sur bande K7 des discussions, la transcription des données phonographiques en verbatim et la fiche de compilation des mots, groupes et expressions clés, disponible par entretien. La grille d'entretien est le principal outil de collecte auprès des groupes cibles des parties prenantes.

3.5. Traitement des données

Les verbatim obtenus ont fait l'objet d'une analyse de contenu. Celle-ci a permis de dégager les grandes tendances d'opinions faites à partir des dimensions fondamentales construites autour de dix huit (18) catégories d'analyses ci-après énumérées :

1. Motivations du choix de la tontine formelle

2. Appréciations du produit « épargne tontine »
3. Avantage de la tontine formelle.
4. Avantage de la tontine informelle.
5. Difficultés de la tontine formelle
6. Difficultés de la tontine informelle
7. Dispositions sécuritaires
8. Mode de pratique
9. Profil de la clientèle
10. Conditions d'accès aux prêts crédits ou avances sur tontine.
11. Taux d'intérêt applicable
12. Coûts de transaction induits par l'activité d'épargne tontine
13. Charges fiscales (Impôts et taxes) relatives aux activités d'épargne tontine.
14. Perceptions du pauvre
15. Accès du pauvre au crédit
16. Sécurité sociale axée sur l'épargne tontine endogène
17. Faisabilité du projet de sécurité sociales axée sur l'épargne tontine endogène
18. Pérennisation du projet de sécurité sociales axée sur l'épargne tontine endogène

3.5.1. Plan de dépouillement

Le dépouillement des données consiste à extraire des mots ou expressions clés afférents aux différents thèmes abordés au cours des entretiens individuels. Ces mots ou expressions clés constituent les verbatim objets des analyses de contenu.

3.5.1.1. Codification des fiches de collecte

La codification des fiches de collecte est la première tâche avant l'extraction des mots ou expressions clés. Le tableau récapitulatif de cette tâche de codification est présenté en Annexe n°3 dudit document.

3.5.1.2. Elaboration des tableaux d'analyse

Un tableau d'analyse a été conçu pour réaliser le traitement des données et pour permettre de dégager les tendances d'opinions obtenues des catégories d'analyse. Le tableau des catégories d'analyse est présenté en Annexe n°4 dudit document.

3.6. Analyse des données

3.6.1. Présentation de la démarche

La démarche retenue pour conduire l'analyse de contenu des données issues de cette enquête a suivi cinq (05) étapes essentielles décrites ci-après comme suit :

Etape 1 : La transcription des données phonographiques (enregistrements sur bandes cassettes des entretiens) qui permet d'obtenir le verbatim de chaque grille d'entretien. En effet, chaque grille d'entretien quelque soit le groupe concerné est structurée par thème et par axes d'investigation ou sous thème.

Etape 2 : De chaque entretien réalisé sont triés les mots ou groupes de mots clés et expressions ayant trait à l'idée ou au thème ou sous thème de discussion.

La démarche, à ce niveau, consiste à effectuer un inventaire exhaustif des expressions-clés et des groupes de mots-clés utilisés se trouvant en rapport étroit avec la thématique.

Etape 3 : La synthèse des thématiques et axes d'investigation et de leur verbatim nous permet de construire des catégories d'analyse au nombre dix huit (18) sus énumérées.

Etape 4 : Au sein de chaque catégorie d'analyse, sont donc construites des dimensions représentant soit des positions, des opinions, des impressions, des souhaits qui traduites aussi des tendances exprimées. Il s'agit de trouver autant de dimension qu'il y a d'idée distincte exprimée traduisant soit une vision, une opinion ou une tendance. Les diverses dimensions obtenues constituent les variables analytiques.

Etape 5 : Dans chaque dimension et pour chaque tendance, la fréquence d'apparition est comptée donnant ainsi le poids de chacune des tendances. Ce qui permet, en fin,

de connaître le score obtenu de même que le rang de chaque tendance et par conséquent, l'importance de cette dernière au plan des opinions exprimées.

3.6.2. Principales tendances

Les tendances trouvées à l'issue de cette analyse des données pourraient s'articuler autour de Neuf (09) principaux axes.

3.6.2.1. Genèse de la pratique de « l'épargne tontine » au niveau du formel.

L'épargne tontine est classée parmi les activités de démarrage des organisations ou institutions de micro finance. Elle représente aussi la source première de financement de leurs activités connexes.

La plupart des IMF agréées ou non ont connu, à leur création, des activités d'épargne tontine avant de se spécialiser dans d'autres produits financiers comme l'épargne ordinaire, le crédit et les dépôts à terme (DAT).

Seules les institutions constituées sous la forme associative et régie par la loi 1901, (Association et ONG de micro finance) développent ces activités d'épargne tontine. C'est le cas par exemple de la « *Caisse MIDJEDJI* », une Association spécialisée uniquement dans les activités de tontine avec une clientèle de plus de sept mille (7000) Abonnés dans la seule ville de Cotonou.

Par contre, elle n'occupe pas une place de choix dans les activités des institutions constituées sous la forme de Coopérative d'Épargne et de Crédit (CEC) et sous la forme de Mutuelle d'Épargne et de Crédit (MEC), à cause de sa gestion qui nécessite des coûts de fonctionnement qui ne sont rentables qu'à long terme. C'est le cas de la Caisse du Mouvement Mutualiste du Bénin (CMMB) qui, au moment de notre enquête, ne disposait que d'un seul Agent collecteur. Présentement, cette situation a déjà connu une nette amélioration avec, récemment, le recrutement de trois (03) nouveaux Agents et la création d'un centre de responsabilité pour les activités d'épargne tontine.

3.6.2.2. Analyse de l'offre

➤ La pratique de l'épargne tontine

L'épargne tontine est définie comme une activité de collecte et de rétrocession d'une partie du montant de l'argent collecté au bout d'une période. La période est définie variable en fonction de la modalité du contrat de mise. Par exemple si la durée de la collecte est de 30 jours ou de 31 jours, le montant rétrocedé est équivalent à 29 jours ou à 30 jours soit le nombre totalisé de jours moins l'équivalent d'une journée.

Il s'agit d'une activité d'intermédiation financière à laquelle se livrent des personnes physiques (les tontiniers ou banquiers ambulants) et des personnes morales agréées ou non (MEC, CEC, GEC, ONG, Associations).

➤ ***La tontine, une pratique partagée du secteur formel et informel***

L'épargne tontine est une activité traditionnelle du secteur non formel ou informel avant de s'étendre progressivement au secteur formel.

Sur ce marché financier de l'épargne tontine coexistent deux catégories d'acteurs concurrents appartenant à deux systèmes différents de gestion de ce marché financier. Il s'agit du secteur formel et du secteur « non formel » encore désigné sous l'appellation de « secteur informel » du marché financier. C'est donc de ce marché financier que relève la pratique de l'épargne tontine.

Les tontiniers ou banquiers ambulants sont les principaux acteurs du secteur non formel. Tandis que, le secteur formel utilise du personnel de terrain appelé « Agents collecteurs de tontine » qui sont des « Agents contractuels ».

Chaque groupe d'acteurs sur le terrain développe une stratégie marketing de conquête de sa clientèle en fonction de son statut et de ses intérêts.

En raison de son statut d'opérateur non formel ou d'acteur intervenant dans le secteur de l'informel, le tontinier se trouve avec sa clientèle dans un *rapport inter-individuel* basé sur un « contrat non formel » de *relation d'affaire*. Type de contrat qui autorise le bénéficiaire à faire des dépôts périodiques et réguliers auprès du tontinier qui se charge en retour de les garder et de les rétroceder à l'échéance

convenue contre retrait d'une mise appelée *le prix caché*²⁶, objet des clauses dudit contrat.

Par contre, la pratique de l'épargne tontine dans le formel est assurée par les agents collecteurs des Institution de Micro Finance. Aussi bien que nous sommes dans une relation d'affaire, il n'est plus question d'un rapport inter – individuel ; mais il s'agit plutôt d'un rapport avec une personne morale, reconnaissable à son siège et auprès de l'autorité, qui fournit au-delà des services financiers, des services non financiers qui sont, par exemple, l'encadrement de la clientèle. Cet encadrement englobe l'assistance conseils, l'information et la formation de la clientèle.

➤ *Typologie des tontines*

L'épargne tontine, en d'autre terme, est une mobilisation de l'épargne endogène.

Cette forme d'épargne connaît plusieurs modalités de cycle de ramassage suivant le principe de la rétrocession qui définit en fin de compte le type de produit.

Aussi bien qu'on se retrouve dans le formel ou dans le non formel, on se trouve en face d'une variété de produits.

En effet, les tontines ordinaires sont de cycle mensuelle ; trimestriel ; semestriel et annuel.

Toutefois, il peut s'agir d'une forme spéciale de tontine bloquée suivant un cycle réduit ou exceptionnel. Dans ce cas, la mise est plus élevée et l'application du principe de prélèvement d'une mise n'est plus systématique ; mais plutôt négociable sous la forme d'honoraire pour le tontinier.

3.6.2.3. Analyse de la demande

Si la tontine demeure une activité d'intermédiation financière, elle se veut aussi une réponse aux besoins d'une catégorie de couches sociales défavorisées que les institutions associatives arrivent à satisfaire aux côtés des acteurs du secteur non formel.

²⁶ C'est la mise convenue que le tontinier ou la structure retient à la fin d'un cycle de tontine. Cela équivaut au coût des charges engagées pour assurer la collecte régulière des mises périodiques du client.

Ces bénéficiaires des services de la tontine formelle ou non sont généralement, les exclus aussi bien des services financiers classiques (les Banques) que ceux proposés par les IMF (MEC/CEC ; GEC ; Associations ; ONG; sociétés de micro finance). Ils sont exclus à cause des frais liés à l'ouverture de compte, à cause des garanties qu'il faut constituer pour accéder au crédit.

L'épargne tontine est devenue la seule pratique financière la plus fiable à la portée de la couche démunie parce qu'elle offre un service avantageux à moindre coût pour le client.

➤ *Typologie et caractéristiques de la clientèle*

De façon générale, les couches sociales représentant la clientèle de l'épargne tontine constituées des gens n'ayant pas la capacité d'avoir un compte bancaire ni un compte dans une IMF ou qui ne sont pas obligés d'être avec la banque. Généralement, il s'agit d'une couche sociale dont les moyens sont un peu réduits. En effet, cette clientèle est majoritairement constituée des femmes. Au sein même de cette catégorie de femmes, on retrouve une grande partie qui se livre au petit commerce "d'achat vente" et dont le capital très réduit varie entre 5000 et 10.000Fcfa. Cette activité de petit commerce est souvent saisonnière, compte tenu de la nature des produits de transaction.

Par contre, les hommes, moins nombreux que les femmes, appartiennent généralement à un corps des métiers : mécaniciens, vulgarisateurs, conducteur de taxi-moto, menuisiers, etc.

De façon spécifique à la CMMB, la clientèle est constituée de quatre (04) catégories de couches sociales classifiées en fonction de leur mise journalière. Ces différentes strates de la clientèle sont présentées dans le tableau n°6, relatif aux caractéristiques de la clientèle CMMB.

Tableau n°6 : Caractéristiques de la clientèle* du compte épargne tontine quotidienne de la CMMB

Profil socio économique des couches sociales de la clientèle de la CMMB										
Répartition des Clients par Catégorie de mise	Mise /jr Montant en CFA	Compte épargne –tontine quotidienne (CEQ)								
		Sexe		Ages			Bénéficiaire de crédits		Catégories socio économiques	
		M	F	-25	25à50	50	OUI	NON		
Catégorie "D"	Groupe N°1	200	0	3	0	3	0	0	3	Vendeuses
	Groupe N°2	300	0	1	0	1	0	0	1	Vendeuses
	Groupe N°3	400	0	1	0	1	0	0	1	Vendeuses
	Groupe N°4	500	2	12	1	12	1	3	11	Vendeuses - Ouvriers - Restauratrices
	Groupe N°5	1000	0	6	0	5	1	3	3	Vendeuses
Total catégorie "D"			2	23	1	22	2	6	19	
Catégorie "C"	Groupe N°6	1500	0	1	0	1	0	1	0	Vendeuses
	Groupe N°7	2000	1	5	0	6	0	4	2	Vendeuses
	Groupe N°8	2500	1	1	0	2	0	2	0	Vendeuses
	Groupe N°9	3000	1	0	0	0	1	0	1	Garagiste automobile
Total Catégorie "C"			3	7	0	9	1	7	3	
Catégorie "B"	Groupe N°10	3500	0	1	0	1	0	1	0	Vendeuses
	Groupe N°11	4000	1	0	0	1	0	1	0	Vendeuses
	Groupe N°12	5000	1	1	0	0	2	0	2	Vétérinaire Vendeuses
Total Catégorie "B"			2	2	0	2	2	2	2	
Catégorie "A"	Groupe N°12	6000	1	0	0	0	1	0	1	Gérant de bar restaurant
	Groupe N°13	8000	1	0	0	0	1	0	1	Gérant de bar restaurant
	Groupe N°14	10.000	1	0	0	0	1	1	0	Gérant de bar restaurant
Total Catégorie "A"			3	0	0	0	0	1	2	
TOTAL Clientèle			10	32	1	33	8	16	26	-

*Effectif de la clientèle évoluant dans les deux sens.

La majorité des épargnants se trouve dans la catégorie de mise comprise entre 200Fcfa et 1000Fcfa. Cependant, dans cette catégorie 'D' la mise journalière de 500Fcfa emporte sur l'ensemble des groupes appartenant à cette catégorie par un effectif de 14 épargnants dont 02 hommes. Cette dernière catégorie "D" de mise

comprise entre 200Fcfa et 1000Fcfa emporte par sa taille sur l'ensemble de la clientèle (42 épargnants) pour un effectif total de 25 dont 23 femmes.

Les femmes représentent donc la frange la plus importante de la clientèle appartenant à cette catégorie de mise comprise entre 200Fcfa et 1000Fcfa, qui se trouve être la dernière catégorie de mise la plus importante en nombre ; c'est à dire 25 clients sur 42, soit 59,52%.

La deuxième frange importante de la clientèle appartient à la catégorie de mise comprise entre 1500Fcfa et 3000Fcfa qui représente en fait 30% soit 10 clients dont 7 femmes.

La troisième frange de la clientèle appartient à la catégorie de mise journalière comprise entre 3500Fcfa et 5000Fcfa ; ce qui représente en fait 9,52% soit 4 clients dont 2 femmes.

La quatrième frange de la clientèle appartient à la catégorie de mise journalière comprise entre 6000Fcfa et 10.000Fcfa ; ce qui nous donne un pourcentage 7,14% soit 3 clients dont 0 femme.

➤ *Analyse de la tendance des motivations de la clientèle*

L'analyse de la tendance des motivations de la clientèle en faveur de la pratique en matière de tontine, montrent que « *les avances sur tontine* » sont les premières raisons optionnelles du choix de la tontine soit formelle ou informelle.

La seconde raison fondamentale de choix est le suivisme rationnel du client basé sur la garantie de sécurité du système formel et sur la certification des preuves attestées par la délivrance sur le terrain des reçus come preuve supplémentaire accompagnant le pointage des carnets ou cartes de mises.

Le tableau N°7 d'analyse des motivations de la clientèle nous présente les résultats des tendances d'opinions.

Les autres raisons sont unanimement partagées selon qu'on se trouve dans les deux formes de pratique.

Tableau n°7 : Analyse de la tendance des motivations du choix de la forme de Tontine

CATEGORIES D'ANALYSE	Dimensions	Attributs	Mots clés et expressions	Fréquence	Rang par ordre d'importance et d'apparition
Motivations du choix de la tontine	insécurité du système informel	insuffisance de preuves	le tontinier peut partir avec votre argent	2	3 ^{ème} ex.
			j'ai adhéré à la tontine formelle en suivant des amis.	3	2 ^{ème}
	Sécurité et garantie du système formel	délivrance de reçus, Suivi et contrôle	C'est parce que c'est une institution	2	3 ^{ème} ex.
			Je ramasse ma mise régulièrement et sans problème	2	3 ^{ème} ex.
			Payer les grandes tontines	2	3 ^{ème} ex.
	Avances sur tontine	difficultés d'accès au crédit	C'est surtout pour les avances que nous les femmes nous faisons de la tontine.	8	1 ^{er}

3.6.2.4. Approche comparative de la tontine formelle et non formelle

La différence entre ces deux formes de la pratique de l'épargne tontine se situe à plusieurs niveaux :

- Au plan de la vision ;
- Au plan du dispositif mis en œuvre pour assurer les opérations de tontine ;
- Au plan de la procédure d'accès aux avances sur tontine ;
- Au plan du dispositif mise en place pour garantir la sécurisation de l'épargne endogène.
- Au plan de la structuration et de l'organisation de l'activité.

Le tableau n°6, référencié dans la liste des tableaux en annexe, apporte une note complémentaire à cette différenciation dans les pratiques.

3.6.2.5. La tontine : une stratégie d'accès aux crédits formels.

L'épargne tontine est devenue la seule pratique financière la plus fiable à la portée de la couche démunie parce qu'elle offre un service avantageux à moindre coût pour le client. Le tableau n°9 et 10, référencié dans la liste des tableaux en annexe, donne un aperçu des avantages liés à chaque système de tontine.

3.6.2.6. Analyse des facteurs limitant de l'accès aux crédits

L'absence ou l'insuffisance de garantie limite l'accès au crédit des couches sociales défavorisées communément désignées sous le vocable de pauvre. Mais cette appellation recouvre plusieurs connotations (voir tableau n°11) dont la plus partagée repose sur des critères socioéconomiques de définition du pauvre. Ainsi est défini comme pauvre : « celui qui manque du minimum social ». Le pauvre est donc limité dans l'accès au crédit, parce que ne pouvant réunir les garanties nécessaires (voir tableau n°12).

➤ Perception du concept de pauvre

Tableau n°11 : Les Tendances trouvées sur la perception du pauvre.

CATEGORIES D'ANALYSE	Dimensions	Attributs	Mots clés et expressions	Fréquence	Rang par ordre d'importance et d'apparition
Perceptions du pauvre	Il n'y a pas de pauvre. Tout le monde est pauvre.	promotion sociale	parce que tout le monde a besoin de crédit. celui qui peut faire des épargnes et peut accéder au crédit. Il n'y a pas de pauvre. Tout le monde est pauvre; parce que tout le monde a besoin de crédit.	5	3ième

Impacts socio économiques des activités de microcrédits sur la clientèle de la petite épargne tontine : Etude de cas de la Caisse du mouvement Mutualiste Béninois (C.M.M.B).

	Celui qui manque du minimum social	indicateurs sociaux économiques.	<p>ceux qui sont en dessous du PIB.</p> <p>c'est celui qui n'arrive pas à subvenir, à satisfaire ses besoins fondamentaux: se nourrir, se loger, se vêtir, se soigner et s'instruire. (...)</p> <p>Le pauvre c'est celui là qui s'efforce mais qui ne trouve pas. Celui qui fait et ne trouve pas. Celui qui ne gagne pas. c'est celui qui a beaucoup d'enfants. c'est celui qui a beaucoup de charges. c'est celui qui n'a pas d'aide.</p>	24	1er
	Celui qui manque de conditions de réussite.	projets	<p>celui qui veut évoluer et qui n'a pas les moyens. celui qui n'a rien à faire.</p> <p>celui qui n'a pas d'épargne.</p> <p>Celui qui ne peut pas dégager de bénéfice sur ce qu'il fait. Celui qui fait et ne trouve pas; Celui qui ne gagne pas. celui qui n'a pas d'aide.</p>	7	2ième

➤ *Accès du pauvre au crédit*

Tableau n°12 : Raisons explicatives des difficultés d'accès du pauvre au crédit

CATEGORIES D'ANALYSE	Dimensions	Attributs	Mots clés et expressions	Fréquence	Rang par ordre d'importance et d'apparition
Accès du pauvre au crédit	Peut-on prêter au pauvre?	Oui	oui. Je pense qu'on peut prêter au pauvre sans inquiétude. (...). Oui, pourquoi pas? Je suis un exemple vivant. Mon premier crédit individuel était de 100.000Fcfa. Aujourd'hui je suis dans des tontines de 500.000Fcfa /mois et ramasse 5000.000Fcfa. On peut prêter des petits montants avec des taux d'intérêt très réduits.	6	3ième
		Oui, mais	Si le pauvre a la volonté et la capacité d'entreprendre. S'il manque d'opportunités. S'il bénéficie d'une caution solidaire comme garantie. S'il peut rembourser. S'il a une activité pouvant lui permettre de rembourser. Si le pauvre a un plan d'affaire à financer avec possibilité de suivi. (...)	16	1er
		Non	Les gens ne prêtent pas aux pauvres. Les conditions de prêt pour le pauvre sont telles que les pauvres sont souvent écartés. on ne peut pas faire de prêt à quelqu'un qui n'a rien; qui n'a pas un plan; qui n'a pas une stratégie. Le pauvre n'a pas de garantie. . (...)	13	2ième

➤ *Comment prêter au pauvre ?*

Tableau n°13 : Accompagnement du pauvre dans l'accès au crédit

CATEGORI ES D'ANALYSE	Dimensions	Attributs	Mots clés et expressions	Fréquence	Rang par ordre d'importance et d'apparition
Accès du pauvre au crédit	dispositions à prendre pour accompagner le pauvre	Petits crédits	Donner les crédits à petit coup. Commencer par des petits prêts dont la perte n'aura pas trop d'incidence ou de conséquences. Renouveler les crédits en fonction de la bonne foi du pauvre bénéficiaire. Limiter le montant. Il est plus facile de récupérer 30.000Fcfa chez quelqu'un que de lui faire rembourser 200.000Fcfa.	4	2ième
		services non financiers	Développer les services non financiers d'accompagnement des crédits. Mettre en place un dispositif de suivi de la clientèle (services non financiers).	2	3ième
		Dispositif de suivi et de contrôle	Il faut de la rigueur pour garantir l'activité de crédits. Inspecter d'abord les activités du demandeur (du pauvre). Mettre en place un dispositif de suivi de la clientèle (services non financiers). Mener des enquêtes de proximité sur le demandeur (le pauvre) de crédit à travers la reconnaissance de la résidence et du lieu de travail du demandeur. Envisager une structure de persuasion pour les retards de paiement.	5	1er

3.6.2.7. Stratégies Marketing du produit épargne tontine

Pour contrebalancer cette propension de la crédibilité que le système dit formel connaît aujourd'hui sur l'informel, les praticiens du système informel développent de plus en plus des stratégies de marketing axées sur le recours à la pratique des avances sur tontine afin de fidéliser la clientèle et conquérir le marché.

Le principe des avances sur tontine consiste à faire des prêts aux clients jugés fidèles pour inciter les autres non membres à adhérer. Ainsi, à partir de ce seul geste, plusieurs nouveaux clients accourent vers le tontinier dans l'intention de se faire octroyer des faveurs de crédits. Cette stratégie incitative des avances sur tontine développée par le système informel permet de se faire de la clientèle. Donc, pour avoir passer de l'argent à une seule personne, cela ouvre la voie à 2 ou 3 inscriptions de nouveaux clients. Mais cette stratégie marketing n'est pas sécurisante parce qu'elle est la source même des limites du système non formel.

Pour renforcer sa crédibilité et rendre professionnelle l'activité d'Epargne Tontine, les IMF intervenant dans ce secteur doivent pouvoir cerner les difficultés qui pèsent sur le fonctionnement du système afin de pouvoir se lancer dans des défis en vue de rendre durable et compétitif le produit financier de l'Epargne tontine.

➤ Les difficultés liées au produit Epargne- Tontine

La compétitivité du produit au niveau du système dit formel rencontre quelques difficultés liées notamment :

1. aux activités ;
2. aux conditions de travail
3. aux coûts de transaction ;
4. au marché financier
5. aux limites de l'environnement juridique et réglementaire.

➤ ***Les défis pour rendre viable et durable le produit Epargne-Tontine.***

1. Comblent le vide opérationnel des services non financiers. Les IMF doivent combler leur vide opérationnel relatif aux services non financiers afin de pouvoir améliorer leurs prestations et se donner plus de chances sur le marché financier national.
2. L'organisation des acteurs du secteur. Que les acteurs de ce secteur s'organisent, constituent eux-mêmes des groupes de lobbying pour se faire entendre par les autorités. Ce qui va amener le législateur à les considérer et à œuvrer pour des lignes d'appui pour que le secteur puisse prendre, pour que les responsables et institutions monétaires puissent se pencher sur la question pour proposer une loi ou à contrario l'insérer dans la loi sur les institutions de micro finance.
3. La professionnalisation du secteur. Il faut professionnaliser pour que les bailleurs puissent s'intéresser au secteur comme un secteur de lutte contre la pauvreté et un secteur qui aide les gens à résoudre les problèmes des Activités Génératrices de Revenus (AGR). Ainsi, les IMF en mettant en place une organisation appropriée pourront améliorer leur performance grâce à la professionnalisation de cette activité d'épargne tontine.

A cet égard il faut nécessairement :

- (i)- une loi pour rendre le secteur professionnel ;
 - (ii)- une comptabilité appropriée aux opérations du secteur ;
 - (iii)- un logiciel unique approprié aux opérations du secteur et tout ce qui accompagne ce logiciel.
4. La Création des pôles d'intermédiation financière au niveau des centres commerciaux (marchés, zones commerciales, zones de forte concentration d'artisans etc.).
 5. L'appui du réseau pour le renforcement des activités d'épargne tontine et pour l'amélioration des offres des IMF à travers :
 - (i)- L'information sur les divers services financiers et non financiers ;

- (ii)- La formation des IMF pour mieux rendre les services d'épargne tontine, les services de sécurité sociale, les services de micro assurance ;
- (iii)- L'appui conseil et l'assistance technique.

3.6.2.8. Analyse du secteur formel de l'activité d'épargne tontine

➤ Les problèmes qui entravent l'évolution des structures formelles d'Epargne Tontine

Plusieurs problèmes d'ordre général entravent le développement des Institutions de la micro finance. Il s'agit notamment :

1. Des problèmes liés à la Gouvernance ;
2. Des conditions formelles d'accès au crédit ;
3. Des problèmes d'inexistence de Plan de développement du produit ;
4. Des problèmes d'inexistence d'un SIG unique;
5. Des problèmes Absence de logiciel unique.

➤ Diagnostic du système formel d'épargne tontine

L'analyse du système a permis de relever les forces et faiblesses dudit système.

Tableau n°14 : Analyse des Forces et Faiblesses du système formel d'épargne Tontine

	<i>Systeme formel d'épargne tontine</i>
Forces	Propose des services financiers et non financiers aux bénéficiaires de la tontine.
	les IMF sont plus organisées, suivies par la banque centrale et par les Responsables monétaires.
Faiblesses	Très peu d'IMF (mutuelles et coopératives) offrent aujourd'hui des services non financiers à la clientèle à cause du coût que cela implique.
	les IMF commencent par s'écarter de la couche qu'elle devrait servir.
	Inexistence d'un Plan de développement du produit.
	Inexistence d'un SIG unique.
	Absence de logiciel unique pour l'activité d'épargne tontine.

➤ ***Que faut-il pour améliorer la performance des IMF et autres structures intervenants ?***

Le développement du produit financier de l'épargne tontine mérite la prise en compte de mesures d'accompagnement et de dynamisation du secteur. A cet effet, il faudra donc :

1. Apporter aux IMF un appui institutionnel ;
2. Améliorer la Gouvernance au sein des IMF ;
3. Renforcer la capacité des IMF à mettre en œuvre des services non financiers ;
4. Améliorer la qualité des Ressources Humaines (RH) ;
5. Valoriser les RH au sein des IMF ;
6. Assurer la couverture du territoire ;
7. Prendre des risques en finançant des micro-entreprises dans le secteur de l'agriculture et autres domaines rentables ;
8. Améliorer la Centrale d'échange pour anticiper sur le risque de croissance des impayés ;
9. Mettre en place un Comité National de la micro finance ;
10. Accompagner la vulgarisation du document de la politique nationale de la micro finance.

3.6.2.9. Contribution de la micro finance au développement socialement durable.

➤ ***L'épargne tontine comme vecteur de croissance de l'économie locale ou endogène***

Grâce à l'informel, les banques disposent d'une clientèle stratégique constituée des tontiniers ambulants qui déposent chaque jour des avoirs importants, fruits de la collecte de l'épargne endogène. Cette fréquence régulière de dépôt, fait des tontiniers des partenaires privilégiés des banques de la place. Ainsi, ils drainent une masse monétaire très importante. Malheureusement, ils font partie des catégories d'acteurs économiques les mal structurées.

La contribution de l'épargne tontine à la croissance d'une économie locale passe indubitablement par une dynamisation du secteur nécessaire pour la création d'une valeur ajoutée au produit. Pour dynamiser des conditions s'imposent à savoir :

- La création d'une institution nouvelle de tontine populaire, si les tontiniers arrivent à s'organiser en association afin de mettre en place ladite institution financière.
- La mise en place d'un système moderne de gestion informatisée de la base des données ;
- L'amélioration des capacités en gestion des acteurs ;
- L'amélioration des méthodes de travail.

3.6.3. Analyse de la Rentabilité des activités

L'activité d'épargne et de crédit est la principale source de financement des activités de la CMMB.

Pour assurer pleinement son auto financement, la CMMB a mis sur le marché plusieurs produits financiers notamment : les produits d'épargne et les produits de prêts ou de crédits.

Les activités d'épargne permettent à la clientèle de bénéficier de quatre (04) offres de produits à savoir :

- ① L'épargne libre qui se fait par l'ouverture d'un « Compte Epargne sur Livret » (CEL) qui permet au client de bénéficier des intérêts de 4% calculés sur un minimum d'avoir de 100.000Fcfa.
- ② l'épargne préalable qui donne accès au crédit. Grâce à l'ouverture par le client d'un « Compte Epargne Orientée » (CEO).
- ③ l'épargne quotidienne qui n'est autre que la tontine formelle se fait sur la base du « Compte Epargne Quotidienne » (CEQ) ouvert pour un cycle de 31 jours.
- ④ Le Dépôt à Terme (DAT) permet l'ouverture d'un « compte d'épargne bloquée » (CEB) sur la base des modalités bien définies.

Quant aux activités de crédits, le client a la possibilité d'accéder à six (06) produits notamment :

- ❶ L'avance de caisse ou « crédit tontine » se fait sur la base d'un compte d'épargne quotidienne.
- ❷ Le Crédit d'exploitation [100.000Fcfa maxi], accordé sur un taux d'intérêt de 2% le mois, remboursable en 12 mois. .
- ❸ Le Crédit outil [100.000Fcfa maxi], accordé pour un taux d'intérêt de 2% le mois, remboursable en 12 mois.
- ❹ Le Crédit d'urgence [200.000Fcfa maxi], accordé pour un taux d'intérêt de 2% le mois, remboursable en 6 mois.
- ❺ Le Crédit scolaire [200.000Fcfa maxi], accordé pour un taux d'intérêt de 2% le mois, remboursable en 6 mois.
- ❻ Le Crédit d'investissement [500.000Fcfa maxi], accordé pour un taux d'intérêt de 1,25% le mois, remboursable en 18 mois.

La lecture de certains ratios calculés pour l'exercice comptable écoulé, au 31/12/2010 permettent de porter des analyses à deux niveaux : (i)- Par rapport à l'ensemble des activités de l'organisation ; (ii)- Par rapport à l'activité d'épargne tontine.

3.6.4. Rentabilité des activités d'épargnes et de crédits

Il ne s'agit pas pour nous de se vexer dans une analyse financière, ni comptable ; mais plutôt de se servir de certains indicateurs pour conduire une analyse sur le fonctionnement organisationnel de la CMMB. Le tableau n°15, référencié dans la liste des tableaux en annexe, présente la formule, le résultat et la norme de quelques ratios²⁷ utilisés dans l'approche analytique de la rentabilité.

En effet, les indicateurs utilisés concernent l'exercice comptable 2008-2009 pour lequel les activités sont exécutées sur fonds propres. Les versions développées de la Situation Patrimoniale et de l'Etat de Formation du Résultat présentées dans

²⁷ Source CMMB : Extrait de l'Etat de détermination des Ratios et des Indicateurs de Performance.

L'Annexe n°5 a&b, fournissent quelques éléments de base nécessaires pour le calcul de ces ratios.

Au 31/12/2009 le bilan des activités d'épargne et de crédit menées par la CMMB montre un excédent de 19. 811. 652 F.cfa et une marge bénéficiaire assez confortable de 167,201% par rapport à la norme qui prévoit un taux supérieur à 20%.

L'évolution des activités montre une tendance à la hausse du montant moyen de l'épargne par épargnant de 122.713.588 F.cfa ; une hausse du montant moyen de crédits décaissés de 387. 438. 943 F.cfa ; et une hausse de l'encours moyen des crédits par emprunteurs -154 022, 379 ; de sorte que la demande est supérieure à l'offre de crédits.

Cette tendance traduit dans les faits, une faible capacité de l'organisation à satisfaire toutes les sollicitations en crédits de la part des épargnants. Puisque l'encours moyen des crédits par emprunteurs est négatif, la part des emprunteurs dans le volume total de crédits décaissés est très faible.

Sur le plan de l'efficacité et de la productivité, l'observation des ratios montre que : La Productivité des Agents de Crédit est très élevée. Un agent de crédits a sous contrôle 8687,500 emprunteurs avec la possibilité d'avoir un emprunteur pour deux crédits au maximum.

Les charges du personnel sont maîtrisées avec une minimisation des coûts de gestion y afférents.

Les Charges D'exploitation liées aux activités de crédit sont dans une mesure acceptable pour assurer une rentabilité de cette fonction. Ce qui suppose que les coûts de transaction (charges de personnel et charges administratives) sont maintenus dans une limite raisonnable de rentabilité économique.

Sur le plan de la rentabilité, la CMMB dispose de fonds propres lui permettant d'assurer la rentabilité des ses activités puisque pour l'exercice considéré, la part du montant moyen des Fonds Propre dans le résultat net d'exploitation hors subventions (RNE) est largement supérieure et avoisine le taux de 278,444%. Mais, sa capacité à utiliser ses actifs pour produire / générer un rendement est très faible soit -143,115 % au 31/12/2009.

Par conséquent, on pourrait conclure que la réelle difficulté de la CMMB réside dans sa faible capacité à rendre plus productif ses actifs.

Sur le plan de la pérennité de la structure, la première difficulté qui s'affiche est que la CMMB n'arrive pas à couvrir ses coûts avec ses produits d'exploitation. Elle affiche donc une autosuffisance opérationnelle très faible de l'ordre de -1048,313 ; contrairement à la norme qui devait être de l'ordre supérieur à 130%.

En sommes, il se dégage de l'analyse de la rentabilité des activités d'épargne et de crédit de la CMMB ce qui suit :

1. Une Gestion comptable respectueuse du profit et caractérisé par : (i)- la réalisation d'un résultat excédentaire et d'une marge bénéficiaire ; (ii)- une maîtrise des charges du personnel.
2. Une demande supérieure à l'offre de crédits disponible.
3. Une insuffisance du nombre des agents de crédits pour assurer de façon efficiente la prise en charge des emprunteurs.
4. Une faible capacité de la CMMB à rendre productif ses actifs, malgré l'importance de ses fonds propres investis dans les activités.
5. La CMMB n'arrive pas à couvrir ses coûts avec ses produits d'exploitation.

3.6.5. Rentabilité des activités d'épargne quotidienne ou de tontine

La CMMB, à l'instar des autres structures et organisations, déploie sur le terrain des agents collecteurs qui sont chargés d'assurer l'intermédiation financière de proximité pour se faire des clients. Cette activité d'intermédiation financière représente un coût d'investissement pour la gestion. Il s'agit des coûts d'investissement ex ante et des coûts post ante.

3.6.5.1. Coûts d'investissement ex ante

Le tableau n°16 suivant nous dresse, pour le cas de la CMMB, un point exhaustif des coûts d'investissement et de gestion de l'activité d'épargne tontine.

Tableau n°16 : Grille des coûts ex ante investis dans la gestion d'une activité d'épargne Tontine

Coûts de transaction ex ante					
Rubriques des charges	Charges	Coûts annuels	Coûts mensuels	Total	Observations
Personnel / Collecteurs	Salaire de base	600 000	50 000	50 000	coût fixe mensuel
Préventions / Risques	Casque + imperméables	25 000	2 000	2 000	coût fixe annuel
	Police annuelle	250 000	21 000	21 000	coût fixe annuel
Déplacements	entretien	300000	25 000	25 000	coût fixe mensuel
	Carburant				coût fixe mensuel
	Amortissement moto				coût fixe mensuel
Primes	communication	60 000	5 000	5 000	coût fixe mensuel
	Motivations				coût variable mensuel
Total des coûts fixes ex ante		1235000	103000	103000	
Total coûts d'entretien ex ante d'un Agent Collecteur					

En effet, les frais de gestion de cette activité de tontine équivalent à un (01) jour de mise par

Client et par mois qui revient à la CMMB. Alors, pour que ces frais collectés arrivent à couvrir les charges de l'intermédiation financière, il faut pouvoir trouver une bonne stratégie

et mettre également en place une organisation rentable et pérenne.

Ainsi, deux paramètres vont servir d'indicateurs de rentabilité de l'activité à travers la détermination des paramètres suivants : *(i)*- Les frais mensuel de gestion de l'activité, par Agent collecteur, fixés à 200 000 F.cfa ; *(ii)*-Le coût d'entretien mensuel d'un Agent collecteur plafonné à 150 000 F.cfa.

Si le premier est fixé à 200 000 F.cfa, c'est pour couvrir les coûts d'entretien mensuels d'un Agent collecteur. Les charges de fonctionnement de ce dernier, dans le cadre de son activité, reviennent en moyenne pour l'entreprise à 150 000 F.cfa.

Le second, relatif au calcul du coût d'entretien mensuel d'un Agent collecteur, est défini sur la base des données du tableau n°16 ci-dessus.

La prime de motivations est la seule variable qui reste à préciser et agir sensiblement sur les coûts d'entretien d'un agent sur le terrain.

Lorsque la commission de la CMMB dépasse la norme retenue des 250 000 F.cfa, le bénéfice d'une prime de motivation est donc systématique.

La base de calcul de cette prime est surtout fonction du nombre de nouveaux clients obtenus au cours d'un (01) mois.

1 Formule de calcul de la prime de motivation à la CMMB :

$$P_M = [50 \times N - 25 \times P] + [10 \times C / 100]$$

PM : Prime de motivation

N : Nombre de Clients Nouveaux enregistrés dans le mois

P : Nombre de Clients perdus dans le mois

C : Commissions IMF

Cette prime évolue en fonction de la variation du nombre des clients. Cette variation est une part additive à la prime de base de 25 000 F.cfa représentée par les 10% de la Commission mensuelle (250 000 F.cfa).

Pour obtenir 50 000 F.cfa de prime avec Zéro clients perdus, un agent doit avoir dans son portefeuille 500 Clients fidèles.

Application :

$$P_M = [50 \times 500 - 25 \times 0] + [10 \times C / 100] = [25 000] + [10 \times 250 000 / 100] = 50 000 \text{ F.cfa}$$

PM : Prime de motivation

N : 500

P : 0

C : 250 000 F.cfa

3.6.5.2. Coûts d'investissement post ante

Les coûts de transaction ex post correspondent aux coûts d'administration de surveillance et de contrôle mis en place pour assurer le respect des clauses

contractuelles, pour couvrir les différents aléas survenant dans l'exécution des contrats et éventuellement pour leur renégociation.

Dans le cas de la pratique de tontine quotidienne à la CMMB, les coûts de transaction ex post ne sont pas détaillés de façon exhaustive par une comptabilité appropriée ; mais plutôt sont estimés et pris en compte par une marge financière incorporée aux frais mensuels de gestion fixés à 200 000 F.cfa dont environ 150 000 F.cfa de coût d'entretien de l'agent collecteur. Ce qui ne reflète pas les vraies charges financières de ladite activité d'autant plus que les charges communes à toutes les activités de l'organisation ne sont pas redistribuées par centre de responsabilité ou centre d'activités. Le tableau n°17 ci-après illustre la réalité des postes de coûts qui sont non définis par absence de différenciation des charges par centre d'activités, de coûts ou d'investissements.

Tableau n°17 : Grille indicative des coûts post ante investis dans la gestion d'une Activité d'épargne tontine

Coûts de transaction post - ante					
<i>Rubriques des charges</i>	<i>Charges</i>	<i>Coûts annuels</i>	<i>Coûts mensuels</i>	<i>Total</i>	<i>Observations</i>
Charges du Personnel administratif	Formation	ND	ND	ND	Charges incluses dans les charges communes
	Charges sociales/ CNSS	ND	ND	ND	Charges incluses dans les charges communes
Charges du Personnel / Agents Collecteurs	Formation	ND	ND	ND	Charges incluses dans les charges communes
	Charges sociales/ CNSS	ND	ND	ND	Charges incluses dans les charges communes
Charges administratives	Matériel et équipements de bureau	ND	ND	ND	Charges incluses dans les charges communes
	Fourniture de bureau	ND	ND	ND	Charges incluses dans les charges communes
	Communiqués Annonces et Publicités	ND	ND	ND	Charges incluses dans les charges communes

	Boîtes archive	<i>ND</i>	<i>ND</i>	<i>ND</i>	Charges incluses dans les charges communes
	Tampon / cachet	<i>ND</i>	<i>ND</i>	<i>ND</i>	Charges incluses dans les charges communes
	Cahier de dépôt et retrait	<i>ND</i>	<i>ND</i>	<i>ND</i>	Charges incluses dans les charges communes
	Impressions / cartes et carnets	<i>ND</i>	<i>ND</i>	<i>ND</i>	Charges incluses dans les charges communes
	Autres à préciser	<i>ND</i>	<i>ND</i>	<i>ND</i>	Charges incluses dans les charges communes
Total des coûts post- ante		<i>ND</i>	<i>ND</i>	<i>ND</i>	

Légende : *ND* : Non Définies

IV. PRESENTATION DES RESULTATS

Ce chapitre nous dresse les principaux résultats auxquels la présente étude a abouti par rapport aux préoccupations exprimées dans la problématique de la recherche. C'est également l'instant de validation des connaissances produites, ainsi que celle de la position épistémologique empruntée au regard des théories et résultats atteints. La validation des connaissances produites permet d'infirmer ou de confirmer les hypothèses émises en début de recherche. Enfin, la validation épistémologique permet de mettre en relief les contributions aux résultats atteints de la position épistémologique et des théories développées

4.1. Discussion des résultats

Les principales tendances obtenues de l'analyse de contenu nous permettent d'établir des relations causales d'impacts en vue d'expliquer ou d'apporter des réponses aux questionnements de la problématique posée, aux hypothèses émises, et enfin, de dégager les propositions de solutions trouvées pour atteindre l'objectif fixé dans le cadre de cette étude.

4.2. Résultats aux questionnements de la problématique

Quelles sont les conditions habituelles d'accès aux crédits auprès des institutions financières ? Lesquelles conditions expliqueraient d'une part, la réticence de la clientèle épargnant de la petite épargne tontine vis-à-vis des crédits, entraînant ainsi le faible taux de pénétration des IMF, et expliqueraient d'autre part, l'influence directe des contingences du marché, en l'occurrence, sur le comportement de la clientèle face aux produits d'épargne tontine des secteurs formels et non formels.

Dans le système formel en général, l'accès aux crédits respectent une procédure établie faisant foi de conditions *sine qua non* à remplir avant tout bénéfice de crédit à savoir :

1. L'ouverture d'un compte, les frais d'ouverture sont variables selon les structures ; de même que le taux d'intérêt applicable à l'épargne (11.000Fcfa ouverture de compte et 4% d'intérêt l'an / cas de la CMMB) ;
2. L'adhésion du demandeur à l'organisation, les droits pour l'adhésion sont variables aussi selon les structures (6.000Fcfa / CMMB) ;
3. La fourniture de photos d'identité, variables également selon les structures (3photos /CMMB) ; et enfin,
4. La présentation d'une pièce d'identité ;
5. La constitution des garanties matérielles et/ou financières ; et,
6. La proposition d'un avaliseur en cas d'insuffisance de garanties.

Au vue de ces conditions procédurales d'accès aux crédits, il n'est toujours pas aisé pour tous demandeurs de crédits de surmonter les difficultés liées aux critères d'accès à ces crédits.

Raisonnement, cela ne devrait pas, en aucune manière, poser de problèmes véritables au regard de la mission traditionnelle assignée aux Institutions de la Micro Finance, toutes catégories confondues.

En réalité, et conformément à leur mission, les IMF sont nées pour offrir des services financiers à des catégories de couches sociales exclues des services financiers classiques.

Malheureusement, qu'observe-t-on ? Plutôt que, les IMF s'écartent, elles aussi, de leur mission première qui consiste à faciliter l'accès des couches marginalisées aux services financiers à moindre coût. Cela pourrait aussi trouver une justification dans la vision managériale de ces organisations de micro finance qui sous-tend une logique de rentabilité financière des activités de l'entreprise.

Avant d'y revenir aux fondements de la rationalité managériale de l'entreprise, il importe de présenter les résultats obtenus sur la clientèle qui s'adonne aux pratiques de l'épargne et de crédit et plus spécifiquement à celle de la tontine.

D'une part, le profil de la clientèle, consommatrice des produits de la micro finance, est surtout composé d'acteurs économiques à revenu modeste, se donnant à des activités professionnelles relevant en grande partie du secteur de l'informel ou « du non formel ». Il s'agit notamment des activités relevant des corps de métiers suivants : mécaniciens, vulgarisateurs, conducteurs de taxi-moto, menuisiers, électriciens, ouvriers du secteur BTP, etc. En d'autre terme, il s'agit d'artisans, des commerçants, des transporteurs, et de tous ceux qui ont un petit métier ou une activité économique.

D'autre part, la population de cette clientèle « active » est majoritairement représentée par la gente féminine dont l'occupation économique dominante est le petit commerce "d'achat - vente" dont le capital, très réduit, varie entre 5000 et 10.000Fcfa. La tendance du profil dominant des couches sociales au sein de cette clientèle est composée surtout de celles dont les mises journalières sont comprises entre 200Fcfa et 1000Fcfa. Cette catégorie socio économique de la clientèle représente la proportion la plus élevée qui est d'environ 59,52% de notre échantillon d'enquête. Elle est suivie de loin et respectivement des autres catégories socio économiques de la clientèle dont le pouvoir de mise journalière est comprise entre 1500Fcfa et 3000Fcfa avec 30% de proportion ; entre 3500Fcfa et 5000Fcfa avec 9,52% de proportion ; et enfin, entre 6000Fcfa et 10.000Fcfa avec 7,14% de proportion de cette clientèle.

Considérant, le profil des catégories sociales appartenant donc à cette clientèle potentielle des produits de la micro finance ; Tenant compte des considérations socio économiques d'une part et des considérations se rapportant au niveau de revenu et au niveau des mises journalières d'autre part ; il découle cependant que la grande masse de cette clientèle est loin de répondre à ces critères d'accès aux crédits. Ce qui explique en retour le développement de la pratique de l'épargne tontine qui paraît moins contraignant, comparativement à l'approche formelle. Ainsi, le système formel a du mal à s'écarter du formalisme procédural qui alourdi la démarche en la rendant moins accessible.

De même, ces considérations socio économiques, celles du niveau de revenu et du niveau des mises journalières nous permettent enfin de comprendre les contenus que véhiculent la perception du pauvre et de son accès au crédit suite à l'analyse de contenu des données qualitatives collectées auprès des parties prenantes.

Le concept de la pauvreté revêt trois(03) connotations qui s'entretiennent dans une relation évolutive de bien être au sein de la société.

- La première dimension de la pauvreté, la plus partagée, est plutôt économique et concerne : « *celui qui manque du minimum Social et n'arrive plus ou pas à satisfaire ses cinq (05) besoins fondamentaux de l'homme* ».
- La seconde dimension étant beaucoup plus sociologique, car elle se rapporte à la promotion sociale à laquelle aspire tout un chacun des êtres humains dans un élan de compétitivité. Ce que fait penser à l'idée que : « *tout le monde est pauvre* ».
- Et enfin, la troisième vision ou dimension de la pauvreté est celle relative à la réalisation de soi et de ses projets dans la Société et qui concoure également à une promotion sociale. De cette dimension découle l'idée que le pauvre serait : « *Celui qui manque de conditions de réussite ou bien de conditions pour la réussite de ses projets* ».

Si la tendance dominante perçoit le pauvre comme étant « celui qui manque du minimum Social et n'arrive plus ou pas à satisfaire ses cinq (05) besoins fondamentaux de l'homme » ; il va de soi que ce dernier ne puisse disposer également de quoi se payer des frais de dossier pour une demande de crédit.

L'analyse de contenu réalisée sur les conditions d'accès du pauvre au crédit révèle qu'on ne saurait lui prêter. Pour la simple raison que :

- ▀ ***Les conditions de prêt pour le pauvre sont telles que les pauvres sont souvent écartés. On ne peut pas faire de prêt à quelqu'un qui n'a rien; qui n'a pas un plan; qui n'a pas une stratégie ».***
- ▀ ***«Parce que le pauvre n'a pas de garantie et n'est pas en mesure de remplir les conditions de prêt des IMF »²⁸.***

Toutefois, la tendance largement partagée est celle selon laquelle on peut prêter au pauvre, mais sous réserve que :

- ▀ ***« Le pauvre ait la volonté et la capacité d'entreprendre ».***
- ▀ ***« Le pauvre bénéficie d'une caution solidaire comme garantie ».***
- ▀ ***« Le pauvre ait une activité pouvant lui permettre de rembourser ».***
- ▀ ***« Le pauvre ait un plan d'affaire ou un projet à financer avec possibilité de suivi »²⁹.***

Tout ceci démontre assez bien qu'il existe un environnement sociologique qui codifie et oriente le comportement du client, dans le sens de l'accès au crédit, en fonction de ses conditions de vie et de son pouvoir d'achat et de son revenu.

Autrement dit, les contingences du marché influencent directement le comportement de la clientèle face aux propositions de produits financiers d'épargne tontine faites par les deux secteurs formels et non formels.

Ainsi, le réflexe du client en quête de satisfaction de ses besoins essentiels pousse ce dernier à opérer un choix de comportement face aux facilités des offres sur le terrain.

²⁸ Extraits du Verbatim sur les Raisons explicatives des difficultés d'accès du pauvre au crédit

²⁹ Extraits du Verbatim sur les Raisons explicatives des difficultés d'accès du pauvre au crédit

A cet effet, la pratique de l'épargne tontine offre des possibilités d'avance sur tontine (cas du système non formel) ou offre des possibilités d'accès au crédit (cas du système formel).

C'est en cela que la pratique de la tontine, dans un contexte sociologique, présente des avantages par rapport aux activités courantes d'épargne et de crédit.

L'analyse des motivations du choix de la forme de tontine, révèle la prédominance de la tendance à la recherche des avances sur tontine ; qui serait la raison primordiale du choix de cette pratique. Ce comportement s'inscrit plutôt dans une logique pragmatique de recherche de solutions aux difficultés d'accès aux crédits du système formel.

Dans ce contexte sociologique où le secteur non formel prend le pas sur le secteur formel, la pratique de la tontine présente des avantages spécifiques ; de sorte que, le client est conscient et libre de choisir pour l'une ou l'autre des pratiques ou encore pour les deux formes tout en mesurant les risques auxquels il se trouverait exposé.

La pratique de la tontine est bien un moyen pour accéder à des crédits :

- Directement par anticipation sur l'épargne (cas des avances sur tontine) ;
- Indirectement par l'ouverture d'un compte courant épargne donnant ainsi accès aux crédits.

Aussi bien dans le secteur formel que dans le secteur non formel, la pratique donne accès au crédit mais avec beaucoup plus de facilité dans le secteur non formel que dans celui dit formel.

Ainsi, dans le secteur non formel, « *Quand le client est dans plusieurs mises journalières, il peut recourir à plusieurs avoirs anticipés. Tu peux demander une avance sur ce que tu as cotisé auprès du tontinier et l'obtenir aussitôt* »³⁰

Dans l'informel, la pratique de la tontine devient une Stratégie d'investissement et de promotion sociale pour le client épargnant.

³⁰ Avantages liés à l'épargne tontine informelle

Par contre, dans le secteur formel, le recours à cette pratique facilite non seulement, la constitution de Fonds de réserve pour des dépenses urgentes et imprévues, de nature professionnelle et sociale ; mais également, la Stratégie d'investissement et de promotion sociale.

Au regard de ces avantages, il convient de noter que les limites de l'accès aux crédits et la réticence de la clientèle à l'égard des crédits formels des IMF dépendent d'une part de la rigidité des critères d'octroi au niveau du secteur formel et d'autre part, dépendent de la facilité d'accès aux avances sur tontine par substitution aux crédits formels.

De toute façon, le mécanisme d'octroi des crédits formels (annuels) fonctionne encore pour une catégorie restreinte de la clientèle dont le revenu permet l'ouverture d'un compte ordinaire / courant d'épargne pour le crédit ou la constitution d'une épargne préalable.

Cependant, la grande masse reste encore attachée à la pratique de l'épargne tontine sous ses deux formes (formelle et non formelle) avec une propension vers la formelle.

Cette tendance en faveur du formel est apparue avec le besoin de sécurisation de l'épargne endogène que représente l'épargne issue de la pratique de la tontine.

Par conséquent, la recherche de sécurisation de l'épargne endogène a largement contribué au développement des activités d'épargne tontine des IMF.

Ainsi, l'institutionnalisation /formalisation de la pratique de la tontine permettrait aux acteurs du secteur de la micro finance de contribuer non seulement à la croissance d'une économie locale, mais aussi à un développement humain, social et durable.

4.3. Validation des connaissances produites

La validation des connaissances produites nous amène à infirmer ou à confirmer nos hypothèses émises en début de recherche.

Toutefois, il convient de noter que les limites de l'accès aux crédits et la réticence de la clientèle à l'égard des crédits formels des IMF dépendent d'une part de la rigidité des critères d'octroi au niveau du secteur formel et d'autre part, dépendent de la facilité d'accès aux avances sur tontine par substitution aux crédits formels.

Mais, si cela est ainsi établi au vue des résultats obtenus, on pourrait donc aisément :

- ① Infirmer que le produit «Épargne tontine» offert par les IMF à la clientèle manque de la valeur ajoutée différentielle et compétitive à ce qui se fait dans le secteur financier informel ou non formel. Mais plutôt que ce produit «Épargne tontine» paraît plus sécurisant et protège contre la perte de l'épargne endogène en cas de vols ou de disparition des tontiniers.
- ② Infirmer que l'épargne tontine pratiquée en l'état par les IMF, et la CMMB en particulier, risque à long terme de connaître une léthargie sous l'effet conjugué de la concurrence et de l'absence de compétitivité du produit sur le marché financier local.
- ③ Confirmer que l'informel développe des stratégies de survie au regard de la concurrence financière du secteur formel face à l'activité de l'épargne tontine.
- ④ Confirmer également que le produit «Épargne tontine» n'est rentable que si le nombre d'adhérent est suffisamment important pour supporter les coûts de transaction liés à cette activité.

4.4. Validation de la Position épistémologique au regard des théories développées et des résultats trouvés

Le recours à la théorie des parties prenantes au démarrage de l'étude a surtout servi à la construction d'un échantillon représentatif des parties prenantes afin de tenir compte de leurs opinions respectives sur les préoccupations de la recherche. Ainsi, huit (08) catégories de « groupe cible » sont identifiées à partir des systèmes formel

et non formel pour servir de base représentative des parties prenantes aux collectes des données.

Au-delà des dimensions monétaires et non monétaires de la pauvreté, l'étude a pu mettre en relief les tendances d'opinions des parties prenantes sur les diverses connotations de la pauvreté.

Connotations qui permettent de dire que l'accessibilité au service financier des différentes catégories sociales de la population est bien conditionnée par la capacité de solvabilité de ces derniers qui, en réalité, sont perçues à travers leur condition humaine. Ainsi, le pauvre, tel que perçu et défini comme « celui qui manque du minimum social » ou comme « Celui qui manque de conditions financières pour faire aboutir ses projets » ; ne peut vraiment pas accéder aux services financiers de la micro finance ; même s'il se constituait en groupe pour bénéficier du crédit solidaire.

Si le crédit solidaire est une innovation qui a permis à la micro finance, en Bangladesh, de décoller et d'évoluer vers la naissance de la Grameen Bank sous l'initiative du Dr. Muhammad Yunus ; au Bénin, par contre il a du plomb dans l'aile. Parce que l'initiative collective n'est souvent pas bien étudiée non seulement par défaut de services non financiers opérationnels ; mais aussi, par la faiblesse du Dispositif de suivi et de contrôle des crédits.

Le développement de la tontine formelle est à la fois une démarche vers la sécurisation de l'épargne endogène et aussi une alternative aux difficultés d'accès aux crédits formels. L'institutionnalisation de la pratique et l'intégration des tontines dans un creuset plus large sont de nouvelles voies novatrice pour l'émergence de la micro finance vers un développement humain et socialement durable.

L'institutionnalisation de la pratique et l'intégration des tontines sont des conditions nécessaires à une innovation endogène d'un projet de sécurité sociale des pauvres axée sur leur propre épargne endogène que représente la tontine quotidienne.

Un tel projet pourrait à terme permettre : (i)- le renforcement des capacités économiques, financières, sociales, humaines des demandeurs ; et, (ii)- l'équité d'accès aux services financiers.

L'application des principes de la théorie des coûts de transaction a permis de relever des insuffisances dans la détermination de la rentabilité de l'activité d'épargne tontine, au regard des postulats de la théorie néo classique.

Le management de la CMMB dans une perspective néo classique nécessite :

1. Le choix en faveur d'une comptabilité d'activités associée à la gestion de l'organisation par les activités. Ainsi, l'activité d'épargne tontine pourrait faire l'objet d'un nouveau centre de responsabilité ayant une comptabilité distincte de celle des autres centres de responsabilité ; de sorte qu'il est moins de charges communes à partager en les différents centres de responsabilité ou pôle d'activités.
2. La création et la tenue d'une comptabilité des coûts / charges par départements ou par centres de responsabilité / pôles d'activités. Ce qui permettrait de mieux gérer les charges communes liées au management de toute l'organisation. De même, Cela suppose la conception des nouveaux outils d'évaluation / estimation de ces charges communes, et le choix d'un mode d'imputation des coûts / frais généraux.
Ainsi, partant de l'approche département (considéré comme centre de responsabilité /activités) comme unité d'imputation, il revient trouver une base d'imputation de ces coûts généraux³¹.
3. La décentralisation des responsabilités et des décisions. En effet, revoir la structuration de l'organigramme de la CMMB qui ne met pas en relief le centre d'activités relatif à l'épargne tontine.
4. La direction par objectifs avec l'utilisation d'outils de planification stratégique axée sur les résultats. Celles-ci est soutenue par une planification opérationnelle des activités et par un tableau de bord.

³¹ Microsave Africa, in, *Calculer le coût et le prix des services financiers. Un outil pour les IMF*, Version 4 ; a développé une approche à cet effet qui peut servir de référence pour l'identification, la quantification des bases d'imputation ; de même que pour le choix des unités.

5. Le contrôle par analyse des écarts pour suivre le poids de chaque centre de responsabilité /activités dans le volume des investissements et la part de chacun dans la formation de la marge bénéficiaire.
6. La motivation par la compétitivité.

CONCLUSIONS ET ENSEIGNEMENTS

▣ Apports et enseignements

Le développement de la micro finance a connu un bond qualitatif par l'innovation de la formule de crédit solidaire afin de permettre aux pauvres des pauvres d'avoir aussi la chance de bénéficier de crédits.

Dès lors, cette technique de prêt à responsabilité conjointe est entrée dans les pratiques de la micro finance et est également pratiquée par les IMF de la place.

Mais cette innovation n'a pas connu un engouement comme il se doit aux regards des habitudes et pratiques endogènes qui privilégie le développement d'une autre stratégie de prêts qui tirent ses forces de la pratique de l'épargne tontine endogène, au détriment du système de crédits solidaires. Ce dernier, le crédit solidaire, étant considéré comme un « second produit » alternatif pour accéder aux crédits du secteur formel.

Par conséquent, l'expérience de la formule du crédit solidaire à côté de la stratégie de mobilisation des prêts par l'approche de l'épargne tontine, conduit progressivement à une innovation à deux niveaux à savoir :

- L'institutionnalisation de la pratique de tontine et de l'intégration des tontines, et ;
- La création du projet de sécurité sociale des pauvres axée sur leur propre épargne endogène (la tontine).

Comme enseignement, l'application des principes de la théorie des coûts de transaction à l'expérience de la CMMB a permis de :

- Mettre en évidence ce qui se fait en termes d'évaluation des coûts de transactions ;
- Découvrir ce qui reste à faire pour combler les insuffisances d'estimation ; et,
- Faire des propositions en vue d'améliorer la méthode d'évaluation des couts post ante d'investissement dans les activités d'épargne tontine à la CMMB.

Toutefois, l'approche qualitative a donc largement dominée la démarche constructiviste empruntée pour construire les tendances d'opinions et de perceptions de la clientèle et des parties prenantes notamment sur :

- Les motivations du choix en faveur de l'une ou l'autre des pratiques de tontine ;
- Les modalités et contingences qui affectent l'accès aux crédits ;
- La nature de l'offre et de la demande du marché du crédit et le rôle de l'épargne tontine dans l'accès aux crédits ;
- Les avantages comparés des deux formes de pratiques.

De même, qu'on pourra déduire des postulats de l'étude que :

L'épargne tontine formelle offre plus de garantie de sécurisation pour l'épargne endogène que dans le secteur non formel de la tontine.

Les conditions d'accès aux crédits favorisent le développement de stratégies alternatives d'effet multiplicateur de crédits grâce à la pratique mixte (formelle et non formelle) de l'épargne tontine.

La valeur ajoutée du produit viendrait de l'institutionnalisation de la pratique à l'échelle nationale pour drainer, dans un formalisme institutionnel, un nombre suffisamment grand d'adhérents.

▣ Limites et perspectives

○ Les limites de la recherche :

La ville de Cotonou a été le seul cadre d'application de la recherche. Par conséquent, les résultats issus de cette recherche sont restrictifs au champ d'application de cette recherche. Par rapport aux tendances obtenues, il ne s'agit que de la perception ou de l'appréciation d'une partie de la clientèle, d'une partie des parties prenantes. Ces

opinions, perceptions ou appréciations sont elles mêmes susceptibles d'être influencées par les réalités des localités objets de champ d'application de l'étude.

○ Les perspectives :

↳ La sécurité sociale à partir de l'épargne tontine est-elle réalisable ?

La sécurité sociale est à la fois un système mais aussi un mécanisme de dans lequel ce sont les gens eux-mêmes qui cotisent pour assurer leur sécurité.

La sécurité sociale proposée à la clientèle de l'épargne tontine est faisable. Pourvu que la chose soit bien étudiée et qu'on ne tombe pas dans le scandale ICC. Par conséquent, ce projet de sécurité sociale sera le bienvenu si des dispositions sont prises pour que les membres ne soient pas escroqués.

Le projet de sécurité sociale sera destiné aux personnes appartenant à un corps de métier exclu des autres systèmes de sécurité sociale des secteurs publique et privé. Il s'agit des corps de métier relevant du secteur de l'artisanat, du commerce, du transport, de la culture, de la production agricole, de la transformation agro alimentaire, etc.

Certaines expériences portant sur la mutuelle de santé méritent d'être capitalisées dans une perspective dynamique d'évolution.

A titre d'exemple, les expériences de Planet Finance, de PADME tout comme des autres structures non identifiées (même si cela ne fonctionnaient pas parfaitement), peuvent servir de référence en la matière pour être repensées autrement et faire l'objet d'études prospectives.

Le fonds national de retraite est actuellement en situation déficitaire ; parce que les cotisations ne suffisent pas et c'est à l'Etat qu'il revient de subventionner l'écart de ce déficit.

Face à ce contexte, l'enjeu est donc de taille pour éviter à l'avenir à ce projet une telle situation que l'Etat ne saurait maîtriser. Afin de garantir une réussite dudit projet, deux conditions sont envisagées à savoir :

1. Sensibiliser toutes les parties prenantes dudit projet. Le groupe des tontiniers représente un maillon clé du système. Ils sont également

importants dans le mécanisme de fonctionnement du système de sécurité sociale. Par conséquent, Il importe de communiquer beaucoup avec les acteurs de ce secteur informel pour les amener à comprendre qu'ils ont leur intérêt à travailler, à organiser leur devenir vers l'avenir social à travers ce système de sécurité sociale.

2. Réaliser une étude prospective.

↳ axes à approfondir dans la thèse

Quatre axes thématiques ont été identifiés et retenus pour servir de base à la réflexion.

Axe n°1 : Réalisation d'une étude sur la pertinence du projet en partant de

L'observation du milieu et en répondant aux questions suivantes:

- a. Quelles sont les habitudes des gens?
- b. Ce que nous voulons créer n'existe-il pas déjà ailleurs?
- c. Est-ce qu'il n'y a pas la concurrence?

Axe n°2 : Réalisation d'une étude sur la faisabilité d'une mutuelle d'envergure

Nationale d'épargne tontine pour savoir :

- a. Quelle est la demande?
- b. Quelle est l'offre?
- c. En quoi la demande est solvable?
- d. En quoi l'offre pourrait être crédible?
- e. Quelles pourraient être les menaces possibles?
- f. Quels pourraient être les atouts?
- g. Quels pourraient être les opportunités?

Axe n°3 : Organisation d'ateliers de prospective sur la Problématique de la

Formalisation du secteur financier informel.

Le secteur financier informel étant ni structuré ni organisé ; la problématique de sa formalisation suscite plusieurs préoccupations d'ordres structurel et organisationnel.

1. Quelles sont les potentialités d'une structuration voir d'une organisation des acteurs tontiniers de ce secteur?

2. Une telle dynamique évoluant vers l'autonomisation de cette catégorie économique n'aura-t-elle pas d'impact sur la croissance économique des IMF évoluant déjà dans le secteur formel?
3. Ne faudrait-il pas envisager un creuset réunissant tous ces acteurs de sorte que le système ou le mécanisme de sécurité sociale puisse réellement prendre?
4. Quel sera le nouveau cadre réglementaire et légale devant régir cette activité ?
5. Quelles ouvertures, opportunités d'actions et de partenariats possibles s'offrent à ce creuset réunissant tous ces acteurs du secteur de l'épargne par la tontine ?

Axe n°4 : Organisation des Ateliers de prospective sur : « la problématique de la petite Sécurité sociale, mécanisme fonctionnel et système institutionnel d'ancrage Formel ».

En effet, l'organisation et la mise en place d'une sécurité sociale relève des prérogatives de l'Etat. Malheureusement, le retard dans le développement des services sociaux, dans le développement de la technologie appropriée, l'absence d'innovation et d'actions prospectives ne feront que renforcer ce déficit en matière de sécurité sociale et pour finir creuser la précarité des couches sociales les plus vulnérables. Il s'agit des couches à faible revenu exclu des autres formes de sécurité sociale pour ne pas dire la petite sécurité sociale parce que cela concerne tous les corps de métier relevant du secteur de l'artisanat, du commerce, du transport, de la culture, de la production agricole, de la transformation agro alimentaire, etc.

La problématique de la petite sécurité sociale, ouvre la voie à la réflexion sur :

- Les conditions de faisabilité d'une sécurité sociale basée sur l'épargne endogène constituée par la tontine.
- l'institutionnalisation de la petite sécurité sociale au profit de la clientèle épargnant des IMF.
- Les garanties à constituer puisque la sécurité sociale est bien une autre forme d'assurance aussi rentable.

- Le mécanisme de fonctionnement à mettre en place.
- Le logiciel et le progiciel à concevoir à cet effet ainsi que les outils de gestion uniformisés pour l'application du mécanisme de fonctionnement.
- La nature du système institutionnel devant servir de champ d'application au projet.
- Le contenu des prestations à conférer au produit définit comme tel à savoir la Sécurité Sociale Endogène.

↳ **Nécessité de nouvelles pistes d'investigation**

La nécessité de nouvelles pistes d'investigation nous serait imposée par les résultats qui seront issus des études prévues aux Axes n°1 & 2.

Conclusion Générale

Le rôle de la micro finance dans un processus national de lutte contre la pauvreté n'est plus à démontrer. Sa contribution, beaucoup moins quantifiable dans le secteur informel que dans celui du formel, draine une masse financière considérable dont la mobilisation pourrait contribuer à l'essor d'une économie nationale aux ressources endogènes ; si et seulement si, ce secteur non formel était organisé et structuré autour d'un ensemble d'activités économiques.

Le développement de ce secteur informel n'empêche pas tout de même celui du secteur formel sur le même produit que représente l'épargne tontine.

Ainsi, l'épargne tontine est un produit d'avenir pour le secteur formel qui se veut répondre aux besoins socioéconomiques des pauvres parmi les pauvres, d'autant plus que ce produit est le mieux connu et partagé de tous, il est léger dans sa pratique et offre plusieurs possibilités de petits crédits (avances sur tontine et crédits ordinaires) faciles à réaliser, et enfin, il permet de mettre en place une stratégie de multiplication des avances sur tontine dans le système non formel.

Malgré les conditions contraignantes d'exclusion des pauvres aux crédits formels, le besoins de sécurisation de l'épargne endogène concoure au développement des activités des structures et organisations formelles autour de l'épargne tontine.

Devenu un nouveau produit du formel, sa pérennisation passe nécessairement par :

- Une politique managériale de gestion des activités ;
- Une rentabilité des coûts de transaction relatifs aux activités de placement du produit sur le marché et relatifs aux charges de gestion administrative ;
- Une comptabilité appropriée soucieuse de la séparation des charges de gestion commune ;
- Un logiciel approprié et unique pour tous.

Dans une perspective évolutionniste, le mécanisme d'épargne tontine peut contribuer au développement social et humain durable, par la mise en place à long terme d'un projet d'innovation d'un système de sécurité sociale axée sur la

Impacts socio économiques des activités de microcrédits sur la clientèle de la petite épargne tontine : Etude de cas de la Caisse du mouvement Mutualiste Béninois (C.M.M.B).

mobilisation de l'épargne endogène des pauvres exclus du système formel national de sécurité sociale.

Le projet de thèse sur l'« Etude prospective et innovation de modèle pour la sécurité sociale des pauvres basée sur l'épargne endogène de la petite tontine » permettra d'approfondir la réflexion sur les problématiques autour des thématiques suivantes :

- (i)- Pérennisation des petits métiers ;
- (ii)- Formalisation de la Tontine informelle ;
- (iii)- Stratégies de mobilisation de l'épargne endogène
- (iv)- Sécurité Sociale. /.

ANNEXES

Annexe n° 1 : Planning de la recherche

PLANNING DE TRAVAIL														
<i>Tâches / Activités</i>	<i>Durée</i>	<i>Chronogramme</i>											<i>Observations</i>	
		<i>nov.</i>	<i>Déc</i>	<i>Janv</i>	<i>fév.</i>	<i>mars</i>	<i>avril</i>	<i>mai</i>	<i>juin</i>	<i>juil.</i>	<i>août</i>	<i>sept.</i>		<i>oct.</i>
1- Identification d'un thème de recherche / Recherche documentaire.	2													
2- Etat de l'art et enquêtes exploratoires.	5													
3- Définition de la problématique / Hypothèses.	5													
4- Elaboration du design de la recherche (Positionnement épistémologique / Méthodologie).	5													
5- Collecte des données	3													
6- Traitement des données / Analyse et Interprétation des résultats.	1													
7- Rédaction / Relecture	1													

Légende : Missions de validation des étapes par le Tuteur et le collectif des enseignants.

Annexe n° 2 : Récapitulatif des guides d'entretien pour la collecte des données qualitatives

Groupe cible 1 : Clientèle épargnant auprès de la CMMB, des IMF, des ONGs et de la CNE	
<i>Client N°</i> <i>Sexe : M</i> <input type="checkbox"/> <i>F</i> <input type="checkbox"/>	<i>Date</i> <i>Heure : De H à H</i> <i>Nb. Années d'expérience dans l'épargne</i> <input type="checkbox"/> <i>Secteur d'activités :</i>
Thématique	Axes d'investigation
1. Opinion de la clientèle sur la pratique de l'épargne tontine opérée par les structures de micro finance.	a. Pourquoi avez-vous choisi de faire de l'épargne tontine ?
	b. Pourquoi avez-vous porté votre choix précisément sur l'épargne tontine formelle ?
	c. Pour quel type de produits de l'épargne tontine êtes-vous adhérent ?
2. Taux d'intérêt subit par type d'épargne.	a. Quels sont les taux pratiqués et pour quel produit ?
3. Avantages liés à l'épargne tontine formelle.	a. Quels profits tirez-vous du système formel d'épargne tontine ?
	b. A quoi vous sert votre épargne tontine opérée auprès des structures de la micro finance ?
4. Avantages liés à l'épargne tontine informelle.	a. Quels profits tirez-vous du système informel d'épargne tontine ?
	b. A quoi vous sert votre épargne tontine opérée auprès des banquiers ambulants ?
5. Risques liés à l'épargne tontine.	a. Quels sont les risques liés à l'épargne tontine pratiquée par les structures de la micro finance ?
	b. Quels sont les risques liés à l'épargne tontine pratiquée par les banquiers ambulants ?
6. Accès aux prêts	a. Quelles sont les catégories de crédits destinés à la clientèle ?
	b. Quelles sont les conditions à remplir par la clientèle pour accéder aux crédits ?
7. Opinions sur les épargnes tontine pratiquées par les IMF.	a. Quels sont les défis à relever par les IMF pour apporter une valeur ajoutée au produit épargne tontine ?
8. Accès du pauvre au crédit	a. Peut-on prêter au pauvre ?
	b. Le pauvre, c'est qui ?
	c. Le Riche c'est qui ?

Impacts socio économiques des activités de microcrédits sur la clientèle de la petite épargne tontine : Etude de cas de la Caisse du mouvement Mutualiste Béninois (C.M.M.B).

	d. Quelles dispositions faut-il prendre pour accompagner un pauvre ?
9. opinions sur le projet de sécurité sociale	Etes-vous prêts à souscrire pour une épargne tontine destinée à la sécurité sociale ?
10. Pistes de Réflexions sur le projet de thèse	a. La sécurité sociale à partir de l'épargne tontine est-elle réalisable ?
	b. Existe-t-il des dispositions à prendre pour garantir une pérennisation du projet de sécurité sociales qui soit axée sur l'épargne tontine endogène ?
	c. Quelles sont vos recommandations pour une réussite du projet ?
Groupe cible 2 : Personnel Agents de crédits de la CMMB, des autres IMF et ONGs	
N°	Date..... Heure : De H àH
Sexe : M <input type="checkbox"/> F <input type="checkbox"/>	Nb. Années d'expérience dans le métier <input type="text"/>
	Description des principales tâches de l'agent de crédit.....
Thématique	Axes d'investigation
1. Présentation du produit « épargne tontine »	a. Pouvez-vous nous décrire brièvement les spécificités du produit épargne tontine que vous proposez à la clientèle ?
	b. Quelle différence y a-t-il entre votre produit et celui proposé par le Tontinier (banquier ambulant) de la place ?
	c. Quels avantages ou intérêts réservent vos produits pour la clientèle?
	d. Quel est le taux d'intérêt qui est pratiqué sur chaque type de produit épargne tontine ?
2. Présentation de la clientèle	a. Quelle est la portée de vos champs d'actions ?
	b. Peut-on estimer la taille de la clientèle à la date d'aujourd'hui ?
	c. Peut-on reconstituer l'évolution de cette clientèle sur les 3 dernières années ?
	d. Quel est le profil genre de cette clientèle ?
3. Accès aux prêts	a. Quelles sont les catégories de crédits destinés à la clientèle ?
	b. Quelles sont les conditions à remplir par la clientèle

Impacts socio économiques des activités de microcrédits sur la clientèle de la petite épargne tontine : Etude de cas de la Caisse du mouvement Mutualiste Béninois (C.M.M.B).

	pour accéder aux crédits ?
4. Les Difficultés liées aux activités d'épargne tontine.	a. Quelles sont les difficultés liées au marché ?
	b. Quelles sont les difficultés liées au produit ?
	c. Quelles sont les difficultés liées aux conditions de travail ?
5. Facteurs limitant le développement du produit épargne – tontine.	a. Quelles sont vos craintes pour le développement de ce produit par le formel ?
6. Suggestions et pistes de réflexion pour l'amélioration du produit Epargne –Tontine.	a. Quels sont les défis à relever pour permettre au produit de connaître une valeur ajoutée?
7. Accès du pauvre au crédit	a. Peut-on prêter au pauvre?
	b. Le pauvre, c'est qui ?
	c. Quelles dispositions faut-il prendre pour accompagner un pauvre ?
8. opinions sur le projet de sécurité sociale	a. Etes-vous prêts à souscrire pour une épargne tontine destinée à la sécurité sociale ?
	b. Quelles sont les dispositions à prendre pour faire aboutir le projet
	c. Quelles sont vos attentes dudit projet ?
9. Pistes de Réflexions sur le projet de thèse	a. La sécurité sociale à partir de l'épargne tontine est-elle réalisable ?
	b. Existe-t-il des dispositions à prendre pour garantir une pérennisation du projet de sécurité sociales qui soit axée sur l'épargne tontine endogène ?
	c. Quelles sont vos recommandations pour une réussite du projet ?
Groupe cible 3 : Responsables de Réseaux IMF au Bénin	
N°	<u>Date</u> <u>Heure</u> : De H ... à H
Sexe : M <input type="checkbox"/> F <input type="checkbox"/>	Nb. Années d'expérience dans le métier <input type="checkbox"/>
Thématiques	Grille d'entretien
1. Opinions sur le produit financier d'épargne tontine offerts par certaines IMF de la place.	a. Comment appréciez-vous cette activité d'épargne tontine pratiquée par les IMF dans une perspective évolutionniste du secteur de la micro finance au Bénin ?
	b. Trouvez-vous des raisons pouvant nous permettre de Justifier l'existence ou non de l'épargne tontine dans

Impacts socio économiques des activités de microcrédits sur la clientèle de la petite épargne tontine : Etude de cas de la Caisse du mouvement Mutualiste Béninois (C.M.M.B).

	<p>une IMF ?</p> <p>c. Comment appréciez-vous le produit « épargne tontine » pratiquée par les IMF par rapport aux autres produits disponibles ?</p> <p>d. Avez-vous connaissance de la clientèle couverte par ce produit épargne-tontine ?</p> <p>e. Dans une perspective évolutionniste du secteur de la micro finance au Bénin, quelles conditions pensez-vous qu'il faille réunir pour permettre à ce produit de se développer au sein des IMF ?</p>
<p>2. l'épargne tontine comme produit financier du secteur de la micro finance s'inscrivant dans une perspective dynamique et de croissance de l'économie locale.</p>	<p>a. Selon vous, l'épargne tontine pratiquée, en l'état, par les IMF a-t-elle de la chance de porter ses fruits en devenant une épargne tontine populaire, et aussi longtemps que possible ? Justifiez votre position ?</p>
<p>3. Evolution de l'épargne formel sur le terrain du secteur informel contrôlé par les banquiers ambulants.</p>	<p>a. Pensez que le système dit formel des IMF et autres structures agréées peut évoluer vers un monopole de marché sur le terrain de l'informel ?</p> <p>b. Quelles sont les forces et les faiblesses du système formel (IMF) dans la quête de ce monopole ?</p> <p>c. Quels sont les éventuels coûts de transaction qu'induirait pour les IMF cette conquête du marché de l'informel ?</p>
<p>4. Le réseau « CONSORTIUM ALAFIA » au cœur du renforcement des activités de micro finance de ses membres.</p>	<p>a. Que peut donc apporter le réseau pour accompagner l'émergence de ce nouveau secteur formel d'activité d'épargne tontine ?</p> <p>b. Que faut-il pour rendre le produit de cette activité viable et plus durable ?</p> <p>c. Quelles sont vos suggestions et recommandations dans le sens de la création d'une plus value à ce qui se fait depuis dans l'informel ?</p>
<p>5. Les éventuelles craintes d'échec du réseau</p>	<p>a. Par rapport aux activités d'épargne-tontine ?</p> <p>b. Par rapport au marché financier du secteur informel ?</p>
	<p>c. Par rapport aux stratégies de survivance mise en place par le système informel ?</p>
<p>6. Coûts de transaction induits par l'activité d'épargne tontine</p>	<p>a. Quelles sont les coûts qu'implique l'activité d'épargne tontine au sein des IMF?</p>
<p>7. Charges fiscales (Impôts et taxes) relatives aux activités d'épargne tontine.</p>	<p>a. Existe-t-il d'autres charges liées à cette activité d'épargne tontine?</p>

Impacts socio économiques des activités de microcrédits sur la clientèle de la petite épargne tontine : Etude de cas de la Caisse du mouvement Mutualiste Béninois (C.M.M.B).

8. Développement du produit épargne – tontine du système formel.	a. Pensez-vous qu'il existe des facteurs limitant au développement du produit épargne – tontine du système formel ?
	b. Que faudra-t-il apporter au produit épargne tontine du secteur formel pour le rendre plus compétitif afin de réaliser la vision d'épargne populaire au service des petits épargnants.
Groupe cible 4 : Clientèle épargnant auprès des banquiers ambulants	
<i>Client N°</i> <i>Sexe : M <input type="checkbox"/> F <input type="checkbox"/></i>	<i>Date Heure : De H ... à H</i> <i>Nb. Années d'expérience dans l'épargne <input type="checkbox"/></i> <i>Secteur d'activités :</i>
Thématique	Axes d'investigation
1. Adhésion à l'épargne tontine informelle.	a. Quelles sont les raisons qui justifient votre adhésion à l'épargne tontine informelle?
2. Caractéristiques de l'épargne tontine informelle	a. Quelles sont les catégories d'épargne tontine qui vous sont offertes ?
3. Conditions d'accès aux prêts.	a. Quels sont les critères à remplir pour accéder aux prêts du tontinier ?
4. Taux d'intérêt pratiqués dans le secteur de l'informel.	a. Quels sont les différents taux appliqués?
	b. Quels sont les différents types de prêts proposés ?
5. Avantages du système informel	a. Quels sont les avantages que vous procure la pratique de la tontine informelle ?
5. Avantages du système informel	b. Quelles utilisations personnelles faites-vous de l'épargne tontine informelle ?
	c. A quoi sert-elle à résoudre?
6. Risques liés à ce type d'épargne informelle.	a. Trouvez-vous des risques dans ce type d'épargne tontine ?
7. Opinions sur l'épargne tontine pratiquées par les IMF.	a. Quelles sont vos appréciations de l'épargne tontine pratiquée par les IMF ?
8. Accès du pauvre au crédit	a. Peut-on prêter au pauvre?
	b. Le pauvre, c'est qui?
Groupe cible 5 : Banquiers ambulants	
<i>N°</i> <i>Sexe : M <input type="checkbox"/> F <input type="checkbox"/></i>	<i>DateHeure : De H à H</i> <i>Nb. Années d'expérience dans le métier <input type="checkbox"/></i>

Impacts socio économiques des activités de microcrédits sur la clientèle de la petite épargne tontine : Etude de cas de la Caisse du mouvement Mutualiste Béninois (C.M.M.B).

Thématique	Axes d'investigation
1. Pratique du métier et environnement professionnel des tontiniers.	a. Comment arrive-t-on au métier de tontinier ?
	b. La corporation des Tontiniers est-elle organisée en Association formelle ?
	c. Est-il possible d'organiser cette corporation des tontiniers ?
2. Dynamique de la tontine	a. Que savez-vous de l'évolution de la pratique et des changements intervenus dans le temps?
3. Type de produits.	a. Quels sont les catégories de produits proposés à la clientèle?
4. Typologie et caractéristiques de la clientèle	a. Quelles sont les catégories socioprofessionnelles concernées par la tontine ?
	b. Combien de client un tontinier peut raisonnablement couvrir en une journée?
5. Taux d'intérêt pratiqués dans le secteur de l'informel.	a. Quels sont les différents taux appliqués?
	b. Quels sont les différents types de prêts proposés ?
6. Conditions d'accès aux prêts.	a. Quels sont les critères à remplir pour accéder aux prêts du tontinier ?
7. Avantages liés à l'épargne tontine	a. Citez quelques avantages du client à épargner auprès de vous.
8. Les risques du métier	a. Quels sont les risques éventuels auxquels le praticien de la tontine est-il exposé ?
	b. Quelles sont les dispositions sécuritaires que vous respectez habituellement pour mener à bien vos activités sans craintes ?
9. la concurrence face au marché financier	a. Le statut des acteurs économiques influence-t-il dans la conquête du marché ?
	b. Quelles sont les stratégies de survie que développe le tontinier face à la concurrence?
10. Les coûts de transaction de l'activité	a. Quels sont les coûts supportés pour la mise en œuvre de l'activité.
	b. Existe-t-il d'autres charges (Impôts et taxes) que vous payez dans le cadre de vos activités d'épargne tontine ?
11. Pistes de Réflexions pour la thèse	a. Comment organiser et structurer la corporation?

Impacts socio économiques des activités de microcrédits sur la clientèle de la petite épargne tontine : Etude de cas de la Caisse du mouvement Mutualiste Béninois (C.M.M.B).

12. La sécurité sociale pour les couches démunies	a. La sécurité sociale à partir de l'épargne tontine est-elle réalisable ?
13. Les conditions de réussite du projet.	a. Quelles sont les conditionnalités pour garantir une réussite dudit projet.
Groupe cible 6 : Responsables IMF, Associations et ONG de micro finance	
N° Sexe : M <input type="checkbox"/> F <input type="checkbox"/>	DateHeure : De H à H Nb. Années d'expérience dans le métier <input type="checkbox"/>
Thématique	Axes d'investigation
1. Genèse des activités « d'épargne tontine » dans l'institution.	a. Comment sont nées les activités « d'épargne tontine » dans votre institution ?
	b. Quelle différence peut-on établir entre épargne tontine formelle et épargne tontine informelle ?
	c. Quelles sont les différentes catégories socio économique couvertes par le produit épargne tontine ?
	d. Quelles sont les principales caractéristiques de cette clientèle ?
2. Taux d'intérêt pratiqué par catégorie de produits.	b. Quels sont les taux pratiqués et pour quels produits ?
3. Accès aux prêts	a. Quelles sont les catégories de crédits destinés à la clientèle ?
	b. Quelles sont les conditions à remplir par la clientèle pour accéder aux crédits ?
4. Les Difficultés liées aux activités d'épargne tontine.	a. Quelles sont les difficultés liées aux activités d'épargne-tontine ?
	b. Quelles sont les difficultés liées au marché financier ?
	c. Quelles sont les difficultés liées aux coûts de transaction ?
5. Evaluation des coûts de transaction du produit.	a. Peut-on connaître les Coûts fixes et les Coûts variables liés à la mise en œuvre de cette activité ?
	b. Existe-t-il des charges fiscales (Impôts et taxes) liées au fonctionnement de cette activité d'épargne tontine ?
6. Calcul des Ratios de rentabilité de l'activité :	a. Comment calculez- vous la rentabilité de votre activité d'épargne tontine ?
	b. Qu'en est-il de ce taux de rentabilité pour votre institution ?

Impacts socio économiques des activités de microcrédits sur la clientèle de la petite épargne tontine : Etude de cas de la Caisse du mouvement Mutualiste Béninois (C.M.M.B).

7. Facteurs limitant le développement du produit épargne – tontine.	a. Quelles sont vos craintes pour le développement de ce produit par le formel ?
	b. Quels sont les handicaps auxquels vous vous trouvez souvent confrontés dans la mise en œuvre de votre activité ?
8. Suggestions et pistes de réflexion pour l'amélioration du produit Epargne –Tontine.	a. Quels sont les défis à relever pour permettre au produit de connaître une valeur ajoutée?
9. Accès du pauvre au crédit	a. Peut-on prêter au pauvre?
	b. Le pauvre, c'est qui?
<i>Groupe cible 7 : Partenaires techniques et Financiers</i>	
N°	Date Heure : De ... H à.....H
Sexe : M <input type="checkbox"/> F <input type="checkbox"/>	Nb. Années de coopération <input type="checkbox"/>
Thématique	Axes d'investigation
1. Rôle et place de la coopération du PTF dans la promotion du secteur de la micro finance au Bénin.	a. Quelle est la politique de coopération du PTF dans la sous région et la place du Bénin dans cette coopération ?
	b. Quels sont les acquis de cette coopération au Bénin et en quoi consiste ses appuis dans le secteur de la micro finance ?
	c. Quel bilan peut-on faire des financements du secteur de la micro finance au Bénin ?
	e. Quelles sont les perspectives d'actions pour le renforcement de cette coopération ?
2. Regard du PTF sur le secteur formel et informel de la micro finance au Bénin.	a. Quelles sont vos appréciations des systèmes formel et informel de la micro finance au Bénin?
3. Facteurs limitant de la performance des IMF au Bénin.	a. Quelles sont, selon vous, les problèmes qui entravent l'évolution des IMF au Bénin ?
4. Les défis à relever par les acteurs intervenant dans le secteur au Bénin.	a. Que faut-il pour améliorer la performance des IMF au Bénin ?
5. Suggestions et pistes de réflexion sur le produit Epargne –Tontine	a. Que faudra-t-il apporter à l'épargne tontine pratiquée par les IMF pour la rendre plus compétitive ?
	b. Pensez-vous que le produit Epargne –Tontine peut servir de base d'appui pour la mise œuvre du nouveau mécanisme de sécurité sociale au profit des pauvres ?
6. Epargne tontine et mode d'accès de la clientèle démunie à un système de sécurité sociale	a. Que faut-il pour formaliser les pratiques de l'épargne tontine et permettre ainsi d'atteindre la vision d'une épargne populaire au service des petits épargnants ?
	b. La lutte pour la réduction de la pauvreté à travers l'accès des pauvres à un système formel de sécurité sociale au

Impacts socio économiques des activités de microcrédits sur la clientèle de la petite épargne tontine : Etude de cas de la Caisse du mouvement Mutualiste Béninois (C.M.M.B).

	Bénin a - t- elle des chances d'être inscrite dans les axes d'accompagnement de cette coopération du PTF ?
<i>Groupe cible 8 : Partenaires institutionnels étatiques DPMF et CSSFD</i>	
N°	Date Heure : De ... H à....H
Sexe : M <input type="checkbox"/> F <input type="checkbox"/>	Nb. Années de coopération <input type="checkbox"/>
Thématique	Axes d'investigation
1. Regard de la DPMF sur le secteur formel et informel de la micro finance au Bénin.	a. Quelles sont vos appréciations des systèmes formel et informel de la micro finance au Bénin?
	b. Que faire pour promouvoir et rendre formelles les pratiques du système informel d'épargne tontine ?
2. De la promotion du secteur de la micro finance au Bénin.	Quelles sont les attributions de la DPMF au profit du secteur de la micro finance au Bénin ?
	b. Quels sont les grands axes de la politique de promotion du secteur de la micro finance au Bénin ?
	c. Quels sont les acquis de la promotion du secteur de la micro finance au Bénin ?
	d. Quel bilan peut-on faire de la politique du secteur de la micro finance au Bénin ?
	e. Quelles sont les perspectives d'actions pour le renforcement de cette promotion ?
6. Facteurs limitant de la performance des IMF au Bénin.	a. Quelles sont, selon vous, les problèmes qui entravent l'évolution des IMF au Bénin ?
7. Les défis à relever par les acteurs intervenant dans le secteur au Bénin.	a. Que faut-il donc pour améliorer la performance des IMF au Bénin ?
8. Suggestions et pistes de réflexion sur le produit Epargne –Tontine	a. Que faudra-t-il apporter à l'épargne tontine pratiquée par les IMF pour la rendre plus compétitive ?
	b. Pensez-vous que le produit Epargne –Tontine peut servir de base d'appui pour la mise œuvre du nouveau mécanisme de sécurité sociale au profit des pauvres ?
9. Epargne tontine et mode d'accès de la clientèle démunie à un système de	a. Que faut-il pour formaliser les pratiques de l'épargne tontine et permettre ainsi d'atteindre la

Impacts socio économiques des activités de microcrédits sur la clientèle de la petite épargne tontine : Etude de cas de la Caisse du mouvement Mutualiste Béninois (C.M.M.B).

sécurité sociale.	vision d'une épargne populaire au service des petits épargnants ?
	b. La lutte pour la réduction de la pauvreté à travers l'accès des pauvres à un système formel de sécurité sociale au Bénin a-t-elle des chances d'être inscrite dans les axes d'accompagnement de la DPMF?

Annexe n° 3 : Codification des fiches de collecte

Parties Prenantes	Groupes cibles					
	Groupes d'acteurs	Effectif	%	Echantillon	code	
CMMB	Clientèle	15	35,71%	K. Claude	<i>nacH1C</i>	
				F. Urbain	<i>nacH2B</i>	
				D. Dagory	<i>acH2C</i>	
				Aubierge	<i>acF2C</i>	
				B. Juliette	<i>acF3C</i>	
				A. Stéphanie	<i>acF4C</i>	
				G. Blandine	<i>acF1D</i>	
				S. Sylvie	<i>nacF1D</i>	
				do Régo	<i>nacF4B</i>	
				Brigitte	<i>nacF2D</i>	
				Christelle	<i>nacF3D</i>	
				Estelle	<i>nacF4D</i>	
				Hoonon	<i>nacF4D</i>	
				Le Relaxe	<i>nacH1A</i>	
Q. G. Vivitin	<i>nacH2A</i>					
Secteur formel	Dirigeants IMF & Réseau IMF Association & ONG de micro finance	7	16,66%	CNE	<i>sefcneH1</i>	
				DE ALAFIA	<i>sefrimfH1</i>	
				PCA ALAFIA	<i>sefrimfH2</i>	
				MDB	<i>sefimfH1</i>	
				CMMB	<i>sefimfH2</i>	
				Association Midédji	<i>sefassoH1</i>	
				ASDev-Afrique ONG	<i>sefongH1</i>	
	Clientèle IMF Association & ONG de micro finance	6	14,28%	Affoussatou	<i>sefassoclientF1</i>	
				Thomas	<i>sefassoclientH1</i>	
				Ramatou	<i>sefimfclientF1</i>	
				Léon	<i>sefimfclientH1</i>	
				Pélagie	<i>sefongfclientF4</i>	
	Agents collecteurs IMF Association & ONG de micro finance	4	9,52%	solange	<i>sefongfclientH4</i>	
				CMMB	<i>acolsefimfF1</i>	
ASDev-Afrique ONG				<i>acolsefongH1</i>		
Association Midédji				<i>acolsefassoF1</i>		
Secteur informel	Banquiers ambulants	2	4,76%	Romao	<i>sinftontH1</i>	
				Imorou	<i>sinftontH2</i>	
	Clientèle	4	9,52%	Monmonnon1	<i>sinfclientF1D</i>	
				Monmonnon2	<i>sinfclientF2C</i>	
				Nicole	<i>sinfclientF3</i>	
				Pierrette	<i>sinfclientF4</i>	
	Autres institutions	Partenaires techniques et financières	2	4,76%	ACDI	<i>ptfimfH1</i>
					MCA	<i>ptfimfH2</i>
Partenaires Institutionnels étatiques		2	4,76%	CSSFD	<i>pinstetat1</i>	
				DPMF	<i>pinstetat2</i>	
TOTAL		42	100%			

Annexe 4 : Tableau de synthèse et d'analyse

CATEGORIES D'ANALYSE	Dimensions	Attributs	Mots clés et expressions	Fréquence	Rang par ordre d'importance et d'apparition
1. Motivations du choix de la tontine formelle	Insécurité du système informel				
	Sécurité et garantie du système formel				
	Avances sur tontine				
2. Appréciations du produit « épargne tontine »	Spécificités du produit				
	Différence entre produit « épargne tontine » formel et non formel proposé par le Tontinier.				
	Catégories de produits « épargne tontine ».				
3. Avantages de la tontine formelle.	Remboursement des crédits				
	Fonds de réserve pour les dépenses urgentes et imprévues.				
	Epargne pour fonds de commerce ou de fonctionnement des activités professionnelles.				
	Accès aux microcrédits				
	Stratégies d'investissement et de promotion sociale.				
4. Avantages de la tontine informelle.	Taux d'intérêt flexible ou négociable.				
	Facilité de cotisation				
	Fonds de réserve pour les dépenses urgentes et imprévues.				
	Bénéficiaire des avances sur tontine.				
	Stratégie d'investissement et de promotion sociale.				
5. Difficultés de la tontine	Insuffisance des jours de collecte				

Impacts socio économiques des activités de microcrédits sur la clientèle de la petite épargne tontine : Etude de cas de la Caisse du mouvement Mutualiste Béninois (C.M.M.B).

formelle					
6. Difficultés de la tontine informelle	Retard dans le ramassage des mises.				
7. Dispositions sécuritaires	Risques liés à l'activité d'épargne tontine formel				
	Risques liés à l'activité d'épargne tontine non formel				
8. Mode de pratique	Tontine informelle				
	Tontine formelle				
	Les deux				
9. profil de la clientèle	Caractéristiques de la clientèle.				
10. Conditions d'accès aux prêts crédits ou avances sur tontine.	Secteur formel				
	Secteur informel				
11. Taux d'intérêt applicable	Secteur formel.				
	Secteur de l'informel.				
12. Coûts de transaction induits par l'activité d'épargne tontine	Quelles sont les coûts qu'implique l'activité d'épargne tontine au sein des IMF?				
13. Charges fiscales (Impôts et taxes) relatives aux activités d'épargne tontine.	Existe-t-il d'autres charges liées à cette activité d'épargne tontine?				
14. Perceptions du pauvre	Il n'y a pas de pauvre. Tout le monde est pauvre.				
	Ceux qui manquent du minimum social				
	Ceux qui manquent des conditions de réussite.				

Impacts socio économiques des activités de microcrédits sur la clientèle de la petite épargne tontine : Etude de cas de la Caisse du mouvement Mutualiste Béninois (C.M.M.B).

15. Accès du pauvre au crédit	Peut-on prêter au pauvre?				
	Dispositions à prendre pour accompagner le pauvre				
16. Sécurité sociale axée sur l'épargne tontine endogène.	Définition				
	Faisabilité de la sécurité sociale axée sur l'épargne tontine.				
17. Faisabilité du projet de sécurité sociales axée sur l'épargne tontine endogène.	Conditionnalités pour garantir une réussite dudit projet.				
18. Pérennisation du projet de sécurité sociales axée sur l'épargne tontine endogène.	Dispositions à prendre				
	Pistes de réflexions.				
	Axes d'investigation				

Impacts socio économiques des activités de microcrédits sur la clientèle de la petite épargne tontine : Etude de cas de la Caisse du mouvement Mutualiste Béninois (C.M.M.B).

Poste	Actif	Montant brut	Amort. / Prov.	Montant	Montant N-1	Poste	Passif	Montant	Montant N-1
							OPERATIONS AVEC LES MEMBRES OU BENEFICIAIRES	232 721 590	169 111 062
12	Prêts à moins d'un an								
121	Institutions					24	Dépôts des membres ou bénéficiaires	232 721 590	169 111 062
122	Autres					241	Dépôts à vue	102 596 360	91 340 591
						2411	Dépôts des membres	102 596 360	91 340 591
						242	Dépôts à terme	52 340 000	25 090 000
						2421	Compte d'épargne bloquée	51 980 000	22 030 000
128	Créances rattachées					2423	Epargne cercle agent	360 000	3 060 000
131	Institutions								
						243	Autres dépôts	74 986 567	51 887 764
						2432	Compte d'épargne quotidienne	8 578 074	4 278 921
13	Prêts à terme					2433	Compte d'épargne préalable	66 408 493	47 608 843
						245	Chèque à l'encaissement	200 000	
131	Institutions					248	Dettes rattachées	2 598 663	792 707
132	Autres								
138	Créances rattachées								
	OPERATIONS AVEC LES MEMBRES OU BENEFICIAIRES	342 498 173	9 982 606	332 515 567	225 033 339		OPERATIONS DIVERSES	10 171 582	3 636 477
20	Crédits sains	324 353 950		324 353 950	221 381 949	35	Créditeurs divers	2 892 735	3 170 431
201	Crédits à court terme	154 864 766		154 864 766	116 538 616	36	Comptes de régularisation	30 902 967	466 046
202	Crédits sains MT	167 596 490		167 596 490	103 462 743	361	Produits constatés d'avance		
203	Crédits sains LT					362	Charges à payer	3 090 297	466 046
208	Créances rattachées	1 892 694		1 892 694	1 380 590				
21	Crédits en souffrance	18 144 223	9 982 606	8 161 617	3 651 390				

Impacts socio économiques des activités de microcrédits sur la clientèle de la petite épargne tontine : Etude de cas de la Caisse du mouvement Mutualiste Béninois (C.M.M.B).

Poste	Actif	Montant brut	Amort. / Prov.	Montant	Montant N-1	Poste	Passif	Montant	Montant N-1
	OPERATIONS DIVERSES	4 208 937		4 208 937	2 198 837		PROVISION,FONDS PROPRES ET ASSIMILES	80 893 057	56 137 680
30	Stocks	1 819 837		1 819 837	1 328 509	50	Provision du passif		
31	Titres à court terme					51	Subventions d'investissements	1 323 333	1 770 000
32	Débiteurs divers	500 000		500 000	737 778	52	Report à nouveau	34 617 294	14 863 376
321	Avances au personnel					53	Autres réserves		
322	Autres débiteurs divers	500 000		500 000	737778	54	Réserves facultatives		
323	Autres créances en souffrance					55	Réserves générales	3 485 986	
3224	Prêts au personnel				737 778				
33	COMPTE DE REGULARISATION ACTIF	1 889 100		1 889 100	132 550	56	Fonds de dotation	11 007 267	7 809 400
331	CHARGES PAYEES OU CONSTATEES D'AVANCE	1 889 100		1 889 100	132 550	57	Capital social	10 165 000	8 455 000
332	Produits à recevoir					58	Excédent ou déficit	20 294 177	23 239 904
333	Charges à répartir sur plusieurs exercices								
372	Compte de liaison avec le siège								
	IMMOBILISATION	59 120 334	8 419 233	50 701 101	17 955 553				
40	IMMOBILISATION FINANCIERS	1 540 000		1 540 000	1 540 000				
401	Titre de participation	1 540 000		1 540 000	1 540 000				
402	Autres titres immobilisés								
41	Dépôts et cautionnements	1 569 941		1 569 941	849 941				
42	IMMOBILISATION INCORPORELLES	6 932 978	2 660 200		1 324 808				
421	Frais immobilisés	3 635 278		3 635 278					
422	Valeurs immobilisées	3 297 700	2 660 200	637 500	1 324 808				

Impacts socio économiques des activités de microcrédits sur la clientèle de la petite épargne tontine : Etude de cas de la Caisse du mouvement Mutualiste Béninois (C.M.M.B).

Poste	Actif	Montant brut	Amort. / Prov.	Montant	Montant N-1	Poste	Passif	Montant	Montant N-1
43	IMMOBILISATION CORPORELLES	49 077 415	5 759 033	43 318 382	4 240 804				
431	Terrains et aménagements de terrains	38 000 000		38 000 000					
432	Constructions								
433	AUTRES IMMOBILISATION CORPORELLES	11 077 415	5 759 033	5 318 382	4 240 804				
44	Immobilisation en cours				10 000 000				
	TOTAL ACTIF	416 575 476	18 401 839	398 173 637	255 292 590		TOTAL PASSIF ET AVOIR	398 115 314	255 292 590

Source : CMMB

Annexe 5-b : Etat de Formation du Résultat

CMMB

Tél. 00229 21 30 41 49

BP : 02BP948 COTONOU

Devise : CFA

ETAT DEFORMATION DU RESULTAT (Version développée)

Situation au : 31/12/2009

ETAT CONSOLIDE

Poste	Charges	Montant	Montant N-1	Poste	Produits	Montant	Montant N-1
60	CHARGES FINANCIERES	9879782	3233487	70	PRODUITS FINANCIERS	91444960	52160928
601	Intérêts	9879782	3233487	701	Intérêts	86164028	49461660
6011	Intérêts sur dépôts à vue	1844260	1536065	7011	Intérêts sur crédits à court terme	58205797	35198587
6012	Intérêts sur dépôts à terme	3826196	1528331	7012	Intérêts sur crédits à moyen terme	27958231	14263073
6013	Intérêts sur emprunts à moins d'un an			7013	Intérêts sur crédits à long terme		
6014	Intérêts sur emprunts à terme	664243	169091	7014	Intérêts sur les dépôts à vue		
6015	Autres Intérêts			7015	Intérêts sur es dépôts à terme		
6016	Intérêts sur autres emprunts à terme			7016	autres Intérêts		
6017	Intérêts sur emprunts PLANET FINANCE	3545083					
6018	AUTRES INTERETS			702	Autres produits financiers	5260932	2699268
602	Autres charges financières			7020	Commissions sur remboursement		
6021	Commissions			7021	Commissions	4305232	2271656
6022	Charge nette /cession de titre à court terme			7022	Produits des immobilisations financières		
				7023	Produits des titres à court terme		
61	ACHATS ET SERVICES EXTERIEURS	7378814	4189051				
611	Achats et fournitures de service	3230112	1548845	7024	Produits nets de cession des titres à terme		
6111	Variation de stock (a)	-491328	-311425	7025	Pénalité	975700	427612
612	Eau et électricité	733454	505076	7026	Commissions sur dépôt		
613	Locations	1601000	1332500				
614	Entretiens et réparations	684218	771200				
615	Primes d'assurances	1130030	31430				
Poste	Charges	Montant	Montant	Poste	Produits	Montant	Montant

Impacts socio économiques des activités de microcrédits sur la clientèle de la petite épargne tontine : Etude de cas de la Caisse du mouvement Mutualiste Béninois (C.M.M.B).

			N-1				N-1
62	AUTRES SERVICES EXTERIEURS	19264143	12081105	71	AUTRES PRODUITS	7956700	5803961
621	Publicités et relations publiques	1990000	380500	711	Produits immobilisés		
622	Transports et déplacements	1650550	1131500	712	Produits divers	6544200	4093001
623	Frais postaux et télécommunication	1068858	728742	713	Subvention d'exploitation	1412500	1710960
624	Services bancaires	311365	177413				
625	Frais de formation, d'éducation, d'étude et de Recherche	3650000	2804900				
626	Autres honoraires +Frais de recouvrement	10593370	6858051				
63	IMPOTS ET TAXES	5694681	797513				
64	CHARGES DE PERSONNEL	19015260	9844602				
641	Frais de personnel	16849733	8165996				
642	Charges sociales	2165527	1678606				
65	AUTRES CHARGES	14614372	4577965				
651	Remboursements de frais	3260000	1475000				
652	Charges diverses	9931737	3071913				
658	Autres Charges diverses	155634	31052				
6515	Gratification des élus	1262001					
6525	frais de certification	15000					
66	DOTATIONS AUX AMORTISSEMENT ET AUX PROVISIONS	14811691	6919948	76	REPRISE SUR AMMORTISSEMENT ET PROVISIONS	14460267	3275051
661	Dotations aux amortissements	4829085	2516278	761	Reprises sur amortissements		
662	Dotations aux provisions	9982606	4403670	762	Reprises sur provisions	14460267	3275051
67	CHARGES EXCEPTIONNELLES	10739437		77	PRODUITS EXCEPTIONNELS	3495330	3643635
671	Valeur nette comptable des éléments d'actif cédés	682840		771	Produits de cession des éléments d'actifs		
672	Autres charges exceptionnelles	10056597		772	Quote - part des subventions virées au compte du résultat	1486667	1010000
68	Impôts sur excédent sur autres opérations			773	Autres produits exceptionnels	2008663	2633635
				781	Transfert de charge d'exploitation	4335100	
58	Excédent	20294177	23239904	58	Déficit		
Poste	Charges	Montant	Montant	Poste	Produits	Montant	Montant

Impacts socio économiques des activités de microcrédits sur la clientèle de la petite épargne tontine : Etude de cas de la Caisse du mouvement Mutualiste Béninois (C.M.M.B).

			N-1				N-1	
	TOTAL DES CHARGES	121692357	64883575			TOTAL DES PRODUITS	121692357	64883575

Impacts socio économiques des activités de microcrédits sur la clientèle de la petite épargne tontine : Etude de cas de la Caisse du mouvement Mutualiste Béninois (C.M.M.B).

REFERENCES DES TABLEAUX ET GRAPHES

① Référence des Tableaux :

Tableau n°1 : Taux d'intérêt sur DAT au niveau de la CMMB

<i>Montant minimum / Durée de placement</i>	<i>Multiple de 50.000 Minimum : 100.000F</i>			
Trois mois (03 mois)	4,5%	6%	6%	8,5%
Un an (12 mois)	5%	6%	6%	8,5%
Deux ans (24 mois)	5,5%	6%	8,5%	10%

Tableau n°2 : les Produits de crédits offerts par la CMMB

<i>Type de crédit</i>	<i>Durée maximale</i>	<i>Taux d'intérêt</i>	<i>Plafond</i>
Crédit d'exploitation	12 mois	2% le mois	1.000.000
Crédit outil	12 mois	2% le mois	1.000.000
Crédit d'urgence	6 mois	2% le mois	200.000
Crédit scolaire	6 mois	2% le mois	200.000
Crédit d'investissement	18 mois	1,25% le mois	5.000.000

Impacts socio économiques des activités de microcrédits sur la clientèle de la petite épargne tontine : Etude de cas de la Caisse du mouvement Mutualiste Béninois (C.M.M.B).

Tableau N°3 : Répartition de la base de sondage de la clientèle CMMB par Catégorie socio Economique

Répartition des Clients par Catégorie		Mise /jr Montant en CFA	Compte épargne –tontine quotidienne (CEQ)							Catégories socio économiques
			Sexe		Ages			Bénéficiaire de crédits		
			M	F	-25	25à50	50+	OUI	NON	
Catégorie "D"	Groupe N°1	200	0	3	0	3	0	0	3	Vendeuses
	Groupe N°2	300	0	1	0	1	0	0	1	Vendeuses
	Groupe N°3	400	0	1	0	1	0	0	1	Vendeuses
	Groupe N°4	500	2	12	1	12	1	3	11	Vendeuses Ouvriers Restauratrices
	Groupe N°5	1000	0	6	0	5	1	3	3	Vendeuses
Catégorie "C"	Groupe N°6	1500		1		1		1		Vendeuses
	Groupe N°7	2000	1	5		6		4	2	Vendeuses
	Groupe N°8	2500	1	1		2		2		Vendeuses
	Groupe N°9	3000	1				1		1	Garagiste automobile
Catégorie "B"	Groupe N°10	3500		1		1		1		Vendeuses
	Groupe N°11	4000	1			1		1		Vendeuses
	Groupe N°12	5000	1	1			2		2	Vétérinaire Vendeuses
Catégorie "A"	Groupe N°12	6000	1				1		1	Gérant de bar restaurant
	Groupe N°13	8000	1				1		1	Gérant de bar restaurant
	Groupe N°14	10.000	1				1	1		Gérant de bar restaurant
TOTAL			10	32	1	33	8	16	26	

Impacts socio économiques des activités de microcrédits sur la clientèle de la petite épargne tontine : Etude de cas de la Caisse du mouvement Mutualiste Béninois (C.M.M.B).

Tableau n°4 : Récapitulatif de l'échantillonnage de la clientèle CMMB

Résultat de l'échantillonnage								
Taux	Sexe	Quotas retenus	Position par rapport au crédit	Catégorisation de la clientèle par mise journalière				Taille échantillon
				Catégorie "D"	Catégorie "C"	Catégorie "B"	Catégorie "A"	
25%	homme	1	A reçu de crédits	0	0	0	1	1
	homme	2	N'a pas reçu de crédits	0	1	1	1	3
TOTAL homme		3	Sous-Total	0	1	1	2	4
	femme	4	A reçu de crédits	1	3	0	0	4
75%	femme	4	N'a pas reçu de crédits	6	0	1	0	7
TOTAL femme		8	Sous-Total	7	3	1	0	11
Taille de l'échantillon clientèle CMMB								15

Tableau n°5 : Tableau descriptif de l'échantillonnage des Parties prenantes

Parties Prenantes	Groupes cibles		
	Groupes d'acteurs	Effectif	%
CMMB	Clientèle	15	35,71%
Secteur formel	Dirigeants IMF & Réseau IMF Association & ONG de micro finance	7	16,66%
	Clientèle IMF Association & ONG de micro finance	6	14,28%
	Agents collecteurs IMF Association & ONG de micro finance	4	9,52%
Secteur informel	Banquiers ambulants	2	4,76%
	Clientèle	4	9,52%
Autres institutions	Partenaires techniques et financières	2	4,76%
	Partenaires Institutionnels étatiques	2	4,76%
TOTAL Echantillon		42	100%

Impacts socio économiques des activités de microcrédits sur la clientèle de la petite épargne tontine : Etude de cas de la Caisse du mouvement Mutualiste Béninois (C.M.M.B).

Tableau n°6 : Caractéristiques de la clientèle* du compte épargne tontine Quotidienne de la CMMB

Profil socio économique des couches sociales de la clientèle de la CMMB										
Répartition des Clients par Catégorie de mise		Mise /jr Montant en CFA	Compte épargne –tontine quotidienne (CEQ)							
			Sexe		Agés			Bénéficiaire de crédits		Catégories socio économiques
			M	F	-25	25à50	50	OUI	NON	
Catégorie "D"	Groupe N°1	200	0	3	0	3	0	0	3	Vendeuses
	Groupe N°2	300	0	1	0	1	0	0	1	Vendeuses
	Groupe N°3	400	0	1	0	1	0	0	1	Vendeuses
	Groupe N°4	500	2	12	1	12	1	3	11	Vendeuses - Ouvriers - Restauratrices
	Groupe N°5	1000	0	6	0	5	1	3	3	Vendeuses
Total catégorie "D"			2	23	1	22	2	6	19	
Catégorie "C"	Groupe N°6	1500	0	1	0	1	0	1	0	Vendeuses
	Groupe N°7	2000	1	5	0	6	0	4	2	Vendeuses
	Groupe N°8	2500	1	1	0	2	0	2	0	Vendeuses
	Groupe N°9	3000	1	0	0	0	1	0	1	Garagiste automobile
Total Catégorie "C"			3	7	0	9	1	7	3	
Catégorie "B"	Groupe N°10	3500	0	1	0	1	0	1	0	Vendeuses
	Groupe N°11	4000	1	0	0	1	0	1	0	Vendeuses
	Groupe N°12	5000	1	1	0	0	2	0	2	Vétérinaire Vendeuses
Total Catégorie "B"			2	2	0	2	2	2	2	
Catégorie "A"	Groupe N°12	6000	1	0	0	0	1	0	1	Gérant de bar restaurant

Impacts socio économiques des activités de microcrédits sur la clientèle de la petite épargne tontine : Etude de cas de la Caisse du mouvement Mutualiste Béninois (C.M.M.B).

	Groupe N°13	8000	1	0	0	0	1	0	1	Gérant de bar restaurant
	Groupe N°14	10.000	1	0	0	0	1	1	0	Gérant de bar restaurant
Total Catégorie "A"			3	0	0	0	0	1	2	
TOTAL Clientèle			10	32	1	33	8	16	26	-

**Effectif de la clientèle évoluant dans les deux sens.*

Tableau n°7 : Analyse de la tendance des motivations du choix de la forme de Tontine

<i>CATEGORIES D'ANALYSE</i>	<i>Dimensions</i>	<i>Attributs</i>	<i>Mots clés et expressions</i>	<i>Fréquence</i>	<i>Rang par ordre d'importance et d'apparition</i>
Motivations du choix de la tontine	insécurité du système informel	insuffisance de preuves	le tontinier peut partir avec votre argent	2	3^{ième} ex.
	Sécurité et garantie du système formel	délivrance de reçus, Suivi et contrôle	j'ai adhéré à la tontine formelle en suivant des amis.	3	2^{ième}
			C'est parce que c'est une institution	2	3^{ième} ex.
			Je ramasse ma mise régulièrement et sans problème	2	3^{ième} ex.
	Avances sur tontine	difficultés d'accès au crédit	Payer les grandes tontines	2	3^{ième} ex.
			C'est surtout pour les avances que nous les femmes nous faisons de la tontine.	8	1^{er}

Impacts socio économiques des activités de microcrédits sur la clientèle de la petite épargne tontine : Etude de cas de la Caisse du mouvement Mutualiste Béninois (C.M.M.B).

Tableau n°8 : Différence entre épargne tontine formelle et épargne tontine Informelle.

<i>Epargne tontine</i>	<i>Secteur formel</i>	<i>Secteur informel</i>
<i>Genèse de la pratique</i>	Est née de la tontine informelle pratiquée par les tontiniers.	Est une initiative endogène à formes diverses et à buts multiples.
<i>Evolution de la pratique</i>	Professionnalisation de l'activité.	Mise en œuvre de stratégies de survie du monopole.
<i>Différences dans la pratique</i>	Existence d'un dispositif de collecte des mises journalières.	Activité individuelle de collecte des mises journalières.
	Souscription du client au produit appelé avance sur tontine.	L'accès du client à une avance sur tontine est plutôt négociable et sélectif.
	La procédure d'accès du client à une avance sur tontine est conditionnée par l'ouverture d'un compte épargne et par la constitution des garanties.	La procédure d'accès du client à une avance sur tontine n'est pas commune à tous les praticiens de la tontine ; à l'exception de quelques uns qui proposent une tontine annuelle bloquée de 200Fcfafa ou plus.
	le capital issu de cette tontine quotidienne est utilisé comme un capital préalable ou comme dépôt, nécessaire pour souscrire au crédit annuel ou au crédit avance sur tontine.	La constitution d'un capital préalable est relative et dépend de l'organisation de chaque tontinier.
	l'épargne tontine devient un pont de passage vers deux possibilités de crédit : (i)- le crédit annuel ; (ii)- le crédit mensuel ou le crédit avance sur tontine.	Le client n'a accès qu'à un seul produit avance sur tontine qui est plutôt négociable et sélectif.
<i>Garanties de l'activité</i>	Activité autorisée	Activité menée mais non autorisée
	Epargne sécurisée. Les praticiens disposent d'un siège sécurisé et sont sur place.	Epargne peu sécurisée. Risque de vols et de braquage. Abandon du tontinier pour causes de faillite.
	Existence de documents de gestion.	Insuffisance de documents de contrôle et de gestion.
	Existence d'un mécanisme de suivi et d'auto contrôle	Absence d'un mécanisme de suivi et d'auto contrôle
	En cas de problèmes, on peut	Risques d'abandon ou de

Impacts socio économiques des activités de microcrédits sur la clientèle de la petite épargne tontine : Etude de cas de la Caisse du mouvement Mutualiste Béninois (C.M.M.B).

	recourir à l'autorité de tutelle pour recouvrer les sous.	disparition du tontinier en cas de problèmes.
<i>Appréciations des systèmes formel et informel de la micro finance au Bénin</i>	les structures intervenant dans le secteur ne sont pas toutes agréées	les acteurs tontiniers ne sont pas organisés
	la statistique des intervenants n'est pas très fiable	la statistique des tontiniers n'existe pas.
	Le secteur de la micro finance ne se porte pas bien tant au niveau des praticiens qu'au niveau des autorités qui ne mettent pas toute la mesure de ce qui a lieu de faire en facilitant le vote et la promulgation des textes de lois en cours dans la sous région.	

Tableau n°9 : Avantages liés à l'épargne tontine informelle

<i>CATEGORIES D'ANALYSE</i>	<i>Dimensions</i>	<i>Attributs</i>	<i>Mots clés et expressions</i>	<i>Fréquence</i>	<i>Rang par ordre d'importance et d'apparition</i>
Avantage de la tontine informelle.	Taux d'intérêt flexible ou négociable.	Concurrence et Stratégie de survie.	Dans l'informel, le taux d'intérêt est négociable. moi j'ai négocié. Au lieu de leur donner une mise à la fin, je leur propose la moitié. (...). Ils (les tontiniers) font des propositions quand le montant est important surtout quand vous ne ramassez pas avant un (01) mois.	5	3ième
	Facilité de cotisation	Rapidité de la collecte.	L'avoir bloquée peut être facilement retiré partiellement. Le tontinier ne manque pas le pointage des mises puisqu'il travaille tous les jours de la semaine sauf le dimanche. On cotise mieux parce qu'il est là tous les jours et tu ne sens pas.	3	5ième

Impacts socio économiques des activités de microcrédits sur la clientèle de la petite épargne tontine : Etude de cas de la Caisse du mouvement Mutualiste Béninois (C.M.M.B).

	Fonds de réserve pour les dépenses urgentes et imprévues.	causes professionnelles ; besoins fondamentaux. Payer mes Fournisseurs locaux.	L'avoir bloquée peut être facilement retiré partiellement. Satisfaire les cinq besoins fondamentaux de l'Homme. payer facilement mes fournisseurs locaux	4	4ième
	Bénéficiaire des avances sur tontine.	Accès au crédit	Quand le client est dans plusieurs mises journalières, il peut recourir à plusieurs avoirs anticipés. (...).	9	1er
	Stratégie d'investissement et de promotion sociale.	Promotion sociale	la tontine t'élève. L'avoir bloquée peut être facilement retiré partiellement. L'avoir bloquée peut être facilement retiré partiellement. L'avoir bloquée peut être facilement retiré partiellement. Ravitaillement. Augmentation du fond de commerce.	7	2ième
Difficultés de la tontine informelle	Retard dans le ramassage des mises.	décaissement parfois difficile.	mais, on ramasse difficilement.	1	6ième

Tableau n°10 : Avantages liés à l'épargne tontine formelle

CATEGORIES D'ANALYSE	Dimensions	Attributs	Mots clés et expressions	Fréquence	Rang par ordre d'importance et d'apparition
Avantage de la tontine formelle.	Remboursement des crédits	Accès au crédit formel	c'est là où je demande à faire des microcrédits auprès des structures formelles (IMF).l'épargne tontine est une stratégie que j'utilise pour rembourser mes crédits. C'est avec l'épargne nette (58.000Fcfa); que je complète de 12.000Fcfa pour rembourser mes échéances de crédits reçu. Vous pouvez obtenir un crédit de 30 jours et rembourser par le principe d'épargne tontine. cotiser petit à petit pour rembourser	5	4ième

Impacts socio économiques des activités de microcrédits sur la clientèle de la petite épargne tontine : Etude de cas de la Caisse du mouvement Mutualiste Béninois (C.M.M.B).

			les crédits pris...etc		
	Fonds de réserve pour les dépenses urgentes et imprévues.	causes professionnelles ; besoins fondamentaux.	Quand j'ai une grande commande à faire. je fais la tontine (...). Les avances sur tontine permettent de répondre à des situations d'urgence. J'utilise ma tontine pour régler mes problèmes urgents. Faire face aux dépenses de santé de mes enfants. (...).	12	1er
	Epargne pour fonds de commerce et activités professionnelles.	Renforcement du capital	Je fais aussi la tontine pour être autonome et créer ma propre petite entreprise. (...) Se ravitailler pour augmenter mon chiffre d'affaire.	6	3ième
	Accès aux microcrédits	petits prêts; avance sur tontine	c'est là où je demande à faire des microcrédits auprès des structures formelles (IMF).les avances sur tontine permettent de répondre à des situations d'urgence	2	5ième
	Stratégie d'investissement et de promotion sociale.	Impacts et fonctions sociales de la pratique	Pour être autonome et créer ma propre petite entreprise. Pour atteindre mes objectifs. Pour réaliser mes projets. Achat d'un moyen de déplacement. S'acheter une parcelle. ça nous aide ; ceux qui ont déjà une activité. Faire face aux loyers. , Faire face aux factures d'électricité. Faire face aux charges d'impositions, ...etc.	9	2ième

Impacts socio économiques des activités de microcrédits sur la clientèle de la petite épargne tontine : Etude de cas de la Caisse du mouvement Mutualiste Béninois (C.M.M.B).

Difficultés de la tontine formelle	insuffisance des jours de collecte	accumulation des mises.	mais on ramasse vite et facilement	1	6ième
---	------------------------------------	-------------------------	------------------------------------	---	-------

Tableau n°11 : Les Tendances trouvées sur la perception du pauvre.

CATEGORIES D'ANALYSE	Dimensions	Attributs	Mots clés et expressions	Fréquence	Rang par ordre d'importance et d'apparition
Perceptions du pauvre	Il n'y a pas de pauvre. Tout le monde est pauvre.	promotion sociale	parce que tout le monde a besoin de crédit. celui qui peut faire des épargnes et peut accéder au crédit. Il n'y a pas de pauvre. Tout le monde est pauvre; parce que tout le monde a besoin de crédit.	5	3ième
	Celui qui manque du minimum social	indicateurs sociaux économiques.	ceux qui sont en dessous du PIB. c'est celui qui n'arrive pas à subvenir, à satisfaire ses besoins fondamentaux: se nourrir, se loger, se vêtir, se soigner et s'instruire. (...) Le pauvre c'est celui là qui s'efforce mais qui ne trouve pas. Celui qui fait et ne trouve pas. Celui qui ne gagne pas. c'est celui qui a beaucoup d'enfants. c'est celui qui a beaucoup de charges. c'est celui qui n'a pas d'aide.	24	1er
	Celui qui manque de conditions de réussite.	projets	celui qui veut évoluer et qui n'a pas les moyens. celui qui n'a rien à faire. celui qui n'a pas d'épargne. Celui qui ne peut pas dégager de bénéfice sur ce qu'il fait. Celui qui fait et ne trouve pas; Celui qui ne gagne pas. celui qui n'a pas d'aide.	7	2ième

Impacts socio économiques des activités de microcrédits sur la clientèle de la petite épargne tontine : Etude de cas de la Caisse du mouvement Mutualiste Béninois (C.M.M.B).

Tableau n°12 : Raisons explicatives des difficultés d'accès du pauvre au crédit

CATEGORIES D'ANALYSE	Dimensions	Attributs	Mots clés et expressions	Fréquence	Rang par ordre d'importance et d'apparition
Accès du pauvre au crédit	Peut-on prêter au pauvre?	Oui	oui. Je pense qu'on peut prêter au pauvre sans inquiétude. (...). Oui, pourquoi pas? Je suis un exemple vivant. Mon premier crédit individuel était de 100.000Fcfa. Aujourd'hui je suis dans des tontines de 500.000Fcfa /mois et ramasse 5000.000Fcfa. On peut prêter des petits montants avec des taux d'intérêt très réduits.	6	3ième
		Oui, mais	Si le pauvre a la volonté et la capacité d'entreprendre. S'il manque d'opportunités. S'il bénéficie d'une caution solidaire comme garantie. S'il peut rembourser. S'il a une activité pouvant lui permettre de rembourser. Si le pauvre a un plan d'affaire à financer avec possibilité de suivi. (...)	16	1er
		Non	Les gens ne prêtent pas aux pauvres. Les conditions de prêt pour le pauvre sont telles que les pauvres sont souvent écartés. on ne peut pas faire de prêt à quelqu'un qui n'a rien; qui n'a pas un plan; qui n'a pas une stratégie. Le pauvre n'a pas de garantie. . (...)	13	2ième

Impacts socio économiques des activités de microcrédits sur la clientèle de la petite épargne tontine : Etude de cas de la Caisse du mouvement Mutualiste Béninois (C.M.M.B).

Tableau n°13 : Accompagnement du pauvre dans l'accès au crédit

CATEGORI ES D'ANALYSE	Dimensions	Attributs	Mots clés et expressions	Fréquence	Rang par ordre d'importance et d'apparition
Accès du pauvre au crédit	dispositions à prendre pour accompagner le pauvre	Petits crédits	Donner les crédits à petit coup. Commencer par des petits prêts dont la perte n'aura pas trop d'incidence ou de conséquences. Renouveler les crédits en fonction de la bonne foi du pauvre bénéficiaire. Limiter le montant. Il est plus facile de récupérer 30.000Fcfa chez quelqu'un que de lui faire rembourser 200.000Fcfa.	4	2ième
		services non financiers	Développer les services non financiers d'accompagnement des crédits. Mettre en place un dispositif de suivi de la clientèle (services non financiers).	2	3ième
		Dispositif de suivi et de contrôle	Il faut de la rigueur pour garantir l'activité de crédits. Inspecter d'abord les activités du demandeur (du pauvre).Mettre en place un dispositif de suivi de la clientèle (services non financiers). Mener des enquêtes de proximité sur le demandeur (le pauvre) de crédit à travers la reconnaissance de la résidence et du lieu de travail du demandeur. Envisager une structure de persuasion pour les retards de paiement.	5	1er

Impacts socio économiques des activités de microcrédits sur la clientèle de la petite épargne tontine : Etude de cas de la Caisse du mouvement Mutualiste Béninois (C.M.M.B).

Tableau n°14 : Analyse des Forces et Faiblesses du système formel d'épargne Tontine

	<i>Système formel d'épargne tontine</i>
Forces	Propose des services financiers et non financiers aux bénéficiaires de la tontine.
	les IMF sont plus organisées, suivies par la banque centrale et par les Responsables monétaires.
Faiblesses	Très peu d'IMF (mutuelles et coopératives) offrent aujourd'hui des services non financiers à la clientèle à cause du coût que cela implique.
	les IMF commencent par s'écarter de la couche qu'elle devrait servir.
	Inexistence d'un Plan de développement du produit.
	Inexistence d'un SIG unique.
	Absence de logiciel unique pour l'activité d'épargne tontine.

Le tableau n°15 : Indicateurs et Normes de performance

Indicateurs	Nom Ratio	Formule	Résultat	Norme
Gestion	Marge bénéficiaire	$\frac{[\text{Résultat Net d'exploitation hors subventions (RNE)}]}{[\text{Montant total des produits d'exploitation}]}$	167,201%	> 20%
	Montant moyen de crédits décaissés	$\frac{[\text{Montant total des crédits décaissés au cours de la période}]}{[\text{Nombre total de crédits décaissés au cours de la période}]}$	387 438 943	Tendance haussière
	Montant moyen de l'épargne par épargnant	$\frac{[\text{Montant moyen des dépôts à la fin de la période}]}{[\text{Nombre total de dépôts à la fin de la période}]}$	122 713 588	Tendance haussière
	Encours moyen des crédits par emprunteurs	$\frac{[\text{Total des encours des crédits à la fin de la période}]}{[\text{Nombre total d'emprunteurs à la fin de la période}]}$	-154 022, 379	Tendance haussière
	Bilan Excédentaire		19 811 652	Au 31/12/2009

Impacts socio économiques des activités de microcrédits sur la clientèle de la petite épargne tontine : Etude de cas de la Caisse du mouvement Mutualiste Béninois (C.M.M.B).

Efficacité et Productivité	Productivité Des Agents De Crédit	Nombre d'Emprunteurs Actifs (exclusion faite des Crédits à la consommation et des Crédits sur gage) / Nombre d'Agents de Crédit	8687,500	≥ 130%
	Productivité du Personnel	Nombre d'Emprunteurs Actifs (exclusion faite des Crédits à la consommation et des Crédits sur gage) / Nombre Total du Personnel	ND	> 115%
	Ratio des charges du Personnel	[montant des charges du Personnel de la période] / [Montant brut moyen du portefeuille de crédits de la période]	1,885	≤ 10%
Efficacité et Productivité	Ratio Charges D'exploitation (rapportées au portefeuille crédit)	[Montant des Charges d'Exploitation de la période / Montant brut moyen du Portefeuille de Crédits de la période]	9,075	≤ 35%
Rentabilité et Pérennité	Autosuffisance opérationnelle	[Montant total des produits d'exploitation] / [Montant total des charges d'exploitation]	-1048,313	> 130%
	Rentabilité Des Actifs (au 31/12/2009)	[Résultat Net d'exploitation hors subventions (RNE)] / [Montant moyen de l'Actif pour l'exercice (mm FP)]	-143,115	> 3%
	Rentabilité Des Fonds Propres (au 31/12/2009)	[Résultat Net d'exploitation hors subventions (RNE)] / [Montant moyen des Fonds Propres pour l'exercice (mm FP)]	278,444	> 15%

Impacts socio économiques des activités de microcrédits sur la clientèle de la petite épargne tontine : Etude de cas de la Caisse du mouvement Mutualiste Béninois (C.M.M.B).

Tableau n°16 : Grille des coûts ex ante investis dans la gestion d'une activité d'épargne Tontine

Coûts de transaction ex ante					
<i>Rubriques des charges</i>	<i>Charges</i>	<i>Coûts annuels</i>	<i>Coûts mensuels</i>	<i>Total</i>	<i>Observations</i>
Personnel / Collecteurs	Salaire de base	600 000	50 000	50 000	coût fixe mensuel
Préventions / Risques	Casque + imperméables	25 000	2 000	2 000	coût fixe annuel
	Police annuelle	250 000	21 000	21 000	coût fixe annuel
Déplacements	entretien	300000	25 000	25 000	coût fixe mensuel
	Carburant				coût fixe mensuel
	Amortissement moto				coût fixe mensuel
Primes	communication	60 000	5 000	5 000	coût fixe mensuel
	Motivations				coût variable mensuel
Total des coûts fixes ex ante		1235000	103000	103000	
Total coûts d'entretien ex ante d'un Agent Collecteur					

Tableau n°17 : Grille indicative des coûts post ante investis dans la gestion d'une Activité d'épargne tontine

Coûts de transaction post - ante					
<i>Rubriques des charges</i>	<i>Charges</i>	<i>Coûts annuels</i>	<i>Coûts mensuels</i>	<i>Total</i>	<i>Observations</i>
Charges du Personnel administratif	Formation	<i>ND</i>	<i>ND</i>	<i>ND</i>	Charges incluses dans les charges communes
	Charges sociales/ CNSS	<i>ND</i>	<i>ND</i>	<i>ND</i>	Charges incluses dans les charges communes
Charges du Personnel / Agents Collecteurs	Formation	<i>ND</i>	<i>ND</i>	<i>ND</i>	Charges incluses dans les charges communes
	Charges sociales/ CNSS	<i>ND</i>	<i>ND</i>	<i>ND</i>	Charges incluses dans les charges communes
Charges administratives	Matériel et équipements de bureau	<i>ND</i>	<i>ND</i>	<i>ND</i>	Charges incluses dans les charges communes
	Fourniture de bureau	<i>ND</i>	<i>ND</i>	<i>ND</i>	Charges incluses dans les charges communes
	Communiqués Annonces et Publicités	<i>ND</i>	<i>ND</i>	<i>ND</i>	Charges incluses dans les charges communes
	Boîtes archive	<i>ND</i>	<i>ND</i>	<i>ND</i>	Charges incluses dans les charges communes
	Tampon / cachet	<i>ND</i>	<i>ND</i>	<i>ND</i>	Charges incluses dans les charges communes
	Cahier de dépôt et retrait	<i>ND</i>	<i>ND</i>	<i>ND</i>	Charges incluses dans les charges communes
	Impressions / cartes et carnets	<i>ND</i>	<i>ND</i>	<i>ND</i>	Charges incluses dans les charges communes
	Autres à préciser	<i>ND</i>	<i>ND</i>	<i>ND</i>	Charges incluses dans les charges communes

Impacts socio économiques des activités de microcrédits sur la clientèle de la petite épargne tontine : Etude de cas de la Caisse du mouvement Mutualiste Béninois (C.M.M.B).

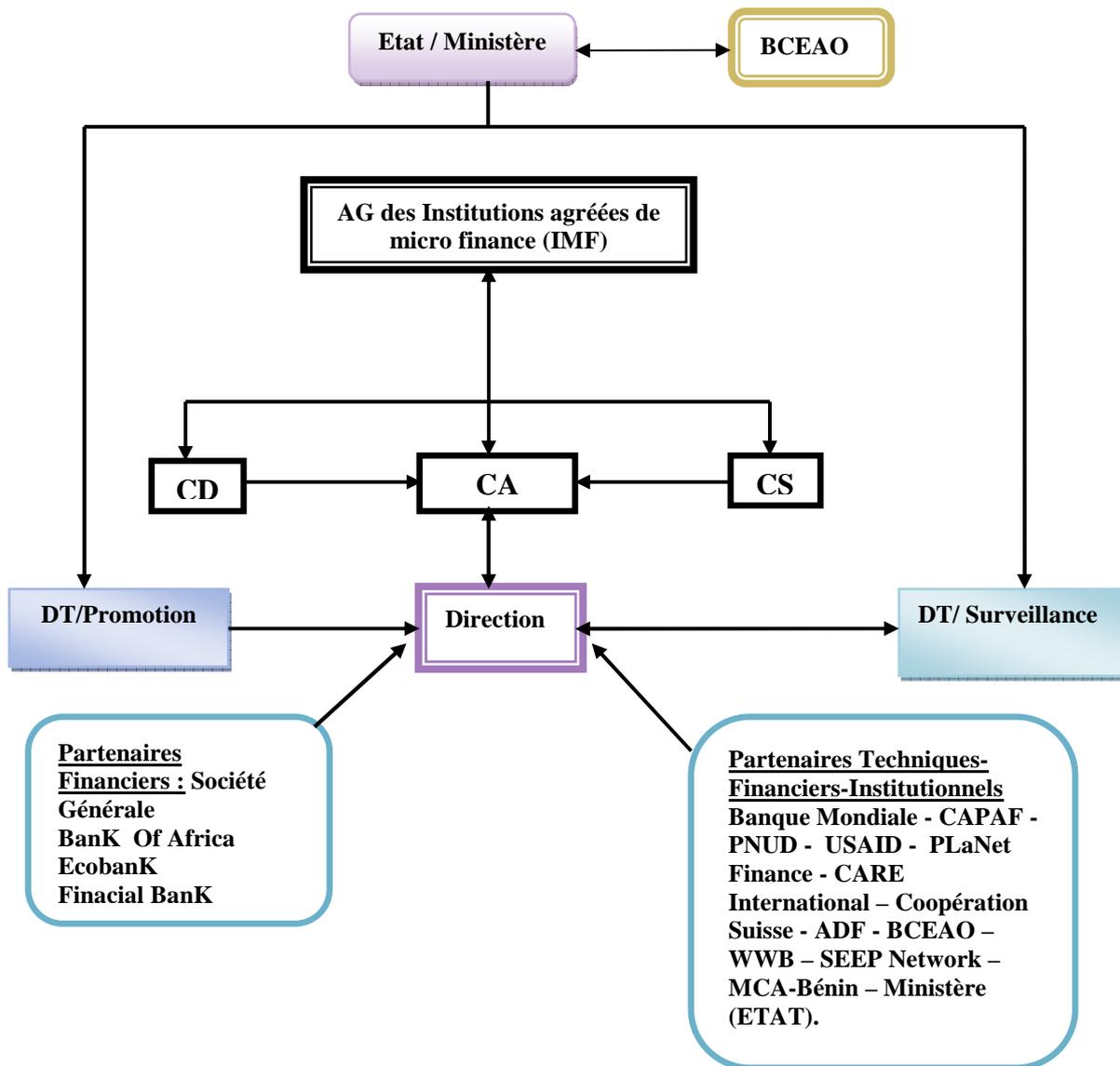
Total des coûts post- ante	<i>ND</i>	<i>ND</i>	<i>ND</i>	
-----------------------------------	-----------	-----------	-----------	--

Légende : *ND* : Non Définies

*

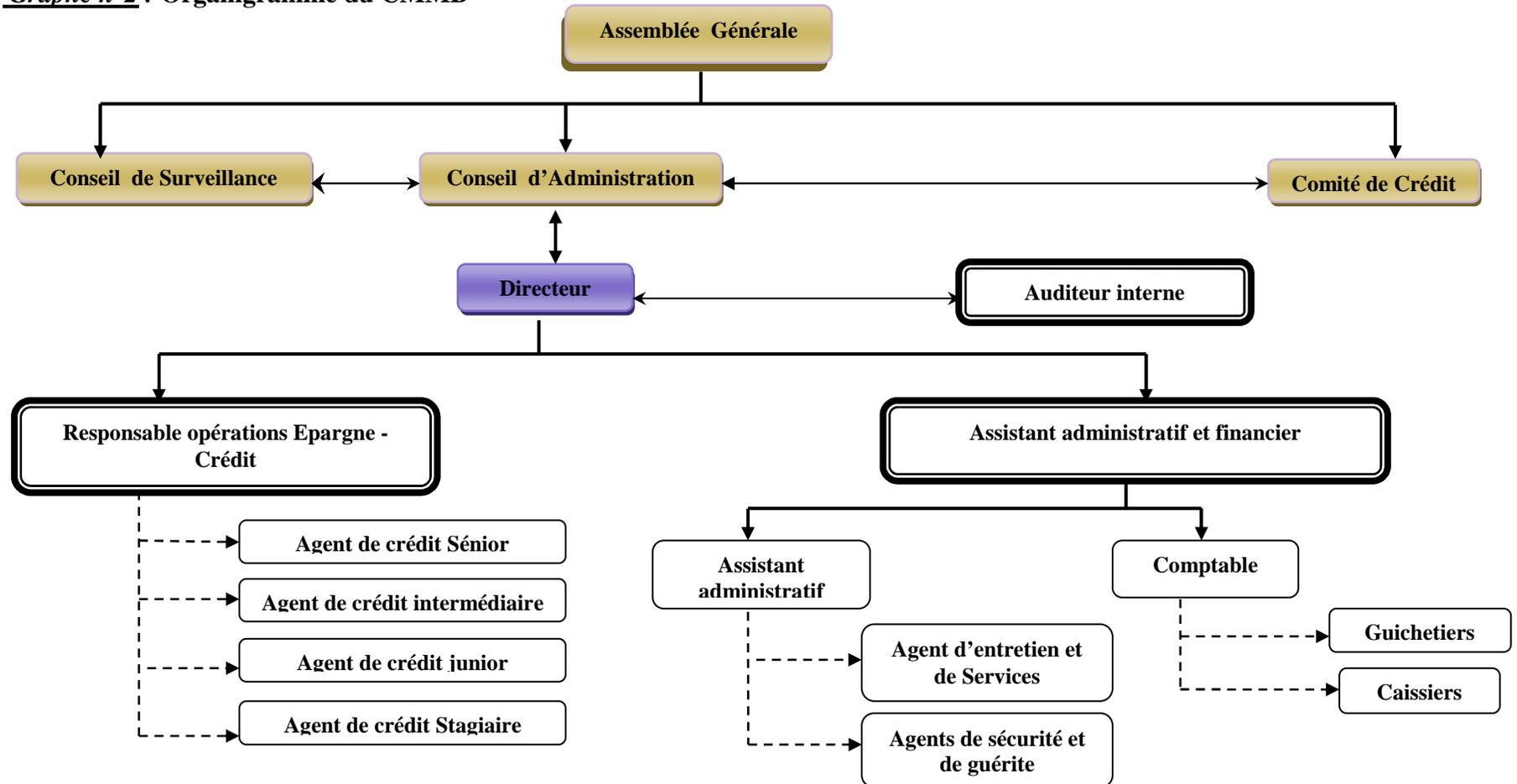
② Référence des graphiques :

Grappe n°1 : Environnement institutionnel du réseau Consortium ALAFIA



Impacts socio économiques des activités de microcrédits sur la clientèle de la petite épargne tontine : Etude de cas de la Caisse du mouvement Mutualiste Béninois (C.M.M.B).

Graphe n°2 : Organigramme du CMMB



Légende : [→] : Liens hiérarchiques ; [↔] : Liens de conseil ; [- ->] : Liens fonctionnels

REFRENCES DES TEXTES DE LOIS

① Les textes nationaux

Sur le plan national, un dispositif de cinq (05) textes de lois pris par l'Etat et qui permettent de réglementer les activités du secteur au plan national. Nous avons à cet effet :

1. Le décret N° 2006-086 du 08 mars 2006, portant adoption de la Politique Nationale de Développement de la Micro finance (PNDM).
2. La loi n°2003-22 du 11 novembre 2003, modifiant la loi n°83-008 du 17 mai 1983.
3. L'arrêté n°465/MF/DC/MICROFIN du 7 juin 1999, portant modalité de conclusion de conventions avec les structures ou organisations d'épargne et de crédit non constituées sous forme mutualiste ou coopérative.
4. Le décret n°98-60 du 9 février 1998, portant modalité d'application de la loi 97-027 du 08 août 1997.
5. La loi n°97-027 du 08 août 1997, portant réglementation des Institutions Mutualistes ou Coopératives d'Epargne et de Crédit, appelée communément « Loi PARMEC ».
6. La loi n°83-008 du 17 mai 1983, portant définition et répression de l'usure en République du Bénin.

② Les règlements de la BCEAO

Les règlements de la BCEAO se résument à des instructions relatives à :

1. L'obligation pour les systèmes financiers décentralisés de produire des états financiers
2. Au regroupement des postes de la situation patrimoniale
3. La classification des crédits sains selon la durée initiale de remboursement
4. La classification des crédits sains selon la durée initiale de remboursement
5. Aux créances et dettes rattachées.

6. Aux modalités de détermination des ratios prudentiels.
7. A l'obligation pour les institutions mutualistes ou coopératives de crédit à produire un rapport annuel.
8. A l'obligation pour les structures ou organisations constituées sous forme mutualiste ou coopérative et ayant pour projet la collecte de l'épargne et/ou l'octroi de crédit de produire un rapport annuel.

③ Les textes supra nationaux :

Les textes supra nationaux portent sur les dispositions de l'OHADA (Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires). Ces dispositions, au nombre de sept (07) sont entre autres :

1. L'Acte Uniforme relatif au droit de l'arbitrage (11 mars 1999). Il a vocation à s'appliquer à tout arbitrage lorsque le siège du tribunal se trouve dans l'un des Etat partie.
2. L'Acte Uniforme relatif au droit commercial général. Il s'applique à tout commerçant, personne physique ou morale dans lesquelles un Etat ou une personne de droit public est associé, ainsi que tout GIE dont l'établissement ou le siège social est situé sur le territoire de l'un des Etats parties au traité relatif à l'OHADA.
3. L'Acte Uniforme relatif au droit des sociétés commerciales et du GIE (17 avril 1997). Il concerne toute société commerciale, y compris celle dans laquelle un Etat ou une personne morale de droit public est associé, dont le siège social est situé sur le territoire de l'un des Etats – parties au traité de l'OHADA. Tout GIE est également soumis à ses dispositions.
4. Acte Uniforme portant organisation et harmonisation des comptabilités des entreprises (24 mars 2000).
5. L'Acte portant organisation des sûretés (17 avril 1997). Les sûretés sont les moyens accordés au créancier par la loi de chaque Etat partie ou la convention des parties pour garantir l'exécution des obligations quelle que soit la nature juridique de celles-ci.
6. L'Acte Uniforme portant organisation des procédures simplifiées de recouvrement et des voies d'exécution.

Impacts socio économiques des activités de microcrédits sur la clientèle de la petite épargne tontine : Etude de cas de la Caisse du mouvement Mutualiste Béninois (C.M.M.B).

7. L'Acte Uniforme portant organisation des procédures collectives d'apurement du passif (10 avril 1998). Il a pour objet d'organiser les procédures collectives de règlement préventif, de redressement judiciaire et de liquidation des biens du débiteur en vue de l'apurement collectif de son passif ; et de définir les sanctions patrimoniales, professionnelles et pénales relatives à la défaillance du débiteur et des dirigeants de l'entreprise.

REFRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

① Ouvrages

ADAMS D. & FITCHETT D., 1994, <i>Finance informelle dans les pays en développement</i> , Presse Universitaires de Lyon, 394 p.
BOUQUIN Henri, <i>Comptabilité de Gestion</i> , Economica, Paris, 2004
BRUETT Tillman, BARRES Isabelle, CURRAN Lynne, et al. <i>Mesurer la performance des institutions de microfinance : Un cadre pour la publication, l'analyse et le suivi</i> ; The SEEP Network; Washington - USA. ISBN 0-9722582-7-2 ; 2005 ; 132 p.
CGAP ; DFID ; PNUD, <i>Calculer le coût et le prix des services financiers. Un outil pour les IMF</i> , Version 4, MicroSave-Africa, Autriche, octobre 2003
Consortium ALAFIA ; <i>Performances globales des institutions de micro finance du Benin membres du Consortium ALAFIA : Années : 2006 et 2007</i> ; Care International – Bénin, 5e édition, Janvier 2009,61p.
FIEVEZ J., KIEFFER J.-P. et ZAYA R. (1999, <i>La Méthode UVA. Du contrôle de gestion à la maîtrise du profit : une approche nouvelle en gestion</i> , Dunod, Paris, 1999.
GOWLAND D. (1991), <i>Financial Innovation in Theory and Practice</i> , in Green C. J. and D.T. Llewellyn (eds.), <i>Surveys in Monetary Economics</i> , Oxford, Basil Blackwell, vol. 2.
McCORD(Michael J.), WRIGHT (Graham A.N) et CRACKNELL (David), 2003, <i>Un outil de planification, de réalisation et de suivi des tests pilotes des Produits de prêt</i> , MicroSave, Kenya, 119p.
PERRIN Georges, <i>Prix de revient et contrôle de gestion par la Méthode G.P.</i> , Dunod, Paris, 1963
PNUD ; <i>Rapport sur le développement humain au Bénin</i> , PNUD ; 1997 – Cotonou, 132 p.
Rapport du Sommet Mondial pour le Développement Social, New York en 1995
Rapport Mondial du développement Humain de 1997
SERVET J.M. (dir.), 1995 : <i>Epargne et liens sociaux. Etude comparées</i>

d'informalités financières, Association d'économie financière, Paris, 305 p.
SHELDON (Tony), WATERFIELD (Charles), 1998, <i>Plan de développement et projections financières pour les institutions de microfinance : Guide pratique</i> , CGAP/World Bank, Groupe consultatif d'assistance aux plus pauvres, Traduit en français par le service de traduction du GRET, Série « Outil technique » n° 2, version PDF 257p.
STAUFFENBERG (Damian von), JANSSON (Tor), ABRAMS (Julie), ABATE (Frank), KENYON (Naomi), 2003, <i>Indicateurs de Performance pour les Institutions de Microfinance : Guide Technique</i> , Traduction réalisée par ADA, 2e Edition, MicroRate & Inter-American Development Bank, Washington, version PDF 59p.

② Articles scientifiques, résumés de thèses, autres documents

BENIN. MPDEAP, INSAE, <i>Enquête Modulaire sur les Conditions de vie des Ménages (EMICoV) Bénin 2006, Rapport de synthèse</i> ; Cotonou, Bénin, 2007, 25 pages.
BENIN. MCPD, CNDLCP, OCS, <i>Les Objectifs du Millénaire pour le Développement au Bénin : résultats et progrès de 2000 à 2005</i> , Cotonou, décembre 2005, 26 pages.
Betty Wampfler., 2001, La microfinance en Afrique : évolutions et stratégies des acteurs ; in revue <i>Techniques Financières et Développement</i> ; BIM n° 111 – 13 mars 2001 & n° 112 – 20 mars 2001.
BUFFET Valérie, FIEVEZ J., STAYKOV D., <i>Méthode UVA : Quelles réalités ?</i> ; Résumé, 24.p
CORNEE Simon ; <i>Les déterminants de l'efficacité d'un marché du crédit solidaire : une analyse via la finance comportementale</i> ; IGR-IAE de Rennes Université de Rennes 1 ; 24p.
DGPD, <i>Coopération pour le Développement, Bénin, Rapport 2005</i> ; éd. Août 2007.
François Doligez, IRAM, « Le développement financier vu du bas : Crédit Rural de Guinée et changement des pratiques financières locales », <i>Communication pour l'atelier "Gouvernance: alternatives et enjeux"</i> , Colloque "La mondialisation contre le développement?", C3ED, 10 et 11 juin 2004, 17 p.
Gentil D. & Servet J.M., 2002 (dir.), <i>Microfinance : petites sommes, grands effets ?</i> , <i>Tiers-Monde</i> n°172, PUF, Paris, 238 p.
Gouvernement du Bénin, 1989, "Loi n° 89-392 du 07 novembre 1989 portant classement, forme juridique et opérations des établissements financier." Cotonou, Bénin.

Impacts socio économiques des activités de microcrédits sur la clientèle de la petite épargne tontine : Etude de cas de la Caisse du mouvement Mutualiste Béninois (C.M.M.B).

Gouvernement du Bénin, 1990, “Loi n° 90-018 du 27 juillet 1990 portant réglementation bancaire.” Cotonou, Bénin.
Gouvernement du Bénin, 1997, “Loi n° 97-027 du 08 août 1997 portant réglementation des institutions mutualistes ou coopératives d’épargne et de crédit.” Cotonou, Bénin.
Gouvernement du Bénin, 1998, “Décret n°98-60 du 9 février 1998 portant modalités d’application de la loi n° 97-027 réglementant les institutions de microfinance au Bénin.” Cotonou, Bénin.
HONLONKOU, A.N., ACCLASSATO D.H., et QUENUM C.V.C., “ <i>Problématique de remboursement des crédits dans les systèmes financiers décentralisés et garantie de prêts aux petits opérateurs économiques au Bénin.</i> ” Cahier de recherche du Programme Effets de la Libéralisation Financière sur les Défavorisés, <i>ELIFID</i> n° 00-2. Bureau International du Travail, BIT. Septembre2001.
Hoton L., SOULE A., <i>Etude documentaire sur l’impact de la libéralisation et de la réforme du secteur Financier sur les pauvres et les petits opérateurs économiques au bénin</i> , O.I.T. ; Septembre 2002, 46p.
KOUZOUNGNAN, S., 1997a, “Petite épargne au Bénin : la tontine, un instrument de développement à Renforcer.” <i>Initiatives</i> . N°36. 6-8.
KOUZOUNGNAN, S., 1997b, “Paradoxe de l’économie béninoise : la banque ne répond pas.” <i>Initiatives</i> . N°34. 4-10.
Lambert A. & Condé K., 2002 : <i>Le secteur endogène va-t-il disparaître ? Tontines, usuriers et Crédit rural de Guinée</i> , in <i>Microfinance : petites sommes, grands effets ?</i> , Revue Tiers monde n°172, PUF, Paris, 238 p.
LELART M. <i>Tontines, innovations et développement</i> . In: LIBBEY John. <u>Innovations financières</u> . Ed. AUPELF-UREE, CNRS et Institut Orkanais de Finance, Orkans, France, 1993, pp. 369-382.
MADJA Zohoun, F., 1998, “Les facteurs explicatifs de l’émergence et du développement des structures de crédit au Bénin”, rapport de fin de formation au Centre Ouest-Africain de Formation et d’Études Bancaires, BCEAO.
MCPD, CNDLCP, SNU, <i>Les objectifs du Millénaire pour le Développement au Bénin :Résultats et Progrès de 2000 à 2005</i> . OCS, Cotonou, décembre 2005 ; 26p.
MERCIER Samuel, <i>L’apport de la théorie des parties prenantes au management stratégique : une synthèse de la littérature</i> . In : Xième Conférence de l’Association Internationale de Management Stratégique, 13-14-15 Juin 2001, Faculté des Sciences

Impacts socio économiques des activités de microcrédits sur la clientèle de la petite épargne tontine : Etude de cas de la Caisse du mouvement Mutualiste Béninois (C.M.M.B).

de l'administration, Université Laval, Québec, 24p.
PNUD ; <i>Rapport sur le développement humain au Bénin</i> , PNUD ; 1997 – Cotonou, 132 p.
SOBREIRA R., <i>Innovation financière et investissement : Le cas de la titrisation</i> , <i>INNOVATIONS</i> , De Boeck Université, 2004, vol.1 - n° 19, pp. 115 à 129 ; ISSN 1267-4982

③ Sites Internet

BERNOUX Philippe, <i>Théories sociologiques et transformations des organisations</i> , CNRS - université Lumière Lyon-2 ; Publié le 23 janvier 2006 ; 8p. [en ligne]. http://www.ses.ens-lsh.fr/ac16/0/fiche_article/&RH=05 (Page consultée le 14 mai 2010).
BLONDEAU Nicolas ; <i>La microfinance. Un outil de développement durable ?</i> ; Etudes [en ligne]. Septembre 2006, 08 p. disponible sur : http://www.lamicrofinance.org (Consultée le 25 novembre 2009).
CGAP ; DFID ; PNUD, <i>Calculer le coût et le prix des services financiers. Un outil pour les IMF</i> , Version 4, MicroSave-Africa, Autriche, octobre 2003, [en ligne]. http://www.Microsave-Africa.com (Page consultée le 06 juin 2010).
CSSFD, <i>Liste actualisée des IMF ayant reçu une autorisation d'exercice au 30 avril 2010</i> , [en ligne]. http://www.microfinancebenin.bj (page consultée le 12 mai 2010).
FIEVEZ J., STAYKOV D., <i>La méthode UVA : Une aide à la décision pour les PME</i> , RF COMPTABLE N°341, juillet - août 2007, [en ligne]. http://www.afc-cca.com (date de consultation : jeudi 24 juin 2010).
HOTON L., SOULE A., <i>Etude documentaire sur l'impact de la libéralisation et de la réforme du secteur Financier sur les pauvres et les petits opérateurs Economiques au Bénin</i> , O.I.T. ; Septembre 2002, 46p. [en ligne]. http://www.lamicrofinance.org (Page consultée le 25 novembre 2009).
HOUSSARD Ludovic, <i>Identification des opérateurs locaux de développement : éléments méthodologiques pour un repérage préalable à un projet en collaboration</i> , GRET, 2001, [en ligne]. http://www.gret.org/ressource/doc_scienc/pdf/doc19.pdf (Page consultée le 19 mai 2010).
LHERIAU Laurent, <i>Précis de réglementation de la microfinance Tome II : Le droit technique de la microfinance</i> , [en ligne]. AFD, Paris, MAGELLAN & CIE, 2005, Disponible sur : http://www.microsave.org (date de consultation : 27/11/2009).
<i>MicroSave-Africa, Calculer le coût et le prix des services financiers. Un outil pour les IMF</i> , Version 4, Traduction française, octobre 2003 [en ligne]. www.MicroSave-Africa.com (page consultée le 26 juillet 2010).

Impacts socio économiques des activités de microcrédits sur la clientèle de la petite épargne tontine : Etude de cas de la Caisse du mouvement Mutualiste Béninois (C.M.M.B).

<p>SOBREIRA R., <i>Innovation financière et investissement. Le cas de la titrisation</i>, [en ligne]. http://www.cairn.info/article.php? (Page consultée le 29 mai 2010).</p>
<p>SOBREIRA Rogério, <i>Innovation financière et investissement. Le cas de la titrisation</i>. De Boeck Université. <i>INNOVATIONS</i> ; 2004/1 - n° 19, pp. 115 à 129 ; ISSN 1267-4982</p> <p>[en ligne] http://www.caim.info/article.php (Page consultée le 29 mai 2010).</p>
<p>SOGLONOU Mathieu, Allocution d'ouverture in Consortium ALAFIA, <i>Nouveau partenariat pour le développement de la microfinance au Bénin</i>, Deuxième Sommet National de Microfinance du Bénin, 02 & 03 décembre 2004, Cotonou [en ligne]. Cotonou, CNCB, 2004. Disponible sur : http://www.alafianetwork.org (consulté le 09 /12/2009).</p>
<p>UEMOA, <i>Benchmarking et analyse du secteur de la micro finance</i>, Mars 2010, [en ligne]. http://www.themix.org (Page consultée le 21 Juin 2010).</p>
<p>VON STAUFFENBERG D., JANSSON Tor, ABRAMS J., ABATE F., KENYON N., <i>Indicateurs de Performance pour les Institutions de Microfinance. Guide Technique</i>. MicroRate & IADB. [en ligne]. 2e Edition. Washington, Mars 2003.</p> <p>Disponible sur : <http : // www.microrate.com > et <http : // www.iadb.org/sds/mic > (consulté le 20/11/2009).</p>
<p>WAMPFLER Betty, <i>La microfinance : un outil de développement durable ?</i> septembre 2004,</p> <p>[en ligne]. http://www.lamicrofinance.org (Page consultée le 25 novembre 2009).</p>
<p>WAMPFLER Betty., <i>La microfinance en Afrique : évolutions et stratégies des acteurs</i> ; mars 2001, [en ligne]. http://www.lamicrofinance.org (Page consultée le 25 novembre 2009).</p>

TABLE DES MATIERES

<i>Dédicace</i>	2
<i>Remerciements</i>	3
LEXIQUE TERMINOLOGIQUE	4
GLOSSAIRE	7
LISTE DES TABLEAUX ET GRAPHERS	10
① Référence des Tableaux :	10
② Référence des graphiques :	10
RESUME	11
SOMMAIRE	12
INTRODUCTION	14
THEME DE LA RECHERCHE	18
OBJECTIF DE LA RECHERCHE	18
MOTIVATIONS	19
STRUCTURE DU DOCUMENT	20
I. CADRE DE RECHERCHE	20
1.1. Questionnement de départ	20
1.2. Constat	23
1.3. Problématique	26
1.4. Hypothèses et pistes de recherches	34
1.5. Finalité du travail de recherche	34
1.6. Délimitation du terrain de la recherche	35
1.7. Epistémologie et méthodologie de la recherche	35
II. ETAT DE L'ART	39
1.1. Cadres juridique et règlementaire du secteur de la micro finance au Bénin	40
1.2. Caractéristiques du marché financier	40
1.3. Concept de pauvreté et ses spécificités au Bénin	43
1.4. Micro finance un nouvel instrument de développement social	44
1.5. Modèle financier d'organisation de la CMMB	46

III. RECHERCHE TERRAIN	51
3.1. Choix du terrain d'observation	51
3.2. Composition et Taille de l'échantillon	51
3.3. Élaboration des outils de collecte des données	54
3.4. Collecte des données	55
3.5. Traitement des données	55
3.5.1. Plan de dépouillement	56
3.5.1.1. Codification des fiches de collecte	56
3.5.1.2. Elaboration des tableaux d'analyse	57
3.6. Analyse des données	57
3.6.1. Présentation de la démarche	57
3.6.2. Principales tendances	58
3.6.2.1. Genèse de la pratique de « l'épargne tontine » au niveau du formel.	58
3.6.2.2. Analyse de l'offre	58
3.6.2.3. Analyse de la demande	60
3.6.2.4. Approche comparative de la tontine formelle et non formelle	64
3.6.2.5. La tontine : une stratégie d'accès aux crédits formels.	65
3.6.2.6. Analyse des facteurs limitant de l'accès aux crédits	65
3.6.2.7. Stratégies Marketing du produit épargne tontine	69
3.6.2.8. Analyse du secteur formel de l'activité d'épargne tontine	71
3.6.2.9. Contribution de la micro finance au développement socialement durable.	72
3.6.3. Analyse de la Rentabilité des activités	73
3.6.4. Rentabilité des activités d'épargnes et de crédits	74
3.6.5. Rentabilité des activités d'épargne quotidienne ou de tontine	76
3.6.5.1. Coûts d'investissement ex ante	76
<i>N</i> : Nombre de Clients Nouveaux enregistrés dans le mois	78
<i>P</i> : Nombre de Clients perdus dans le mois	78
<i>N</i> : 500	78
<i>P</i> : 0	78
3.6.5.2. Coûts d'investissement post ante	78
IV. PRESENTATION DES RESULTATS	80
4.1. Discussion des résultats	80
4.2. Résultats aux questionnements de la problématique	81
4.3. Validation des connaissances produites	87
4.4. Validation de la Position épistémologique au regard des théories développées et des résultats trouvés	87
CONCLUSIONS ET ENSEIGNEMENTS	90
□ Apports et enseignements	90
□ Limites et perspectives	91
○ Les limites de la recherche :	91
○ Les perspectives :	92
Conclusion Générale	96
ANNEXES	0
Annexe n°1 : Planning de la recherche	0
Annexe n°2 : Récapitulatif des guides d'entretien pour la collecte	0

Impacts socio économiques des activités de microcrédits sur la clientèle de la petite épargne tontine : Etude de cas de la Caisse du mouvement Mutualiste Béninois (C.M.M.B).

des données qualitatives _____	0	
Annexe n°3 : Codification des fiches de collecte _____	10	
Annexe 4 : Tableau de synthèse et d'analyse _____	11	
Annexe 5 : Bilan des résultats au 31/12/2009 _____	0	
Annexe 5-a : Situation Patrimoniale _____	0	
REFERENCES DES TABLEAUX ET GRAPHES _____		1
① Référence des Tableaux : _____	1	
② Référence des graphiques _____		18
REFRENCES DES TEXTES DE LOIS _____		0
① Les textes nationaux _____	0	
② Les règlements de la BCEAO _____	0	
③ Les textes supra nationaux : _____	1	
REFRENCES BIBLIOGRAPHIQUES _____		3
① Ouvrages _____	3	
② Articles scientifiques, résumés de thèses, autres documents _____	4	
③ Sites Internet _____	6	
TABLE DES MATIERES _____		8