

**MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT
SUPÉRIEUR, DE LA RECHERCHE
SCIENTIFIQUE ET DE L'INOVATION**

BURKINA FASO

Unité - Progrès - Justice

UNIVERSITE OUAGA II



**UNITÉ DE FORMATION ET DE RECHERCHE EN
SCIENCES ÉCONOMIQUES ET DE GESTION
(UFR / SEG)**

MÉMOIRE

**En vue de l'obtention d'une Maitrise en Economie et Gestion des Entreprises
d'Economie Sociale et Solidaire (MEGEES)**

**EFFET DU CREDIT AUX JEUNES ARTISANS (CRED'ART) SUR LE
DEVELOPPEMENT DES ACTIVITES DES BENEFICIAIRES : CAS
DE LA CAISSE POPULAIRE DE DASSASGHO**

Présenté et soutenu par: NOMBRE Ousséni 2^{ème} jumeau

Directeur de mémoire :
Dr Sylvestre OUEDRAOGO
Enseignant chercheur à l'Université Ouaga2

Maître de stage
Fatimata SANOU
Agent de crédit à la RCPB

février 2016

In memoria

- A la mémoire de mon très cher père : *NOMBRE ABDOULAYE*
- A la mémoire du Pr. SOULAMA Souleymane

Dédicace

A

- Ma Mère

Merci Maman chérie pour ton affection, si immense et tes bénédictions.

- Mes frères et sœurs

Pour l'esprit de famille qui a toujours prévalu entre nous. Je vous dédie ce travail.

- Mes promotionnaires de l'UFR/Sciences Juridiques et Politiques

Merci pour vos soutiens multiformes

Remerciements

Tout travail intellectuel est le résultat d'une recherche personnelle, mais également celui de plusieurs personnes. Ainsi, ce succès est possible grâce à des personnes qui ont su nous donner de leur temps et de leurs connaissances en nous plaçant leur confiance. Ils ont été pour nous un pilier. De ce fait, nos remerciements vont à l'endroit :

- Monsieur Sylvestre OUEDRAOGO, notre Directeur de mémoire et responsable de la filière MEGEES qui a bien voulu encadrer ce travail de recherche, malgré ses multiples occupations. Merci de nous avoir assistés dans l'analyse des données de l'enquête de terrain et d'avoir aussi guidé nos premiers pas dans la recherche en sciences économiques.
- Madame SANOU Fatimata agent commerciale CRED'ART à caisse populaire de Dassasgho pour son appui dans la collecte de nos données.
- Mes remerciements s'adressent aussi aux Enseignants-Chercheurs de l'Unité de Formation et de Recherche en Sciences Economiques et de Gestion qui nous ont outillés d'un bagage intellectuel, susceptible de nous rendre apte à concilier théorie et pratique, en matière de gestion des entreprises d'économie sociale et solidaire.
- Nous exprimons toute notre gratitude au personnel de la Caisse Populaire de Dassasgho, avec qui notre apprentissage a été fort intéressant.
- Merci enfin à mes promotionnaires, la 2^{ème} promotion Soir de la filière MEGEES, pour les merveilleux moments de solidarité passés ensemble durant ces deux années de formation.
- Les parents, amis, camarades et tous ceux ou celles dont les noms pas été cités et qui se reconnaîtront à travers cette œuvre.

Que DIEU vous bénisse !

Sommaire

| | |
|--|------|
| In memoria | i |
| Dédicace | ii |
| Remerciements | iii |
| Sigles et abréviations | v |
| Liste des tableaux et figures | vi |
| Avant-propos | vii |
| Introduction générale | 1 |
| Chapitre I : cadre théorique et revue de littérature | 4 |
| I. Définition de concepts | 4 |
| II. Revue de littérature | 5 |
| I. Méthodologique de la recherche | 13 |
| II. Présentation du réseau des caisses populaires du Burkina (RCPB) | 16 |
| Chapitre III : Analyse et interprétation des résultats | 25 |
| I. Caractéristiques socio-économiques des enquêtés | 25 |
| Conclusion générale et recommandations | 38 |
| BIBLIOGRAPHIE | 42 |
| ANNEXES | viii |

Sigles et abréviations

| | |
|-----------------|---|
| ACI | : Association de Crédit Intermédiaire |
| ACS | : Agents de Crédit Spécialisés |
| ADP | : Assemblée des Députés du Peuple |
| AG | : Assemblée Générale |
| AGR | : Activités Génératrices de Revenus |
| CA | : Conseil d'Administration |
| CFC | : Crédit au Femmes Commerçantes |
| CFC | : Crédit au Femmes Commerçantes |
| CFE | : Centre Financier aux Entrepreneurs |
| CIDR | : Compagnie Internationale de Développement Rural |
| CIF | : Confédération des Institutions Financières |
| CPD | : Caisse Populaire de Dassasgho |
| CRED'ART | : Crédit aux jeunes Artisans |
| CV | : Caisse Villageoise |
| DAT | : Dépôts à Terme |
| DCPC | : Délégation des Caisses Populaires du Centre |
| DID | : Développement International Desjardins |
| FAIJ | : Fonds d'Appui aux Initiatives des Jeunes |
| FCFA | : Francs de la Communauté Financière Africaine |
| IMF | : Institut de Micro Finance |
| INSD | : Institut National de la Statistique et de la Démographie |
| MEF | : Ministère de l'Economie et des Finances |
| MEGEES | : Maîtrise en Économie et Gestion des Entreprises d'Économie Sociale et Solidaire |
| ONG | : Organisation Non Gouvernementale |
| PCEE | : Programme Crédit Epargne avec Education |
| RCPB | : Réseau des caisses populaire du Burkina |
| SAF | : Service Administratif et Financier |
| SCM | : Crédits de Sociétés de Cautionnement Mutuel |
| SEG | : Science Economique et de Gestion |
| SFD | : Systèmes Financiers Décentralisés |
| SPSS | : Statistical Package for Social Science |
| UEMOA | : Union Economique et Monétaire Ouest Africaine |
| UFR | : Unité de Formation et de Recherche |
| UO II | : Université Ouaga II |
| URCPC | : Union Régionale des Caisses Populaires de Plateau Central |

Liste des tableaux et figures

| | Page |
|--|------|
| Tableau N° 1: Variables et indicateurs de l'étude..... | 15 |
| Tableau N° 2 : répartition des enquêtés selon le sexe et la situation matrimoniale | 26 |
| Tableau N° 3: répartition des enquêtés selon le secteur d'activité..... | 28 |
| Tableau N° 4 : Répartition des artisans en fonction du montant et du motif crédit | 29 |
| Tableau N° 5 : répartition des enquêtés (%) selon le chiffre d'affaire et le sexe | 31 |
| Tableau N° 6 : répartition des enquêtés (%) selon le chiffre d'affaire et le secteur d'activité..... | 32 |
| Tableau N° 7 : répartition des enquêtés (%) selon la réalisation de profit par secteur d'activité..... | 32 |
| Tableau N° 8 : Evolution du facteur travail | 33 |
| Tableau N° 9 : Perception des bénéficiaires sur crédit en rapport au développement de leurs activités | 33 |
| Tableau N° 10 : Aptitudes acquises par secteur d'activité lors de la formation..... | 35 |
| Tableau N° 11 : effet de la formation sur l'évolution du chiffre d'affaire des artisans (%)..... | 36 |
| Tableau N° 12 : relation formation et développement des activités..... | 36 |
| | |
| Graphique N° 1: Répartition des artisans par classe d'âge..... | 26 |
| Graphique N° 2 : Répartition des artisans selon le parcours professionnel..... | 28 |
| Graphique N° 3 : Evolution du chiffre d'affaire du bénéficiaire | 31 |
| Graphique N° 4 : répartition des enquêtés selon les aptitudes acquises des formations..... | 35 |

Avant-propos

Dans le but d'adapter la formation en gestion des étudiants de l'Université de Ouaga², il a été créé au sein de l'UFR-SEG, une Maîtrise en Économie et Gestion des Entreprises d'Économie Sociale et Solidaire (MEGEES) au cours de l'année 2006-2007. La MEGEES est un programme d'excellence dont l'objectif est de former des cadres de conception qui soient compétents et responsables dans tous les domaines des Entreprises d'Économie Sociale et Solidaire (coopératives, associations, mutuelles, fondations, ONG, etc.).

Dans le programme de formation, il est prévu un mémoire de fin d'étude soutenu par l'étudiant en vue de l'obtention de la Maîtrise en Économie et Gestion des Entreprises d'Économie Sociales et Solidaire (MEGEES).

Le présent mémoire fait suite à la perspective formulée à la fin du stage pratique et obligatoire menée au sein de la caisse Populaire de Dassasgho à Ouagadougou en tant qu'entreprise d'économie sociale. Le thème retenu est «l'effet du crédit aux jeunes artisans (CRED'ART) sur le développement des activités des bénéficiaires»: cas de la caisse populaire de Dassasgho à Ouagadougou.

Introduction générale

Le chômage des jeunes constitue aujourd'hui l'un des problèmes les plus aigus auxquels est confronté le Burkina Faso. Le taux de chômage général est de 2,4% avec un taux de 18,3% dans les villes comme Ouagadougou et Bobo Dioulasso (INSD, RGPH-2006). Cette situation est d'autant plus marquée au niveau de la jeunesse en raison de son poids démographique (la moitié de la population a moins de 15,5 ans et les moins de 20 ans représentent 57% de la population). En effet, environ 65% des chômeurs dans le pays sont constitués de jeunes de moins de 24 ans qui sont pour la plupart en quête de leur premier emploi (INSD, RGPH-2006).

Le chômage s'accroît d'année en année avec l'arrivée sur le marché de l'emploi de plus en plus de jeunes diplômés, ou formés que celui-ci ne peut absorber en raison de l'offre insuffisante.

Pour pallier à cette situation et réduire le nombre de chômeurs, plusieurs actions ont été entreprises par le gouvernement et ses partenaires parmi lesquelles on peut citer :

- l'adoption des politiques nationales de la jeunesse et d'emploi ;
- la création des guichets uniques de fonds dans les régions pour améliorer l'accessibilité des jeunes promoteurs de microprojets aux financements en leur offrant en un seul point les services des différents fonds du Ministère de la Jeunesse et d'Emploi (FASI,FAPE,FAFPA,FAIJ) ;
- le programme de formation de 10000 jeunes aux métiers par an qui vise à travers des actions de formations flexibles et adaptées à mettre à la disposition des régions une main d'œuvre qualifiée contribuant ainsi à la création d'un tissu productif pourvoyeur d'emplois et de richesse. En 2007, 8270 jeunes ont été formés dans le cadre de ce programme.
- la création du Fonds d'Appui aux Initiatives des Jeunes (FAIJ) qui est un outil de financement de microprojets des jeunes. Il a la particularité de ne pas exiger de garantie matérielle contrairement aux autres fonds.

Toutes ces mesures ont certes permis la création d'emplois au profit des jeunes. Mais le problème du chômage continue à se poser avec acuité.

En plus de ces actions étatiques, le développement du secteur de la microfinance joue un rôle important dans l'accompagnement de la jeunesse. Les systèmes financiers décentralisés (SFD) sont fortement marqués par leur nombre croissant. Selon les données du rapport 2013 sur la promotion de la microfinance, le nombre de points de services par rapport à 2012 est passé de

532 à 654, soit un accroissement de 22,93 %. Le nombre de membres/clients est passé de 1.388.526 à 1.501.898, soit un accroissement de 8,16 %. Ce même rapport mentionne que le montant global de l'épargne mobilisée s'est accru de 13,25 % en 2012 et 2013. L'encours de crédit a connu un taux de croissance de 10,23% pour la même période. 43,74% des bénéficiaires des SFD se retrouvent dans la province du Kadiogo.

La plus part des SFD développe des politiques de crédit centrées sur les jeunes dans l'objectif de rapprocher l'offre de services financiers aux couches vulnérables. C'est dans ce contexte que le Réseau des Caisses Populaires du Burkina (RCPB) a développé depuis 2008 un crédit spécifique pour soutenir l'entrepreneuriat des jeunes : il s'agit du crédit aux jeunes artisans (CRED'ART). En effet, le CRED'ART combine le microcrédit avec un accompagnement personnalisé et des formations en gestion d'entreprises. Ce suivi sur mesure permet de former le jeune entrepreneur tout en s'assurant de la bonne progression de son entreprise. Quelles sont les retombées de ce produit financier sur les conditions de travail des bénéficiaires ?

C'est dans le but de répondre à cette problématique que nous avons construit l'objet de notre étude autour de « L'effet du crédit aux jeunes artisans (CRED'ART) sur le développement des activités des bénéficiaires » : cas de la caisse populaire de Dassasgho à Ouagadougou.

1. Objectifs de l'étude

Cette recherche se donne pour objectif principal de mesurer l'effet du crédit aux jeunes artisans de la caisse populaire de Dassasgho sur le développement des activités socio-économiques des jeunes artisans.

Pour ce faire l'étude poursuit les objectifs spécifiques suivants :

- Evaluer l'effet du CRED'ART sur le développement des activités des bénéficiaires ;
- Evaluer l'incidence du renforcement des capacités des bénéficiaires sur l'efficacité du microcrédit.

2. Hypothèses de l'étude

Pour (QUIVY, 1995) « L'organisation d'une recherche autour d'hypothèses de travail constitue le meilleur moyen de la mener avec ordre et rigueur ». Il ajoute qu'une hypothèse se présente comme une réponse provisoire à une question. Pour ne pas déroger à cette règle, ce travail repose sur les hypothèses suivantes :

H1 : Le CRED'ART a un effet positif sur le développement des activités des bénéficiaires ;

H2 : l'efficacité du microcrédit pour les bénéficiaires dépend de leur niveau de formation. La formation en matière de gestion de crédit administrée aux bénéficiaires par la RCPB permet d'une part aux bénéficiaires d'être performants dans la gestion de leurs plans d'affaires et d'autre part à la RCPB d'avoir un bon taux de recouvrement.

3. Intérêt de la recherche

Cette étude qui est à caractère académique et scientifique vient enrichir la littérature existante sur l'incidence du microcrédit dans le développement de la dynamique entrepreneuriale des jeunes. Par ailleurs, elle permettra la Caisse Populaire de Dassasgho sur le plan managérial d'améliorer le processus de financement des activités génératrices de revenus des jeunes artisans.

Le présent document qui fait état de cette étude est articulé en trois (3) chapitres :

- Cadre théorique et revue de la littérature (chapitre I) ;
- Méthodologie de l'étude et cadre institutionnel de la structure d'accueil (chapitre II) ;
- Analyse et interprétation des résultats (chapitre III).

Chapitre I : cadre théorique et revue de littérature

Ce chapitre présente d'abord la définition des concepts et ensuite la revue de la littérature qui fera une synthèse des travaux antérieurs sur le microcrédit et entrepreneuriat des jeunes.

I. Définition de concepts

Nous définissons quelques concepts clés de notre thème de recherche que nous estimons essentiels à la compréhension de notre travail. Nous trouvons nécessaire d'appréhender les contours définitionnels des principaux concepts suivants de notre thème de recherche : microcrédit, jeunes, et artisans.

1.1. Microcrédit

Pour Soulama S. (2005 : 20), « le qualificatif "micro" vient de ce que la taille des transactions est faible (des prêts d'un montant de 50 \$ US et des dépôts d'un montant de 5 \$ US). Pour certains professionnels du microcrédit, c'est prêter des petites sommes de moins de 100 dollars. Pour d'autres, un crédit de 100 à 500 dollars voire plus est également du microcrédit ». La Banque mondiale quant à elle retient comme critère de «micro» un crédit dont le montant ne dépasse pas 40% du produit national brut par habitant (CONGO, 2001)¹. « Le micro-crédit est une faible somme d'argent prêtée à un client par une banque ou une autre institution. Le micro-crédit peut être offert souvent sans garantie, à un individu ou par la voie du prêt de groupe » (MEF, 2005).

Dans le cadre de cette recherche, le microcrédit sera utilisé pour désigner un prêt d'argent que la Caisse Populaire de Dassasgho consent à octroyer aux jeunes artisans sous un certain nombre de conditions de remboursement à terme échu.

1.2. Jeune

Les situations sociales, économiques, psychologiques, culturelles et politiques des jeunes sont si complexes, diverses qu'il est difficile de formuler une définition complète et générale du concept jeune.

¹ Cité par (SOULAMA, 2005)

Ainsi, le lexique sur la jeunesse (2008) définit le jeune comme une personne qui n'est pas encore parvenue à sa pleine maturité physiologique et psychologique dont l'âge est compris entre l'enfance et l'âge adulte. Au Burkina Faso, la politique nationale de la jeunesse considère comme jeune toute personne d'âge compris entre quinze (15) et trente-cinq (35) ans. Pour notre part, nous retiendrons pour cette étude cette dernière définition en ce sens que le CRED'ART est accordé au jeune de 20 à 35 ans.

1.3.Artisan

Selon le Bureau International du Travail (BIT), « est considéré comme artisan, toute personne qui exerce à titre d'activité principale et régulière une occupation dont le caractère manuel est dominant dans la production, la transformation ou l'offre de services ». Nous adhérons à cette définition du BIT.

II. Revue de littérature

2.1.Revue empirique

« La recension des écrits «doit être réservée à la revue, si possible complète, exhaustive et critique des travaux spécifiques qui ont été faits sur le problème que l'on veut traiter (c'est en fait une revue des principales recherches déjà effectuées sur le même sujet). Bien sûr, il ne s'agit nullement de tout recenser ni de tout savoir mais de montrer qu'en s'engageant dans l'étude d'un problème donné, on n'ignore pas le plus essentiel, le plus fondamental de ce qui a été déjà fait, en théorie et en recherches appliquées, sur le même problème ou sur des problèmes similaires»Omar AKTOUF.

Notre recension des écrits s'articulera autour de l'accès au financement des artisans et création d'emplois.

2.1.1. Accès au financement

L'accès au financement est un sujet qui touche pratiquement tout le secteur informel. Ainsi, a-t-il été abordé par nombre de documents visant l'amélioration des activités du secteur informel. De ces documents, on peut citer le rapport final de l'étude sur les créneaux porteurs d'emplois au Burkina Faso réalisé par Clément Roger YAMEOGO. Pour l'auteur, les conditions de garanties immobilières exigées par les institutions de crédit constituent un

handicap pour la plupart des artisans. Cet état de fait les empêche d'honorer à leurs commandes.

Selon l'auteur, il faut mettre sur pied un fond de garantie aux investissements qui couvrira en partie les risques des établissements de crédit pour les inciter à octroyer des prêts aux artisans. OUATTARA Issoufou et ZIO Bessokali,(2007) sont également revenus sur la question en présentant les difficultés d'accès au circuit bancaire par les artisans comme un obstacle majeur au développement des micros entreprises et à l'entrepreneuriat dans l'artisanat. Ils expliquent cela par le fait que les faibles montants des crédits sollicités par les artisans n'intéressent pas le banquier capitaliste. De plus, au-delà de l'absence de garantie, le caractère informel des activités des artisans, leur manque de compétence en gestion ne rassurent guère les institutions de crédit qui ne peuvent pas prêter sur la base de la confiance.

Ces deux auteurs proposent de trouver un mécanisme de financement adapté au secteur de l'artisanat. Par exemple, un crédit à taux d'intérêt et échéance de remboursement variable en fonction de la rentabilité de l'activité, un crédit adapté aux besoins de matières premières et tenant compte du cycle d'exploitation de l'artisan, de sa clientèle et de la rentabilité de l'affaire. Ils suggèrent aussi un crédit réservé exclusivement à l'installation des jeunes artisans et à la création d'emplois pour ceux qui sortent des écoles techniques.

2.1.2. Création d'emploi

OUEDRAOGO Moussa(2006) quant à lui, a relevé un intérêt grandissant de la couche intellectuelle pour la création d'entreprises mais cet élan est ralenti par les difficultés d'obtention de crédit. D'après ses enquêtes, seulement 15% du financement initial des entreprises est imputable aux structures de crédits, le reste étant le fait des proches et sur fonds propres.

Pour les auteurs du document de stratégie de promotion de l'artisanat, rejoignant les auteurs précédents, l'accès au crédit est une préoccupation récurrente chez les artisans. En effet, ils révèlent que 97% des entrepreneurs dans l'artisanat se plaignent de ne pas avoir accès au crédit. Ils affirment aussi que le besoin de fonds des artisans porte plus sur le fonds de roulement que sur l'investissement final. Ils expliquent cette difficulté d'obtention de crédit des artisans par leur incapacité à élaborer eux-mêmes leurs dossiers de financement en raison de leur faible niveau d'instruction mais aussi par la difficulté d'obtenir des garanties qui décourage les petits artisans.

2.1.3 Niveau de scolarisation des jeunes artisans et qualité des produits

L'artisanat burkinabè est en grande partie dominé par les acteurs du secteur informel. Le problème du bas niveau d'instruction est important et a été évoqué par quelques auteurs qui abordent de façon plus ou moins différente le sujet.

Parmi ces auteurs, on peut citer Catherine LEJEUNE et Hervé DERRENIC étudiant les problèmes des jeunes et l'artisanat en Afrique, qui considèrent que la scolarisation et la formation sont la base du développement du secteur de l'artisanat.

Les auteurs ont fait le constat de la dévalorisation de la formation dans l'artisanat qu'ils expliquent entre autre par l'absence de modalités (contenue, durée, résultats), l'autoritarisme des maîtres -artisans, l'absence de choix et l'exploitation des apprentis (pas de rémunération).

SALOU Paul dans son mémoire s'est également penché sur la question en expliquant l'incidence du faible niveau d'instruction des artisans sur leur formation et la rentabilité de leurs activités, Pour lui, il y a peu de centres de formation professionnels. Ce qui influe sur la formation des artisans et donc sur la rentabilité des activités. De plus cela n'encourage pas les jeunes à embrasser les métiers de l'artisanat.

Il préconise alors la professionnalisation de l'enseignement secondaire et l'ouverture du système d'éducation sur l'environnement socioéconomique et d'y introduire des formations dans certaines filières porteuses. Ce qui aurait pour effet de former automatiquement des jeunes artisans professionnels et par ricochet susciter la créativité et rendre les produits plus compétitifs dans l'artisanat.

Sidi TRAORE et Margriet REINDERS quant à eux dénoncent le fait que l'accent n'est pas actuellement mis sur la formation et la scolarisation des artisans mais plutôt sur les aspects de gestion et de marketing.

Ils proposent la création d'une académie des arts textiles où les jeunes artisans pourront se faire former et se perfectionner.

Ces deux auteurs ont touché un point important de notre travail à savoir l'insuffisance voire même l'absence de structure de formation dans certains métiers de l'artisanat. La plupart des formations sont assurées par des maîtres, des proches ou par des associations.

Au terme de cette revue de littérature, nous pouvons dire que la plupart des auteurs ont su mettre à nus les difficultés rencontrées par les artisans.

2.2.Revue théorique

2.2.1. Théorie du crédit

Le crédit est défini par Léon Walras (1898)² comme la location du capital qui est la partie de la richesse qui se loue sous forme de monnaie. L'auteur distingue les capitaux fonciers, et personnels ou capitaux mobiliers dont la location ne constitue d'une part une opération de crédit. Et d'autre part, les capitaux fixes ou circulants qui ont été empruntés et qui seront restitués non en nature, mais en monnaie. Il s'agit alors d'une opération de crédit. Ainsi, le prêt de capital à l'État serait le crédit public, le prêt de capital aux consommateurs serait le crédit à la consommation, et le prêt de capital aux entrepreneurs serait le crédit à la production. Ce crédit à la production est donc l'opération par laquelle les capitalistes prêtent de la monnaie aux entrepreneurs pour acheter du capital. Or les entrepreneurs ont un besoin simultané, de capital fixe et de capital circulant. Le capital fixe comprend tous les objets qui servent plus d'une fois dans la production. Quant au capital circulant, il comprend tous les objets qui ne servent qu'une fois dans la production. Conscient que le crédit est incontournable dans l'activité entrepreneuriale, l'auteur note que le prêt de capital fixe doit être un crédit à long terme ou crédit industriel. Le prêt de capital circulant peut seul être un crédit à courte échéance ou crédit commercial. De ce fait, le capital en tant qu'objet de crédit dans le cadre de notre étude peut être alors défini comme un montant d'argent qu'un jeune artisan reçoit de la Caisse Populaire de Dassasgho en échange d'une promesse de remboursement après un temps déterminé. Ainsi, et comme le souligne Léon Walras, la monnaie prêtée à un entrepreneur sert à acheter de la matière première et des services producteurs qui deviendront un produit neuf, lequel se vendra contre de la monnaie. Mais quelle est l'opinion des théoriciens du capital humain sur la question du crédit ?

2.2.2. La théorie du capital Humain

L'économiste américain Gary Becker développe cette théorie à la fin des années 1950. Il définit le capital humain comme *"l'ensemble des capacités productives qu'un individu*

²WALRAS Léon, "Théorie du crédit"; Revue d'économie politique, tome 12, 1898, p. 128-143

acquiert par accumulation de connaissances générales ou spécifiques, de savoir-faire, etc."

Pour l'auteur des individus investissent dans l'objectif de tirer du profit dans le long terme.

Dans le cas de notre étude, les artisans de certaines branches d'activités comme la couture et la coiffure ont suivi la formation professionnelle dans des écoles de métiers avant de créer l'activité ou l'atelier. D'autres par contre ont appris sur le tas auprès d'un maître avant de s'auto-employer.

D'après Amartya Sen (2000) : « *L'absence de ressource est la principale source de privatisation des capacités d'un individu* », montrant le constat selon lequel il y a un important potentiel de croissance qui demeure inexploité dans notre pays.

C'est dans cette logique que G.Becker développe la théorie du capital humain qui fait de la connaissance accumulée et de la santé des investissements comme les autres. En résumé, selon Becker, le capital humain est un actif, un patrimoine, un stock susceptible de procurer un revenu. Il en est de même pour le capital humain qui est un sous-ensemble dans cette notion globale de capital : le capital humain est un stock de connaissances et d'expériences, accumulé par son détenteur tout au long de sa vie par des investissements.

Si un investissement est une opération réalisée par un agent économique consistant à acquérir des moyens de production, dans le cas particulier du capital humain, il s'agit pour l'investisseur d'accroître son potentiel productif, sa productivité future et donc son salaire. Le salaire est considéré comme le rendement du capital humain, la rémunération de l'investissement dans l'éducation.

Les détenteurs de leur seule force de travail (pour reprendre l'expression de Marx) peuvent donc louer leur capital humain aux détenteurs du capital physique (bâtiments, machines ...).

Ces derniers en ont besoin car le capital humain permet la valorisation du capital physique.

Toutefois, contrairement au capital physique ou financier, le capital humain est incorporé. Il est « produit » avec un capital intellectuel, de mémorisation, etc., et un temps donné. La personne qui se forme ne peut pas se démultiplier comme une entreprise pourrait démultiplier ses unités de production. Becker justifie ainsi (entre autres raisons) que le taux de rendement marginal de l'investissement est décroissant.

2.2.3. Théorie de l'asymétrie d'information

La relation d'agence se définit comme « *un contrat par lequel une ou plusieurs personnes (le principal) engage une autre personne (l'agent) pour exécuter en son nom une tâche quelconque qui implique une délégation d'un certain pouvoir à l'agent* » (JENSEN , 1976).

Parmi ces relations d'agence, les auteurs retiennent la relation de crédit qui lie le prêteur à l'emprunteur car le prêteur délègue à l'emprunteur tout pouvoir de décision sur les fonds prêtés. Il s'agit d'une décision que le prêteur prend à un moment donné et dont le dénouement se fera dans le futur. De telles décisions sont enclines d'incertitude et de risque. Ce risque n'étant rien d'autre que l'écart qui existerait entre le résultat espéré de l'opération par le prêteur et le résultat obtenu. Il est en partie dû aux asymétries d'informations qui existeraient entre les différents acteurs de la relation de crédit.

Dans notre étude, le processus de fonctionnement du CRED'ART suppose l'existence d'asymétrie d'information d'une part entre les membres et d'autre part entre ces derniers et les responsables du RCPB. Selon VARIAN(1992) on parle d'asymétrie d'information lorsqu'un agent économique est mieux informé qu'un autre sur ses propres caractéristiques et les actions qu'il va entreprendre. Dans le cas précis de notre recherche, les membres de l'institution de microfinance représentée par le RCPB sont mieux informés que les artisans. Ce sont ces asymétries d'informations entre ces derniers qui conduisent à la sélection adverse ou anti-sélection et aux aléas moraux qui sont les deux risques auxquels fait face le prêteur.

2.2.4. Sélection adverse ou anti-sélection

Dans une relation d'agence, une incertitude à laquelle est confronté le principal est celle de la qualité de la sélection de l'agent (RAIMBOURG, 1997). Cette incertitude est désignée par le terme de sélection adverse qui représente l'opportunisme ex-ante. Cette situation se présente lorsqu'il y a tricherie avant la passation du contrat et les transactions se réalisent alors sur les mauvais agents. STIGLIZ et WEISS (1981)³ étudient ce phénomène dans la relation de crédit. La sélection adverse désigne pour le prêteur le fait de sélectionner pour le crédit des projets de mauvaise qualité. Ce risque est relatif à l'état de la nature et peut se subdiviser en trois sous-groupes :

- le premier groupe concerne les caractéristiques spécifiques du projet. En fait, les emprunteurs ont une responsabilité limitée dans la relation de crédit et les prêteurs ne distinguent pas les différents risques attachés à leurs projets. Ainsi, le prêteur peut sélectionner pour le crédit un projet dont les caractéristiques ne sont pas meilleures.
- le second sous-groupe concerne le secteur ou plus exactement les débouchés du projet. En ce qui concerne la micro finance, certains projets ne bénéficient pas de crédit

³(STIGLITZ J., 1981)

tout simplement parce qu'ils sont orientés vers des secteurs pas très appréciés par les établissements de micro finance même s'ils sont de très bonne qualité.

- le troisième sous-groupe est plutôt associé à l'environnement économique et dans ce cas précis, la réalisation de l'état de la nature est complètement indépendante des actions de l'emprunteur. Dans beaucoup de pays d'Afrique, il n'existe pas d'organisme qui analyse les risques environnementaux de façon à permettre aux potentiels prêteurs d'anticiper les fluctuations éventuelles de l'environnement. Ce manque complet d'information sur l'environnement a ainsi pour effet d'accroître le risque perçu de l'environnement économique. Ce dernier groupe de risque échappe à la maîtrise du prêteur qui est plutôt porté à réduire les deux premiers dans sa prise de décision. C'est pourquoi dans une telle situation, son problème est de se révéler la vraie information par l'emprunteur potentiel, qui seul connaît la qualité réelle du projet qui doit être attaché à la sollicitation du prêt. Cependant, dans le cas des IMF, peu sont les micro-entrepreneurs qui fournissent des informations sur leurs activités. Lorsque les micro-entrepreneurs fournissent ces informations, il est important de s'assurer que ces dernières sont fiables. Dans le cas du fonctionnement du produit CRED'ART l'anti-sélection réside dans le fait que la caisse populaire est informée sur les techniques et méthodes qui influencent positivement le fonctionnement du crédit. En effet, c'est elle qui est à l'origine du processus de mise en place du crédit, mais les artisans ont une information imparfaite et asymétrique qui peut être à leur niveau de formation.

2.2.5. Aléa moral ou hasard moral

Le risque moral dans un contrat est « *une situation dans laquelle un agent peut ne pas respecter ses engagements, et qu'il est impossible ou coûteux pour son partenaire de savoir s'il en a été ainsi ou non* » (CORIAT, et WEINSTEIN, 1995). La situation d'aléa moral se présente donc lorsque dans une relation contractuelle entre deux agents économiques, relation d'agence généralement, l'un des deux dispose d'une information sur lui-même qu'il dissimule à l'autre dans l'intention d'influer sur le résultat de la transaction. Il s'agit de l'opportunisme ex-post ou post contractuelle qui est relatif au comportement de l'emprunteur. Il se présente lorsqu'il y a eu tricherie dans la phase d'exécution d'un contrat. Le risque moral est généralement rendu possible par l'incomplétude des contrats.

De façon similaire sur le marché du crédit, l'aléa moral traduit une situation d'asymétrie d'information entre deux agents, ici l'emprunteur et le prêteur. L'emprunteur dispose d'un avantage informationnel sur le prêteur, ce dernier n'ayant aucun moyen pour anticiper sur le comportement réel de l'emprunteur une fois le prêt obtenu. Il peut cacher son intention réelle qui est de détourner le crédit et de l'utiliser à des fins de consommation et non de production par exemple, tel que stipulé dans le contrat qu'il a assigné ex-ante. Le risque moral à cet effet peut se définir comme une situation dans un contrat de crédit où l'emprunteur est capable de prendre des actions avec pour objectif de modifier le rendement du prêteur (CHAN , 1985).

Ce problème résultant des asymétries d'informations qui est le hasard moral contribue à accentuer le phénomène de risque de défaut de remboursement de l'emprunteur. Dans le milieu du petit entrepreneuriat africain ces risques sont relativement très importants. Le prêteur est le plus souvent dans l'incapacité de collecter les informations des activités à financer. Cette incapacité résulte de l'inexistence des données comptables sur ces activités (absence de compte d'exploitation), l'absence de distinction entre gestion familiale et gestion professionnelle.

2.2.6. Analyse du concept de risque de crédit

Selon Développement International Desjardins (2005), le risque de crédit est le risque de pertes financières résultant de l'incapacité de l'emprunteur pour quelque raison que ce soit de s'acquitter entièrement de ses obligations financières. Le risque est donc considéré comme une exposition à une forte probabilité de perte. C'est la détérioration de la qualité du portefeuille de crédit qui cause des pertes et des charges énormes en gestion de la défaillance. Ce risque, connu comme le risque de défaillance, est lié à l'incapacité du client à respecter les termes du contrat de prêt.

Cependant, le risque n'est pas une mauvaise chose en soi. Parfois, c'est important de prendre des risques pour atteindre des objectifs louables qui valent vraiment la peine. Ceci est particulièrement vrai dans les IMF où les chargés de prêts prennent chaque jour des risques en prêtant aux personnes sans historique en matière de crédit, ou qui ne tiennent aucune comptabilité de leurs activités commerciales ou qui n'ont pas de garantie à offrir. Mais, il est très important de prendre des risques calculés car le risque est l'élément d'incertitude qui peut affecter l'activité d'un agent économique.

Dans le présent chapitre, il a été question de quelques définitions des termes clés de notre recherche. Le cadre théorique de l'étude passe par la théorie du crédit, l'asymétrie

d'information qui regroupe en son sein bien des éléments comme la théorie de l'agence et le hasard moral et de la théorie de l'analyse du risque de crédit. Cela nous permettra d'amorcer le second chapitre, à savoir la méthodologie et le cadre institutionnel.

Chapitre II : Méthodologie et cadre institutionnel de l'étude

Ce chapitre présente d'abord la méthodologie de l'étude et ensuite le cadre institutionnel du Réseau des Caisses Populaires du Burkina (RCPB).

I. Méthodologique de la recherche

Ce cadre méthodologique comporte d'abord la justification du choix de la méthode d'évaluation pour notre étude et ensuite la méthodologie utilisée pour l'enquête de terrain.

1.1. Justification du choix de la méthode d'évaluation

La présente recherche se fixe pour objectif d'évaluer l'incidence du crédit aux jeunes artisans (CRED'ART) sur la promotion des activités des jeunes artisans à la caisse populaire de Dassasgho.

Les méthodes d'évaluation utilisant des groupes témoins comme l'approche transversale ne sont pas appropriées pour notre étude pour deux raisons majeures : le coût et la complexité de la gestion de deux échantillons. Alors, l'usage de la méthode de la comparaison « avant - après » ou « approche longitudinale » qui consiste à comparer des bénéficiaires avant le crédit, c'est-à-dire au moment de leur adhésion, à leur situation d'après-obtention et usage du crédit apparaît comme indispensable.

La limite à ce type de comparaison vient du fait qu'il fasse appel à la mémoire. En effet, il se fie aux souvenirs peu fiables des artisans concernant leur situation avant l'octroi du crédit.

1.2. Méthodologie pour l'enquête de terrain

1.2.1. choix de la zone de l'étude

La Délégation des Caisses Populaires du Centre (DCPC) compte douze (12) caisses mères. Mais par contrainte de temps et surtout de la limite de nos moyens, toutes les caisses ne pouvaient pas être retenues. Ainsi, la caisse populaire de Dassasgho a été retenue car nous y avons déjà effectué notre stage. Dans le cadre de cette recherche, nous optons de mener des

enquêtes à Ouagadougou, plus précisément dans la zone d'activité territoriale de la caisse populaire de Dassasgho. Nous nous intéresserons seulement aux bénéficiaires du CRED'ART exerçant leurs activités dans les marchés, les quartiers couverts par la caisse populaire de Dassasgho.

1.2.2. Constitution de l'échantillon

La population concernée par l'étude est l'ensemble des artisans bénéficiaires du CRED'ART de la caisse populaire de Dassasgho. La population mère pour le crédit aux jeunes artisans est 100 jeunes issus des différents corps de métiers du CRED'ART. Au départ, nous avons sélectionné un échantillon de 60 artisans ; mais compte tenu d'un certain nombre de difficultés matérielles et financières, nous nous sommes contentés d'un échantillon représentatif de 40. Ces jeunes ont un âge compris entre vingt(20) et trente-cinq (35) ans et exercent dans des corps de métiers comme la mécanique, la coiffure, la couture, la restauration, le tissage etc. Ensuite, la technique de l'échantillonnage aléatoire systématique a été utilisée dans les répertoires des comptes d'épargne et des dossiers de crédits pour le choix des individus de l'échantillon. Par ailleurs trois artisans ont été choisis pour un entretien individuel.

1.2.3. Technique, outils, types de données collectées et variables de l'étude

1.2.3.1. Technique de collecte des données

Dans cette recherche, nous avons choisis d'utiliser une technique de collecte des données à la fois quantitative et qualitative. Un tel choix se justifie par le fait que la méthode qualitative permet de compléter les informations obtenues de l'étude quantitative. L'emploi de la méthode quantitative nous a conduit à l'administration d'un questionnaire auprès des bénéficiaires du CRED'ART. L'utilisation de la méthode qualitative nous a permis de recueillir l'opinion des enquêtées à l'aide de guide d'entretien.

1.2.3.2. Outils de collecte de données

Il s'agit de la recherche documentaire et du questionnaire. La recherche documentaire a consisté en une analyse d'ouvrages scientifiques sur la problématique de la recherche. Elle a contribué d'une part à éclairer les concepts relatifs à l'étude et d'autre part, elle a permis de mieux l'orienter. Cette étude documentaire et le recours aux personnes ressources ont servi de

base pour recueillir les données secondaires. Quant au questionnaire, il a été retenu afin de recueillir des informations quantitatives et qualitatives et d'en obtenir les données primaires.

En somme, ce questionnaire permettra de récolter des données sur des indicateurs essentiellement qualitatifs mais aussi quantitatifs dont l'analyse permettra d'apporter une réponse à la question principale de recherche.

1.2.3.3. Types de données collectées

Dans le cadre de cette étude, deux types de données ont été collectées :

- les données primaires : elles sont issues des informations mobilisées à partir du questionnaire d'enquête et du guide d'entretien que nous avons élaboré ;
- les données secondaires : elles sont mobilisées à partir de la recherche documentaire que nous avons effectuée. Nous avons été emmenés dans le cadre de nos recherches à consulter les écrits disponibles portant sur la microfinance de façon générale, mais plus spécifiquement ceux traitant du financement des jeunes artisans par les IMF. La direction de la microfinance, la bibliothèque de l'UFR/SEG, la documentation de la caisse populaire de Dassasgho et les sites web ont été les sources que nous avons exploitées.

1.2.3.4. Variables de l'étude

Nous avons établi deux types de variables que sont : la variable dépendante que nous cherchons à expliquer c'est-à-dire "le développement des activités des promoteurs bénéficiaires", et les variables indépendantes qui sont les variables explicatives de la dépendante. Le tableau ci-dessous résume les variables et les indicateurs de l'étude.

Tableau N°1: Variables et indicateurs de l'étude

| Variables | Indicateurs |
|---|--|
| Effet du crédit sur le développement des activités des bénéficiaires | Chiffre d'affaire |
| | facteurs de production |
| | matériels et outils de travail |
| | nombre d'employés |
| Efficacité du microcrédit dépend du niveau de formation du bénéficiaire | Proportion des jeunes ayant suivi toutes les formations en |
| | Proportion des jeunes dont les activités ont connu une pérennité |
| | Proportion des jeunes ayant connu une croissance dans l'échelle de leur activité |

1.2.4. Méthode et outils de traitement des données

Les données recueillies ont fait l'objet d'un traitement informatique et manuel. Les logiciels SPSS et Excel ont servi pour le traitement quantitatif des données (construction de tableaux et graphiques). Des regroupements thématiques et des croisements de données ont pu être fait afin de pouvoir donner une réponse aux différentes questions.

1.2.5. Difficultés rencontrées et insuffisance de l'étude

Dans l'ensemble le stage s'est bien déroulé. Cependant, on note certaines limites liées à la méthodologie et à la collecte des données sur le terrain.

- la taille de l'échantillon est petite par rapport à la nature de l'objet d'étude ;
- occupations quotidiennes des enquêtés qui n'a pas facilité la collecte des données.

D'une part, la période prévue pour la collecte des données n'a pas été respectée. En effet, initialement prévue pour le mois d'octobre, l'enquête s'est finalement déroulée en fin décembre entraînant ainsi une réduction de la durée de l'enquête, et par conséquent la perte de certaines informations.

En outre, pendant la collecte des informations, nous avons été confrontés à d'énormes difficultés pour toucher les artisans échantillonnés ; qui étaient à tout moment occupés par leurs activités. Il fallait se déplacer à plusieurs reprises jusqu'à leurs domiciles ; et après plusieurs déplacements sans succès chez quelques uns, nous avons dû les soustraire de notre échantillon, compte tenu de nos ressources limitées.

Enfin, les dernières difficultés se sont posées au niveau des conditions d'enquête. Du fait de la méfiance et de l'analphabétisme de certains bénéficiaires. Ces derniers liaient cette enquête à leur solvabilité, malgré les précisions apportées quant à l'objectif de l'étude ; ces artisans n'ont pas voulu donner de réponses objectives aux questions qui leur étaient adressées. Ce qui nous a compliqué davantage la tâche ; car il fallait reformuler et insister sur certaines questions avant d'avoir quelque réponse.

II. Présentation du réseau des caisses populaires du Burkina (RCPB)

Dans cette section, il sera question de la présentation du cadre institutionnel de l'étude. Premièrement nous ferons une brève présentation du Réseau des Caisses Populaires du Burkina (RCPB). Il sera abordé en dernier lieu la présentation de la Caisse Populaire de Dassasgho qui est l'une des 39 caisses du RCPB et faire une analyse des produits et services offertes par la caisse populaire plus précisément le crédit aux jeunes artisans (CRED'ART).

2.1.Brève présentation du Réseau des Caisses Populaires du Burkina(RCPB)

Le RCPB est une institution mutualiste dont les membres sont copropriétaires. De ce fait, il constitue un patrimoine collectif dont la pérennité est tributaire des principes directeurs que sont la solidarité et la responsabilité individuelle et collective des membres. Il était régi par la loi supranationale UEMOA (loi PARMEC)⁴. Elle est maintenant régie par la nouvelle loi sur les Systèmes Financiers Décentralisés (SFD) adoptée en conseil des ministres le 06/04/2009 et promulguée sous le N° 023-2009/AN du 14 mai 2009. Avec la reconfiguration, le réseau des caisses populaires du Burkina est passé du statut de Fédération à celui de Faîtière des Caisses Populaires du Burkina. En effet, la Faîtière a reçu son autorisation d'exercer le 09 juin 2013 par arrêté ministériel, sous le N° 2013/0228/MEF/SG/DGTCP/DSC-SFD portant agrément de la Faîtière des Caisses Populaires du Burkina (FCPB).

2.1.1. Historique du réseau

La création du RCPB remonte en 1972 dans la région du Sud-Ouest du Burkina Faso. L'expérience des « crédit unions » importée du Ghana a créée de l'engouement au sein des populations de la Bougouriba. Ces dernières, soutenues par la Compagnie Internationale de Développement Rural du Canada (CIDR) rebaptisée Développement International Desjardins (DID), ont mis en place les premières caisses populaires qui avaient pour objectifs :

- Mobiliser et sécuriser l'épargne non canalisée provenant des revenus villageois ;
- Retourner l'épargne dans le développement local sans injections extérieures.

Très vite, les populations villageoises adoptent l'idée des caisses populaires. C'est ainsi qu'avec l'appui des partenaires canadiens les trois (03) caisses furent mises en place dans la Bougouriba en 1972 : Dissin, Diebougou, Koper sur le modèle de crédit union du Ghana. Elles apparaissent de nos jours, aussi bien dans les zones rurales qu'urbaines, comme des outils de développement s'appuyant sur l'adhésion des populations. Dès lors, le réseau des caisses populaires du Burkina n'a cessé de se développer et de s'étendre, avec toujours pour

⁴PARMEC signifie Projet d'Appui à la Règlementation des Mutuelles d'Epargne et de Crédit

ambition de se rapprocher davantage des populations, de s'engager à leurs côtés, de contribuer au mieux-être économique et social des membres et de la communauté toute entière.

2.1.2. Structuration du RCPB

Afin d'assurer une meilleure gouvernance et garantir la viabilité de toutes ses entités, la nouvelle reconfiguration du réseau des caisses populaires du Burkina est constituée de deux niveaux à savoir trente-neuf (39) caisses populaires et une Faîtière :

- la caisse populaire, porte d'entrée et d'accès du membre aux produits et services du RCPB ;
- la Faîtière des caisses populaires du Burkina, regroupement national des caisses populaires.

2.1.2.1. Premier niveau : la caisse populaire

Le réseau compte au total trente-neuf (39) caisses populaires réparties en quatre (04) strates selon le niveau des actifs :

- la strate 1 regroupe les caisses dont les actifs sont inférieurs ou égaux à 500 millions de FCFA;
- la strate 2 regroupe les caisses dont les actifs sont compris entre 500 millions et un milliard de FCFA;
- la strate 3 regroupant celles dont les actifs sont compris entre un milliard et deux milliards cinq cent millions de FCFA ;
- la strate 4 constituées des caisses ayant des actifs supérieurs à deux milliards cinq cent millions de FCFA.

A chaque caisse sont rattachés des agences et/ou des guichets. Ces agences secondaires offrent les mêmes produits et services du RCPB à leurs membres. Elles étaient au nombre de cent quarante-six (146) au 31/12/2013. Ainsi, l'ensemble compte cent quatre-vingt-cinq (185) points de vente.⁵

2.1.2.2. Deuxième niveau : la Faîtière

⁵Source : Le rapport sur les acquis de la reconfiguration.

A ce niveau, il faut noter la création d'une faîtière unique regroupant l'ensemble des trente-neuf (39) caisses. Cet organe assure la représentation nationale et internationale du réseau. Au niveau des régions, il ya cinq (05) délégations régionales qui constituent une décentralisation de la Faîtière en région pour faciliter la supervision et l'encadrement des caisses. La reconfiguration du RCPB s'est traduite par des fusions de caisses fondées sur l'hypothèse de masses critiques suffisantes, de capacité à desservir tous les membres, de rentabilité raisonnable et d'une offre de service de qualité, efficace et efficiente.

Parmi les trente-neuf (39) du réseau, la caisse populaire de Dassasgho qui fait l'objet de cette recherche sera présentée dans la suite du travail.

2.2.Présentation de la caisse populaire Dassasgho

La caisse populaire Dassasgho est une institution de microfinance, membre d'un vaste réseau de coopérative d'épargne et de crédit. Ce paragraphe vise à mieux faire connaitre la caisse populaire de Dassasgho à travers son historique, sa mission, sa structure, son fonctionnement et les produits et services offerts.

2.2.1. Historique de caisse populaire de Dassasgho

La Caisse Populaire de Dassasgho (CPD) est une coopérative d'épargne et de crédit ayant pour activité principale la collecte de l'épargne et de sa redistribution sous forme de crédit à ses membres. Elle a été créée en 1990 et est légalement constituée. Elle fonctionne suivant les dispositions de la loi n° 059/94/ADP du 15 Décembre 1994 et de la loi n° 61/95/ADP du 16 Novembre 1995 portant règlementation des institutions mutualistes et coopératives d'épargne et de crédit. Elle fait partie de l'Union Régionale des Caisses Populaires de Plateau Central (URCPC) au sein de laquelle elle effectue des dépôts de liquidités.

2.2.2. Missions et objectifs

La caisse s'est assignée comme mission de contribuer à l'amélioration des conditions de vie de ses membres ainsi que la communauté toute entière. Son objectif est de contribuer au développement économique durable et à la lutte pour la réduction de la pauvreté au plan national. Ainsi dans un esprit de solidarité et de responsabilité individuelle et collective, en vue de l'épanouissement de ses membres et de la communauté toute entière, la caisse populaire a pris des engagements et prône un certain nombre de valeurs, comme le respect des personnes, le respect de l'organisation, l'attention et l'écoute des membres, etc.

2.2.3. Structure et fonctionnement

Selon les textes statutaires, la caisse populaire de Dassasgho est organisée et fonctionne de la manière suivante :

- l'Assemblée Générale (A.G.) : C'est l'instance suprême de la caisse populaire et se compose de tous les membres convoqués et se réunit à cette fin ;
- le Conseil d'Administration (C.A.) : Il a pour rôle d'administrer la caisse et d'assurer sa représentation dans son milieu ;
- le comité de crédit a pour mission de statuer sur tous les dossiers relevant de son pouvoir. Il doit confirmer ou infirmer le dossier du crédit du membre à travers ses activités et son dévouement à rembourser le crédit ;
- le conseil de surveillance veille à l'application des textes régissant les coopératives.

Selon l'organigramme, on trouve le personnel suivant :

- le directeur et le contrôleur interne ;
- le chargé du développement des affaires et le secrétariat ;
- le chef du Service Administratif et Financier (SAF) ;
- le chef d'agence ;
- le chef de service crédit ;
- les agents administratifs, les caissières, les agents de saisie, le centre de traitement, le personnel de soutien, le responsable du guichet et les agents de crédit.

2.2.4. Les produits de la caisse populaire de Dassasgho

La caisse populaire de Dassasgho offre une gamme variée de produits et de services à ces membres. Les principaux produits offerts sont regroupés en deux catégories à savoir l'épargne et le crédit.

2.2.4.1. Gamme des produits d'épargnes offerte

Il existe deux types d'épargnes : l'épargne ordinaire et l'épargne spécialisée qui permettent aux membres de faire leur choix en fonction de leurs besoins.

L'épargne ordinaire permet aux membres d'économiser de l'argent afin de minimiser les risques éventuels de maladies, de mauvaise récolte ou pour anticiper des dépenses importantes. Elle se compose des dépôts courants et des dépôts à terme. Les dépôts courants ou dépôts à vue donne l'avantage aux membres de protéger leurs économies contre les risques

de perte, d'incendie ou de vol et surtout d'en garantir la disponibilité à tout moment. Les dépôts à terme (DAT) sont des comptes productifs d'intérêts sur lesquels les fonds sont bloqués pour une durée fixée à l'avance. Ils permettent à toute personne physique ou morale de fructifier pendant une période limitée l'argent qu'elle n'envisage pas d'utiliser immédiatement.

Quant à l'épargne spécialisée, elle permet à un membre d'accéder au prêt souhaité. Elle est composée de l'épargne nantie et l'épargne volontaire. L'épargne nantie est de l'ordre de 15 % du montant du crédit ordinaire et 10 % pour le préfinancement de marché. Elle est utilisée comme garantie des prêts et n'est remboursable qu'après remboursement du prêt. L'épargne volontaire va de 0 % à 2 % du salaire ou du revenu net. Elle permet à un membre qui le désire, d'accéder à une avance sur salaire moyennant la constitution d'une épargne régulière et de 2% du salaire net sur une année afin de pouvoir financer lui-même à terme son besoin futur.

2.2.4.2. Différents produits de crédits offerts par la caisse populaire

Après deux (02) mois d'adhésion à la caisse populaire, le membre peut prétendre à un crédit pour la réalisation de ses projets. Ainsi, il peut choisir :

- le crédit à la consommation qui peut être par exemple utilisé à des fins de logement ou d'équipement ;
- l'avance sur salaire qui permet aux salariés de faire face à certaines urgences qui surviennent au cours du mois ;
- le crédit social comme le prêt scolaire pour l'achat de fournitures scolaires des enfants ou faire face aux dépenses de famille (baptême, santé...). Ce dernier produit de crédit est le plus sollicité avec près de 50% du portefeuille de crédits⁶.

En plus, pour des fins productives, il y a aussi le crédit agricole pour l'acquisition d'équipement comme les charrues, les bœufs de trait, les semences et intrants pour la campagne agricole.

Le crédit commercial permet de renforcer l'activité à travers l'achat d'équipements comme des moulins à grains, de mini laiteries ou des crédits pour l'achat de marchandises en vue de l'augmentation des stocks.

⁶Selon le rapport du bilan social de la CIF et de ses membres en 2008.

Le crédit communautaire concerne les groupements de femmes, d'hommes ou mixte pour l'acquisition de matériels agricoles comme des tracteurs de labour des champs, des moulins à grains ou des plates-formes multifonctionnelles qui aident à mener des activités génératrices de revenus, le maraichage, la production d'électricité au village.

Il y a également une gamme de crédits spécifiques pour les femmes comme le Programme Crédit Epargne avec Education (PCEE) qui permet aux femmes très démunies des campagnes de bénéficier de petits crédits sans au préalable la constitution d'une épargne. En sus de ce service financier accordé à ces femmes, elles bénéficient des séances d'éducation sur un certain nombre de thèmes telle que la gestion de la micro-entreprise, la santé de la reproduction, les maladies infantiles, etc. lorsqu'une femme évolue dans la Caisse Villageoise (CV), elle peut accéder à l'Association de Crédit Intermédiaire (ACI) qui lui permet d'obtenir des montants de crédits plus importants. Quant aux femmes citadines, elles bénéficient du Crédit au Femmes Commerçantes (CFC) qui leur permet d'exercer des Activités Génératrices de Revenus (AGR).

A ces produits s'ajoutent d'autres comme :

- le crédit aux entrepreneurs, géré par le Centre Financier aux Entrepreneurs (CFE) qui accompagne ces derniers au financement de leurs projets ;
- Les crédits de Sociétés de Cautionnement Mutuel (SCM) sont octroyés aux regroupements de membres par corps de métier comme les soudeurs, les tisseuses pour leurs faciliter l'accès aux lignes de crédits ;
- Le CRED'ART qui est destiné au financement des jeunes artisans qui exercent des métiers comme la coiffure, la couture, la restauration, etc. ;
- Le crédit jeune : il s'agit d'un produit de crédit permettant aux jeunes de 18-24 ans de réaliser des activités génératrices de revenus, contribuant à leur développement économique et social. Passons maintenant à la présentation du crédit aux jeunes artisans du RCPB.

2.2.5. Présentation du crédit aux jeunes artisans (CRED'ART)

Le crédit aux jeunes artisans (CRED'ART) est produit financier développé depuis 2008 par le RCPB en partenariat avec la confédération des institutions financières(CIF) destiné aux jeunes artisans ayant reçu une formation professionnelle (formelle ou en atelier) et qui sont capables de gérer une entreprise en vue de rembourser un crédit.

2.2.5.1.Objectifs du crédit aux jeunes artisans

L'objectif visé par le CRED'ART est de permettre aux jeunes artisans du milieu urbain de répondre de façon adéquate aux besoins de financement de leurs Activités Génératrices de Revenus (AGR). Ce produit permet non seulement aux jeunes artisans de financer les activités de démarrage et de renforcement de projets mais aussi à la caisse populaire d'accroître sa rentabilité et de faire face à la concurrence.

2.2.5.2.Caractéristiques du CRED'ART

Le CRED'ART a les caractéristiques suivantes :

- le montant maximum du crédit est de un million(1000000) FCFA ;
- le crédit a une durée maximum de trente-six (36) mois ;
- la fréquence de remboursement est soit mensuelle ou soit trimestrielle selon l'activité du bénéficiaire;
- taux en vigueur à la caisse populaire: frais de gestion en vigueur est 1% du montant ;
- frais de dossier 2000FCFA;
- assurance CIF-VIE.

2.2.5.3.Différentes épargnes

- Epargne nantie: néant;
- Epargne obligatoire 5% constitué consécutives au remboursement
- le service non financier accompagnant le prêt est l'éducation/formation axée sur la capacité d'agir du jeune artisan et la gestion de l'activité,
- le CRED'ART n'exige pas de garantie financière, la garantie appliquée est plutôt matérielle,
- Un promoteur ne bénéficie du CRED'ART qu'une seule fois.

2.2.5.4.Métiers du CRED'ART

- Métiers de la mode (tailleurs, couturières) tisserands teintures);
- Métiers des soins et de la beauté (coiffures, Esthétiques)
- Métiers du bâtiment (Maçons, plombiers, électriciens, soudeurs, menuisiers)
- Métiers de la réparation et de la maintenance (auto, moto, frigoristes, etc.)
- Métiers de la restauration

- Métiers de la transformation de produits alimentaires et cosmétiques (Beurre de karité, soubala, savonnerie).

2.2.5.5. Conditions d'éligibilité du CRED'ART

- Etre un jeune artisan de 20 à 35 ans;
- Avoir une expérience pratique d'au moins un an en atelier;
- Avoir un projet d'entreprise individuelle ou de groupe soutenu par fiche de projet;
- Avoir un lieu d'activité et/ou un répondant fixe;
- S'engager à suivre les services d'appui-conseil de la caisse;
- Etre membre d'une caisse populaire
- Ne pas avoir de mauvais antécédents de crédit
- Conditions facultatives : atouts pour le jeune artisan
- Présenter une caution morale;
- Posséder une attestation ou un certificat de formation professionnelle.

En définitive ce chapitre nous a permis d'abord, de préciser la méthodologie de l'étude et celle de l'enquête. Ces deux points nous ont permis de présenter les outils d'analyse, les étapes de l'étude de terrain, les types de données collectées, les variables et les indicateurs de l'étude. Ensuite, il nous a permis de présenter le RCPB, et son démembrement qui est la structure au sein de laquelle les observations ont été faites, c'est-à-dire la CP de Dassasgho. Nous avons aussi pris le soin d'achever cette partie par un grand point sur le crédit aux jeunes artisans (CRED'ART). Cela nous permettra d'amorcer une autre phase de l'étude, à savoir l'analyse et l'interprétation des résultats.

Chapitre III : Analyse et interprétation des résultats

Ce chapitre a pour objectif de présenter, d'analyser et d'interpréter les résultats obtenus lors de la collecte des données. D'abord il sera question de la présentation des caractéristiques générales des individus qui composent l'échantillon. Ensuite nous présenterons les résultats de l'enquête sur l'effet du CRED'ART sur le développement des activités génératrices des bénéficiaires. Enfin, nous analyserons l'efficacité du microcrédit par rapport à la formation des bénéficiaires. Nous terminerons ce chapitre par la présentation de quelques recommandations en vue d'améliorer l'appui du CRED'ART sur les activités des jeunes.

I. Caractéristiques socio-économiques des enquêtés

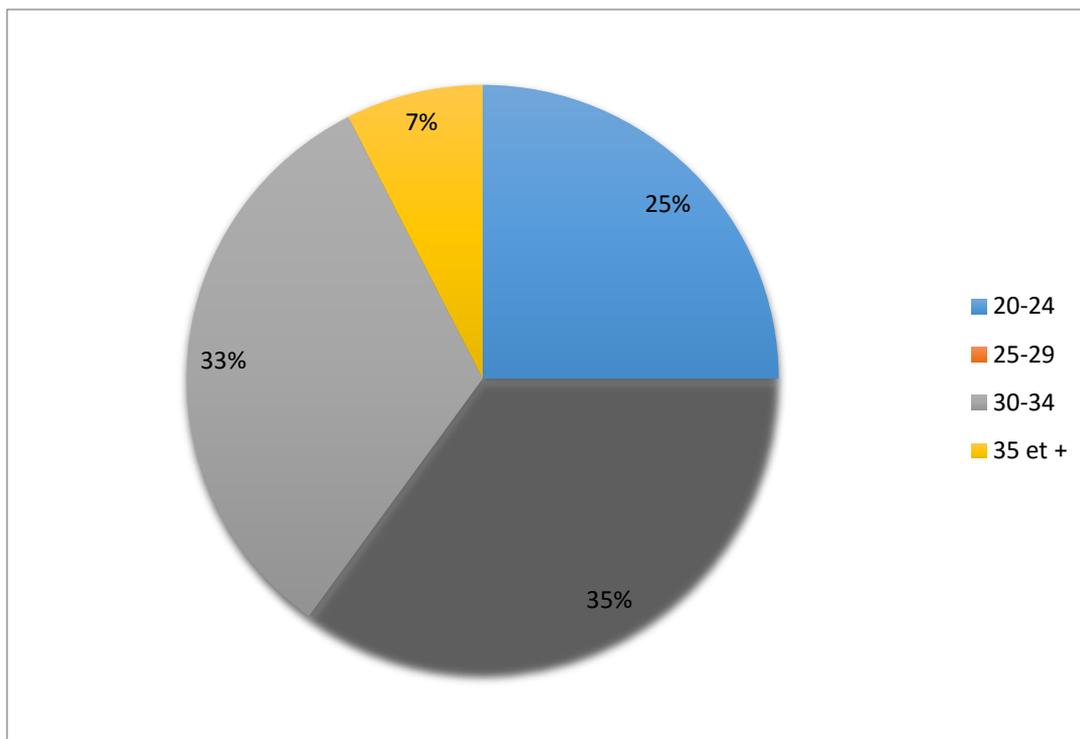
1.1. Caractéristiques sociodémographiques des bénéficiaires

1.1.1. L'âge des enquêtés

De façon générale, notre échantillon comprend une large plage de modalités d'âge que nous avons regroupée principalement en quatre classes d'âge. Nous notons un minimum de 20 ans et un maximum de 35 ans pour l'ensemble des bénéficiaires du crédit. Les détails de cette distribution selon la variable âge sont regroupés dans le graphique ci-dessous.

La tranche d'âge la plus représentée est celle des personnes ayant moins de 30 ans. Ceux-ci comptent 35% des enquêtés. Cette tranche d'âge représente pour les jeunes l'âge de la responsabilisation pour leur carrière et la nécessité pour eux de pourvoir aux besoins de leur famille. A ce propos Olga Didi cité par Darombaye D. (2006) constate que la gestion des activités génératrices de revenus exige beaucoup d'énergie, de dynamisme et d'aptitude physique. 25% des enquêtés ont un âge compris entre 20 et 24 ans. Les populations âgées de 35 ans et plus sont sous représentées avec 8%.

Cette tendance des distributions observées nous donne une lecture de la catégorie d'âge du public cible du CRED'ART. 60% des bénéficiaires ont moins de 30 ans. A l'issue de ce constat nous nous rendons compte que le CRED'ART est un produit exclusivement réservé aux jeunes artisans ayant reçu une formation professionnelle (formelle ou en atelier) et qui



sont capables de gérer une entreprise en vue de rembourser un crédit. Cette situation nous amène à nous interroger sur la situation matrimoniale et le sexe des répondants.

Graphique N° 1: Répartition des artisans par classe d'âge

1.1.2. Situation matrimoniale et le sexe des bénéficiaires

La répartition des bénéficiaires suivant le l'état matrimonial montre que l'échantillon est composé de bénéficiaires célibataires et mariés (tableau N°2).

Tableau N° 2 : répartition des enquêtés selon le sexe et la situation matrimoniale

| | Hommes | Femmes | Totaux | fréquence (%) |
|---------------------|--------|--------|--------|---------------|
| Marié | 11 | 6 | 17 | 42,5 |
| célibataires | 13 | 10 | 23 | 57,5 |
| Totaux | 24 | 16 | 40 | 100 |

Source : Données de l'enquête (Décembre 2015)

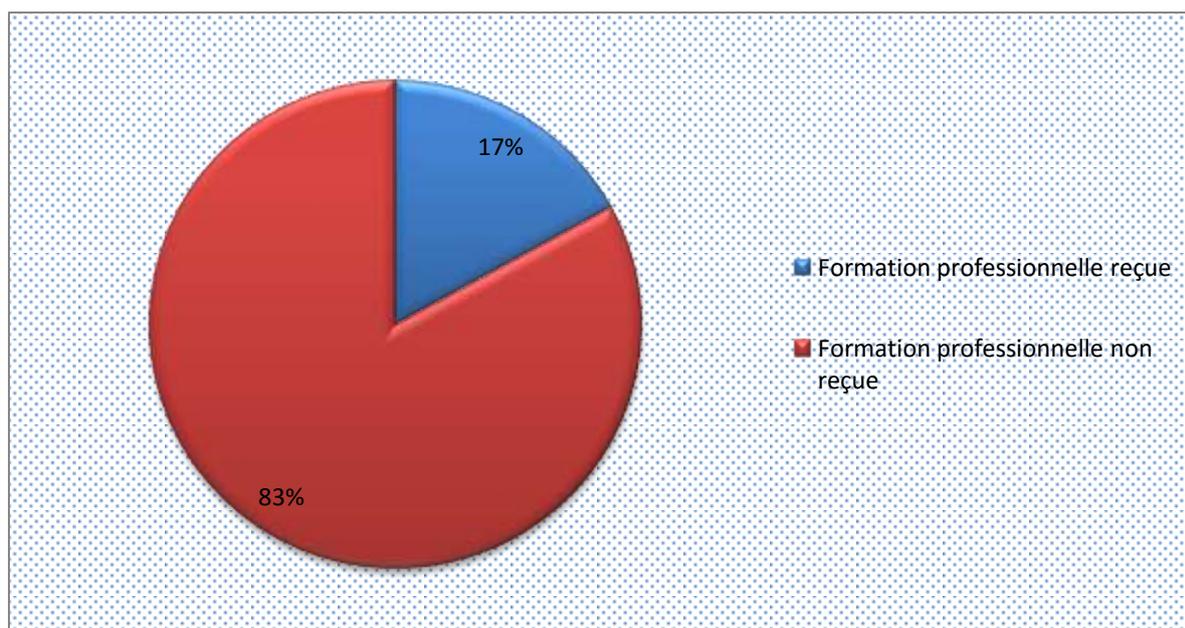
Au regard des résultats, 57,5 % sont célibataires et 42,5 % sont mariés. Il s'agit du mariage coutumier ou du mariage religieux. Le nombre élevé de célibataires trouve son sens par le fait que le crédit est destiné à un public cible à savoir les jeunes. Les artisans qu'ils soient célibataires ou mariés sont venus à ces activités pour des raisons économiques ou par parcours de circonstance. En outre, il ressort des données du tableau que 60% des enquêtés sont de sexe masculin et 40% de sexe féminin. **Cela atteste que le crédit est plus demandé par les hommes.**

1.1.3. Le niveau d'instruction et le parcours professionnel des enquêtés

Parmi les artisans enquêtés 89% n'ont aucun niveau d'instruction contre 11% qui ont un niveau d'instruction.

Pour ce qui concerne la formation professionnelle, il ressort que 83% des bénéficiaires n'ont pas reçu de formation professionnelle avant de créer l'activité ou l'atelier. Ils ont appris sur le tas auprès d'un parent ou recommandé par une connaissance à un gérant d'atelier. Cependant (17%) ont suivi une formation dans une école de métier. Ces derniers sont exclusivement du secteur de la couture et de la coiffure. *« J'ai toujours aimé créer depuis mon enfance, alors au lieu de suivre l'école classique, j'ai préféré une école professionnelle, et mes parents réticents au début, m'ont laissé faire, je ne regrette pas ».* (K.R , couturière de 25 ans).

Par ailleurs, tous les bénéficiaires estiment avoir eu une expérience professionnelle en tant qu'apprentis ou employés avant de commencer leur propre activité. Cette expérience a été acquise lors de l'apprentissage en atelier pendant une période variant entre 3 et 6 ans. Cette expérience professionnelle est d'ailleurs une condition à remplir pour avoir accès au CRED'ART.



Graphique N° 2 : Répartition des artisans selon le parcours professionnel

Tous les bénéficiaires évoluent dans l’informel, aucune des entreprises n’ayant été déclarée pour bénéficier d’un document de reconnaissance de la chambre de commerce. Leurs employés ne sont pas non plus déclarés à la sécurité sociale « *les conditions sont difficiles, et nous n’avons pas suffisamment de moyens pour le faire* ». (O.L ,couturier de 27 ans) Par ailleurs la plus part des employés est en apprentissage. Les ateliers ont été ouverts pour une raison principale : être son propriétaire afin de disposer de revenus pour subvenir aux besoins de la famille : « *j’avais la charge de mes parents et de mes frères ; il fallait que je me débrouille, alors, si je restais avec le patron, je n’allais pas m’en sortir* ». Progresser dans son activité est également une autre raison évoquée : « *le patron ne montre pas tout. Le mien fait les coupes la nuit, pendant que je ne suis pas là, comment puis-je alors apprendre et progresser, la coupe étant la base de la couture* ». (O.L, couturier 27 ans).

1.2.Caractéristiques économiques des enquêtés

1.2.1. Secteur d’activité

Les artisans bénéficiaires de CRED’ART évoluent dans des secteurs d’activité différents (Tableau N°3).

Tableau N° 3: répartition des enquêtés selon le secteur d’activité

| Secteur d'activité | coiffure | Couture | mécanique | Restauration | Blanchisserie | menuiserie | Tissage | soudure |
|--------------------|----------|---------|-----------|--------------|---------------|------------|---------|---------|
| Effectif | 9 | 11 | 7 | 5 | 3 | 2 | 2 | 1 |
| Pourcentage | 22,5 | 27,5 | 17,5 | 12,5 | 7,5 | 5 | 5 | 2,5 |

Source : Données de l'enquête (Décembre 2015)

Le crédit est plus demandé dans les secteurs de la couture (27,5% et de la coiffure (22,5%). Cela est dû au fait que ces deux (2) secteurs ont des écoles professionnelles et les acteurs qui y sont issus ont plus d'aptitudes à avoir les informations sur leurs métiers et les sources de financement. En revanche, les secteurs de la menuiserie et de la soudure demandent moins le CRED'ART.

1.2.2. Spécificité de CRED'ART : absence de garantie

La totalité des enquêtés (100%) affirment que l'absence de garantie du CRED'ART est une aubaine pour les jeunes « *Le produit CRED'ART n'exige pas des garanties consistants avant l'octroi, c'est une bonne chose parce que nos entreprises sont jeunes et n'ont pas de quoi placer en garantie* ». (C.D ,mécanicien 26ans)

En effet que peuvent –ils trouver comme garantie hormis leur matériel de travail qui peut s'avérer insuffisants.

1.2.3. Motifs et montants du crédit contracté et le motif du crédit

L'adhésion au produit s'est faite pour renforcer l'activité (70%), pour démarrer l'activité (23%), pour constituer un fonds de roulement (5%)ou pour aménager l'atelier (3%).

« (...) car pendant qu'on est en apprentissage, on achetait petit à petit le matériel dans la perspective d'ouvrir un jour notre atelier » dit la plupart des jeunes.

En outre il est à noter que le montant du crédit contracté varie. 55 % des artisans se retrouvent dans la tranche 251 000FCFA à 500 000FCFA, 27,5 % des artisans contractent un moins de 250 000FCFA. 10 % prennent un montant situé entre 500 100FCFA à 750 000FCFA et seulement 7,5 % ont un crédit compris entre 751 000FCFA à 1000 000FCFA.

Tableau N° 4 : Répartition des artisans en fonction du montant et du motif crédit

| Motif du crédit | Montant du crédit | | | | Total x | Pourcentage |
|--------------------|-------------------|-----------------|------------------|------------------|------------|-------------|
| | Moins de 250 000 | [251000-500000] | [5001000-750000] | [751000-1000000] | | |
| Démarrer activité | 5 | 4 | 0 | 0 | 9 | 23% |
| Fonds de roulement | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | 5% |
| Renforcer activité | 6 | 17 | 3 | 2 | 28 | 70% |
| Aménager l'atelier | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 3% |
| Totaux | 11 | 22 | 4 | 3 | 40 | 100% |

Source : Données de l'enquête (Décembre 2015)

II. Contribution du CRED'ART au développement des activités des bénéficiaires

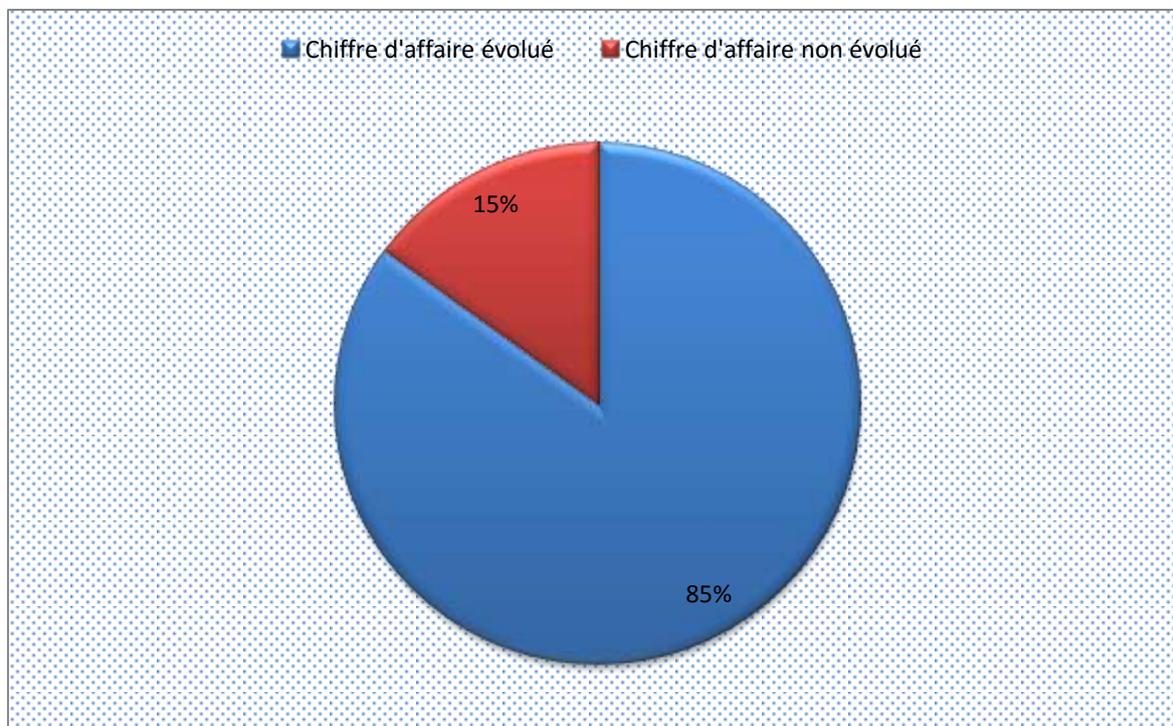
L'analyse de l'effet du crédit sur les activités des bénéficiaires nous permettra de tester l'hypothèse selon laquelle le crédit aux jeunes artisans a un effet positif sur le développement des activités des bénéficiaires.

2.1.Effet du crédit sur le développement des activités

2.1.1. Evolution du chiffre d'affaire

Le chiffre d'affaire est un indicateur de choix pour mesurer le dynamisme de l'activité économique d'une entreprise. A lui seul, il ne permet pas d'évaluer l'entreprise. C'est cependant un outil de comparaison pratique entre entreprise d'un même secteur d'activité. La variation d'un chiffre d'affaire est un élément intéressant. Les résultats issus de l'enquête réalisée auprès de l'échantillon cibles permettent de constater d'abord que globalement 85 % des bénéficiaires du crédit ont vu leur chiffre d'affaire évoluer positivement. Tandis que seulement 15 % ont vu leur chiffre d'affaire régresser.

Ainsi les enquêtés attestent que le revenu a augmenté suite à l'utilisation du crédit de la caisse populaire. Cependant, les bénéficiaires ne tiennent pas une comptabilité formelle, ce qui leur est difficile d'appréhender la variation réelle du chiffre d'affaire. « *On dépense l'argent au fur et à mesure, il n'est donc pas aisé de donner un chiffre* ». (K.R, coiffeuse



25ans).A l'issus de l'analyse il ressort que le crédit permet d'accroitre le niveau du chiffre d'affaire des artisans. Cela s'explique par le fait que le crédit permet aux artisans d'acheter du matériel de production pour renforcer leur activité.

Graphique N° 3 : Evolution du chiffre d'affaire du bénéficiaire

Par ailleurs, le chiffre d'affaire des adhérents est variable selon le sexe et le secteur d'activité.

2.1.1.1.Evolution du chiffre d'affaire selon le sexe

Il ressort des données du tableau N° 5 que 83% des hommes enquêtés ont vu leur chiffre d'affaire mensuel évolué positivement.17% des enquêtés estiment que leur chiffre d'affaire mensuel a régressé. 87% des femmes affirment que leur chiffre d'affaire mensuel a augmenté contre 13% qui pensent le contraire. **De ce fait les femmes gèrent mieux le crédit que les hommes.**

Tableau N° 5 : répartition des enquêtés (%) selon le chiffre d'affaire et le sexe

| | Hommes | Femmes |
|--|---------------|---------------|
| Augmentation du Chiffre d'affaire (CA) | 83 | 87 |
| Non augmentation du Chiffre d'Affaire (CA) | 17 | 13 |
| Totaux | 100 | 100 |

Source : Données de l'enquête (Décembre 2015)

2.1.1.2.Evolution du chiffre d'affaire selon le secteur d'activité

C'est ainsi qu'au niveau des coiffeurs et coiffeuses 67% estiment que leur chiffre d'affaire a positivement évolué durant la période du crédit et 33% du même échantillon pensent le contraire. 86% des mécaniciens ont aussi vu leur chiffre d'affaire mensuel évoluer et seulement 14% ont vu leur chiffre d'affaire régresser. Les secteurs d'activité comme la couture, la restauration, la blanchisserie et la soudure ont vu leur chiffre d'affaire évoluer à 100%. L'accroissement du chiffre d'affaire dans certains secteurs d'activité comme la couture, la coiffure et la mécanique s'explique par le fait qu'il existe des écoles de formation pour ces métiers. A ce propos Gary Becker(1950) affirme que le capital humain est stock de connaissance et d'expériences accumulé par son détenteur tout au long de sa vie par des investissements.

Tableau N° 6 :répartition des enquêtés (%) selon le chiffre d'affaire et le secteur d'activité

| | couture | Mécanique | restauration | Blanchisserie | Menuiserie | tissage | Soudure |
|------------------------|---------|-----------|--------------|---------------|------------|---------|---------|
| Augmentation du CA | 100 | 86 | 100 | 100 | 0 | 0 | 100 |
| Non augmentation du CA | 0 | 14 | 0 | 0 | 100 | 100 | 0 |

Source : Données de l'enquête (Décembre 2015)

En outre, Il ressort que l'importance du bénéfice engrangé est fonction du secteur d'activité. En effet, 100% des enquêtés issus de la couture, de la restauration, de la blanchisserie, du tissage, et de la soudure affirment avoir réalisé un bénéfice mensuel. Vient ensuite le secteur de la coiffure avec 78% des enquêtés et en fin de la mécanique avec 72% des artisans qui ont réalisé un important bénéfice après le crédit. On peut alors retenir que les artisans des différents domaines d'activité réalisent de bénéfice.

Tableau N° 7 :répartition des enquêtés (%) selon la réalisation de profit par secteur d'activité

| | | Coiffur e | Coutur e | Mécaniqu e | Restauratio n | Blanchisseri e | Menuiseri e | Tissag e | Soudur e |
|--------------------|----------|--------------|-------------|---------------|------------------|-------------------|----------------|-------------|-------------|
| Profit réalisé | effectif | 7 | 11 | 5 | 5 | 3 | 1 | 2 | 1 |
| | (%) | 78 | 100 | 71 | 100 | 100 | 50 | 100 | 100 |
| Profit non réalisé | Effectif | 2 | 0 | 2 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 |
| | (%) | 22 | 0 | 29 | 0% | 0 | 50 | 0 | 0 |

2.1.2. Effet du crédit sur le développement des facteurs de production

Les facteurs de productions dans notre cas sont constitués du facteur travail et du facteur équipement. En ce qui concerne le développement du facteur travail, il ressort trois niveaux d'analyse :

- 55% des artisans ont vu le nombre de leurs employés augmenté ;
- 42,5% ont vu le nombre d'employés resté stables ;
- Et 2,5% le nombre de leurs employés a régressé.

A l'issus de ce constat nous nous rendons compte que le crédit influence positivement le facteur travail de la majorité des artisans.

Tableau N° 8 : Evolution du facteur travail

| | Effectif | Pourcentage (%) |
|------------|----------|-----------------|
| Evolution | 22 | 55 |
| Stable | 17 | 42,5 |
| Régression | 1 | 2,5 |

Source : Données de l'enquête (Décembre 2015)

Pour ce qui concerne les facteurs d'équipement, 100% des artisans ont vu la valeur de leur matériel augmenté du fait du crédit contracté. La moyenne globale de la valeur des équipements avant le crédit est estimé à 539 875 FCFA et celle après crédit estimée à 915 125 FCFA soit un taux d'évolution de 69,51 %.

2.1.3. Perception des bénéficiaires du crédit sur le développement des activités

Il ressort de l'analyse du tableau N°9 que 87,5 % des enquêtés estiment que de crédit a eu un effet positif sur leur activité. Cet effet positif se matérialise en une augmentation des facteurs de production ou d'équipement. 10% des enquêtés pensent par contre que le crédit n'a eu aucun effet sur leur activité et seulement 2,5% affirment que le crédit a eu un effet négatif sur leur activité.

Tableau N° 9: Perception des bénéficiaires sur crédit en rapport au développement de leurs activités

| | Stable | Positif | Négatif | Total |
|-----------|--------|---------|---------|-------|
| Total | 4 | 35 | 1 | 40 |
| Fréquence | 10 | 87,5 | 2,5 | 100 |

Source : Données de l'enquête (Décembre 2015)

En résumé, nous remarquons que les résultats des analyses de cette section montrent que le crédit a un effet positif sur les activités des bénéficiaires. En effet, selon le domaine d'activité,

le type d'investissement, et le motif du crédit les jeunes artisans réalisent des bénéfices, même si c'est à des degrés différents. Notre première hypothèse selon laquelle le CRED'ART a un effet positif sur le développement des activités des bénéficiaires est ainsi confirmée.

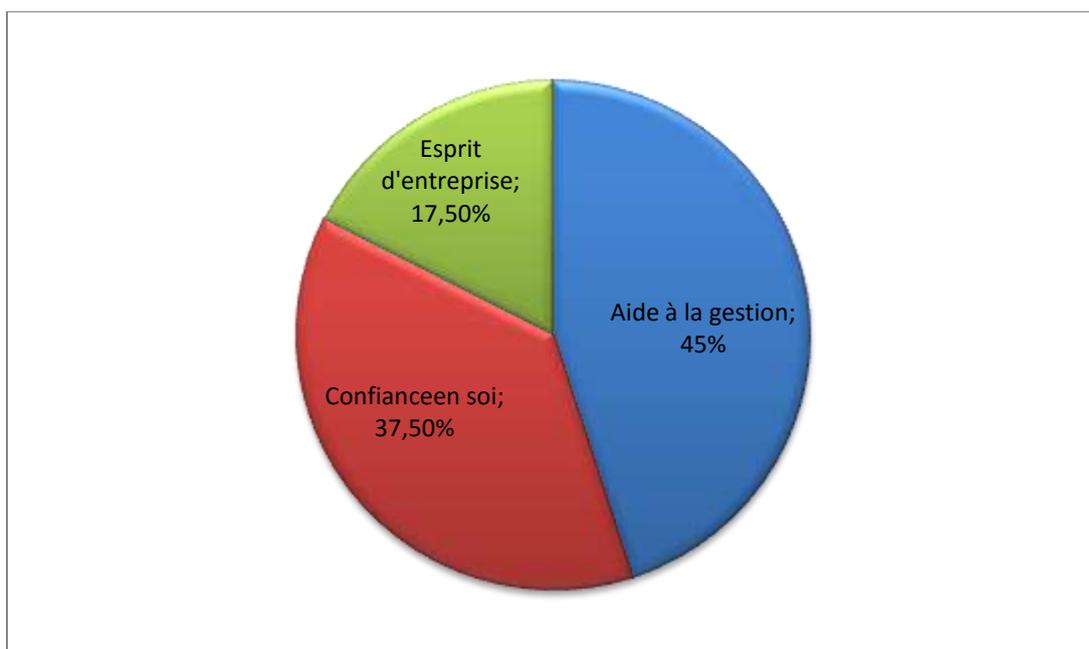
III. Incidence du niveau de formation sur le développement du crédit

Le renforcement des capacités organisationnelles donne des aptitudes aux artisans de mieux organiser leurs activités génératrices de revenus. Cette analyse nous permettra de tester l'hypothèse selon laquelle, l'efficacité du microcrédit pour les bénéficiaires dépend du niveau de formation.

Le processus d'octroi du crédit aux jeunes artisans comporte une séance de formation et d'appui conseil. Ce module de formation fait partie de l'accompagnement non financier que le RCPB offre aux bénéficiaires du CRED'ART.

3.1. Aptitudes acquises lors des formations

Le graphique N°4 ci-dessous présente les résultats sur les aptitudes acquises par les artisans lors des séances de formation et d'appui-conseils. Ainsi, 45% des artisans qui ont suivi la formation ont renforcé leur esprit d'entreprise. 37,5 % des enquêtés ont renforcé leur confiance en soi dans l'exercice de leur activité. Enfin 17,5 % des artisans ont renforcé leurs aptitudes dans la gestion de leurs activités économiques.



Graphique N° 4 : répartition des enquêtés selon les aptitudes acquises des formations

Les enquêtés estiment avoir tiré un grand bénéfice des formations organisées dans le cadre de CRED'ART. Ces formations ont aidé au fonctionnement de l'atelier et au développement l'activité. « *Les formations reçues sont très instructives et permettent d'avoir une expérience dans l'organisation et la gestion de notre activité* ». (K.R, coiffeuse 25ans).

Tableau N° 10 : Aptitudes acquises par secteur d'activité lors de la formation

| Secteur d'activité | Aptitudes acquises | | | Totaux | Pourcentage (%) |
|--------------------|--------------------|------------------|---------------------|--------|-----------------|
| | Aide à la gestion | Confiance en soi | Esprit d'entreprise | | |
| Coiffure | 2 | 3 | 4 | 9 | 23 |
| Couture | 2 | 3 | 6 | 11 | 28 |
| Mécanique | 1 | 4 | 2 | 7 | 18 |
| Restauration | 1 | 1 | 3 | 5 | 13 |
| Blanchisserie | 1 | 1 | 1 | 3 | 8 |
| Menuiserie | 0 | 1 | 1 | 2 | 5 |
| Tissage | 0 | 2 | 0 | 2 | 5 |
| Soudure | 0 | 0 | 1 | 1 | 3 |
| Totaux | 7 | 15 | 18 | 40 | 100 |
| Pourcentage (%) | 17,5 | 37,5 | 45 | 100 | - |

Source : Données de l'enquête (Décembre 2015)

Au regard de ces résultats nous disons que cet appui non financier contribue pour beaucoup dans le renforcement des capacités organisationnelles des artisans surtout que la majorité (83%) ne sont pas passés par les écoles de métier. Ainsi le microcrédit couplé à la formation permet aux artisans de saisir des opportunités d'affaires. La plus part des enquêtés estiment avoir tiré un grand bénéfice des formations reçues dans le cadre du crédit. Pour eux ces formations leurs ont permis d'avoir une expérience dans l'organisation et la gestion de leur activité. Cela trouve son fondement dans la théorie du capital développé par l'économiste américain Gary Becker(1950) qui définit le capital humain comme "*l'ensemble des capacités productives qu'un individu acquiert par accumulation de connaissances générales ou spécifiques, de savoir-faire, etc.*" Pour l'auteur des individus investissent dans l'objectif de tirer du profit dans le long terme.

3.2.Incidence de la formation sur les activités des artisans

Tous les bénéficiaires n'ont pas suivi la formation en matière d'outils de gestion des plans d'affaire. Dans notre échantillon, 80% en ont suivi. De ce fait y'a-t-il un lien entre cette formation et la gestion du crédit ? En d'autres termes l'efficacité de la gestion du crédit dépend-t-elle du niveau formation en la matière ? Cette efficacité est perçue dans cette étude à travers l'augmentation du chiffre d'affaire et le développement de l'activité.

3.2.1. Relation niveau de formation et augmentation chiffre d'affaire

Tableau N° 11 : effet de la formation sur l'évolution du chiffre d'affaire des artisans (%)

| | Formation non reçue | Formation reçue |
|-----------------|---------------------|-----------------|
| CA augmenté | 75 | 88 |
| CA non augmenté | 25 | 12 |
| Total | 100 | 100 |

Source : Données de l'enquête (Décembre 2015)

De l'analyse du tableau N°11, 88% des artisans ayant suivi les séances de formation de d'autres formes d'accompagnement par le RCPB ont vu leur chiffre d'affaire annuel évolué positivement contre 12 % dont le chiffre d'affaire annuel n'a pas évolué. Aussi, 75 % des artisans qui n'ont pas suivi de formation ont aussi vu leur chiffre d'affaire annuel augmenté. 25% ont vu leur chiffre d'affaire annuel régressé. Il est donc à noter que l'efficacité de la gestion du crédit, analysée sous l'angle de l'augmentation du chiffre d'affaire ne dépend pas forcément de la formation reçue auprès de la RCPB.

3.2.2. effet de la formation et développement de l'activité

Le tableau N°12 montre le lien existant entre la formation et le développement de l'activité.

Tableau N° 12 : relation formation et développement des activités

| | | Activité non agrandie | Activité agrandie |
|---------------------|----------|-----------------------|-------------------|
| Formation non reçue | Effectif | 1 | 7 |
| | % | 13 | 88 |
| Formation reçue | Effectif | 2 | 30 |
| | % | 6 | 94 |

Source : Données de l'enquête (Décembre 2015)

De l'analyse du tableau N°12, des artisans qui ont suivi la formation, 94% ont vu leurs activités se développées. Par ailleurs, 88% qui n'ont pas suivi la formation ont vu également leurs activités se développer. Il est donc à noter que l'efficacité de la gestion du crédit, analysée sous l'angle du développement de l'activité ne dépend pas forcément de la formation reçue auprès de la RCPB.

Au vu de ces résultats, il est donc à noter que l'efficacité dans la gestion du micro-crédit ne dépend pas forcément de la formation reçue. De ce fait, l'hypothèse h_2 qui stipule que l'efficacité du micro-crédit pour les bénéficiaires dépend de leur formation en matière de gestion de crédit est partiellement vérifiée.

Conclusion générale et recommandations

L'objectif général de cette étude était d'évaluer l'effet du microcrédit sur le développement des activités des bénéficiaires par une étude descriptive (analyse des fréquences, des graphiques et des tableaux croisés) dans une étude de cas du crédit aux jeunes artisans (CRED'ART) à la caisse populaire Dassasgho de Ouagadougou. Pour cerner au mieux les contours de cet objectif général, il s'est agi spécifiquement pour nous de montrer que le crédit renforce les activités génératrices de revenus (AGR) des artisans, et de montrer aussi que l'efficacité du microcrédit dépend du niveau de formation des bénéficiaires du crédit.

Nous avons débuté notre étude en situant dans un premier temps notre thématique de recherche dans le contexte général de l'entrepreneuriat des jeunes au Burkina Faso où nous avons identifié notre problématique de recherche. En effet, il ressort que l'entrepreneuriat des jeunes est profondément enraciné dans le contexte socio-culturel du Burkina Faso, avec des difficultés et des contraintes liées à son financement et reste dominé par des activités génératrices de revenus. Dans un deuxième temps, il a été dépeint le cadre théorique et méthodologique sur lequel repose cette recherche. Ainsi, au niveau du cadre théorique, nous avons d'abord fait une approche conceptuelle en définissant les termes clés de notre recherche à travers des auteurs comme Soulama S. (2005), Lent et Ouédraogo (1993). Ensuite, dans la revue de littérature nous avons montré que l'accès au financement des artisans est un sujet qui touche pratiquement le secteur informel (Ouattara Issouf et ZioBessokali). En Outre, nous avons évoqué les obstacles à l'entrepreneuriat des jeunes). Enfin, nous avons jeté les bases théoriques de notre étude avec la théorie de l'action collective (MancurO., 1987), la théorie du capital humain(Gary Becker,1950) et la théorie du crédit (Walras L., 1898).

Dans l'optique d'apporter des éléments de réponses à notre problématique de recherche, nous avons formulé deux hypothèses.

Pour vérifier ces hypothèses sur le terrain, nous avons administré un questionnaire à l'endroit des jeunes artisans ayant bénéficié du CRED'ART. Notre première hypothèse présumait que le crédit a un effet positif sur le développement des activités des bénéficiaires. Les résultats de notre enquête valident cette hypothèse car le crédit a un effet positif sur les activités génératrices de revenus des bénéficiaires. Cet effet du crédit est différent selon le secteur d'activité, les types d'investissement, et la source de financement pour le démarrage de l'activité.

Pour ce qui est de la deuxième hypothèse qui présumait que l'efficacité du microcrédit dépend du niveau de renforcement des capacités des bénéficiaires, les résultats obtenus confirment partiellement cette hypothèse.

Ainsi, au terme de cette étude, nous concluons que le CRED'ART a un effet positif sur les activités génératrices de revenus des bénéficiaires. L'accès des jeunes à ce crédit leur a permis d'augmenter leur chiffre d'affaire et leur bénéfice, tout en réunissant les conditions de pérennisation de leurs activités à travers le renforcement des capacités organisationnelles des artisans. Nos hypothèses sont confirmées à travers les résultats de notre enquête.

Il est évident que le CRED'ART octroyé par le RCPB a eu des effets positifs pour les bénéficiaires. Cependant ces effets recherchés auraient été plus conséquents si certaines conditions étaient réunies.

Comme suggestion qui permettront davantage aux artisans de mieux rentabiliser leurs AGR avec l'appui du crédit, au regard de ces résultats, nous pensons à un certain nombre de mesures.

Recommandations :

➤ **Uniformiser l'information sur CRED'ART**

Une des difficultés relevées par les jeunes est la disparité des informations reçues. L'existence de la période de différé, la possibilité de la détermination de la fréquence de remboursement par le jeune lui-même, et du montant de la traite, ne sont pas connus de tous.

L'uniformisation des informations de base sur CRED'ART mettrait les jeunes au même niveau de connaissance, éviterait ce sentiment de deux poids deux mesures et le sentiment de privilège accordé à certains jeunes.

➤ **Former les agents commerciaux au montage de dossier CRED'ART**

Les agents commerciaux sont les premiers à prendre contact avec les jeunes. Ceux-ci leur présentent les besoins financiers de leurs entreprises en vue de bénéficier de l'appui de la caisse. Les informations préliminaires au montage du dossier sont donc fournies à l'agent commercial qui est obligé par la suite de confier le jeune à l'agent de crédit de la caisse populaire. L'agent commercial formé pourrait seconder conséquemment l'agent de crédit, alléger sa tâche, faciliter l'accès à CRED'ART, éviter les déplacements incessants décriés par les jeunes et limiter les périodes d'attentes (deux mois quelque fois). Ce mécanisme réserverait à l'agent de crédit le rôle de validation des dossiers montés par l'agent commercial.

➤ **L'avenir du CRED'ART**

- ✓ Organiser un atelier sur l'après CRED'ART

Les jeunes ont vécu l'expérience de CRED'ART et ont beaucoup de choses à partager. Les études en ont révélés certes. Il serait, sans nul doute profitable et enrichissant tant pour les jeunes eux- mêmes que pour la RCPB, d'instituer des cadre de concertation entre les jeunes de tous les corps de métiers et le personnel des caisses.

L'atelier serait une opportunité de discuter de vive voix les désirs profonds des jeunes, de la proposition de caractéristiques de CRE'ARD II et PLUS, de la vision de l'institution par rapport au produit. Les conclusions de l'atelier orienteraient mieux les décisions et la position de l'institution.

- ✓ Organiser un atelier de partage entre réseaux membres de la CIF

Plusieurs réseaux membres de la CIF ont le CRED'ART comme produit au profit des jeunes. Un atelier sous régional sur l'avenir du produit serait important et édifiant en ce sens qu'il permettrait de poser et discuter des questions pertinentes de gestions du produit, des doléances des bénéficiaires, des moyens de rentabilisation, des mécanismes de passage de l'état projet à l'intégration dans les produits des caisses de base et de bien d'autres préoccupations liées à la pérennité du produits.

➤ **Instituer un CRED'ART II**

Le souhait des jeunes est de bénéficier d'un crédit taillé sur mesure le crédit ordinaire de la caisse populaire présente des limites auxquelles ils peuvent faire face. Il serait bon de renouveler CRED'ART afin de maintenir la dynamique créée. Cette seconde étape CRED'ART sera une passerelle et un temps de l'observation et de réflexion sur la formule adéquate à adopter : passer au crédit ordinaire ou poursuivre CRED'ART. Les jeunes auront été mis à contribution.

➤ **La formation reçue**

- ✓ Les modules de formation doivent faire l'objet de plusieurs séances (avec des exercices pratiques) au moins trois (3) séances de 3 heures si on veut garantir un minimum d'appropriation des techniques enseignées.
- ✓ Recourir aux témoignages par pairs lors des séances de sensibilisation et de formation.
- ✓ Le suivi coaching doit être systématisé auprès des entrepreneurs financiers. Il s'agit de prévenir les règles par des conseils stratégiques à haute valeur ajoutée.

- ✓ Les services non financiers doivent être réalisés par d'autres agents que les agents de crédit spécialisés (ACS) dont la mission serait exclusivement dédiés à cela.

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages

Yaméogo, C. R. Rapport final de l'étude sur les créneaux porteurs d'emplois au Burkina Faso

Mancur, O. (1987). La logique de l'action Collective, Presses Universitaires de France, 199 pages.

Montalieu, T. (2002). « Les institutions de microcrédit : entre promesses et doutes".

Servet et al., (1995). Epargne et liens sociaux, études comparées d'informalités financières, PUF, 280 pages.

Soulama, S. (2005). Microfinance, Pauvreté et développement, Paris, Editions Archives Contemporaines, 125 pages.

Walras, L. (1898). Théorie du crédit, Revue d'économie politique, Tome 12, 1898, P. 128-143.

Gary Becker,(1950). Théorie du capital humain

Wampfler, B. (2002). Le PPPCR, Etude de cas : Gouvernance en Micro-finance, (<http://www.cerise-micro-finance.org>). Burkina Faso.

Catherine LEJEUNE et Hervé DERRENIC,(1996),Accompagner des projets de jeunes artisans de microentrepreneurs en Afrique ,L'Harmanttan

Mémoires

Entrepreneur du Monde-Afrique verte (2011). Etude d'impact crédit sur les activités des promoteurs de la Zape de Banfora

PARKOUDA (2015). Effet du microcrédit sur la promotion de l'entrepreneuriat féminin : cas du crédit aux femmes commerçantes de la Caisse Populaire de Sin Yiri à Ouagadougou.

Ouedraogo, V.(2014). L'accessibilité dans l'offre des services financiers des IMF : analyse des déterminants de la faible fidélisation des clients de MICROAI appliqué au produit tontine, 66 pages.

Ouedraogo, Moussa,(2006) Problématique de l'entrepreneuriat des jeunes diplômés au Burkina Faso.

Issoufou OUATTARA/ZIO B,(2007) Stratégie de valorisation des produits artisanaux burkinabe,

ANNEXES

Annexe 1 : questionnaire

QUESTIONNAIRE POUR LES BENEFICIAIRES

I. Identification de l'enquêté (e) : N°

- Sexe : M /_ / F /_ /
- Âge: De 20 à 24 ans /_ / De 25 à 29 ans /_ / De 30 à 34ans/_ / De 35 ans et plus/_ /
- Secteur d'activité : Coiffure/_ / Couture/_ / Mécanique/_ / Restauration/_ / Blanchisserie/_ / Menuiserie/_ / Tissage/_ / Savonnerie/_ / Autres (à préciser)/_
- Situation matrimoniale Mariée /_ / Célibataire /_ / Veuve /_ / Divorcée /_ /

II. Présentation du CRED'ART

1. Comment avez-vous adhérer au CREDART ? Par le conseil d'autres artisans, Oui/ _ / Non / _ /
A la suite de la sensibilisation de la caisse populaire Oui / _ / Non / _ /
2. Pour quel motif avez-vous pris le crédit?
 - Démarrage d'activité ? /...../
 - Fonds de roulement ? /...../
 - Renforcer l'activité existante /...../
 - Autre à préciser...../
3. Quelles appréciations faites vous des conditions de prêts du CRED'ART ? Bon/_ / Acceptable/_ / Moins bon /_ / Mauvais /_ /
4. Avez-vous eu accès à d'autres sources de financement? Oui /_ / Non /_ /
5. Quel a été le montant de votre crédit ?
Moins de 250 000FCFA /_ / De 251 000FCFA à 500 000FCFA/_ /
De 501 000 à 750 000FCFA /_ / De 750 000FCFA à 1000 000FCFA/_ /

III. EFFET DU CRED'ART SUR LE DEVELOPPEMENT DE L'ACTIVITE DU BENEFICIAIRE

6. Patrimoine de l'entreprise (matériels existant avant CRED'ART et Présentement)
Valeurs du matériel avant le crédit
Valeurs du matériel après le crédit.....
7. Selon vous le CRED'ART vous a-t-il permis d'avoir un surplus ou une innovation dans votre activité ? Oui /_ / Non /_ /
8. Combien d'employés avez-vous en charge dans votre entreprise ?
 - Nombre d'employés avant le crédit/...../
 - Nombre d'employés après crédit /...../
9. Avez-vous des périodes favorables pour votre activité ? Oui /..... / Non /...../
Si oui lesquelles ?/...../
10. Pensez-vous que montant reçu ait été suffisant pour répondre à vos besoins ? Oui/_ / Non/_ /
Si non, pourquoi selon vous, ce montant a été insuffisant ?
.....
11. Depuis l'obtention du CRED'ART arrivez-vous à réaliser du profit ? Oui /_ / Non /_ /
Si non pourquoi ?/...../
12. Quel est le montant de votre bénéfice mensuel avant?/_ // _// _// _// _// _// _//
13. Quel est le montant de votre bénéfice mensuel après?/_ // _// _// _// _// _// _//
14. Le CRED'ART a-t-il contribué à augmenter votre chiffre d'affaire ? Oui /_ / Non /_ /
15. Qu'avez-vous remarqué comme changement dans votre activité depuis l'obtention du crédit ?/...../
16. Avec le CRED'ART est ce que votre activité s'est élargie ou agrandie ? Oui /_ / Non/_ /Si oui, comment pouvez quantifier ce changement ?

- Quantité doublée /__/ quantité triplée /__/ autre (*expliquez*).....
17. Votre activité vous a permis de réaliser un investissement ? Oui /_/ Non/_/
18. Dans quel domaine avez-vous investis ?
 Equipements de productions /__/ Stock de marchandises /__/ Autres (à préciser)
19. Le CRED'ART vous a permis d'associer de nouvelles activités de base ? Oui /_/ Non/_
 Si Oui quelles sont ces activités ?.....
20. Pensez-vous que le CRED'ART a un effet sur :
 - Le développement de votre activité : positif /_/ négatif /_/
- les conditions de vie de votre ménage : positif /_/ négatif /_/
- autres : positif /_/ négatif : /_/
21. Avez-vous des difficultés majeures pour solder votre crédit ? Oui /...../ Non /...../
 Si oui lesquelles ?/...../
22. Pensez-vous que le CRED'ART est-il avantageux par rapport aux crédits des autres IMF ?
 Oui /_/ Non /_/
- Si oui citer quelques-uns..... ;
23. Quelles recommandations pouvez-vous faire pour améliorer le CRED'ART ?

Renforcement des capacités des bénéficiaires du CRED'ART

1. Avez-vous suivi les séances de formations et d'appui conseil organisés par la caisse ?
 Oui /_/ Non /_/
2. Quelles sont les aptitudes ou les compétences acquises lors de ces formations ?
 Aide à la gestion/_/ Confiance en soi /_/ Esprit d'entreprise /_/
3. Ce renforcement des capacités vous a-t-il permis de mieux gérer votre activité ?
 Oui /_/ Non /_/

Merci pour votre collaboration

Annexe 2 : Guide d'entretien adressé au bénéficiaire de CRED'ART

- I. PRESENTATION DU BENEFICIARE
- II. MOTIF DE LA CONTACTATION DE CRED'ART
- III. CONTRIBUTION DE CRED'ART
- IV. SUGGESTIONS

Annexe 3 :

| | Valeur matériel avant crédit | Valeur matériel après crédit |
|-----------|------------------------------|------------------------------|
| 1 | 250000 | 450000 |
| 2 | 225000 | 475000 |
| 3 | 600000 | 1200000 |
| 4 | 250000 | 500000 |
| 5 | 800000 | 1500000 |
| 6 | 450000 | 875000 |
| 7 | 200000 | 450000 |
| 8 | 350000 | 675000 |
| 9 | 450000 | 850000 |
| 10 | 195000 | 400000 |
| 11 | 300000 | 650000 |
| 12 | 1000000 | 2000000 |
| 13 | 400000 | 800000 |
| 14 | 300000 | 550000 |
| 15 | 800000 | 1200000 |
| 16 | 150000 | 280000 |
| 17 | 400000 | 700000 |
| 18 | 600000 | 800000 |
| 19 | 300000 | 500000 |
| 20 | 450000 | 800000 |
| 21 | 900000 | 1200000 |
| 22 | 500000 | 650000 |
| 23 | 2000000 | 3000000 |
| 24 | 900000 | 1200000 |
| 25 | 300000 | 500000 |
| 26 | 800000 | 1300000 |
| 27 | 400000 | 700000 |
| 28 | 500000 | 850000 |
| 29 | 900000 | 1400000 |
| 30 | 1000000 | 1700000 |
| 31 | 500000 | 900000 |
| 32 | 300000 | 500000 |
| 33 | 400000 | 750000 |
| 34 | 700000 | 1000000 |
| 35 | 1000000 | 1900000 |
| 36 | 900000 | 1300000 |
| 37 | 175000 | 375000 |
| 38 | 100000 | 200000 |
| 39 | 600000 | 1050000 |
| 40 | 250000 | 475000 |
| Total N | 40 | 40 |

Annexe 4 :

| | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| Effectif | 3 | 2 | 2 | 1 | 3 | 9 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 1 | 1 | 40 |
| nombre employés avant | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 40 |
| Nombre employés après | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 3 | 4 | 2 | 3 | 5 | 4 | 5 | 6 | 5 | 7 | 55 |

Table des matières

| | |
|--|-----|
| In memoria | i |
| Dédicace | ii |
| Remerciements | iii |
| Sigles et abréviations | v |
| Liste des tableaux et figures | vi |
| Avant-propos | vii |
| Introduction générale | 1 |
| Chapitre I : cadre théorique et revue de littérature | 4 |
| I. Définition de concepts | 4 |
| 1.1. Microcrédit | 4 |
| 1.2. Jeune | 4 |
| 1.3. Artisan | 5 |
| II. Revue de littérature | 5 |
| 2.1. Revue empirique | 5 |
| 2.1.1. Accès au financement..... | 5 |
| 2.1.2. Création d'emploi..... | 6 |
| 2.2. Revue théorique | 8 |
| 2.2.1. Théorie du crédit | 8 |
| 2.2.2. La théorie du capital Humain | 8 |
| 2.2.3. Théorie de l'asymétrie d'information | 9 |
| 2.2.4. Sélection adverse ou anti-sélection | 10 |
| 2.2.5. Aléa moral ou hasard moral | 11 |
| 2.2.6. Analyse du concept de risque de crédit | 12 |
| I. Méthodologie de la recherche | 13 |
| 1.1. Justification du choix de la méthode d'évaluation | 13 |
| 1.2. Méthodologie pour l'enquête de terrain | 13 |
| 1.2.1. choix de la zone de l'étude | 13 |
| 1.2.2. Constitution de l'échantillon | 14 |
| 1.2.3. Technique, outils, types de données collectées et variables de l'étude..... | 14 |
| 1.2.3.1. <i>Technique de collecte des données</i> | 14 |
| 1.2.3.2. <i>Outils de collecte de données</i> | 14 |
| 1.2.3.3. <i>Types de données collectées</i> | 15 |
| 1.2.3.4. <i>Variables de l'étude</i> | 15 |
| 1.2.4. Méthode et outils de traitement des données..... | 16 |
| 1.2.5. Difficultés rencontrées et insuffisance de l'étude | 16 |

| | |
|--|------|
| II. Présentation du réseau des caisses populaires du Burkina (RCPB) | 16 |
| 2.1. Brève présentation du Réseau des Caisses Populaires du Burkina(RCPB) | 17 |
| 2.1.1. Historique du réseau..... | 17 |
| 2.1.2. Structuration du RCPB..... | 18 |
| 2.1.2.1. <i>Premier niveau : la caisse populaire</i> | 18 |
| 2.1.2.2. <i>Deuxième niveau : la Faîtière</i> | 18 |
| 2.2. Présentation de la caisse populaire Dassasgho | 19 |
| 2.2.1. Historique de caisse populaire de Dassasgho..... | 19 |
| 2.2.2. Missions et objectifs..... | 19 |
| 2.2.3. Structure et fonctionnement | 20 |
| 2.2.4. Les produits de la caisse populaire de Dassasgho..... | 20 |
| 2.2.4.1. <i>Gamme des produits d'épargnes offerte</i> | 20 |
| 2.2.4.2. <i>Différents produits de crédits offerts par la caisse populaire</i> | 21 |
| 2.2.5. Présentation du crédit aux jeunes artisans (CRED'ART) | 22 |
| 2.2.5.1. <i>Objectifs du crédit aux jeunes artisans</i> | 23 |
| 2.2.5.2. <i>Caractéristiques du CRED'ART</i> | 23 |
| 2.2.5.3. <i>Différentes épargnes</i> | 23 |
| 2.2.5.4. <i>Métiers du CRED'ART</i> | 23 |
| 2.2.5.5. <i>Conditions d'éligibilité du CRED'ART</i> | 24 |
| Chapitre III : Analyse et interprétation des résultats | 25 |
| I. Caractéristiques socio-économiques des enquêtés | 25 |
| 1.1. Caractéristiques sociodémographiques des bénéficiaires | 25 |
| 1.1.1. L'âge des enquêtés | 25 |
| 1.1.2. Situation matrimoniale et le sexe des bénéficiaires | 26 |
| 1.1.3. Le niveau d'instruction et le parcours professionnel des enquêtés | 27 |
| 1.2. Caractéristiques économiques | 28 |
| 2.1. Effet du crédit sur le développement des activités | 30 |
| 3.1. Aptitudes acquises lors des formations | 34 |
| 3.2. Incidence de la formation sur les activités des artisans | 35 |
| Conclusion générale et recommandations | 38 |
| BIBLIOGRAPHIE | 42 |
| ANNEXES | viii |