



Analyse de l'échec des contrats de crédit dans les institutions de microfinance à Kara au Togo

Adam Alassane Meatchi^a

Article history:

Submitted: October 24, 2024

Revised: December 15, 2024

Accepted: December 30, 2024

Keywords:

Microfinance, Credit Contract, Failure, Client, Kara

Mots-clés :

Microfinance, contrat de crédit, échec, client, Kara

Abstract

Le but premier des institutions de microfinances est de faire sortir de la pauvreté les populations de jeunes et de femmes vulnérables que le système bancaire classique ne prend pas généralement en compte dans sa clientèle. L'objectif de cette recherche est d'analyser l'échec des contrats de crédit dans les institutions de microfinance à Kara. Sur le plan méthodologique, elle est de nature mixte : qualitative et quantitative. Le choix raisonné et la boule de neige ont servi de technique d'échantillonnage pour enregistrer auprès de 167 enquêtés les informations essentielles pour un traitement de données à travers les logiciels SPSS, Excel et Word. La théorie des logiques d'actions de M. Crozier et E. Friedberg ont permis de mieux expliciter la problématique du présent article. Les résultats révèlent que le détournement de l'objet du crédit, la cavalerie financière et le type de crédit contracté sont les principaux facteurs de l'insolvabilité des clients débiteurs, d'où l'échec des contrats de crédit dans les microfinances de la ville de Kara.

Abstract

The primary goal of microfinance institutions is to lift vulnerable populations of young people and women out of poverty that the traditional banking system excludes from its clientele. The objective of this study is to analyze the failure of credit contracts in microfinance institutions in Kara. Methodologically, it is of a mixed nature: qualitative and quantitative. Reasoned choice and snowballing were used as a sampling technique to record essential information from 167 respondents for data processing using SPSS, Excel and Word software. The theory of action logics of M. Crozier and E. Friedberg made it possible to better explain the problem of our article. The results reveal that misappropriation of the purpose of credit, financial cavalry and lending of obtained credit are the main factors in the insolvency of debtor clients, hence the failure of credit contracts in city microfinance from Kara.

Revue internationale des lettres, langues et sciences sociales ©

2024. This is an open access article under the CC BY-NC-ND license

(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>).

^a Corresponding author:

Université de Kara, Togo

Email address: meatchi2030@gmail.com

Introduction

La microfinance, et plus particulièrement le microcrédit, joue un rôle crucial dans la lutte contre la pauvreté, en offrant des solutions financières aux populations vulnérables exclues des systèmes bancaires traditionnels. Depuis son émergence dans les années 1970, elle a été perçue comme un outil essentiel pour promouvoir l'autonomisation économique, en particulier dans les pays en développement. Au Togo, la création d'institutions de microfinance (IMF) a contribué à l'inclusion financière progressive des populations non bancarisées. Toutefois, ces initiatives sont confrontées à des défis majeurs, notamment l'échec des contrats de crédit, qui menace leur viabilité.

Dans la ville de Kara, réputée pour son dynamisme économique, les IMF occupent une place centrale dans le tissu financier local. Pourtant, elles doivent faire face à des taux élevés d'impayés et à des difficultés de recouvrement. Ces échecs des contrats de crédit sont liés à divers facteurs, parmi lesquels la cavalerie financière, le détournement des fonds et les lacunes dans les processus de gouvernance des IMF. Ces problèmes soulèvent des questions cruciales : quelles sont les causes profondes des défaillances des contrats de crédit ? Quelles stratégies peuvent être mises en place pour améliorer les taux de remboursement et renforcer la résilience des IMF ? Le but principal est d'identifier les causes des échecs et proposer des solutions pratiques.

Cette étude se propose d'analyser les déterminants de l'échec des contrats de crédit dans les IMF à Kara, en mobilisant une approche mixte, qualitative et quantitative. En s'appuyant sur la théorie des logiques d'actions de Crozier et Friedberg, elle vise à éclairer les comportements des acteurs (clients et administrateurs) et à formuler des recommandations concrètes pour améliorer la gestion des crédits.

1. Problématique

Malgré le potentiel économique et social des IMF, leur viabilité est compromise par les impayés récurrents et l'échec des contrats de crédit. Ce phénomène est particulièrement préoccupant dans la ville de Kara, où les IMF sont confrontées à des taux élevés de créances irrécupérables. Plusieurs éléments expliquent cette situation :

1. **Comportement des clients** : certains clients pratiquent la cavalerie financière, utilisant de nouveau prêts pour rembourser des crédits

précédents, ce qui accroît leurs endettements et leurs incapacités à rembourser.

2. **Détournement des fonds** : les prêts destinés à des activités génératrices des revenus sont souvent réaffectés à des dépenses personnelles ou imprévues, réduisant ainsi la capacité de remboursement.
3. **Lacunes dans la gouvernance** : les faiblesses dans l'évaluation des dossiers, le suivi des clients et les mécanismes de recouvrement compromettent l'efficacité des IMF.
4. **Facteurs socio-économiques** : la pauvreté persistante, le faible niveau d'éducation financière et les taux d'intérêt élevés aggravent les situations d'impayé et d'échec.

Ainsi, la question centrale de cette étude est la suivante : comment les IMF à Kara peuvent-elles améliorer leurs politiques et pratiques de gestion pour réduire l'échec des contrats de crédit tout en maintenant leur mission sociale ?

2. Théories de référence et approches méthodologiques

2.1. Cadre théorique de référence

Parler d'octroi de crédit avec les institutions de microfinance, c'est aussi parler du contrat de crédit devant précéder toute action. Le contrat de crédit est un document qui matérialise l'engagement du client à payer la créance. Alors, si le client désobéit aux principes du contrat, ce n'est pas par ignorance ; c'est vraisemblablement parce qu'il ruse avec l'institution prêteuse et ses règles. Pour cela, la théorie qui convient d'exploiter pour analyser l'échec des contrats dans les IMF, marqué par le non-recouvrement des crédits est la théorie de l'acteur et le système mise au point par M. Crozier et E. Friedberg (1977). Celle-ci se manifeste par le jeu des logiques d'actions qui explique le comportement, de certains bénéficiaires de crédit, dans leur logique de nourrir moins d'efforts à rendre celui-ci. Or, le contrat de crédit exige du créancier le remboursement dans le délai imparti en respectant les clauses et les engagements du contrat.

2.2. Considérations méthodologiques

Le présent article qui contribue à la compréhension de l'échec des contrats de crédit porte sur la ville de Kara, la deuxième plus grande ville du Togo, progressivement devenue un pôle attractif du commerce et des affaires dans la partie septentrionale, et où des IMF sont installées, avec des fortunes

diverses. La recherche a combiné l'analyse documentaire, la méthode quantitative par l'administration d'un questionnaire aux clients répartis dans les IMF de la ville de Kara (: ECHOPPE Kara, PROMOFINANCE, MEC-DAGNIM, COOPEC AD, CAVEC, MUFEK, MCFD, URCLEC, WAGES) et la méthode qualitative.

La recherche documentaire a permis d'avoir des informations sur le sujet. Les travaux des chercheurs (mémoires, articles, thèses qui ont abordé le thème), les rapports de sommets, les journaux et discours qui ont rapport avec les microfinances, la participation des SFD au processus de développement, la pauvreté au Togo ont constitué l'essentiel de la documentation de cette recherche. De même au cours de cette enquête, certaines informations relatives aux IMF issues des consultations des documents mis à notre disposition par les agents de crédit et directeurs des IMF, ont complété les données de terrain.

De même, compte tenu du fait que la recherche aborde la question de l'échec des contrats entre les IMF et leurs clients, et, en raison d'un total de 1670 clients désignés insolvable que les IMF nous ont communiqués, la collecte des données quantitatives est basée sur l'échantillonnage probabiliste par quota arrimé à la technique de boule de neige. Vu la fastidieuse besogne et la difficulté d'interroger l'ensemble de cette population cible, environ 10 % des 1670 clients ont fait l'objet d'administration de questionnaire. Cet échantillon représente 167 clients reconnus insolvable ou disposant d'un crédit désigné irrévocable et d'échec de contrats. En somme, sont interrogés, cent soixante-sept (167) clients d'IMF résidant dans la ville de Kara à raison de cinquante-deux (52) hommes et cent quinze (115) femmes. Les données quantitatives collectées ont par la suite été traitées avec le logiciel SPSS.21, puis traduites sous forme de tableaux et graphique avant de faire l'analyse et l'interprétation.

S'agissant de la méthode qualitative, quarante-cinq (45) entretiens individuels approfondis ont été réalisés avec des personnes ressources dont les directeurs d'IMF, les membres du conseil d'Administration (CA), les coordonnateurs des pools de crédits et remboursements, les agents collecteurs, les membres de CDQ, le commissaire de police et les contractants de crédits eux-mêmes des Institutions de Microfinance soit des structures financières en fonction, soit celles complètement en faillite ou celles en difficulté de recouvrement des créances.

Lorsque les contextes le permettaient, les informations sont enregistrées sur le téléphone portable, puis transcrites en utilisant une analyse thématique de contenu à l'aide du processus de codage déductif conforme à la méthode de traitement des informations qualitatives.

Autrement exprimé, le traitement des données est fonction de la méthode utilisée. Les logiciels Excel et SPSS ont permis de concéder les données recueillies dans les tableaux conçus à cet effet pour le traitement. L'Excel a permis de tirer certains graphiques. L'analyse de contenu est retenue pour traiter les données issues des entretiens individuels.

3. Résultats de la recherche

Cette recherche de terrain nous indique les facteurs qui conduisent à la résiliation des contrats de crédit, la méconnaissance des textes juridiques, le comportement et l'indifférence des clients compromettent la gestion efficace du crédit d'une part et d'autre part la gouvernance des décideurs et administrateurs. Cette section nous permet de présenter et d'analyser les principaux résultats qui sont liés à l'objectif et aussi d'analyser les facteurs qui conduisent aux impayés et à la résiliation des contrats.

3.1 Présentation des résultats et analyse des données

Dans cette partie nous avons d'abord fait la présentation des données se rapportant au profil et caractéristique sociodémographique des clients interrogés dans le cadre de cet article. Nous avons ensuite abordé les données sur la connaissance et le comportement des activités de prévention par rapport au crédit des clients. Les résultats obtenus dans le cadre de cet article révèlent que la microfinance est gérée doublement. L'échec des contrats est présenté en deux rubriques. Le premier ordre des résultats est lié au comportement des clients et à la connaissance des activités de prévention par rapport au crédit et, le second aborde la gouvernance des administrateurs des IMF qui justifient le remboursement des crédits ou des impayés des clients.

3.1.1 Identification et caractéristiques sociodémographiques des enquêtés

Tableau 1 : Répartition des enquêtés clients des IMF selon le sexe et l'âge

Sexe Age	Féminin		Masculin		Total	
	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
30-40 ans	40	23,95	25	14,97	65	38,92
41-50 ans	35	20,96	15	8,98	50	29,94
51-60 ans	30	17,96	10	5,99	40	23,95
61 et plus	10	5,99	02	1,2	12	7,19
Total	115	68,86	52	31,14	167	100,0

Source : Résultat de l'enquête 2023

Il ressort des résultats de l'enquête que sur l'ensemble des clients des IMF interrogés dans le cadre de cet article, 68,86% sont de sexe féminin et 31,14% de sexe masculin. De ces résultats nous constatons que les enquêtés qui ont un âge compris entre 51 et 60 représentent 23,95% (avec 17,96% de femmes et 5,99 d'hommes de l'échantillon). Par contre les enquêtés clients ayant un âge plus de 60 ans sont estimés à 7,19% (avec 5,99% de femmes et 1,2% d'hommes). Les clients des IMF interrogés ayant un âge compris entre 41 et 50 ans et 30-40 ans représentent respectivement 29,94% et 38,92% de l'échantillon. Nous déduisons de ces résultats que les femmes s'intéressent plus au microcrédit que les hommes (c'est-à-dire que les femmes s'engagent plus au crédit dans les IMF).

À la suite de cette analyse, il ressort que les données démographiques jouent un rôle essentiel dans l'analyse des échecs des contrats de crédit dans les IMF, notamment à kara au Togo. Dans cette logique, il ressort à cette suite que majoritairement les jeunes de moins de quarante (40) ans, moins expérimentés dans le domaine de gestion des AGR tombent sous le coup de l'échec. Lors de cette étude, il a été remarqué que certaines femmes interrogées, soit 30% de celle-ci sont souvent en retard dans les délais de remboursement. Cela est dû aux charges familiales dans lesquelles elles s'investissent souvent en lieu et place de leurs AGR.

3.1.2 Comportement et connaissance des activités de prévention auprès des IMF

Tableau 2 : Répartition des clients enquêtés selon la connaissance des activités

Connaissance des activités par le client	Nombre ayant connaissance	Pourcentage (%)	Nombre n'ayant pas connaissance	Pourcentage (%)
Sensibilisation et formation des clients	15	13,39	4	7,27
L'analyse des documents	20	17,86	8	14,54
Signature d'un contrat de prêt	30	26,79	12	21,81
Prise de garanties	15	13,39	5	9,09
Suivi du client	6	5,35	2	3,64
Suivi des remboursements	10	8,93	4	7,27
Fixation d'objectifs	6	5,35	12	21,81
Mise en place d'un comité de crédit	10	8,93	8	14,54
Total	112	100,0	55	100,0
Pourcentage des 167 clients	67,06		32,94	

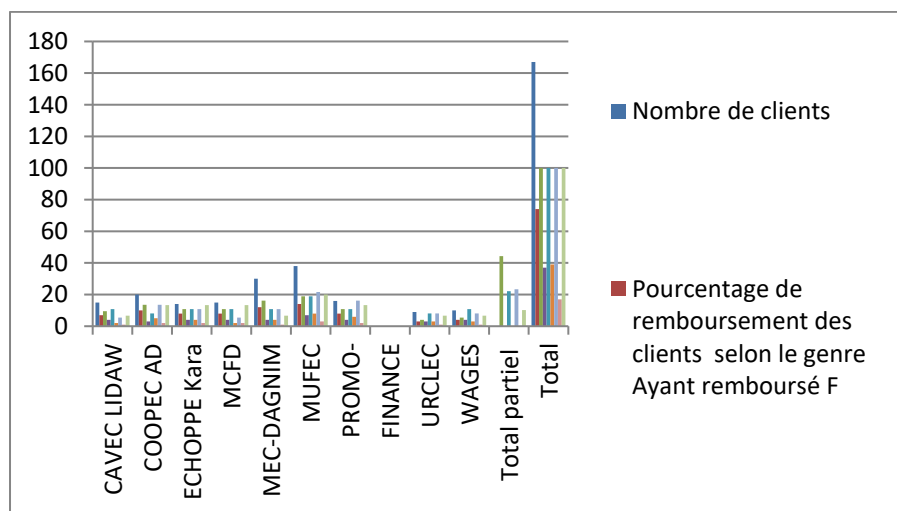
Source : Enquête de terrain 2023

Dans le tableau 2 ci-dessus, la répartition des clients enquêtés (167) selon la connaissance des activités de prévention du crédit nous permet de montrer que les clients ayant connaissance des activités de prévention représentent 67,06% contre 32,94% n'ayant pas connaissance. Il ressort de ce tableau que parmi les 32,94% des enquêtés des IMF n'ayant pas connaissance des activités de prévention du crédit se trouve 7,27% sur les 55 qui n'ont pas été sensibilisés ni formés. De plus, 7,27% sur les 55 des enquêtés n'ont pas reçus des séances de suivi des remboursements de leur crédit. Il ressort de ce tableau que la connaissance des activités de formation, du document de

contrat, des garanties et des objectifs du crédit permettent les remboursements. Et on déduit des résultats que la prévention des impayés consiste à instituer des activités en amont puis en aval. De l'opération de déblocage (déboursement) du crédit dont la mise en œuvre rigoureuse aura pour effet la limitation des impayés. Ces activités préventives et les mesures préventives, suivantes : la connaissance des clients ayant contractés le crédit, la sensibilisation et la formation des clients au crédit, l'analyse des dossiers du demandeur de crédit, les procédures de la signature d'un contrat de prêt par le client énumérées et développées, lorsqu'elles sont correctement mises en œuvre, devraient constituer un puissant moyen de lutte contre les impayés, notamment dans les IMF à Kara et sur l'ensemble du territoire togolais.

3.1.3 : Difficultés rencontrées par les enquêtés selon le genre dans les IMF à Kara

Diagramme 1: Répartition des clients enquêtés selon le genre et les remboursements dans les IMF



Source : Enquête de terrain 2023

De ces résultats du terrain consignés dans le graphique 1, il ressort que 44,31% de sexe féminin et 22,16% de sexe masculin sont des clients interrogés ayant remboursé leur crédit dans les IMF. Partant de ces données du graphique 1, on peut constater que la question délicate des remboursements concerne beaucoup les deux sexes qui remboursent presque à part égalitaire. De même, les données du graphique 1 démontrent que l'épineux problème de remboursement concerne les femmes qui sont plus nombreuses, presque le

double 23,35% contre 10,18% des hommes à ne pas rembourser. Dans ce même graphique 1, les enquêtés des IMF comme MUFEK (21% de femme et 20% d'homme), PROMO FINANCE (16,22% de femme et 13,33% d'homme) et COOPEC AD (13,51% de femme et 13,33% d'homme) ont un taux de non remboursement le plus élevé compte tenu de leur nombre de clients enregistrés.

De là il est à retenir que cette variable genre est source d'augmentation du dû des clients en matière de remboursement. C'est d'ailleurs le vécu quotidien des agents de recouvrement qui les dépiste et les ramènent à la raison. Ce qui crée parfois des malentendus et des frustrations.

3.1.4 : Faiblesses exploitées par les clients pour l'obtention de multiples crédits

Tableau 4 : Répartition des enquêtés selon les impayés dans les IMF à Kara

Institutions de microfinances (IMF)	Montant des impayés dans les IMF (en F CFA)	Nombre de Clients avec multiples crédits	Contrats multiples non remboursés par IMF (en F CFA)
CAVEC LIDAW	3 455 675	3	1 500 000
COOPEC AD	4 535 200	4	2 000 000
ECHOPPE KARA	6 775 500	3	1 500 000
MCFD	7 575 350	3	1 500 000
MEC-DAGNIM	5 575 350	6	3 000 000
MUFEK	4 275 550	5	2 500 000
PROMOFINANCE	4 375 425	3	1 500 000
URCLEC	2 775 225	2	1 000 000
WAGES	3 525 375	1	500 000
Total	42 868 650	30	15 000 000

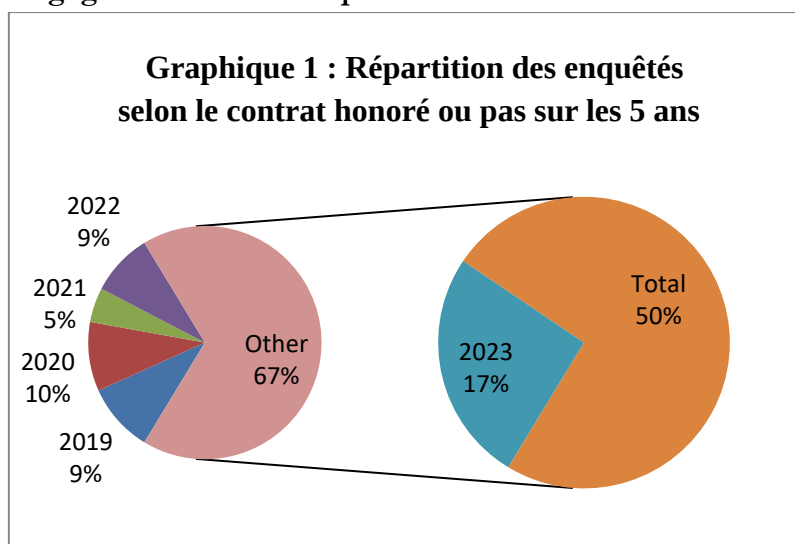
Source : Enquête de terrain 2023

Les résultats de ce tableau montrent que 30 clients sur les 167 interrogés obtiennent facilement de multiples crédits auprès des IMF dans la ville de Kara. Sur 9 structures de microfinances contactées, aucune IMF n'est épargnée par l'endettement des clients. On comptabilise 30 clients qui sont tenus par des crédits multiples non remboursables. Ils n'arrivent pas à s'acquitter de ses dettes malgré l'échéance de délais de remboursement.

Sur les 42 868 650 F CFA des impayés présentés par les résultats de

l'étude, les crédits multiples s'élèvent à un montant de 15 000 000 FCFA. Ces crédits viennent des sollicitations de certains clients qui demandent plusieurs prêts vis-à-vis des IMF en proposant des objets de crédits valables. On parle alors de ce concept de cavalerie financière avec multiples crédits dont les effets conduisent à l'incapacité de rembourser les crédits octroyés.

3.1.5. Engagement des clients par les contrats dans les IMF à Kara



Source : Enquête de terrain de 2019-2023

Les données de terrain à travers ce graphique 1 permettent de remarquer que sur l'ensemble des clients interrogés dans les IMF au cours des 5 ans, 33,53% à gauche du graphique sont des clients en situation de difficultés de remboursement. Cela se précise au travers de la contraction de leurs crédits qu'ils n'ont pas pu honorer. De là, 66,47% presque 67% sont par contre des clients contactés qui ont pu honorer leur engagement par le remboursement du crédit. Dans ce même graphique, nous constatons que presque le double (66,47%) des clients ayant contracté un crédit ont pu rembourser. Ces résultats auprès des enquêtés de 2023 montrent un taux d'impayé (51,79%) le plus élevé sur les 5 ans des clients ayant contracté un crédit.

Aux vues de cela, ce taux révèle que certains des clients rompent avec leur contrat de départ avec les services d'octroi de crédit sans préavis. Ils feignent d'oublier le contrat qui les a liés au premier contact. Cet état de chose crée des débuts de conflits, qui drainent peu à peu vers certains ouverts parfois.

3.2. Difficultés liées au recouvrement des impayés

3.2.1. Les facteurs explicatifs de l'échec des contrats de crédit à Kara

Les résultats des entretiens sur le terrain avec 167 clients des IMF à Kara, nous ont révélé les raisons fondamentales de leurs situations de défaillance. D'après les propos recueillis auprès des enquêtés, le montant de crédit, l'éloignement de la durée de remboursement, la méconnaissance des activités de prévention du crédit, le taux d'intérêt sont les causes prioritaires de leurs situations d'impayés d'une part et d'autre part la gouvernance des administrateurs (les failles dans la phase d'étude de dossier, les failles dans le processus de suivi et les difficultés de recouvrement des créances).

3.2.2. Les techniques de recouvrements traditionnelles

Les résultats issus du terrain, par rapport à toutes les mesures susceptibles d'être entreprises pour obtenir le paiement d'un débiteur, relèvent du recouvrement. Le succès du recouvrement dépend, entre autres, de l'analyse du profil du client débiteur. On distingue traditionnellement deux formes de recouvrements : le recouvrement à l'amiable et le recouvrement judiciaire.

Le recouvrement à l'amiable est « l'ensemble des procédés de persuasions et de négociations utilisés par le créancier (IMF) pour amener le débiteur (client contracté à rembourser sa dette à échéance ou à obtenir le paiement d'une dette échue sans intervention de la justice ». Le recouvrement à l'amiable peut être utilisé à toutes les étapes d'une procédure de recouvrement. Cependant, il est utile de s'asseoir afin d'éviter la perte de temps avec le débiteur. Les techniques utilisées dans le recouvrement à l'amiable sont entre autres : le rappel, l'avertissement par courrier, la mise en demeure et la visite amiable. Le recouvrement à l'amiable est une stratégie intéressante de recouvrement très efficace. En cas d'échec du règlement à l'amiable, le recouvrement doit être réalisé par la voie judiciaire.

Le recouvrement par voie judiciaire permet d'obtenir le paiement d'une dette avec le concours de l'administration judiciaire. Il intervient le plus souvent en cas d'échec du règlement à l'amiable. Cependant, il ne succède pas systématiquement au règlement à l'amiable et peut même précéder cette étape. Le choix d'une procédure de recouvrement judiciaire est fonction entre autres : de la situation économique du débiteur défaillant de la capacité et des stratégies utilisées par les acteurs du recouvrement. Les mécanismes par les

quelles les garanties peuvent être réalisées dans l'espace OHADA sont prévus dans les livres I et II de l'Acte Uniforme portant procédures simplifiées de recouvrement et des voies d'exécution. Il s'agit des mesures conservatoires de l'article 54 de l'Acte Uniforme qui stipule que, « toute personne dont la créance paraît fondée en son principe peut, par requête, solliciter de la juridiction compétente du domicile ou du lieu où demeure le débiteur ; l'autorisation de pratiquer une mesure conservatoire sur tous les biens mobiliers corporel ou incorporel de son débiteur sans commandement préalable. Si elle justifie de circonstance de nature à en menacer le recouvrement ». Elles ont pour effet de rendre d'abord indisponibles les biens saisis en les plaçant sous mains de justice. Les saisis conservatoires des biens meubles corporels ou incorporels, sont pratiqués lorsque la créance est fondée en son principe et que son recouvrement est menacé.

3.2.3. Les bénéficiaires de crédit et la cavalerie financière

La cavalerie est approchée comme un processus financier où de nouveaux emprunts servent sans cesse à rembourser les emprunts antérieurs. Le système s'écroule lorsque l'emprunteur n'obtient pas le énième contrat : il sait alors qu'il ne pourra pas rembourser l'emprunt précédent. Les résultats de la recherche du terrain, selon un enquêté, personne ressource de l'administration révèle que les bénéficiaires de crédit y recourent généralement quand ils sont confrontés à des difficultés qu'ils estiment transitoires. L'idée est de pouvoir éponger, plus tard, des pertes qui sont bouchées au quotidien avec des rentrées fictives. Cependant la cavalerie financière se pratique aussi par certaines personnalités malveillantes en vue d'une escroquerie pure et simple.

3.2.4. Les techniques de recouvrements des IMF par la persuasion et coercition

Au Togo, pour recouvrer leur créance, les IMF utilisent le recouvrement à l'amiable. La voie judiciaire est exceptionnellement utilisée. Les techniques de recouvrement empiriquement utilisées par les IMF à Kara en particulier et au Togo en général, figurent : la persuasion et la coercition. Au cours de la recherche et suite aux résultats du terrain, un responsable de recouvrement démontre que la persuasion consiste à faire payer aux clients en retard des pénalités. Le montant des pénalités de retard varie d'une IMF à une

autre ainsi que leurs modes de calcul. Selon le code de l'OHADA et à son article 1152 qui stipule que « lorsque la convention porte que celui qui manquera de l'exécuter payera une certaine somme à titre de dommages intérêts, il ne peut être alloué à l'autre partie une somme plus forte, ni moindre. Néanmoins, le juge peut, même d'office, modérer ou augmenter la peine qui avait été convenue, si elle est manifestement excessive ou dérisoire. Toute stipulation contraire sera réputée non écrite ». Confère aussi à l'article 1171 nouveau du code civil supra. Selon les résultats par témoignage de la coercition, un enquêté, une personne ressource, membre du conseil d'administration (CA) explique que la coercition est exercée au moyen de rencontres répétées avec le client défaillant soit dans les locaux de l'institution ou sur son site d'activité, dans sa maison ou partout ailleurs pour réclamer le remboursement de la dette.

4. Discussions

Cette recherche a pour objectif d'analyser l'échec des contrats de crédit dans les institutions de microfinance à Kara, au Togo. Ce qui nous a permis d'obtenir des résultats qui révèlent que : les impayés, les difficultés de recouvrement et la cavalerie financière sont à l'origine de plusieurs facteurs, comme il a été démontré dans les lignes précédentes. Pour mieux cerner la discussion, nous l'avons structurée en deux parties : l'interprétation des résultats et les recommandations pratiques.

L'Interprétation des résultats de cette recherche met en lumière les multiples facettes de l'échec des contrats de crédit dans les institutions de microfinance (IMF) à Kara, au Togo. Plusieurs facteurs contribuent aux impayés et aux difficultés de recouvrement, soulignant ainsi la complexité de la relation entre les bénéficiaires de microcrédits et les IMF. Il ya plusieurs facteurs qui contribuent à l'échec des microcrédits. Nous avons dans l'ordre l'utilisation inappropriée des prêts : Comme l'indique Woolcock, de nombreux emprunteurs détournent les fonds de leur objectif initial, souvent en raison de crises personnelles telles que la maladie d'un proche ou d'autres urgences. Cela entraîne une incapacité à rembourser les prêts. Car les fonds censés servir à des investissements productifs sont redirigés vers des besoins immédiats, les taux d'intérêts élevés et montants de prêt insuffisants : Les taux d'intérêts élevés, combinés à de petits montants de prêt, limitent la capacité des emprunteurs à générer suffisamment de revenus pour couvrir les

remboursements. Cela est renforcé par les observations de François, qui soulignent que l'efficacité du microcrédit dépend de conditions spécifiques. Dans ce volet, les Systèmes de caution et régulations inadaptées : Les travaux d'Abega montrent que les systèmes de caution et de crédit, bien qu'initiés pour répondre à un besoin, manquent souvent d'ampleur face à la demande grandissante.

Malgré des lois comme le PARMEC, les IMF continuent d'opérer avec des volumes de prêts inférieurs aux nécessités des populations locales comme celles de la ville de Kara, au Togo

S'agissant de la cavalerie financière et détournement de crédits : La théorie de Tönnies est pertinente ici, car elle explique comment certains emprunteurs adoptent une stratégie de détournement de crédit pour faire face à leur situation financière. Ce phénomène, décrit par Axelle Kabou, revêt également une dimension psychologique, où la recherche de solutions immédiates prime sur la rigueur envers les engagements financiers. Le manque de formation et de suivi constituent un obstacle dans le cadre des impayés : Les failles dans la procédure d'analyse des dossiers clients, un suivi insuffisant des bénéficiaires et une formation inadéquate constituent des lacunes majeures dans le fonctionnement des IMF. Cela empêche la mise en place de mesures de prévention efficaces et renforce le cycle des impayés.

Pour améliorer la situation des contrats de crédit au sein des IMF à Kara, plusieurs recommandations peuvent être envisagées :

1-Formation et éducation financière : Les IMF doivent investir dans des programmes de formation pour leurs clients, leur enseignant des compétences de gestion financière et les aidant à comprendre l'importance d'utiliser les prêts pour des projets générateurs de revenus.

2-Révision des modalités de prêts : Il est crucial de réévaluer les taux d'intérêt et les montants de prêts. Des structures de prêts plus flexibles et accessibles permettront aux emprunteurs de mieux gérer leurs obligations financières.

3-Mise en œuvre de systèmes de suivi rigoureux : Les IMF devraient développer des protocoles de suivi des emprunteurs après l'octroi des prêts. Cela inclut le monitoring des dépenses des emprunteurs et la mise en place de conseils financiers personnalisés.

4-Encouragement des garanties adaptées : Il serait bénéfique d'explorer des systèmes de garantie qui intègrent les spécificités culturelles et

économiques de la région de Kara. Cela pourrait inclure des mécanismes de caution solidaire plus robustes.

5-Sensibilisation à la cavalerie financière: Des campagnes de sensibilisation sur les risques associés à la cavalerie financière devraient être menées pour aider les clients à comprendre les implications de cette pratique et encourager des stratégies de remboursement plus responsables.

6.-Collaboration entre IMF : Faciliter une meilleure coopération et communication entre les IMF pour prévenir le surendettement, en établissant des réseaux d'information sur les emprunteurs et leurs dettes peut réduire les cas de cavalerie financière.

Ces recommandations, si mises en œuvre de manière cohérente et adaptée aux réalités locales, pourraient contribuer à stabiliser le système de microfinance à Kara et à réduire le taux d'impayés tout en encourageant le développement économique des emprunteurs.

Conclusion

La microfinance, à travers le mécanisme du microcrédit, représente une opportunité cruciale pour soutenir les populations démunies et vulnérables au Togo, tout en introduisant un nouveau système financier dans un contexte de précarité socio-économique. Toutefois, les résultats de notre recherche révèlent plusieurs défis majeurs entravant l'efficacité de ce modèle, notamment le montant des crédits, la durée de remboursement, les taux d'intérêt, et la gouvernance des administrateurs des institutions de microfinance (IMF).

Il a été constaté que l'ignorance des clients concernant les aspects essentiels de la prévention des crédits contribue significativement aux situations d'impayés. L'absence de clarté sur les règles du crédit et les mesures de prévention soulignent un déficit d'information et d'éducation financière, entraînant un non-respect des engagements contractuels. Par ailleurs, les insuffisances dans les processus de recouvrement et de suivi des remboursements exacerbent les tensions entre les IMF et leurs clients. Proposant une réponse à ces défis, il est crucial de développer une approche multifacette, incluant la sensibilisation et la Formation des Clients ; la mise en Place d'un Système de Suivi efficace. De même que la révision des taux d'intérêt, l'élaboration de politiques de crédit Adaptées. À l'instar des recommandations de Claude Royer, une attention particulière doit être portée

à la création de politiques de crédit. Il est aussi impératif de collaborer avec les décideurs politiques pour établir un cadre législatif et économique favorable à la microfinance, permettant ainsi aux IMF de mieux gérer les risques d'impayés tout en accomplissant leur mission sociale.

La perspective de la lutte contre les impayés et l'amélioration de la gestion des crédits au sein des IMF de Kara, et plus largement au Togo, requiert une approche proactive et intégrée. Des recherches futures pourraient approfondir l'analyse des politiques de crédit, des taux d'intérêt pratiqués, et des mécanismes juridiques nécessaires pour répondre aux enjeux du microcrédit. Ces actions permettront non seulement de renforcer la confiance entre les différentes parties prenantes, mais aussi de favoriser un environnement plus propice à l'épanouissement économique des communautés vulnérables.

Travaux cités

- Abalo, Kodjo. « Importance de la micro finance dans le financement des microentreprises au Togo », Conférence économique africaine, 2007, 16 p
- Abdou, Abdou, Wahabi. *La microfinance et sa contribution dans l'amélioration des conditions de vie des adhérents au Togo : cas de la préfecture de Tchoundjo*. Mémoire de maîtrise de sociologie, UL, Togo, 2010, 117 p.
- Abega, « Limites des systèmes de caution solidaire, des caisses villageoises d'épargne et de crédits, et des systèmes mutualistes », BCEAO, Dakar, 1991, 10 p
- ADA, DIALOGUE. N°35 décembre 2005. Cf : « Le microcrédit : où en est-on 5 ans après ? », in Revue Tiers-Monde, Octobre-Décembre 2005 N° 172, p. 867-879, et I.
- Ali, E. *Incidences du système épargne-crédit sur la vie socio-économique des femmes en milieu rural : cas de l'Union Régionale des Caisses Locales d'Épargnes et de Crédit URCLC) dans la préfecture de Sotouboua*, mémoire de sociologie, UL, Togo, 2007,
- APIM, Togo. Espace Microfinance, Edition Harmattan, 2006, Lomé, Togo
- Kabou, Axelle, *Et si l'Afrique refusait le développement ?* Paris, l'Harmattan, 1991, p. 208
- Azokly, René. *Les innovations réussies en matière de recouvrement des impayés des IMF*. International Fund for Agricultural Development IFAD, 2010.

- Badameli, Pré. *Microfinance et précarité des conditions de vie des femmes : cas des adhérents des institutions de microfinance de la ville de Kara*, mémoire de maîtrise de sociologie, UK, Togo, 2014.
- Baumann, Eveline. Microentreprises et gestion de la vulnérabilité en Afrique Subsaharienne, passé et présent, in DIALOGUE N°33, juin 2004, pp. 31-53.
- Biko-Aly, Koudema. *Evaluation des actions de développement dans la région économique de Kara depuis 1960 (bilan et analyse)*, 1960.
- Boudon, Raymond. *Les Méthodes en sciences sociales*, P.U.F ; collection « Que sais-je » N°1334, Paris. *Comprendre la demande de services financiers de gestion des risques*, ADA Dialogue, n°33, juin, Luxembourg, 1973, 128 p.
- Churchill, Craig. et Coster, Dan. *Manuel de gestion des risques en microfinance*, Revue Objectif Etablissement, 2006, 135 p.
- Royer, Clémence. Calcul, analyse et gestion du portefeuille risque (PAR), 2016, p.38.
- Durkheim, Emile. *Les règles de la méthode sociologique*, P. UF, Paris, 1970, p.149
- Gentil, Dominique. et Servet Jean-Michel. Microfinance, orientations méthodologiques, Commission européenne, 2002, p. 724-959.
- Ghindo, Diop. *Difficultés des institutions de micro finance : recouvrement de crédit et gestion de la liquidité*, (2011) mémoire de maitrise, Université de Cheikh Anta Diop de Dakar.
- GODET, Michel. *Manuel de prospective stratégique 1, Une discipline intellectuelle*, Paris, Dunod, 2^{ème} édition, 2001, P.5
- Guérin, Isabelle. Microfinances dans les pays du sud : quelle incompatibilité entre solidarité et pérennité”, Revue d’Economie Financière, 2002 pp, 145-164.
- Guérin, Isabelle. Servet, Jean-Michel. 2004 pp, 706-711 *Exclusion et liens financiers- Rapport du centre Walras* , Paris, Economica, 2003, p.694.
- LAPENU, Cécile. WAMPFLER, B. & DUCHAMP, M., C., 1997, le microfinancement dans les pays en développement. Evolution, Théories et Pratiques, CIRAD, p.220, Paris.
- Crozier, Michel. Et Erhard, Friedberg. Microfinance et problématique de réduction de la pauvreté au Bénin, L’acteur et le système, le seuil, Paris, 1977, p. 332.
- YUNUS, Muhamud. Vers un monde sans pauvreté, 1979, Collection, le Livre de poche ; 2007 P.411

- N'DA, Paul. *Méthodologie de la recherche de la problématique à la discussion des résultats comment rédiger un mémoire, une thèse d'un bout à l'autre*, Abidjan, Éditions Universitaires de Cocody, 2006, p.127.
- QUIVY, Raymond. CAMPENHOUD, Luc. *Manuel de recherche en sciences sociales*, Paris, 2006, p. 1275-4854.
- Tönnies, Ferdinand. *Les clients pratiques le détournement à la base dans la communauté Communauté et société, une Edition 1922* 2016 Janvier
- WWW.cilssnet.org/financementsecteur agricole synthèse pdf

Comment citer cet article / How to cite this article:

MLA: Meatchia, Adam Alassane. "Analyse de l'échec des contrats de crédit dans les institutions de microfinance à Kara au Togo." *Uirtus*, vol. 4, no. 3, déc. 2024, pp. 131-145, <https://doi.org/10.59384/uirtus.2024.2659>.