

### *Le mot de bienvenue du Responsable département formation*

« L'un des principes de base du top management est que le rendement d'une personne est fonction de son niveau de compétence et de sa motivation ; par conséquent la haute performance ne se décrète pas, elle s'acquiert »

*Pour accompagner les organisations et en particulier les SFD dans les nouveaux défis de performance, le Cabinet Finex Consulting met à la disposition des participants à ce module de formation, des outils de gestion nécessaire pour répondre efficacement à toutes les responsabilités au poste de Comptable, de Gestionnaire de portefeuille, de Gérant et même de Chef d'Agence dans une institution de Microfinance.*

Lazare Lauris ATTAKIN  
Formateur Certifié CeFAL  
Tél : 95 84 86 90/ 96 27 61 81

## ***PREPARATION AUX TESTS DE RECRUTEMENT DANS LES ENTREPRISES, BANQUES ET MICROFINANCES***



***FRUCTUEUX ECHANGES***

**Réalisation : Cabinet Finex Consulting, spécialisé dans la formation pratique en Comptabilité et en Microfinance Tél 95 84 86 90/ 96 27 61 81/ 98 84 02 95**

### **FORMATION DES CAISSIERS, GUICHETIERS, COLLECTEUR EPARGNE**

#### **A. Mission du Guichetier dans une institution de Microfinance ou SFD**

Le guichetier a pour mission d'accueillir le client, de lui donner satisfaction ou de l'orienter pour la suite des opérations qu'il désire effectuer. A cet effet, il est chargé entre autres de :

- Accueillir et renseigner les clients avec la courtoisie nécessaire sur les types de produits et services d'épargne et de crédit offert par le SFD ;
- Tenir les registres d'ouverture de compte, d'adhésion de sociétaires ;
- Etablir les pièces de base des opérations de caisse : dépôts, retraits et remboursements de crédits;
- Vérifier et certifier la conformité des signatures et l'identité des clients par visa et apposer les cachets appropriés sur les pièces ;
- Certifier par visa sur les pièces, les fiches de comptes et les livrets des clients toutes les opérations qu'il initie ou qu'il positionne

#### **B. Mission du Caissier ou de la Caissière dans une microfinance**

Le caissier a pour mission d'assurer l'accueil et l'information des clients sur toutes les opérations de caisse. Il est chargé entre autres de :

- Etablir les pièces de bases des opérations de caisse (dépôts et retraits) ;
- Recevoir les versements d'espèces et procéder au paiement des chèques, factures ou contrats de prêt ;
- Viser au fur et à mesure les livrets et toutes les pièces qu'il traite et y apposer les cachets nécessaires ;
- Tenir le brouillard de caisse et le cahier de billettage en fin de journée ;
- Arrêter, contrôler et reverser le solde de la caissette en fin de journée (inventaire des espèces, rapprochements solde du brouillard de caisse au solde du cahier de billettage) ;
- Transmettre quotidiennement à son supérieur hiérarchique le brouillard de caisse et toutes les pièces comptables supports des opérations de la journée
- Tenir un cahier de transmission des pièces comptables ;
- Gérer l'encaisse.

### C. Mission du Promoteur ou de la Promotrice Epargne Planifiée

Le promoteur Epargne Planifiée a pour mission de :

- développer et d'assurer la promotion et le suivi du produit Epargne Planifié
- se déplacer quotidiennement vers les clients pour collecter leur épargne ;
- reverser quotidiennement au niveau de la caisse l'épargne collectée en fin de journée ;
- promouvoir le crédit sur l'Epargne Planifiée auprès de la clientèle ;
- tenir à jour les documents de gestion du produit Epargne Planifiée

### D. Mission de l'Animatrice CEE

L'Animatrice CEE est chargée de développer et d'assurer la création, la promotion et le suivi des associations de crédit. Elle anime les séances d'apprentissage sur la santé, la nutrition et l'amélioration de l'entreprise ; elle travaille à la croissance et à la pérennité des services du CEE. A ce titre, elle est chargée entre autres de :

- Faire souscrire et adhérer tous les membres des Associations de Crédit au sociétariat de l'institution ;
- Assurer la promotion et la formation des Associations de crédit tout en veillant à la moralité des membres desdites Associations ;
- Assurer la création et la supervision des comités de gestion ;
- Participer à toutes les réunions programmées des Associations de Crédit ;
- Produire différents rapports de terrain ;
- Enregistrer les demandes de crédit dans les registres de délibération ;
- Remplir les fiches de suivi et faire le remboursement des prêts à l'échéance ;

### E. PROCEDURE D'ENTRETIEN AU POSTE DE GESTIONNAIRE DE GUICHET

#### Exemple de questionnaire d'entrevue de sélection

#### I- PRESENTATION DU CANDIDAT

- La tenue (l'habillement)
- La présentation
- L'expression

#### II- CONNAISSANCE PROFESSIONNELLE ET MARKETING

##### a- Expériences professionnelles

1-Qu'est-ce que vous avez le plus réussi ?

- 2- Résumez en quelques minutes votre petite expérience par rapport au poste ?
- 3- Est-ce le travail pour lequel vous postulez vous plaît : motivation ?
- 4- Parlez-nous de vos études.
- 5- Définissez le mot « épargne » ?
- 6- Pratiquez-vous des activités para-professionnelles liées à l'emploi postulé ?
- 7- Seriez-vous disposé à voyager dans le cadre de vos fonctions ?
- 8- Accepteriez-vous d'être transféré dans une autre localité ?

**b- Connaissances marketing**

- 1- Qu'entendez-vous par l'expression « le client est Roi » ?
- 2- Quelles sont vos idées pour la promotion du produit Epargne Planifié ?
- 3- Quelle est votre prétention salariale ?
- 4- Selon vous, donnez la différence entre tontine traditionnelle et épargne planifiée ?

**III- CULTURE GENERALE**

(Pour révéler la personnalité/ le tempérament/ la convivialité)

- 1- Comment décrivez-vous votre personnalité ?  
(si je téléphone aux gens qui vous recommandent, que diront-ils sur vous)
- 2- Dans quel genre d'environnement aimez-vous travailler ?
- 3- Avec quels types de personnes préférez-vous ne pas travailler ?
- 4- Qu'est-ce que votre employeur doit faire pour vous ?
- 5- Est-ce que vous avez été critiqué une fois ? comment avez-vous réagi ?
- 6- Y a-t-il une chose que vous voudriez dire à votre sujet et dont nous n'avons pas encore discuté ?
- 7- Désirez-vous poser des questions ?
- 8- Définition et montant du SMIG ?

**IV- CONNAISSANCE DU SFD**

- 1- Quelles sont les activités que le projet ou l'institution mène ?
- 2- Quelle est le rôle de promoteurs épargne planifiée ?
- 3- Quels sont selon vous les comportements du Promoteur Epargne Planifié ?
- 4- Citez au moins un produit qu'un SFD propose à sa clientèle ? (transfert d'argent Wertern, transfert d'Agent instantané IMT, Epargne à terme)
- 5- Que signifie COOPEC ?
- 6- Comment détecter le faux billet

## F. QUELQUES TESTS DE RECRUTEMENT DANS LES MICROFINANCES ET AUTRES

### Test écrit de recrutement d'un comptable - caissier pour le bureau GIZ Cotonou

#### ✦ Culture générale

- 1) Que connaissez-vous de la GIZ au Bénin ? Donnez trois (03) domaines d'intervention de la GIZ au Bénin.
- 2) Qui finance la GIZ ?

#### ✦ Test d'intelligence et de logique

Trouvez la lettre et le nombre qui manquent : Q-6-N-10-K-15-H-21-E- ? -

#### ✦ Définissez les termes suivants en liaison avec la gestion de la caisse :

- 1) Chèque
- 2) Compte
- 3) Journal comptable
- 4) Virement bancaire
- 5) Encaisse
- 6) Quelle est la différence entre Coût - Dépense et engagement ?

### Extrait des questions de recrutement au poste de caissier dans une entreprise

1. Qu'est ce que le contrôle de caisse ? le point de caisse ?
2. Qu'est ce que le billetage ? L'arrêt de caisse ?
3. Quelles sont les qualités d'un bon caissier ?
4. Différence entre secrétaire particulière et secrétaire administrative
5. Différence entre caisse et caisse de menues dépenses
6. Quels sont les éléments constitutifs d'un état de rapprochement bancaire
7. Quelle est la périodicité d'établissement de l'état de rapprochement ?

# MICROFINANCE

## Synthèse sur la gestion de la trésorerie dans une institution de Microfinance

La gestion de la trésorerie regroupe l'ensemble des opérations qui consistent en la manipulation des ressources financières d'une structure en vue de satisfaire :

- les membres ou clients, ou les sociétaires ;
- le personnel,

les partenaires et les prestataires (les fournisseurs, les prestataires de service, les institutions sœurs etc....) et ce pour une gestion claire et cohérente desdites ressources.

La caisse est l'endroit où est entreposé l'argent en espèces d'une structure, elle doit être sous scellés.

Lorsqu'une caisse est destinée à financer les dépenses de faible montant, c'est une caisse de menues dépenses.

**Il y a deux caisses dans une microfinance ou entreprise: caisse d'opérations et caisse de menues dépenses**

La caisse d'opérations concernent principalement les opérations de :

- la caisse (dépôt, retrait, paiement des fournisseurs et prestataires de service, approvisionnement de la caisse) ;
- la banque (dépôt, retrait, paiement des fournisseurs et prestataires de service, approvisionnement de la banque) ;
- les virements (envoyés ou reçus).

Disposer d'une caissette sous scellés permet de subvenir aux menues dépenses quotidiennes correspondant aux besoins à court terme de l'entreprise.

### **La gestion de la caisse d'opérations**

Les sources d'entrée sont les approvisionnements par la banque, les remboursements de crédit et recouvrements, les dépôts et les refinancements par la Faîtière ou la direction.

Le plafond est défini en fonction de la grandeur et de la performance de chaque caisse ou agence.

## Approvisionnement

Demande d'approvisionnement remplie et co signée par le Gérant et le PCA suivant le besoin et suite au solde de la caisse après vérification du brouillard de caisse et des pièces justificatives. (selon vous qui ou quelle est la structure qui peut approvisionner la caisse d'opération ?)

### Arrêt de caisse :

L'arrêt de caisse se fait en fin de journée par le gérant ou son assistant, dans tous les cas avec un supérieur hiérarchique de la caissière:

- ✓ Rapprochement du solde réel au solde théorique
- ✓ Pointage des pièces de journée avec les enregistrements (entrées /sortie) de la journée
- ✓ Billetage de l'espèce
- ✓ PV d'arrêt de caisse ou fiche d'arrêt de caisse

En cas de surplus un bordereau de versement de surplus est établi et ce surplus rentre dans la caisse

En cas de manquant de caisse un PV est établi et le manquant est payé par le caissier

Toute opération de la caisse vers la banque et vis versa est faite au moins par deux personnes (le Gérant et une autre personne de préférence un élu) après autorisation du PCA

### Conservation des espèces dans la caisse

Au niveau de toutes les entités il existe au moins un coffre fort **muni de double sécurité** dont l'une est détenue par le caissier et l'autre par un élu/Gérant de la caisse

### Système documentaire utilisé au niveau de la caisse d'opération

C'est l'ensemble des documents utilisés. Ce sont :

- Le brouillard de caisse ;
- Les reçus de caisse,
- reçus de banque, fiches de remise à l'encaissement
- les ordres de virement,
- les extraits de relevés bancaires,
- le rapprochement bancaire,
- les avis de banque, .... etc

- Les bordereaux de versement dans la caisse
- Le cahier de billettage ;

### La gestion de la caisse de menues dépenses

Approvisionnement de la caisse de menues- dépenses des institutions de microfinance ou des sociétés.

Le plafond de la caisse de menues dépenses est de 100.000 FCFA, ce montant est variable en fonction de la taille des opérations courantes

Une demande d'approvisionnement remplie par le caissier suivant le besoin et suite au solde de la caisse après vérification du brouillard de caisse et des pièces justificatives est établie. Cette demande est contrôlée par le gérant qui la vise.

### Les documents de gestion de la caisse de menues dépenses

Le bon ou reçu de sortie de caisse est le document pré-numéroté et établi par le caissier qui atteste de l'accord donné par les personnes habilitées pour la réalisation de l'achat. Ces autorisations de décaissement sont indispensables car tout paiement (ou remboursement) par la caisse doit au préalable avoir été autorisé.

**NB : Des fiches d'autorisation de dépense doivent aussi être utilisées pour les dépenses en chèque.**

### Exemple d'un bon de caisse

N°	Du	Régulariser le :
<b>Je soussigné :</b> Indiquer le nom et prénom du bénéficiaire		
<b>déclare avoir reçu ce jour de la caisse de menues dépenses de l'agence, la somme de :</b> Indiquer le montant en lettres		
<b>Cette somme est destinée à :</b> Indiquer la nature de la dépense à effectuer		
<b>Je m'engage à remettre les justificatifs de cette dépense à l'agence au plus tard le :</b> Indiquer le délai de remise des justificatifs		
<b>Date et signature du bénéficiaire</b>		
<b>Nom et visa du caissier</b>		<b>Nom et visa de l'ordonnateur</b>

**NB : il est strictement interdit d'utiliser les fonds de la caisse menues dépenses pour accorder au personnel des avances destinées à leurs dépenses et besoins personnels.**



Le bon de sortie accompagné de l'autorisation de dépense permet de retracer son circuit de validation et d'éligibilité

### Bons d'entrées de caisse

Le bon ou reçu d'entrée de caisse est le document pré-numéroté établi lors de chaque encaissement.

Toute mise à disposition des ressources par le responsable financier ou le comptable auprès du caissier est constatée par les bons d'entrée de caisse signés par le caissier et le responsable financier ou le comptable.

### Exemple de pièce de caisse recette ou du bon d'entrée

N°	Du
<b>Je soussigné :</b> Indiquer le nom et prénom de la partie versante	
<b>déclare avoir versé ce jour à la caisse de l'agence, la somme de :</b> Indiquer le montant en lettres	
<b>Cette somme est destinée à/représente :</b> Indiquer le motif de la recette	
<b>Date et signature de la partie versante</b>	
<b>Nom et visa du caissier</b>	<b>Moyen de paiement (espèce ou chèque)</b>
	Pour les chèques, indiquer la banque et le numéro du chèque

**NB : un exemplaire de la présente pièce de recette doit être obligatoirement remis à la partie versante à titre de reçu.**

### Les étapes de contrôle interne de gestion de la trésorerie :

Les opérations de caisse et de banque appellent les contrôles ci-après :

Le gérant doit procéder et vérifier :

- ✓ les pièces de caisse et le positionnement des cartons ;
- ✓ la conformité de toutes les signatures requises sur les dites pièces ;
- ✓ l'acquittement des factures des fournisseurs ;
- ✓ l'arrêt et le contrôle de la caisse.

**EXEMPLE DE TRACE DU REGISTRE D'OUVERTURE DE COMPTES, D'ADHESION DANS UNE MICROFINANCE**

PHOTOS du membre	Nom et Prénom	Activité ou profession	Numéro Sociétariat	Nombre de parts sociales	Montant Versé	Date d'adhésion	Observation

**EXEMPLE DE TRACE DU REGISTRE DE COURRIER ARRIVEE DANS UNE MICROFINANCE OU UNE SOCIETE**

Date d'arrivée	Date et N° de la correspondance	Expéditeur	Objet	Date et N° de la réponse
Le..... N°.....	du ..... N°.....			Le..... N°.....

**EXEMPLE DE TRACE DU REGISTRE DE COURRIER DEPART DANS UNE MICROFINANCE OU UNE SOCIETE**

N d'ordre	Nombre de pièces	Date de départ	Destinataire	Objet	N° Archives	Observations

**EXEMPLE DE TRACE DU JOURNAL DE CAISSE DANS UNE MICROFINANCE**

BROUILLARD DE CAISSE						
Ligne	Date	Bordereau	Libellé	Entrées	Sorties	Soldes

**EXEMPLE DE TRACE DU REGISTRE DE SUIVI DE LA MISE EN PLACE DE CREDIT DANS UNE MICROFINANCE**

N°	Date de mise en place	Nature du crédit	N° du contrat	Clients	Cycle	Taux d'intérêt	Nombre d'échéance	Date 1 <sup>ère</sup> Echéance	Date dernière échéance	VISA		
				N°	Nom et prénom	Montant Crédit				Gérant	Élus	Observations

**EXEMPLE DE TRACE DU REGISTRE DE SUIVI DE LA MISE EN PLACE DE CREDIT DANS UNE MICROFINANCE**

Date d'étude	Nom et Prénom du client	Description de l'activité/profession	Objet du crédit	Historique du client	Description garantie déposée	Montant demandé	Montant accordé	Avis motivé du comité de crédit

**EXEMPLE DE TRACE DU CAHIER DE BON PROVISoire DANS UNE MICROFINANCE**

Date d'émission	N° bon provisoire	Objet	Montant	Bénéficiaire	Date de régularisation	Bordereau	Montant régularisé	Solde	Observation

*Au Cabinet Finex Consulting, payer pour la formation, c'est investir et non dépenser Tél 95 84 86 90/ 96 27 61 81*

**EXEMPLE DE TRACE DU CAHIER DE BILLETAGE DANS UNE MICROFINANCE**

Eléments		Nombre	Montant
Billet de	10 000		
Billet de	5 000		
Billet de	2 000		
Billet de	1 000		
Billet de	500		
Pièces de	500		
Pièces de	250		
Pièces de	200		
Pièces de	100		
Pièces de	50		
Pièces de	25		
Pièces de	10		
Pièces de	5		
<b>Total des espèces existant physiquement</b>			
<b>BON PROVIOIRE</b>			
<b>TOTAL EN CAISSE</b>			
<b>TOTAL DU GRAND LIVRE CAISSE</b>			
<b>ECART</b>			
<b>VISA DU SUPERIEUR HIERARCHIQUE</b>			
<b>VISA DE LA CAISSIERE</b>			
<b>OBSERVATION</b>			

**Notre vision**

*Etre un cabinet de formation de premier plan qui offre des meilleures ressources humaines aux entreprises pour assurer la compétitivité de celles-ci à travers une prestation de qualité inégalée.*

### Questions spécifiques dans le domaine de la Microfinance

- 1) Quelles sont les principales fonctions
  - de la banque centrale ?
  - des banques commerciales ou banques de dépôts ?
  - des banques de développement ou banques d'affaires ?
  - des institutions financières non bancaires ?
- 2) le système bancaire béninois : structure et contribution au financement de l'économie nationale.
- 3) Le système de financement décentralisé (ou micro finance) : définition, structure et contribution au financement de l'économie nationale
- 4) Quelle est l'importance de la finance dans les pays en voie de développement africains ?
- 5) Quand peut-on dire qu'un pays est économiquement et socialement développé ?
- 6) Quand peut-on dire qu'un pays est économiquement et socialement sous-développé ?
- 7) Quelles sont les explications du sous-développement ?
- 8) Quel rôle joue l'agriculture dans le développement d'une nation ?
- 9) Quel est l'intérêt des ONG dans le processus de développement socio-économique ?
- 10) Quel est l'impact de la corruption sur le développement socio-économique ?
- 11) En quoi l'escompte est une opération de crédit ?
- 12) Quelle est la différence entre un emprunt obligataire et un emprunt indivis ?
- 13) Quels sont les mécanismes d'augmentation de capital d'une entreprise ?
- 14) Distinguez la finance directe de la finance indirecte.
- 15) La formation du personnel : formes, avantages pour le salarié, et l'économie.
- 16) La promotion du personnel : formes, avantages pour le salarié et l'entreprise.
- 17) Quels sont les facteurs de la croissance d'une entreprise ?
- 18) Quels les facteurs qui incitent une entreprise à se spécialiser ?
- 19) Quels les facteurs qui incitent une entreprise à se diversifier ?
- 20) La diversification de l'entreprise : formes, avantages et inconvénients.

### Sujet 1

Les banques sont à la source de la création monétaire. Grâce au crédit. Toutefois tous les crédits accordés à la clientèle ne sont pas financés par une création de monnaie. Il ne s'agit que des crédits à court terme, qui permettent d'accorder des facilités de paiement. De cette façon, la création monétaire alimente une demande pour laquelle il existe déjà une contrepartie productive. En revanche, les crédits à plus long terme, destinés à financer un investissement qui n'apportera sa contribution au produit intérieur brut que peu à peu, ne doivent pas être financés par une création monétaire. En effet, cette dernière, sitôt injectée auprès des bénéficiaires, est dépensée : elle grossit la demande, alors que l'investissement n'alimente l'offre que progressivement. Les crédits destinés à l'investissement doivent être financés sur ressources d'épargne pour éviter de créer une demande excédentaire par rapport à l'offre, ce qui serait générateur de hausse des prix.

Source : Denis Clerc, Déchiffrer l'économie, Ed. Syros, 1990, P. 66

### Consignes

#### a. Compréhension du texte :

- 1) Proposez un titre au texte
- 2) Expliquez les termes suivants : crédit ; investissement ; épargne ; prix
- 3) Dégagez du texte les différentes voies de financement du crédit.
- 4) a- quel est selon la durée, le crédit financé par la création monétaire.

#### b. pourquoi les crédits destinés à l'investissement doivent être financés sur ressources d'épargne

### Sujet 2 :

Analyser le rôle du crédit à la consommation dans une économie, et particulièrement au Bénin.

### Sujet 3

Le secteur privé est le moteur de la croissance ;  
Expliquez et discutez

### Sujet 4:

Expliquez et discutez l'opinion suivante :

« le crédit pour l'économie est comme le sang dans l'organisme humain. Il apporte les capitaux nécessaires au fonctionnement et à la croissance de l'économie ».

### Sujet 5:

Après avoir exposé les mécanismes de financement de l'économie, dites si le système bancaire béninois remplit efficacement sa mission.

### Sujet 6 :

Pour certains économistes, la lutte contre la pauvreté dans les pays en voie de développement passe par la croissance économique. Que pensez-vous ?

### **Zoom 1 : Importance de la mobilisation de l'épargne pour l'institution et pour les membres (les clients)**

L'épargne collectée permet l'approvisionnement en fonds de l'institution, assurant ainsi une source de fonds généralement moins coûteuse que les sources externes de financement. Cette source de fonds moins coûteuse permet de faire du crédit à des taux d'intérêts plus attractifs et ainsi, ultimement, contribue à la pérennité de l'institution.

La principale raison d'épargner des membres est de sécuriser leur argent contre le vol, les dépenses inutiles et le feu. Par ailleurs, l'épargne est utilisée pour acquérir les biens essentiels à court terme (alimentation, éducation, santé, etc.) ou pour réaliser des projets à moyen et long terme (habitat et activités productives). Enfin sans épargne, les ménages sont plus propices à subir des perturbations qui pourraient leur faire perdre des acquis. Ainsi l'épargne sert à la fois à réguler les flux monétaires des membres, tout en contribuant à leur sentiment de sécurité.

Grâce au crédit, l'épargne locale est réintroduite dans le milieu et constitue un apport inestimable à son développement. Lorsque judicieusement utilisé, le crédit facilite l'accès au technique et aux intrants, permet d'améliorer les conditions de vie et de sortir de situations difficiles (car en absence des IMF, ce sont les usuriers qui jouent ce rôle en pratiquant des taux d'intérêts exorbitants.)

En effets, les IMF obtiennent des dépôts qu'elles prêtent aux individus, entreprises et institutions qui en font la demande, tout en recevant une rémunération pour leur rôle dans la transaction. C'est là précisément le rôle d'intermédiaire financier que joue l'institution. Elle gère l'argent que lui confient des épargnants et le fait fructifier, principalement en octroyant des prêts aux emprunteurs qui le lui rembourseront avec, en sus, le paiement d'un intérêt.

Trois grandes phases caractérisent la gestion des prêts

- Le déblocage du prêt ;
- Le suivi des prêts en cours ;
- Le recouvrement des prêts en retard.

Le suivi d'un prêt est un ensemble de procédures et de vérifications qui permettent au prêteur de s'assurer que les conditions du prêt sont respectées, de suivre l'évolution de la situation financière d'un emprunteur.

Un prêt est considéré comme étant en retard quand l'emprunteur ne l'a pas remboursé tel que prévu dans le contrat de prêt.

Il y a remboursement par anticipation lorsque l'emprunteur effectue un remboursement du capital avant la date convenue inscrite sur le tableau d'amortissement.

Le recouvrement est l'action de récupérer des sommes dues par un emprunteur dans le cadre du respect du contrat de prêt.

Le recouvrement débute dès l'instant où un retard est constaté dans le remboursement des prêts.

Lorsque la périodicité des remboursements est prévue comme mensuelle au contrat de prêt, une date de remboursement est convenue à l'avance et inscrite dans le contrat. Tout manquement à cette obligation signifie une échéance en retard.

Dans le cas de remboursements mensuels, **un prêt devient une créance douteuse** lorsque trois échéances de suite demeurent impayées (en totalité ou en partie)

Dans le cas de remboursements trimestriels, semestriels, annuels ou in fine, deux mois de retard en font une créance douteuse.

Le personnel et les membres du comité de crédit ne doivent pas attendre qu'un prêt devienne douteux avant d'entreprendre les actions de recouvrement. Celles-ci doivent être déclenchées dès le constat du retard dans les paiements afin de limiter les dégâts.

Un prêt douteux devient **une créance contentieuse** lorsqu'il fait l'objet de procédures judiciaires. Dès cet instant, toutes les actions de recouvrement doivent être suspendues en attendant la décision du tribunal.

Certaines IMF adoptent les étapes suivantes comme principales étapes du recouvrement :

- Le rappel à l'ordre ;
- L'avis écrit ;
- L'invitation ou la visite ;
- L'ultimatum ;
- L'affichage public.

La **politique de crédit** définit les règles et les procédures spécifiques pour l'octroi et le suivi des prêts à l'intérieur d'un réseau ou d'une institution.



## Distinction entre produit et service

Le terme « produit » est utilisé pour désigner le résultat d'une activité de production indépendamment du fait que celui-ci se présente sous la forme d'un bien physique ou d'un service.

Le service n'est pas un objet, il s'agit plutôt d'une activité intangible, par exemple, une action d'une profession libérale (avocat ou médecin). Le service est conçu sur mesure en présence du consommateur. Un prêt est effectué selon un montant, une durée, un taux et un remboursement différents pour chacun des emprunteurs. Il s'agit donc d'un **service financier**. De même, les IMF offrent également des **services non financiers**.

Pour être rentable, l'IMF doit non seulement récupérer les intérêts sur les prêts consentis, mais aussi le capital prêté. Quand on sait que le capital dans un prêt représente un montant beaucoup plus important que les intérêts, la perte du capital d'un crédit non remboursé doit être considérée comme une catastrophe, d'autant plus qu'il s'agit de l'épargne des sociétaires.

## Zoom 2 : L'impact de la microfinance dans la réduction de la pauvreté au Bénin.

Depuis les décennies, les différents régimes de notre pays ont essayé de lutter contre la pauvreté, ceci sans succès. Au vue de ces expériences un chef d'Etat a identifié entre autres mesures, la microfinance comme véritable outil de réduction de la pauvreté.

Après un certain nombre d'année de mise en œuvre de l'utilisation de cet outil, on est aujourd'hui en droit de se demander son impact sur la vie de nos populations

Le développement de ce sujet que propose le Cabinet Finex Consulting s'articulera autour de cinq (5) points ainsi qu'il suit :

- I- Clarification conceptuelles ;
- II- Objectif de la microfinance ;
- III- Historique de la microfinance au Bénin ;
- IV- Impact de la micro finance dans la réduction de pauvreté
- V- Risques liés à la pratique de la microfinance

Conclusion

## I- Clarifications conceptuelles

### 1- La pauvreté :

C'est l'état d'insuffisance de ressources. C'est un manque de moyen. Un pays est pauvre, lorsque ce pays ne dispose pas beaucoup de ressources nécessaires. Une famille est dite pauvre lorsqu'elle n'arrive pas à satisfaire les cinq besoins fondamentaux de l'homme à savoir : se nourrir ; se vêtir, se loger, se soigner, s'instruire. Elle est aussi un signe d'exclusion sociale. Au Bénin la pauvreté est plus marquée en milieu rural qu'en milieu urbain.

Dans le domaine de la micro finance, le pauvre est celui ou celle qui a son petit projet d'activité génératrice de revenus et qui n'a pas de ressources financières pour sa mise en œuvre.

### 2- La microfinance :

Aujourd'hui encore pour beaucoup de personnes et pour le grand public en particulier, la micro finance se confond avec microcrédit. Elle désigne les dispositifs permettant d'offrir des crédits de faibles montants (« microcrédit ») à des familles pauvres pour les aider à conduire des activités productives ou génératrices de revenus leur permettant de développer leurs très petites entreprises.

Avec le temps et le développement de ce secteur particulier de la finance partout dans le monde, y compris dans les pays développés, la micro finance s'est étendue pour inclure une gamme de services plus large (crédit, épargne, transfert d'argent etc.) et une clientèle plus étendue également. Dans ce sens, la microfinance ne se limite plus à l'octroi du micro crédit aux pauvres, mais bien à la fourniture d'un ensemble de produits financiers et non financiers (formations, appui/ conseil, suivi...) à tous ceux qui sont exclus du système financier classique ou formel. Ce faisant, le crédit octroyé est caractérisé par son volume, sa nature, son taux, les délais de remboursement, l'accompagnement et le suivi des bénéficiaires, le rapprochement des institutions de micro finance en vers les bénéficiaires.

## II- objectif de la micro finance

L'objectif de la micro finance est de favoriser l'accès aux ressources financières à une majorité de ménage pauvre ou des individus à faible revenu pour leur contribution substantielle à l'économie du pays.

### III- Historique de la microfinance au Bénin

La micro finance a commencé depuis plus de deux siècles dans le monde. Au Bénin, elle a vu le jour dans les années 70 à travers la création des mutuelles d'épargne de crédit et des coopératives d'épargne et de crédit. Elle a connu son essor après la crise économique des années 80 qui s'est traduite par la fermeture des banques qui étaient gérées par l'administration publique. Du coup, il y a eu une floraison d'institution de micro finance de toute forme et de toute taille sans un cadre réglementaire approprié.

A l'avènement du gouvernement du changement en 2006, un cachet spécial a été mis sur cette activité qui a permis de la restructurer et d'en faire un véritable outil de lutte contre la pauvreté. C'est ce qui justifie la création du ministère de la microfinance, de l'emploi des jeunes et des femmes.

Par ailleurs le gouvernement s'est doté d'un document de politique de développement de la microfinance qui sert de bréviaire pour toutes les actions qui sont menées dans ce secteur.

### IV- Impact de la micro finance dans la réduction de la pauvreté

Dans le cadre de la mise en œuvre de cette politique de microfinance, plusieurs actions ont été menées à travers des acteurs étatiques d'autres part. Ainsi donc les domaines d'activités telles que la production agricoles, la transformation des produits agricoles, le commerce et l'artisanat ont bénéficié des investissements.

A travers ces actions les suivants ont été obtenus :

➤ pour les acteurs étatiques, on peut citer le cas du Micro crédit aux plus pauvres (MCP) initié par le gouvernement qui a permis d'impacter 778 282 bénéficiaires dont 94% de femmes. Ces derniers ont bénéficié de 1 265 464 micro crédits d'un volume global 41 664 914 000 FCFA. Parmi les bénéficiaires 81,02 % ont pu accéder au produit pour la première fois. Grâce au MCP 64,03 % des bénéficiaires sont mariés ou vivent maritalement ce qui justifie une participation plus accrue des bénéficiaires des ménages. **Source FNM au 21 décembre 2010**

➤ **Quelques informations sur la facilitation de l'accès aux crédits dans le secteur agricole.**

✓ Nombre de femmes ayant obtenu de crédit : 35 585

- ✓ Volume total de crédit octroyé aux femmes depuis 1997 par l'ensemble des associations de structures de financement (ASF) : 5.282.764.265 FCFA ;
  - ✓ Entre 2006 et décembre 2010 ,1050 ASF créées dans de nouveaux villages avec un capital global 1,5 milliards de FCFA, détenues à 33,52% par les femmes ;
  - ✓ L'encours de crédit est de 2,7 milliards FCFA et le taux de transformation des ressources prêtables est de 106,22 %.
  - ✓ Programme d'installation des jeunes dans l'agriculture (PSIJA) entre 2006 et décembre 2010 ;
  - ✓ 472.645.800 FCFA de crédit intrants "hors coton",
  - ✓ Appui au développement participatif de la pêche artisanale (PADPPA) facilite la mise en place de crédit auprès des IMF locales pour un montant de plus de 180 millions de FCFA ;(source Ministère de l'Agriculture et de la Pêche, 2010)
- Les acteurs non étatiques ,le cas de réseau de la faitière des caisses d'épargne et crédit Agricole Mutuelle (FECECAM- BENIN),elle compte au 31 décembre 2009, plus de 593.000 membre ,plus de 36 milliards de dépôt collecté,19 produits d'épargne, de crédit de transfert d'argent et d'assurance, au 31 mars 2010, 152 points de service, 846 agents permanents ,35 536 956 148 francs ,724 600 000 Déposants, en cours de crédit 18 948 984 578 francs pour 10 171 000 bénéficiaires de crédit.

De façon significative, la micro finance à contribuer à la scolarisation des enfants, la prise en charge des besoins de santé, l'amélioration des besoins nutritionnels, l'amélioration des relations des conjoints.

En effet, les micro crédit ont permis aux bénéficiaires d'assurer les frais accessoires de scolarisation de leurs enfants, la prise en charge des besoins de santé et des besoins nutritionnels a permis d'améliorer la qualité de vie de nos concitoyens.

## VI- Risques liés à la pratique de la micro finance

Malgré tous ces efforts, il reste encore beaucoup à faire dans le secteur tel que la sécurité du secteur. En effet le secteur de la micro finance tel qu'il est articulé au Bénin souffre d'une réglementation adéquate, ce qui laisse des failles au système que

les faussaires n'hésitent pas d'exploiter. Nous en voulons pour preuves des différentes plaintes enregistrées par si et par là liées aux situations d'arnaques de surenchérissement des taux d'emprunt, le système de Ponzi (ICC Service et Consorts). Sur la liste on note le comporte de certains bénéficiaires indéliçats qui se permettent de multiplier les emprunts, à travers les institutions de micro finance : la cavalerie. Ce qui crée des situations de surendettements. Il y a aussi des cas de détournement de fonds ou les bénéficiaires ne s'investissent pas dans les activités déclarées dans leur plan d'affaire. Toute chose qui les rend incapable de rembourser les crédits. Ce qui compromet dangereusement la viabilité du secteur de la micro finance.

## CONCLUSION

En définitive, la micro finance s'est illustrée comme un véritable outil de lutte contre la pauvreté. Malheureusement, en raison des risques liés à la pratique de la micro finance n'est pas temps que l'état se dote d'une loi qui réglemente réellement ce secteur dans notre pays ?

## Questions de culture générale en Microfinance

1. Quels sont les types de services que les IMF offrent ?
2. Dans quel but ?
3. Quelles sont les difficultés dans la mise en place des crédits
4. Quelles sont les différentes fonctions des IMF ?
5. Quels sont les services que votre IMF offre ?
6. Quelle est la procédure de la mise en place de crédit dans votre IMF ?
7. En cas de retard dans le paiement, quelle est la procédure de recouvrement
8. Définir la microfinance
9. Définir la finance
10. Qu'entendez vous par : (IMF) ou (SFD) ; donnez les caractéristiques de chaque thème
11. Définir le risque et dites en quoi la gestion des risques est indispensable pour une IMF

- 12.** Les types de risque dans une IMF et comment on peut les gérer
- 13.** Les étapes de la gestion des risques
- 14.** Le secteur de la microfinance était régi par quelle loi ? en définir le sigle
- 15.** Il est actuellement régi par quelle loi ?
- 16.** Enumérez quelques insuffisances de l'ancienne loi
- 17.** Le secteur bancaire est régi par quelle loi ?
- 18.** Dans le cadre de la réglementation, les IMF peuvent être agréées par qui ?
- 19.** Quel est l'objectif de cette disposition ?
- 20.** Comment la microfinance est née ?
- 21.** Quand parle-t-on d'une institution de microfinance efficace
- 22.** Les banques comptent sur quoi pour assurer un bon taux de recouvrement
- 23.** Les IMF comptent sur quoi ?

# TEST

## PSYCOTECHNIQUE

### Cas pratique 1 : Soustraire horizontalement et additionner verticalement

17 264 845	8 847 276	-----
5 282 480	2 391 419	-----
9 128 374	3 427 385	-----
3 719 425	1 926 870	-----
2 815 147	674 151	-----
3 527 458	2 754 458	-----
39 427	7 875	-----
479 019	979 025	-----
4 273 704	1 327 014	-----
1 908 003	854 004	-----
1 111 222	224 127	-----
545 463	454 536	-----
45 031 530	28 042 230	-----
846 547	446 648	-----
8 494 563	7 848 527	-----
-----	-----	-----
.....	.....	.....

**Cas pratique 2 : Déduire les totaux ou soldes qui manquent**

N°	Libellés	T Débits (TD)	T Crédits (TC)	Soldes (TD-TC)
1	Fonds de commerce	187 500		
2	Matériels	18 375 500		
3	Capital		25 000 000	
4	Emprunt	3 675 000	14 500 000	
5	Prêteur	4 000 000	5 050 000	
6	Créancier	785 750	27 875 250	
7	Client	19 270 500	11 275 500	
8	Fournisseurs	?	42 000 000	(14 874 400)
9	Effet A Recevoir	147 500		
10	Effet A Payer		127 250	
11	Matériel de bureau.	19 765 000		
12	Etat	475 700	875 725	
13	Associés		800 000	
14	Prêt	14 000 000		
15	Caisse	15 500 000	?	4 000 000
16	La Banque	6 000 500	4 729 000	
17	Frs à compte	4 000 000	1 000 000	
18	Mobilier	1 200 000	1 500 000	
19	Marchandises	14 691 450		
20	Client avance reçu		13 767 275	
	Totaux			

**Cas pratique 3 : Additionner horizontalement et verticalement. Le total de la colonne (3) doit être égal à la somme algébrique des totaux des colonnes (1) et (2)**

PRODUIT	CHARGES	SOLDES
22 037 863	97 263 712	.....
49 714 221	45 262 736	.....
72 519 268	31 846 583	.....
48 237 684	18 263 374	.....
24 212 796	25 703 456	.....
31 056 345	84 171 254	.....
37 823 763	42 568 219	.....
67 519 636	56 453 137	.....
21 341 683	24 061 416	.....
32 501 648	47 832 742	.....
84 144 761	23 703 368	.....
55 641 393	55 161 379	.....
71 813 752	56 484 217	.....
40 275 406	48 236 815	.....
93 732 132	15 231 183	.....
.....	.....	.....



**Cas pratique 4 : Balance à compléter (commencer par l'addition verticale des nombres de la colonne 1**

DEBIT	CREDIT	SOLDES DEBITEUR	SOLDES CREDITEUR
115 631 824	200 275 638	.....	.....
12 075 946	6 314 217	.....	.....
75 631 420	35 381 000	.....	.....
181 375 000		.....	.....
175 031 085	256 708 145	.....	.....
1 732 237	108 514 631	.....	.....
83 625	83 625	.....	.....
17 940 217	15 316 238	.....	.....
218 126 000	217 634 117	.....	.....
94 322 115	95 341 080	.....	.....
121 738 050	122 936 076	.....	.....
4 000 700		.....	.....
126 948 515	133 724 916	.....	.....
	27 950 000	.....	.....
55 326 418	51 215 220	.....	.....
83 820	83 820	.....	.....
112 900 745	108 913 400	.....	.....
2 121 235	4 731 815	.....	.....
	1 635 000	.....	.....
9 420 517	2 420 510	.....	.....
102 314 815	94 306 211	.....	.....
224 172	731 628	.....	.....
103 720 000	82 425 100	.....	.....
88 326 210	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....

**Cas pratique 5 : Effectuer les divisions suivantes : (entraînement sans calculatrice)**

- |                    |                        |
|--------------------|------------------------|
| a) 252 : 3 = ..... | b) 526 236 : 3 = ..... |
| 748 : 2 = .....    | 124 348 : 4 = .....    |
| 904 : 2 = .....    | 725 904 : 9 = .....    |
| 5 316 : 3 = .....  | 804 321 : 7 = .....    |
| 7 021 : 7 = .....  | 421 899 : 3 = .....    |
| 9 432 : 3 = .....  | 735 784 : 7 = .....    |
| 1 724 : 4 = .....  | 324 279 : 9 = .....    |
| 9 292 : 4 = .....  | 541 208 : 4 = .....    |
| Total : .....      | Total : .....          |

**Cas pratique 6 : Calcul de pourcentage (conserver 2 décimales à tous les résultats et arrondir au centime le plus voisin) :**

<b>CAPITAUX</b>	<b>ESCOMPTE 2%</b>	<b>PREMIER RESTE</b>	<b>ESCOMPTE ½%</b>	<b>SECONDE RESTE</b>
5 687 400				
1 454 900				
3 142 400				
5 372 000				
1 787 800				
4 268 700				
81 000				
6 824 600				
5 645 500				
1 657 900				

**Cas pratique 7 : Additionner verticalement et horizontalement :**

.....	.....	.....	.....
263 487	4 715 968	8 534 617	.....
458 623	8 695 743	1 458 724	.....
632 471	9 756 824	4 946 893	.....
896 472	1 476 532	546 213	.....
7 532 146	4 520 967	496 837	.....
363 524	5 008 623	824 563	.....
863 524	4 751 628	568 951	.....
154 287	4 520 967	785 264	.....
125 321	7 521 489	376 248	.....
532 645	1 485 640	452 876	.....
243 616	8 756 923	128 632	.....
235 641	5 268 749	489 672	.....
784 516	4 875 124	185 963	.....
596 873	8 745 873	4 245 632	.....
4 569 237	9 174 562	5 283 697	.....
.....	.....	.....	.....

**Cas pratique 8 : Additionner les nombres correspondants des colonnes (1) et (2). Soustraire les nombres de la colonne (4) des nombres correspondants trouvés dans la colonne (3)**

156 341,35	324 817,60	.....	431 208,35	.....
208 726,40	42 584,25	.....	216 314	.....
905 415,25	1 617,50	.....	880 200,40	.....
84 637,10	325 406,30	.....	360 431,45	.....
723 128,05	12 214,55	.....	723 128,05	.....
128 241,15	724 631,60	.....	641 316,30	.....
42 026,35	249,35	.....	12 108,60	.....
531 708,80	328 761,40	.....	724 641	.....
204 637,25	507 260	.....	700 000	.....
941 227,65	8 244,80	.....	882 435,45	.....
124 216,30	327 299,10	.....	216 200,40	.....
334 621,90	145 674,35	.....	415 384,25	.....

**Cas pratique 9 :**

a) Remplacez dans la suite de lettres et de chiffres, les lettres et chiffres manquants

1)	54	48	42	?...	30	24					
2)	A	B	D	G	K	?...					
3)	A	1 /D	4/H	8/M	13/S	19/ ?					
4)	A	C	H	J	O	?...					
5)	2	5	12	27	58	?...					
6)	5	8	16	19	38	41	82	85	170	?	?
7)	63	58	49	44	35	?					
8)	A-C-E	D-G-J	E-I-M	B- ?-L	?..-L- ?						
9)	2	9	35	141	?...						
10)	A	J	C	H	E	?...	G	D	I	B	

Quel nombre manque ?

3	7	11	?	19
---	---	----	---	----

b) Trouvez le chiffre manquant :

Chat (4)	Singe (5)	Cheval (6)	Eléphant ( ?)
----------	-----------	------------	---------------

c) Complétez la suite

D	1	F	3	J	O	K	5	?
---	---	---	---	---	---	---	---	---

d) Déterminez les deux nombres manquant

2	19	4	16	6	13	?	?	10	7
---	----	---	----	---	----	---	---	----	---

# MATHEMATIQUE

## FINANCIERE

### Notions générales sur les intérêts simples

Lorsqu'un prêteur remet un certain capital à un emprunteur, il se met dans l'indisponibilité, sous forme liquide, de cette somme d'argent. Il court ainsi des risques tels que :

- ✓ L'insolvabilité de l'emprunteur au terme du contrat,
- ✓ La dépréciation de l'unité monétaire pour cause de l'inflation, etc ....

Pour compenser les coûts dus à l'indisponibilité et aux risques, l'emprunteur accepte payer un prix appelé intérêt.

#### DEFINITION

L'intérêt est la rémunération perçue par le prêteur d'un capital chez l'emprunteur qui a utilisé la somme d'argent pendant une durée donnée. Il représente donc le loyer perçu par le prêteur d'un capital.

L'intérêt est dit simple lorsqu'il est calculé à la fin de chaque période sur la base de la somme initiale prêtée ou empruntée. Sa pratique est usuelle pour les opérations financières à court terme (moins d'un an généralement).

#### Exemple

M. OLADELE, le 01/01/N, a prêté une somme de 450 000 F à M. ZOLA. Il perçoit une rémunération évaluée au taux de 8% l'an du montant du prêt.

**Déterminer l'intérêt que produirait ce prêt :**

- 1/ au 31/12/N
- 2/ au 31/12/N+2
- 3/ au 31/05/N
- 4/ au 22/03/N

#### RESOLUTION

Détermination de l'intérêt que produirait le capital (I)

##### 1) Le 31/12/N

Le prêt a fait un an entre le 01/01/N et le 31/12/N.

$$I = 450\ 000 \times 8/100 = 36\ 000\ \text{F}$$

$$I = 36\ 000$$

**2) Le 31/12/N+2**

Du 01/01/N au 31/12/N+2, le prêt a fait 3 ans

$$I = 450\ 000 \times 8/100 \times 3 = 108\ 000$$

$$I = 108\ 000\ \text{F}$$

**3) Le 31/05/N**

Du 01/01/N au 31/05/N, le prêt a duré 5 mois

$$I = 450\ 000 \times 8 \times 5 / 1200$$

$$I = 15\ 000\ \text{F}$$

**4) Le 22/03/N**

Le décompte de la durée sera fait en jours. Dans ce cas le 1<sup>er</sup> jour du placement est négligé tandis que le dernier jour est pris en compte. Ainsi, nous avons :

Janvier (31- 1) .....30

Février ..... 28

Mars.....22

Soit un total de 80 jours

Une année compte commercialement 360 jours

$$I = 450\ 000 \times 8 \times 80 / 36\ 000 = 8\ 000\ \text{F}$$

**Formule de calcul de l'intérêt (I)**

Le montant de l'intérêt produit par un capital est directement proportionnellement :

- ✓ Au capital placé (C)
- ✓ Au taux d'intérêt (t)
- ✓ A durée de placement (n) qui couvre la période allant de la date du dépôt jusqu'à la date de retrait du capital.

- Lorsque la durée est en années  $I = \frac{C.t.n}{100}$

- Lorsque la durée est en mois  $I = \frac{C.t.n}{1200}$

- Lorsque la durée est en jours  $I = \frac{C.t.n}{36000}$  (année commerciale)

NB :

- $I = \frac{C.t.n}{36\,000}$  est une formule générale de l'intérêt simple qui sera toujours utilisée dans cet ouvrage sauf indication contraire. Lorsqu'on parlera d'année civile, la formule devient  $I = \frac{C.t.n}{36\,500}$
- Le taux t est un taux annuel.

### Problèmes sur la formule de calcul de l'intérêt simple

#### Cas 1 : Calcul de l'intérêt (I)

Un capital de 400 000 F est placé le 11 janvier 2000 au taux de 4,5% l'an. Calculer l'intérêt au 1<sup>er</sup> Mars 2000

#### Solution

Calcul de l'intérêt

$$I = \frac{C.t.n}{36\,000}$$

Décompte

Janvier (31-11) ..... 20

Février.....29

Mars.....01

Soit un total de 50 jours

Le mois de Février a compté 29 jours parce que l'an 2000 est une année bissextile.

$$I = \frac{400\,000 \times 4,5\% \times 50}{36\,000} \rightarrow I = 2\,500 \text{ F}$$

#### Cas 2 : Détermination du capital (C)

Un capital placé le 12 mai 2004 au taux annuel de 12%, a produit un intérêt de 4 355 F le 16 Juillet 2004.

Calculer le montant du capital placé.

#### Solution

Calcul de capital (C)

$$I = \frac{C.t.n}{36\,000} \rightarrow C = \frac{36\,000 \cdot I}{t.n}$$

Décompte

Mai (31-12) ..... 19

Juin .....30

Juillet.....16

Soit un total de 65 Jours

$$C = \frac{36\,000 \times 4\,355}{12 \times 65} \rightarrow C = 201\,000 \text{ F}$$

### Cas 3 : Détermination de la date de l'échéance

Un capital de 500 000 F placé au taux de 6% le 20/06/N a produit un intérêt de 5000 F au terme de sa durée de placement.

Déterminer l'échéance de ce placement.

#### Solution

Détermination de l'échéance

$$I = \frac{C.t.n}{36\,000} \rightarrow n = \frac{36\,000 \times I}{C.t}$$

$$n = \frac{36\,000 \times 5\,000}{500\,000 \times 6} \rightarrow n = 60 \text{ jours}$$

Décompte

Juin (30 - 20).....10

Juillet.....31

Août.....19

Soit un total de 60 jours

Ce placement a fait :

- 10 jours en juin
- 31 jours en juillet, c'est-à-dire tout le mois de juillet.
- 19 jours en août

L'échéance de ce placement est le 10/08/N

### CAS 4 : Détermination de la date de placement

Un capital de 800 000 F placé au taux de 4,5% l'an, a produit un intérêt de 6700 F le 22/09/N

Déterminer la date de placement de ce capital.

#### Solution

Détermination de la date de placement.

$$I = \frac{C.t.n}{36\,000} \rightarrow n = \frac{36\,000 \times I}{C.t}$$

$$n = \frac{36\,000 \times 6\,700}{800\,000 \times 4,5} \rightarrow n = 67 \text{ jours}$$

### Décompte

Septembre.....22

Août.....31

Juillet (31-d)..... 14

Le mois de placement de ce capital est celui de juillet au cours duquel le capital a fait 14 jours.

Ces 14 jours sont déterminés en faisant la différence entre le nombre de jours effectif que compte le mois et la date de placement. Ainsi donc :

$$14 = 31 - d = 17$$

Date de placement : 17 juillet N

### Valeur acquise (C)

Pour obtenir la valeur acquise par le capital au terme de sa durée de placement, on ajoute à ce capital le montant de l'intérêt qu'il a produit. La valeur acquise encore appelée valeur définitive est donc égale à :

$$C' = C + I \text{ avec } I = \frac{C \cdot t \cdot n}{36\,000}$$

### Application 1

Un capital de 3 500 000 F est placé le 30/01/N au taux de 8% .calculer la valeur acquise par ce capital au 28/03/N.

### Solution

Calcul de la valeur acquise C'

$$C' = C + I \text{ avec } I = \frac{C \cdot t \cdot n}{36\,000}$$

### Décompte

Janvier (31-30).....1

Février..... 28

Mars.....28

Soit un total de 57 jours

$$C' = 3\,500\,000 + \frac{3\,500\,000 \times 8 \times 57}{36\,000}$$

$$C' = 3\,544\,333,33 \text{ F}$$

### Application 2

Un capital placé le 02 janvier 2004 au taux de 7,5% l'an acquiert une valeur de 708 750 F à la date du 02 MARS 2004.

Calculer le montant du capital placé.



## Résolution

Calcul du montant du capital placé C

$$C' = C + \frac{C.t.n}{36\,000} \rightarrow C' = C \left( \frac{36\,000 + t.n}{36\,000} \right)$$

$$C = C' \left( \frac{36\,000}{36\,000 + t.n} \right)$$

Décompte

Janvier (31-2).....29

Février.....29

Mars.....2

Soit au total 60 jours

$$C = 708\,750 \left( \frac{36\,000}{36\,000 + 7,5 \times 60} \right)$$

$$C = 700\,000 \text{ F}$$

Méthode des nombre et des diviseurs

Notons :

N : nombre ( $N = C \times n$ )

D : diviseur ( $D = \frac{36\,000}{t}$ )

C : capital placé

n : durée de placement

t : le taux d'intérêt annuel

Calcul de l'intérêt (I)

$$I = \frac{C.t.n}{36\,000} = \frac{\frac{C.t.n}{t}}{\frac{36\,000}{t}} = \frac{C.n}{\frac{36\,000}{t}}$$

$$I = \frac{N}{D} \text{ avec } N = C.n \text{ et } D = \frac{36\,000}{t}$$

Valeur acquise (C')

$$C' = C + I = C + \frac{C.t.n}{36\,000} = C + \frac{C.n}{\frac{36\,000}{t}}$$

$$C' = C \left( 1 + \frac{n}{D} \right) \rightarrow C' = C \left( \frac{D+n}{D} \right) \text{ avec } D = \frac{36\,000}{t}$$

## Exemple

Un capital de 240 000 F est placé au taux de 9% pendant 45 jours.

Par la méthode des nombres, calculer ;

- 1) L'intérêt produit par le capital ;
- 2) La valeur définitive du terrain.

# MARKETING

**ZOOM 1** Le marketing a connu une évolution remarquable durant le siècle dernier. On est passé de l'optique production à l'optique moderne du marketing après avoir traversé une période marquée par l'optique vente.

Cette discipline, qui est une philosophie et un phénomène d'échange, vise la satisfaction des besoins des consommateurs. Elle est caractérisée par sa position d'interface entre l'entreprise et son environnement, et par le fait qu'elle utilise des techniques variées pour satisfaire les clients.

En Afrique, le marketing connaîtra des développements importants notamment dans le domaine de la santé, de l'éducation, de l'alimentation et d'une manière générale dans les secteurs où les populations éprouvent d'énormes besoins.

Le marketing international est d'un avenir certain pour les pays africains. Il constitue un instrument privilégié de conquête des marchés étrangers et permettra aux Africains d'affronter le défi de la mondialisation des échanges grâce à l'utilisation de techniques appropriées.

## QUESTIONS 1

- 1) Le marketing des biens de grande consommation et le marketing des services présentent-ils des points communs ? Quelles sont les différences essentielles qui existent entre ces deux types de marketing ?
- 2) Quelles sont les caractéristiques principales du marketing ? Pourquoi dit-on que cette discipline occupe une position privilégiée entre l'entreprise et son marché ?
- 3) Comment le marketing peut-il aider au développement des entreprises dans des pays africains tels que le Sénégal, le Gabon, le Cameroun ou la république démocratique du Congo ?
- 4) En quoi le marketing peut-il contribuer à faire d'un pays comme la Côte d'Ivoire l'Eléphant d'Afrique ? Donnez des exemples d'actions à mettre en œuvre pour appuyer votre argumentation.

## ZOOM 2 :

L'étude du comportement du consommateur revêt une importance particulière dans la mesure où l'un des objectifs majeurs des dirigeants d'entreprise est d'attirer et de satisfaire le plus grand nombre de consommateurs. C'est la raison pour laquelle on tente de comprendre le consommateur tout en s'intéressant aux différentes étapes de son processus d'achat.

Le consommateur africain évolue dans un environnement particulier marqué par l'insuffisance des infrastructures, l'existence de traditions et de coutumes fortes qui ont un impact sur son comportement. C'est pourquoi, il est nécessaire de prendre en considération cet environnement et surtout, les spécificités culturelles des pays africains.

L'importance de la culture pour les praticiens du marketing repose sur certains facteurs : les comportements des consommateurs diffèrent d'une région à une autre ; les systèmes de valeurs changent d'une zone à une autre et les modes de perception varient d'un milieu à un autre.

## QUESTIONS 2

- 1) Que pensez-vous de l'affirmation de Théodore Levitt : « la clientèle est l'élément d'actif le plus important de l'entreprise » ?
- 2) Expliquer brièvement le modèle économique classique du comportement du consommateur. Quelles sont ses limites ?
- 3) Précisez les principales étapes du processus d'achat du consommateur. Quelle est selon vous la plus importante et pourquoi ?
- 4) Quels sont les quatre types de risques auxquels un consommateur peut être exposé ?
- 5) Pourquoi la notion de culture est-elle importante en marketing ?

## Zoom 3

Les études de marchés sont importantes pour l'entreprise dans la mesure où elles permettent dans la mesure où elles permettent de mieux connaître différents marchés et de mieux appréhender le comportement des consommateurs. Elles consistent, en effet, à recueillir des informations sur les besoins des consommateurs, sur leurs attentes en vue de la prise de décision dans l'entreprise.

Ces études regroupent un ensemble de méthodes qui permettent de recueillir des données pertinentes et fiables sur les publics dont dépend l'entreprise. D'une manière générale, elles comprennent une phase de collecte des données et une phase d'analyse, de traitement et d'exploitation des résultats.

En Afrique, les études de marché sont d'une nécessité accrue. Étant donné que l'information disponible y est rare ou peu fiable, il convient de réaliser des enquêtes sur le terrain afin d'obtenir des données primaires pour compléter les informations existantes. La collecte des données nécessite que l'on prenne des dispositions pratiques pour l'élaboration du questionnaire et son administration au niveau local.

Certes, les études de marché ne déterminent pas le succès d'une opération commerciale, mais force est de constater qu'elles permettent d'en réduire les risques. Ceux-ci sont le plus souvent relatifs à des opérations telles que le lancement des produits nouveaux, la fixation du prix d'un produit, le choix des canaux de distribution, pour ne citer que ces types d'opérations commerciales.

### QUESTIONS 3 :

- 1) Pourquoi les études de marchés sont-elles nécessaires en Afrique ?
- 2) Quelles sont les méthodes utilisées pour réaliser ces études de marché ?
- 3) Quelles sont les principales étapes d'une étude de marché ? Quelle est, selon vous, l'étape qui requiert le plus d'attention pour une étude de marché en Afrique ?
- 4) Quelle est la différence entre données secondaires et données primaires ? Y a-t-il un lien entre ces deux concepts ?

### Zoom 4

L'élaboration de la planification stratégique nécessite la détermination de la mission de l'entreprise. Celle-ci s'appuie essentiellement sur l'histoire de l'entreprise, les préférences de ses dirigeants et la compétence distinctive de l'entreprise.

Pour permettre le développement de leurs entreprises, les responsables de sociétés ont la possibilité de mettre en œuvre plusieurs stratégies de croissance intensive, stratégie de croissance par intégration et stratégie de croissance par diversification.

La réussite de la planification stratégique repose sur certaines étapes parmi lesquelles on peut citer la détermination de la mission de l'entreprise, l'analyse de l'environnement (interne et externe) ainsi que la formulation d'objectifs, de stratégie et de programmes de soutien qui sont indispensables à sa mise en œuvre. Celle-ci doit être suivie par des procédures de contrôle des résultats.

Les stratégies marketing de l'entreprise sont relatives aux options stratégiques de base : domination globale par les coûts, stratégie de différenciation et stratégie de concentration. L'analyse du portefeuille d'activité de l'entreprise permet d'établir un diagnostic sur les menaces qui pèsent sur l'entreprise et les opportunités qui s'offrent à elle. Cette analyse peut être effectuée grâce à certains modèles tels que celui du BCG, de Mc KINSEY et de PORTER.

#### QUESTIONS 4

- 1) En quoi consiste la définition de la mission d'une entreprise?
- 2) Préciser les éléments sur lesquels repose la mission d'une entreprise.
- 3) En quoi consiste la stratégie de concentration ? Donnez un exemple.

#### Zoom 5 :

La segmentation des marchés consiste à identifier différents groupes de consommateurs et à adresser des offres spécifiques susceptibles de satisfaire chacun des segments. Les méthodes pouvant être utilisées comme base pour segmenter un marché sont nombreuses. Parmi celle-ci, on peut citer la segmentation géographique et démographique qui est couramment utilisée. Il est aussi possible de segmenter un marché à partir de critères liés à l'attitude et au comportement.

La pratique du positionnement permet d'élaborer le marketing d'un produit et de lui conférer une place déterminée dans l'esprit du consommateur. Cette pratique repose sur l'identification des dimensions principales utilisées par les consommateurs pour évaluer les marques et les précisions relatives à la position de chacune des marques sur les dimensions identifiées.

#### QUESTIONS 5 :

- 1) Qu'est ce que le positionnement ?
- 2) Quelles sont les variations que l'on utilise le plus souvent dans le cadre de la segmentation comportementale ?