



UNITE DE FORMATION ET DE RECHERCHE EN
SCIENCES ECONOMIQUES ET GESTION
(UFR / SEG)

DEPARTEMENT DE GESTION

OPTION: MAITRISE EN ECONOMIE ET GESTION
DES ENTREPRISES D'ECONOMIE SOCIALE
ET SOLIDAIRE (MEGEES)
ANNEE ACADEMIQUE 2013-2014

MÉMOIRE

EN VUE DE L'OBTENTION DE LA MAÎTRISE EN ECONOMIE ET GESTION

DES ENTREPRISES D'ECONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE

(MEGEES)

THÈME

*Les déterminants de l'accès au crédit des personnes
déflatées et retraitées dans les fonds nationaux de
financement: cas du FONA-DR*

Présenté et soutenu publiquement par:

GUIRA Mady

Directeur de mémoire

Dr Kassoum ZERBO

Maître-Assistant/Enseignant
Chercheur à l'Université
Ouaga II UFR / SEG

Maître de stage

Monsieur Armel W. BOUDA
Chef de Service Etudes et
Production/FONA-DR.

Septembre 2014

IN MEMOIRIA

A la mémoire de mon père, GUIRA Ibrahim

et du Professeur SOULAMA Souleymane.

DEDICACE

A mes mamans chéries

Mamans, je vous dois en grande partie mon éducation et ma scolarisation.

Je garde précieusement les nobles valeurs que vous m'avez inculquées.

Merci mamans. Je vous aime.

Que DIEU Le Tout Puissant vous bénisse et vous donne longue vie

A mes frères et sœurs

Je dédie ce travail à votre fraternité sans défaillance, qui m'a offert un environnement familial très favorable pour mes études. Veuillez trouver à travers ce travail, l'expression de mon amour pour vous. Vous m'êtes très chers.

A mes amis

Votre soutien a été d'une grande importance pour moi.

Que DIEU vous bénisse !

Remerciements

Nous adressons nos sincères remerciements à tous ceux qui ont d'une manière ou d'une autre apporté leur contribution à la réalisation du présent document. Nos remerciements vont particulièrement :

A **Docteur Kassoum ZERBO**, Enseignant chercheur à l'UFR/SEG de l'Université Ouaga II, notre Directeur de Mémoire, qui sans tenir compte de ses multiples occupations, nous a toujours gratifié de son encadrement et de ses précieux conseils.

A **Docteur Sylvestre OUEDRAOGO**, Enseignant chercheur à l'UFR/SEG de l'Université Ouaga II, Responsable de la filière (MEGEES) pour son accompagnement et ses multiples conseils.

A **Docteur Théodore J.O. KABORE**, Enseignant chercheur à l'UFR/SEG de l'Université Ouaga II, Ex responsable de la filière pour tous ses conseils.

A tout le **corps enseignant de l'UFR-SEG de l'Université Ouaga II** pour la formation de qualité dispensée tout au long de notre cursus.

A **Madame Alima FORO/SAWADOGO**, Directrice du FONA-DR pour avoir créé pour nous un environnement favorable et nous avoir acceptés dans sa structure. Merci pour votre confiance.

A **Monsieur Armel W. BOUDA**, Chef de Service Etudes et Production au **FONA-DR**, pour nous avoir encadré en tant que Maître de stage. Travailler avec vous fut toujours un plaisir, grandement merci.

A **Monsieur Alain OUEDRAOGO**, Chef de Service Administratif et Financier au FONA-DR et à l'endroit de tout le personnel du FONA-DR, pour leur soutien

A tous mes camarades de la 6^{ème} promotion MEGEES. Merci pour ces bons moments que nous avons passé ensemble. Nous ne pouvons en aucun cas oublier de témoigner de toute notre reconnaissance au Feu Professeur **SOULAMA Souleymane**, fondateur et initiateur de cette filière professionnalisante. Nous lui rendons un hommage mérité.

Enfin, nous témoignons toute notre reconnaissance à tous ceux qui ont apportés des critiques constructives et leur soutien de tout ordre.

Sigles et abréviations

ADIE	: Association pour le D roit à l' I nitiative E conomique
APSF	: Association P rofessionnelle des S ystèmes F inanciers D écentralisés
BCEAO	: B anque C entrale des E tats de l' A frique de l' O uest
BND-B	: B anque N ationale de D éveloppement du B urkina
CARFO	: C aisse A utonomie de R etraite des F onctionnaires
CIMR	: C aisse I nterprofessionnelle M arocaine de R etraite
CNSS	: C aisse N ationale de S écurité S ociale
FAARF	: F onds d' A ppui aux A ctivités R émunératrices des F emmes
FAFPA	: F onds d' A ppui à la F ormation P rofessionnelle et à l' A pprentissage
FAIJ	: F onds d' A ppui aux I nitiatives des J eunes
FAPE	: F onds d' A ppui à la P romotion de l' E mloi
FASI	: F onds d' A ppui au S ecteur I ntermel
FBDES	: F onds B urkinabè de D éveloppement E conomique et S ociale
FCFA	: F ranc de la C ommunauté F inancière A fricaine
FEER	: F onds de l' E au et d' E quipement R ural
FIDRA	: F onds I nternational pour le D éveloppement de la R etraite A ctive
FMI	: F onds M onétaire I nternational
FNF	: F onds N ationaux de F inancement
FONA-DR	: F onds N ational d' A ppui aux travailleurs D éflatés et R etraités
IMF	: I nstitution de M icro F inance
INSD	: I nstitut N ational de la S tatistique et de la D émographie
MEF	: M inistère de l' E conomie et des F inances
MEGEES	: M aitrise en E conomie et G estion des E ntreprises d' E conomie S ociale et S olidaire
ONG	: O rganisation N on G ouvernementale
PAS	: P rogramme d' A justement S tructurel
PME/PMI	: P etites et M oyennes E ntreprises/ P etites et M oyennes I ndustries
PNARTD	: P rogramme N ational d' A ppui à la R éinsertion des T ravailleurs D éflatés
PTF	: P artenaires T echniques et F inanciers
PUH	: P ermis U rbain d' H abitation
RFA	: R éseau de F inancement A lternatif
SFD	: S ystème F inancier D écentralisé
SNM/BF	: S tratégie N ationale de la M icro finance du B urkina F aso
SYGASPE	: S ystème intégré de G estion A ministrative et S alariale des P ersonnels de l' E tat
UEMOA	: U ion E conomique et M onétaire O uest A fricaine
UFR/SEG	: U nité de F ormation et R echerche en S ciences E conomiques et G estions

Sommaire

In memoria.....	i
Dédicace.....	ii
Remerciements.....	iii
Sigles et abréviations.....	iv
Sommaire.....	v
Liste des tableaux et Liste des graphiques	vi
Introduction.....	1
CHAPITRE 1 : REVUE DE LA LITTÉRATURE.....	7
1.1 Définition des concepts	7
1.2 Revue théorique.....	10
1.3 Revue empirique	18
CHAPITRE 2 : PRÉSENTATION DU FONA-DR ET ÉCONOMIE DES FONDS NATIONAUX DE FINANCEMENT AU BURKINA FASO.....	23
2.1 Présentation du FONA-DR	23
2.2 Aperçu sur les fonds nationaux de financement au Burkina Faso	29
CHAPITRE 3 : MÉTHODOLOGIE DE RECHERCHE	36
3.1 L'approche méthodologique.....	36
CHAPITRE 4 : RÉSULTATS ET INTERPRÉTATION	41
4.1 CARACTERISTIQUES SOCIO-ECONOMIQUES DES PERSONNES ENQUETÉES	41
4.2 APPRECIATION DES CONDITIONS D'ACCES PAR LES PROMOTEURS	54
4.3 L'inadéquation entre la demande et l'offre du crédit.	66
Conclusion générale et recommandations.....	71
Références bibliographiques.....	76
Table des matières.....	79
Annexes.....	vii

LISTE DES TABLEAUX

TABLEAU 1: CERTAINS MODELES EXPLICATIFS DU RATIONNEMENT DU CREDIT.....	12
TABLEAU 2: MOTIFS DE REJETS OU DE RATIONNEMENT DE CRÉDIT SELON LES FONDS.....	21
TABLEAU 3. RÉCAPITULATIF DES SPÉCIFICITÉS DES FNF PAR RAPPORT AUX IMF.	34
TABLEAU 4: RÉCAPITULATIF DES HYPOTHÈSES, VARIABLES ET INDICATEURS	39
TABLEAU 5: RÉPARTITION DES ENQUÊTÉS SELON L'ÂGE.....	42
TABLEAU 6: TABLEAU CROISÉ DE L'ÉTAT DU PROMOTEUR ET LE NIVEAU D'INSTRUCTION.....	44
TABLEAU 7 : RELATION ENTRE L'ÉTAT DU PROMOTEUR ET LE POSTE OCCUPE AVANT RETRAITE/LICENCIEMENT	47
TABLEAU 8: RELATION ENTRE L'ÉTAT DU PROMOTEUR ET LE NOMBRE D'ANNÉES DE SERVICE OCCUPE.....	48
TABLEAU 9 : RELATION ENTRE L'ÉTAT DU PROMOTEUR ET AUTRES SOURCES DE REVENU.....	50
TABLEAU 10 : RELATION ENTRE L'ÉTAT DU PROMOTEUR ET LE NIVEAU DE SALAIRE PENDANT LE SERVICE.....	51
TABLEAU 11 : RELATION ENTRE L'ÉTAT DU PROMOTEUR ET LE NOMBRE D'ENFANTS AYANT UN EMPLOI.....	53
TABLEAU 12: RÉPARTITION DES ENQUÊTÉS SELON LEURS APPRÉCIATIONS DU PUH NOTARIÉ	55
TABLEAU 13: RÉPARTITION DES ENQUÊTÉS SELON LES RAISONS D'INSATISFACTIONS LIÉES AU PUH/NOTARIÉ.....	56
TABLEAU 14 : RÉPARTITION DES ENQUÊTÉS SELON LES APPRÉCIATIONS D'UN AVAL	57
TABLEAU 15: RÉPARTITION DES ENQUÊTÉS SELON LES RAISONS D'INSATISFACTIONS LIÉES À L'AVAL.....	58
TABLEAU 16: RÉPARTITION DES ENQUÊTÉS SELON LES APPRÉCIATIONS DE LA CARTE GRISE (MOTO/VÉHICULE).....	59
TABLEAU 17: RÉPARTITION DES ENQUÊTÉS SELON LEURS APPRÉCIATIONS DU NANTISSEMENT DU MARCHÉ.	60
TABLEAU 18 : APPRÉCIATION DES ENQUÊTÉS SELON LA DURÉE DE TRAITEMENT DES DOSSIERS DE CRÉDIT.	62
TABLEAU 19 : APPRÉCIATION DES ENQUÊTÉS SELON LA CENTRALITÉ DU FONDS.	63
TABLEAU 20: RELATION ENTRE L'ÉTAT DU PROMOTEUR ET LA DISTANCE PAR RAPPORT AU FONDS	64
TABLEAU 21: RELATION ENTRE LE MONTANT SOLlicitÉ ET LE MONTANT OBTENU	67

LISTE DES GRAPHIQUES

GRAPHIQUE 1: RÉPARTITION DES ENQUÊTÉS SELON LE STATUT DU PROMOTEUR ET LE SEXE	41
GRAPHIQUE 2: RÉPARTITION DES ENQUÊTÉS SELON LE NIVEAU D'INSTRUCTION	43
GRAPHIQUE 3: RÉPARTITION DES ENQUÊTES SELON LE POSTE OCCUPE AVANT LA RETRAITE/LICENCIEMENT	45
GRAPHIQUE 4: APPRÉCIATION DU TAUX D'INTÉRÊT PAR LES ENQUÊTÉS	61
GRAPHIQUE 5: RÉPARTITION DES ENQUÊTÉS SELON LE MONTANT SOLlicitÉ, OBTENU ET NON OBTENU.	68

Introduction générale

La question du financement des projets est au cœur des débats politiques et économiques. Celle-ci devient une préoccupation majeure pour les autorités politiques qui, à travers de nombreux ateliers de concertation et de conférences, cherchent des solutions idoines pour permettre aux entreprises et à la population d'y accéder. L'accès au financement est l'une des conditions indispensables pour lutter contre la pauvreté et de parvenir à un développement économique et social d'un pays. Or, nombreux sont ceux qui n'arrivent pas à avoir accès aux crédits octroyés par les institutions financières bancaires. Une évaluation du climat des investissements au Burkina Faso a démontré que l'accès aux services financiers est la principale difficulté à laquelle les entreprises aussi bien formelles qu'informelles sont confrontées. 79% des entreprises formelles existantes considèrent que l'accès aux crédits est un problème majeur et ce chiffre est atteint à 87% de celles informelles (Banque mondiale, 2007)¹. Ainsi, la micro finance est apparue comme une réponse due à l'incapacité des banques et établissements financiers classiques à desservir les ménages pauvres afin de leur permettre d'avoir des crédits qui leur permettra de générer des revenus et d'améliorer leur bien-être. Selon la Banque mondiale, dans la plupart des pays en développement, moins de 50 % de la population a un compte en banque dans une institution financière officielle, et dans beaucoup de ces pays ce chiffre est inférieur à 20 % (rapport des Nations-Unies, 2010)².

Au Burkina Faso, seulement 20% des ménages ont accès aux institutions financières classiques (SOULAMA, 2007)³. La situation devient plus difficile pour les retraités et les travailleurs déflatés. En effet, ces personnes qui ont le plus souvent des revenus sporadiques, sont vulnérables et sensibles à la cherté de la vie et en plus les institutions financières sont réticentes quant au financement de leur projet. Des études menées en Europe par

¹Banque Mondiale (2007), revue du secteur financier au Burkina Faso, 145 pages

² Rapport des Nations Unies (2010), Rôle du microcrédit et de la micro finance dans l'élimination de la pauvreté.

³SOULAMA Souleymane(2007) « Micro-finance, pauvreté et développement », Paris, Editions des Archives contemporaines : Agence Universitaire de la Francophonie, 165 P.

l'Association pour le Droit à l'Initiative Economique (ADIE) montrent que le principal obstacle que rencontrent les seniors à la création d'une entreprise est le manque d'investissement financier (ANNIKA Cayrol, 2012)⁴. La recherche a montré également les atouts solides que possède cette catégorie de personnes pour créer leur propre entreprise. THIERRY Racaud⁵, Directeur Etudes et Plaidoyer de l'ADIE pense que la thématique de l'accès au crédit par les particuliers est une préoccupation majeure pour les organismes financiers à vocation sociale. Il faut « *lutter contre l'exclusion en donnant durablement accès au crédit, en accompagnant le plus grand nombre possible de personnes n'ayant pas accès au crédit bancaire et souhaitant créer ou développer leur entreprise* » THIERRY R. Dans cette perspective en 2012, la Commission européenne a déclaré « *Année européenne de vieillissement actif et de la solidarité entre les générations* » (ANNIKA Cayrol 2012). Par ailleurs, en Afrique comme partout dans le monde, plus de gens que jamais auparavant vieillissent et partent à la retraite, le nombre de retraités est en sensible progression.

Selon les données du Système intégré de Gestion Administrative et Salariale des Personnels de l'Etat (SYGASPE), la Caisse Autonome de Retraite des Fonctionnaires (CARFO) accueillerait 13 794 nouveaux retraités entre 2008 et 2018, ce qui veut dire que les politiques et outils actuels doivent s'adapter au nouveau contexte. Cette population vieillissante n'est donc pas toujours à l'aise financièrement. Aussi, les crises sociopolitiques et économiques constatées dans la sous région ont pour corolaire les licenciements collectifs dans certaines entreprises en témoigne les licenciements collectifs de ECOBANK et UBA. Les problèmes conjoncturels du tissu économique font que certaines entreprises privées sont amenées à réduire le nombre des employés. Or, les personnes retraitées et ces travailleurs déflatés possèdent dans une certaine mesure de l'expertise et d'expérience pour développer leur propre activité, ce qui permet d'une part d'améliorer non seulement leur conditions de vie, mais aussi de partager leur expérience avec les jeunes et d'autre part de lutter contre le chômage .

⁴ANNIKA Cayrol (2012) « Microcrédit : un outil utile pour les seniors ? »

⁵ Rapport d'étude: synthèse de l'étude réalisée par la société Ipsos entre Octobre et Décembre 2011.

En Côte d'Ivoire, on assiste au développement de la retraite active à travers le Fonds International pour le Développement de la Retraite Active (FIDRA). La Caisse Interprofessionnelle Marocaine de Retraite (CIMR) et Sofac viennent de signer un accord de partenariat en Octobre 2013 ⁶, facilitant aux retraités l'accès aux crédits à la consommation. L'offre de crédit est destinée aux séniors ayant au plus 75 ans. Au Burkina Faso c'est le Fonds National d'Appui aux Travailleurs Déflatés et Retraités (FONA-DR) qui a vu le jour. Ce qui montre qu'il faut de plus en plus promouvoir la retraite active au détriment de la retraite inactive ou « *une mort sociale* » (GUILLEMARD A. M, 1972)⁷.

Une étude de la Caisse Autonome de Retraite des Fonctionnaires (CARFO) montre comment certains retraités ont tenté de développer leur propre activité, mais ont échoué par manque de financement et parmi ceux qui ont pu démarrer, un d'entre eux emploie plus de vingt (20) personnes dans son entreprise (CARFO, 2009). L'étude de la CARFO montre que la pension des retraités est comprise entre 57 205 FCFA et 854 757 FCFA par trimestre.

Cependant, leur accès aux crédits au niveau des institutions financières classiques et voire même dans les institutions de micro finance (pourtant ayant pour objectif de permettre une large personne ne pouvant pas accéder aux institutions financières classique d'avoir des prêts et services financiers) est quasiment nul, car ne possédant pas de garantie et étant sénior, ces institutions ne veulent pas prendre le risque de leur octroyer des prêts. Il est donc nécessaire d'avoir une politique de financement solide et adéquate pour cette catégorie de personnes qui possèdent des compétences en la matière afin d'améliorer leurs conditions de vie économique et sociale. C'est dans ce contexte que le Fonds National d'Appui aux Travailleurs Déflatés et Retraités (FONA-DR) a été créé par le décret n°2008/PRES/PM/MEF/MTSS du 06 Février 2008 pour prendre en charge les groupes vulnérables du monde du travail que sont les travailleurs déflatés et retraités. En 2009 l'institution a financé 42 dossiers sur 142 dossiers reçus soit un taux de financement 28,77%.

⁶http://www.lematin.ma/journal/credits-aux-retraites_la-cimr-s-associe-a-sofac/189058.html#sthash.79BKBBgN.dpuf

⁷GUILLEMARD A.M (1972) « La retraite une mort sociale ». Paris Mouton.

Pour l'année 2010, elle a financé 95 dossiers sur 214 soit un taux de financement de 44,39%. Le taux de financement a baissé de 33,55% en 2011 et de 30,77% en 2012. C'est en 2013 que le taux de financement s'est accru jusqu'à 52,33%. Le fonds a financé au total durant les cinq dernières années 445 dossiers sur 1123 dossiers reçus soit un taux de financement global de 39,63%. Le FONA-DR a permis certes de financer 445 projets des retraités et des travailleurs déflatés dont 353 pour les hommes et 92 pour les femmes sur le territoire national de 2009 à 2013. Bien vrai que l'année 2013 a connu un accroissement du taux de financement (52,33%), forces est de constater que la structure n'arrive pas à couvrir le maximum de son public cible.

En effet, vu l'écart qui existe entre la dynamique d'accès au crédit et la dynamique d'évolution de la demande de crédit par les retraités et les travailleurs déflatés, il est évident que la demande est nettement supérieure à l'offre. Ce qui nous pousse à dire qu'il y'a un faible accès au financement des projets de ce groupe vulnérable. Venir en aide aux personnes à faible revenu par l'octroi des prêts avec les conditions d'accès adéquates à leur situation financière n'est toujours pas effectif. Très souvent, l'accessibilité (conditions d'accès) aux produits des institutions financières est très coûteuse à tel enseigne qu'on pourrait imaginer une présence de *sélection adverse* dans le processus de traitement de l'information. D'ailleurs, c'est ce qui a motivé notre choix de méditer sur les déterminants de l'accès au crédit des personnes retraitées et déflatés au FONA-DR en terme d'efficacité dont le thème s'intitule « *les déterminants de l'accès au crédit des travailleurs déflatés et retraités dans les fonds nationaux : cas du FONA-DR* ».

Cette étude s'articule autour de la question principale de recherche suivante :

Quels sont les déterminants qui limitent l'accès des retraités et des travailleurs déflatés au financement du FONA-DR ? Cette question principale sera appréhendée sur trois (03) axes de réflexion que constituent les questions spécifiques suivantes :

En quoi les conditions d'accès et la centralisation du FONA-DR déterminent l'accès du crédit des retraités et des travailleurs déflatés au financement qu'il offre ?

En quoi les caractéristiques socio-économiques des promoteurs déterminent leurs accès au financement que le FONA-DR offre ?

Quelle est la capacité financière du FONA-DR pour financer le maximum de projet de son public cible ?

Objectif général de recherche

La présente étude a pour objectif général d'analyser les déterminants de l'accès au crédit de financement des projets des retraités et des travailleurs déflatés au FONA-DR. De cet objectif général découlent deux (02) objectifs spécifiques.

Le premier objectif spécifique vise à identifier les caractéristiques socio-économiques des promoteurs par rapport à leur accès au financement.

Le second vise à analyser les conditions d'accès et la centralisation du fonds en rapport avec les appréciations des promoteurs.

Le troisième objectif spécifique est d'analyser l'adéquation de la capacité financière aux besoins financiers du public cible en terme d'offre et de la demande. Pour atteindre ces objectifs, il est nécessaire d'organiser notre travail autour des réponses provisoires aux questions posées.

Pour R. QUIVY et L. V. CAMPENHOUDT (1995 :117)⁸ « *L'organisation d'une recherche autour d'hypothèses de travail constitue le meilleur moyen de la mener avec ordre et rigueur sans sacrifier pour autant l'esprit de découverte et de curiosité propre à tout effort intellectuel digne de ce nom* ».

Pour bien mener la présente étude, quatre (04) hypothèses ont été formulées dont une hypothèse principale et trois(03) hypothèses spécifiques conformément aux questions posées ci-dessus.

L'accès au crédit des personnes retraitées et des travailleurs déflatés est tributaire des facteurs d'ordre conditionnels, géographiques, financiers et de leurs caractéristiques socio-économiques. De cette hypothèse principale, émanent les hypothèses secondaires.

⁸QUIVI Raymond et Luc Van CAMPENHOUDT (1995), *Manuel de recherche en sciences sociales*, Paris, Dunod, 287p.

- H 1 Les caractéristiques socio-économiques des promoteurs expliquent leur accès au financement que le FONA-DR offre.
- H 2 Les conditionnalités d'octroi du financement et les coûts induits par la centralité du FONA-DR déterminent l'accès au crédit des retraités et travailleurs déflatés qui en prétendent.
- H 3 La capacité financière du fonds est faible pour offrir de crédit à tous les promoteurs de projets, ce qui fait qu'il y'a une inadéquation entre l'offre et la demande.

L'intérêt de l'étude

Pour R. QUIVY et L. V. CAMPENHOUDT (1995 :248) : « *Un travail de recherche en sciences sociales est susceptible d'apporter deux connaissances : De nouvelles connaissances relatives à l'objet d'analyse et de nouvelles connaissances théoriques* »

La présente étude repose sur un double intérêt :

Sur le plan empirique, elle contribuera à la réduction du déficit de connaissance sur les facteurs explicatifs du faible taux de financement des projets des personnes retraitées et des travailleurs déflatés au Burkina Faso. Sur le plan pratique, ce travail aidera l'institution à prendre de nouvelles orientations afin de couvrir le maximum de personnes possible sur le territoire burkinabè. En effet, une telle étude rentre dans le cadre de l'accomplissement de la mission du FONA-DR. C'est aussi une opportunité pour nous de mettre en application les connaissances théoriques acquises durant les deux (02) ans de formation en économie sociale et solidaire.

Le document est organisé en quatre (04) chapitres. D'entrée de jeu, nous abordons de la revue de littérature qui est composée des fondements théoriques et empiriques de l'étude (Chapitre I) suivi de la présentation du FONA-DR et l'économie des Fonds Nationaux de Financement (Chapitre II). Puis, il sera question de la méthodologie utilisée (Chapitre III). Ces chapitres précèdent l'analyse et interprétation des résultats (Chapitre IV).

Chapitre 1 : Revue de la littérature

Pour mieux structurer cette revue de littérature, nous allons la scinder en deux (02) parties, une revue théorique qui sera confrontée à une revue empirique. Avant d'aborder cette revue de littérature, il est nécessaire de définir un certain nombre de concepts fondamentaux pour la suite de la présente étude.

1.1 Définition des concepts

Selon GRAWITZ M. (1993) : « *Le concept en tant qu'outil fournit non seulement un point de départ, mais également un moyen de désigner par abstraction, d'imaginer ce qui n'est directement perceptible* ».

- *travailleur déflaté* : le travailleur déflaté fait allusion à toute personne physique ayant travaillée dans le public ou dans le privé et qui est soit été licencié pour motif économique ou de liquidation, ou soit qui est enfin de contrat ou qui a démissionné pour des raisons valables
- *retraité* : selon le petit Larousse illustré 2013, un retraité est une personne qui a pris sa retraite et perçoit une pension de retraite. Le retraité est donc celui qui a cessé toutes activités professionnelles et qui a droit à une pension de retraite après avoir cotisé pendant au moins quinze ans. On distingue les retraites précoces ou anticipées et les retraites normales.
- *la garantie* : la garantie est l'ensemble des biens matériels, financiers ou personnel en contrepartie desquels les prêteurs (institutions) prennent « *confiance* » et offrent leurs liquidités aux emprunteurs. La garantie doit être réalisable et cessible à une valeur supérieure ou égale au montant du prêt sollicité. Au FONA-DR, une carte grise d'une moto peut servir de garantie pour un montant de 500 000 francs FCFA. Aussi, tout récemment, le fonds a revu au niveau de la carte grise de véhicule comme une forme de garantie dont le montant peut aller de 500 000 à 3 000 000 de francs CFA ; En outre, pour les montants strictement supérieur à 3 000 000, d'autres formes de garanties interviennent telles que : le Permis Urbain d'Habitation (PUH), un Aval d'une tierce personne, le nantissement du marché, etc.
- Le marché du crédit regroupe, au sens le plus large du terme, l'ensemble des marchés de dettes qui mettent en relation les emprunteurs et les prêteurs. Le marché du crédit fait donc référence à la fois au marché du crédit bancaire, mais

aussi, aux titres de créances émis sur les marchés des titres de créances négociables ou sur les marchés obligataires.

- *L'exclusion financière* : le Réseau de Financement Alternatif (RFA) cité par HAINGUERLOT M. (2010)⁹ donne une définition large du concept d'exclusion financière. Il y a d'exclusion financière « *lorsque les personnes rencontrent des difficultés à accéder et/ou utiliser, sur le marché traditionnel, des services et produits financiers disponibles et appropriés à leur besoins qui leur permettent de mener une vie sociale normale au sein de la société à laquelle ils appartiennent.* ». L'auteur en donne plusieurs formes et degrés d'exclusion financière : une différenciation est faite entre les personnes pas du tout, faiblement ou totalement bancarisées. Aussi, dans le cas du crédit, on y trouve ceux qui sont complètement exclus ou encore ceux pour lesquels le produit est inapproprié.

Pour HAINGUERLOT M. (2010), les groupes les plus plausibles d'être affectés par l'exclusion financière peuvent être catégorisée selon :

- des caractéristiques économiques : les personnes à bas revenu, les chômeurs ;
- des caractéristiques personnelles : les parents célibataires, les personnes incapables de travailler à cause d'une maladie ou d'un handicap, les jeunes de 18 à 25 ans, les personnes de plus de 65 ans, d'avantages les femmes que les hommes, les immigrants et minorités ethniques.

En sus, le Réseau de Financement Alternatif (RFA), considère qu'une personne peut être considérée comme étant exclue financièrement toutefois qu'elle n'arrive pas à avoir accès à ces trois (03) critères :

- un compte bancaire lui permettant d'effectuer des transactions courantes grâce aux moyens de paiement électronique, chèques ou virements bancaires ;

⁹HAINGUERLOT Marine (2010) « Le marché de microcrédit professionnel dans 07 pays occidentaux de l'Union Européenne », Université Paris-Est Créteil Vale de Marne, 42 P.

- un crédit revolving, c'est-à-dire, un crédit à la consommation permanente permettant aux particuliers d'en disposer lorsqu'ils le souhaitent ;
- la constitution d'épargne au sein d'une institution financière.

Pour le RFA, l'accès aux services d'assurances n'est pas encore établi comme un critère d'exclusion financière. Il faut dans ce contexte remplir tous ces critères pour échapper à l'exclusion financière. On peut donc noter que la combinaison de ces critères est difficilement atteignable dans les pays en développement encore moins dans un pays comme le Burkina Faso où le taux de bancarisation est très faible.

Les Fonds Nationaux

- La loi n°010-2013/AN portant règles de création des catégories d'établissements publics du 30 Avril 2013, précise que les fonds nationaux sont des établissements publics ayant pour objectif, le financement avec ou sans contrepartie financière des activités de développement socio-économique. Ils comprennent les Fonds Nationaux de Financement (FNF) et les Fonds d'Etats (FE). Les Fonds Nationaux de Financement ont pour objectif principal de faire du crédit pour le financement des activités de développement à la base relevant de leur domaine d'intervention. Les Fonds d'Etats (FE) financent sans contrepartie des activités s'inscrivant dans leur champ de compétence. Les Fonds Nationaux (FN) sont créés par décret pris en conseil des ministres sur proposition du Ministre chargé des finances.
- Le décret n°2006-040/PRES/PM/MFB/MEDEV/MAHRH/MCPE/MATD, portant adoption de stratégie nationale de la micro-finance du Burkina Faso (SNM/BF), spécifie que les fonds nationaux sont des structures créées par l'Etat dans le cadre de sa politique de promotion de l'emploi pour encourager le développement des activités génératrices de revenus à travers le financement des PME/PMI. Notons que la deuxième définition vienne compléter la première, ce qui permet d'avoir une vision assez complète des fonds nationaux de financement leur nature, leur fonctionnement et de leur distinction par rapport aux autres institutions financières telles les banques classiques, les Institutions de Micro Finances (IMF) et les établissements financiers. A présent, faisons recours à la littérature du point de vue théorique et empirique pour comprendre et analyser la portée de la problématique d'accès au crédit.

1.2 Revue théorique

Le crédit est défini comme la location du capital (WALRAS L., 1898¹⁰), qui est la partie de la richesse qui se loue sous forme de monnaie. « *C'est un montant d'argent ou un bien reçu d'une institution, appelée créancier, en échange d'une promesse de remboursement après un temps déterminé. Le montant remboursé correspond généralement au montant du crédit (le principal) plus un intérêt qui couvre à la fois le coût de la transaction et la dépréciation de l'argent (taux d'inflation) ou du bien donné en crédit après le laps de temps passé* » (finance sans frontière).

1.2.1 Le marché du crédit

La littérature disponible sur la problématique du marché de crédit, nous fait ressortir trois segments qui stimulent le secteur financier en Afrique subsaharienne. Parmi lesquels, on peut citer le secteur bancaire classique, les systèmes financiers décentralisés et le secteur financier endogène dont les principaux acteurs sont les tontines, les banquiers ambulants, les caisses de solidarités, les usuriers, etc. (GENTIL et FOURNIER, 1993 ; MORDUCH, 1999 ; DOLIGEZ, 2004) cité par ZERBO (2006)¹¹. En plus du désengagement des politiques d'encadrement du crédit dans la plupart des pays africains suite au Programme d'Ajustement Structurel (PAS) imposées par les institutions de Brettons Wood et le Fonds Monétaire International (FMI) dans les années 90, le marché de crédit est tributaire à plusieurs caractéristiques surtout dans ces pays. Jetons un d'œil sur les approches théoriques du marché de crédit.

1.2.2 Les caractéristiques du marché de crédit

1.2.2.1 Rationnement du crédit : une approche théorique.

Plusieurs auteurs se sont intéressés à la notion du rationnement de crédit dans une perspective de montrer que les comportements des agents économiques ne sont pas très souvent perçus de manière optimale par les établissements financiers. En effet, pour BESTER

¹⁰WALRAS Léon, "Théorie du crédit"; Revue d'économie politique, tome 12, 1898, p. 128-143.

¹¹ZERBO Adama (2006) « Marché du crédit et travail décent au Burkina Faso », 28 pages

(1987) cité par PHUNG Tuan-Anh 2009¹², on parle de rationnement de crédit chaque fois que certains emprunteurs obtiennent des prêts au détriment d'autres dans la même banque même s'ils sont prêts à payer le taux d'intérêt que la banque exige, même plus élevé et/ou de fournir plus de biens en garantie. Nous pouvons constater que dans ce contexte, le crédit est caractérisé par une offre inférieure face à une demande importante et de ce fait, l'ajustement se fait par les quantités et non par les prix.

En plus, toutefois que les prêteurs fixent les taux d'intérêts aux emprunteurs et qu'il y'a un écart entre le montant sollicité et celui obtenu, il y'a rationnement de crédit (JAFFE et RUSSEL ; 1976). Dans les années 80, les travaux de STIGLITZ et WEISS(1981)¹³ont donné un éclairage poussé du rationnement du crédit. Ils ont abouti à la conclusion qu'on peut parler du rationnement du crédit, si l'emprunteur est disposé à approuver toutes les conditions de prêt établies par le prêteur et qu'il y a refus de prêt de la part du prêteur. Aussi poursuivent-ils, si les emprunteurs voient leurs demandes rejetées au moment où les prêteurs disposent suffisamment de ressources, il y a rationnement du crédit.

Enfin si toutefois que les prêteurs contraignent les emprunteurs par les limites fixées du volume du crédit, il y a rationnement du crédit. Une analyse approfondie de ces différentes approches montre que le rationnement du crédit peut prendre plusieurs formes dans différents contextes et selon les caractéristiques du crédit et des acteurs en question. La question suivante mérite donc d'être posée : qu'est-ce qui explique le rationnement du crédit sur le marché de crédit ?

Le tableau suivant nous donne un éclairage théorique sur les modèles explicatifs du rationnement du crédit.

¹²PHUNG Tuan-Anh (2009) « Le rationnement de crédit des PME » (cas du Vietnam), Thèse du Doctorat en Science de Gestion, 230 P.

¹³STIGLITZ J. E. & WEISS A. «*Credit rationing in markets with imperfect information*».American Economic Review,1981.

TABLEAU 1: QUELQUES MODELES EXPLICATIFS DU RATIONNEMENT DU CREDIT

Modèles	Causes de rationnement du crédit
HODGMAN (1960)	La probabilité de défaut de remboursement de l'emprunteur
JAFFEE ET MODIGLIANI(1969)	La banque ne peut appliquer le taux d'intérêt correspondant au risque présent
TURGOT (1970)	La rigidité de taux d'intérêt sous contrainte des institutions
JAFFEE ET RUSSEL (1976)	La banque rationne les emprunteurs à certains montants critiques de crédit puisque la probabilité de défaillance des débiteurs malhonnêtes devient trop importante
STIGLITZ ET WEISS (1981)	Aléa moral ex ante : la probabilité de réalisation de projets financiers est faible et ce risque connu par les emprunteurs
WILLIAMSON (1987)	Coût de surveillance important

Source : PHUNG Tuan-Anh ; 2009

A la lecture de ce tableau, on remarque que les causes du rationnement de crédit sont multiples.

Selon la théorie néoclassique, le marché est un mode d'organisation optimal des ressources, car il est régulé par une concurrence pure et parfaite. Le marché est donc capable de réguler toutes les activités économiques à travers une allocation optimale des ressources. Le prix des biens et services est de ce fait, déterminé par le marché. Cette théorie prône la possibilité que le marché soit parfait dans toutes les transactions marchandes. Cependant, si tous les marchés fonctionnaient selon les axiomes du marché parfait, il en serait impertinent de s'appesantir sur les caractéristiques spécifiques du marché, encore moins sur le marché du crédit. Sur le marché du crédit, il existe une courbe de demande de crédit et une courbe

d'offre. Et le point d'intersection de ces deux courbes déterminerait le volume de crédit et le prix d'équilibre, c'est-à-dire le taux d'intérêt. La défaillance du marché du crédit constatée dans les pays en développement montre que les marchés du crédit ne remplissent pas les axiomes de la concurrence parfaite. Et cela est dû principalement à deux (02) problèmes cruciaux à savoir :

- La présence des informations asymétriques ;
- Et l'absence ou insuffisance de garanties.

Les caractéristiques du marché de crédit sont nombreuses parmi lesquelles nous pouvons citer : les caractéristiques en terme d'informations asymétriques, le rationnement de crédit qui est une conséquence de l'asymétrie d'information, les compartiments du marché, les acteurs en présence, etc.

1.2.2.2 La théorie de l'asymétrie d'information

Après la célèbre publication de l'article fondamental d'AKERLOF en 1970 sur les asymétries d'informations qui existent sur le marché, plusieurs auteurs se sont intéressés sur cette problématique. Selon cette théorie, on parle d'information asymétrique dans les transactions marchandes à chaque fois que l'une des deux parties contractantes ou en situation d'échange détient une partie de l'information plus que l'autre. Sur le marché du crédit, le prêteur est le plus souvent confronté à l'incapacité d'évaluer de manière parfaite, la crédibilité de l'emprunteur. Les banques tout comme la plupart des établissements financiers n'ont pas toujours la possibilité de connaître certaines caractéristiques personnelles pourtant importantes de leurs clients. Et selon Jean-Jacques FRIBOULET et David STADELMANN (2005), « *il existe une incertitude fondamentale en ce qui concerne la probabilité de succès de l'investissement envisagé par l'emprunteur. Par contre le débiteur connaît exactement ses caractéristiques et il est, en général mieux informé sur les chances de réussite de ses projets. L'information est donc distribuée d'une manière asymétrique* ». L'asymétrie d'information a pour conséquence, une sélection adverse appelée aussi l'anti sélection et un aléa moral ou encore hasard moral dans le processus de traitement de l'information.

Notons qu'on attend par rationnement du crédit une limite de volume de crédit à un taux d'intérêt donné. Le rationnement de crédit est une résultante de l'asymétrie d'information. En théorie, si les débiteurs désirent augmenter les sommes de crédit, les créanciers peuvent accroître le taux d'intérêt et un nouvel équilibre serait possible. Les

explications de rationnement du crédit peuvent être rattachées aux problèmes d'asymétries d'informations. Théoriquement si le marché évolue dans un environnement incertain, et que les emprunteurs veulent augmenter les sommes, les prêteurs doivent rationner le crédit pour minimiser les risques d'insolvabilité.

1.2.2.3 La problématique des garanties : hypothèques, gages et aval.

Pourquoi dans les banques comme toutes autres formes d'institutions financières la question de la garantie est toujours au cœur des négociations pour avoir l'accès au marché du crédit ? La sécurité du travail pour le promoteur peut-elle servir de garantie à elle seule pour obtenir un prêt auprès des structures financières ? La peur de faillite des débiteurs oblige les créanciers à mettre des garde-fous ; des garanties qui pourront servir de remboursement en cas de faillite volontaire ou involontaire. La théorie de crédit met toujours en avant les principes de garantie comme une des conditions sine qua non pour l'accès au crédit. Le plus souvent, les garanties sont de deux formes : celles qui ont une haute valeur pour le débiteur et pour le créancier et celles à haute valeur pour le débiteur, mais basse pour le créancier.

Théoriquement, s'il y'a une forte probabilité de faillite *volontaire* ou *stratégique*, les deux formes de garanties s'équivalent dans la mesure où elles vont diminuer ce risque. A contrario, en cas de faillite *involontaire*, les garanties doivent avoir aussi une valeur importante pour l'emprunteur. Les garanties hypothécaires et gages sont alors mis en évidence. Et cela pose un problème fondamental pour les pauvres, car ils n'ont pas de valeurs élevées à céder. L'analyse des auteurs comme Jean-Jacques FRIBOULET et David STADELMANN (2005) montre que la précarité des ménages pauvres les oblige à s'endetter pour pouvoir augmenter leur niveau de vie. Cependant, à cause de leur pauvreté, ils ne peuvent pas fournir de garanties acceptables. Ces auteurs en concluent que c'est le manque de garanties qui explique les taux d'intérêts excessifs.

Par ailleurs, suivant l'approche de DEBRAJ Ray (1998), certains analystes ont établi un modèle mathématique dans une perspective d'analyser l'absence ou l'insuffisance de garanties sur le marché de crédit :

Soit un propriétaire foncier riche qui accorde un crédit à un fermier cédant son terrain comme hypothèque. Prenons L la somme de crédit et V_F et V_p , la valeur attribuée au terrain par le propriétaire foncier riche respectivement.

Notons i , le taux d'intérêt et par F les valeurs non monétaires perdues pour le fermier en cas de faillite.

Le débiteur va rembourser le crédit si (abstraction faite au temps et aux intérêts composés),

$$L(1+i) < V_F + F \quad (1)$$

Le créancier préfère un remboursement à la faillite si :

$$L(1+i) > V_P \quad (2),$$

En combinant les équations (1) et (2), on obtient que le remboursement est effectué si :

$$V_P < V_F + F \quad (3)$$

Lorsque, $F=0$, l'équation (3) nous dit que la valeur du terrain doit être plus élevée pour le fermier que pour le propriétaire foncier riche pour que le fermier rembourse le crédit. Si $V_P > V_F + F$, on peut déduire que le créancier préfère toujours la faillite pour s'approprier de l'hypothèque du débiteur à un prix bas. Le prêteur peut avoir un comportement de *mauvaise foi*, c'est-à-dire une incitation d'augmenter les taux d'intérêts pour mettre en péril l'emprunteur et s'accaparer sa terre. Ces auteurs en concluent que l'absence de garanties est un obstacle pour l'accès au crédit dans les pays en voie de développement. Les pauvres se retrouvent donc dans un cercle vicieux dont ils ne peuvent pas sortir.

1.2.2.4 Les compartiments du marché de crédit.

L'approche théorique du marché du crédit dans les pays africains a été subdivisée en quatre (04) compartiments (ZERBO, 2006). Ces compartiments peuvent être analysés en termes de taille des entreprises (montant sollicité/montant offert) et le niveau du taux d'intérêt.

- Le premier compartiment du marché du crédit est caractérisé par une offre de crédit supérieure à la demande et un taux d'intérêt moyen inférieur au taux moyen global (compartiment à régime de demande). Dans ce compartiment, l'offre est assurée

surtout par les établissements classiques et elle s'adresse uniquement aux grandes entreprises.

- Le deuxième compartiment du marché du crédit est caractérisé par une offre inférieure à la demande et un taux d'intérêt moyen supérieur à celui du premier compartiment (compartiment à régime d'offre). Il s'agit de l'offre de crédit à l'endroit des petites et moyennes entreprises assurées pour une part importante par les établissements de crédits classiques et une infime partie par les institutions de micro finances. Les situations d'asymétries d'informations et les coûts de transactions pour les établissements prêteurs sont importants sur ce marché de crédit.
- Le troisième compartiment du marché du crédit a trait aux micros et petits crédits. L'offre de ce type de crédit est fournie par les Institutions de Micro Finances(IMF) et par les établissements financiers spécialisés et certaines banques. Concernant les IMF, l'offre de crédit s'adresse majoritairement aux promoteurs indépendants de micro-activités alors que les petits crédits des banques et des établissements financiers sont orientés vers les salariés du secteur formel.
- Le quatrième compartiment est relatif au marché endogène du crédit. Pour ce segment du marché du crédit, l'offre est assurée par des parents proches ou lointains, des amis ou des usuriers etc. vue la diversité d'acteurs intervenant dans ce segment, forces est de noter que les conditions d'octroi du crédit soient hétérogènes. C'est ainsi que les taux débiteurs peuvent varier de 0% à 100%, voire plus et que les garanties peuvent être matériels ou immatériels selon les relations sociales ou familiales qui lient le prêteur et l'emprunteur.

1.2.2.5 Le taux d'intérêt

Le prix du loyer de l'argent est le taux d'intérêt. Selon la théorie néoclassique, lorsqu'un agent économique fait un prêt, il renonce à un achat présent pour un achat futur. Le taux d'intérêt rémunère le prix de la patience et de la confiance. Pour d'autres économistes comme les keynésiens, c'est le prix du renoncement à la liquidité.

1.2.3 Théorie des coûts de transaction

Selon cette théorie, entre le marché et l'organisation, quel est le mode de coordination et de motivation le plus efficace (en terme de minimisation des coûts) ? L'économie des coûts de transactions considère que le marché est une solution possible au problème de coordination

et de motivation en ce sens qu'il est capable de fournir les informations à l'allocation des ressources via le système des prix. Le marché est apte à guider des comportements selon les intérêts individuels. Mais dans la réalité, certaines situations remettent en cause la supériorité du marché dans certains cas. Il s'agit notamment de : situation de passagers clandestin, les coûts croissant et de situation d'asymétrie de l'information ou d'incomplétude des contrats. Coûts provoqués par toutes les procédures ou opérations qui rendent possibles des échanges mutuellement avantageux entre deux ou plusieurs individus, les coûts de transaction ont pendant longtemps été assimilés aux coûts de coordination des choix d'unités de décision autonomes; choix guidés par un système de prix lui-même considéré comme autonome. Basée sur la rationalité limitée et l'opportunisme des agents économiques, ainsi que la spécificité des actifs, la théorie des coûts de transaction appartient à une sous branche de l'économie appelée la nouvelle économie institutionnelle.

WILLIAMSON Olivier (1985) et le courant néo-institutionnaliste dont il est le chef de file, appellent « *coûts de transaction* » l'ensemble des coûts qui résultent de la relation contractuelle soit, pour l'essentiel:

- les coûts qu'entraînent pour chaque partie la recherche et l'énumération de toutes les éventualités qui peuvent survenir pendant la période d'exécution du contrat;

-les coûts provoqués par les négociations entre les parties, en tenant compte de chaque éventualité. A cela s'ajoutent les frais qui résultent de la rédaction puis de la mise en forme du contrat;

-les coûts inhérents à la recherche et au fonctionnement de systèmes légaux ou autres qui garantissent que chacun respectera ses engagements. (GUERRIEN, 2000)

Aussi, selon La théorie du capital humain (Gary BECKER, 1964-1975 ; Théodore SCHULTZ 1961), il existe un lien fondamental entre la croissance économique et l'éducation(le niveau d'instruction) ; entre le revenu et le niveau d'instruction. L'éducation contribue à la croissance économique et elle s'explique par les différents revenus des acteurs.

1.2.4 La théorie de l'agence

La relation d'agence est définie comme un contrat par lequel une ou plusieurs personnes (le principal) s'engage(nt) avec une autre personne (l'agent) en son nom pour

exécuter une tâche quelconque qui implique une délégation d'un certain pouvoir de décision à l'agent, (MECKLING et JENSEN 1976)¹⁴. Ainsi, on a d'un côté le principal qui possède les moyens de productions (actifs financiers et non financiers) et de l'autre côté l'agent (les agents de crédit) qui exploite pour le compte du principal ces moyens. Il s'agit de la première relation d'agence. Les agents de crédit en octroyant le crédit aux membres-emprunteurs créent une deuxième relation d'agence. Parmi ces relations d'agences, les auteurs retiennent plus la dernière, c'est-à-dire la relation de crédit. Cette théorie se fonde sur une hypothèse très forte: les agents de crédits et les membres-emprunteurs sont supposés rationnels. La conséquence de cette relation d'agence c'est que les agents de crédit ont leur fonction-objectif différente de celle du membre-emprunteur. Dans la plupart des cas, les intérêts sont divergents et souvent même conflictuels. Ils peuvent ne pas avoir le même niveau d'information quant à l'objet pour lequel ils contractent. Cette situation se caractérise par ce que les économistes appellent l'asymétrie d'information. Cela conduit à la sélection adverse et à l'aléa moral qui sont les deux risques majeurs auxquels font face les agents de crédit. Si toutes les théories s'accordent qu'il y a des situations d'asymétrie d'information liées à plusieurs facteurs et ces situations créent à leur tour le rationnement de crédit, quelles sont alors les résultats des études empiriques ?

1.3 Revue empirique

La littérature sur le financement des projets des retraités et les travailleurs déflatés n'est pas récente. Pourtant il existe très peu d'études relatives à cette problématique. La plupart des études empiriques traitent le financement des retraités faisant ressortir les modalités des cotisations sociales dans les différentes branches des organismes de prévoyance sociale comme la Caisse Nationale de Sécurité Sociale (CNSS), la Caisse Autonome de Retraite des Fonctionnaires (CARFO). Néanmoins, certaines études et analyses ont montré l'importance et la nécessité d'accompagner les initiatives des personnes retraitées et travailleurs déflatés à fin de développer et de promouvoir le « *vieillessement actif* » en leur

¹⁴ MECKHLING et JENSEN (1976) "Theory of the firm: managerial behavior agency costs and ownership structure"

octroyant des fonds sous forme de prêt avec différentes modalités d'interventions selon leur besoins. Quel est donc l'état d'accès du marché de crédit dans la littérature empirique ?

1.3.1 Typologie des travailleurs post-retraite

Les travaux de REICH Robert (1991) ont servi de source d'inspiration pour bon nombre d'auteurs tels que DUBET Francois (2003) ; GAUTIE Jérôme (2003) ; LESEMANN et d'AMOURS (2006) et LESEMANN (2008) d'identifier une typologie des travailleurs post-retraite : les précaires ; les compétitifs et les protégés.

Les précaires sont les travailleurs et les employés des secteurs d'activité les moins performants, ceux de la périphérie, des entreprises de sous-traitances, des services les moins qualifiés. Dans ces entreprises ou services, les conditions d'emploi sont peu favorables et les revenus d'emplois les plus bas. Cette catégorie des travailleurs post-carrière sont majoritaires aux Etats-Unis et en Europe. Et la raison principale de leur retour en emploi est pour une nécessité économique, un complément de revenu.

Quant aux compétitifs, ils sont des personnes, qui par leur compétences, sont capables de soutenir la compétition avec d'autres. Ils travaillent dans les entreprises et des secteurs de pointe, la *core economy* à forte valeur ajoutée du travail et de connaissances. Les compétitifs sont très qualifiés, mobiles et font valoir leur compétences sur le marché étendu. Contrairement aux précaires qui sont majoritairement des travailleurs poste-retraite pour des raisons financières, les compétitifs sont très minoritaires et sont recherchés par les entreprises dû à leur compétences et expertise. Très souvent, ils interviennent avec un statut d'experts ou de consultants, comme salariés et/ou travailleurs indépendants. La satisfaction personnelle dans leur activité professionnelle est à l'origine de leur motivation.

La dernière typologie est celle des protégés. En effet, ces personnes travaillent soit dans les secteurs publics ou para-publics, soit dans les grandes entreprises qui leur garantissent de bonnes conditions de travail à long terme où ils font carrière, ils sont dotés de protections sociales équivalentes à celles qu'on trouve dans le secteur public.

1.3.2 La micro finance et la retraite active

Habituellement, les personnes bénéficiant des services de micro finance sont les femmes, les minorités ethniques, les jeunes, les habitants des zones rurales etc. (ANNIKA C.,2012). Avec le changement démographiques et les politiques qui tardent à s'adapter, un

autre groupe émerge : les seniors, les retraités. Le rapport des Nations-Unies (2010), prévoit que l'augmentation rapide de la population entrainera des ratios de dépendance qui vont pratiquement tripler dans les régions en développement entre 2005 et 2050. En même temps, l'évolution de la dynamique familiale augmente le nombre de ménages nucléaires, ce qui compromet le jeu des mécanismes traditionnels de solidarité à l'égard des vieilles personnes.

Selon ce même rapport, la micro finance est comme un instrument du développement. En effet, le secteur de la micro finance est apparu comme une réponse à l'incapacité du secteur financier formel à desservir aux pauvres. Le fait d'accorder des petits prêts aux populations pauvres était à l'origine conçu comme un moyen d'emprunter sans avoir recours aux prêteurs locaux. Le succès de Grameen Bank au Bangladesh a été souvent pris comme modèle pour montrer la solvabilité des pauvres. Le financement des pauvres devient donc comme une notion centrée sur de l'emploi individuel et dans une certaine mesure sur le développement de micro entreprise.

Selon SAM Daley-Harris (2009)¹⁵, les institutions de micro finances desservent environ 155 millions de personnes. Elles sont caractérisées par des relations étroites avec les clients, par des réseaux notamment, une formation élémentaire sur le remboursement d'un prêt. Le secteur est très diversifié et touche divers segments de la société mais n'atteint pas toujours les pauvres (Nations-Unies, 2010).

1.3.3 La problématique des garanties et rationnement du crédit.

D'une manière générale, les études empiriques montrent que les facteurs déterminants de l'accès au crédit sont de plusieurs ordres. En effet, une étude réalisée en 2010, illustre bien les motifs de non accès des promoteurs dans quatre (04) Fonds Nationaux de Financement. Le tableau ci-dessous en fait une illustration.

¹⁵ SAM Daley-Harris(2009) « *State of the microcredit summit campaign report 2009* », (Washington Microcredit summit campaign)

TABLEAU 2: MOTIFS DE REJETS OU DE RATIONNEMENT DE CREDIT SELON LES FONDS.

FAIJ	FASI	FAPE	FAFPA
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Non respect du canevas du fonds ; ➤ Coût trop élevé par rapport à l'enveloppe du fonds ; ➤ Absence de garantie (mentor ou de caution morale) ; ➤ Projet non rentable, fonds de roulement trop élevé, absence du marché ; ➤ Projet sans lien avec les créneaux porteurs de la localité. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Absence de garantie ; ➤ Fausses déclarations ; ➤ Forte mobilité du promoteur ; ➤ Projet non rentable ; ➤ Absence d'aval. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Garanties insuffisantes ; ➤ Rentabilité faible ou insuffisantes ; ➤ Faible qualité du dossier. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Non-pertinence du projet de formation pour l'organisme demandeur après vérification par le FAFPA ; ➤ Faiblesses des ressources disponibles par rapport

Source : FAIJ-FASI-FAPE-FAFPA, Décembre 2010.

Dans tous ces quatre fonds, on remarque que le déterminant commun de non accès au crédit est le manque ou l'insuffisance de garantie. Le rejet ou le rationnement de crédit est expliqué en grande partie par l'absence de garantie. Elle est une condition indispensable sur le marché de crédit. La sécurité de travail du promoteur ne peut servir en aucun cas dans ces fonds comme une forme de garantie permettant à celui-ci d'avoir les prestations financières. Ensuite, d'autres déterminants sont présents expliquant le rejet ou le rationnement de crédit. Il s'agit, de la non-rentabilité des projets présentés, les fausses déclarations et le manque des ressources disponibles dans ces fonds.

En effet, aucun établissement financier ou une banque ne prendra le risque de financer un projet dont sa rentabilité est douteuse. Les fausses déclarations ici renvoient à la présence d'une information asymétrique, ce qui explique donc le rejet ou le rationnement du crédit. La

faiblesse des ressources financières explique aussi le rejet ou le rationnement du crédit. D'une manière générale, l'étude montre que les raisons de non accès au crédit sont multiples.

Conclusion partielle

Dans ce chapitre, il a été d'abord question des différentes approches du marché de crédit, ses caractéristiques et son fonctionnement. C'est ainsi sur le marché de crédit tout comme tout autre marché, les agents économiques supposés rationnels sont confrontés à plusieurs situations pour opérer leurs choix de manière optimale. Il y a donc un déficit d'informations entre ces agents économiques. Et c'est qui traduit sur le marché de crédit, le rationnement du crédit même dans une situation où l'emprunteur est disposé à approuver toutes les conditions de prêt établies par le prêteur. Les études empiriques ont aussi souligné la présence du rationnement provoqué par les informations asymétriques.

Chapitre 2 : Présentation du FONA-DR et économie des fonds nationaux de financement au Burkina Faso.

2.1 Présentation du FONA-DR

Le Fonds National d'Appui aux Travailleurs Déflatés et Retraités est un fonds national de financement doté de la personnalité morale et jouissant des prérogatives de droit public. Il est placé sous la tutelle technique du Ministère chargé du Travail et sous la tutelle financière du Ministère chargé des finances.

2.1.1 Historique et mission du FONA-DR

2.1.1.1 Historique

Le FONA-DR est né des cendres du Programme National d'Appui à la Réinsertion des Travailleurs Déflatés(PNARTD). Ce Programme, a été créé en 1991 grâce à l'initiative des pouvoirs publics et au concours financier de la Commission des Communautés Européennes dans le cadre de leur appui au Programme d'Ajustement Structurel (PAS). Le programme a été mis en place en vue d'atténuer les effets sociaux néfastes, voire négatifs du PAS, concernant les licenciements collectifs de travailleurs suite aux mesures de restructurations des entreprises publiques et parapubliques.

Le Programme National d'Appui à la Réinsertion des Travailleurs Déflatés(PNARTD) a débuté ses activités en Février 1992 par une phase pilote avec la première vague de licenciés de la Banque Nationale de Développement du Burkina (BND-B). Il a fallu attendre dix sept(17) ans de sa création pour prendre en compte une autre catégorie de personnes : les personnes retraités ayant au plus soixante quinze (75) ans. Le Programme National d'Appui à la Réinsertion des Travailleurs Déflatés(PNARTD) a donc été restructuré pour donner naissance au Fonds National d'Appui aux Travailleurs Déflatés et Retraités (FONA-DR) créé par le décret n°2008-049/PRES/PM/MEF/MTSS du 06 février 2008.

2.1.1.2 Mission et objectifs

Le FONA-DR a pour mission, d'aider à la réinsertion des groupes vulnérables du monde du travail que sont les travailleurs déflatés et retraités par la formation, l'octroi direct ou indirect de crédits, de l'expertise et de l'expérience aux travailleurs retraités en vue de la réduction du chômage et de la pauvreté au Burkina Faso.

A ce titre, le FONA-DR est chargé :

- D'aider les travailleurs et les employeurs à parvenir dans de bonnes conditions et le respect des textes à l'élaboration d'un plan de réinsertion en cas de restructuration d'entreprises ;
- De former les travailleurs déflatés retraités à la création et à la gestion d'entreprises.
- D'accorder les concours financiers nécessaires à la mise en œuvre des projets ou des initiatives des travailleurs retraités ou des déflatés, sous forme de prêt direct ou d'aval ;
- De créer un fichier de compétences des travailleurs retraités ;
- De faciliter l'obtention d'un emploi salarié à travers des sessions de recyclage, de perfectionnement et de requalification ;
- De valoriser l'expertise et l'expérience des travailleurs retraités ;
- De suivre et d'encadrer les promoteurs ayant reçu son concours ;
- De chercher des financements et d'en assurer la gestion.

2.1.2 Organisation du FONA-DR

L'efficacité d'une institution dépend en majeure partie de sa gouvernance, et pour qu'il y'ait une bonne gouvernance, il faut songer au préalable à son organisation. Il importe donc que les tâches soient clairement définies et attribués à des acteurs spécifiques. C'est dans ce sens que le FONA-DR a opté pour une structure hiérarchique dans ces prises de décision. Quelle est donc l'organisation administrative et financière du FONA-DR ?

2.1.2.1 Organisation administrative du FONA-DR

Le FONA-DR est administré par le Conseil de Gestion (CG). Ces différents services sont structurés en direction centrale et en Antennes régionales (seulement BOBO pour le moment) placées sous la supervision d'une Directrice.

2.1.2.1.1 Le Conseil de Gestion (C G)

Le CG est l'organe suprême du fonds. Il se réunit deux (02) fois par an en sessions ordinaires pour approuver les états financiers de l'exercice écoulé et pour adopter le budget et le programme des activités de l'exercice à venir. Le conseil se réunit aussi en session extraordinaire, soit à la convocation de son président, soit à la demande du tiers de ses

membres chaque fois que l'intérêt du FONA-DR l'exige. Dans toutes les sessions, le CG ne peut valablement délibérer que si les 2/3 sont présents ou dûment représentés. Les délibérations du conseil sont prises à la majorité des voix et celle du président étant prépondérante en cas de partage égal de voix. Elles sont constatées par les procès verbaux inscrits sur un registre spécial et signés par le président de séance et la directrice du FONA-DR qui assure le secrétariat.

Le Conseil de Gestion est constitué de 09 membres. et est composé ainsi qu'il suit :

- Deux (02) représentants du Ministère chargé du Travail ;
- Un (01) représentant du Ministère chargé des Finances ;
- Un (01) représentant du Ministère chargé de la Fonction Publique ;
- Un (01) représentant du Ministère chargé de l'Emploi ;
- Un (01) représentant du Ministère chargé de l'Action Sociale ;
- Un (01) représentant de l'Association Nationale des Travailleurs Déflatés ;
- Un (01) représentant de l'Association Nationale des Retraités du Burkina Faso ;
- Un (01) représentant du personnel du FONA-DR.

Les membres du Conseil de Gestion sont nommés par décret pris en Conseil des Ministres sur proposition du Ministre chargé du Travail pour un mandat de trois (03) ans renouvelable une fois.

Le CG a des attributions qui sont :

- Il veille au bon fonctionnement et à la bonne gestion du FONA-DR ;
- Il est obligatoirement saisi de toutes les questions d'importances pouvant influencer la bonne marche du FONA-DR ;

De façon particulière, il examine et adopte :

- ✓ Les programmes et rapports d'activités ;
- ✓ Les états prévisionnels de recettes et de dépenses ;
- ✓ Les états financiers annuels ;
- ✓ Les conditions d'emploi du personnel
- ✓ Les conditions d'éligibilité au financement du FONA-DR ;
- ✓ Les conditions d'octroi de caution sous-forme d'aval ;
- ✓ Les demandes de financement dépassant le seuil délégué de la directrice.

2.1.2.1.2 La Direction

Le FONA-DR est dirigé par une personne physique dénommée « directeur ». Il est nommé par un décret pris en conseil des Ministres sur proposition du Ministre chargé du Travail. Le directeur détient les pouvoirs les plus détenus pour agir au nom du Conseil de Gestion. A ce titre :

- + Il est ordonnateur principal du budget du FONA-DR qu'il représente dans les actes de la vie civile, notamment à l'égard des tiers et de la clientèle ;
- + Il prépare les délibérations du Conseil de Gestion et en exécute les décisions. Il prend à cet effet toutes initiatives et, dans la limite de ses attributions, toutes décisions.

Toutefois, le CG ne peut lui déléguer ses compétences dans les matières suivantes :

- + Examen et approbation du projet de budget, des conditions d'émissions des emprunts et des états financiers ;
- + Acquisition, transfert et aliénation du patrimoine immobilier du FONA-DR ;
- + Octroi de prêts directs aux promoteurs ou de caution sous forme d'aval dont le montant est supérieur au seuil délégué au directeur du FONA-DR.

La direction est subdivisée en service de la manière suivante :

- L'Audit Interne (AI) ;
- Le Service Suivi-Evaluation (SSE) ;
- Le Service Etude et Production (SEP) ;
- Le Service Administratif et Financier (SAF) ;
- Le Service Formation et Communication (SFC)
- Le Service Juridique et Recouvrement (SJR) ;
- Le Service Informatique (SI) ;
- Les Antennes Régionales (BOBO).

2.1.3 Le Service Etudes et Production (SEP)

Le Service Etudes et Production est le service opérationnel du FONA-DR. Il est sous la responsabilité d'un chef de service qui coordonne, contrôle et supervise toutes les activités liées à ce service. Les principales attributions de SEP sont :

- Elaboration et soumission à la direction la politique du crédit du FONA-DR ;
- Mise en œuvre de la politique de crédit adopté par le Conseil de Gestion ;
- Etude technique des dossiers de crédit ;
- Coordination et supervision des activités du service ;
- Mise en place des garanties/sûretés réelles ou personnelles ;
- Recherche et développement de nouveaux produits ;
- Elaborer les rapports et programmes d'activités du fonds ;
- Elaborer le budget du fonds.

Le SEP comporte deux sections qui sont complémentaires dans le processus de traitement de l'information. Ses sections sont les suivantes :

2.1.3.1 Section Etudes

Cette section est chargée :

- ✚ De la formulation de la politique de crédit du FONA-DR à soumettre au Conseil de Gestion pour adoption ;
- ✚ Du suivi de la mise en œuvre de cette politique ;
- ✚ Du contrôle de la forme des dossiers ;
- ✚ De la vérification des informations contenues dans ces dossiers ;
- ✚ De l'émission d'un avis motivé quant à l'octroi ou non des crédits sollicités.

2.1.3.2 La section production

Cette section est chargée :

- ✚ De contacter les promoteurs pour la suite de leurs dossiers ;
- ✚ D'établir les formalités de décaissement ;
- ✚ De superviser l'appui des promoteurs en difficultés ;
- ✚ D'assurer les décaissements par tranche ;
- ✚ De l'archivage des garanties.

2.1.4 Le comité de crédit

Le comité de crédit se réunit à chaque trois (03) mois pour examiner les dossiers de crédits dont les montants sollicités sont strictement supérieur à 3 000 000. Le comité de crédit est composé de six (06) personnes qui sont:

- Le président du CG ;
- La directrice du FONA-DR ;
- Le chef de service étude et production ;
- Un membre du CG
- Un représentant de l'association des retraités ;
- Un représentant de l'association des déflatés.

Son rôle est de passer en revue les demandes de crédits des promoteurs et de prendre les décisions d'octroi de crédits. A l'issue d'une réunion du comité de crédit, les demandes de crédit sollicitées des promoteurs peuvent être revues à la baisse ou rejetées pour minimiser les risques d'insolvabilité de la part des clients. Il est présidé par le président du CG.

2.1.5 Le financement du fonds

Le financement du fonds est une étape nécessaire pour son fonctionnement et sa survie. La satisfaction de la demande dépend en majeure partie de la capacité financière et de la liquidité disponible.

Pour ce faire, ses ressources sont constituées par :

- Les revenus actifs issus du PNAR-TD ;
- Les dotations de l'Etat/subventions budgétaires ;
- Les produits générés par son activité ;
- Toutes contributions financières et matérielles nationales ou extérieures mobilisées à cet effet ;
- Les dons et legs.

Les disponibilités du fonds sont déposées au trésor public. Elles peuvent être déposées dans de comptes ouverts, dans les banques de la place avec autorisation expresse du Ministère chargé des finances.

2.2 Aperçu sur les fonds nationaux de financement au Burkina Faso

2.2.1 Mission, objectifs et publics cible

Les fonds nationaux de financement existent presque dans tous les pays en développement. Ils ont fait leur apparition respectivement en Amérique latine, en Afrique, en Asie et en Europe. Malgré leurs spécificités (fonds) et leurs formes diverses selon les différents contextes, ces fonds ont en commun la création d'emplois, en fluidifiant l'accès aux ressources nécessaires, notamment l'octroi des crédits aux personnes exclues du système financier classique qui souhaitent créer leur entreprise ou les renforcer. Suite aux effets néfastes de la conjoncture économique engendrée par les Programmes d'Ajustement Structurels (PAS), ces fonds ont été mis en place pour répondre ou faire face à ces problèmes, ayant comme public cible les travailleurs « déflatés ». Par la suite avec la persistance et l'ampleur de l'impact des crises économiques qui ne font qu'augmenter le taux de chômage et de sous-emploi qui à leurs tour ont pour corollaire la pauvreté, les fonds d'appui ont élargi leur mission pour prendre en charge l'ensemble des catégories de personnes exclues du marché de travail. Ces personnes sont généralement les jeunes, les travailleurs du secteur informel, les retraités, les femmes etc. c'est vers la fin des années 90 que les premiers fonds ont vu le jour. Ainsi donc, le Programme National d'Appui à la Réinsertion des Travailleurs Déflatés (PNAR-TD), le Fonds d'Appui aux Activités Rémunératrices des Femmes (FAARF), furent créés. Par la suite le Fonds d'Appui au Secteur Informel (FASI), le Fonds d'Appui à la Promotion de l'Emploi (FAPE) se sont suivis pour permettre au public délaissé par les fonds précédents.

Il faut noter que tous ces fonds visent principalement à lutter contre le chômage et la pauvreté à travers l'octroi direct ou indirect des crédits pour la création ou la consolidation des entreprises, du développement des entreprises et d'activités économiques. Ils poursuivent des objectifs similaires à savoir le cofinancement de projets d'activités économiques dans plusieurs domaines d'activités que sont : l'agriculture, l'élevage, la transformation/production l'artisanat, prestation de services et le commerce. En 2003, le Fonds d'Appui à la Formation Professionnelle et à l'Apprentissage (FAFPA) a été créé pour intervenir dans le cofinancement des actions de formation professionnelle (perfectionnement, apprentissage), dans l'appui technique, financier et d'équipement. Instrument d'intervention de l'Etat, tout comme les autres fonds, le Fonds Burkinabè de Développement Economique et Sociale (FBDES) fut créé. C'est un fonds de financement géré par un directeur sous la tutelle du

ministère de l'économie et des finances. Selon le directeur du fonds **Blaise parfait KIEMDE** la mission du fonds, est l'appui à la création de nouvelles entreprises et au développement des entreprises qui existent déjà dans tous les secteurs d'activités de l'économie burkinabè. Le Fonds burkinabè de développement économique et social peut aussi intervenir dans le soutien à la production et à la lutte contre le chômage.

Ce sont en résumé, les missions du Fonds burkinabè de développement économique et social. C'est dans ce cadre là que lorsque l'Etat a pris la décision d'appuyer certaines catégories de la population, notamment le secteur informel mais aussi l'entrepreneuriat féminin, il a confié le pilotage des activités suites aux mesures sociales au FBDES. L'année passée, en 2013, ce fonds a mené une opération en faveur des étudiants en fin de cycle. Il a financé près de 104 étudiants sous forme de prêt pour leur permettre d'initier leurs projets. Selon le rapport de la stratégie nationale de micro finance (2012), il existe treize (13) FNF actifs avec des niveaux d'activités variables. Enfin 2013, les FNF atteignent 14.

2.2.2 Les publics cibles des fonds

Le PNAR-TD tout comme les autres fonds a un public cible bien précis. Il avait avant 2008 comme public cible les travailleurs déflatés qui souhaiteraient entreprendre une activité rentable ou renforcer une activité déjà existante. C'est à partir de 2008 que le PNAR-TD étend son public cible pour prendre en charge les retraités actifs de 75 ans au plus, d'où l'appellation du FONA-DR.

Le Fonds d'Appui aux Initiatives des Jeunes (FAIJ) a comme public cible, les jeunes de 20 à 35 ans qui ayant atteint le niveau de troisième des collèges ou des lycées et qui ont reçu une formation en entrepreneuriat dispensée dans le cadre du programme de formation de 5 000 jeunes par an. Toutefois il faut souligner que dans la pratique, la situation de chômage et du sous-emploi des jeunes modifie la cible initiale par le bas et par le haut. Les jeunes ayant atteint le niveau de la quatrième et présentant une bonne expérience dans l'exercice d'un métier sont également acceptés. En revanche, les jeunes de niveau baccalauréat et plus sont aussi acceptés.

Les cibles du FASI et FAPE sont les acteurs de l'économie informelle et les personnes physiques et morales. Les personnes handicapées présentant des projets rentables sont aussi acceptées dans ces fonds.

Le public cible du FAFPA comprend : les associations/groupements, les entreprises, les centres de formation, les formateurs.

Quant aux groupes cibles du FAARF, on peut citer :

- Les groupements/associations féminins ruraux et urbains ;
- Les femmes exerçant dans le secteur informel réunis en groupe de solidarité de 03 à 06 membres
- Les petites et moyennes entreprises issues des groupements, associations ou groupes de solidarités ;
- Les jeunes filles issues des centres de production et de formation pour jeunes filles.

Il ressort que chaque fonds à délimiter son public cible ce constitue dans une certaine mesure une barrière pour ceux en prétendent et ne sont pas considérés comme la cible des fonds.

2.2.3 Les conditions d'éligibilités aux différents fonds nationaux de financement

Les FNF ont chacun émis des conditions d'accès à leurs financement même étant un public cible du fonds.

Au FAIJ, il faut au préalable suivre une formation en entrepreneuriat de l'année en cours rentrant dans le cadre du programme de formation de 5 000 jeunes en entrepreneuriat. L'accès à la formation donne lieu à une contribution de 2 500 FCFA par candidat. C'est à l'issue de la formation que les promoteurs ayant franchi la première phase avec succès, présentent leurs projets de financement au FAIJ. Les dossiers sont examinés par les conseillers de l'institution et après sélection, les bénéficiaires retenus sont présentés au comité de prêt. Le plan d'affaires déposé par le promoteur doit être soutenu par un mentor ou un parrain et ce dernier représente une caution morale à la place des garanties matérielles.

Quant aux FASI et FAPE les conditions d'éligibilité sont presque les mêmes. A la seule différence, c'est que les garanties matérielles ne sont pas exigées au FASI alors que c'est le cas au FAPE. L'aval peut être utilisé comme une forme de garantie dans les deux fonds.

Au FAFPA, les promoteurs de projets ou d'actions de formations ou d'apprentissages doivent soumettre un dossier qui justifie la pertinence et l'intérêt des projets ou d'actions qui

sont censés apporter une réponse. En plus, les promoteurs doivent contribuer 25% des coûts éligibles.

Au FAARF, la ou les promotrice(s) doit (vent) :

- être membre d'un groupement ou d'une association de femme reconnue (disposant un récépissé de reconnaissance ou d'agrément) ou bien d'un groupe de solidarité (formé de 03 à 06 femmes).
- Ou être une femme individuelle qui a déjà bénéficié à titre de membre d'un groupe de solidarité d'au moins trois crédits successifs régulièrement soldés.

Au FONA-DR, les retraités ou les déflatés doivent :

- disposer d'une garantie suffisante (couvrant au moins 90% du montant sollicité) ;
- disposer un projet de création ou de renforcement de PME/PMI, générateur de revenus et créateurs d'emploi ;
- contribuer au moins 10% du montant sollicité (apport personnel) ;
- totaliser au moins 36 mois d'expérience professionnelle pour les déflatés.

Les promoteurs ayant moins de 21 ans et plus de 75 ans sont exclus.

2.2.4 La différence entre les FNF et les IMF

Les FNF se différencient des IMF à travers plusieurs aspects que nous pouvons citer entre autres : l'aspect juridique et réglementaire, la provenance des ressources, les conditions d'octroi des prêts, la prise en compte des personnes vulnérables, la gamme des produits et l'accessibilité géographique.

2.2.4.1 L'environnement juridique et légal

Le FONA-DR est placé sous la tutelle technique du Ministère de la Fonction Publique, du Travail et de la Sécurité Sociale et sous la tutelle financière du Ministère de l'Economie et des finances. Les fonds comme FASI, FAPE, FAIJ et FAFPA sont sous la tutelle du Ministère de la Jeunesse, de la Formation Professionnelle et de l'Emploi alors que les IMF relèvent du Ministère de l'Economie et des Finances. Aussi les FNF ne sont pas soumis à la réglementation sur la micro finance édictée au niveau de l'UEMOA. A l'exception du FAARF, qui est membre à par entière de l'Association Professionnelle des Systèmes

Financiers Décentralisés (SFD), les autres FNF n'entretiennent pas de relations particulières avec les SFD. Ce pendant les FNF tout comme les IMF, déposent leurs états financiers à la Direction de Surveillance et de Contrôle des IMF (DSC-IMF) du MEF. Pour le cas particulier du FONA-DR, les états financiers sont d'abord certifiés par un commissaire aux comptes avant que le Conseil de Gestion donne son approbation. Aussi le décret n°2014 610/PRES/PM/MEF portant statut général des Fonds Nationaux du 07 Mai 2014 précise que les modalités de gestion financière et comptable des FN sont fixées conformément aux dispositions de la comptabilité spécifique aux FN. Il est dérogé aux dispositions du règlement général sur la comptabilité publique par décret pris en conseil des ministres sur proposition du Ministre chargé des finances. Une comptabilité spécifique aux fonds nationaux est donc en cours de rédaction. Ce qui va permettre à ces fonds de se retirer de la comptabilité des IMF.

Par ailleurs les IMF sont régis dans un cadre légal d'exercice contenu dans le recueil du cadre juridique des SFD du Burkina Faso de Juin 2010 qui définit les conditions d'agrément des IMF, le système de contrôle, la présentation des comptes, les sanctions et les retraits d'agrément. Les FNF sont créés par décret pris en conseil des ministres sur proposition du Ministère chargé des finances.

2.2.4.2 L'origine des ressources

La provenance des ressources des FNF leur distingue nettement des IMF. En effet, les ressources des fonds proviennent en majeure partie des dotations de l'Etat et dans certains cas des subventions (Coopération de la Chine avec FASI et FAFPA). A cause de leurs caractère public, la maximisation du profit ou la rentabilité financière n'est pas leur objectif, leur rôle est de fluidifier l'inclusion financière et de permettre une large gamme des exclus financiers d'y accéder. Les IMF quant à elles, ont pour principales ressources de financement, la collecte de l'épargne des membres bénéficiaires qui constitue le fonds de crédit.

2.2.4.3 La prise en compte des groupes vulnérables

La population cible de certains fonds est considérée comme une population vulnérable. A cela s'ajoute les personnes handicapées, les femmes que certains fonds comme FAIJ, FASI, FAARF tiennent compte des quotas dans le financement. Les prêts accordés dans ces fonds pour les personnes handicapées ou les femmes sont à des taux d'intérêts préférentiels : par exemple 2% pour les handicapés et 3,5% pour les femmes au FAIJ, 4% pour les handicapés

au FASI et au FAPE. Dans les IMF, il n’y a pas de tarifs préférentiels pour ces personnes vulnérables, tous les membres ont les mêmes droits et les mêmes obligations.

2.2.4.4 La diversité des produits offerts

Les FNF offrent moins de produits financiers que les IMF. Ils orientent leurs actions sur le financement, la formation, et/ou appui-conseil alors que les IMF ont des produits diversifiés tels que les crédits immobiliers, d’équipement des ménages, des prêts sociaux (prêt scolaire, crédit de fête, de baptême et autres événements sociaux)

TABLEAU 3. RECAPITULATIF DES SPECIFICITES DES FNF PAR RAPPORT AUX IMF.

	FNF	IMF
Environnement légal	<ul style="list-style-type: none"> - les FNF ne sont pas soumis à la réglementation des IMF ; - ils ne sont pas membres des APSFD - ils sont sous tutelle techniques de leurs départements ministériels et sous la tutelle financière du Ministère de l’Economie et des Finances. 	<ul style="list-style-type: none"> - Les IMF sont soumises à la réglementation sur la micro finance édictée par l’UEMOA. - Elles sont membres des APSFD. - Elles relèvent du MEF, - Elles sont sous le contrôle de la BCEAO et du MEF.
L’origine des ressources.	<ul style="list-style-type: none"> - Dotations de l’Etat, Les dons, les legs - Les PTF et Les ressources générées par les activités de ces fonds. 	<ul style="list-style-type: none"> -La collecte de l’épargne des membres bénéficiaires, Les prêts bancaires, - Les ressources générées par les activités des IMF.
La prise en compte des personnes vulnérables	<ul style="list-style-type: none"> -taux d’intérêts préférentiels, - quotas des femmes et des personnes handicapées 	<ul style="list-style-type: none"> - absence de taux d’intérêts préférentiels - absence de quota pour les femmes et handicapés.
Gamme de produits	<ul style="list-style-type: none"> -le crédit destiné au financement, - formation, appui-conseil 	<ul style="list-style-type: none"> - crédit immobiliers, d’équipement des ménages - des prêts sociaux (prêt scolaire, de fête etc.)
L’accessibilité	<ul style="list-style-type: none"> - L’éloignement de certains fonds comme le FONA-DR, FAARF 	<ul style="list-style-type: none"> - proximités des IMF.

Source : élaboré par nous même à partir des informations disponibles dans le rapport du BIT

Conclusion partielle

Dans cette partie, il a été question de la présentation du FONA-DR ; sa mission et ses principaux objectifs. En effet, l'institution peut être considérée comme un instrument étatique pour lutter contre la pauvreté et un cadre du développement de l'expertise des personnes retraitées ou déflatées. Par ailleurs, d'autres fonds nationaux existent pour favoriser la création et la promotion des activités génératrices de revenus. Ces fonds également ont été mis en œuvre par l'Etat au fur et à mesure que la situation économique l'exige. On peut citer : le Fonds d'Appui aux Activités Rémunératrices des Femmes (FAARF), le Fonds d'Appui au Secteur Informel (FASI), le Fonds d'Appui à la Promotion de l'Emploi(FAPE), le Fonds d'Appui aux Initiatives des Jeunes (FAIJ), le Fonds de l'Eau et d'Equipement Rural (FEER), le Fonds Burkinabè de Développement Economique et Social (FBDES), etc.

Chapitre 3 : Méthodologie de recherche

Dans ce chapitre, nous allons d'abord montrer la démarche que nous avons abordé pour la collecte des informations sur le terrain et l'analyse des données en précisant le choix de l'outil d'analyse, de l'échantillonnage et du choix de l'échantillon ainsi que le choix de la méthode d'analyse des données. Ensuite, nous présenterons les difficultés rencontrées tout au long de la rédaction du présent document.

3.1 L'approche méthodologique

Afin de pouvoir tester nos hypothèses formulées, il est nécessaire d'adopter une approche appropriée suivant une rigueur scientifique. C'est pour cela que nous avons choisi d'adopter une approche dite quali-quantitative. En effet, l'approche qualitative nous permettra d'analyser les variables qualitatives et celle quantitative va nous permettre au-delà des fréquences d'analyser les corrélations qui peuvent exister entre les variables. Dans chaque hypothèse, il y'a à la fois des variables qualitatives et quantitatives qui déterminent d'une manière ou d'une autre l'accès au financement, d'où l'intérêt et la pertinence d'utiliser cette approche. Ainsi, le tableau ci-dessous nous met en relation les hypothèses, les variables et les indicateurs.

- H 1 Les caractéristiques socio-économiques des promoteurs expliquent leurs accès au financement que le FONA-DR offre.
- H 2 Les conditionnalités d'octroi du financement et les coûts induits par la centralité du FONA-DR déterminent l'accès au crédit des retraités et travailleurs déflatés qui en prétendent.
- H 3 La capacité financière du fonds est faible pour offrir de crédit à tous les promoteurs de projets.

3.1.1 Outils et méthodes d'analyse

3.1.1.1 Outils d'analyse

Pour l'analyse des données collectées, le logiciel de traitement de donnée SPSS 20 a été utilisé pour la tabulation et le croisement, puis exporter en Excel et en Word pour le regroupement des tableaux et graphiques. Quant-à la vérification de nos hypothèses, nous avons procédé au croisement de certaines variables explicatives avec la variable expliquée et également le test de khi-deux. Le tableau croisé est moyen pour analyser et décrire les liens

statistiques entre deux variables qualitatives. Le tableau croisé ou tableau de contingence est une des manières d'évaluer la relation entre deux variables en fonction de leurs modalités.

S'agissant du test de khi-deux, il est question de préciser les degrés de significativité des différents croisements des variables afin de montrer si les variables croisées sont indépendantes ou s'il existe une liaison entre les variables. Le degré de significativité donne le niveau d'interdépendance des variables considérées.

Principe du test de khi-deux :

Hypothèse H0 : les deux variables sont indépendantes ;

Hypothèse H1 : il existe une relation entre les deux variables.

L'interprétation basée sur la valeur p : probabilité critique ou signification asymptotique.

- P : probabilité de rejet de H0.
- Règle de décision :
 - nous prenons le seuil α égal 0,05 soit 5%
 - si p inférieur à α alors on admet H1
 - si p supérieur à α alors on admet H0

Ensuite nous avons fait une analyse descriptive à travers les fréquences

3.1.1.2 Méthode d'analyse

Il s'agit de déterminer les variables et indicateurs concernant notre étude.

Choix des variables

Considérant la revue de littérature et la disponibilité des données, les variables suivantes sont retenues comme variables explicatives de l'accès au crédit au FONA-DR. Ces variables sont réparties en fonction des hypothèses formulées.

La variable expliquée

La variable expliquée dans notre étude est l' « accès au crédit ».

- Pour la vérification de l'hypothèse des caractéristiques socio-économiques, les indicateurs concernés sont :
 - l'âge
 - sexe
 - la taille du ménage
 - le niveau d'instruction
 - poste occupé avant la retraite/le licenciement
 - le nombre d'années de service
 - le salaire net pendant le service
 - le nombre d'enfants ayant un emploi possédant un bulletin de salaire
 - le niveau de la pension pour les retraités
 - autres sources de revenus
- Pour la vérification de l'hypothèse des conditionnalités d'accès et les coûts induits par la centralité, les indicateurs concernés sont :
 - Les conditionnalités d'accès
 - garanties (PUH, aval, nantissement du marché, carte grise moto ou automobile, gage)
 - assurance vie obligatoire
 - apport personnel (10% du montant sollicité)
 - étude de faisabilité du projet
 - expérience professionnelle (déflatés)
 - Les coûts induits par la centralité
 - coûts de transport
 - Frais de téléphone
 - Délai d'attente
 - lourdeur administrative
- Pour la vérification de l'hypothèse de la capacité financière du fonds :
 - moyenne de la liquidité par rapport au nombre de dossier soumis par an ;
 - montant demandé
 - montant obtenu
 - l'équilibre offre/demande
 - la disponibilité des fonds

TABLEAU 4: RECAPITULATIF DES HYPOTHESES, VARIABLES ET INDICATEURS

Hypothèses	variables	Indicateurs
<p>Les conditionnalités d'octroi du financement et les coûts induits par la centralité du FONA-DR déterminent l'accès au crédit des retraités et travailleurs déflatés qui en prétendent.</p>	<p>-Conditions d'octroi du prêt</p> <p>-Coûts liés à la centralité du FONA-DR</p>	<ul style="list-style-type: none"> - garanties (PUH, aval, nantissement du marché, carte grise moto ou automobile, gage) - assurance vie obligatoire - apport personnel (10% du montant sollicité) - étude de faisabilité du projet - expérience professionnelle (déflatés) - coûts de transport - Frais de téléphone - délai d'attente - lourdeur administrative
<p>La capacité financière du fonds est faible pour offrir de crédit à tous les promoteurs de projets.</p>	<p>L'adéquation de la capacité financière au besoin financier</p>	<ul style="list-style-type: none"> -moyenne de la liquidité par rapport au nombre de dossier soumis par an ; -montant demandé -montant obtenu -l'équilibre offre/demande -la disponibilité des fonds

source: élaboré par nous même.

3.1.2 Population d'étude

La population d'étude de la présente étude concerne les personnes retraitées et des travailleurs déflatés ayant déposé une demande de financement au FONA-DR en vue de renforcement ou de création de leurs activités à partir des deux (02) dernières années (2012 ; 2013 ; et 2014 en cours). Egalement les personnes ressources qui sont habilitées à nous fournir le maximum d'informations sur les conditions d'accès conditions au financement

n'ont pas été en reste. Il s'agit là, du chef de service d'étude et de production, et deux personnels du service d'étude et de production. Concernant les promoteurs, nous les avons scindé en deux afin d'avoir une analyse riche et pertinente des divergences de point de vue. Il s'agit là, un groupe de promoteurs ayant bénéficié le financement du FONA-DR que nous avons appelé « *groupe expérimental* » et un groupe de promoteurs n'ayant pas encore bénéficié le financement que nous avons dénommé « *groupe témoin* »

3.1.3 Echantillonnage

Nous avons choisi un échantillon de soixante (60) personnes de la population cible, soit 30 des promoteurs bénéficiaires et 30 non bénéficiaires. En effet, du point de vue statistique, l'échantillon doit être supérieur ou égal trente (≥ 30) pour être représentatif et avoir une significativité. En plus de cet échantillon, il faut noter que les personnes ressources susceptibles de fournir de maximum d'informations sur la question n'ont pas été en reste. Pour cela, trois (03) personnes ont été identifiées et interrogées. Il s'agit, le chef de service d'études et production et deux personnels de ce service.

3.1.4 Les outils de collectes de données

Les outils appropriés qui nous ont permis de récolter les données nécessaires auprès de notre échantillon sont les suivants :

- Une enquête par questionnaire a été administrée aux retraités et aux déflatés en vue d'obtenir le maximum d'information. Le questionnaire est une méthode de recherche qui utilise un instrument contenant un ensemble d'énoncés ou des questions permettant d'évaluer les aptitudes et les rendements des sujets ou de recueillir toute information auprès des sujets.
- Un guide d'entretien a été administré aux personnes ressources afin d'obtenir les opinions diverses. Et une recherche documentaire.

Chapitre 4 : Résultats et interprétation

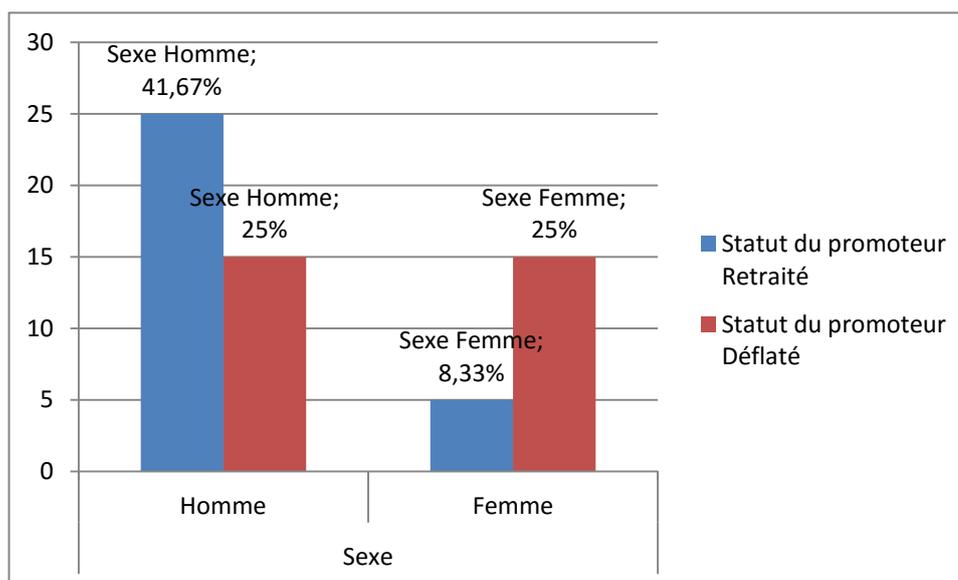
Dans ce chapitre, il sera question de présenter, d'analyser et d'interpréter les résultats. Après une présentation des caractéristiques socio-économiques des personnes enquêtées, nous analyserons les appréciations des conditions d'accès par les promoteurs enquêtés, suivi de leurs appréciations par rapport à la centralité du fonds. En fin nous ferons une analyse de la capacité financière du fonds à couvrir le maximum de son public cible.

4.1 CARACTERISTIQUES SOCIO-ECONOMIQUES DES PERSONNES ENQUETEES

Pour comprendre le résultat atteint, il convient d'abord d'identifier les répondants, afin de se faire une idée de la population à laquelle on a affaire.

4.1.1 Le statut du promoteur et le sexe

GRAPHIQUE 1: REPARTITION DES ENQUETES SELON LE STATUT DU PROMOTEUR ET LE SEXE



Source : Résultats d'enquête (Juillet 2014)

A la lecture du graphique ci-dessus, il apparaît que les hommes représentent 66,67% contre 33,33% pour les femmes. Aussi, au niveau des personnes retraitées, les hommes représentent 41,67% contre seulement 8,33% pour les femmes. Le statut du promoteur déflaté, le graphique montre que le pourcentage au niveau du genre est identique 25%. Ce qui montre qu'il y a plus de femmes déflatées que de retraitées selon la présente étude.

4.1.2 L'âge des promoteurs en terme de fréquences

TABLEAU 5:REPARTITION DES ENQUETES SELON L'AGE

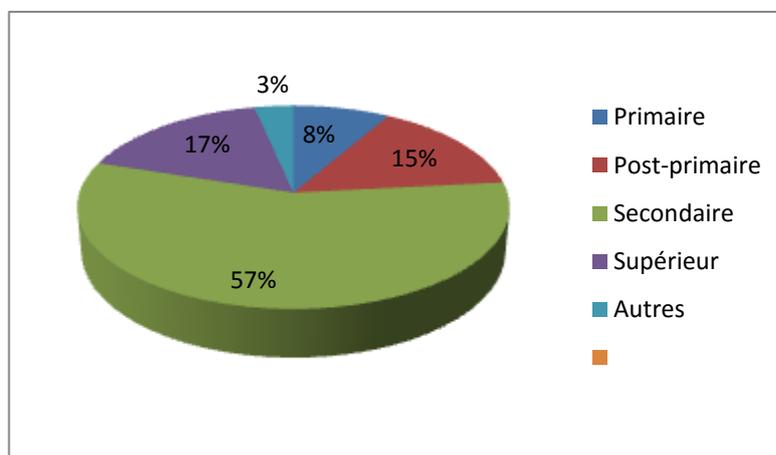
Age	Effectifs	(%)	cumulé(%)
[30-40[10	16,7	16,7
[40-50[14	23,3	40,0
[50-60[23	38,3	78,3
[60-70[12	20,0	98,3
[70-80[1	1,7	100,0
Total	60	100,0	

Source : Résultats d'enquête (Juillet 2014)

Parmi les soixante (60) personnes enquêtées, 38,3% ont un âge compris entre [50-60[contre 1,7% ayant un âge compris entre [70-80[. Ce faible pourcentage (1,7%) montre que le fonds tient compte à l'une des conditions des promoteurs éligibles au financement ; les personnes ayant plus de soixante quinze (75) ans sont exclues aux prestations du FONA-DR. Les promoteurs qui ont un âge compris entre [30-40[sont uniquement des déflatés soit 16,7% des personnes enquêtées. Bien vrai que dans les conditions préétablies, tout déflaté qui a au moins vingt un (21) ans peut bénéficier des prestations du fonds, nous n'avons pas rencontré dans notre échantillon, un promoteur qui a moins de trente (30) ans. Et cela peut s'expliquer par la présence d'autres fonds, le FAIJ en l'occurrence qui s'occupe principalement la frange jeune. La classe modale de la série étudiée est de [50-60[avec une fréquence relative 38,3% des personnes interrogées. Aussi la moyenne des âges des promoteurs enquêtés est de 52,67 ans avec un écart type de 10 ans. (cfr tableau 01 annexe).

4.1.3 Le niveau d’instruction des promoteurs

GRAPHIQUE 2: REPARTITION DES ENQUETES SELON LE NIVEAU D’INSTRUCTION



Source : Résultats d’enquête (Juillet 2014)

Sur un total de soixante (60) personnes enquêtées, il ressort selon le graphique ci-dessus que les promoteurs qui ont un niveau d’étude secondaire sont majoritaires, soit 57% des personnes enquêtées, suivi des promoteurs qui ont un niveau d’instruction le plus élevé (supérieur) soit 17%. Parmi les enquêtés, seulement 3% sont sans niveau que nous avons dénommé autres. Ceux qui ont un niveau post-primaire représentent 15%, suivi de niveau primaire 8%. En définitif, le niveau d’instruction des promoteurs enquêtés varie de sans niveau à au niveau supérieur avec une prédominance de celui secondaire.

4.1.4 Le niveau d'instruction et l'accès au crédit

TABLEAU 6:TABLEAU CROISE DE L'ETAT DU PROMOTEUR ET LE NIVEAU D'INSTRUCTION

Tableau croisé Etat du promoteur * Niveau d'instruction						
Effectif						
Etat du promoteur	Niveau d'instruction					Total
	Primaire	Post-primaire	Secondaire	Supérieur	Autres	
Bénéficiaire	0	1	18	10	1	30
Non bénéficiaire	5	8	16	0	1	30
Total	5	9	34	10	2	60

Tests du Khi-deux

	Valeur	ddl	Signification asymptotique
Khi-deux de Pearson	20,562 ^a	4	0,000
Rapport de vraisemblance	27,110	4	0,000
Association linéaire par linéaire	15,389	1	0,000
Nombre d'observations valides	60		

Source : Résultats d'enquête (Juillet 2014)

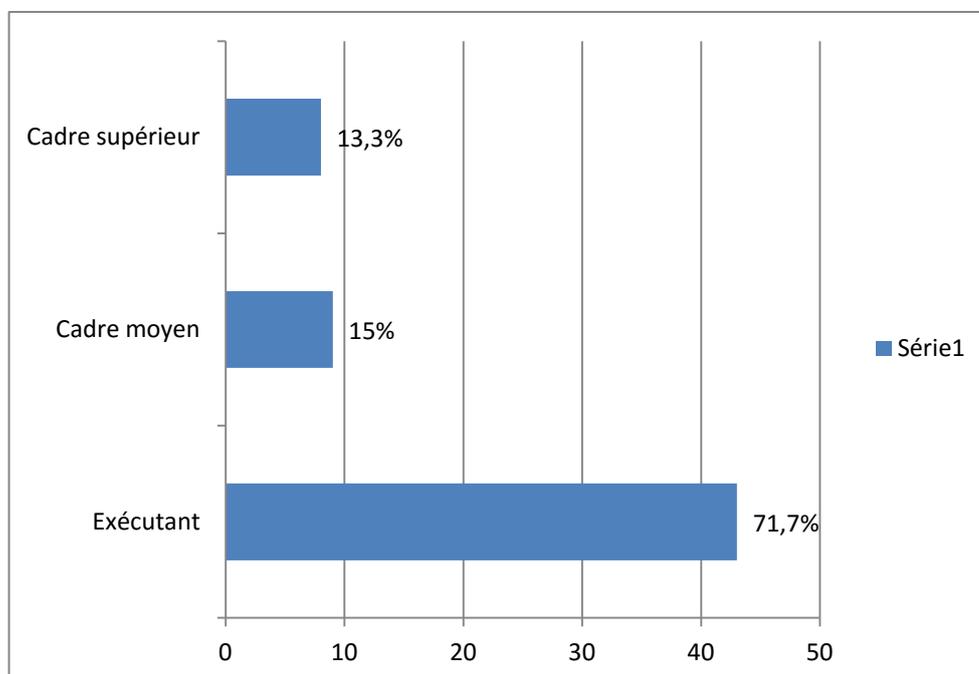
A la lecture de ce tableau, nous remarquons que l'accès au financement est aussi en partie lié au niveau d'instruction. Plus le promoteur a un niveau d'instruction élevé plus sa chance d'accès au crédit est élevée par rapport à ceux qui ont un niveau d'instruction faible. La preuve en est que, les cinq (5) personnes qui ont un niveau d'instruction Primaire sont tous des non bénéficiaires comparativement aux dix (10) personnes dont leur niveau d'instruction est supérieur et qui sont tous des bénéficiaires. Egalement 34 personnes ont atteint le niveau

secondaire et parmi ces personnes 18 sont des bénéficiaires contre 16 comparativement aux 9 personnes dont leur niveau d’instruction est moyen élevé (niveau post-primaire) et parmi eux, c’est seulement une personne qui est bénéficiaire contre 8 non bénéficiaires.

Le test de Khi-deux montre qu’il y a une relation évidente entre l’état du promoteur (bénéficiaire/ non bénéficiaire) et le niveau d’instruction du promoteur. Avec un seuil $\alpha=0,05$, Signification asymptotique (bilatérale) $P=0,000$ qui est inférieur à α , donc H1 est admis. Même de prime abord, les données du tableau confirment bien que le niveau d’instruction des promoteurs enquêtés explique leur accès au financement que le FONA-DR offre, tout en suivant l’évolution de niveau d’instruction. Si le niveau d’instruction explique l’accès des promoteurs aux prestations financières que le fonds offre, quel est l’état de la variable ‘poste occupé avant la retraite/licenciement’ ? Avant de mettre en relation la variable expliquée et la variable poste occupé avant la retraite/licenciement, faisons une analyse des fréquences sur la répartition des enquêtés à travers le graphique suivant.

4.1.5 Post occupé avant la retraite/licenciement

GRAPHIQUE 3:REPARTITION DES ENQUETES SELON LE POSTE OCCUPE AVANT LA RETRAITE/LICENCIEMENT



Source : Résultats d’enquête (Juillet 2014)

A la lecture du graphique ci-dessus, 71,7% des promoteurs enquêtés ont occupé un poste exécutant avant la retraite/le licenciement contre 15% de cadre moyen et 13,3% de cadre supérieur. A travers ces données statistiques, nous pouvons dire que la majorité des promoteurs enquêtés ont occupé un poste exécutant et se sentent dans le besoin financier pour la création ou renforcement d'une activité génératrice de revenu.

En ce qui concerne leur accès au financement que le fonds offre, le tableau suivant montre que tous les 13,3% (cadre supérieur) ont accès contre 43 soit 71,7% des exécutants dont 14 soit 23,34% sont des bénéficiaires et 29 soit 48,36% des non bénéficiaires. 13,33% des cadres moyens sont des bénéficiaires contre seulement 1,67% des non bénéficiaires. Cette étude comparative montre que l'accès au crédit des personnes déflatées et retraitées dépend de leur poste occupé pendant le service. En effet, plus le promoteur a occupé un poste élevé, plus son accès au crédit est élevé.

En revanche, moins le promoteur a occupé un poste inférieur, moins son accès au crédit est faible. Pourtant, ceux qui ont occupé un poste inférieur sont majoritaires (71,7%). Il faudrait alors tenir compte de cet aspect pour leur permettre d'y accéder. Toutefois, le fonds doit rester prudent pour ne financer que des projets rentables pour sa pérennisation. Tous ces résultats corroborent avec la théorie du capital humain (Gary BECKER et Théodore SCHULTZ). Voyons à présent la liaison entre l'Etat du promoteur et le Poste occupé avant retraite/licenciement à travers le tableau croisé suivant.

4.1.6 Poste occupé avant la retraite/licencierement et l'accès au crédit

TABLEAU 7 : RELATION ENTRE L'ETAT DU PROMOTEUR ET LE POSTE OCCUPE AVANT RETRAITE/LIENCIEMENT

Tableau croisé Etat du promoteur * Poste occupé avant retraite/licencierement					
Effectif					
Etat du promoteur		Poste occupé avant retraite/licencierement			Total
		Exécutant	Cadre moyen	Cadre supérieur	
	Bénéficiaire	14	8	8	30
	Non bénéficiaire	29	1	0	30
Total		43	9	8	60

Tests du Khi-deux

	Valeur	ddl	Signification asymptotique
Khi-deux de Pearson	18,677 ^a	2	0,000
Rapport de vraisemblance	22,632	2	0,000
Association linéaire par linéaire	17,009	1	0,000
Nombre d'observations valides	60		

Source : Résultats d'enquête (Juillet 2014)

Sur un total de soixante (60) promoteurs enquêtés, 43 soit 71,7% affirment qu'ils ont occupé un poste d'exécution quant ils étaient en activité et parmi eux 14 soit 23,34% sont des bénéficiaires contre 29 soit 48,56% qui sont des non bénéficiaires. Par contre, 08 soit 13,3%

des promoteurs enquêtés affirment qu'ils ont occupé un poste de cadre supérieur pendant le service et eux tous sont des bénéficiaires. Ce qui montre que le poste occupé pendant le service des promoteurs détermine l'accès au prêt que le FONA-DR offre. Cela peut se justifier à partir du moment où les cadres supérieurs peuvent remplir facilement toutes les conditions établies par le fonds. Et à un certain niveau de poste de responsabilité, les cadres peuvent rentrer en possession de leurs PUH plus facilement que les exécutants. Le fait donc d'occuper un poste supérieur pendant le service favorise l'accès au crédit que le FONA-DR offre. Le test de Khi-deux confirme bien cette liaison entre les deux (02) variables. Avec un seuil $\alpha=0,05$, soit 5%, la Signification asymptotique (bilatérale) $P=0,000$ qui est inférieur à α , ($p=0,000 < \alpha=0,05$), donc H_0 est rejeté. Ces résultats confirment également la théorie du capital humain.

4.1.7 Nombre d'années de service et l'accès au crédit

TABLEAU 8: RELATION ENTRE L'ETAT DU PROMOTEUR ET LE NOMBRE D'ANNEES DE SERVICE OCCUPE

Etat du promoteur	Nombre d'années de service						Total
	[3-10[[10-15[[15-20[[20-25[[25-30[[30 et plus	
Bénéficiaire	6	2	4	1	7	10	30
Non bénéficiaire	12	3	1	5	7	2	30
Total	18	5	5	6	14	12	60

Tests du Khi-deux

	Valeur	ddl	Signification asymptotique
Khi-deux de Pearson	12,000 ^a	5	0,035
Rapport de vraisemblance	12,901	5	0,024

Source : Résultats d'enquête (Juillet 2014)

Le tableau ci-dessus montre que le nombre d'années de service effectué par les promoteurs déterminent leurs accès au financement du FONA-DR. En effet, parmi les 60 personnes enquêtées, 26 soit 43,33% ont plus de 25 ans de service dont 17 soit 28,33% sont des bénéficiaires contre 9 soit 15% de non bénéficiaires. En revanche, 23 soit 38,33% ont un nombre d'années de service strictement inférieur à 15 dont 13,33% sont des bénéficiaires contre 25% des non bénéficiaires. Cela suit une certaine logique, car plus le nombre d'année de service est très élevé, plus le promoteur pourrait avoir investi dans l'immobilier et il lui reviendrait facile de présenter une garantie comme un PUH par rapport à celui dont le nombre de service serait réduit. La durée de la carrière professionnelle du promoteur détermine en partie son accès au fonds. Il faut noter que les enquêtés dont le nombre d'années de service est inférieur à 15 ans sont des déflatés.

Le test de Khi-deux confirme cette relation entre l'accès au fonds et le nombre d'années de service effectué par les promoteurs. Plus le nombre d'années de service effectué par le promoteur est élevé, plus sa probabilité d'accès au marché de crédit est élevée comparativement à ceux dont le nombre d'années de service effectué est moindre. La Signification asymptotique $p=0,035 < \alpha=0,05$, H_1 est admis. Cette relation est d'autant plus matérialisée dans la vie quotidienne en ce sens que le promoteur qui a beaucoup travaillé en terme de nombre d'années de service et qui a su investir ou planifier bien avant sa prise de retraite ou le licenciement résolve facilement le problème de garantie qui handicape bon nombre de promoteurs quant à leur accès au marché de crédit.

4.1.8 La possession d'autres sources de revenu et l'accès au crédit

TABLEAU 9 : RELATION ENTRE L'ETAT DU PROMOTEUR ET AUTRES SOURCES DE REVENU

Tableau croisé Etat du promoteur * Autres sources de revenu				
Effectif				
Etat du promoteur		Autres sources de revenu		Total
		Oui	Non	
	Bénéficiaire	16	14	30
	Non bénéficiaire	7	23	30
Total		23	37	60

Test de Khi-deux

	Valeur	ddl	Signification asymptotique
Khi-deux de Pearson	5,711 ^a	1	0,017
Correction pour la continuité ^b	4,512	1	0,034
Rapport de vraisemblance	5,829	1	0,016
Association linéaire par linéaire	5,616	1	0,018
Nombre d'observations valides	60		

Source : Résultats d'enquête (Juillet 2014)

A travers le tableau ci-dessus, 23 soit 38,3% des enquêtés affirment qu'ils ont autres sources de revenu et parmi eux, 16 soit 26,67% sont des bénéficiaires contre 11,63% des non

bénéficiaires. Les 37 soit 61,7% affirment qu'ils n'ont pas autres sources de revenu et parmi eux, 14 soit 23,3% sont des bénéficiaires contre 38,3% des non bénéficiaires. Il faut noter que ces sources de revenu sont essentiellement, des ressources provenant des loyers des maisons, d'autres activités développées par le promoteur. Ici encore, le fait d'avoir autres sources de revenu favorise l'accès au marché de crédit et plus spécifiquement aux prestations financières que le FONA-DR offre à ses promoteurs. La tendance qui se dégage est que le promoteur qui n'a pas autres sources de revenu, a moins de chance d'accéder au crédit comparativement à celui qui en a. Il y' a donc une relation évidente entre ces deux variables et cela est vérifiée par le test de Khi-deux.

Les résultats du test montrent qu'au seuil de 5%, $\alpha=0,05 > P=0,017$. Donc H_0 est rejeté. L'analyse comparée, montre qu'il y a un rapport entre la possession d'une autre source de revenu et le fait d'être bénéficiaire. En d'autres termes, si le promoteur a une autre source de revenu, sa probabilité d'être bénéficiaire est plus élevée que celui qui n'en a pas. Cela est compréhensif dans la mesure où dans la plupart de ces autres sources de revenu proviennent principalement des frais de locations des maisons qui peuvent servir de garantie.

4.1.9 Le niveau de salaire pendant le service et l'accès au crédit

TABLEAU 10 : RELATION ENTRE L'ETAT DU PROMOTEUR ET LE NIVEAU DE SALAIRE PENDANT LE SERVICE

Etat du promoteur	Niveau de salaire pendant le service								Total
	Sans objet]0-75000[[75000-125000[[125000-175000[[175000-225000[[225000-375000[[375000-425000[[425000 et plus	
Bénéficiaire	0	2	5	3	9	5	1	5	30
Non bénéficiaire	1	1	12	7	9	0	0	0	30
Total	1	3	17	10	18	5	1	5	60

Tests du Khi-deux

	Valeur	ddl	Signification asymptotique
Khi-deux de Pearson	16,816 ^a	7	0,019
Rapport de vraisemblance	21,591	7	0,003
Association linéaire par linéaire	10,693	1	0,001
Nombre d'observations valides	60		

Source : Résultats d'enquête (Juillet 2014)

Le croisement entre l'Etat du promoteur et le Niveau de salaire pendant le service donne les résultats ci-dessus. L'analyse montre que parmi les enquêtés, 18 soit 30% avaient un salaire compris entre [175000-225000]. Dans cette tranche de niveau de salaire, 15% sont des bénéficiaires contre 15% non bénéficiaires. L'analyse comparée montre qu'en suivant l'évolution ou la progression du niveau de salaire, on constate que l'accès au crédit des promoteurs suit cette allure. Or, la majorité des promoteurs enquêtés ont un niveau de salaire inférieur à 225000. Plus le niveau de salaire pendant le service du promoteur est élevé, moins le risque de son non accès au crédit que le fonds offre est faible. Le niveau de salaire des retraités et des déflatés déterminent donc leur accès au crédit.

Le test de Khi-deux confirme cette liaison entre les deux variables : la statistique de Khi-deux donne la valeur de 16,816. La valeur de signification est la probabilité qu'une variable aléatoire issue d'une distribution Khi-deux avec 7 degrés de liberté soit supérieure à 16,816. Dans la mesure où cette valeur est inférieure au niveau alpha spécifié dans l'onglet Statistiques de test, ($P=0,019 < \alpha=0,05$), nous pouvons rejeter l'hypothèse d'indépendance au niveau 0,05. Par conséquent, les variables *Etat du promoteur* et *Niveau de salaire pendant le service* sont en fait liées.

4.1.10 Le nombre d'enfants ayant un emploi et l'accès au crédit

TABLEAU 11 : RELATION ENTRE L'ETAT DU PROMOTEUR ET LE NOMBRE D'ENFANTS AYANT UN EMPLOI

Tableau croisé Etat du promoteur * Nombre d'enfants ayant un emploi					
Effectif					
Etat du promoteur		Nombre d'enfants ayant un emploi			Total
		0	1	2 et plus	
	Bénéficiaire	13	7	10	30
	Non bénéficiaire	20	6	4	30
Total		33	13	14	60

Tests du Khi-deux

	Valeur	ddl	Signification asymptotique
Khi-deux de Pearson	4,133 ^a	2	0,127
Rapport de vraisemblance	4,230	2	0,121
Association linéaire par linéaire	4,055	1	0,044
Nombre d'observations valides	60		

Source : Résultats d'enquête (Juillet 2014)

Le croisement du nombre d'enfants ayant un emploi et l'état du promoteur laisse voir que parmi les soixante (60) enquêtés 33 soit 55% n'ont pas d'enfants qui ont qui un bulletin de salaire contre 27 soit 45% qui affirment avoir au mois un enfant qui en possède. Parmi ceux qui ont des enfants qui en possèdent, 17 promoteurs sont des bénéficiaires contre 13 dont leurs enfants n'en ont pas d'emploi. Cette analyse aussi montre que plus le promoteur a

un enfant ayant un bulletin de salaire, plus sa probabilité d'avoir accès au financement du fonds est élevé par rapport à celui qui n'en a pas. Et cela se traduit par le fait que le problème de garantie comme une des conditions sine qua non à l'accès au financement peut être résolu facilement (aval) comparativement à ceux qui n'ont pas d'enfants ayant un emploi.

Cependant, le test de Khi-deux montre qu'il n'y a pas de relation entre l'Etat du promoteur et le nombre d'enfants ayant un bulletin de salaire. : la statistique de Khi-deux donne la valeur de 4,133. La valeur de signification est la probabilité qu'une variable aléatoire issue d'une distribution Khi-deux avec 2 degrés de liberté soit supérieure à 4,133. Dans la mesure où cette valeur est supérieure au niveau alpha spécifié dans l'onglet Statistiques de test, ($P=0,127 > \alpha=0,05$), nous pouvons admettre l'hypothèse d'indépendance au niveau 0,05. Par conséquent, les variables *Etat du promoteur* et *Nombre d'enfants ayant un emploi* ne sont pas en fait liées.

En conclusion pour cette partie, exception faite au nombre d'enfants ayant un emploi tous les autres indicateurs tels que le niveau d'instruction, le poste occupé pendant le service, le nombre d'années de service, le niveau de salaire pendant le service, la possession d'autres sources de revenu et le sexe ont chacun montré son influence sur l'accès au crédit. Ils déterminent l'accès ou non au financement selon les résultats de l'enquête. Ici nous pouvons parler de l'avantage comparatif que certains promoteurs ont par rapport aux autres. Les caractéristiques socio-économiques des promoteurs du FONA-DR expliquent leur accès aux prestations financières que la structure mette à leurs dispositions. Cette sous partie nous a permis de confirmer notre hypothèse H1.

4.2 APPRECIATION DES CONDITIONS D'ACCES PAR LES PROMOTEURS

4.2.1 Appréciation des garanties par les promoteurs.

L'estimation de la satisfaction des promoteurs vis-à-vis des garanties a été faite à travers les éléments tels que le PUH notarié, l'aval d'une tierce personne, la carte grise d'une moto ou d'un véhicule, et le nantissement du marché. Les données de l'enquête montrent que les promoteurs apprécient différemment selon le type de garantie. Tout d'abord commençons par les appréciations du PUH.

4.2.1.1 Appréciation du PUH/notarié

Le tableau ci-dessous montre que les promoteurs enquêtés apprécient négativement le fait que le fonds ait formulé le PUH comme une garantie encore plus un PUH notarié avant d'encaisser le crédit.

TABLEAU 12: REPARTITION DES ENQUETES SELON LEURS APPRECIATIONS DU PUH NOTARIE

Comment appréciez-vous le PUH notarié?			
	Effectifs	(%)	cumulé (%)
Très bon	1	1,7	1,7
Bon	4	6,7	8,3
Abordable	9	15,0	23,3
Mauvais	30	50,0	73,3
Très mauvais	16	26,7	100,0
Total	60	100,0	

Source :Résultatsd'enquête (Juillet 2014)

Parmi les soixante (60) promoteurs enquêtés, 50% apprécient négativement le fait que le FONDA-DR a établi comme une des garanties la présence d'un PUH notarié. Aussi 26,7% apprécient plus que négativement le PUH notarié, contre 15% qui estiment que c'est abordable et 6,7% qui apprécient positivement le PUH notarié. Approximativement, 76,7% des enquêtés ne sont pas pour le PUH notarié et le tableau suivant montre les raisons. Parmi ces raisons, 28,3% pensent que le coût est très élevé chez le notaire ce qui réduit considérablement le montant sollicité. En effet, une fois les frais de notaires déduits du montant sollicité, le projet commence à boiter et c'est ce qui explique pour la plupart des retards de paiement ou des impayés. Aussi, 21,7% pensent qu'il est très compliqué de rentrer en possession d'un PUH, et 8,3% estiment que le fonds est allé trop loin pour demander un PUH aux personnes vulnérables.

En rappel, nous nous sommes posés la question à savoir : la sécurité du travail du promoteur peut-elle lui servir de garantie pour accéder au crédit ? La réponse est non dans ce contexte au FONA-DR, en ce sens que la sécurité du travail à elle seule ne favorise pas l'accès aux prestations financières du fonds. Elle doit être accompagnée d'une garantie sûre et suffisante pour que le promoteur puisse en prétendre. Selon les personnes ressources, tout promoteur qui a un projet rentable, viable et pertinent ne peut prétendre de financement au FONA-DR, que si et seulement si, il possède de garantie suffisante. Dans le cas échéant, il n'est pas accepté au FONA-DR. L'analyse en ces termes montre que l'accès au crédit dans ce fonds est étroitement lié à l'aptitude du promoteur à présenter un type de garantie que le fonds accorde d'une grande importance. Jean-Jacques FRIBOULET et David STADELMANN (2005) ont conclu dans leur étude que c'est le manque de garanties qui explique les taux d'intérêts excessifs. Ce qui n'est pas forcément le cas au FONA-DR dans ce sens que le manque de garantie n'explique pas les taux d'intérêts excessifs, mais l'exclusion financière. Les garanties servent de précaution en cas d'insolvabilité de l'emprunteur.

TABLEAU 13: REPARTITION DES ENQUETES SELON LES RAISONS D'INSATISFACTIONS LIEES AU PUH/NOTARIE

		Effectifs	(%)	cumulé(%)
	Coût très élevé chez le notaire	17	28,3	37,0
	Un déflaté ne peut avoir un PUH	11	18,3	60,9
	C'est très compliquer d'avoir un PUH	13	21,7	89,1
	Trop exigeant	5	8,3	100,0
	Total	46	76,7	
Manquante	Système manquant	14	23,3	
Total		60	100,0	

Source :Résultats d'enquête (Juillet 2014)

4.2.1.2 Appréciation de l'aval d'une tierce personne

Le tableau ci-dessous montre que les promoteurs enquêtés apprécient plus ou moins négativement le fait que le fonds ait formulé l'aval comme une forme de garantie. Mais ici, il faut rester prudent car 50% apprécient positivement contre 50% qui apprécient négativement.

TABLEAU14 : REPARTITION DES ENQUETES SELON LES APPRECIATIONS D'UN AVAL

Comment appréciez-vous l'Aval d'une tierce personne?				
		Effectifs	(%)	cumulé(%)
	Très bon	5	8,3	8,3
	Bon	11	18,3	26,7
	Abordable	14	23,3	50,0
	Mauvais	24	40,0	90,0
	Très mauvais	6	10,0	100,0
	Total	60	100,0	

Source : Résultats d'enquête (Juillet 2014)

Ce tableau nous renseigne sur les appréciations des promoteurs enquêtés sur l'aval d'une tierce personne comme une forme de garantie pour avoir accès aux prestations du fonds. Il laisse voir que les appréciations s'équivalent car 50% apprécient négativement dont 24% estiment que la garantie exigée (Aval) est de nature à exclure au bon nombre de promoteurs. Les raisons citées sont entre autres : 26,7% affirment qu'il est difficile de trouver un aval contre 10% qui pensent que leurs proches ont déjà contracté leurs propres prêts avec les banques ce qui leurs deviennent trop risquer avec un nouveau prêt avant l'échéance du premier prêt. Le tableau croisé montre (confer annexe) que la plupart de ceux qui apprécient négativement sont des déflatés et ceux qui n'ont pas d'enfants ayant un bulletin de salaire. Les raisons de leurs insatisfactions sont mentionnées dans le tableau ci-dessous.

TABLEAU 15: REPARTITION DES ENQUETES SELON LES RAISONS D'INSATISFACTIONS LIEES A L'AVAL.

Si mauvais pourquoi?				
		Effectifs	(%)	cumulé(%)
	Refus des proches car déjà contracter leur propre prêt	6	10,0	20,0
	Pas d'enfant qui travail	8	13,3	46,7
	Difficile de trouver un aval	16	26,7	100,0
	Total	30	50,0	
Manquante	Système manquant	30	50,0	
Total		60	100,0	

Source :Résultats d'enquête (Juillet 2014)

Parmi eux, 26,7% sont insatisfaits de cette forme de garantie tout simplement parce qu'ils affirment rencontrer des difficultés pour la recherche d'un aval. 13,3% affirment qu'ils n'ont pas d'enfants qui travaillent et les 10% affirment que leurs proches refusent en ce sens qu'ils ont déjà contracté un prêt dont l'échéance n'est pas encore à terme. Ce sont ces raisons qui expliquent cette appréciation négative. Après avoir donné les raisons des insatisfactions par rapport à l'aval, passons à présent au niveau des appréciations de la carte grise par les promoteurs.

4.2.1.3 Appréciation de la carte grise.

Ici, les promoteurs ont une appréciation beaucoup plus positive que les points précédents. Ils sont majoritaires ceux-là qui affirment que cette garantie formulée par le fonds est abordable, bon et même très pour certains. En effet, 68,3% apprécient positivement ce type de garantie contre 31,7% qui estiment que c'est mauvais. Et pour eux les montants admis par la carte grise sont très faibles ce qui ne leur permettent pas de financer leur projet. La carte grise est acceptée uniquement pour les montants de cinq cent mille (500 000 francs

FCFA). Tout promoteur qui sollicite un montant au-delà de 500 000 doit chercher un autre type de garantie soit un PUH ou un aval. C'est en cela que les 31,7% n'apprécient pas positivement. Dans les principes des conditions d'accès, la valeur de la garantie doit couvrir au moins 90% du montant sollicité. Ce qui revient à dire que dans la pratique le montant sollicité doit être en fonction de la valeur de la garantie : plus la valeur de la garantie est élevée, plus le promoteur peut demander un montant proportionnellement à la valeur de sa garantie. Mais, il convient de noter que les biens mobiliers sont des biens qui perdent leur valeur au jour le jour. En d'autres termes, ce sont des biens qui s'amortissent au fur et à mesure. Ce qui fait qu'il est souvent risqué de financer les promoteurs à des montants élevés avec ce type de garantie, surtout quand le fonds ignore les comportements de chaque promoteur. Il est rationnel que le fonds rationne le crédit, vu qu'il a plus d'un milliard en perte dû aux impayés et aux comportements cachés de certains promoteurs.

TABLEAU 16: REPARTITION DES ENQUETES SELON LES APPRECIATIONS DE LA CARTE GRISE (MOTO/VEHICULE)

Comment appréciez-vous la carte grise?				
		Effectifs	(%)	cumulé(%)
	Très bon	9	15,0	15,0
	Bon	11	18,3	33,3
	Abordable	21	35,0	68,3
	Mauvais	19	31,7	100,0
	Total	60	100,0	

Source :Résultatsd'enquête (Juillet 2014)

4.2.1.4 *Appréciation de nantissement de marché par les promoteurs.*

Le tableau ci-dessous montre que les promoteurs enquêtés apprécient positivement le nantissement du marché.

TABLEAU 17: REPARTITION DES ENQUETES SELON LEURS APPRECIATIONS DU NANTISSEMENT DU MARCHE.

Comment appréciez-vous le nantissement du marché?			
	Effectifs	(%)	Cumulé (%)
Très bon	11	18,3	18,3
Bon	13	21,7	40,0
Abordable	36	60,0	100,0
Total	60	100,0	

Source :Résultats d'enquête (Juillet 2014)

A la lecture de ce tableau, on remarque que tous les promoteurs enquêtés apprécient avec des degrés en crescendo de manière positive. Parmi les soixante (60) personnes enquêtées, 36 soit 60% ont une appréciation modeste du nantissement du marché contre 13 soit 21,7% qui ont une appréciation poussée et en fin, 11 soit 18,3% ont affirmé que le nantissement du marché est très bon. D'une manière générale, avec ces différents chiffres, le nantissement du marché est à encourager quitte à ce que l'institution cherche un mode opératoire pour permettre aux promoteurs concernés d'avoir le financement à temps afin qu'ils puissent exécuter leur marché dans les délais qui leurs sont impartis.

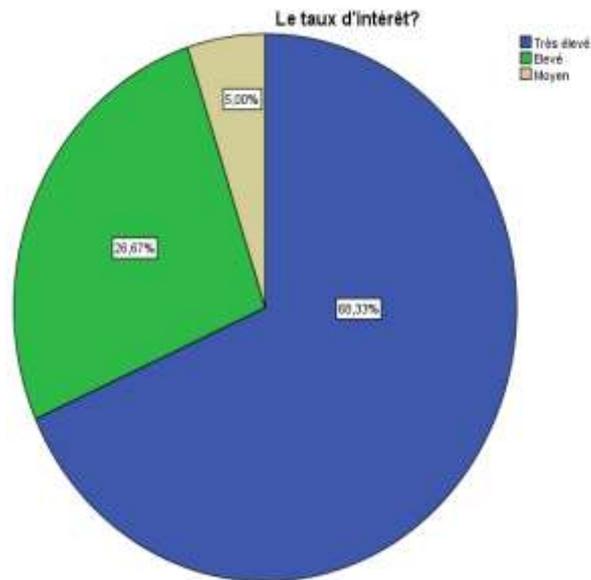
4.2.2 Appréciation du crédit par les promoteurs

L'estimation de la satisfaction des promoteurs vis-à-vis du crédit a été faite à travers les éléments tels que le montant des prêts, le taux d'intérêt, le délai de remboursement et la durée de traitement des dossiers de crédit. Commençons d'abord par le taux d'intérêt.

4.2.2.1 Les appréciations du taux d'intérêt par les enquêtés.

Le graphique suivant en fait une illustration de l'appréciation du taux d'intérêt par les promoteurs.

GRAPHIQUE 4: APPRECIATION DU TAUX D'INTERET PAR LES ENQUETES



Source : Résultats d'enquête (Juillet 2014)

A travers ce graphique, il ressort que 68,33% des promoteurs enquêtés affirment que le taux d'intérêt est très élevé contre 5% qui affirment que ce taux est moyen. En rappel, l'intérêt au FONDA-DR varie de 6 à 8%. Comparativement aux autres fonds nationaux (FAIJ, FAARF, FASI,) les promoteurs trouvent que ce taux appliqué à une population vulnérable est très élevé. Dans les institutions financières où l'objectif principal est la maximisation du profit, l'intérêt naturellement doit être plus élevé. En revanche, si l'objectif principal n'est pas la recherche effrénée du profit, mais l'inclusion financière ou le bien-être social de la population, l'intérêt doit être dans ce cas relativement faible. Pourvu qu'il puisse permettre de couvrir les frais de fonctionnement de l'institution si la structure à d'autres sources de financement suffisantes. Dans le cas contraire, il faut qu'elle songe à s'auto-financer si elle veut rester pérenne et cela se fait par le taux d'intérêt car l'intérêt est le prix du loyer de l'argent. Mais le constat est que de plus en plus, le nombre de promoteur augmente au jour le jour.

4.2.2.2 Les appréciations de la durée de traitement des dossiers de crédit

TABLEAU 18 : APPRECIATION DES ENQUETES SELON LA DUREE DE TRAITEMENT DES DOSSIERS DE CREDIT.

Durée de traitement des dossiers de crédit		Effectifs	(%)	cumulé (%)
	Très longue	52	86,7	86,7
	Longue	7	11,7	98,3
	Moyenne	1	1,7	100,0
	Total	60	100,0	

Source : Résultats d'enquête (Juillet 2014)

Parmi les personnes enquêtées, 52 soit 86,7% affirment que la durée de traitement des dossiers de crédit est très longue contre 1,7% qui pense que cette durée est moyenne. La durée de traitement des dossiers de crédit si elle est trop longue peut décourager certains. En effet, il y a très souvent des projets périodiques qui passés à une certaine période ne sont plus rentables. Si ces genres de projet sont financés avec un retard, la probabilité de succès sera faible, et peut entraîner ou plonger sinon même aggraver la situation financière du promoteur. En sens qu'il se trouvera dans l'incapacité d'honorer ses engagements vis-à-vis du créancier. Nombreux sont les bénéficiaires en situations d'impayés ou de retard de paiement à cause justement du retard de financement que nous avons rencontré pendant la collecte des données.

Par ailleurs certains dossiers demandent assez du temps dans le processus de leurs examens afin de s'assurer de leur faisabilité ou de leur rentabilité. Ce sont généralement les dossiers à des montants élevés. Aussi, la facilité d'obtention du crédit dépend de la distance de lieu d'activité ou de la garantie (PUH). Si un promoteur se trouve à Dori, et qui est le seul dans sa localité, il est évident qu'il ne peut pas avoir le crédit dans un bref délai, puisque qu'il faut nécessairement faire la visite du terrain avant le montage technique du dossier de crédit de l'intéressé. Or, effectuer une mission de long trajet pour une ou deux personnes engendre des coûts relativement coûteux. Il faut donc attendre qu'il y ait plus de promoteurs avant de

s’y rendre pour la visite. C’est ce qui explique la durée de traitement des dossiers des promoteurs distants. Les données montrent que 30% (cfr annexe tableau 02) des enquêtés ont sollicités des montants compris entre 3 000 000 à 4 000 000. Tout dossier dont le montant est strictement supérieur à 3 000 000 doit passer par le comité de prêt qui se réunit à chaque trois mois selon les textes du fonds.

4.2.3 Les coûts liés à la centralité du fonds.

D’une manière générale, la recherche de l’information nécessite un coût. Et ce coût peut varier en fonction de la distance c'est-à-dire le lieu de l’activité de l’emprunteur tant chez le promoteur que chez le fonds. Les promoteurs en provinces sont confrontés à ce coût induit par la centralité du fonds. Jetons un regard sur le tableau suivant qui donne un éclairage poussé des appréciations des promoteurs enquêtés sur la centralité du fonds.

4.2.3.1 Appréciations par rapport à la centralité du fonds

TABLEAU 19 : APPRECIATION DES ENQUETES SELON LA CENTRALITE DU FONDS.

Etat du promoteur		Effectif et fréquence					
		Que pensez-vous de la centralité du fonds?				Total	Total %
		Bonne	%	Mauvaise	%		
	Bénéficiaire	3	5	27	45	30	50
	Non bénéficiaire	3	5	27	45	30	50
Total		6	10	54	90	60	100

Source : Résultats d’enquête (Juillet 2014)

La situation géographique détermine aussi l’accès au crédit que le fonds offre à son public cible. En effet, on remarque que 90% des personnes enquêtées n’apprécient pas positivement non seulement la centralité de fonds mais aussi son accessibilité par rapport aux personnes âgées. En plus de la distance qu’il faut parcourir pour accéder au fonds, les

enquêtés trouvent que le local du fonds n'est pas adapté à leur réalité. Parmi les soixante (60) enquêtés, 54 soit 90% affirment que la centralité du fonds freine l'accès au crédit pour les promoteurs qui sont éloignés contre seulement 06 soit 10% qui ne partagent pas ce point de vue. Selon les informations recueillies auprès de nos personnes ressources, la visite du terrain des promoteurs en provinces se fait en termes d'axes. Moins il y a des promoteurs de chaque axe, moins leur chance d'être visité est faible, car le coût que cela engendre très coûteux pour le fonds. Par ailleurs, le fonds se veut être à la fois efficace et efficient. Raison pour laquelle, il faut au moins dix (10) personnes dans une zone très reculée pour que le fonds se déplace sur les lieux pour effectuer les visites.

4.2.3.2 La proximité du fonds et l'accès au crédit

TABLEAU 20: RELATION ENTRE L'ETAT DU PROMOTEUR ET LA DISTANCE PAR RAPPORT AU FONDS

Effectif							
Etat du promoteur		combien de km parcourriez-vous pour accéder au fonds?					Total
		Moins de 10 km	[10-30[[30-60[[60-90[[90 et +	
	Bénéficiaire	10	13	0	2	5	30
	Non bénéficiaire	19	3	1	0	7	30
Total		29	16	1	2	12	60

Tests du Khi-deux

	Valeur	ddl	Signification asymptotique
Khi-deux de Pearson	12,376 ^a	4	0,015
Rapport de vraisemblance	14,072	4	0,007

Source : Résultats d'enquête (Juillet 2014)

Le tableau croisé ci-dessus montre que 45 soit 75% des promoteurs enquêtés affirment qu'ils parcourent une distance de moins de trente (30) kilomètre pour accéder au fonds et parmi eux, 23 soit 38,33% sont des bénéficiaires. Une analyse comparative laisse voir que plus la distance est élevée, moins la probabilité d'accès du promoteur est réduite par rapport aux moins distants. Et c'est l'une des raisons que les IMF avancent pour couvrir les zones non desservies par les institutions financières classiques : la proximité avec les clients. Et cette proximité établit une relation de confiance entre les clients et leurs institutions. Au FONADR, cette proximité n'est pas encore effective, et cela se comprend dans la mesure où le public cible est beaucoup concentré dans les deux principales villes du pays que dans les centres ruraux. Le constat est que dans les zones reculées, le public cible est en nombre restreint, ce qui ne favorise pas à l'heure actuelle une décentralisation du fonds dans certaines zones. Par ailleurs, le test de Khi-deux montre qu'il existe une relation entre la distance et l'accès du crédit au fonds. La Signification asymptotique $P=0,015$ est strictement inférieur à $\alpha=0,05$. Ce qui rejette H_0 . La proximité des promoteurs au fonds explique en partie leurs accès, car cela minimise des coûts comparativement aux plus distants. Le tableau croisé en annexe tableau 03 montre que les coûts induits par la centralité du fonds peuvent freiner l'accès aux crédits des promoteurs en provinces. En effet, plus la durée de traitement est trop longue, plus cela peut limiter l'accès pour ceux qui sont distants qui ont parcouru plus de six (06) fois pour suivre de leurs dossiers de crédit. 54 soit 90% des promoteurs enquêtés estiment que les frais de transports et de téléphones peuvent limiter ou décourager certains promoteurs en province.

En définitive, les résultats des appréciations des promoteurs enquêtés sont variés. En effet, au niveau des appréciations des garanties formulées par le fonds, l'analyse a montré que 76,7% n'adhèrent pas la condition du PUH encore moins un PUH notarié qui a un coût très élevé contre seulement 23,3% qui ont des avis contraire. Le problème de la garantie demeure une préoccupation majeure pour les promoteurs, en ce sens qu'il est difficile pour une institution financière de céder de la liquidité à un agent économique sans un minimum d'assurance ou de garde-fou pour le recouvrement de la somme cédée en cas d'insolvabilité de l'emprunteur. Aussi 68,33% des enquêtés estiment que les taux d'intérêts sont élevés comparativement à d'autres fonds comme le FAIJ en l'occurrence. En outre la durée du traitement des dossiers et les coûts induits par la centralité du fonds ont été soulevés comme une entrave à l'inclusion financière au fonds. Toutes ces variables ont permis de confirmer plus qu'à la moitié notre hypothèse H_2 selon laquelle, les conditionnalités d'octroi du crédit et

les coûts induits par la centralité du fonds déterminent l'accès au crédit que le FONA-DR offre.

4.3 L'inadéquation entre la demande et l'offre du crédit.

Il s'agit dans cette section de mettre en rapport l'offre du crédit par rapport à la demande. Le tableau suivant montre que 18 soit 30% des promoteurs enquêtés ont sollicité un montant compris entre [3 000 000 à moins de 4 000 000[et parmi eux, 5 soit 8,33% ont obtenu le montant initial demandé contre 2 soit 3,33% ont vu le volume de leur montant demandé en baisse. En suivant l'évolution des montants sollicités, force est de constater que le rationnement du crédit suit de manière crescendo de cette évolution. En effet, moins le montant sollicité est faible, moins le rationnement de crédit est insignifiant. Le rationnement de crédit ici peut être vu comme une fonction croissante de volume de crédit sollicité. Et c'est qui montre qu'au-delà d'une certaine somme, (4 000 000), la probabilité d'avoir le montant initial est très faible, voire même incertaine. Par ailleurs, le test de Khi-deux montre qu'il existe une relation entre le rationnement du crédit et le montant sollicité par le promoteur. Et cela à travers un seuil de $\alpha = 0,05$ et un degré de liberté de 10, le test montre que la Signification asymptotique (P)=0,003<0,05. Donc la liaison entre ces deux variables est évidente, H1 est admis.

4.3.1.1 La demande et l'offre de crédit

TABLEAU 21: RELATION ENTRE LE MONTANT SOLLICITE ET LE MONTANT OBTENU

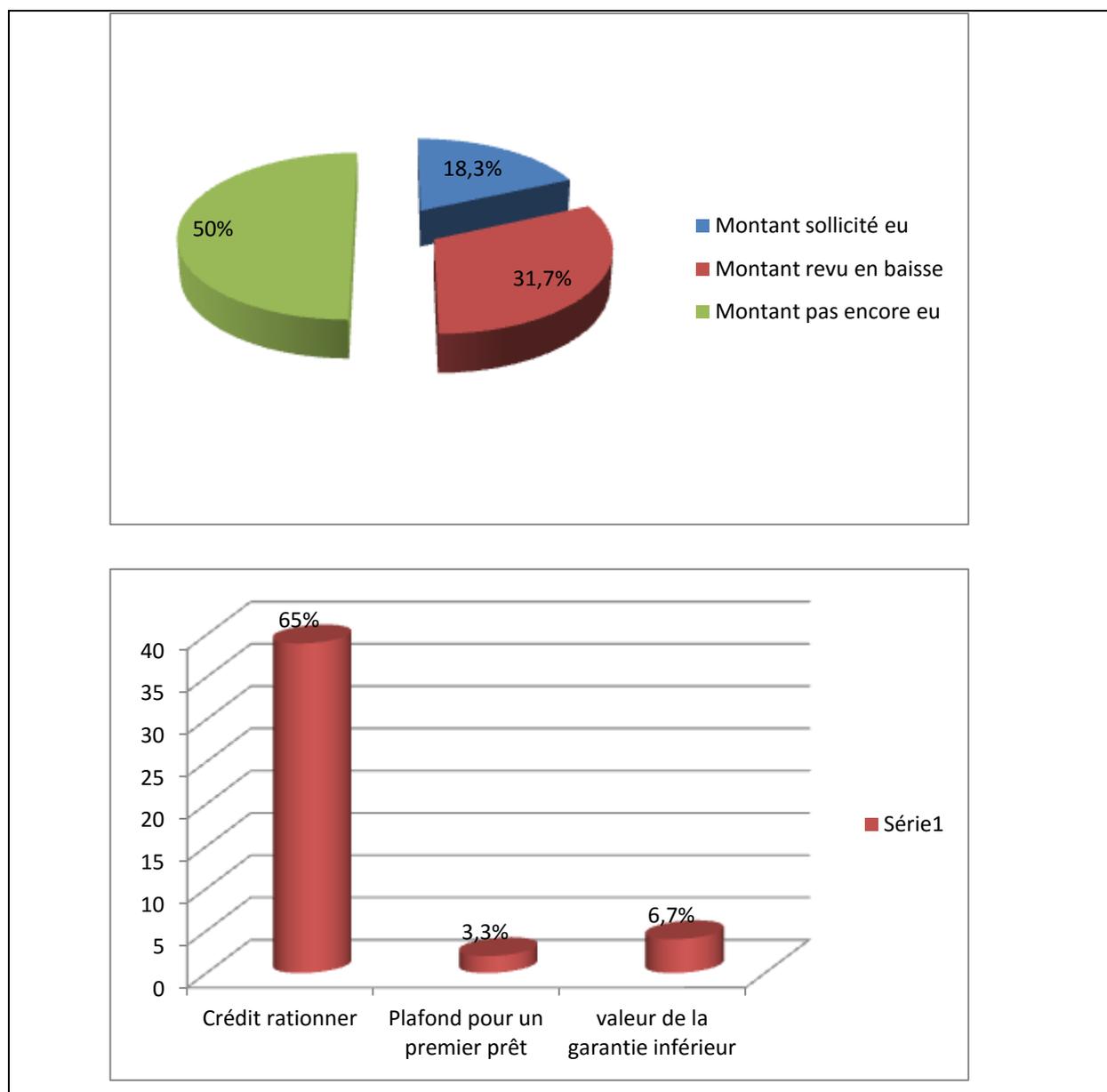
Effectif					
Combien avez-vous demandé?		Combienavez-vous eu?			Total
		Montant sollicité eu	Montant revu en baisse	Montant pas encore eu	
[500000-1000000[4	1	3	8
[2000000-3000000[2	1	7	10
[3000000-4000000[5	2	11	18
[4000000-5000000[0	1	2	3
[5000000-6000000[0	9	3	12
[6000000 et plus		0	5	4	9
Total		11	19	30	60
Tests du Khi-deux					
		Valeur	ddl	Signification asymptotique	
Khi-deux de Pearson		26,436 ^a	10	0,003	
Rapport de vraisemblance		28,869	10	0,001	
Association linéaire par linéaire		1,107	1	0,293	
Nombre d'observations valides		60			

Source : Résultats d'enquête (Juillet 2014)

4.3.1.2 Le rationnement du crédit et la dotation de l'Etat

La figure ci-dessous fait ressortir l'écart qui existe entre les montants sollicités par les promoteurs enquêtés et les montants reçus pour le financement de leurs projets et éventuellement ceux qui n'ont pas encore reçus le financement.

GRAPHIQUE 5:REPARTITION DES ENQUETES SELON LE MONTANT SOLLICITE, OBTENU ET NON OBTENU.



Source : Résultats d'enquête (Juillet 2014)

Nous avons pris dans l'échantillon, 30 bénéficiaires et 30 non bénéficiaires, ce qui fait que 50% sont des non bénéficiaires. Parmi les bénéficiaires, 18,3% ont obtenu le montant qu'ils ont sollicité au départ contre 31,7% qui ont vu leur montant de départ en baisse. Et parmi eux, et d'autres promoteurs qui n'ont pas encore eu de plus de 10 mois sont au nombre de 45 soit 75% ont exprimé pour donner les raisons. C'est ainsi que 65% estiment que le fonds a procédé à des rationnements de crédit. Les 6,7% et 3,3% ont affirmé respectivement

que cela s'explique par une garantie insuffisante et un plafonnement du premier prêt. En rappel, toutefois que les prêteurs fixent les taux d'intérêts aux emprunteurs et qu'il y'a un écart entre le montant sollicité et celui obtenu, il y'a rationnement de crédit (JAFFE et RUSSEL ; 1976). Et en plus et selon d'autres auteurs comme STIGLITZ et WEISS(1981), toutefois que les prêteurs contraignent les emprunteurs par les limites fixées du volume du crédit, il y a rationnement du crédit. Ces approches théoriques tiennent lieu dans ce contexte. Si l'on s'en tient aux définitions de ces approches, nous pouvons parler du rationnement de crédit au FONA-DR. Et pour les personnes ressources, plusieurs facteurs expliquent ce rationnement de crédit à leur niveau. Parmi lesquels, on peut citer : la mercuriale du prix ; c'est-à-dire que certains promoteurs surfacturent le prix de biens à acquérir dans leur plan d'affaires. Ensuite, nombreux sont les promoteurs qui n'ont pas encore l'expérience du crédit encore moins la maîtrise du secteur d'activités. Puis, la faisabilité des projets de certains promoteurs est souvent remise en cause après un examen sérieux de leurs dossiers.

En outre, les comportements cachés de certains promoteurs sont une réalité au FONA-DR, car avant d'accorder le crédit à tout promoteur remplissant les conditions, le fonds procède à une enquête de moralité du promoteur. Au cours de cette phase, certains projets ont été rejetés car les promoteurs ont donné de fausses informations. C'est la présence de l'asymétrie d'information. En plus, la valeur de la garantie a fait l'objet de rationnement de crédit. Et pour terminer la capacité financière est faible car selon les personnes ressources, la dotation de l'Etat pour le FONA-DR est de 315 000 000 de francs CFA par an dont 150 000 000 pour les financements. Or, le nombre de dossiers reçu par le fonds augmente de plus en plus et qu'il y a environ un milliard de francs CFA de crédit en souffrance (PNARTD et FONA-DR). La demande excède l'offre. Il faut donc trouver un équilibre entre l'offre et la demande ; rationner le crédit et sélectionner les projets non risqués avec un maximum de prudence. Ce qui fait qu'il est impossible de financer tous les projets éligibles aux montants sollicités. Si l'on suppose qu'en moyenne chaque promoteur doit bénéficier 2 500 000 pour son projet, le ratio de $150\,000\,000 / 2\,500\,000$ donne 60 projets à financer. Or, en plus du financement, le fonds donne d'autres prestations à son public cible. En effet, tout bénéficiaire avant l'encaissement de son crédit fait une formation en technique et gestion de l'entreprise dans une perspective dynamique d'accompagnement pour le succès de son activité.

En plus, tout déflaté ou retraité bénéficiaire ou non bénéficiaire, promoteur ou non promoteur qui désire un renforcement de capacité est accepté au FONA-DR. Ces formations

sont dispensées par les bureaux d'études dont le coût supporté par le fonds est très élevé. Selon les informations financières que nous reçus, les intérêts générés par le fonds doivent juste servir des frais de fonctionnement de l'institution. Mais il arrive parfois que le résultat soit négatif ce qui rend les choses difficiles à partir du moment où, ce n'est pas une subvention mais un prêt et qui est régi par les normes de la BCEAO. Le fonds dépend étroitement des dotations de l'Etat. En effet, selon les informations obtenues auprès des personnes ressources, il arrive souvent qu'il y ait de retard de transfert des dotations au moment où certains dossiers sont prêts à être financés.

Conclusion partielle

Dans ce chapitre, il a été question de l'analyse et l'interprétation des résultats. D'une manière générale, les résultats de l'étude confirment les hypothèses que nous avons émis au départ. Après une présentation de quelques caractéristiques socio-économiques des personnes retraitées et déflatées, nous avons procédé à des croisements entre la variable expliquée et les variables explicatives pour tester l'hypothèse d'indépendance. Les résultats nous ont permis de montrer qu'à l'exception d'une seule variable (nombre d'enfants ayant un emploi) toutes les autres variables rejettent l'hypothèse d'indépendance entre les variables. Chaque variable détermine dans une certaine mesure l'accès au crédit que le fonds offre. Ensuite, les appréciations des conditions d'accès par les promoteurs sont nuancées selon le type de garantie proposé. Quant à la centralité du fonds les enquêtés ont presque des appréciations similaires, la centralité du fonds limite l'accès au crédit à travers trois facteurs : le coût du côté des promoteurs, de l'institution et la concentration des dossiers à un seul endroit. En fin, le fonds dépendant fortement de la dotation de l'Etat et cette dotation est faible par rapport à la demande des promoteurs, ce qui traduit une situation d'inadéquation entre l'offre et la demande de crédit.

Conclusion générale et recommandations

Dans cette recherche, il a été question pour nous d'analyser les déterminants de l'accès au marché de crédit du FONA-DR par les travailleurs déflatés et les retraités. En effet, les facteurs explicatifs du faible taux de financement au fonds sont multiples et peuvent s'influencer les uns sur les autres. L'étude a permis de percevoir dans une perspective dynamique, le fonctionnement du marché de crédit dans un contexte spécifique de financement des projets des personnes sensibles à la cherté de la vie. Ainsi, malgré la spécificité du public cible du FONA-DR et la relecture des conditions d'accès, l'inclusion financière n'est toujours pas effective. Avec un échantillon de soixante promoteurs enquêtés, composé de trente bénéficiaires et de trente non bénéficiaires, nous avons pu collecter les données et le logiciel SPSS version 20 a été utilisé pour le traitement et l'analyse de ces données. Les résultats obtenus ont été utilisés dans la vérification de nos différentes hypothèses.

Par ailleurs, cette recherche ne s'est pas menée sans difficultés. Les principales difficultés rencontrées se situent au niveau de :

- la réticence des personnes enquêtées

Certains enquêtés ont manifesté un manque d'intérêt lors de l'entretien. Préoccupé par leurs activités, certains ont préféré prendre le questionnaire pour remplir après. Jusque-là certains questionnaires n'ont pas été remis. Aussi, la déclaration des revenus (salaire pendant le service, niveau de pension) a fait l'objet de méfiance. Rares sont les promoteurs qui acceptent déclarer facilement le niveau de salaire quant ils étaient en activités.

- la dispersion des personnes enquêtées

Les promoteurs du fonds ne sont pas situés dans une seule localité; ils sont dispersés un peu partout dans les quartiers de la ville de Ouagadougou et dans les différentes provinces du pays. Avec des moyens limités, nous avons eu des difficultés pour les coûts de déplacement et de téléphone.

- la faiblesse de l'échantillon

Au regard de la population étudiée, nous trouvons que la taille de notre échantillon est moyenne. L'étude aurait pu être menée sur tout le territoire avec sur la base des quotas. Faute de moyens, nous nous sommes limités à 60 individus. Mais, du point de vue statistique, l'échantillon utilisé est représentatif.

En dépit de ces difficultés et limites, nous avons pu mener à bien notre étude et appréhender la validité des hypothèses de travail. En effet, Les résultats obtenus ont été utilisés dans la vérification de nos différentes hypothèses.

- **Hypothèse 1** :Les caractéristiques socio-économiques des promoteurs déterminent leur accès au financement que le FONA-DR offre. Cette hypothèse est vérifiée. Exception faite à la variable *nombre d'enfants ayant un emploi*, toutes les autres variables telles que : niveau d'instruction, post-occupé avant la retraite/licenciement, nombre d'années de service, autres sources de revenu sont vérifiés par le test de khi-deux.
- **Hypothèse2** Les conditionnalités d'octroi du financement et les coûts induits par la centralité du FONA-DR déterminent l'accès au crédit des retraités et travailleurs déflatés qui en prétendent. Cette hypothèse est partiellement vérifiée. En termes de fréquence, les promoteurs apprécient négativement les conditionnalités d'octroi de crédit telles que les garanties (76,7% PUH, 50% aval), les crédits (68,33% pensent que le taux d'intérêt est très élevé, 86,7% affirment que la durée du traitement des dossiers de crédit est très longue). Quant aux appréciations des coûts liés à la centralité du fonds, 90% apprécient négativement. La relation de distance parcourue et l'état du promoteur est vérifiée par le test de khi-deux. La proximité des promoteurs au fonds favorise leur accès au financement que le FONA-DR offre.
- **Hypothèse3** La capacité financière du fonds est faible pour offrir de crédit à tous les promoteurs de projets, ce qui fait qu'il y a une inadéquation entre l'offre et la demande. Cette hypothèse est partiellement vérifiée. La faible capacité du fonds limite l'accès au financement des promoteurs, le test de khi-deux est vérifié car plus le montant sollicité est élevé, moins le promoteur a de la chance d'avoir le prêt, encore moins la totalité de la somme demandée. Ce qui crée un fossé entre l'offre et la demande du crédit. Aussi, les conditions d'accès telles que présentées plus haut ne sont pas accessibles à tous les promoteurs. Ainsi, lors de nos entretiens nous avons enregistré des plaintes et frustrations de la part de certains enquêtés qui ont des difficultés à remplir toutes les conditions demandées.

Par ailleurs, face aux difficultés d'accès au crédit, la faiblesse de la capacité financière du fonds et aux propositions des enquêtés, nous formulons les recommandations suivantes :

Aux promoteurs nous recommandons ceci :

- ✓ les retraités et les déflatés doivent s'organiser en groupe et par zone afin de proposer une caution solidaire au fonds. Tout le groupe prend l'engagement de rembourser la somme empruntée. Dans un groupe restreint, les membres se connaissent mieux, ils seront donc obligés de sélectionner les personnes moins risquées en fonction de parcours de chacun. En cas de défaillance d'un membre, les autres membres s'arrangeront pour payer le capital et les intérêts. Une bonne organisation entre les promoteurs eux-mêmes permettra d'atténuer les obstacles liés à l'accès du crédit et de résoudre la question des coûts liés à la centralité du fonds. Donc, cela minimiserait le risque de non-remboursement et permettra d'élargir l'inclusion financière ;
- ✓ Aussi, les promoteurs qui ne peuvent pas remplir toutes les conditions doivent solliciter le montant minimum pour le démarrage de leurs activités. Et le second financement dépendra de la capacité de remboursement du premier crédit.
- ✓ En plus, vu que les caractéristiques socio-économiques des promoteurs sont hétérogènes, il serait souhaitable que le fonds crée un fichier de renseignement sur chaque promoteur. Ce fichier permettra de les regrouper en différentes strates homogènes des plus vulnérables aux moins vulnérables afin de faciliter le plafonnement du volume des montants en fonction chaque catégorie.

Pour faciliter l'accès au crédit à son public cible, il serait souhaitable que le fonds :

- ✓ examine avec priorité, l'objet de demande de crédit. Il s'agit ici, les projets à délai réduit, les projets saisonniers ou périodiques. Cela permettra le promoteur de financer son projet au moment voulu et de pouvoir honorer à ses engagements.
- ✓ signe un partenariat avec le guichet unique du foncier pour alléger les coûts élevés chez le notaire. Au cours de nos différents entretiens avec les promoteurs, nombreux sont ceux qui ont des problèmes de remboursements et les raisons avancées sont entre autres : la déduction des frais notariés et de l'assurance dans le montant accordé, le retard dans le financement. Une suppression des frais notariés et une réduction de

délai de traitement des dossiers pourraient alléger les problèmes d'accès et remboursement.

- ✓ développe la politique de proximité pour mieux connaître ses clients et gagner leurs confiances
- ✓ réduit les taux d'intérêts pour les plus vulnérables.

Pour pallier à la faiblesse de sa capacité financière et sa dépendance, le fonds :

- ✓ doit nouer des relations de partenariats avec les Partenaires Techniques et Financiers, des coopérations etc. qui mettent en avant les critères de crédit responsable. Cela augmenterait, la capacité financière du fonds et réduirait sa dépendance de l'Etat.
- ✓ diversifier ses sources de financements
- ✓ doit faire des plaidoyers auprès de l'Etat pour la mise en sa disposition d'un capital pour son fonctionnement et sa pérennisation.
- ✓ doit mener des actions de sensibilisation auprès des fonctionnaires et des travailleurs toujours en activité par rapport à l'existence du fonds, sa mission, les conditions et aussi les difficultés auxquelles les présents promoteurs sont confrontés. A cet effet, ils peuvent commencer à épargner pour la constitution d'un fonds garantie auprès du FONA-DR ou à la CNSS/CARFO. Cela aura un double intérêt : réduction de la dépendance de l'Etat et la résolution des problèmes de garanties pour les promoteurs. La pérennisation du fonds serait donc un acquis dans cette allure. Les travailleurs et fonctionnaires actuels financent les projets des promoteurs présents. Le FIDRA a adopté cette démarche depuis sa création. Il a des différents produits financier comme :

Epargne ordinaire : Le compte épargne ordinaire a pour objet de permettre aux retraités et aux déflatés de constituer une épargne rémunérée pouvant lui servir de :

- fonds additionnel
- garantie à la mise en place d'un crédit

Epargne investissement : Le compte épargne investissement a pour objet de permettre aux retraités et aux déflatés de constituer une épargne rémunérée pouvant lui servir de:

- fonds additionnel
- garantie à la mise en place d'un crédit

Ce compte sert de levier automatique pour avoir accès à un crédit au terme de la période contractuelle d'épargne en vue d'obtenir un prêt aménagement logement ou un prêt projet.

Nous pensons qu'en termes de perspective, une étude pourrait être menée pour recueillir les attentes des uns et des autres afin de faciliter la mise en œuvre de cette nouvelle stratégie au FONA-DR. Aussi, une recherche complémentaire est envisageable sur les informations asymétriques en rapport avec les déterminants du non remboursement à échéance.

Références bibliographiques

ANNIKA Cayrol (2012) « *Microcrédit : nouvel acteur actif ! Un état des lieux du paysage belge* », WALLONIE-BRUXELLES, RFA

ANNIKA Cayrol (2012) « *Microcrédit : un outil utile pour les seniors ?* », WALLONIE-BRUXELLES, RFA

Banque Mondiale (2007), *revue du secteur financier au Burkina Faso*, 145 pages

BIT (2012) *les fonds d'emploi, performance et impact ; améliorer la protection sociale et promouvoir l'emploi*, un projet du BIT/UE, BURKINA FASO, 59P.

CARFO(2009) « *La retraite 08 ans après : cas de la cohorte 2000* » Novembre 2009.

D'AMOURS Martine (2006) « *Le travail indépendant : un révélateur des mutations du travail* », Sainte-Foy, PUQ, 217 P.

DUBET François (2003) « *Que faire des classes sociales ?* », Lien social et politique, n°49, PP. 71-80

GAUTIE Jérôme (2003) « *Quelle troisième voie ? Repenser l'articulation entre marché du travail et protection sociale* », Centre d'études et de l'emploi, document de travail n°30, 39 P.

GRAWITH Madeleine (1993) « *Méthodes des sciences sociales* », 9^{ème} édition, Paris, Dalloz, 870P.

GUILLEMARD A.M (1972) « *La retraite une mort sociale* ». Paris Mouton..

HAINGUERLOT Marine (2010) « *Le marché de microcrédit professionnel dans 07 pays occidentaux de l'Union Européenne* », Université Paris-Est Créteil Vale de Marne, 42 P.

JOSEPH Anne,(2000), '*Le rationnement du crédit dans les pays en développement : le cas du Cameroun et de Madagascar*' ISBN : 2-7384-9108-1

LALIVE d'Epinau C. (1996) « *entre retraite et vieillesse, travaux de sociologie compréhensive* »

LESEMANN Frédéric (2008) « *La fabrique de retraites au travail : le travail « post-retraite » et les interdépendances entre vieillissement, emploi et retraite au Canada* », Institut, National de la Recherche Scientifique, Urbanisation, Culture et Société(INRS-UCS), Montréal, Novembre 2008, 15p.

LESEMANN Frédéric et BEAUSOLEIL Julie(2004) « *Les emplois post-carrière aux Etats-Unis : un bilan des connaissances* »,Retraite et Société, Paris CNAV, 42 p.

LESEMANN Frédéric(2006) « *Le travail des retraités : le retour en emploi des travailleurs âgés et évolution des systèmes de retraite en Amérique du Nord* », 17 pages.

Manuel de procédures administratives, comptables et financières du FONA-DR, 80 Pages.

Nations-Unies (2010) « *Rôle du microcrédit et de la micro finance dans l'élimination de la pauvreté* », Rapport.

PHUNG Tuan-Anh (2009) « *Le rationnement de crédit des PME* » (cas du Vietnam), Thèse du Doctorat en Science de Gestion, 230 P.

QUIVI Raymond et CAMPENHOUDT Luc Van (1995), *Manuel de recherche en sciences sociales*, Paris, Dunod, 287p.

Rapport d'étude: synthèse de l'étude réalisée par la société Ipsos entre Octobre et Décembre 2011.

SAM Daley-Harris (2009) « *State of the microcredit summit campaign report* », Washington microcredit summit campaign, 2009.

SOULAMA Souleymane(2007) « *Micro-finance, pauvreté et développement* », Paris, Editions des Archives contemporaines : Agence Universitaire de la Francophonie, 165 P.

STIGLITZ J. E. & WEISS A (1981) «*Credit rationing in markets with imperfect information*».American Economic Review,.

WALRAS Léon, (1898) "*Théorie du crédit*"; Revue d'économie politique, tome 12, pp. 128-143.

ZERBO Adama (2006) « *Marché du crédit et travail décent au Burkina Faso* »,28 pages

Webbographie

http://www.lematin.ma/journal/credits-aux-retraites_la-cimr-s-associe-a-sofac/189058.html#sthash.79BKBBgN.dpuf, consulter le 10/03/2014

www.fidra.ci.org, consulter les 25/05/ ; 30/05 ; 10/08/2014

www.financite.be consulter le 14/03/2014

www.carfo.bf consulter le 26/04/2014

www.cnss.bf? Consulter le 28/04/2014

www.fonadr.bf,

www.insd.gov.bf

www.micro-financement.cirad.fr, consulter, le 03/04/2014

www.google.fr

TABLES DES MATIERES

In memoria.....	i
Dédicace.....	ii
Remerciements.....	iii
Sigles et abréviations	iv
Sommaire.....	v
Liste des tableaux et Liste des graphiques	vi
Introduction.....	1
CHAPITRE 1 : REVUE DE LA LITTÉRATURE.....	7
1.1 Définition des concepts	7
1.2 Revue théorique.....	10
1.2.1 Le marché du crédit	10
1.2.2 Les caractéristiques du marché de crédit	10
1.2.2.1 Rationnement du crédit : une approche théorique.....	10
1.2.2.2 La théorie de l'asymétrie d'information	13
1.2.2.3 La problématique des garanties : hypothèques, gages et aval.....	14
1.2.2.4 Les compartiments du marché de crédit.....	15
1.2.2.5 Le taux d'intérêt	16
1.2.3 Théorie des coûts de transaction	16
1.2.4 La théorie de l'agence.....	17
1.3 Revue empirique	18
1.3.1 Typologie des travailleurs post-retraite.....	19
1.3.2 La micro finance et la retraite active	19
1.3.3 La problématique des garanties et rationnement du crédit.....	20
CHAPITRE 2 : PRÉSENTATION DU FONA-DR ET ÉCONOMIE DES FONDS NATIONAUX DE FINANCEMENT AU BURKINA FASO.....	23
2.1 Présentation du FONA-DR	23
2.1.1 Historique et mission du FONA-DR.....	23
2.1.1.1 Historique.....	23
2.1.1.2 Mission et objectifs	23
2.1.2 Organisation du FONA-DR	24

2.1.2.1	Organisation administrative du FONA-DR.....	24
2.1.3	Le Service Etudes et Production (SEP)	26
2.1.3.1	Section Etudes.....	27
2.1.3.2	La section production.....	27
2.1.4	Le comité de crédit	28
2.1.5	Le financement du fonds	28
2.2	Aperçu sur les fonds nationaux de financement au Burkina Faso	29
2.2.1	Mission, objectifs et publics cible	29
2.2.2	Les publics cibles des fonds	30
2.2.3	Les conditions d'éligibilités aux différents fonds nationaux de financement.....	31
2.2.4	La différence entre les FNF et les IMF	32
2.2.4.1	L'environnement juridique et légal.....	32
2.2.4.2	L'origine des ressources	33
2.2.4.3	La prise en compte des groupes vulnérables.....	33
2.2.4.4	La diversité des produits offerts	34
 CHAPITRE 3 : MÉTHODOLOGIE DE RECHERCHE		36
3.1	L'approche méthodologique.....	36
3.1.1	Outils et méthodes d'analyse	36
3.1.1.1	Outils d'analyse	36
3.1.1.2	Méthode d'analyse	37
3.1.2	Population d'étude	39
3.1.3	Echantillonnage	40
3.1.4	Les outils de collectes de données	40
 CHAPITRE 4 : RÉSULTATS ET INTERPRÉTATION		41
4.1	CARACTERISTIQUES SOCIO-ECONOMIQUES DES PERSONNES ENQUETEES	41
4.1.1	Le statut du promoteur et le sexe	41
4.1.2	L'âge des promoteurs en terme de fréquences.....	42
4.1.3	Le niveau d'instruction des promoteurs.....	43
4.1.4	Le niveau d'instruction et l'accès au crédit	44
4.1.5	Post occupé avant la retraite/licenciement.....	45
4.1.6	Poste occupé avant la retraite/licenciement et l'accès au crédit.....	47
4.1.7	Nombre d'années de service et l'accès au crédit	48
4.1.8	La possession d'autres sources de revenu et l'accès au crédit.....	50
4.1.9	Le niveau de salaire pendant le service et l'accès au crédit	51
4.1.10	Le nombre d'enfants ayant un emploi et l'accès au crédit.....	53
4.2	APPRECIATION DES CONDITIONS D'ACCES PAR LES PROMOTEURS	54
4.2.1	Appréciation des garanties par les promoteurs.	54

4.2.1.1	Appréciation du PUH/notarié	54
4.2.1.2	Appréciation de l'aval d'une tierce personne	56
4.2.1.3	Appréciation de la carte grise.	58
4.2.1.4	Appréciation de nantissement de marché par les promoteurs.	59
4.2.2	Appréciation du crédit par les promoteurs	60
4.2.2.1	Les appréciations du taux d'intérêt par les enquêtés.	60
4.2.2.2	Les appréciations de la durée de traitement des dossiers de crédit	62
4.2.3	Les coûts liés à la centralité du fonds.	63
4.2.3.1	Appréciations par rapport à la centralité du fonds.....	63
4.2.3.2	La proximité du fonds et l'accès au crédit	64
4.3	L'inadéquation entre la demande et l'offre du crédit.	66
4.3.1.1	La demande et l'offre de crédit.....	67
4.3.1.2	Le rationnement du crédit et la dotation de l'Etat	67
	Conclusion générale et recommandations.....	71
	Références bibliographiques.....	76
	Table des matières.....	79
	Annexes.....	vii

Annexes

Tableau 01 : l'âge moyen des promoteurs enquêtés.

Désignation	Résultat
Age minimal	31
Age maximal	75
Moyennes des âges	52,67
Ecart type	10,36

Source : Résultat d'enquête (Juillet 2014)

Tableau 02. : appréciation des enquêtés selon les coûts induits par la centralité

Selon vous ces deux coûts peuvent -ils freiner l'accès aux crédits des promoteurs en province?

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage	Pourcentage cumulé
Oui	54	90,0	90,0	90,0
Non	6	10,0	10,0	100,0
Total	60	100,0	100,0	

Source : Résultat d'enquête (Juillet 2014)

Tableau 03: les montants demandés par les enquêtés par tranche

Montants sollicités	Effectifs	Pourcentage (%)	cumulé (%)
[500000-1000000[8	13,3	13,3
[2000000-3000000[10	16,7	30,0
[3000000-4000000[18	30,0	60,0
[4000000-5000000[3	5,0	65,0
[5000000-6000000[12	20,0	85,0
[6000000 et plus	9	15,0	100,0
Total	60	100,0	

Tableau 04 :Nombre de personnes en charge

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage (%)	cumulé (%)
2	6	10,0	10,0	10,0
3	18	30,0	30,0	40,0
4	12	20,0	20,0	60,0
5 et plus	24	40,0	40,0	100,0
Total	60	100,0	100,0	

Source : Résultat d'enquête (Juillet 2014)

Questionnaire adressé aux retraités/déflatés

I. PROFIL SOCIO ECONOMIQUE DES CLIENTS

1.1. Nom et Prénom

1.2. Statut : retraité / ___/ déflaté/ ___/

1.3. Age : /___/

1.4. Sexe : Masculin /___/ Féminin /___/

1.5 Lieu de résidence

1.6 Lieu d'activité

1.7 Niveau d'instruction : Primaire /___/ Post primaire/___/Secondaire /___/ Supérieur /___/
Autres /___/

1.8 Poste occupé avant la retraite/le licenciement

1.9 Le nombre d'année de service

1.10 Le revenu /salaire pendant le service

1.11 Le niveau de la pension pour les retraités

1.12 Autres sources de revenu

1.13. Nombre de personnes en charge : /___/

1.14. Nombre d'enfant qui fréquente : à l'école/___/au Lycée /___/ à l'Université /___/

1.15 Nombre d'enfant ayant un emploi : /___/

1.16 Activité post-retraite/licenciement : Commerçant /___/ Agriculteur /___/ Eleveur /___/
Artisan /___/ Restauration /___/ Activité de transformation /___/ transporteur /___/ Autres à
préciser /___/

II. Satisfaction/appréciation des conditions d'accès par les clients

2.1. Comment appréciez-vous les garanties formulées par le FONDA-DR ?

a) Le PUH notarié ? Très bon /___/ bon /___/ abordable /___/ mauvais /___/ très mauvais/___/
Si mauvais, pourquoi.....

b) Aval d'une tierce personne? Très bon /___/ bon /___/ abordable /___/ mauvais /___/très mauvais/___/

Si mauvais, pourquoi.....

c) carte grise pour les montants de 500 000? Très bon /___/ bon /___/ abordable /___/ mauvais /___/très mauvais/___/

Si mauvais, pourquoi.....

d) nantissement de marché? Très bon /___/ bon /___/ abordable /___/ mauvais /___/très mauvais/___/

Si mauvais, pourquoi.....

e) Quelle(s) autre(s) forme(s) de garanties proposez-vous afin de permettre à ceux qui n'ont pas de garanties citées ?

f) 12. comment appréciez-vous l'assurance vie? Très bon /___/ bon /___/ abordable /___/ mauvais /___/très mauvais/___/

Si mauvais, pourquoi.....

g) 13. comment appréciez-vous l'apport personnel de 10% du coût total du projet ? Très bon /___/ bon /___/ abordable /___/ mauvais /___/très mauvais/___/

Si mauvais, pourquoi.....

h) 14) Comment appréciez-vous l'existence de l'étude de faisabilité de chaque promoteur ? Très bon /___/ bon /___/ abordable /___/ mauvais /___/très mauvais/___/

Si mauvais, pourquoi.....

i) 15.) comment appréciez-vous l'expérience professionnelle de trois(03) ans pour déflatés comme une condition d'accès au financement ? Très bon /___/ bon /___/ abordable /___/ mauvais /___/très mauvais/___/

Si mauvais, pourquoi.....

Comment appréciez-vous le crédit du FONDA-DR ?:

a) le montant du premier prêt ? Très élevé /___/ Elevé /___/ moyen /___/ Insuffisant /___/ Très insuffisant /___/

b) le taux d'intérêt ? Très élevé /___/ Elevé /___/ moyen /___/ faible /___/ très faible /___/

Combien avez-vous demandé pour votre projet ?

Combien avez-vous eu ?

S'il ya un écart, pourquoi ?

Quel type de garantie avez-vous proposé ?

d) le délai de remboursement ? Très long /___/ long /___/ moyen /___/ court /___/ très court/___/

e) la durée du traitement des dossiers de crédit ? Très longue /___/ longue /___/ moyenne /___/ courte /___/ très courte /___/

Parmi les conditions d'accès au financement au FONA-DR, quelles sont selon vous les conditions qui sont difficiles à remplir ? Citez-les par ordre d'importance ...

III. coûts liés à la centralité du FONA-DR

Quelles appréciations faites-vous de la centralité du FONA-DR ?

- a) En termes de proximité ? Très proche /___/ proche/___ / moyenne /___ /éloigné /___ / très éloigné /___ /
- b) Combien de km parcouriez-vous pour accéder au FONA-DR ?
- c) Combien de fois avez-vous parcouru pour voir l'état d'avancement de votre dossier ?
- d) Estimer le coût total de transport avant de décaisser votre prêt
- e) Combien de fois avez-vous appelé pour voir l'état d'avancement de votre dossier ?
- f) Estimer le coût total de frais de téléphone avant le décaissement du prêt :
- g) Combien de temps en moyenne avez-vous mis pour obtenir le financement ?
- h) Avez-vous émis des coûts illicites pour obtenir le financement ? oui /___/ non /___/
- i) Selon vous ces deux coûts associés peuvent-ils freiner l'accès aux crédits à ces promoteurs en province ?
- j) Selon-vous pourquoi ce temps ?....
- k) Que pensez-vous de la centralité du fonds ?
- l) Pourquoi?
- m) Quelle(s) proposition(s) faites-vous au FONA-DR pour améliorer l'accès au crédit aux retraités et aux déflatés ?

GUIDE D'ENTRETIEN POUR LES PERSONNES RESSOURCES

I Identification de l'enquêté

Nom et Prénom (facultatif).

Sexe : masculin /_/ féminin /_/

Poste occupé

Nombre d'année dans le poste

II Appréciation des conditions d'accès par les personnes ressources

Les conditions tiennent-elles compte des catégories de travailleurs (cadres, retraité à revenu faible ou moyen, exécutants, cadre inférieur) ? oui /_/ non /_/

Si oui pourquoi certains déflatés et/ou retraités n'arrivent pas à remplir ces conditions ?.....

Sinon pourquoi ?..... Ces conditions sont-elles flexibles ? oui /_/ non /_/

Ces conditions ne sont-elles pas exclusives ? oui /_/ non /_/

Si oui, pourquoi

Si non pourquoi ?.....

L'une des conditions nécessaire est la possession d'une garantie suffisante du promoteur, avez-vous déjà rejeté un projet par manque ou par insuffisance de garantie ? oui /_/ non /_/

Si oui, combien de projet par exemple ?

Quelle est votre appréciation du taux d'intérêt du FONA-DR ? faible /_/ moyen /_/ élevé /_/

Délai d'attente pour les promoteurs proches ? 01 à 02 mois /_/ 03 à 04 mois /_/ 05 à 06 mois /_/ 07 à 08 mois /_/ 09 à 10 mois /_/

Délai d'attente pour les promoteurs en province ? 01 à 02 mois /_/ 03 à 04 mois /_/ 05 à 06 mois /_/ 07 à 08 mois /_/ 09 à 10 mois /_/

Enregistrez-vous des cas de plaintes des promoteurs pour lourdeur administrative ? oui /_/ non /_/

Que faites vous pour ceux qui ont des projets pertinents mais qui ne remplissent pas toutes les conditions ?..... Qu'est ce qui explique le rationnement de crédit pour certains promoteurs ?.....

Avez-vous envisagé des possibilités de subventions d'une partie des prêts que vous octroyez ? oui /_/ non /_/

III. coûts liés à la centralité du FONA-DR

Que pensez-vous des coûts liés à la centralité du FONA-DR du côté de l'institution ?..... Pourquoi ?.....

Que pensez-vous des coûts induits par la centralité du fonds du côté des promoteurs en provinces ?.. Pourquoi ?.....

Selon vous ces deux coûts associés peuvent-ils freiner l'accès aux crédits à ces promoteurs en province ? oui /_/ non /_/

Si oui, pourquoi ?.....

Si non pourquoi ?.....

Quelles propositions/suggestions faites-vous au FONA-DR pour une amélioration des conditions d'accès à des personnes ne pouvant pas fournir de garantie suffisante ?.....

Quelles propositions/suggestions faites-vous pour réduire le délai d'attente ?.....

Quelles propositions/suggestions faites-vous pour minimiser les coûts liés à la centralité ?.....

Si toutefois, l'Etat se désengage, comment la structure doit-elle s'y prendre en vue de consolider ses acquis et desservir le maximum de son public cible de manière pérenne ?.....