

COMMUNAUTE FRANÇAISE DE BELGIQUE
ACADEMIE UNIVERSITAIRE WALLONIE-EUROPE
UNIVERSITE DE LIEGE – GEMBLoux AGRO-BIO TECH

FINANCEMENT DE L'ENTREPRENEURIAT RURAL DANS LA REGION DU CENTRE AU CAMEROUN

AHOUISSOU Brice Anicet

Dissertation originale
Présentée en vue de l'obtention du grade de
Docteur en Sciences agronomiques et Ingénierie biologique

Membres du Jury

Monsieur le Professeur	BAUDOIN J.-P., Président
Messieurs les Professeurs	LEBAILLY Ph., Promoteur
	BURNY Ph., Membre
	DOGOT Th., Membre
	MICHEL B., Membre
	NGNODJOM H., Membre (UCAC)

2011

Copyright. Aux termes de la loi belge du 30 juin 1994, sur le droit d'auteur et les droits voisins, seul l'auteur a le droit de reproduire partiellement ou complètement cet ouvrage de quelque façon et forme que ce soit ou d'en autoriser la reproduction partielle ou complète de quelque manière et sous quelque forme que ce soit. Toute photocopie ou reproduction sous autre forme est donc faite en violation de la dite loi et des modifications ultérieures.

DEDICACE

**Je dédie cette recherche à ma femme Dolly et à ma fille Sèna
qui m'ont toujours encouragé et soutenu.**

REMERCIEMENTS

Au terme de ce travail, je remercie Monsieur le Professeur Philippe LEBAILLY pour la disponibilité et la confiance qu'il m'a accordées en acceptant d'être le promoteur mais également en me soutenant tout au long de ces années de recherche.

Je tiens à exprimer également ma gratitude au Président du jury, Monsieur le Professeur Jean Pierre BAUDOIN, ainsi qu'aux membres du jury, Messieurs les Professeurs Thomas DOGOT, Philippe BURNY, Baudouin MICHEL et Hubert NGNODJOM pour leur disponibilité et leur encadrement.

Mes remerciements à Mesdames Nadine STOFFELEN et Anne POMPIER pour leur patience et leur attention dans le suivi administratif mais également dans la mise en page de ce document.

J'exprime toute ma gratitude au Professeur Jean Robert KALA pour le temps qu'il a consacré aux échanges sur ce travail.

Toute ma reconnaissance à l'équipe du GRADEMAP pour leur appui à la collecte des données et à Madame Thérèse NGEA BELINGA pour sa participation à la mise en forme du document.

Je remercie enfin tous mes camarades de l'Unité d'Economie et Développement Rural de Gembloux Agro Bio Tech ainsi que ma famille et mes amis pour leur encouragement.

AHOUISSOU Brice Anicet (2011). *Financement de l'entrepreneuriat rural dans la région du Centre au Cameroun* (thèse de doctorat), Gembloux Agro Bio Tech - Université de Liège, 183 pages, 73 tableaux, 18 figures

Résumé

L'une des principales contraintes des micros entrepreneurs ruraux est l'absence de structures de financement appropriées susceptibles de favoriser leur accès au financement à moindre coût avec des conditions moins contraignantes. Face à ce problème, il convient de se demander s'il n'est pas possible de développer des stratégies de financement adaptées aux micros entrepreneurs ruraux. C'est la réponse à cette question qui a servi de fil conducteur à ce travail. L'objectif global de la recherche est d'apporter une contribution à l'identification et à la réduction des principales contraintes auxquelles les entrepreneurs ruraux sont confrontés dans le financement de leurs activités. La méthodologie mise en œuvre s'est appuyée sur le suivi mensuel de 50 micros entrepreneurs pendant une année. Une enquête de validation a été organisée à la fin du suivi auprès de 141 micros entreprises, 19 usuriers et 21 Etablissements de microfinance (EMF). La mauvaise estimation des besoins de trésorerie, les taux d'intérêts élevés des crédits octroyés, les délais courts des remboursements, les faibles montants des emprunts sont les principales contraintes des micros entrepreneurs ruraux dans l'accès au financement mises en exergue dans cette recherche. Ces difficultés des micros entreprises sont, entre autres, dues à l'offre inadéquate des structures de financement formelles. En conclusion, il est proposé la mise en place d'un fonds de refinancement des EMF et la mise en œuvre d'un modèle de financement adapté à l'entrepreneuriat rural dans la région du Centre.

AHOUISSOU Brice Anicet (2011). *The financing of rural entrepreneurship in the central region of Cameroon* (Ph.D. thesis in French), Gembloux Agro Bio Tech - University of Liège, 183 pages, 73 tables, 18 figures

Summary

The precarious condition of the rural enterprises is due to the absence of adapted finance structures which can favor an increase in their incomes and consequently increase their life conditions. Due to this problem, it is convenient for us to ask ourselves whether it is not possible to develop adapted financing strategies for the rural world. It is the answer to this question which has been the basis of this work. The global objective of the research is to make a contribution to the identification and to the reduction of the main forced with which the rural entrepreneurs are confronted in the financing of their activities. The methodology proposed is based on the monthly follow up of 50 micro-entrepreneurs during one year. A survey of validation was organized at the end of the follow-up with 141 micro-entrepreneurs, 19 usurers and 21 Establishments of microfinance (EMF). The bad estimation of the needs of finance, the high interest rate of the granted credits, short deadlines of repayments, low amounts of loans are the constraints and the weaknesses of the micro-rural entrepreneurs in the access to financing highlighted in the term of this research. These difficulties of the micro-entrepreneurs are owed, among others, to the inadequate offer of the formal structures of financing. In conclusion, it is proposed a refinancing fund for EMF and the putting in place of a financing model adapted to the rural entrepreneur in the central region.

TABLE DES MATIERES

DEDICACE	I
REMERCIEMENTS	I
TABLE DES MATIERES	I
LISTE DES TABLEAUX	III
LISTE DES FIGURES	VII
SIGLES ET ABREVIATIONS	IX
INTRODUCTION GENERALE.....	1
CHAPITRE 1 CADRE THEORIQUE : ENTREPRISE ET ENTREPRENEURIAT EN MILIEU RURAL	5
1.1. DEFINITIONS.....	5
1.2. Entrepreneuriat rural et développement	8
1.3. Investissement et besoins de financement	11
1.4. Cadre épistémologique de la recherche	12
CHAPITRE 2 RECHERCHE EMPIRIQUE	20
2.1 Démarche et méthodologie	20
2.2 LES RESULTATS DU SUIVI DES 50 MICROS ENTREPRENEURS.....	33
2.2.1. <i>Le chiffre d'affaires</i>	38
2.2.2. <i>Les charges</i>	46
2.2.3. <i>Les résultats</i>	54
2.2.4. <i>Les emprunts</i>	59
2.2.5. <i>La trésorerie</i>	59
2.2.6. <i>L'épargne</i>	62
2.2.7. <i>L'évolution de la situation des micros entreprises de juillet 2008 à juin 2009</i>	63
2.3 LES RESULTATS DE L'ENQUÊTE DE VALIDATION	64
2.3.1 <i>L'apport de l'expérience de la tenue des cahiers journaux aux entrepreneurs suivis</i>	64
2.3.2. <i>Les problèmes de financement des micros entrepreneurs ruraux</i>	66
2.3.2.1. L'importance et la faible rémunération de l'épargne des micros entrepreneurs dans les structures informelles.....	67
2.3.2.2. Le financement des investissements à long terme par des crédits à très court terme.....	69
2.3.2.3. Le taux élevé des crédits	69
2.3.2.4. Le délai de remboursement	70
2.3.2.5. La quasi inexistence des crédits fournisseurs	71
2.3.2.6. La décapitalisation de la micro entreprise due à la facilité de transformation des garanties.....	71
2.3.2.7. Le montant faible des crédits dû à l'incapacité des entrepreneurs à remplir les conditions d'emprunts plus élevés	71
2.3.2.8. L'endettement structurel des micros entrepreneurs ruraux	72
2.3.3. <i>Le rôle des usuriers dans la fragilité financière des entrepreneurs ruraux</i>	73
2.3.3.1. Le profil des usuriers	73
2.3.3.2. Les conditions d'octroi des crédits	75
2.3.3.3. Les taux d'intérêt des crédits	75
2.3.3.4. Les délais de remboursement	76
2.3.3.5. Le montant des crédits.....	76
2.3.3.6. La gestion des impayés et la transformation des garanties	76

2.3.3.7. Mode d'organisation.....	77
2.3.4. Les contraintes des EMF dans le financement de l'entrepreneuriat rural.....	79
2.3.4.1. La faible mobilisation de l'épargne à moyen et long termes	79
2.3.4.2. L'incapacité à satisfaire toutes les demandes crédibles.....	79
2.3.4.3. La durée du crédit	79
2.3.4.4. Les montants des crédits octroyés.....	80
2.3.4.5. Les taux d'intérêts.....	80
2.3.4.6. Problèmes rencontrés dans le financement des micros entrepreneurs	81
2.3.4.7. Les causes des impayés.....	81

CHAPITRE 3 LES PISTES D' ACTIONS PRIORITAIRES POUR UN FINANCEMENT ADAPTE DES MICROS ENTREPRENEURS RURAUX..... 83

3.1. La mise en place d'un fonds de refinancement des EMF pour l'appui financier des entrepreneurs.....	83
3.1.1. <i>L'état des lieux du refinancement au Cameroun et dans la sous-région.....</i>	<i>84</i>
3.1.1.1. La situation de la microfinance au Cameroun.....	84
3.1.1.2. Définition du Fonds Régional de Refinancement	85
3.1.1.3. Le cadre institutionnel et règlementaire des EMF	86
3.1.1.4. Expériences de refinancement en Afrique et au Cameroun	88
3.1.2. <i>La proposition des éléments caractéristiques du fonds de refinancement</i>	<i>89</i>
3.1.3. <i>Cadre institutionnel du fonds.....</i>	<i>93</i>
3.1.4. <i>La procédure de mise en place du fonds.....</i>	<i>94</i>
3.2. Le modèle des 100 micros entreprises nécessaires au développement de l'entrepreneuriat rural.....	94
3.2.1. <i>Clarification conceptuelle</i>	<i>95</i>
3.2.1.1. Le modèle.....	95
3.2.1.2. Le développement local	95
3.2.1.3. Le terme micros entreprises	95
3.2.2. <i>Contexte du modèle.....</i>	<i>96</i>
3.2.3. <i>Mise en œuvre pratique du modèle.....</i>	<i>97</i>

CONCLUSION GENERALE105

BIBLIOGRAPHIE 111

ANNEXE 1 FICHE DE PRESENTATION INDIVIDUELLE DES MICROS ENTREPRISES.....115

1. LES MICROS ENTREPRENEURS INTERVENANT DANS L'AGROFOURNITURE	115
2. LES MICROS ENTREPRENEURS INTERVENANT DANS LA TRANSFORMATION.....	124
3. LES MICROS ENTREPRENEURS INTERVENANT DANS LE COMMERCE.....	132
4. LES MICROS ENTREPRENEURS INTERVENANT DANS LES SERVICES	141

ANNEXE 2 : LES SUPPORTS DE COLLECTE149

SUPPORTS D'ENQUETE (EMF, ENTREPRISES, USURIERS).....	149
--	-----

LISTE DES TABLEAUX

TABLEAU N°1 :	PRESENTATION DES RATIOS D’EVALUATION FINANCIERE.....	15
TABLEAU N°2 :	NOMENCLATURE DES TESTS NON PARAMETRIQUES	25
TABLEAU N°3 :	PRESENTATION DES LOCALITES SELECTIONNEES AVEC LEURS DEPARTEMENTS RESPECTIFS	26
TABLEAU N°4 :	PRESENTATION DU NOMBRE DE MICROS ENTREPRISES PRESELECTIONNEES PAR LOCALITES SELON LES SECTEURS D’ACTIVITES	26
TABLEAU N°5 :	PRESENTATION DES MICROS ENTREPRISES PRESELECTIONNEES	27
TABLEAU N°6 :	PRESENTATION DE LA REPARTITION DES 50 ENTREPRISES RURALES.....	29
TABLEAU N°7 :	ANNEE DE DEMARRAGE DES MICROS ENTREPRISES SUIVIES	34
TABLEAU N°8 :	NOMBRE D’EMPLOYES NON FAMILIAUX DANS LES MICROS ENTREPRISES.....	35
TABLEAU N°9 :	ORIGINE DES FONDS INVESTIS AU DEMARRAGE DES ACTIVITES DE LA MICRO ENTREPRISE	36
TABLEAU N°10 :	LA PART DES EMPRUNTS DANS LES INVESTISSEMENTS AU DEMARRAGE DES ACTIVITES DE LA MICRO ENTREPRISE	36
TABLEAU N°11 :	TAUX D’INTERET DES EMPRUNTS POUR LES INVESTISSEMENTS INITIAUX	37
TABLEAU N°12 :	DELAJ DE REMBOURSEMENT DES EMPRUNTS POUR LES INVESTISSEMENTS INITIAUX.....	37
TABLEAU N°13 :	LE CHIFFRE D’AFFAIRES DE L’ENSEMBLE DES 50 MICROS ENTREPRISES.....	39
TABLEAU N°14 :	LA PRESENTATION DU CHIFFRE D’AFFAIRES ANNUEL DE L’ENSEMBLE ET DES GROUPES.....	40
TABLEAU N°15 :	CHIFFRE D’AFFAIRES CUMULE DES 50 MICROS ENTREPRISES PENDANT LES 12 MOIS	40
TABLEAU N°16 :	PRESENTATION DU CHIFFRE D’AFFAIRES MOYEN PAR GROUPE D’ACTIVITES (EN F.CFA).....	44
TABLEAU N°17 :	COMPARAISON DES CHIFFRES D’AFFAIRES DES ACTIVITES PRINCIPALES ET DES ACTIVITES SECONDAIRES (EN F.CFA)	45
TABLEAU N°18 :	LES CHARGES TOTALES DE L’ENSEMBLE DES 50 MICROS ENTREPRISES	47
TABLEAU N°19 :	LA PRESENTATION DES CHARGES TOTALES ANNUELLES DE L’ENSEMBLE ET DES GROUPES	48
TABLEAU N°20 :	EVOLUTION DES CHARGES GLOBALES DES 50 MICROS ENTREPRISES	48
TABLEAU N°21 :	LE POURCENTAGE DES CHARGES TOTALES	49
TABLEAU N°22 :	COMPARAISON DES SOUS RUBRIQUES DE CHARGES	50
TABLEAU N°23 :	LE RESULTAT DE L’ENSEMBLE DES 50 MICROS ENTREPRISES	56
TABLEAU N°24 :	LA PRESENTATION DES RESULTATS ANNUELS DE L’ENSEMBLE ET DES GROUPES	57
TABLEAU N°25 :	PRESENTATION DES RESULTATS MENSUELS DES 50 MICROS ENTREPRISES.....	57
TABLEAU N°26 :	PRESENTATION DES POSTES D’AFFECTATION DES RESULTATS	58
TABLEAU N°27 :	PRESENTATION DU NOMBRE DE MICROS ENTREPRENEURS AFFECTANT PLUS DES DEUX TIERS DE LEUR RESULTAT A L’EPARGNE ET AU REMBOURSEMENT.....	58
TABLEAU N°28 :	PRESENTATION DE L’EVOLUTION DES EMPRUNTS ET DES REMBOURSEMENTS	59
TABLEAU N°29 :	PRESENTATION DES TAUX D’INTERET ET DE LA DUREE DES CREDITS	59
TABLEAU N°30 :	LA TRESORERIE DE L’ENSEMBLE DES 50 MICROS ENTREPRISES.....	61
TABLEAU N°31 :	LA PRESENTATION DE LA TRESORERIE ANNUELLE DE L’ENSEMBLE ET DES GROUPES	62
TABLEAU N°32 :	L’EVALUATION DE LA TRESORERIE GLOBALE.....	62

TABLEAU N°33 : NOMBRE DE MICROS ENTREPRISES AYANT UNE TRESORERIE NEGATIVE	62
TABLEAU N°34 : NIVEAU D'IMPLICATION DES MICROS ENTREPRENEURS DANS LES TONTINES.....	63
TABLEAU N°35 : PRESENTATION DU VOLUME DE L'EPARGNE DES 141 MICROS ENTREPRENEURS	67
TABLEAU N°36 : COMPARAISON DE L'EPARGNE DES MICROS ENTREPRENEURS DANS LES TONTINES ET LES EMF	67
TABLEAU N°37 : FAIBLE REMUNERATION DE L'EPARGNE.....	68
TABLEAU N°38 : FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS A LONG TERME PAR DES CREDITS A COURT TERME.....	69
TABLEAU N°39 : TAUX D'INTERET PRATIQUES SELON LES MICROS ENTREPRISES ENQUETEES	69
TABLEAU N°40 : PRESENTATION DU VOLUME DE CREDITS OBTENUS PAR LES 141 MICROS ENTREPRISES EN F.CFA	70
TABLEAU N°41 : LA DUREE DES CREDITS OBTENUS PAR LES MICROS ENTREPRISES	70
TABLEAU N°42 : NOMBRE DE MICROS ENTREPRISES BENEFICIANT DE CREDITS FOURNISSEURS.....	71
TABLEAU N°43 : NOMBRE DE MICROS ENTREPRISES AYANT PERDU DES BIENS MIS EN GARANTIE	71
TABLEAU N°44 : MONTANT DES CREDITS DANS LES STRUCTURES DE FINANCEMENT	72
TABLEAU N°45 : RAISONS JUSTIFIANT LE NON OCTROI DES CREDITS	72
TABLEAU N°46 : POIDS DES INTERETS ET DES REMBOURSEMENTS POUR LES MICROS ENTREPRISES.....	72
TABLEAU N°47 : ACTIVITES DE L'USURIER	73
TABLEAU N°48 : ACTIVITES PRINCIPALES DES USURIERS	73
TABLEAU N°49 : ANCIENNETE DES USURIERS.....	74
TABLEAU N°50 : LA PRISE EN COMPTE DU GENRE	74
TABLEAU N°51 : RAISONS MOTIVANT LE CHOIX DU METIER	74
TABLEAU N°52 : QUALIFICATION DANS LE DOMAINE DE L'USURE	74
TABLEAU N°53 : SOURCES DE FINANCEMENT	75
TABLEAU N°54 : CONDITIONS D'OCTROI DES CREDITS.....	75
TABLEAU N°55 : TAUX D'INTERET DES CREDITS.....	75
TABLEAU N°56 : DELAIS DE REMBOURSEMENT.....	76
TABLEAU N°57 : MONTANT DES CREDITS	76
TABLEAU N°58 : SITUATION DES IMPAYES ET LA TRANSFORMATION DES GARANTIES	76
TABLEAU N°59 : EXISTENCE DE PERSONNEL.....	77
TABLEAU N°60 : EXISTENCE D'UNE COMPTABILITE	77
TABLEAU N°61 : EXISTENCE LEGALE	77
TABLEAU N°62 : MOYENS DE SECURISATION DES FONDS	77
TABLEAU N°63 : EXISTENCE D'UN CONSEIL JURIDIQUE	78
TABLEAU N° 64 : PAIEMENT DES IMPOTS.....	78
TABLEAU N° 65 : REMUNERATION DES USURIERS	78
TABLEAU N° 66 : POURCENTAGE DES INTERETS REÇUS	78
TABLEAU N° 67 : VOLUME DES CREDITS ACCORDES PAR LES EMF	79
TABLEAU N° 68 : LA DUREE DU CREDIT.....	80

TABLEAU N°69 : MONTANT MAXIMAL DES CREDITS	80
TABLEAU N°70 : LES TAUX D'INTERETS.....	80
TABLEAU N°71 : PROBLEMES RENCONTRES PAR LES EMF.....	81
TABLEAU N°72 : CAUSES DES IMPAYES IDENTIFIEES PAR LES EMF	81
TABLEAU N°73 : COMPARAISON DES EXPERIENCES DE FONDS DE REFINANCEMENT	89

LISTE DES FIGURES

FIGURE N°1 :	L'EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DE L'ENSEMBLE DES 50 MICROS ENTREPRISES	39
FIGURE N° 2 :	EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DANS L'AGROFOURNITURE	41
FIGURE N°3 :	EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DANS LES MICROS ENTREPRISES DE TRANSFORMATION	42
FIGURE N°4 :	EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DANS LE COMMERCE	43
FIGURE N° 5:	EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DANS LES SERVICES (EN F.CFA)	43
FIGURE N°6 :	CHIFFRE D'AFFAIRES MOYEN ANNUEL PAR ACTIVITE	44
FIGURE N°7 :	COMPARAISON DES CHIFFRES D'AFFAIRES DES ACTIVITES PRINCIPALES ET SECONDAIRES	45
FIGURE N°8 :	L'EVOLUTION DES CHARGES TOTALES DE L'ENSEMBLE DES 50 MICROS ENTREPRISES	47
FIGURE N° 9 :	CHARGES MENSUELLES TOTALES DES 50 MICROS ENTREPRISES	49
FIGURE N°10 :	POURCENTAGE DES CHARGES PAR RAPPORT AUX CHIFFRES D'AFFAIRES DES DIFFERENTS GROUPES	50
FIGURE N°11 :	LE POURCENTAGE DES SOUS RUBRIQUES DES CHARGES	51
FIGURE N°12 :	POURCENTAGE DES SOUS RUBRIQUES DES CHARGES DE L'AGROFOURNITURE	52
FIGURE N°13:	POURCENTAGE DES SOUS RUBRIQUES DES CHARGES DES ACTIVITES DE TRANSFORMATION	52
FIGURE N°14 :	POURCENTAGE DES SOUS RUBRIQUES DE CHARGES DANS LES ACTIVITES DU COMMERCE	53
FIGURE N°15:	POURCENTAGE DES SOUS RUBRIQUES DES CHARGES DANS LES ACTIVITES DU SERVICE	54
FIGURE N°16:	L'EVOLUTION DU RESULTAT DE L'ENSEMBLE DES 50 MICROS ENTREPRISES	56
FIGURE N°17 :	L'EVOLUTION DE LA TRESORERIE DES 50 ENTREPRISES	61
FIGURE N°18:	NOMBRE DE MICROS ENTREPRISES EPARGNANT AU MOINS UNE FOIS PAR MOIS	68
FIGURE N°19:	POURCENTAGE DU VOLUME DE CREDITS OCTROYES PAR LES PRETEURS	70
FIGURE N°20 :	ORGANIGRAMME DU FONDS REGIONAL DE REFINANCEMENT	93

SIGLES ET ABREVIATIONS

AFIC :	Association Française des Investisseurs en Capital ;
AGR :	Activité Génératrice de Revenus
CamCCUL :	Cameroon Cooperative Credit Union League;
CEMAC :	Communauté Economique et Monétaire de l’Afrique Centrale ;
CFA :	Communauté financière d’Afrique ;
CIDR :	Centre International pour le Développement et la Recherche ;
CNUCED :	Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement ;
COBAC:	Commission Bancaire de l’Afrique Centrale ;
COOPEC :	Coopérative d’Epargne et de Crédit ;
CUD :	Commission Universitaire pour le Développement ;
DSCE :	Document de Stratégie pour la Croissance et l’Emploi ;
DSRP :	Document de Stratégies de Réduction de la Pauvreté ;
EMF :	Etablissements de Micro Finance ;
EUREFI:	Fonds Transfrontalier de Développement ;
FAO :	Organisation des Nations Unies pour l’Alimentation et l’Agriculture ;
FEICOM :	Fonds d’Equipements Inter Communal ;
FIDA :	Fonds International du Développement Agricole ;
FMI :	Fonds Monétaire International ;
FRNG :	Fonds de Roulement Net Global ;
FUSAGX :	Faculté Universitaire des Sciences Agronomiques de Gembloux ;
GIC :	Groupe d’Intérêt Commun
GRADEMAP :	Groupe de Recherche Africain de Développement et de Management de Projet ;
GTZ :	Coopération Technique Allemande ;
INS :	Institut National de la Statistique ;
ISA :	Institut des Sciences Agronomiques du Sud Viet-nam ;
KR :	Capital risque ;
MC2 :	Mutuelles Communautaires de Croissance ;
MINEF :	Ministère de l’Economie et des Finances ;
OCDE :	Organisation de Coopération et de Développement Economique ;
OHADA :	Organisation pour l’Harmonisation du Droit des Affaires en Afrique ;
ONG :	Organisation non gouvernementale ;
ONU :	Organisation des Nations Unies ;
PADC :	Programme d’Appui au Développement Communautaire ;
PADDL :	Programme d’Appui à la Décentralisation et au Développement Local ;
PADMIR :	Projet d’Appui au Développement de la Microfinance Rurale ;
PDR :	Programme de Développement Rural ;
PIB :	Produit Intérieur Brut ;
PIE :	Programme d’Investissements dans les Entreprises ;
PME :	Petite et Moyenne Entreprise ;
PMI :	Petite et Moyenne Industrie ;
PNDP :	Programme National du Développement Participatif ;
PNUD :	Programme des Nations Unies pour le Développement ;
PPMF :	Programme National de Micro Finance ;
SAR :	Section Artisanale Rurale

SARL : Société A Responsabilité Limitée ;
UCAC : Université Catholique d'Afrique Centrale ;
UCL : Université Catholique de Louvain ;
USA : United State of America ;
WOCCU : World Council Credit Unions

INTRODUCTION GENERALE

Dans les années 70, les pays du Sud croyaient encore au «rattrapage de l'écart» avec les pays du Nord grâce à une progression continue de leur croissance. Les grands complexes industriels étaient la clef de voûte qui devait permettre d'atteindre ces objectifs. Les priorités financières des organismes internationaux (BM, FMI, etc.) représentaient bien cette tendance". (LOPEZ E., MUCHNICK J. 1997).

Aujourd'hui, dans le contexte de la mondialisation, les mêmes auteurs notent que les choses ont bien changé. Non seulement l'écart de ceux que l'on appelait les PVD n'a pas été rattrapé mais, dans les pays du Nord, de nouveaux phénomènes de différenciation économique, sociale et territoriale se sont développés, remettant en cause les équilibres et les modes de régulation sociale existants. Les petites entreprises reviennent sur le devant de la scène. On reconnaît leur rôle dans les économies locales et régionales, dans la création d'emplois et, de manière plus large la restructuration et la recomposition du tissu social.

Pour le Gouvernement camerounais, l'entreprise doit être au centre des préoccupations en matière de développement et l'entrepreneur a un rôle essentiel à jouer en tant qu'investisseur dans la croissance d'une localité, d'une région ou d'un pays et l'appui aux entreprises constitue une des stratégies les plus importantes pour la croissance et l'emploi.

Le Document de Stratégie pour la Croissance et l'Emploi (DSCE) propose un diagnostic rapide du secteur privé qui doit permettre à l'Etat de mieux adapter ses appuis pour les initiatives privées. Selon le DSCE, « Les études diagnostic ont identifié différents obstacles au développement du secteur privé. Ces obstacles sont liés entre autres au coût excessif des services de transports et de télécommunications, à une fourniture insuffisante d'énergie, aux lenteurs administratives et judiciaires, aux difficultés d'accès aux financements par les PME/PMI et les micro - entreprises, et enfin à l'absence de cadres d'appui spécifiques pour les PME/PMI, les micro - entreprises et l'artisanat » (DSCE, 2010).

Les difficultés d'accès au financement font partie des obstacles majeurs auxquels les entreprises font face quotidiennement. La prise des meilleures décisions d'investissement et le meilleur choix des options de financement sont des atouts indispensables pour la rentabilité durable d'une entreprise. L'appui aux entreprises dans la recherche du financement opportun passe, entre autres, par une meilleure connaissance des problèmes auxquels elles font face quotidiennement. Et comme le disaient déjà Muller P., Faure A. et Gerbaux F. en 1989, « *ce qui compte, lorsque l'on « s'installe » comme exploitant, entrepreneur ou maire, c'est l'apprentissage de la décision, car dans tous les cas, le cœur de l'activité entrepreneuriale est centré autour de la nécessité de prendre une bonne décision au bon moment* ». En outre et comme le dit avec insistance ARZANO de l'Institut du Développement à Marseille, les petites entreprises à la recherche de financement doivent s'astreindre à certaines règles: « *à l'évidence, un minimum de règles de gestion s'impose à l'entrepreneur. Il n'a d'ailleurs rien à perdre dans ce choix, mais plutôt tout à gagner. Il lui faudra par exemple, apprendre ce que sont l'actif, le passif, le compte de résultat, le tableau de financement ou encore un fonds de roulement. Il lui faudra aussi apprendre à tenir régulièrement les comptes de l'entreprise, à en avoir le réflexe ; ainsi, ne devra-t-il faire aucune dépense sans obtenir la délivrance d'une pièce justificative indiquant le nom du bénéficiaire du règlement* »

Ces règles supposées basiques peuvent-elles être respectées par les micros entrepreneurs ruraux ? Et s'ils ne le peuvent pas, comment font-ils pour accéder au financement ? Le non-respect de ces règles peut-il être l'une des causes des difficultés de financement des micros entrepreneurs ? Ce sont-là ces questions préliminaires qui ont motivé le choix du thème de recherche.

De nombreuses initiatives ont été prises par le Gouvernement camerounais et les partenaires au développement pour le financement des initiatives privées en milieu rural. Elles se sont soldées pour la plupart d'entre elles par des échecs. La recherche de stratégies pertinentes et efficaces pour le financement des micros entreprises rurales reste une question pertinente pour le développement au Cameroun et c'est dans un contexte macroéconomique et politique national favorable que la présente réflexion se donne pour objectif de comprendre les problèmes auxquels les micros entrepreneurs ruraux sont confrontés pour l'accès au financement, dans le but de proposer des solutions adaptées et efficaces pour la levée des contraintes observées.

La présente recherche se propose de faire un diagnostic clair du financement de l'entrepreneuriat rural dans le but de proposer aux décideurs et à toutes les personnes intéressées, des solutions pertinentes et efficaces en vue d'améliorer la situation d'ensemble. L'intérêt de cette recherche est qu'elle permettra d'identifier les moyens pour un développement durable de l'entrepreneuriat rural, sans lequel il est difficile d'améliorer les conditions de vie des populations rurales, et par conséquent de réduire efficacement la pauvreté.

Notre problématique peut s'énoncer en une suite de questions :

- L'entrepreneuriat rural est-il rentable indépendamment des contraintes d'accès au financement ?
- Quelles sont les principales contraintes auxquelles les entrepreneurs ruraux sont confrontés dans le financement de leurs activités ?
- Quelles sont les faiblesses qui expliquent les difficultés d'accès aux crédits des entrepreneurs ruraux ou le coût élevé de leurs financements ?
- Quelles sont les stratégies ou les moyens à mettre en œuvre pour assurer la croissance durable des entrepreneurs ruraux et leur permettre de contribuer efficacement à la réduction de la pauvreté rurale, à travers la création d'emplois, l'augmentation du prix au producteur rural et la réduction du prix au consommateur rural ?

Toutes ces interrogations posent le problème du financement de l'entrepreneuriat rural et peuvent être résumées en une question principale : la mise en œuvre d'une stratégie adaptée du financement de l'entrepreneuriat rural permettra-t-elle de stimuler et de développer durablement des initiatives privées dans les localités rurales pour une lutte plus efficace contre la pauvreté ?

Dans le cadre de cette recherche nous nous sommes intéressés au vécu quotidien des entrepreneurs ruraux dans les questions relatives à leur financement, dans le but d'identifier les facteurs clefs pouvant permettre la mise en œuvre de stratégies efficaces et durables.

L'étude liée au financement de l'entrepreneuriat rural s'intéresse également à l'origine des ressources mobilisées par les entrepreneurs ruraux pour satisfaire leurs besoins en immobilisations et en exploitation. Ces besoins varient d'une entreprise à une autre, car certaines ont plus de besoins en immobilisations, alors que d'autres ont davantage des besoins d'exploitation. L'origine des ressources peut varier aussi d'une entreprise à une autre, car certaines peuvent se financer avec des fonds propres pendant que d'autres bénéficient plutôt

de crédits qui peuvent être obtenus auprès de la famille ou du cercle d'amis, des tontines, des EMF, des banques ou des usuriers.

Compte tenu des moyens dont nous disposons, nous avons décidé de limiter cette recherche dans l'espace et de nous intéresser au financement de l'entrepreneuriat rural dans la région du Centre au Cameroun qui abrite Yaoundé, la capitale politique et administrative.

La Région du Centre est caractérisée par un climat subéquatorial tempéré avec deux saisons sèches alternant avec deux saisons humides. Cette région a une superficie de 68 963 km² et comprend 10 départements sur les 58 que compte le Cameroun. Les conditions climatiques favorables permettent la culture des produits vivriers tels que le manioc, le maïs, la banane plantain, le macabo, l'igname, l'arachide, le haricot. Les produits de rente cultivés sont le cacao, le café, le caoutchouc, le tabac et le palmier à huile. La pêche continentale se fait le long des cours d'eau qui traversent la Région. Cette Région est recouverte en grande partie par la forêt. Elle dispose des essences de bois rares telles que l'acajou, l'iroko et le teck qui sont très appréciées par les fabricants de meubles au Cameroun et à travers le monde. Les industries artisanales sont représentées par la vannerie et la sculpture. Les industries manufacturières sont faiblement développées avec les huileries et les scieries. L'ouverture des populations autochtones aux allogènes est un gage d'harmonie indispensable pour le développement économique de la Région.

Sous l'angle d'une formulation inspirée du cadre logique, l'objectif général de notre recherche est de « contribuer à l'identification et à la réduction des principales contraintes et faiblesses auxquelles les entrepreneurs ruraux sont confrontés dans le financement de leurs activités ». L'atteinte de cet objectif général passe par la réalisation des trois objectifs spécifiques suivants :

- Identifier les principales contraintes auxquelles les entrepreneurs ruraux sont confrontés dans les zones de la recherche ;
- Inventorier les faiblesses des entrepreneurs ruraux dans l'accès au financement ;
- Proposer des solutions pertinentes pour l'accès des entrepreneurs ruraux au financement.

La réalisation de ces objectifs passe par l'atteinte des résultats suivants :

- Les principales contraintes des entrepreneurs ruraux sont connues, analysées et hiérarchisées ;
- Les faiblesses des entrepreneurs ruraux dans l'accès au financement sont inventoriées ;
- Des solutions pertinentes sont proposées pour l'accès des entrepreneurs ruraux au financement.

Enfin, nous avons formulé l'hypothèse de recherche de la manière suivante : la viabilité de l'entrepreneuriat rural dépend de l'accès des entrepreneurs ruraux à des crédits à moindre coût adaptés à leurs besoins réels de financement et au niveau de rentabilité de leur unité de production.

Quatre expressions clefs se dégagent de cette proposition :

- Accès aux crédits ;
- Moindre coût ;
- Besoins réels ;
- Rentabilité.

L'hypothèse peut encore être reformulée, à partir de ces expressions, par une suite de propositions complémentaires :

- La viabilité de l'entrepreneuriat rural dépend de l'accès des entrepreneurs ruraux aux crédits ;
- Le taux de ces crédits doit être suffisamment bas pour permettre aux bénéficiaires de rembourser sans hypothéquer leur patrimoine et la réalisation du profit qui justifie la création de leur unité de production ;
- Ces crédits doivent être adaptés aux besoins réels de l'entreprise en termes de durée, de montant, de périodicité ;
- La rentabilité intrinsèque de l'entreprise et non la présentation d'une garantie doit être le principal critère de décision d'octroi de crédit.

Nous pouvons ainsi reformuler notre hypothèse de la manière suivante : « Il est possible de mettre sur pied un programme de développement au profit des entrepreneurs ruraux, pour leur permettre de créer les conditions de viabilité de leur unité de production, pour une lutte efficace contre la pauvreté en milieu rural ».

CHAPITRE 1

CADRE THEORIQUE :

ENTREPRISE ET ENTREPRENEURIAT EN MILIEU RURAL

1.1. DEFINITIONS

L'entrepreneuriat désigne l'activité développée ou la fonction d'entrepreneur. L'entrepreneur « est un agent économique qui dirige l'entreprise. Il peut être propriétaire ou non de son entreprise. Il peut aussi être un dirigeant salarié, un manager. L'entrepreneur est souvent présenté comme la figure emblématique de l'esprit d'entreprise. Selon la théorie néo-classique, l'entrepreneur se caractérise avant tout par la rationalité entendue comme l'objectif de maximisation du profit. D'autres auteurs insistent sur la prise de risques de l'entrepreneur » (BEITONE, 2010).

Trois principales expressions peuvent être tirées de cette définition à savoir l'esprit d'entreprise, la maximisation du profit et la prise de risques.

L'entrepreneur est un « acteur économique à l'origine de la création, de la croissance et du développement de l'entreprise dans une économie de type capitaliste » (BEZBAKH et GHERARDI, 2011). Ces auteurs ajoutent « les entrepreneurs constituent un groupe social à part entière ; ils cherchent à triompher une idée, risquent leurs capitaux et sont animés justement par le fameux « esprit d'entreprise ».

Ces deux définitions du mot entrepreneur ressortent chacune la notion « entreprise » qu'il convient de clarifier.

Les quatre définitions suivantes tirées de quatre dictionnaires économiques nous permettent d'avoir une compréhension plus précise du mot entreprise.

La première définition présente l'entreprise comme « une unité économique dotée d'une autonomie juridique qui combine les facteurs de production (capital et travail) pour produire des biens économiques ou des services destinés à être vendus sur un marché » (BEITONE, CAZORLA, DOLLO, DRAI ; 2010).

Selon le deuxième dictionnaire, l'entreprise est « une unité de décision économique qui peut prendre des formes différentes ; elle utilise et rémunère travail et capital pour produire et vendre des biens et des services sur le marché dans un but de profit et de rentabilité. Elle constitue l'institution centrale du capitalisme » (ECHAUDEMAISON, 2009).

La troisième proposition définitionnelle dit de l'entreprise qu'elle est une « organisation autonome de moyens matériels, financiers et humains (facteurs capital et travail) ayant vocation à exercer une activité économique (production, transformation ou distribution de biens ou de services) dans le but de réaliser un profit » (BRUNO, ELLEBOODE, 2010).

Le quatrième dictionnaire définit l'entreprise comme « un agent économique qui a pour fonction de produire des biens et des services en vue de leur vente sur un marché afin d'obtenir un bénéfice. (...) L'entreprise privée ne prend en considération que la seule demande solvable, c'est-à-dire qu'elle ne satisfait les besoins des consommateurs qu'à partir du moment où ces derniers disposent d'un pouvoir d'achat suffisant. L'activité des entreprises

privées est dite marchande par rapport à celle des administrations publiques qui se situent en dehors du marché et du système des prix (service public) (BEZBAKH, GHERARDI, op cit).

Ces définitions de l'« entreprise » nous renvoient à la notion de « firme » à laquelle la théorie traditionnelle, dite néoclassique, assigne un objectif unique qui est la maximisation de son profit total (Bernard BERIER, Henri-Louis VEDIE ; 2005). Le profit est la « différence entre les recettes et les dépenses d'une entreprise). L'explication de l'origine du profit varie d'une théorie à l'autre, même si pour la plupart d'entre elles, le profit correspond à la rémunération du capital » (Bernard GUERRIEN, 2008).

L'entrepreneuriat peut alors être défini comme la fonction d'un individu, qui mobilise les ressources humaines et les facteurs de production, les gère afin de créer, développer et implanter des entreprises. (JULIEN et MARCHESNAY, 1999). ROBBINS et DECENZO (2008) quant à eux, définissent l'entrepreneuriat comme « *le processus par lequel une personne ou un groupe d'individus mettent en jeu temps et capital à la recherche d'opportunités de marchés, en vue de générer de la valeur et de faire prendre de l'ampleur à l'entreprise en innovant, quelles que soient les ressources disponibles* ».

Selon Samuelson et Nordhaus (2005), l'entrepreneuriat repose sur les quatre piliers suivants :

- Les ressources humaines (offre du travail, éducation, discipline, motivation) ;
- Les ressources naturelles (terres, ressources minières, qualité de l'environnement) ;
- La formation du capital (machines, matériels et équipements divers) ;
- La technologie (science, technique de l'ingénieur, esprit d'entreprise).

La création d'entreprises et leur développement sont un élément essentiel du développement économique local, dans la mesure où cela peut créer des emplois et élever des revenus, améliorer les recettes fiscales, élargir l'éventail des services disponibles (OCDE, 2003).

La notion d'entrepreneuriat est liée à celle de secteur privé qui recouvre un vaste domaine et qui nous oblige à définir qui sont les entrepreneurs ?

Les entreprises classiques qui disposent d'une personnalité juridique propre sont une composante vitale de l'économie privée mais le secteur privé occupe également une place centrale dans la vie des pauvres car ceux-ci sont souvent des entrepreneurs qui opèrent de manière informelle et par nécessité. Comme le souligne la Commission du secteur privé et du développement dans son rapport au Secrétaire Général des Nations Unies établi en 2004 : « *les écosystèmes commerciaux axés sur le marché comprennent de multiples formes d'entreprises privées qui coexistent, unies par des relations symbiotiques. Ces écosystèmes englobent généralement les multinationales, les grandes entreprises nationales, les coopératives, les PME et les micro entreprises, avec leurs acteurs formels et informels* ».

Quant à LOPEZ E. et MUCHNIK J. (1997), ils considèrent qu'une entreprise est une organisation sociale complexe qui se caractérise par le rôle et l'importance des échanges marchands (cela correspond à la définition même de l'entreprise) ; la mise en œuvre de techniques, de savoir-faire, à travers une organisation particulière ; et l'inscription de ses échanges dans des normes sociales stables (par rapport à la clientèle, aux fournisseurs, aux concurrents, aux unités de financement, etc).

La notion de risque est également un commun dénominateur à toutes les entreprises. « On risque sur le plan technique, que la qualité de la production soit bonne ou mauvaise ; on risque sur le plan commercial, de trouver ou non les débouchés nécessaires ; on risque sur le plan financier, que l'investissement soit rentable ou non ».

Du point de vue de leur taille, les entreprises peuvent être catégorisées de la manière suivante :

- La toute petite entreprise (micro entreprise) qui peut avoir jusqu'à 9 salariés ;
- La petite entreprise qui a de 10 à 49 salariés ;
- La moyenne entreprise qui emploie de 50 à 499 salariés ;
- La grande entreprise qui bénéficie du travail d'au moins 500 salariés (ALBAGLI et HENAULT, 1996).

Nous empruntons le point de vue de FOURCADE C. (1997) pour décrire les micros et petites entreprises à partir des 3 caractéristiques fonctionnelles suivantes :

La fonction de production :

- la production est orientée vers les produits de base, issus en général d'une première transformation de produits agricoles ;
- la technologie utilisée, très simple, ne permet pas de gains de valeur ajoutée importants ;
- le manque de standardisation des produits débouche sur une très grande irrégularité des qualités ;

La fonction commerciale:

- la connaissance des marchés est réduite, dès que l'entreprise dépasse un marché de proximité très strict. Les entrepreneurs ne témoignent d'ailleurs que d'un intérêt très limité envers cette fonction ;
- la fonction organisation : les problèmes de gestion sont quasi-généralement occultés : on pourrait même parler d'incapacité organisationnelle.

MARCHESNAY M. (1997) distingue la petite de la moyenne entreprise :

- la moyenne entreprise est formalisée, hiérarchisée et centrée sur le dirigeant (pas nécessairement propriétaire, et à fortiori propriétaire unique), comprend quelques dizaines de collaborateurs (statut salarial dominant) ;
- alors que la « moyenne entreprise » peut aller jusqu'à la centaine de collaborateurs (sous des statuts divers), la « petite entreprise » irait jusqu'à la cinquantaine (du moins dans les activités de transformation ou d'extraction), en fait, la nature du secteur est dominante. La petite entreprise accuse les traits propres à la petite dimension : rôle du dirigeant, faible formalisation notamment.

Ces traits dominent à l'évidence dans la « très petite entreprise ». celle-ci n'est pas monolithique. Il faudrait d'abord distinguer les entreprises individuelles, puis les organisations comprenant jusqu'à 7 personnes, puis celles allant jusqu'à 15-20 collaborateurs (permanents ou temporaires). Les critères de chiffre d'affaires ou de valeur ajoutée sont difficilement comparables. Les aspects plus qualitatifs sont plus révélateurs des traits propres à la très petite entreprise.

La toute petite entreprise a été retenue pour cette recherche. Ce choix est tout simplement justifié par le fait que la plupart des entreprises en milieu rural appartiennent plutôt à cette catégorie et qu'elles sont au centre de la lutte contre la pauvreté.

La deuxième notion de la recherche qui reste à préciser se trouve dans l'adjectif rural.

L'entrepreneuriat qui est visé dans cette étude est celui du monde rural. Le milieu rural a ses spécificités qui s'articulent autour de trois axes, selon Bontron (2001) :

- La ruralité est fortement structurée par les activités agricoles et la société paysanne qui constituent son fondement historique ;
- La ruralité repose sur la spécificité d'un système de valeurs fondées sur la famille, la propriété et l'attachement à la terre, sur un certain conservatisme ;
- La ruralité est enfin caractérisée par le fait que l'essentiel de l'économie s'appuie sur un usage extensif de l'espace et des ressources naturelles. Les zones rurales sont des espaces de peuplement faible et dispersé, d'utilisation extensive du sol et de faibles prix fonciers.

L'agriculture présente un intérêt tout particulier étant donné que 75 % des personnes qui disposent de moins d'un dollar par jour vivent en milieu rural et que leurs moyens d'existence proviennent pour l'essentiel de l'agriculture de subsistance. En Afrique, plus de 70 % de la population vit de l'agriculture qui contribue en moyenne 30 % à la formation du PIB. La fourniture d'intrants au secteur agricole, la transformation et la commercialisation des produits agricoles sont des éléments importants du développement du secteur privé. Cette importance critique de l'agriculture pour l'atténuation de la pauvreté renforce la nécessité de mieux connaître les contraintes qui bloquent le développement des entrepreneurs ruraux.

L'entrepreneur rural désigne dans ce travail de recherche une personne physique ou morale ayant une entreprise et intervenant en amont ou en aval des productions agricoles, dont l'objectif prioritaire est la réalisation des profits. Les productions agricoles regroupent l'agriculture, l'élevage, la pêche, la sylviculture, l'horticulture, la pisciculture, etc.

Pour faciliter la recherche, le terme production agricole sera limité à l'agriculture, l'aviculture et l'élevage porcin. Cette limitation est due au fait que la grande majorité des producteurs agricoles se retrouvent dans ces trois catégories dans les zones de l'étude.

En amont, ce sont les entreprises qui fournissent des semences, d'intrants, des engrais, des provendes, des produits phytosanitaires, des produits vétérinaires, des poussins, des porcelets, des matériels agricoles et d'élevage.

En aval, ce sont les entreprises qui commercialisent, conservent ou transforment les productions agricoles.

En plus de ces deux catégories, il y en a une troisième constituée des entreprises qui fournissent des biens ou des services non agricoles aux producteurs.

Les entreprises rurales peuvent alors être classées dans ce travail de recherche en quatre catégories suivant les biens ou services offerts, à savoir :

- Les entreprises d'agrofourniture ;
- Les entreprises de transformation ;
- Les entreprises commerciales et ;
- Les entreprises de services.

1.2. Entrepreneuriat rural et développement

Le milieu rural se caractérise par l'absence de certains services et infrastructures qui sont davantage l'apanage des villes. De fortes inégalités sont ainsi observées entre les villes et les campagnes à travers les possibilités d'emploi, la dépendance vis-à-vis du secteur primaire,

l'accès aux techniques et aux infrastructures socio-économiques telles que les écoles, les formations sanitaires, les marchés, les moyens de transport et de communication.

La pauvreté est d'abord un phénomène rural en Afrique, car *« la grande majorité des pauvres se retrouvent en milieu rural où la pauvreté est plus généralisée, plus aiguë et plus grave qu'en zones urbaines. Moins éduquée et en moins bonne santé, la population rurale bénéficie également de services de moindre qualité et de moindres possibilités d'emploi, tout en étant à la merci d'une production reposant sur les ressources naturelles. Ainsi, on s'accorde généralement à dire que la réduction de la pauvreté, et plus particulièrement l'amélioration du bien-être des pauvres en milieu rural, est le défi majeur auquel sont confrontés les pays africains aujourd'hui. Les dirigeants africains ne cessent de rappeler dans plusieurs enceintes que c'est là leur premier objectif »* (BAD, 2002).

Le développement rural a comme objectifs d'éliminer la pauvreté, d'assurer la sécurité alimentaire et de réduire le fossé croissant entre les revenus des zones rurales et urbaines. Cet objectif global est fréquemment repris par les bailleurs de fonds internationaux.

A un stade critique de développement, les autorités camerounaises se doivent d'éviter une croissance économique déséquilibrée liée au développement excessif des villes et à une paupérisation rurale, entraînant des problèmes environnementaux, économiques et sociaux.

Le Cameroun, avec une population de près de 19 millions d'habitants en 2009 (www.populationdata.net) dispose d'un potentiel agricole riche et très diversifié. De l'avis de la plupart des observateurs, celui-ci est cependant encore sous exploité et ce en dépit de la forte croissance de la production observée au cours des années qui ont précédés la crise financière. Malgré la réduction de son importance relative depuis l'indépendance, le secteur rural reste le secteur clé de l'économie nationale tant pour sa contribution au PIB que pour les effets d'entraînement sur les autres secteurs. La contribution du secteur rural à la stabilité sociale du pays est capitale de par son fort gisement en emplois et activités génératrices de revenus, son rôle clé dans la sécurité alimentaire et l'amélioration du cadre de vie.

Selon les statistiques de l'INS, le taux de pauvreté en 2007 s'élevait en moyenne à 39,9 % pour le pays avec cependant un taux de 55 % pour le milieu rural.

La croissance du Cameroun a été tirée durant de nombreuses années par les exportations de matières premières, d'origine agricole ou pétrolière. Les recettes d'exportation ont constitué une des sources essentielles de l'investissement public et privé. Les exportations du secteur rural représentent environ 55 % des recettes d'exportation du pays devant les 30 % provenant des hydrocarbures. Les principaux produits agricoles exportés sont le cacao (fèves, pâte, beurre et préparation), la fibre de coton, le café, la banane, le caoutchouc et l'huile de palme.

Pour la plupart des organisations internationales, il est largement accepté que la croissance est la meilleure arme pour lutter contre la pauvreté, car la croissance génère des opportunités d'emploi pour la main d'œuvre, qui est la principale ressource des pauvres. Cela permet d'allouer les ressources en main d'œuvre d'un pays à son usage le plus productif, améliorant la situation économique, et encourageant davantage la croissance et le développement. Comme le souligne le rapport au Secrétaire Général des Nations Unies établi en 2004 par la Commission du secteur privé et du développement, *« le secteur privé peut atténuer la pauvreté en contribuant à la croissance économique et à la création d'emplois et de revenus pour les pauvres. Il peut également autonomiser les pauvres en leur fournissant une large gamme de produits et de services à des prix inférieurs. Les petites et moyennes entreprises peuvent être des moteurs de la création d'emploi, des pépinières d'innovation et d'esprit d'entreprise. Mais dans beaucoup de pays pauvres, elles occupent une place marginale dans l'écosystème économique intérieur. Nombre d'entre elles opèrent hors du système juridique*

formel, contribuant ainsi une large informalité et à une faible productivité. Elles n'ont pas accès au financement et aux capitaux à long terme, base sur laquelle les entreprises se développent. » Un secteur privé fort et dynamique est essentiel pour une croissance économique qui soit rapide et durable.

La croissance élargit également la base taxable, ce qui permet au gouvernement (agissant selon les principes de bonne gouvernance) d'équilibrer son budget et de fournir les services sociaux de base. En effet, des fonds alternatifs en provenance de l'aide extérieure et de prêts peut aider mais n'est pas viable à long terme (BAD, 2002). Il convient cependant ici de s'interroger sur la manière dont la croissance va être répartie entre les différentes couches sociales qui composent le milieu rural. Le développement des activités à la campagne va-t-il accroître les inégalités ou consolider les solidarités et la cohésion dans les campagnes. Il est surprenant de constater que cette question centrale est peu (voire pas) abordée par les bailleurs de fonds qui semblent avoir oublié la triste réalité maintes fois observées d'une croissance qui génère la pauvreté au niveau d'un territoire donné pour la majorité de la population. Peut-on dans ce cas de figure véritablement évoqué le terme de développement ?

Le développement du secteur privé est d'autant plus important que l'Afrique devra faire face à de sérieux défis, la crise financière récente ayant découragé l'arrivée de capitaux privés au moment précisément où le besoin de capital est croissant. En effet, les restructurations du secteur financier en cours (programmes de privatisation) sont exigeantes en ressources et ne peuvent être financées par les seules ressources domestiques. Or, le lien étroit entre la croissance économique et l'investissement privé a clairement été établi par différentes études. Ainsi, l'étude relative à 50 pays en développement réalisée sur la période 1970-1998 par Bouton et Sumilinski en 2000, établit une relation entre l'investissement public et privé, la croissance et le revenu. Elle démontre que les pays où la croissance est la plus forte ont aussi les taux d'investissement privé les plus élevés.

L'expérience a montré que le secteur privé, lorsqu'il est bien régulé et qu'il opère dans des conditions de marché compétitif, fait généralement un usage plus efficace des ressources, que le secteur public. Il est capable de fournir des biens et services en réponse à la demande, et dans la foulée créer des opportunités d'emploi.

La promotion d'entreprises créatrices de valeur ajoutée et des activités économiques dans les zones rurales peut augmenter la productivité de la terre et de la main d'œuvre. Cette évolution est d'autant plus importante que le contexte actuel s'accompagne d'une nette tendance à l'augmentation dans les échanges des droits d'usage des terres et en conséquence de la taille des exploitations agricoles. Il s'ensuit qu'une plus grande fraction de la population rurale va dépendre d'autres sources de revenu et d'emploi dans les campagnes.

Comme souligné par Dogot et al. (2004), la promotion en zone rurale des secteurs non directement agricoles permet :

- l'augmentation de la productivité agricole par le désengorgement du secteur agricole et par l'absorption d'une partie de la main d'œuvre excédentaire et à faible productivité (en cette matière, il convient toutefois de se poser la question « jusqu'où peut-on aller trop loin » afin de ne pas se trouver dans la situation paradoxale d'une nouvelle forme d'insécurité alimentaire en zone rurale ?),
- la création d'emplois en zone rurale,
- la création, en zone rurale, de valeur ajoutée à partir des productions agricoles,
- la limitation de l'exode rural et de la croissance déséquilibrée des zones urbaines,
- l'amélioration des performances du secteur agricole par les bénéfices de la fourniture de biens et de services proposée par les secteurs en amont et en aval de la production agricole.

Bien qu'il soit important de miser sur le potentiel de la croissance de la productivité et de la diversification, il faut être conscient qu'il entre, chaque année, des milliers d'individus de plus dans la force de travail au Cameroun, et que le secteur agricole ne peut générer de croissance d'opportunités d'emploi pour absorber cette masse. Seule la création d'emplois hors du secteur peut permettre de réduire l'écart entre les revenus urbains et ruraux.

Trop souvent en Afrique, le secteur des PME peut être décrit comme le « chaînon manquant » dans le développement. Or c'est une force dynamique pour la croissance rurale intensive en main d'œuvre. Jusqu'à présent cependant les politiques industrielles se sont focalisées autour des villes, le rôle de l'économie rurale étant réduit à la fourniture de matières premières et d'une alimentation à bas prix. L'agro-industrie est un secteur extrêmement important pour la création de valeur ajoutée à partir de la production agricole. Son rôle est également important quant à l'augmentation et la diversification de la demande pour les productions agricoles et ce secteur dynamique peut favoriser fortement la croissance industrielle et les exportations.

Cependant, le développement de ce type d'activité se fait par l'intermédiaire d'entreprises multinationales qui constituent de véritables enclaves agro-industrielles orientées principalement sur des logiques financières élaborées trop fréquemment au détriment du développement local. Ces industries bénéficient de toutes les attentions et de toutes les facilités de la part des gouvernements et des banquiers. Elles développent des stratégies supranationales qui déstabilisent trop souvent les initiatives qui sont (ou pourraient être) menées dans les campagnes à partir d'un véritable tissu d'entrepreneurs ruraux.

Le domaine de l'entrepreneuriat rural est pluridimensionnel. Cette recherche s'intéressera essentiellement au financement de l'entrepreneuriat rural, car des études menées en Asie ont démontré que le crédit est l'une des principales contraintes dans la formation et la croissance des petites entreprises (Briones, 2006).

Enfin, il faut souligner que dans de nombreux pays en développement, la majorité des petites entreprises de l'économie informelle sont dirigées par des femmes dont certaines sont illettrées et vivent dans des communautés rurales pauvres. La création d'une entreprise est souvent la seule possibilité dont elles disposent pour se trouver un emploi et se procurer des revenus.

1.3. Investissement et besoins de financement

Le financement est l'action de financer un projet, un organisme ou une entreprise alors que financer, c'est fournir des capitaux à... Pour Deprez et Duvant (1995), « le développement d'une entreprise ne peut s'envisager que par une étude de ses besoins et de son financement ».

« Aujourd'hui, plus que jamais, l'investissement, qu'il soit industriel, commercial ou financier, constitue sans contexte un des ressorts essentiels du développement économique » (de La CHAPELLE, 2007).

L'entreprise a deux types de besoins que sont les besoins en immobilisations et les besoins d'exploitation en termes de fonds de roulement. Les besoins en immobilisations regroupent les immobilisations incorporelles (achat de fonds de commerce, d'un droit de bail, de licences, de brevets...), les immobilisations corporelles (achat de terrains, constructions, installations techniques, matériels, dépenses d'aménagements et d'agencements...) et les immobilisations financières (prises de participation dans une société).

Les besoins d'exploitation correspondent aux dépenses relatives à l'acquisition de stocks, la fabrication et la commercialisation des produits ou services et qui s'imposent :

- Des dépenses d'énergie, loyers, assurances, transports, impôts, charges de personnel ;
- Des frais de stockage ;
- Des charges financières et charges diverses ;
- Des délais de règlement à consentir à la clientèle (DEPREZ et DUVANT, 1995).

Ce sont ces besoins qui nécessitent le financement entendu comme l'ensemble des ressources permettant de satisfaire aux besoins de l'entreprise. Ces ressources peuvent être obtenues auprès :

- Des associés sous la forme de constitution ou d'augmentation de capital et de dépôts en compte courant ;
- Des tiers sous forme d'emprunts ou de financement des achats par les crédits fournisseurs ;
- De l'entreprise elle-même par l'affectation aux investissements envisagés d'une partie de ses profits : c'est l'autofinancement (Deprez et Duvant, 1995).

Le financement de l'entrepreneuriat rural s'intéresse alors à l'origine des ressources mobilisées par les entrepreneurs ruraux pour satisfaire leurs besoins en immobilisations et en exploitation. Ces besoins varient d'une entreprise à une autre, car certaines ont plus de besoins en immobilisations, alors que d'autres n'ont que ou davantage des besoins d'exploitation. L'origine des ressources peut varier aussi d'une entreprise à une autre, car certaines peuvent se financer avec des fonds propres pendant que d'autres bénéficient plutôt de crédits qui peuvent être obtenus auprès de la famille ou du cercle d'amis, des tontines, des EMF, des banques ou des usuriers.

Les difficultés d'accès au financement représentent un des facteurs le plus souvent cités parmi les contraintes qui bloquent les entrepreneurs des pays en développement et limite les dimensions de leurs activités. Sans statut juridique reconnu et disposant rarement de titres de propriété, les entrepreneurs et les entreprises du secteur informel ne peuvent pas emprunter à des coûts raisonnables car ils n'ont pas accès aux marchés classiques des capitaux. La seule option pour mobiliser des capitaux consiste le plus souvent à recourir à des prêteurs qui opèrent hors de la légalité, pratiquent des taux usuraires et ne peuvent prêter que des sommes minimales au regard des besoins de croissance des entreprises.

1.4. Cadre épistémologique de la recherche

FRAGNIERE propose quatre pôles pour une activité de recherche scientifique à savoir l'épistémologie, la théorie, la morphologie et la technique (FRAGNIERE, 1986).

Il les définit en s'inspirant de P. BRUYNE de la manière suivante :

- *« le pôle épistémologique exerce une fonction de vigilance critique. Il est garant de l'objectivation de l'objet scientifique, de l'explication des problématiques de la recherche ».*
- *« le pôle théorique guide l'élaboration des hypothèses et la construction des concepts. C'est le lieu de la formulation systématique des objets scientifiques. Il propose des règles d'interprétation des faits, de spécification et de définition des solutions provisoirement données aux problématiques ».*
- *« le pôle morphologique énonce les règles de structuration, de formation de l'objet scientifique, lui impose une certaine figure, un certain ordre entre les éléments ».*

- Et enfin, « *le pôle technique qui contrôle le recueil des données, s'efforce de les constater pour pouvoir les confronter à la théorie qui les a suscitées* ». (Bourdieu, 1971).

Pour GAVARD-PERRET et al., le pôle épistémologique est fondamental pour le chercheur ; il confère une légitimité à son travail et aux choix qui le sous-tendent (GAVARD-PERRET, 2008).

WACHEUX va dans le même sens lorsqu'il affirme que c'est l'épistémologie qui permet dans le quotidien du chercheur de pouvoir légitimer sa recherche sur le phénomène étudié (WACHEUX, 1996).

S'inspirant de ces considérations théoriques, cette démarche s'inscrit dans ce pôle épistémologique à travers la recherche action dans laquelle « le chercheur et les sujets (personnes ou groupes sur lesquels portent l'étude) de la recherche cheminent ensemble vers la connaissance » (KATHARINA, 1976).

Cette recherche action « exige que soit pratiquée une évaluation objective qui porte sur trois axes : les interactions qui se sont produites dans le processus de recherche, les transformations qui sont apparues dans ce champ de la recherche, et les conditions structurelles qui ont permis le déroulement de la recherche ou qui l'ont entravée » (FRAGNIÈRE, op cit).

Dans cette recherche action, il ne s'agit pas d'une recherche sur action produite dont les conséquences seront analysées comme le ferait un consultant extérieur. Il s'agit d'une recherche dans l'action continue. Elle est donc transversale et se fait de l'intérieur vers l'extérieur. La recherche action reste une méthode de recherche à part entière car l'action va produire dans l'environnement interne et externe de l'entreprise des effets qui permettront de mieux analyser et de mieux comprendre les comportements de l'organisation (CONSTANT et LÉVY, 2010).

Cette démarche inspirée de la recherche action tient compte de la logique même du processus d'élaboration d'une étude-diagnostic. Elle repose sur des approches participative, consensuelle et flexible.

- ***Une approche participative*** : Une étude - diagnostic ne peut en effet pas se faire sans une étroite participation des personnes ou groupes sur lesquels porte la recherche. Pour cela, la recherche doit être menée en étroite collaboration, tout au long du processus, avec toutes les parties prenantes de la thématique.
- ***Une approche consensuelle*** : Il s'agit de stimuler des échanges entre participants dont les objectifs ou les intérêts ne sont pas forcément ou totalement convergents, pour arriver à dégager un consensus sur les principaux points qu'ils veulent voir figurer dans les propositions.
- ***Une approche flexible*** : Il est question de veiller à faire des propositions suffisamment flexibles, pour ne pas rendre longue et difficile la mise en œuvre des recommandations. Les propositions prennent en compte deux principaux impératifs :
 - Disposer effectivement de lignes directrices claires obligeant à la rigueur pour une meilleure efficacité, tout en alliant souplesse et simplicité ;
 - Les propositions devront par ailleurs tenir compte du contexte national tout en prenant en considération les expériences développées dans d'autres pays.

La rigueur méthodologique exige que les propositions permettent de :

- Mettre en place de manière aisée les recommandations ;
- Présenter une démarche adaptée aux réalités régionales et locales ;

- Soutenir le développement des micros entreprises rurales en leur facilitant l'accès au financement ;
- Bénéficier d'une plus grande crédibilité et visibilité auprès des différents partenaires et notamment vis-à-vis de l'Etat.

« Quand il s'agit de faire de la recherche , c'est-à-dire de mieux comprendre et d'expliquer des phénomènes ou situations que ce soit en physique, en économie, en gestion ou en sciences politiques ou bien des textes en littérature et des époques en histoire, etc., il s'agit toujours de questionner le concret, un vécu, les faits ou les textes au moyen de théories qui fournissent les premières grilles de lecture et de compréhension » (CONSTANT, LEVY, 2010). Cette citation montre l'importance des paradigmes dans la recherche, car comme le dit GAVARD-PERRET et al., « *un chercheur ne construit pas sa propre conception de la connaissance isolément, ni ex nihilo. Cette dernière est influencée par les grands courants de pensée auxquels se réfèrent les chercheurs de la Communauté à laquelle il appartient, appelés paradigmes épistémologiques. Il est donc important de comprendre les fondements des réflexions et de la construction des connaissances qui ont eu lieu au fil du temps et de présenter les principaux paradigmes épistémologiques auxquels les chercheurs se réfèrent* » (GAVARD-PERRET, op cit).

Le thème de cette recherche étant le financement de l'entrepreneuriat rural, il convient alors de présenter les différents indicateurs et approches utilisés pour l'évaluation financière d'une entreprise en général et d'une micro entreprise rurale en particulier.

TIFFANY et PETERSON suggèrent que les sociétés utilisent des ratios financiers pour l'évaluation financière. Ces ratios permettent d'éliminer « bon nombre de problèmes résultant de la comparaison d'éléments ayant des échelles différentes » (TIFFANY et PETERSON, 2002).

DE LA CHAPELLE propose deux ratios pour l'analyse financière. Il s'agit de la rentabilité des fonds propres ou rentabilité financière et de la rentabilité des capitaux investis (DE LA CHAPELLE, 2007). Béatrice et Francis GRANDGUILLOT proposent quant à eux huit ratios dont trois ratios de structure financière (les ratios de couverture des capitaux investis, d'autonomie financière et du financement courant du besoin en fonds de roulement) et cinq ratios de liquidité et de solvabilité (les ratios de liquidité générale, de liquidité restreinte, de liquidité immédiate, de solvabilité générale et d'autonomie financière) (Béatrice et Francis GRANDGUILLOT, 2010/2011). TIFFANY et PETERSON divisent les ratios financiers en trois catégories. Les deux premières catégories utilisent les indications vitales de la société et permettent de mesurer son aptitude à respecter ses obligations à court et à long termes. Le dernier ensemble de ratios indique simplement sa force et son dynamisme en mesurant sa rentabilité de divers points de vue. Les obligations à court terme sont évaluées par les ratios de liquidité, de trésorerie, de rotation du stock. Les responsabilités à long terme sont mesurées par la couverture des charges financières et le ratio dette sur fonds propres. La rentabilité relative quant à elle est évaluée par la marge de bénéfice net, le retour sur investissement et le retour sur fonds propres (TIFFANY et PETERSON, op cit).

Ces ratios proposés par ces trois groupes d'auteurs pour l'évaluation financière d'une entreprise sont présentés dans le tableau suivant avec la méthode de calcul et l'interprétation.

Tableau N°1 : Présentation des ratios d'évaluation financière

RATIO	CALCUL	INTERPRETATION
Rentabilité des fonds propres ou rentabilité financière	Résultat net courant/Capitaux propres	Ratio < à un nombre minimum (faible rentabilité)
Rentabilité des capitaux investis	Excédent brut d'exploitation/Immobilisations brutes +BFR	Ratio < nombre minimum (faible rentabilité)
Couverture des capitaux investis	Ressources stables/Immobilisations + BFRE	Ratio < 1 (crédits de trésorerie financent des emplois stables)
Autonomie financière	Ressources propres /Endettement financier (emprunt + passif de trésorerie)	Ratio < 1 (Dépendance de l'entreprise à l'égard des prêteurs)
Financement courant du besoin en fonds de roulement	Concours bancaires courants/Besoin en fonds de roulement	Ratio > 40% (Trop forte dépendance de l'entreprise à l'égard des banques)
Liquidité générale	Actif réel à moins d'un an/Passif réel à moins d'un an	Ratio < 1 (Difficultés de trésorerie)
Liquidité restreinte	Créances à moins d'un an + Disponibilités + VMP/Passif réel à moins d'un an	Ratio < 1 (Difficultés de trésorerie)
Liquidité immédiate	Disponibilités + Valeurs mobilières de placement/Passif réel à moins d'un an	Ratio < 1 (Difficultés de trésorerie)
Solvabilité générale	Actif réel net / Total des dettes	Ratio < 1 (entreprise non solvable)
Ratio de trésorerie	Caisse et banque + investissement + créances / dettes à court terme	Ratio < 1 (Difficulté de trésorerie)
Rotation du stock	Prix de revient des produits vendus/stock	Ratio < nombre minimum de jours (Problème de stocks en fonction de la nature des activités)
Rotation des créances	Ventes à crédits/créances	Ratio comparé aux conditions de règlement (difficultés de liquidité lorsque le ratio est élevé)
Couverture des charges financières	Bénéfices avant charges financières et impôts/ Charges financières	Ratio < 1 (insolvabilité de l'entreprise)
Ratio dette sur fonds propres	Dettes à long terme / fonds propres	Ratio > 1 (Dépendance de l'entreprise vis à vis de ses prêteurs)
Marge de bénéfice net	Bénéfice net /chiffre d'affaires brut	Ratio < nombre minimum (les prix sont trop bas ou les coûts trop élevés)
Retour sur investissement	Bénéfice net /actif total	Ratio < nombre minimum (problème de rentabilité des investissements)
Retour sur fonds propres	Bénéfice net /fonds propres	Ratio < nombre minimum (problème de rentabilité des fonds propres)

Source : Auteur, à partir des ouvrages des auteurs précités

Il ressort de ce tableau que la santé financière d'une entreprise qui constitue l'un des critères principaux de décision de financement des investisseurs ou prêteurs repose sur un certain nombre d'informations financières que sont la trésorerie active et passive, le besoin en fonds de roulement, le fonds de roulement, les fonds propres, les dettes à moyen et long terme, les dettes à court terme, l'actif réel, le résultat, les marges brutes, l'excédent brut d'exploitation, la rentabilité, le passif réel. Ces différentes informations renvoient aux états financiers dont les comptes de résultats et les bilans permettent d'avoir les éléments nécessaires pour les calculer. Il importe à présent de définir ces différents thèmes pour s'assurer de la convergence des vues sur leurs interprétations.

Le compte de résultat est « l'état qui regroupe les comptes de gestion, c'est-à-dire les comptes de charges (comptes de la classe 6) et de produits (comptes de la classe 7), ventilés en opérations courantes, opérations financières et opérations exceptionnelles » (Deprez et Duvant, 1995). Le compte de résultat peut être présenté soit en compte, soit en liste dans l'un des trois systèmes prévus par l'OHADA qui est en vigueur au Cameroun. Il s'agit du système normal (toutes les entreprises, sauf exception liée à sa taille), du système allégé (entreprises ne dépassant pas un chiffre d'affaires de 100 000 000 de FCFA) et du système minimal de trésorerie (entreprises dont les recettes annuelles ne sont pas supérieures à 30 millions de FCFA pour les entreprises de négoce, 20 millions de FCFA pour les entreprises artisanales et assimilées et 10 millions de FCFA pour les entreprises de services) (NENTA et TAMO, 2009).

Les très petites entreprises autorisées à la tenue d'un système minimal de trésorerie ont une comptabilité, essentiellement de trésorerie, qui repose sur les mouvements de trésorerie de l'entreprise (recettes ou encaissements, dépenses ou décaissements). Les entrées et les sorties de trésorerie dûment enregistrées permettent de calculer le résultat de l'exercice par la différence entre les recettes et les charges. Les états financiers comportent trois éléments à savoir le compte de résultat, le bilan et la variation de l'avoir net qui ne font pas mention des montants de l'exercice précédent (NENTA et TAMO, idem).

Le compte de résultat permet le calcul des 8 indicateurs de gestion suivants qui autorisent des analyses à des niveaux différents :

- la marge brute (sur marchandises et matières) ;
- la valeur ajoutée ;
- l'excédent brut d'exploitation ;
- le résultat d'exploitation ;
- le résultat financier ;
- le résultat des activités ordinaires ;
- le résultat des activités hors activités ordinaires ;
- le résultat net.

La marge brute s'obtient en soustrayant le coût d'achat des marchandises vendues et/ou des matières premières consommées de la vente nette des marchandises et/ou productions. Elle doit être suffisante pour couvrir toutes les charges en dehors du coût d'achat des marchandises vendues et/ou matières premières consommées. Elle permet de suivre la politique commerciale et/ou la politique d'approvisionnement de l'entreprise dans le temps.

La valeur ajoutée représente l'accroissement de la valeur apportée par l'entreprise aux biens et services en provenance des tiers dans l'exercice de son activité principale. Elle évalue la dimension économique de l'entreprise, détermine la richesse créée et constituée par le travail du personnel et par l'entreprise elle-même. Elle mesure le poids économique de l'entreprise. Elle se calcule en soustrayant les consommations de l'exercice en provenance des tiers de la marge brute.

L'excédent brut d'exploitation (EBE) représente la part de la valeur ajoutée qui revient à l'entreprise et aux apporteurs des capitaux. Il indique la ressource générée par l'exploitation de l'entreprise indépendamment de la politique d'amortissements et du mode de financement. L'excédent brut d'exploitation peut être négatif, il s'agit alors d'une insuffisance brute d'exploitation (IBE). Il est un indicateur de la performance industrielle et commerciale ou de la rentabilité économique de l'entreprise. Il se calcule en soustrayant de la valeur ajoutée les

impôts, taxes et versements assimilés puis les charges du personnel. Les subventions d'exploitation y sont ajoutées.

Le résultat d'exploitation représente le profit ou la perte généré par l'activité et conditionne l'existence de l'entreprise. Il mesure la performance industrielle et commerciale de l'entreprise indépendamment de sa politique financière, mais influencée par la politique d'amortissement. Le résultat d'exploitation constitue un résultat économique net. Il se calcule en soustrayant les dotations sur charges d'exploitation et les autres charges de gestion de l'excédent brut d'exploitation.

Le résultat financier est la différence entre les produits financiers et les charges financières. Il mesure la politique financière de l'entreprise.

Le résultat des activités courantes mesure la performance des activités d'exploitation et financière de l'entreprise. Il se calcule en additionnant le résultat d'exploitation et le résultat financier.

Le résultat hors activités courantes est le résultat des opérations non courantes de l'entreprise. Il est la différence entre les produits exceptionnels et les charges exceptionnelles.

Le résultat net de l'exercice représente ce qui reste à la disposition de l'entreprise après le versement de la participation des salariés et paiement des impôts sur les sociétés. Il se calcule en soustrayant les impôts sur les bénéfices et la participation des salariés de la somme du résultat des activités courantes et exceptionnelles (Béatrice et Francis GRANDGUILLOT, op cit).

Ayant défini le compte de résultat et ses principaux indicateurs, il convient à présent de définir le bilan et ses principaux indicateurs qui sont aussi importants dans l'évaluation financière d'une entreprise.

Le bilan peut être défini suivant l'approche patrimoniale ou l'approche fonctionnelle qui est d'ailleurs celle qui est retenue dans l'analyse financière.

L'approche patrimoniale définit le bilan comme un tableau qui décrit séparément les éléments actifs et passifs de l'entité et fait apparaître de façon distincte les capitaux propres, et le cas échéant les autres fonds propres. Les éléments actifs du bilan sont les éléments identifiables du patrimoine ayant une valeur économique pour l'entreprise (biens, créances, disponibilités). Les éléments passifs représentent les éléments du patrimoine ayant une valeur économique négative pour l'entreprise (dettes ou passif externe) (Béatrice et Francis GRANDGUILLOT, op cit).

L'approche fonctionnelle définit le bilan comme la situation financière de l'entreprise à une date donnée. Il récapitule l'ensemble des ressources de l'entreprise, l'origine des fonds ou encore les moyens de financement (capitaux propres, dettes) et l'ensemble des emplois de l'entreprise, l'utilisation des fonds ou encore les besoins de financements (investissements, biens, créances du cycle d'exploitation, disponibilité). Cette approche repose sur l'assertion selon laquelle « à tout besoin de financement correspond un moyen de financement d'où l'égalité parfaite entre le total actif et le total passif ».

L'actif comprend essentiellement deux grandes parties (actif immobilisés et actif circulant) composées chacune de plusieurs postes qui possèdent des caractères communs.

L'actif immobilisé est composé des immobilisations incorporelles (des biens ou des droits qui ne constituent pas des objets matériels (frais d'établissement, frais de développement, concessions, brevets, licences, logiciels, fonds commercial...)), les immobilisations corporelles (des biens constituant des objets matériels (terrains, construction, installations

techniques, matériels et outillage industriel, mobilier...)), les immobilisations financières (créances et titres immobilisés comme les titres de participation, les créances rattachées à des participations, les titres immobilisés, les prêts...)).

L'actif circulant comprend le stock et en cours (biens destinés au premier usage, vendus en l'état ou au terme d'un processus de production comme les stocks de matières premières, de produits finis et de marchandises...), les avances et acomptes versés sur commandes (avances ou acomptes versés sur des commandes, des travaux ou des services à recevoir...), les créances d'exploitation (droits rattachés au cycle d'exploitation comme les clients, effets à recevoir, clients douteux ou litigieux, avances ou acomptes au personnel), créances diverses (droits sur des tiers divers comme l'Etat, les associés, les débiteurs divers, les produits à recevoir...), les valeurs mobilière de placement (titres acquis en vue de réaliser un gain à brève échéance comme les actions, les obligations, les bons de trésor et bons de caisse à court terme, les bons de souscription...), les instruments de trésorerie (variations de valeur des contrats et options de taux d'intérêt constatées sur les marchés organisés pour les opérations effectuées à titre de couverture), les disponibilités (des liquidités disponibles en caisse ou sur un compte bancaire ou postal), les charges constatées d'avance (charges déjà comptabilisées qui correspondent à des achats de biens et de services dont la fourniture ou la prestation interviendra ultérieurement) (Béatrice et Francis GRANDGUILLOT, op cit).

Le passif comprend essentiellement deux grandes rubriques qui sont les capitaux propres et les dettes.

Les capitaux propres représentent les moyens de financement mis à la disposition de l'entreprise de façon permanente. Ils sont constitués du capital (valeur des apports de l'exploitant ou des associés au début et en cours d'activités ainsi que le montant des incorporations de réserves...), les primes d'émission, de fusion, d'apport (différence entre soit le prix d'émission des actions, soit la valeur de reprise des apports et la valeur nominale des titres à l'occasion d'opérations d'augmentation de capital ou de fusion de sociétés...), les écarts de réévaluation (écarts constatés à l'occasion d'opérations de réévaluation et qui peuvent être incorporées en tout ou en partie au capital), les écarts d'équivalence (écarts constatés lorsque la valeur globale des titres évalués par équivalence est supérieure à leur prix d'acquisition...), les réserves (part du bénéfice non distribuée, laissée à la disposition de l'entité jusqu'à la décision contraire des organes compétents comme les réserves légale, statutaire, réglementaire...), le résultat de l'exercice (bénéfice ou perte dégagé par l'entité pour l'exercice. Il n'apparaît plus au bilan après l'affectation du résultat), les subventions d'investissement (subventions accordées aux entreprises par l'Etat, des collectivités publiques ou des tiers afin d'acquérir ou de créer des immobilisations et de financer des activités à long terme), les provisions réglementées (provisions ne correspondant pas à l'objet normal d'une provision, mais à l'application de dispositions légales comme les amortissements dérogatoires, les provisions pour hausse des prix...).

Les dettes sont constituées des dettes financières (différents emprunts à long, moyen et court termes contractés par l'entité auprès d'établissements de crédit ou d'autres tiers comme les emprunts obligataires, bancaires, crédit de trésorerie), les avances et acomptes reçus sur commandes en cours (avances et acomptes reçus des clients par l'entité pour les commandes à livrer, des travaux à exécuter ou des services à rendre...), les dettes d'exploitation (les moyens de financement liés au cycle d'exploitation comme les dettes fournisseurs d'immobilisations, les impôts dus sur les revenus...), les instruments de trésorerie (variation de valeur des contrats et options de taux d'intérêt constatés sur les marchés organisés pour des opérations effectuées à titre de couverture), les produits constatés d'avance (produits perçus

ou comptabilisés avant que les prestations ou les fournitures les justifiant aient été effectuées ou fournies) (Béatrice et Francis GRANDGUILLOT, op cit).

Le bilan et ses éléments constitutifs étant définis, il convient à présent d'expliquer le fonds de roulement, le besoin en fonds de roulement et la trésorerie qui sont des indicateurs essentiels dans l'évaluation financière d'une entreprise.

Le fonds de roulement net global « constitue une ressource de financement structurelle mise à la disposition de l'entreprise pour assurer son fonctionnement. Il représente la différence entre les ressources durables (Fonds propres + Dettes à long et moyen termes) – les emplois stables (actif immobilisé brut). Il peut être positif et représente l'excédent des ressources durables sur les emplois stables mis à la disposition de l'entreprise pour financer ses autres besoins. Il peut être aussi négatif. Il correspond à l'insuffisance des ressources durables pour financer les emplois stables et traduit un besoin structurel de financement.

Les besoins en fonds de roulement d'exploitation correspondent aux besoins de financement nés du cycle d'exploitation et dus aux décalages entre les besoins d'exploitations (emplois cycliques) et les ressources d'exploitation (ressources cycliques). Ils sont la différence entre les emplois cycliques (stocks et encours, avances et acomptes versés sur commande d'exploitation, créances d'exploitation, charges constatées d'avances relatives à l'exploitation...) et les ressources cycliques (avances et acomptes reçus sur commande en cours, les dettes fournisseurs et acomptes rattachés, dettes fiscales et sociales, autres dettes, les produits constatés d'avance relatifs à l'exploitation...).

La trésorerie correspond à la différence entre les ressources mises à la disposition de l'entreprise (ressources durables, ressources d'exploitation et hors exploitation) et les besoins à financer (besoins stables, besoins d'exploitation et hors exploitation). Elle peut être positive et représente un excédent global de ressources. Elle peut être aussi négative et représente une insuffisance globale de ressources. La trésorerie représente la différence entre les disponibilités (trésorerie d'actif) et les concours bancaires (la trésorerie passive) (DEPREZ et DUVANT, op cit).

La définition et la méthode de calcul de ces différentes notions de gestion d'une entreprise permettent de conclure qu'il est difficile de trouver des financements adaptés pour son entreprise sans la tenue d'une comptabilité permettant d'avoir des indicateurs de santé financière. Les petites entreprises n'échappent pas à cette règle, car « respecter les règles de gestion et de comptabilité présente deux intérêts indiscutables. D'une part, c'est un moyen efficace de savoir à tout instant si l'entreprise est en bonne santé ou non. D'autre part, travailler ainsi la prépare à dialoguer avec les partenaires extérieurs, notamment les institutions de financement, banques et autres » (Institut du Développement Marseille, op cit).

CHAPITRE 2

RECHERCHE EMPIRIQUE

2.1 Démarche et méthodologie

Notre démarche pratique se décline à travers la collecte des données, la définition des zones, la constitution de l'échantillon des personnes à enquêter, le choix des variables à mesurer et à collecter, la confection des supports de collecte, le test des supports de collecte des données, l'organisation de la collecte des données sur le terrain, l'analyse des données et la rédaction de la thèse.

La collecte des données secondaires a été menée tout au long de la recherche et a consisté à faire une analyse documentaire sur le financement de l'entrepreneuriat rural. Cette revue bibliographique s'est intéressée aux différents thèmes susceptibles de permettre une meilleure compréhension de l'objet de la recherche. Les principales expressions retenues pour cette revue documentaire sont entrepreneuriat, entrepreneur, entreprise ; PME, TPE, micro entreprise ; entrepreneuriat rural, entrepreneur rural, entreprises rurales ; entreprises en amont ou en aval des producteurs agricoles ; monographie des entreprises ; rentabilité des entreprises en général et des entreprises rurales en particulier ; financement des entreprises ; financement rural, finance rurale ; institution ou établissement de microfinance en milieu rural ; contraintes des institutions financières en milieu rural ; contraintes et faiblesses des entreprises en milieu rural ; contraintes des entreprises du secteur informel ; contraintes financières des entrepreneurs ruraux ; problèmes prioritaires auxquels les entrepreneurs ruraux sont confrontés à la phase de création, de croissance et de crise ; opportunités et menaces des entrepreneurs ruraux par rapport au financement ; pistes d'actions prioritaires pour assurer un financement adapté des entrepreneurs ruraux.

La définition de la zone de l'étude a permis de mieux comprendre les raisons qui ont motivé ce choix.

La constitution de l'échantillon des personnes à enquêter a obéi à une rigueur méthodologique dans le but d'assurer le caractère scientifique de la recherche.

Le choix des variables à mesurer et des variables à collecter a été fait sur la base des informations obtenues des données secondaires collectées.

Les méthodes de collecte utilisées dans le cadre de cette recherche sont spécifiques à la nature des données.

Les méthodes de traitement et d'analyse des données ont été choisies parmi celles qui sont offertes dans les sciences sociales.

Des supports de collecte des données ont été confectionnés en fonction de la nature des personnes à enquêter. Ils ont été testés à travers une enquête pilote.

Diverses sources ont été utilisées et ont permis d'avoir suffisamment de matières théoriques pour le travail de recherche pratique sur le terrain. Les données ont été collectées suivant une grille de lecture élaborée en fonction des différents thèmes de la recherche. Cette grille de lecture s'est intéressée, entre autres, aux expériences passées, en cours ou à venir en mettant l'accent sur les succès et les échecs, les forces et les faiblesses, les opportunités et les contraintes, les difficultés rencontrées et les mesures prises pour les surmonter. Les convergences et les divergences des théoriciens, praticiens ou auteurs ont été particulièrement

prises en compte. C'est la dynamique itérative telle qu'il a été présentée dans les fondements théoriques qui a été utilisée comme méthode d'analyse des données, car elle permettait de faire un va-et-vient très bénéfiques entre les réalités du terrain et les différentes propositions faites par les experts dans les domaines étudiés.

L'enquête est un mode de recueil des données extrêmement répandu en sciences de gestion. Elle peut se faire de façon qualitative ou de façon quantitative. Typiquement, une première phase qualitative permettra d'explorer l'objet étudié. Une phase quantitative permettra alors de confirmer les propositions ou hypothèses formulées suite à la phase exploratoire. Cependant, dans certains cas, la phase qualitative peut se dérouler après la phase quantitative pour expliquer les résultats obtenus ou explorer un aspect spécifique. Les deux phases peuvent également se dérouler simultanément (GAVARD-PERRET, op cit).

Les méthodes qualitatives sont des démarches scientifiques qui consistent à privilégier la qualité d'une information et non à évaluer le nombre de personnes qui la partagent.

Les méthodes qualitatives font partie des démarches scientifiques de recherche utilisées dans les sciences sociales telles que l'économie, la sociologie, la gestion, l'anthropologie.

Les méthodes qualitatives privilégient la compréhension et le sens. Les méthodes qualitatives sont spécialisées dans les données non métriques et la production de théories. Elles expliquent le pourquoi des choses, permettent de comprendre de l'intérieur les motivations et les intentions.

Les méthodes qualitatives permettent d'approfondir l'analyse de l'étude.

Elles ne sont pas substituables aux méthodes quantitatives, mais plutôt complémentaires.

Le choix de ces méthodes qualitatives est essentiellement dû au fait qu'elles sont mieux adaptées à la recherche action dans laquelle le sujet a un rôle central.

Les méthodes qualitatives sont:

- Une approche holistique et globale (les humains sont des totalités);
- Une analogie observant observé (le fait humain n'est pas une chose);
- Une recherche de la naturalité (déroulement spontané des phénomènes);
- Une posture et une implication du chercheur (actif et partie prenante);
- Une posture réflexive du chercheur (éviter les interprétations hâtives);
- Une validation en situation (données reconnues pertinentes par les parties prenantes).

Les critères de validation sont:

- L'acceptation interne (reconnue pertinente par les acteurs sociaux);
- La complétude (qualité de la synthèse, globalité du phénomène);
- La saturation (n'apporte plus d'éléments nouveaux à la recherche);
- La cohérence interne (logique interne aboutissant à un système cohérent);
- La confirmation externe (acceptabilité des résultats par les spécialistes et les experts n'ayant pas mené l'étude).

Trois méthodes qualitatives sont généralement utilisées dans la recherche scientifique. Il s'agit des entretiens, des focus group et de l'observation.

L'entretien est l'une des techniques des méthodes qualitatives de recherche en sciences humaines qui consiste à dialoguer avec un interlocuteur pour obtenir des informations générales, qualitatives et subjectives concernant les opinions, les attentes, les souhaits, les

désirs, les intentions d'usage, les représentations mentales des utilisateurs concernant une situation donnée.

Il existe des entretiens libres, semi-directifs ou fermés. L'entretien semi-directif, caractérisé par un nombre restreint de questions ouvertes, est une technique intermédiaire entre l'entretien libre et l'entretien fermé. Il sert à compléter, infirmer ou confirmer des données préliminaires.

Les focus group consistent à réunir des sujets et à les interroger sur leurs opinions, leurs attentes, leurs souhaits, leurs désirs, leurs intentions d'usage, leurs représentations mentales concernant un produit, une idée, une situation donnée, etc.

Un focus group est une forme de recherche qualitative qui prend forme au sein d'un groupe spécifique culturel, sociétal ou idéologique, afin de déterminer la réponse de ce groupe et l'attitude qu'il adopte par rapport à une question, un service, un produit, un concept, etc.

Les focus group sont des groupes de discussion animés par des modérateurs/animateurs qui ont pour but d'obtenir des informations relatives aux opinions et attitudes des gens, face à des idées ou des produits donnés, ou encore d'explicitier les attentes des gens, face à de nouveaux produits et d'obtenir des idées sur leurs usages éventuels, tout comme sur leurs contextes d'utilisation.

Le focus group a pour principaux avantages:

- L'effet d'entraînement positif qui fait que les commentaires d'un participant peuvent éclairer et susciter les réactions des autres;
- Le développement et l'approfondissement des idées dus à la somme des propositions;
- Le caractère fructueux des discussions;
- L'autocontrôle du groupe qui sanctionne les informations fausses;
- La possibilité de trouver le consensus sur une question donnée à travers les échanges.

L'observation est une technique qualitative qui permet de recueillir et d'analyser des données verbales et non verbales. C'est une méthode qui s'intéresse au comportement manifeste plutôt qu'aux déclarations de comportement. Elle est destinée non seulement à la description de comportement, mais également à la vérification des hypothèses.

L'observation directe consiste à :

- observer le réel et son compte rendu ;
- aller voir sur place, être physiquement présent dans la situation, la regarder en temps réel pour en rendre compte ;
- observer le phénomène étudié dans le lieu et l'instant où il se produit ;
- faire une observation systématique pratique, dans le cadre défini d'une recherche suivant des règles précises et dans le but de tester des hypothèses. Elle est celle qui correspond le mieux aux principes d'objectivité.

L'observation directe est caractérisée par les éléments suivants:

- La spontanéité du phénomène étudié qui fait que le chercheur ne crée pas le phénomène étudié. Il s'agit de veiller à annuler tous les biais liés à une observation explicitement invoquée;
- L'observation se fait en direct. Il est question d'observer le phénomène dans l'instant où il se produit;

- La neutralité de l'observateur qui a un rôle de témoin. Les sujets observés peuvent être avertis ou non de la présence de l'observateur. L'essentiel est de neutraliser les effets de l'observation et de l'observateur sur le comportement des sujets (comportement naturel des animaux);
- La diversité du sujet observé qui peut être un individu, une relation duale (deux individus) ou un petit groupe;
- La taille du groupe doit être petite parce que l'observation directe est difficilement praticable dans un grand groupe;
- La formalisation des données est préalablement définie. L'élaboration de la théorie ne se fait alors pas pendant l'observation comme c'est le cas pour l'observation participante;
- L'utilisation d'une grille d'observation est impérative pour faciliter le traitement. L'enregistrement des données est fait sur une grille de transcription, c'est-à-dire selon une mise en page particulière pour faciliter la lecture et l'analyse.
- Le test des catégories pour vérifier l'homogénéité, la neutralité et l'objectivité en utilisant une grille pour observer le phénomène.

Les méthodes de recherche quantitatives restent majoritaires, car plus simples (mais pas plus simplistes) que les formes qualitatives qui comportent une plus grande part de subjectif chez le questionneur et le questionné. Il est en effet toujours difficile de neutraliser cette part de non-dit dans les données traitées. Les enquêtes par questionnaire sont un élément majeur de l'étude de terrain. Elles conditionnent les conclusions de la recherche sur la confirmation de l'application de telle théorie dans telle ou telle pratique. Elles permettent d'extrapoler l'étude d'un échantillon à la population étudiée, etc. Elles biaisent les résultats et faussent les conclusions lorsqu'elles sont mal faites (CONSTANT et LEVY, op cit).

Le questionnaire est un outil de recueil des données. Il est administré auprès d'une population ou d'un échantillon représentatif de cette population. Il n'existe pas de procédure clairement établie pour conduire avec certitude à la rédaction d'un bon questionnaire. Plusieurs recommandations peuvent cependant être formulées. La valeur du questionnaire est ainsi sensible à la qualité de la formulation des questions, à la qualité de la formulation des modalités de réponse, et à la qualité d'organisation du questionnaire (GAVARD-PERRET, op cit).

Les méthodes de collecte des données étant présentées, il convient maintenant de présenter les méthodes d'analyse qui prendront en compte les spécificités des données qualitatives et des données quantitatives.

Les particularités principales de l'analyse qualitative résident dans le fait que les mots et/ou éléments non verbaux issus des observations, focus group et entretiens réunis par le chercheur ne sont pas immédiatement accessibles à l'analyse et que, même une fois un certain nombre d'analyses qualitatives réalisées, le sens n'en jaillira pas automatiquement (GAVARD-PERRET, idem).

Une donnée qualitative est par essence une donnée complexe et ouverte. Ses contours sont flous, sa signification est sujette à interprétation et est inextricablement liée à son contexte de production, à sa valeur d'usage ainsi qu'à son contexte d'appropriation.

La place attribuée à l'interprétation dans une analyse qualitative n'est aucunement comparable à celle, souvent faible voire quasi-inexistante, qui est la sienne dans une analyse quantitative. A ce titre, PAILLE et MUCCHIELLI (2003) parlent de l'analyse qualitative comme d'un exercice intellectuel pour faire émerger du sens.

Pour certains auteurs, l'analyse des données qualitatives tire profit d'une dynamique itérative plutôt que strictement linéaire. MILES et HUBERMAN (2005) parlent du modèle interactif, alors que DEY (1993) se réfère à une spirale itérative.

PAILLE et MUCCHIELLI (2003) proposent de « faire alterner les séances de collecte et les séances d'analyse des données de manière à orienter les séjours sur le terrain en fonction de l'analyse en émergence et, en retour, de procéder à l'analyse progressivement, en prise continue avec le terrain ». Cependant, comme le dit GAVARD-PERRET (2008) même pour les tenants d'une approche itérative, il est possible de considérer qu'une analyse qualitative se structure autour de grandes étapes que sont :

- La condensation des données qui passe par leur réduction et leur codage ;
- La présentation des données ;
- L'élaboration et la vérification des conclusions.

Toutefois, selon les auteurs et selon les types d'analyse qualitative présentée, le nombre d'étapes suggéré peut être trois, quatre ou encore six (GAVARD-PERRET, op cit).

L'analyse quantitative se fait à travers des tests statistiques construits à partir d'hypothèses sur les distributions des variables étudiées. Dans un grand nombre de situations, la distribution utilisée est la loi normale, caractérisée par des paramètres particuliers (d'où l'appellation « test paramétriques ») comme la moyenne, la variance et l'écart-type. Ces trois paramètres sont très adaptés pour l'analyse des données quantitatives lorsque les tests paramétriques sont utilisables sur les petits échantillons. A l'inverse, la validité des tests non paramétriques dépend moins des paramètres de la population et de la taille de l'échantillon. De plus, ils s'appliquent à des variables nominales ou ordinaires et à un ou plusieurs échantillons, ceux-ci pouvant être indépendants ou appariés. Ils s'appuient sur des tests d'hypothèse, dont l'hypothèse nulle concerne l'égalité des distributions ou l'absence de différence pendant que l'hypothèse inverse permet de déduire une inégalité des distributions ou l'existence de différences entre échantillons. Les tests non paramétriques sont nombreux et ont des usages différents. Ils sont présentés dans le tableau suivant :

Tableau N° 2 : Nomenclature des tests non paramétriques

MESURE	1 ECHANTILLON	2 ECHANTILLONS		K ECHANTILLONS	
		INDEPENDANTS	APPARIES	INDEPENDANTS	APPARIES
Nominale	Chi-deux	Chi-deux Test exact de Fisher	McNemar	Chi-deux	Q de Cochran
Ordinale	Kosmogorov-Smirnov	Médiane U de Mann-Whitney	Test du signe Wilcoxon	Kruskal-Wallis	Friedman

Source : Gavard Perret (2008)

Ces fondements théoriques ainsi présentés ont servi de base à l'élaboration de la démarche pratique.

Au niveau du choix de la zone géographique, la région du Centre a été choisie pour ce travail de recherche pour deux raisons. Elle fait partie des zones agro écologiques les plus pauvres du Cameroun. De plus, étant donné qu'elle abrite la Capitale politique du Cameroun, elle peut offrir des possibilités de développement aux micros entreprises des localités rurales environnantes.

Six départements sur les dix de la région du Centre ont été sélectionnés pour la collecte des données primaires. Il s'agit de la Lékié, de la Mefou et Afamba, de la Haute Sanaga, du Mbam et Inoubou, du Nyong et Kellé et du Nyong et So'o. C'est le critère population qui a guidé ce choix. Les 6 départements qui sont les plus peuplés, à l'exception du Chef lieux de la région (le Mfoundi) qui est très urbanisé, ont été sélectionnés.

La zone de l'étude étant définie, l'organisation de la collecte des données secondaires peut être présentée pour permettre une meilleure appréhension des domaines de recherche explorés sur le plan théorique.

Quatre échantillons ont été constitués pour la recherche sur le terrain, à savoir l'échantillon :

- des entrepreneurs ruraux suivis mensuellement pendant un an ;
- des entrepreneurs ruraux choisis pour l'enquête de validation ;
- des usagers sélectionnés pour l'enquête de validation ;
- des EMF choisis pour l'enquête de validation.

Une enquête exploratoire a été organisée dans les localités présentées dans le tableau suivant pour un recensement des micros entrepreneurs qui y sont installés.

Tableau N°3 : Présentation des localités sélectionnées avec leurs départements respectifs

N°	LOCALITES	DEPARTEMENTS
1	Mfou	Mefou et Afamba
2	Nkolse	Nyong et So'o
3	Bafia	Mbam et Inougou
4	Nkenglikok	Nyong et Kellé
5	Eseka	Nyong et Kellé
6	Simbane	Haute Sanaga
7	Nkoteng	Haute Sanaga
8	Sa'a	Lékié
9	Mbalmayo	Nyong et So'o
10	Okola	Lékié

Source : Auteur, à partir des données collectées

Cette enquête exploratoire a permis de répertorier 148 entreprises, dont 87 ont été présélectionnées. Les 61 autres ne l'ont pas été pour deux raisons :

- Elles sont une succursale d'une entreprise dont le siège est à Yaoundé ;
- Le promoteur ou le gérant n'a pas souhaité participer à la collecte des données, parce qu'il trouve la collecte contraignante.

La répartition des 87 entreprises rurales présélectionnées en fonction des localités et des domaines est contenue dans le tableau suivant.

Tableau N°4 : Présentation du nombre de micros entreprises présélectionnées par localités selon les secteurs d'activités

LOCALITES	AGROFOURNITURE	TRANSFORMATION	COMMERCE	SERVICES	TOTAL
Mfou	3	3	3	2	11
Nkolse	3	1	2	1	7
Bafia	3	2	3	0	8
Nkenglikok	3	2	4	0	9
Eseka	2	0	2	1	5
Simbane	3	1	2	1	7
Nkoteng	3	3	5	2	13
Sa'a	1	2	2	1	6
Mbalmayo	2	3	3	1	9
Okola	5	3	1	3	12
Total	28	20	27	12	87

Source : auteur, à partir des données collectées

Les 87 micros entreprises présélectionnées sont présentées dans le tableau suivant à travers leur localité, la nature des services ou des biens fournis, leur identifiant et les produits ou services vendus. Les entreprises sont présentées par un identifiant de quatre ou cinq lettres dont la première représente la nature des services ou biens fournis, la deuxième est la localité et les dernières représentent les initiales de la raison sociale ou les noms et prénoms des micros entrepreneurs.

Tableau N°5 : Présentation des micros entreprises présélectionnées

LOCALITES	NATURE DES SERVICES OU BIENS FOURNIS	ENTREPRISES	PRODUITS OU SERVICES VENDUS
MFOU	Agrofourniture	AMNB	Intrants agricoles
		AMMA	Intrants agricoles
		AMFMN	Poussins, provendes et produits vétérinaires
	Transformation	TMMV	Transformation des maniocs en bâtons et en farine
		TMBP	Production de l'huile de palme
		TMCM	Production des jus de fruits
	Commerce	CMMC	Produits maraîchers
		CMBE	Produits de saisons (maïs, arachides, haricots)
		CMMAT	Plantains, bananes
	Service	SMEP	Menuiserie (mobilier de maison)
SMMV		Bar et restauration	
NKOLSE	Agrofourniture	ANEMH	Poussins, provendes et produits vétérinaires
		ANAG	Intrants et matériels agricoles
		ANBA	Porcelets, provendes et produits vétérinaires
	Transformation	TNEM	Production d'huile de palme
	Commerce	CNNS	Produits de saisons
		CNMJ	Banane, plantain, patates, igname, manioc
Service	SNEAM	Maçonnerie (construction)	
BAFIA	Agrofourniture	ABKFP	Intrants agricoles
		ABEML	Matériels agricoles
		ABKL	Poussins, provendes et produits vétérinaires
	Transformation	TBMRH	Production de bâtons et farine de manioc
		TBAOC	Production de jus de fruits de saison
	Commerce	CBML	Ignames, plantain, bananes, maïs
		CBAO	Produits maraîchers
	CBBGS	Produits vivriers de saisons (maïs, haricots)	
NKENGLIKOK	Agrofourniture	ANNMN	Intrants et matériels agricoles
		ANNJ	Intrants agricoles
		ANSBP	Poussins, provendes et produits vétérinaires
	Transformation	TNNTG	Production de bâtons de manioc
		TNMNM	Production d'huile de palme
	Commerce	CNMP	Bâtons de manioc
		CNMG	Produits maraîchers
		CNYYG	Porcs et poulets
		CNYII	Huile de palme
ESEKA	Agrofourniture	AEMFM	Intrants agricoles
	Commerce	CEBNH	Produits de saisons
		CEPMD	Poulets
	Service	CEETF	Huile de palme
SIMBANE	Agrofourniture	SENNM	Couture
		ASEEV	Intrants agricoles
		ASMGD	Provendes, produits vétérinaires et occasionnellement les poussins
	Transformation	ASNL	Intrants agricoles
		TSEB	Production des bâtons de maniocs
	Commerce	CSAA	Produits maraîchers
Service	CSAOG	Bâtons et farine de manioc	
NKOTENG	Agrofourniture	SSBAA	Menuiserie
		ANEJ	Matériels agricoles
		ANEE	Intrants agricoles
	Transformation	ANIM	Poussins, provendes et produits vétérinaires
		TNNMV	Production de jus de saisons
		TNDBL	Production des farines de manioc
	Commerce	TNAJ	Production de bâtons de manioc
CNMEF		Produits maraîchers	
	CNAMT	Produits maraîchers	

	Service	CNESH	Poulets
		CNEJ	Plantains et bananes
		CNPS	Huiles de palme
		SNNE	Menuiserie
		SNBH	Boucherie et boulangerie
SA'A	Agrofourniture	ASFE	Intrants
	Transformation	TSMT	Production des jus de fruits de saisons
		TSNGD	Huile d'arachide
	Commerce	CSTP	Bananes et plantains
		CSNPP	Produits vivriers de saisons
Service	SSZP	Menuiserie	
MBALMAYO RURAL	Agrofourniture	AMWD	Intrants et matériels agricoles
		AMMTG	Poussins, provendes et produits vétérinaires
	Transformation	TMML	Production d'huile de palme
		TMNA	Production de bâtons de manioc
		TMNE	Production de jus de fruit de saison
	Commerce	CMLJ	Bananes et plantains
		CMAM	Produits maraîchers
CMTC		Porcs et poulets	
Service	SMEOMP	Menuiserie	
OKOLA	Agrofourniture	AOEZ	Intrants agricoles
		AOFF	Intrants agricoles
		AONG	Poussins, provendes et produits vétérinaires
		AOMG	Porcelets
		AOGLS	Poussins, provendes et produits vétérinaires pour l'aviculture et l'élevage porcin
	Transformation	TONG	Production de bâtons de manioc
		TOTRB	Production des jus de fruits de saison
		TOAH e	Production de l'huile de palme
	Commerce	COOB	Plantains et bananes
		SOBR	Auberge et restauration
	Service	SONS	Mécanicien
SOMH		Mécanicien	

Source : Auteur à partir des données collectées
(les 37 entreprises non sélectionnées sont mises en italique)

Enfin, 50 entreprises sur les 87 ont été sélectionnées pour constituer l'échantillon des entrepreneurs ruraux suivis mensuellement durant un an (de juillet 2008 à juin 2009) dans le cadre de cette recherche. Une fiche signalétique présentant globalement l'entreprise a été rédigée et figure en annexe 1. La décision de limiter ce nombre à 50 est justifiée par la nécessité d'avoir une taille raisonnable pour faciliter le suivi mensuel. Trois critères ont permis de faire ce choix :

- Le lien direct des biens ou services vendus avec les producteurs agricoles ;
- L'importance du chiffre d'affaires ;
- La volonté de collaboration à la recherche en étant disposé à fournir toutes les informations nécessaires et à remplir quotidiennement le cahier journal pendant une période d'un an.

Tableau N°6 : Présentation de la répartition des 50 entreprises rurales.

LOCALITES	AGROFOURNITURE	TRANSFORMATION	COMMERCE	SERVICES	TOTAL
Mfou	2	1	2	1	6
Nkolse	1	1	1	1	4
Bafia	2	2	1	0	5
Nkenglikok	1	2	2	0	5
Simbane	2	1	2	1	6
Nkoteng	1	1	2	2	6
Sa'a	1	1	2	1	5
Mbalmayo	1	2	1	1	5
Okola	2	2	2	2	8
TOTAL	13	13	15	9	50

Source : Auteur à partir des données collectées

Ensuite, une enquête a été organisée à la fin du suivi annuel des 50 micros entreprises pour compléter les données collectées dans le cadre dudit suivi (enquête de validation qui s'est déroulée du 02 au 30 octobre 2009). Un échantillon de 141 micros entreprises a été constitué dont les 50 micros entreprises initiales auxquelles ont été ajoutées 91 autres qui étaient déjà identifiées lors de l'enquête exploratoire. Ces 91 micros entreprises sont l'ensemble des micros entreprises qui étaient déjà identifiées et qui ont accepté de participer à la collecte des données.

Lors des différents entretiens que nous avons tenus durant la phase exploratoire, il a été possible d'identifier 27 usuriers dans la zone de l'étude dont 19 ont accepté de participer à la collecte des données. 8 parmi le groupe identifié n'ont pas voulu participer à la collecte des données parce qu'ils disent avoir peur que les informations soient utilisées à des fins fiscales ou judiciaires. Ce travail de collecte des données s'est déroulé durant la période s'étalant du 02 au 14 novembre 2009. L'enquête exploratoire a également permis d'identifier 24 EMF qui interviennent dans les 10 localités sélectionnées. L'échantillon des EMF est constitué des 21 qui ont accepté de participer à cette recherche sur le financement de l'entrepreneuriat rural. Les trois qui n'ont pas voulu y participer justifient cette indisponibilité par le manque de temps.

Les entretiens avec les EMF ont eu lieu du 16 au 28 novembre 2009.

Globalement, deux types de variables ont été choisis pour cette analyse, à savoir les variables d'analyse et les variables de collecte de données.

Les variables d'analyse

Trois groupes de variables ont été sélectionnés pour l'analyse des données :

- Les variables relatives aux besoins de financement ;
- Les variables relatives aux sources de financement ;
- Les variables relatives aux conditions d'accès aux crédits.

➤ Les variables relatives aux besoins de financement

Les paradigmes épistémologiques développés précédemment ont permis d'identifier des indicateurs pour une analyse pertinente de financement des entreprises. Ayant à étudier des

micros entreprises rurales qui n'ont pratiquement pas d'informations financières, il a été jugé pertinent de limiter les indicateurs à analyser aux chiffres d'affaires, aux charges, à la part des charges dans le chiffre d'affaires, le résultat, la part du remboursement des dettes dans le résultat, le fonds de roulement, le besoin en fonds de roulement et la trésorerie. Ces premières variables d'analyse permettent d'avoir un premier aperçu sur l'existence ou non de problèmes de financement dans les micros entreprises étudiées.

➤ **Les variables relatives aux sources de financement**

Ces variables permettent de s'informer sur la capacité d'autofinancement et d'endettement des micros entreprises de même que la solvabilité et le niveau d'autonomie.

Ces variables sont les fonds propres, les EMF, les tontines, les usuriers. Les fonds provenant de la famille et des amis qui sont aussi des sources de financement évoquées sont affectés en fonction des cas aux fonds propres ou aux tontines. C'est le degré d'exigibilité qui permet de faire cette classification.

➤ **Les variables relatives aux conditions d'accès aux crédits**

Ces variables permettent d'évaluer les contraintes d'accès au financement des micros entrepreneurs. Ce sont les taux d'intérêt, la durée du crédit, le montant des crédits, le délai d'analyse des demandes de crédits, les garanties mobilisées, la facilité de transformation des garanties.

Les variables de collecte des données

Lors de l'enquête exploratoire, il est très vite apparu que les micros entreprises sélectionnées ne tiennent aucune comptabilité. Elles n'ont par conséquent pas les éléments de base des états financiers que sont le bilan et le compte de résultats. Il était alors devenu indispensable de faire une collecte journalière des données pendant un an pour avoir les variables d'analyse.

Ces variables sont les éléments constitutifs du bilan et du compte de résultat. Les variables patrimoniales observées sont les terrains, les constructions, les installations, les équipements et matériels divers, le mobilier, le stock, les ventes à crédit (clients), les dépôts dans les tontines et les EMF, la caisse, l'origine du fonds utilisé pour l'acquisition des biens (fonds propres ou dettes), la durée de la dette (dette à long, moyen ou court termes), les achats à crédit (fournisseurs), les crédits dans les EMF, les tontines et l'usure avec leur durée de remboursement.

Les variables du compte de résultat observées sont les ventes, le coût des marchandises vendues, le coût des matières premières, le coût d'achat des emballages, les transports, les locations, les frais de communications, la rémunération du personnel extérieur, les impôts et taxes, le personnel, les charges sociales (Caisse Nationale de la Prévoyance Sociale), les charges financières. Les dotations aux amortissements et aux provisions n'ont pas été retenues dans les variables parce qu'il était difficile d'évaluer la valeur comptable de ces biens. De plus, ces charges étant non décaissées, il a été jugé pertinent de les laisser de côté pour ne pas biaiser les résultats par des données erronées.

Les entretiens et la maintenance sont intégrés à la rémunération du personnel extérieur, parce qu'il s'agit généralement de micros entreprises recourant généralement à un technicien extérieur qui prend en charge les réparations (frais et matériels compris).

En ce qui concerne les méthodes de collecte des données, deux types de méthodes ont été mises en œuvre, l'un dans le cadre du suivi des 50 micros entreprises rurales et l'autre dans le cadre de l'enquête de validation sur le financement de l'entrepreneuriat rural.

Les méthodes utilisées dans le cadre du suivi des 50 entreprises

Les méthodes utilisées :

- L'organisation des entretiens préliminaires ;
- La formation des micros entrepreneurs sur la tenue du cahier journal ;
- La distribution et le suivi mensuel des cahiers journaux ;
- L'organisation des entretiens mensuels.

Les entretiens préliminaires ont permis de définir la situation de référence de ces micros entreprises à partir des éléments suivants :

- Date de démarrage ;
- Produits ou services vendus ;
- Patrimoine de l'entreprise ;
- Capital initial ;
- Capital actuel ;
- Sources de financement du capital ;
- Nombre d'associés ;
- Nombre d'employés ;
- Chiffre d'affaires journalier, mensuel ou annuel ;
- Activités secondaires éventuelles ;
- Total des charges mensuelles ;
- Total des recettes mensuelles ;
- Difficultés rencontrées.

Les questions relatives aux points suivants ont fait l'objet de très bonnes réponses :

- Date de démarrage ;
- Produits ou services vendus ;
- Sources de financement ;
- Nombre d'associés ;
- Nombre d'employés ;
- Activités secondaires et
- Difficultés rencontrées.

Toutes les données relatives au capital, au chiffre d'affaires, aux recettes et dépenses n'étaient pas disponibles. C'est pour cette raison qu'il a été jugé utile de mettre à leur disposition un cahier journal pour collecter ces données qui sont essentielles dans la recherche sur le financement des micros entrepreneurs.

Des pages de cahiers ordinaires ont été tracées en trois colonnes dont la première pour les dates, la deuxième pour les désignations et la troisième pour les montants. Une page recettes alterne avec une page dépenses. Il s'agissait de simplifier l'enregistrement des écritures pour les micros entrepreneurs en mettant à leur disposition un cahier journal simple pour l'enregistrement systématique de tout mouvement de fonds effectué.

La formation individuelle organisée à l'intention de ces micros entrepreneurs a permis d'identifier avec chacun d'eux les différents postes d'entrées et de sorties de fonds et de les

aider à enregistrer facilement les écritures. Ceux qui ne savaient pas bien écrire ont confié à leurs enfants, frères, sœurs, conjoints ou conjointes le soin de les assister dans la tenue de ces cahiers journaux.

Un suivi a été organisé chaque mois. Il permet d'arrêter les comptes à la fin du mois, de faire l'état des différents postes de dépenses ou de recettes, de les répartir en fonction des activités principales ou secondaires. Un entretien est alors organisé pendant ce suivi pour mieux comprendre la nature d'une dépense ou d'une recette, pour une meilleure affectation aux différents postes. Cet entretien mensuel a permis également de discuter avec les micros entrepreneurs des informations tirées de ces cahiers journaux.

Les méthodes de collecte utilisées dans le cadre de l'enquête validation :

Quatre méthodes de collecte présentées dans les fondements théoriques ont été utilisées pour la collecte des données.

- Le questionnaire pour la collecte des données quantitatives ;
- L'entretien semi-directif qui a été utilisé pour la collecte des données qualitatives ;
- Les focus group ont été essentiellement organisés à l'intention des micros entrepreneurs pendant les ateliers de capitalisation organisés à la fin du suivi des cahiers journaux et des enquêtes de terrain ;
- L'observation directe a été utilisée pendant les entretiens et les focus group pour compléter les données collectées.

En ce qui concerne les méthodes de traitement des données collectées, elles comprennent les tests paramétriques tels que les moyennes, les variances et les écart-types qui ont été utilisés pour le traitement et l'analyse des données quantitatives.

Outre le dépouillement et l'analyse des cahiers journaux, trois questionnaires ont été élaborés pour la collecte des données quantitatives, respectivement auprès des micros entrepreneurs, des usuriers et des EMF lors des enquêtes de terrain. Trois guides d'entretien semi-directif, de discussion de groupes et d'observation directe ont été élaborés pour la collecte des données qualitatives, respectivement pour les micros entrepreneurs, les usuriers et les EMF. Ces guides permettent de compléter les données collectées par le questionnaire.

Une enquête pilote a permis de tester les supports de collecte avant l'organisation proprement dite de l'enquête. L'objectif de cet exercice est d'éprouver la pertinence des supports de collecte, leur compréhension, leur acceptabilité, ainsi que l'estimation de la durée moyenne de l'interview. Il a permis enfin de s'assurer de leur souplesse et d'évaluer les difficultés de leur administration. A l'issue de cet exercice, des ajustements nécessaires ont été effectués.

Pour des raisons d'ordre pratique et dans un souci de minimiser les coûts, l'enquête pilote s'est déroulée dans la localité de Mfou, à cause de sa proximité avec la ville de Yaoundé du 08 au 15 septembre 2009. Cinq micros entreprises, trois usuriers et deux EMF ont été enquêtés. Le choix de ces enquêtés est simplement justifié par leur disponibilité.

Les observations suivantes ont été faites après ce test :

- Tous les enquêtés sont très intéressés par le sujet ;
- Ils ont répondu aux attentes de la collecte ;
- Certaines expressions paraissaient trop compliquées pour les enquêtés ;
- Le focus group organisé a permis de relever les points sur lesquels il faudra faire attention lors de l'organisation des discussions de groupe ;

- Le questionnaire et l'entretien ont duré chacun au maximum moins de deux heures ; les enquêtés n'ont pas montré des signes de fatigue ou de désintérêt pendant le processus ;
- Cette enquête pilote a permis de parfaire le support de collecte.

Après la finalisation des supports de collecte et les ajustements méthodologiques, des descentes de terrain ont été organisées pour la collecte effective des données. Ces données collectées ont été centralisées, saisies et apurées à travers le tableur Excel et les grilles d'analyse. La centralisation a consisté à classer et ranger par localité et par type d'enquêtés les supports de collecte. La saisie des données a été faite à partir des masques de saisie conçus à cet effet sur le tableur Excel. Ils comportent un ensemble de contrôles permettant de s'assurer de la cohérence des réponses. L'apurement consiste à vérifier la qualité, la pertinence et l'exhaustivité des données saisies. Cette phase, très importante dans l'exploitation, a permis de vérifier la qualité de la saisie et de garantir la qualité des données et des résultats.

2.2 LES RESULTATS DU SUIVI DES 50 MICROS ENTREPRENEURS

Les visites mensuelles auprès des 50 entreprises sélectionnées durant 12 mois a permis de reconstituer les données financières dans le but d'élucider la question de leur financement qui fait l'objet de cette recherche. Les principaux résultats enregistrés au terme des douze mois de suivi sont présentés ci-après en distinguant la présentation de la situation de référence des micros entreprises avant leur suivi de celle de l'évolution des indicateurs retenus sur la période juillet 2008 à juin 2009.

Les entretiens semi-directifs organisés avec les 50 micros entreprises au démarrage du suivi avaient pour but de définir leur situation de référence, c'est-à-dire leur état des lieux dans le but de pouvoir apprécier les changements intervenus après cette collecte continue. Il s'est agi de se donner des repères pouvant permettre de mesurer les écarts à la fin du processus. Ces données ont été collectées en juin 2008, un mois avant le démarrage du suivi. Cette situation de référence est présentée à travers les onze points suivants :

1. L'ancienneté des micros entreprises pour l'appréciation de leur niveau d'expérience ;
2. Leur statut pour savoir s'il s'agit d'entreprises individuelles, associatives ou des GICs¹;
3. Leur situation par rapport à l'emploi du personnel pour savoir si l'entrepreneur constitue la seule ressource humaine de son unité de production ;
4. Les types d'employés pour savoir s'il s'agit d'un personnel familial ;
5. Le nombre d'employés non familiaux pour apprécier l'importance de la micro entreprise ;
6. La qualification du personnel pour apprécier les forces et les faiblesses en ressources humaines ;
7. La régularité des salaires pour apprécier le niveau de motivation du personnel ;
8. La déclaration du personnel et le paiement des cotisations sociales pour apprécier le niveau de motivation du personnel ;
9. Le paiement des impôts et taxes pour évaluer leur niveau d'activité ;
10. L'origine des fonds investis au démarrage des activités de la micro entreprise pour savoir s'il s'agit plus d'emprunt que de fonds propres ;
11. La part des emprunts dans les investissements initiaux pour apprécier le degré d'autonomie de ces micros entreprises ;

¹ GIC désigne Groupement d'intérêt commun. Il est en principe à but non lucratif. Il est assimilé aux coopératives.

12. Les taux d'intérêt des emprunts liés aux investissements initiaux pour savoir s'ils sont acceptables du point de vue financier ;
13. Les délais de remboursement des emprunts liés aux investissements pour savoir s'ils sont acceptables du point de vue financier.

Le tableau ci-après donne des informations pertinentes par rapport à l'ancienneté des entreprises sélectionnées qui est comprise entre 3 et 10 années avec près de la moitié des entrepreneurs actifs avant l'année 2000.

Tableau N°7 : Année de démarrage des micros entreprises suivies

ANNEE DE DEMARRAGE	NOMBRE	POURCENTAGE
1997	7	14
1998	8	16
1999	9	18
2000	5	10
2001	8	16
2002	6	12
2003	5	10
2004	2	4
Total	50	100

Source : Auteur, à partir des données collectées

La grande majorité (43 sur 50) des entreprises suivies sont des entreprises individuelles. Les entreprises sélectionnées ayant un statut sont au nombre de 7 (5 associations et 2 GIC).

Cela montre que le risque est important pour des individus qui assument seuls la responsabilité de créer et de faire prospérer leur unité de production. La région du centre, caractérisée par un faible développement des structures à caractère associatif comme les tontines, contrairement à la région de l'Ouest, explique également cette forte prédominance des micros entreprises à caractère individuel dans l'échantillon.

L'état des lieux des micros entreprises par rapport à l'emploi du personnel permet de montrer que le nombre de micros entreprises employant un personnel en dehors de l'entrepreneur n'est pas négligeable. Il y en a 37 qui ont un personnel rémunéré et reconnu comme tel. Il faut reconnaître que ce nombre élevé de micros entreprises employant une main d'œuvre est révélateur d'une certaine importance, si petite soit-elle, de leur niveau d'activité, car le producteur étant rationnel, il s'attache le service d'une main d'œuvre fixe.

Le nombre de micros entreprises employant un personnel non familial parmi celles qui utilisent de la main d'œuvre est élevé : il représente 70% de l'effectif. Cet indicateur est aussi révélateur d'une certaine importance, car l'emploi de la main d'œuvre non familiale représente un risque social que l'entrepreneur assume et qui ne poserait aucun problème dans le cadre d'une main d'œuvre familiale. C'est le cas des éventuelles plaintes ou poursuites en cas de non-paiement de certains droits.

Le tableau ci-après donne la répartition des entreprises par rapport au nombre d'employés non familiaux :

Tableau N°8 : Nombre d'employés non familiaux dans les micros entreprises

ENTREPRISES	NOMBRE	POURCENTAGE
Entreprise ayant 1 employé non familial	8	29
Entreprise ayant 2 employés non familiaux	17	61
Entreprise ayant 3 employés non familiaux	2	7
Entreprise ayant 5 employés non familiaux	1	4
TOTAL	28	100

Source : Auteur, à partir des données collectées

La majorité des micros entreprises employant une main d'œuvre non familiale recourent à 2 employés. La seule entreprise qui emploie 5 employés non familiaux est dans le secteur des services. C'est un menuisier qui a besoin d'une main d'œuvre abondante ; il s'agit d'ailleurs des apprentis qu'il a formés et qu'il emploie en leur donnant la possibilité de mobiliser progressivement les fonds pour se mettre à leur compte, dans un futur plus ou moins proche.

La plupart des entrepreneurs (34/37) qui ont des salariés (familiaux ou non) reconnaissent ne pas être en mesure de payer régulièrement les salaires. Les trois entreprises qui paient régulièrement les salaires sont dans les services. Comme le disait l'un des entrepreneurs, il est difficile de ne pas payer ses collaborateurs, surtout que ce sont eux qui travaillent et encaissent l'argent. La plupart du temps, le paiement est très irrégulier, car il est lié, selon les employeurs, à la rentrée effective des ressources.

L'état des lieux des micros entreprises par rapport à la déclaration du personnel et le paiement de la CNPS est corrélé à la régularité des paiements. Seules les trois entreprises payant régulièrement les salaires affirment déclarer une partie du personnel (une ou deux personnes). Cette déclaration, partielle, est facilitée par les contrôles qui sont organisés occasionnellement par les services compétents sur les sites. Les autres n'ont déclaré aucun personnel et ne paient aucune cotisation, même pas pour leur propre retraite. Cela pose le problème de la sécurité sociale du personnel travaillant dans le secteur informel. Toutes les 50 micros entreprises paient toutefois des taxes, parce qu'elles sont continuellement contrôlées par les services communaux qui sont à l'affût de la moindre activité économique dans leurs domaines de compétence.

L'enquête préalable s'est également intéressée à l'origine des fonds investis au démarrage des activités de la micro entreprise. Le tableau ci-après donne des informations sur l'origine des fonds.

Tableau N°9: Origine des fonds investis au démarrage des activités de la micro entreprise

ENTREPRISES	NOMBRE	POURCENTAGE
Investissements au démarrage uniquement avec les fonds propres	4	8
Investissements au démarrage uniquement avec les emprunts	15	30
Investissements initiaux avec les fonds propres et les emprunts	31	62
Total	50	100

Source : Auteur, à partir des données collectées

Le nombre de micros entreprises ayant démarré leurs activités avec totalement ou partiellement des emprunts est très élevé. Elles représentent 92% de l'effectif. Le plus surprenant est le nombre de micros entreprises qui ont commencé sans fonds propres. Elles n'ont aucune autonomie de gestion. Les 4 qui ont démarré leurs activités sans emprunts ont pu se passer de cet apport extérieur parce qu'elles avaient d'autres sources de revenus qui leur ont permis de mobiliser des fonds pour démarrer la micro entreprise.

Parmi les 31 entreprises qui combinent fonds propres et emprunts, la part des emprunts dans les investissements initiaux se présente comme suit :

Tableau N°10 : La part des emprunts dans les investissements au démarrage des activités de la micro entreprise

ENTREPRISES	NOMBRE	POURCENTAGE
Ayant moins de 30% d'emprunts dans les investissements initiaux	3	10
Ayant des emprunts compris entre 30% et 50% des investissements initiaux	8	26
Ayant des emprunts compris entre 50% et 70% des investissements initiaux	11	35
Ayant des emprunts compris entre 70% et 93% des investissements initiaux	9	29
Total	31	100

Source : Auteur, à partir des données collectées

Le nombre de micros entreprises ayant plus de 50% de dettes dans leur investissement initial est très élevé. Il représente 64% du nombre total de micros entreprises s'étant financés avec les fonds propres et les dettes. La situation financière de ces 64% de micro entrepreneurs est inquiétante dans la mesure où les ratios d'autonomie financière sont largement dépassés.

Les taux d'intérêt des emprunts liés aux investissements initiaux sont très variables mais de toute façon élevé :

Tableau N° 11 : Taux d'intérêt des emprunts pour les investissements initiaux

ENTREPRISES	NOMBRE	POURCENTAGE
Ayant emprunté entre 4% et 4,5% par mois	6	12
Ayant emprunté à 5% par mois	9	20
Ayant emprunté entre 6% et 7% par mois	4	9
Ayant emprunté à 10% par mois	10	22
Ayant emprunté à 15% par mois	11	24
Ayant emprunté entre 18% et 20% par mois	4	9
Ayant emprunté à plus de 20% par mois	2	4
Total	46	100

Source : Auteur, à partir des données collectées

59% des micros entreprises paient au moins 10% par mois, soit 120% par an sur les emprunts. Elles remboursent deux fois le capital plus des intérêts additionnels. Cette situation est préoccupante. L'autre indicateur qui n'est pas aussi moins inquiétant c'est le celui des 98% de micros entrepreneurs qui doivent payer au moins 5% d'intérêts par mois, soit 60% par an. Il faut une activité particulièrement rentable pour faire face à ces taux ainsi élevés.

Les informations relatives au délai de remboursement sont présentées dans le tableau ci-après :

Tableau N°12 : Délai de remboursement des emprunts pour les investissements initiaux

ENTREPRISES	NOMBRE	POURCENTAGE
Ayant un délai de remboursement d'1 mois	1	2
Ayant un délai de remboursement de 2 mois	5	11
Ayant un délai de remboursement de 3 mois	5	11
Ayant un délai de remboursement de 5 mois	2	4
Ayant un délai de remboursement de 6 mois	18	39
Ayant un délai de remboursement de 8 mois	2	4
Ayant un délai de remboursement de 12 mois	11	24
Ayant un délai de remboursement de 24 mois	2	4
Total	46	100

Source : Auteur, à partir des données collectées

Le nombre de micros entreprises qui ont un délai de remboursement maximal de six mois est de 67%. Ce nombre est élevé, car ce délai est suffisamment court pour le remboursement des actifs à long et moyen termes. De plus, 96% des micros entreprises doivent rembourser des dettes sur des actifs à long et moyen termes dans un délai maximal de 12 mois qui est en réalité le minimum pour le court terme. Ces informations permettent de conclure que ces micros entreprises financent le moyen et le long terme avec des engagements à très court terme. Elles sont donc dans une situation d'endettement structurel à moins que leurs activités soient suffisamment rentables pour leur permettre de s'autonomiser dans un délai relativement court.

Outre la situation de référence qui vient d'être décrite et qui établit un diagnostic au moment du démarrage de l'activité, il a été possible de dresser une situation complète au 1^{er} juillet 2008 reprenant le montant des investissements, les emprunts et la situation de la trésorerie

pour les 50 entreprises sélectionnées. Ces éléments sont repris en annexe 3. Le suivi a pour objectif de collecter sur une période de 12 mois (périodicité règlementaire pour l'établissement des états financiers) toutes les informations financières pouvant permettre d'apprécier la santé financière des 50 micros entreprises dans le but d'identifier leurs problèmes de financement et d'y proposer des solutions adéquates.

Les principaux résultats du suivi seront présentés de manière agrégée à travers les points suivants :

1. Le chiffre d'affaires pour apprécier le niveau d'activités des micros entreprises et identifier les périodes de bonnes ou de mauvaises affaires ;
2. Les charges pour déterminer celles qui sont les plus élevées, les périodes où elles sont plus élevées, la part qu'elles représentent dans le chiffre d'affaires ;
3. La part des charges financières dans les charges totales, pour voir si leur réduction pourrait permettre d'améliorer la rentabilité des micros entreprises ;
4. Le résultat pour évaluer le premier niveau de rentabilité de ces micros entreprises et voir les mois au cours desquels il est plus élevé pour par la suite faire des recommandations pertinentes ;
5. La part des remboursements des dettes dans le résultat pour voir dans quelle mesure leur réduction pourrait permettre d'améliorer la capacité d'autofinancement et la situation financière en général des micros entreprises ;
6. La trésorerie pour évaluer la liquidité et la solvabilité des micros entreprises dans le très court terme ;
7. Le fonds de roulement pour apprécier la capacité d'autofinancement des micros entreprises ;
8. L'épargne pour déterminer si le volume est important et les structures qui sont les plus sollicitées pour ces dépôts ;
9. L'emprunt pour évaluer son importance dans la précarité financière des micros entreprises ;
10. Les taux d'intérêt pour voir s'ils sont aussi élevés que dans la situation de référence et voir leur impact sur la précarité financière des micros entreprises ;

Les délais de remboursement pour voir s'ils sont aussi bas que dans la situation de référence et voir leur impact sur la précarité financière des micros entreprises.

2.2.1. Le chiffre d'affaires

C'est le premier indicateur de la vitalité économique d'une entreprise. Il permet d'évaluer le niveau d'activité et la croissance de l'entreprise.

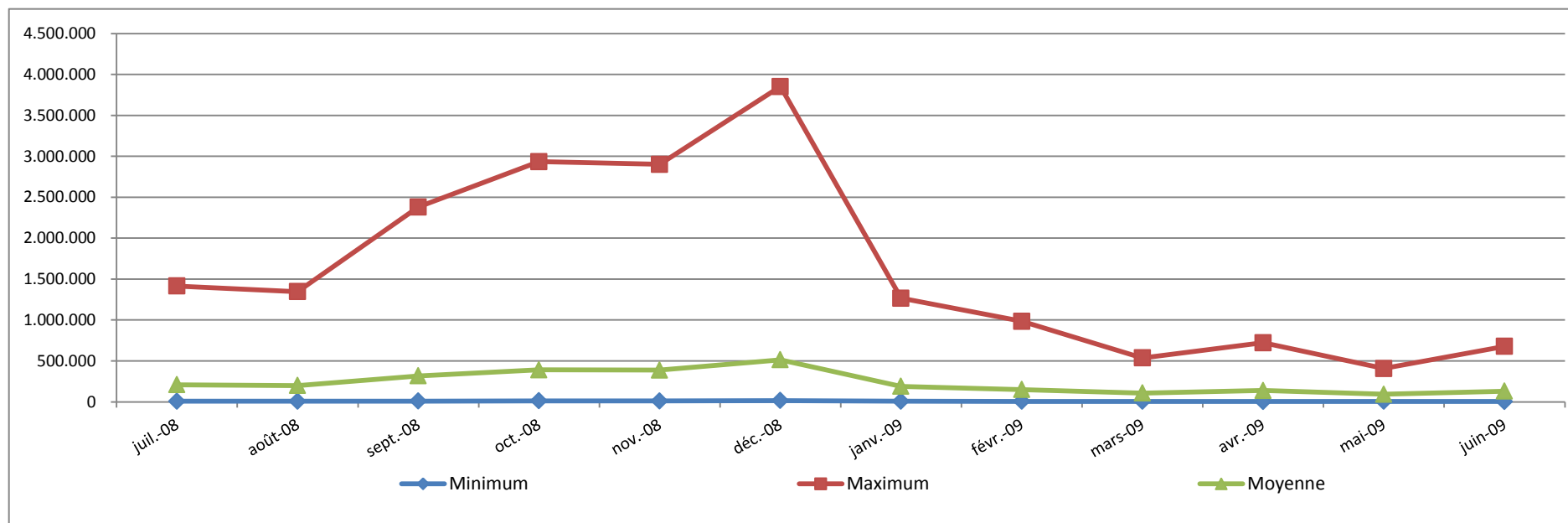
Il sera présenté à travers les points suivants :

- Le chiffre d'affaires de l'ensemble des 50 entreprises présenté à travers le minimum, le maximum, la moyenne, les écart-types et la variance, avec un graphique qui montre leur évolution sur les 12 mois ;
- Le chiffre d'affaires des différents groupes selon les secteurs d'activités présenté à travers le minimum, le maximum, la moyenne et l'écart-type, avec un graphique qui montre leur évolution sur les 12 mois ;
- La somme agrégée des chiffres d'affaires sur les 12 mois pour évaluer l'importance relative de l'activité dans ces zones rurales ;
- La part des activités principales et secondaires dans le chiffre d'affaires.

Tableau N° 13: Le chiffre d'affaires de l'ensemble des 50 micros entreprises

RUBRIQUES	JUIL-08	AOÛT-08	SEPT-08	OCT-08	NOV-08	DÉC-08	JANV-09	FÉVR-09	MARS-09	AVR-09	MAI-09	JUIN-09
Minimum	6 914	7 725	8 938	12 350	10 922	16 088	6 606	4 993	6 250	4 735	5 821	4 830
Maximum	1 416 000	1 346 000	2 380 000	2 934 000	2 902 000	3 852 000	1 266 000	984 000	536 000	722 000	407 700	678 000
Moyenne	209 007	199 716	317 513	391 268	387 136	513 660	189 053	149 345	107 315	138 738	93 091	129 739
Ecart-type	222763,727	211832,117	375838,512	463323,411	458264,409	608300,7074	199466,772	155465,58	96233,823	131912,17	87733,9685	124152,935

Figure N°1 : L'évolution du chiffre d'affaires de l'ensemble des 50 micros entreprises



Source : Auteur, à partir des données collectées

Dans l'ensemble, le mois de décembre est celui au cours duquel les 50 entreprises ont eu le chiffre d'affaires le plus élevé de la période. Il en va de même pour la moyenne et le minimum. L'effet des fêtes de fin d'année en serait la principale explication. En revanche, les débuts d'année sont des périodes difficiles. On y relève une baisse générale de tous les agrégats dès le mois de janvier.

L'écart-type montre que la majorité des micros entreprises ont un chiffre d'affaires mensuel qui avoisine la moyenne sur les 12 mois.

Il convient d'étudier la situation particulière des différents groupes pour voir si ces observations sont plus spécifiques à certains groupes d'activités qu'à d'autres. On obtient :

Tableau 14 : La présentation du chiffre d'affaires annuel de l'ensemble et des groupes

Rubriques	Chiffres d'affaires annuels				
	L'ensemble des 50 entreprises	Groupe Agrofourriture	Groupe Transformation	Groupe Commerce	Groupe Service
Minimum	96 172	666 395	511 265	1 969 545	96 172
Maximum	19 420 000	5 743 800	3 601 800	19 420 000	2 268 000
Moyenne	2 825 581	2 299 976	1 927 733	5 182 563	953 376
Ecart-type	3 045 081	1 342 168	918 448	4 445 152	658 528

Source : Auteur, à partir des données collectées

Les tendances observées sur les mois sont quasiment respectées avec la majorité des micros entreprises qui ont des chiffres d'affaires plus proches de la moyenne au niveau global qu'à l'intérieur des différents groupes. La majorité des entreprises semblent avoir un chiffre d'affaires annuel proche de la moyenne générale.

Ayant présenté cette analyse individuelle du chiffre d'affaires au niveau global et à l'intérieur des groupes, il convient à présent de poursuivre l'analyse en étudiant le volume d'affaires mobilisées sur les 12 mois par les 50 micros entreprises.

Tableau N° 15 : Chiffre d'affaires cumulé des 50 micros entreprises pendant les 12 mois

MOIS	CHIFFRES D'AFFAIRES (F.CFA)
Juil-08	10 450 325
Août-08	9 985 780
Sept-08	15 875 665
Oct-08	19 563 415
Nov-08	19 356 810
Déc-08	25 683 005
Janv-09	9 452 665
Févr-09	7 467 225
Mars-09	5 365 770
Avr-09	6 936 890
Mai-09	4 654 525
Juin-09	6 486 970
TOTAL	141 279 045

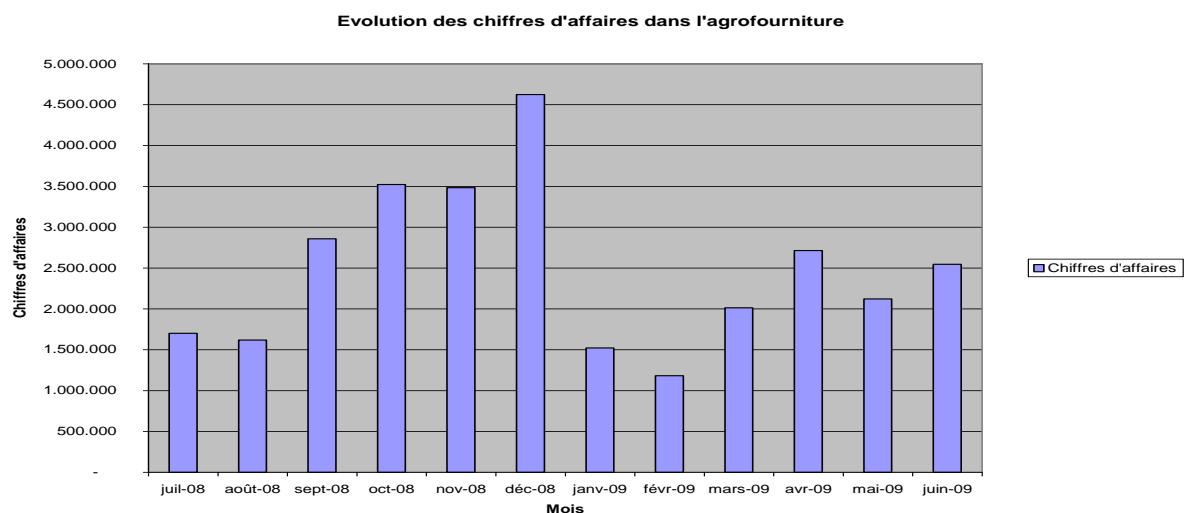
Source : L'auteur, à partir des données collectées dans les cahiers journaux

Les chiffres d'affaires mobilisés mensuellement et annuellement à partir des ventes des 50 micros entreprises révèlent que les zones rurales disposent des potentialités économiques qu'il convient de développer. Une somme totale annuelle de 141 279 045 F.CFA n'est pas négligeable. De même, les recettes mensuelles variant de 4 654 525 F.CFA à 25 683 005 F.CFA ont toute leur importance dans la mobilisation des ressources locales pour le développement et la lutte contre la pauvreté en milieu rural.

Il apparaît également très clairement que la période allant des mois de septembre à décembre est caractérisée par une forte augmentation des chiffres d'affaires, avec un pic au mois de décembre. Les chiffres d'affaires sont élevés en fin d'années parce que c'est la période de la vente des produits de rente comme le cacao. Toutes les activités connaissent une redynamisation au cours de ces quatre mois marqués par une augmentation des revenus agricoles. Le pic de décembre est essentiellement dû au fait que c'est le mois des fêtes de fin d'années qui favorisent les ventes.

Dans le souci d'approfondir les analyses, on peut présenter l'évolution du chiffre d'affaires dans les quatre groupes de micros entreprises.

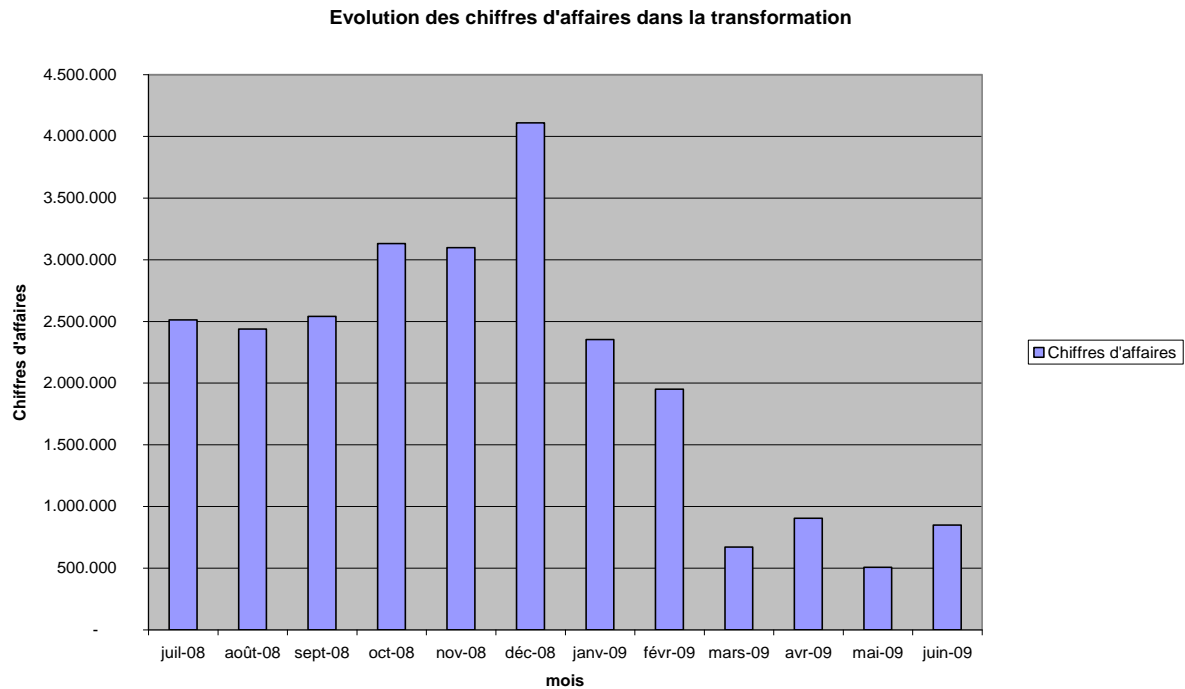
Figure N° 2 : Evolution du chiffre d'affaires dans l'agrofourniture



Source : L'auteur, à partir des données collectées des cahiers journaux

L'agrofourniture connaît une certaine vitalité entre les mois de septembre et de décembre, avec un pic au mois de décembre. Cette période est caractérisée par un chiffre d'affaires élevé du fait de la vente de quantités importantes d'intrants, de produits phytosanitaires, de matériels agricoles, de volailles et autres animaux d'élevage. Cette période est celle des semis pour les agriculteurs et de l'engraissement du bétail d'élevage chez les éleveurs.

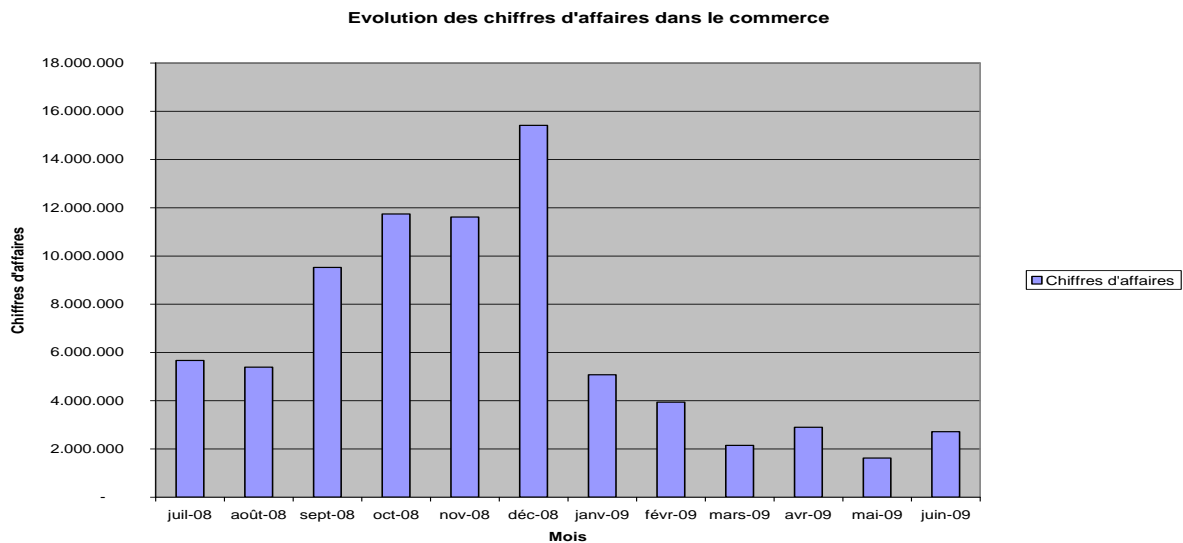
Figure N°3 : Evolution du chiffre d'affaires dans les micros entreprises de transformation



Source : L'auteur, à partir des données collectées des cahiers journaux

Ce groupe d'activités est marqué par une forte augmentation du chiffre d'affaires dès le mois de juillet. Cette longue période de six mois, qui cadre avec la grande saison sèche de juin à septembre et une grande saison des pluies de septembre à décembre, est respectivement marquée par la période des récoltes et la période des semis. Les activités de transformation sont importantes en période de récoltes à cause de l'abondance des produits des champs et la disponibilité de la main d'œuvre scolaire pendant les vacances. La période suivante correspond à la rentrée scolaire et à la préparation des fêtes de fin d'année, qui occasionnent une forte demande des produits tels l'huile de palme ou les bâtons de manioc.

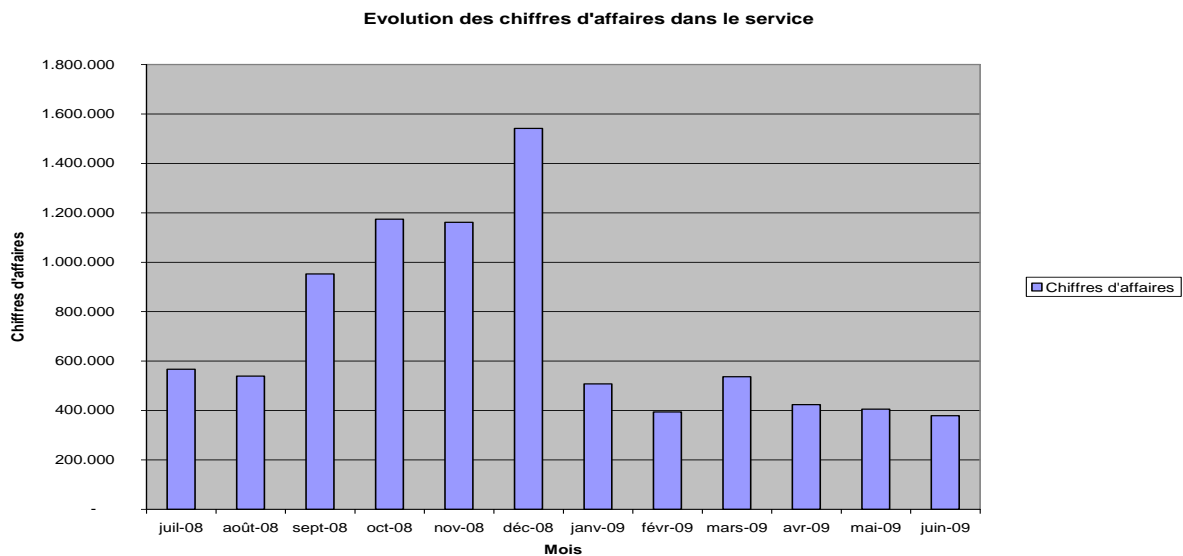
Figure N°4 : Evolution du chiffre d'affaires dans le commerce



Source : L'auteur, à partir des données collectées des cahiers journaux

Le chiffre d'affaires des activités commerciales s'accroît considérablement de septembre à décembre, en raison de la vente des cultures de rente qui procure du pouvoir d'achat aux populations ; ceci leur permettra de s'approvisionner en denrées alimentaires et en produits de première nécessité. Au mois de décembre, le chiffre d'affaires réalisé est plus de sept fois supérieure à celui obtenu en milieu d'année.

Figure N° 5: Evolution du chiffre d'affaires dans les services (en F.CFA)



Source : L'auteur, à partir des données collectées des cahiers journaux

L'évolution du chiffre d'affaires de ce groupe de micros entrepreneurs est quasi identique à celle des commerçants. Les populations demandent plus de services pendant la période qui va de septembre à décembre, pour les mêmes raisons que celles énumérées précédemment.

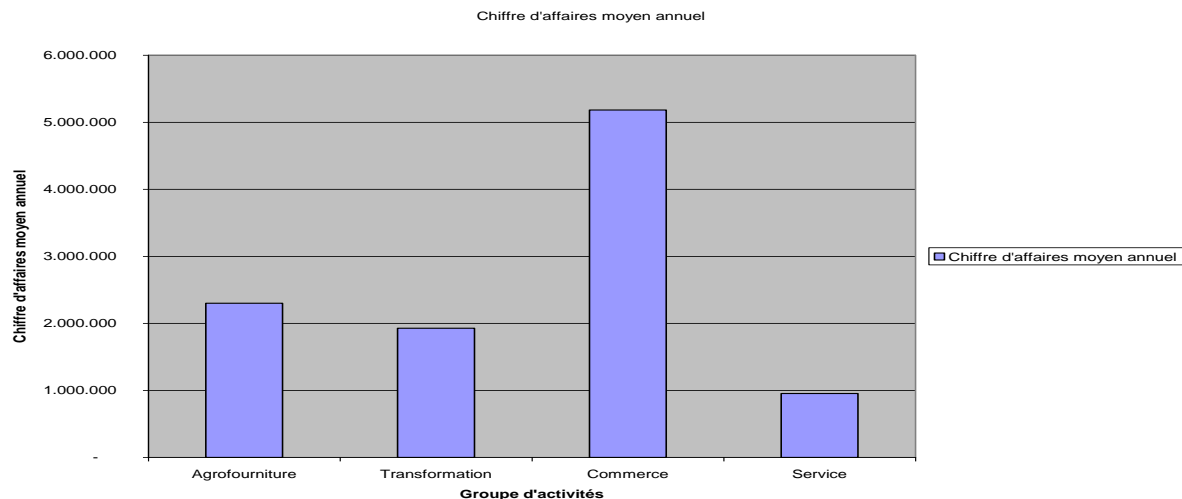
Tableau N° 16: Présentation du chiffre d'affaires moyen par groupe d'activités (en F.CFA)

MOIS	AGROFOURNITURE	TRANSFORMATION	COMMERCE	SERVICE
Juil-08	130 851	193 235	378 013	63 002
Août-08	124 418	187 517	359 431	59 905
Sept-08	219 817	195 393	635 027	105 838
Oct-08	270 878	240 780	782 537	130 423
Nov-08	268 017	238 238	774 272	129 046
Déc-08	355 611	316 098	1 027 320	171 220
Janv-09	117 037	180 956	338 107	56 351
Févr-09	90 931	150 058	262 689	43 782
Mars-09	154 782	51 594	143 087	59 620
Avr-09	208 757	69 585	192 984	47 077
Mai-09	163 111	38 986	108 121	45 051
Juin-09	195 767	65 293	180 975	42 062
TOTAL	2 299 976	1 927 733	5 182 563	953 376

Source : L'auteur, à partir des données collectées des cahiers journaux

La moyenne est très élevée dans le commerce ; cela se comprend dans la mesure où c'est dans ce domaine d'activités que les chiffres d'affaires sont les plus élevés. La figure suivante montre clairement cette tendance.

Figure N°6 : Chiffre d'affaires moyen annuel par activité



Source : L'auteur, à partir des données collectées des cahiers journaux

Le service est le groupe qui est le plus en retrait ; il révèle les difficultés que les micros entrepreneurs de ce domaine d'activités ont pour développer leurs affaires.

Lors des enquêtes préliminaires, il est apparu que les entrepreneurs qui déclaraient être actifs dans un secteur d'activité exerçaient d'autres métiers comme par exemple celui d'agriculteurs. Compte tenu du caractère individuel de l'activité d'entreprise, il nous est apparu important de disposer des chiffres relatifs à ces activités complémentaires que nous avons qualifiées de secondaire. On obtient pour la période de juillet 2008 à juin 2009, les résultats présentés dans le tableau ci-après.

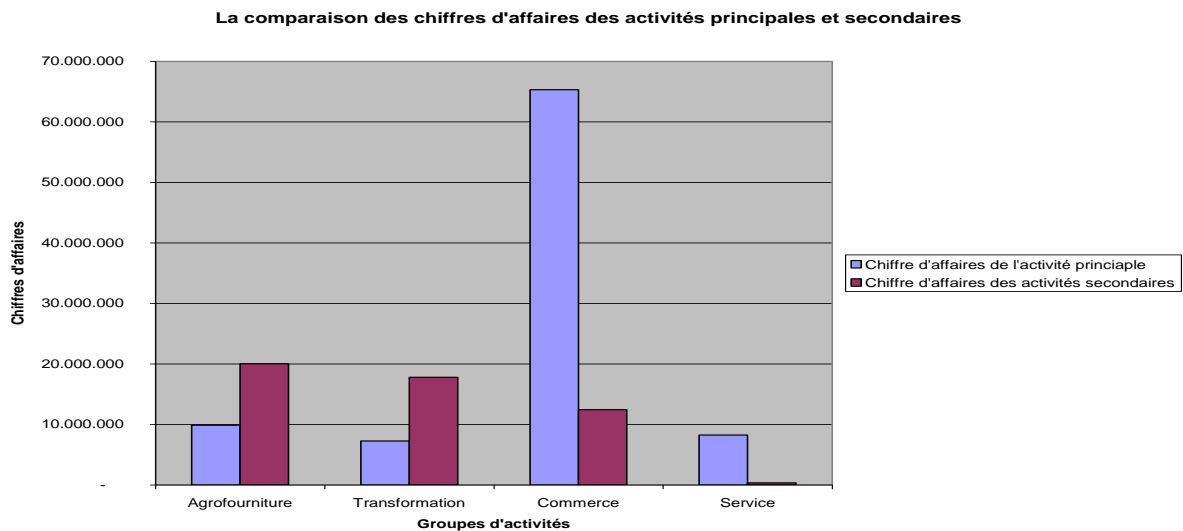
Tableau N° 17: Comparaison des chiffres d'affaires des activités principales et des activités secondaires (en F.CFA)

Groupes d'activités	Chiffre d'affaires total	Chiffre d'affaires de l'activité principale	Chiffre d'affaires des activités secondaires	Pourcentage du chiffre d'affaires de l'activité secondaire (%)
Agrofourniture	29 899 690	9 866 895	20 032 790	67
Transformation	060 535	7 267 555	17 792 980	71
Commerce	77 738 440	65 300 290	12 438 150	16
Service	8 580 380	8 237 165	343 215	4

Source : L'auteur, à partir des données collectées des cahiers journaux

De manière assez surprenante, il ressort de ce tableau que les micros entrepreneurs de l'agrofouriture et du secteur de la transformation réalisent plus de chiffre d'affaires grâce à leurs activités secondaires. Cette tendance est confirmée par la figure suivante :

Figure N° 7 : Comparaison des chiffres d'affaires des activités principales et secondaires



Source : L'auteur, à partir des données collectées des cahiers journaux

Les micros entrepreneurs de l'agrofouriture et de la transformation réalisent plus de chiffre d'affaires dans les activités secondaires parce qu'ils sont obligés de développer des activités complémentaires pendant les périodes mortes. Il s'avère que ces activités de contre-saison génèrent plus de recettes que les activités principales. Certains micros entrepreneurs, au regard de ces informations, ont décidé de privilégier les activités secondaires qui semblent plus porteuses.

Au terme de cette analyse sur les chiffres d'affaires, les enseignements suivants peuvent être dégagés :

- Le montant du chiffre d'affaires mobilisé mensuellement et annuellement par les 50 micros entrepreneurs n'est pas négligeable ;
- Les ventes sont élevées pour tous les micros entrepreneurs de septembre à décembre ;
- Les activités tournent au ralenti pour les micros entrepreneurs, à l'exception de ceux de l'agrofouriture, pendant la première campagne agricole qui va de mars à juin ;

- Les ventes liées aux activités de transformation sont plus élevées pendant les saisons sèches ;
- Les chiffres d'affaires réalisés sur certaines activités secondaires sont plus élevés que ceux réalisés sur les activités principales ;
- Les micros entrepreneurs du secteur de commerce sont ceux qui réalisent les plus gros chiffres d'affaires pendant que ceux des services en réalisent les plus bas.

2.2.2. Les charges

Les charges contribuent significativement à l'appréciation de la santé financière d'une entreprise.

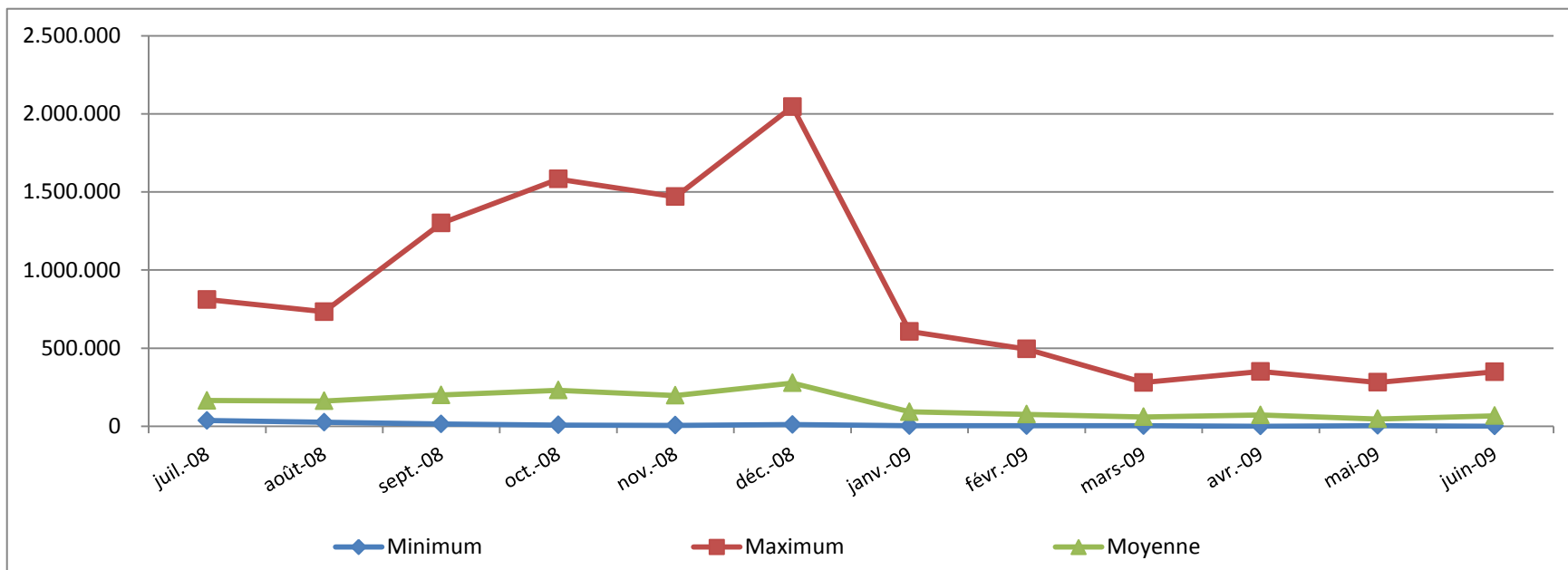
Elles seront présentées à travers les points suivants :

- Les charges totales de l'ensemble des 50 entreprises présentées à travers le minimum, le maximum, la moyenne, les écart-types et la variance, avec un graphique qui montre leur évolution sur les 12 mois ;
- Les charges totales des différents groupes d'activités présentées à travers le minimum, le maximum, la moyenne et l'écart-type, avec un graphique qui montre leur évolution sur les 12 mois ;
- La somme agrégée des charges totales sur les 12 mois, pour évaluer leur importance ;
- Les sous rubriques des charges au niveau global et à l'intérieur des groupes, pour identifier les postes des dépenses les plus élevés.

Tableau N° 18 : Les Charges totales de l'ensemble des 50 micros entreprises

Rubriques	juil-08	août-08	sept-08	oct-08	nov-08	déc-08	janv-09	févr-09	mars-09	avr-09	mai-09	juin-09
Minimum	36 621	25 534	13 862	7 379	5 955	10 457	3 180	3 445	3 547	348	3 752	171
Maximum	810 500	733 204	1 299 695	1 582 748	1 468 889	2 045 964	606 693	494 047	279 624	350 494	280 598	348 398
Moyenne	165 115	161 770	200 033	230 848	197 440	277 376	92 636	76 166	60 097	72 144	46 545	67 465
Ecart-type	121 126	116 582	198 172	242 883	232 986	316 107	100 025	80 809	58 992	77 464	57 152	75 135

Figure N°8 : L'évolution des charges totales de l'ensemble des 50 micros entreprises



Source : Auteur, à partir des données collectées

Pour l'ensemble des 50 entreprises, l'évolution des charges totales va de pair avec celle des chiffres d'affaires. Elles ont atteint leur pic en décembre avant d'amorcer une chute qui va de janvier à mai, même si au mois d'avril, on observe un relèvement desdites charges.

L'écart-type montre que la majorité des micros entreprises ont des charges totales mensuelles qui avoisinent la moyenne sur les 12 mois. Il convient d'étudier la situation particulière des différents groupes pour voir si ces observations sont plus spécifiques à certains groupes qu'à d'autres.

Tableau N° 19 : La présentation des charges totales annuelles de l'ensemble et des groupes

Rubriques	Charges totales annuelles				
	L'ensemble des 50 entreprises	Groupe Agrofourriture	Groupe Transformation	Groupe Commerce	Groupe Service
Minimum	123 610	429 338	327 898	954 413	123 610
Maximum	10 205 370	4 073 379	2 422 939	10 205 370	1 327 376
Moyenne	1 647 634	1 602 668	1 278 589	2 638 089	594 891
Ecart-type	1 594 227	963 108	624 038	2 341 845	366 223

Source : Auteur, à partir des données collectées

Les tendances observées mensuellement sont quasiment respectées avec la majorité des micros entreprises qui ont des charges totales plus proches de la moyenne au niveau global qu'à l'intérieur des différents groupes. La majorité des entreprises semblent avoir des charges totales annuelles proches de la moyenne générale.

Ayant présenté cette analyse individuelle des charges totales au niveau global et dans les groupes, il convient à présent de poursuivre l'analyse pour étudier le volume des charges totales des 50 micros entreprises sur les 12 mois.

Tableau N° 20 : Evolution des charges globales des 50 micros entreprises

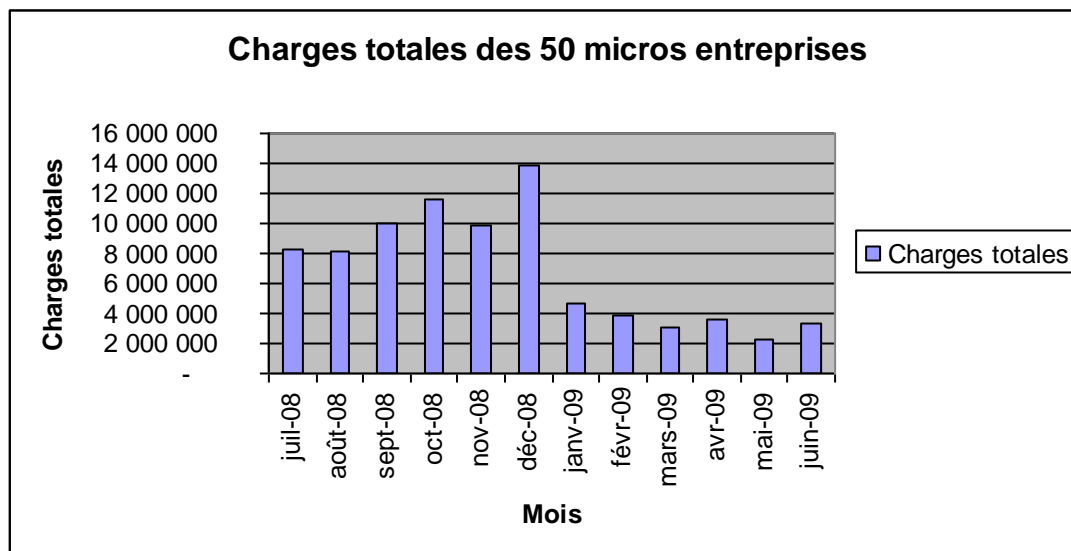
MOIS	CHARGES TOTALES (EN FCFA)
Juil-08	8 255 755
Août-08	8 088 480
Sept-08	10 001 665
Oct-08	11 542 415
Nov-08	9 871 975
Déc-08	13 868 820
Janv-09	4 631 805
Févr-09	3 808 285
Mars-09	3 004 830
Avr-09	3 607 180
Mai-09	2 327 265
Juin-09	3 373 225
TOTAL	82 381 700

Source : L'auteur, à partir des données collectées des cahiers journaux

La lecture de ce tableau montre clairement que les charges sont très élevées au mois de décembre. Ce mois est également celui qui a le chiffre d'affaires le plus élevé ; il est clair que

les micros entreprises dépensent beaucoup pendant cette période pour s'approvisionner et répondre à la demande du marché. La figure suivante montre clairement cette hausse des dépenses au mois de décembre.

Figure N° 9 : Charges mensuelles totales des 50 micros entreprises



Source : L'auteur, à partir des données collectées des cahiers journaux

Il ressort également de la lecture de ce tableau que les charges totales sont moins élevées de janvier à juin. Cela peut se justifier par la baisse d'activités en général, mais aussi par le fait que les micros entrepreneurs ont progressivement commencé à maîtriser leurs dépenses au regard de leur compte d'exploitation mensuel.

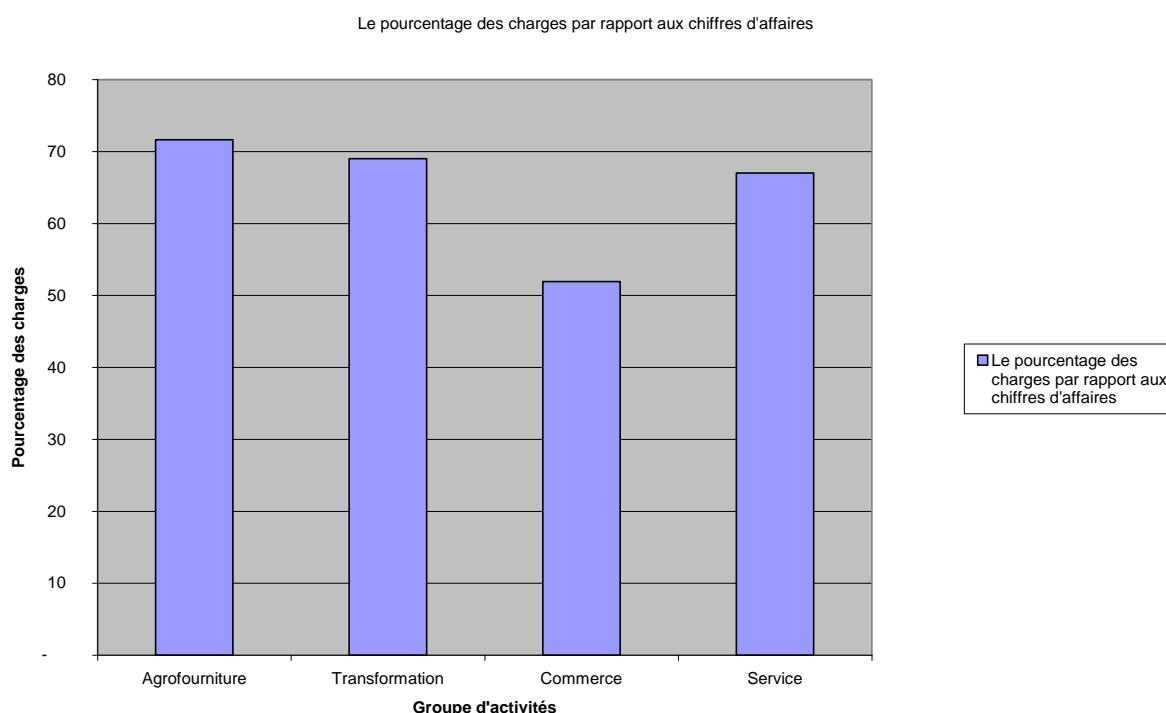
Tableau N° 21 : Le pourcentage des charges totales

Groupe d'activités	Le pourcentage des charges totales par rapport aux chiffres d'affaires (%)
Agrofourniture	72
Transformation	69
Commerce	52
Service	67

Source : L'auteur, à partir des données collectées des cahiers journaux

Le commerce est le groupe d'activités qui a le pourcentage le plus bas des charges par rapport aux chiffres d'affaires. Cette tendance se confirme dans la figure suivante :

Figure N° 10 : Pourcentage des charges par rapport aux chiffres d'affaires des différents groupes



Source : L'auteur, à partir des données collectées des cahiers journaux

Ces charges globales sont relativement élevées pour tous les groupes d'activités, mais ne permettent pas de déterminer les postes de dépenses qui sont les plus élevés. D'où la nécessité d'approfondir l'analyse par la comparaison des rubriques.

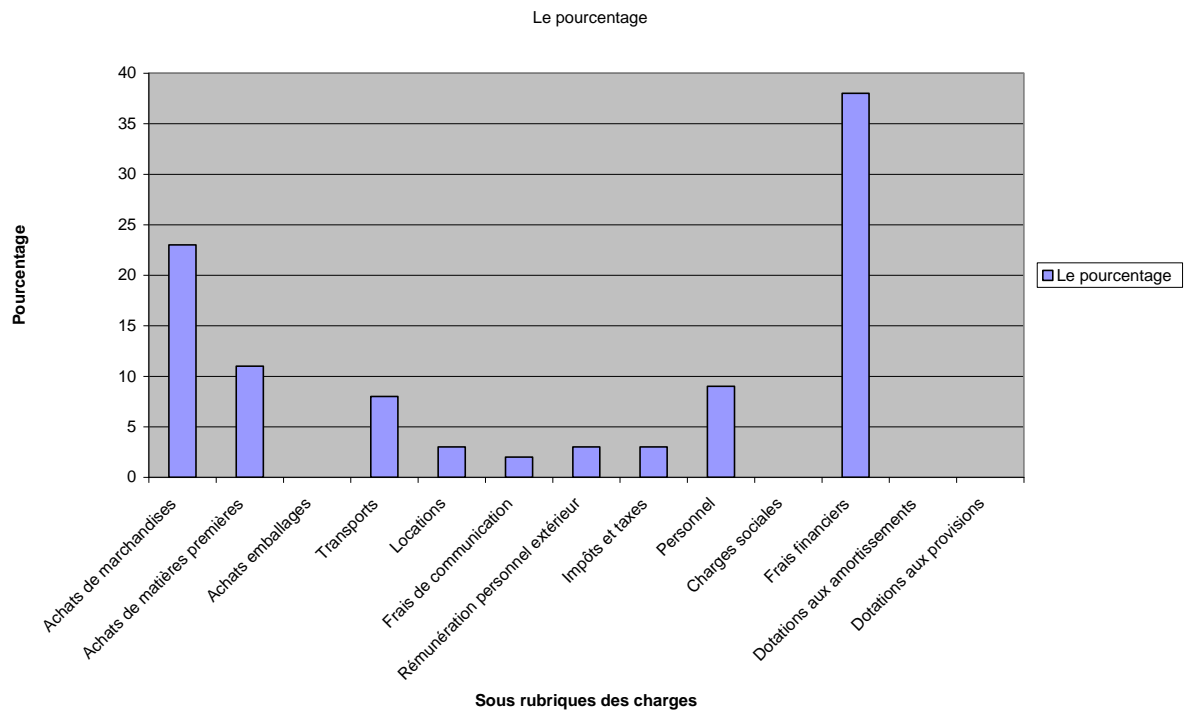
Tableau N° 22 : Comparaison des sous rubriques de charges

Sous rubriques des charges	Charges
Achats de marchandises	18 947 790
Achats de matières premières	9 061 985
Achats d'emballages	-
Transports	6 590 535
Locations	2 471 450
Frais de communication	1 647 635
Rémunération du personnel extérieur	2 471 450
Impôts et taxes	2 471 450
Personnel	7 414 355
Charges sociales	-
Frais financiers	31 305 050
Dotations aux amortissements	-
Dotations aux provisions	-
Total	82 381 700

Source : L'auteur, à partir des données collectées des cahiers journaux

Deux postes de dépenses sortent du lot : les frais financiers et les achats de marchandises. Il y a ensuite les achats de matières premières, le personnel et le transport. La figure suivante confirme ces observations :

Figure N° 11 : Le pourcentage des sous rubriques des charges

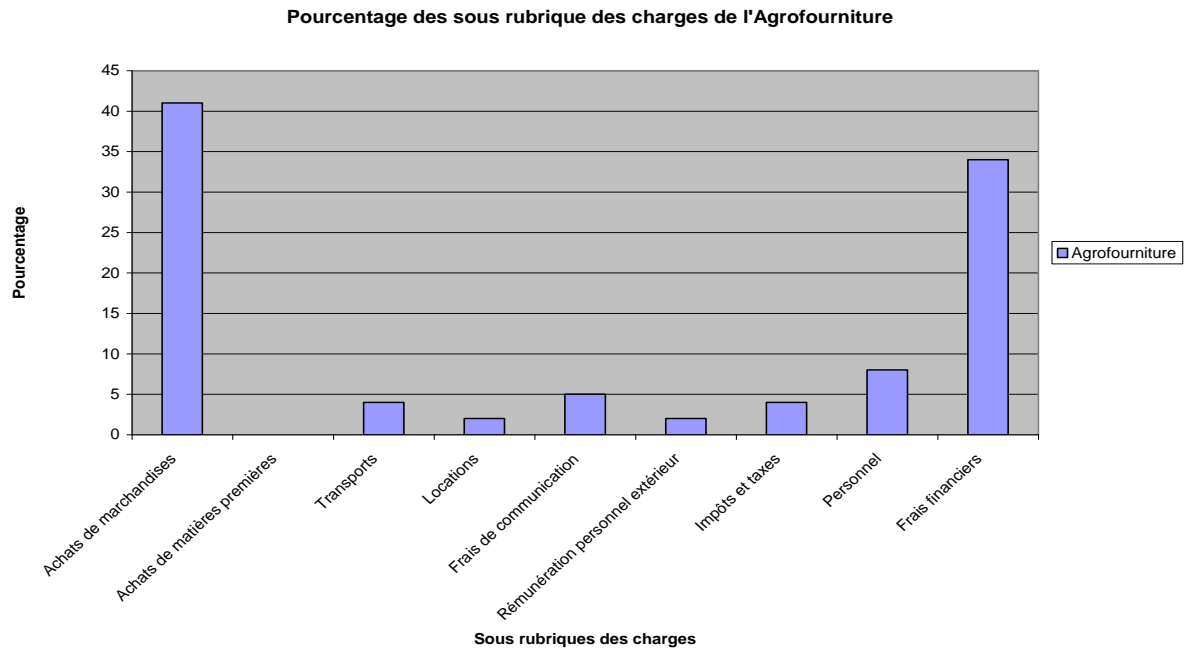


Source : L'auteur, à partir des données collectées des cahiers journaux

Les frais financiers représentent à eux seuls près de 40% des charges et confirment bien les propos de nombreux micros entrepreneurs qui affirment travailler pour rembourser les dettes.

Il convient à présent d'affiner cette analyse par la comparaison des sous groupes par groupes d'activités.

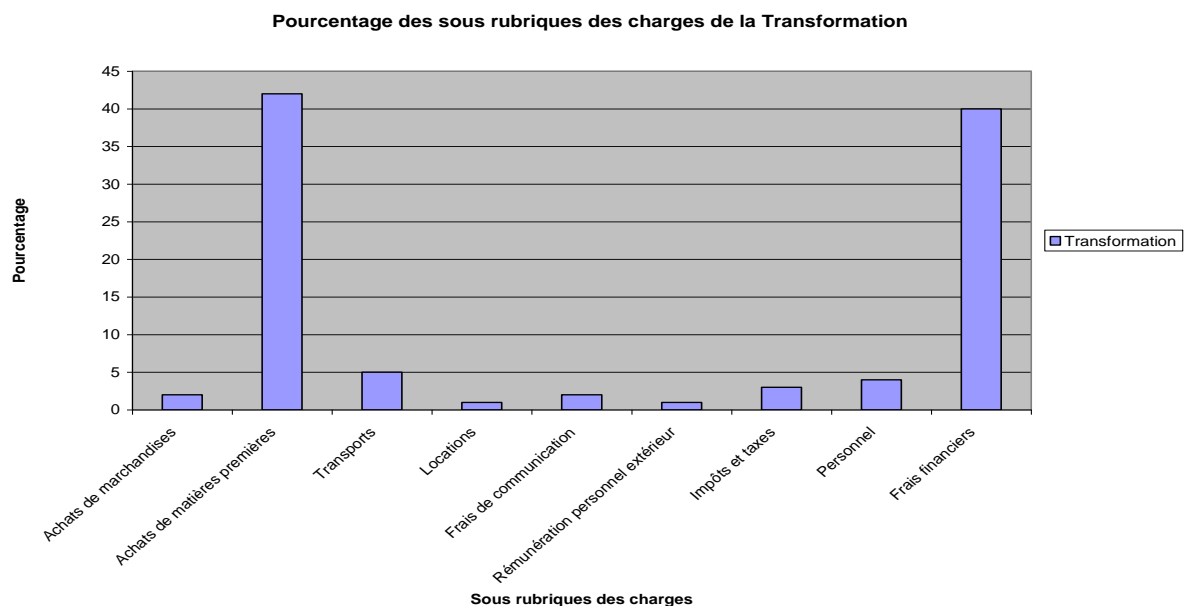
Figure N° 12 : Pourcentage des sous rubriques des charges de l'agrofourniture



Source : L'auteur, à partir des données collectées des cahiers journaux

Dans l'agrofourniture, les achats de marchandises et les frais financiers représentent la quasi-totalité des charges. Les frais financiers viennent en deuxième position, contrairement à la répartition des charges totales. Mais, leur part demeure très élevée avec près de 35%. Les achats de marchandises sont très élevés, parce que l'agro fournisseur fait du commerce. Il achète pour revendre.

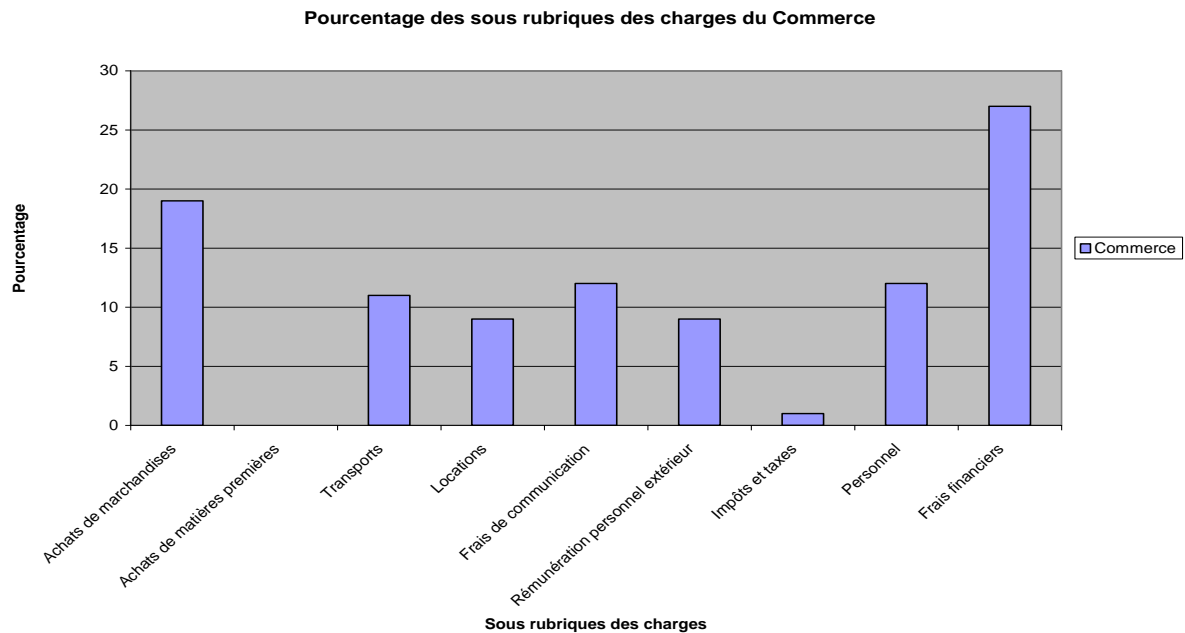
Figure N°13: Pourcentage des sous rubriques des charges des activités de transformation



Source : L'auteur, à partir des données collectées des cahiers journaux

Les postes les plus élevés dans le domaine de la transformation sont les achats de matières premières et les frais financiers. Les achats de matières premières sont légèrement plus élevés que les frais financiers qui demeurent très élevés comme le révélait la tendance globale.

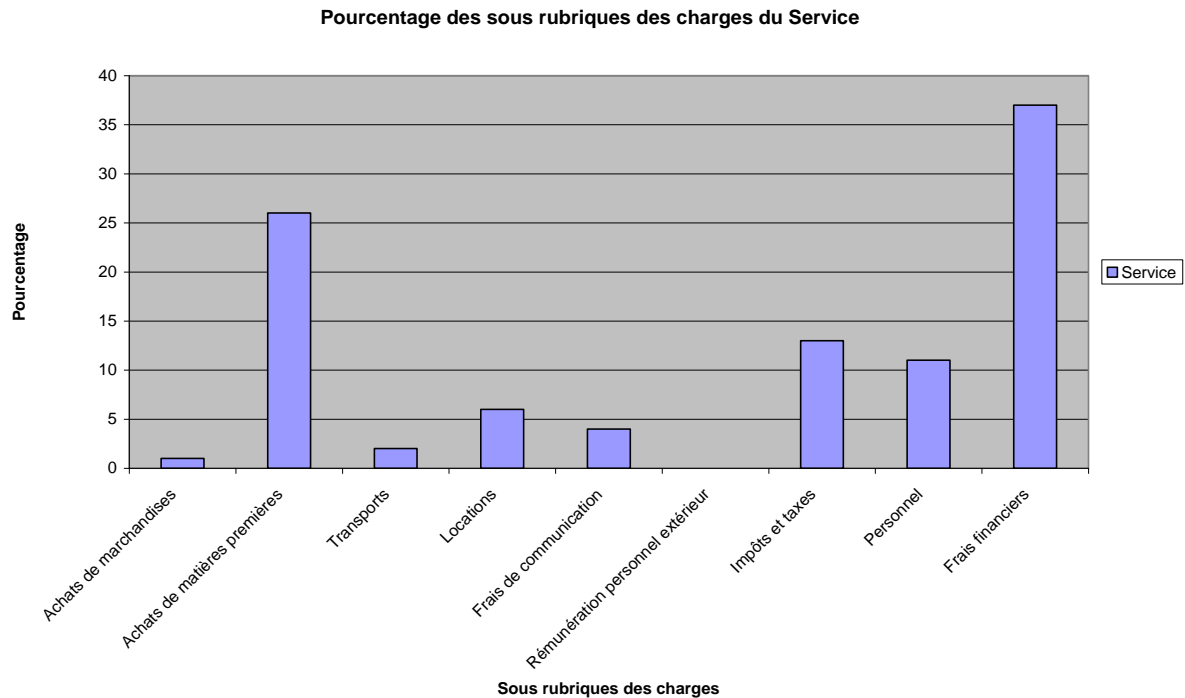
Figure N° 14 : Pourcentage des sous rubriques de charges dans les activités du commerce



Source : L'auteur, à partir des données collectées des cahiers journaux

Les frais financiers sont très élevés dans le commerce par rapport aux autres charges. Mais, leur pourcentage n'est pas aussi élevé que ceux de l'agrofourriture et des activités de transformation. Il faut également noter que les micros entrepreneurs intervenant dans le commerce ont des charges relativement élevées dans les autres postes de dépenses comme le transport, la location, les frais de communication, le personnel.

Figure N° 15: Pourcentage des sous rubriques des charges dans les activités du service



Source : L'auteur, à partir des données collectées des cahiers journaux

Les frais financiers sont les postes les plus élevés, confirmant la tendance globale. Les achats de matières premières viennent en deuxième position. Les impôts et les frais de personnel suivent. Les impôts et taxes occupent une place relativement importante parce que ces micros entrepreneurs ont des emplacements visibles et ne peuvent pas échapper à la vigilance des collecteurs d'impôts.

L'analyse globale et spécifique des charges permet de faire trois observations principales, à savoir :

- Les frais financiers sont très élevés pour les quatre groupes d'activités parce qu'ils représentent à eux seuls plus du tiers du total ;
- Les autres charges varient en fonction des groupes d'activités ;
- Les achats de marchandises sont très élevés dans l'agrofourriture et le commerce alors que les achats de matières premières le sont dans la transformation et les services.

2.2.3. Les résultats

Les résultats font partie des indicateurs les plus importants dans l'analyse de la rentabilité financières et dans la décision de financement d'une entreprise; ce sont en effet eux qui sont les premiers indices de la capacité de remboursement d'une entreprise. Ils sont révélateurs de la santé financière de l'entreprise. Ils sont tirés de la différence entre le chiffre d'affaires et les charges et peuvent donc être perçus intuitivement de l'analyse des deux paragraphes ci-dessus. Il nous a semblé toutefois intéressant de les analyser explicitement.

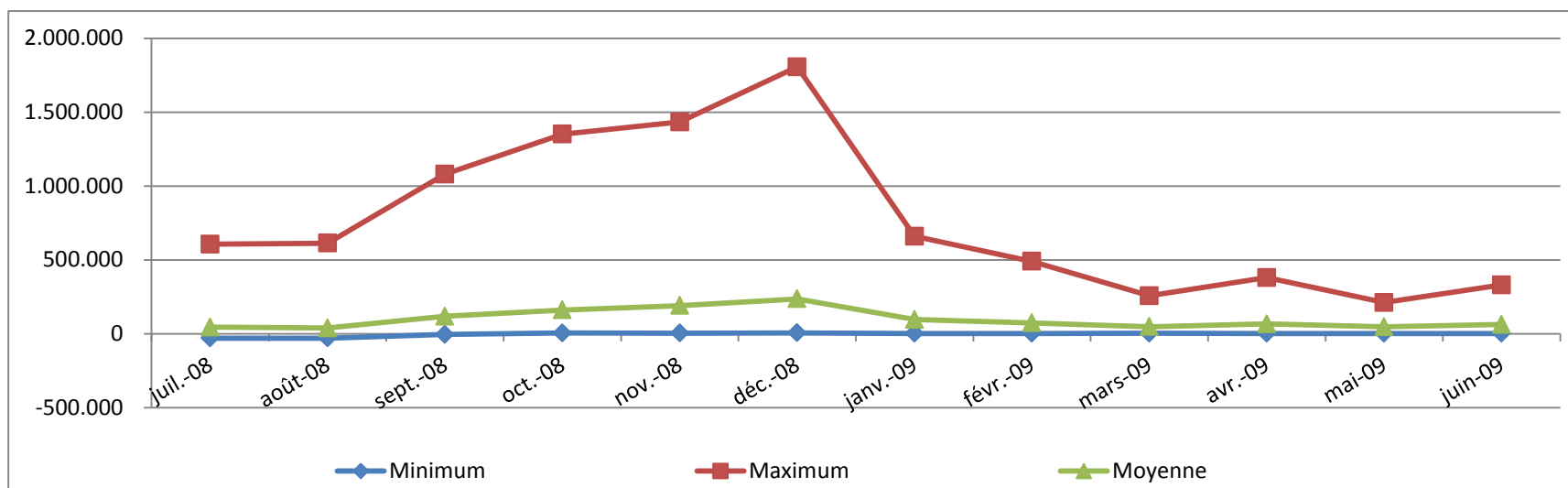
Ils seront présentés à travers les points suivants :

- Les résultats de l'ensemble des 50 entreprises présentés à travers le minimum, le maximum, la moyenne, l'écart-type, avec un graphique qui montre leur évolution sur les 12 mois ;
- Les résultats des différents groupes d'activités présentées à travers le minimum, le maximum, la moyenne, l'écart-type ;
- La somme agrégée des résultats sur les 12 mois, pour évaluer leur importance ;
- L'affectation des résultats.

Tableau N° 23 : Le résultat de l'ensemble des 50 micros entreprises

Rubriques	juil-08	août-08	sept-08	oct-08	nov-08	déc-08	janv-09	févr-09	mars-09	avr-09	mai-09	juin-09
Minimum	-29 707	-30 122	-4 924	4 972	3 386	5 631	2 180	1 548	2 188	1 468	2 037	1 594
Maximum	605 500	612 796	1 080 305	1 351 252	1 433 111	1 806 036	659 307	489 953	256 376	379 642	210 750	329 602
Moyenne	43 891	37 946	117 480	160 420	189 697	236 284	96 417	73 179	47 219	66 594	46 545	62 275
Ecart-type	103956	99059	180828	224561	229459	297908	102744	77351	41581	60425	35526	54527

Figure N°16: L'évolution du résultat de l'ensemble des 50 micros entreprises



Source : Auteur à partir des données collectées

Les résultats obtenus selon les secteurs d'activité sont présentés ci-après :

Tableau N° 24: La présentation des résultats annuels de l'ensemble et des groupes

Rubriques	Résultats annuelles				
	L'ensemble des 50 entreprises	Groupe Agrofourriture	Groupe Transformation	Groupe Commerce	Groupe Service
Minimum	-27 438	237 057	183 367	1 015 133	-27 438
Maximum	9 214 630	1 670 421	1 192 494	9 214 630	940 624
Moyenne	1 177 947	697 308	649 144	2 544 473	358 485
Ecart-type	1 489 045	379 075	294 480	2 104 016	292 724

Source : Auteur, à partir des données collectées

Les données confirment les tendances observées précédemment.

Tableau N° 25. : Présentation des résultats mensuels des 50 micros entreprises

Mois	Résultats
Juil-08	2 194 570
Août-08	1 897 300
Sept-08	5 874 000
Oct-08	8 021 000
Nov-08	9 484 835
Déc-08	11 814 185
Janv-09	4 820 860
Févr-09	3 658 940
Mars-09	2 360 940
Avr-09	3 329 710
Mai-09	2 327 260
Juin-09	3 113 745
TOTAL	58 897 345

Source : L'auteur, à partir des données collectées des cahiers journaux

Ces résultats suivent les mêmes tendances que les recettes, avec un pic au mois de décembre, comme le montre la figure suivante :

L'affectation des résultats est un indicateur très important dans l'appréciation de l'autonomie financière d'une micro entreprise.

Tableau N°26 : Présentation des postes d'affectation des résultats

Postes d'affectation des résultats	Pourcentage du résultat affecté
Dépenses personnelles des entrepreneurs	13
Investissement dans l'entreprise	11
Réserve	7
Epargne	27
Remboursement de crédit	42
TOTAL	100

Source : L'auteur, à partir des données collectées des cahiers journaux

Le remboursement du crédit consomme à lui seul 42% des résultats. L'épargne suit avec 27% des résultats. Cette épargne qui se fait davantage dans les tontines, comme on le montrera ultérieurement, est aussi en réalité une sorte de remboursement de crédit, car les micros entreprises peuvent bénéficier des premiers tours de rotation pour leurs activités et sont obligées de rembourser jusqu'à la fin de la rotation. La figure suivante illustre la part attribuée au remboursement du crédit.

L'épargne et le remboursement de crédit représentent plus des deux tiers dans l'affectation du résultat. Cette observation interpelle et il a été jugé utile d'affiner les analyses pour mieux appréhender les raisons de l'importance de ce phénomène.

Tableau N° 27 : Présentation du nombre de micros entrepreneurs affectant plus des deux tiers de leur résultat à l'épargne et au remboursement

Libellés	Nombre d'entrepreneurs	Pourcentage
Nombre d'entrepreneurs affectant plus de 40% de leur résultat au remboursement	42	84
Nombre d'entrepreneurs affectant plus de 25% de leur résultat à l'épargne	37	74

Source : L'auteur, à partir des données collectées des cahiers journaux

84% des micros entreprises suivies affectent plus de 40% de leur résultat au remboursement du crédit. De même, 74% des micros entreprises affectent plus de 25% de leur résultat à l'épargne qui est en réalité une forme de remboursement dans le système des tontines. Car, dans le système rotatif des tontines, les premiers bénéficiaires sont des emprunteurs. Les micros entrepreneurs suivis sont parmi les premiers bénéficiaires de leurs tontines. Le volume élevé du remboursement du crédit pose le problème du montant élevé des emprunts qui faisaient partie des postes suivis mensuellement.

2.2.4. Les emprunts

Il est question dans cette analyse de comprendre l'utilisation que ces micros entreprises font de leurs emprunts.

Tableau N°28 : Présentation de l'évolution des emprunts et des remboursements

LIBELLES	NOMBRE D'ENTREPRENEURS	POURCENTAGE
Nombre d'entrepreneurs ayant un emprunt avant le début du suivi (juillet 08)	46	92
Nombre d'entrepreneurs ayant obtenu au moins un emprunt au cours des mois de suivi	50	100
Nombre d'entrepreneurs n'ayant pas remboursé les anciens crédits et qui ont obtenu de nouveaux emprunts pendant le suivi	39	78
Nombre d'entrepreneurs ayant remboursé complètement leur crédit à la fin du suivi	8	16

Source : L'auteur, à partir des données collectées des cahiers journaux

Au regard des observations, il n'est pas exagéré de dire que les micros entreprises sont dans une logique d'endettement structurel que très peu parviendront à améliorer. En effet, les charges financières élevées les mettent dans une situation d'échelonnement continu des dettes. Ces charges financières sont liées au taux d'intérêt et à la durée des emprunts.

Tableau N°29 : Présentation des taux d'intérêt et de la durée des crédits

STRUCTURES DE FINANCEMENT	TAUX	DUREE MAXIMALE DU CREDIT	MONTANT MAXIMAL
EMF	3% à 5%	12 mois	500.000 à 5.000.000 F.CFA
Tontines/association	1,5% à 3%	3 à 10 mois	En fonction des cotisations et du nombre de demandeurs
Usuriers	10% et plus	12 mois	Non limité (en fonction des garanties)

Source : L'auteur, à partir des données collectées des cahiers journaux

Ces données ont été collectées pendant le suivi, car les taux et la durée de leur crédit faisaient partie des données qui étaient mensuellement collectées. Les taux les plus bas sont ceux des tontines et associations. Il faut bien le préciser pour leurs membres. Les tontines n'ayant pas suffisamment de liquidités et les EMF étant contraints par les normes prudentielles qui les obligent à limiter le risque, les usuriers se trouvent être les principaux financeurs des micros entrepreneurs, avec des taux exorbitants qui échappent à tout contrôle.

2.2.5. La trésorerie

La trésorerie est un indicateur très important dans la décision de financement d'une entreprise. C'est en effet le plan de trésorerie qui permet de s'assurer de la solvabilité d'une entreprise. Elle est aussi révélatrice de la santé financière de l'entreprise.

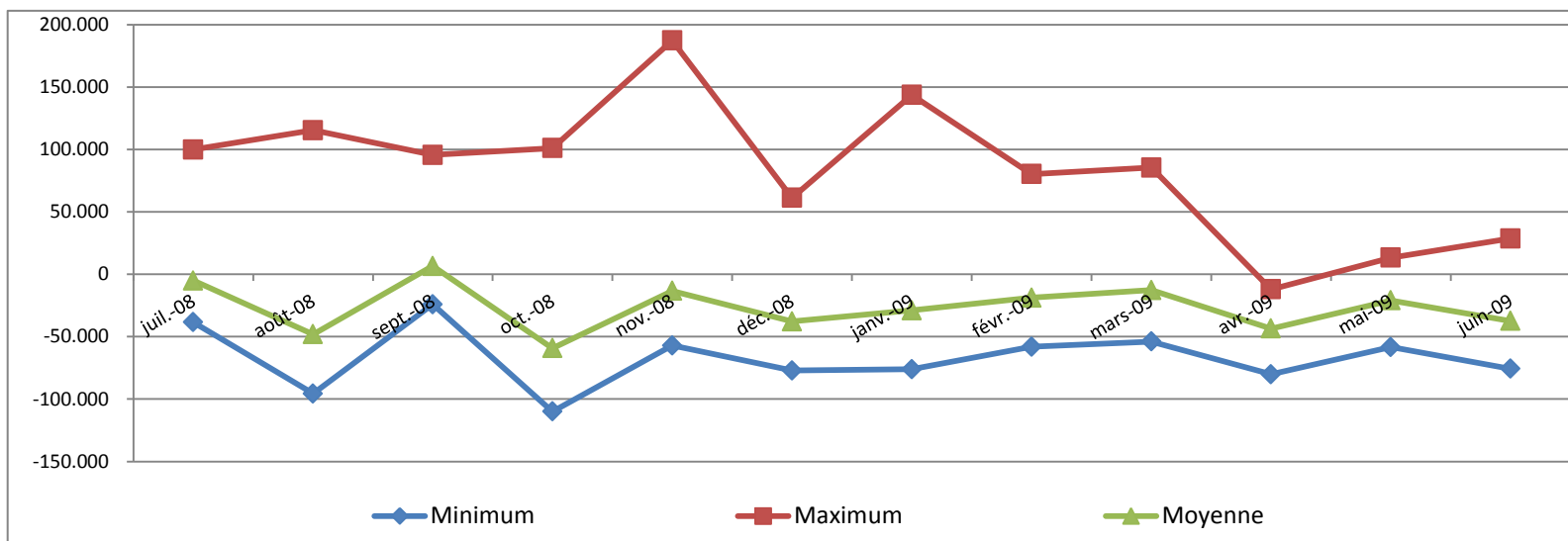
Elle sera présentée à travers les points suivants :

- La trésorerie de l'ensemble des 50 entreprises présentée à travers le minimum, le maximum, la moyenne, l'écart-type, avec un graphique qui montre leur évolution sur les 12 mois ;
- La trésorerie des différents groupes d'activités présentée à travers le minimum, le maximum, la moyenne, l'écart-type,
- La somme agrégée de la trésorerie sur les 12 mois, pour évaluer leur importance.

Tableau N° 30 : La trésorerie de l'ensemble des 50 micros entreprises

Rubriques	juil-08	août-08	sept-08	oct-08	nov-08	déc-08	janv-09	févr-09	mars-09	avr-09	mai-09	juin-09
Minimum	-38 469	-95 671	-24 169	-109 972	-57 070	-77 070	-76 081	-58 059	-53 953	-80 187	-58 417	-75 723
Maximum	99 882	115 346	95 568	101 046	187 281	61 281	143 655	80 292	85 398	-12 059	13 300	28 628
Moyenne	-5 119	-48 076	6 608	-59 199	-13 364	-37 853	-28 975	-18 753	-12 747	-43 481	-20 911	-37 417
Ecart-type	20485	30921	19005	32780	34815	21692	40465	21669	23691	15128	15422	17741

Figure N°17 : L'évolution de la trésorerie des 50 entreprises



Source : Auteur, à partir des données collectées

La trésorerie des entreprises a été plus élevée au mois de novembre, atteignant alors 187 281 Fcfa en moyenne. L'évolution de la trésorerie moyenne sur la période étudiée est plus significative, car en dehors du mois de septembre, la trésorerie moyenne des 50 entreprises est restée négative tout au long de la période.

Selon les secteurs d'activités, la trésorerie se présente comme suit :

Tableau N° 31 : La présentation de la trésorerie annuelle de l'ensemble et des groupes

Rubriques	Trésorerie annuelle				
	L'ensemble des 50 entreprises	Groupe Agrofourriture	Groupe Transformation	Groupe Commerce	Groupe Service
Minimum	-804 840	-626 568	-549 636	-804 840	-424 061
Maximum	160 704	25 764	12 696	160 704	11 504
Moyenne	-319 291	-360 569	-287 421	-353 695	-248 364
Ecart-type	221 067	185 675	182 762	291 447	144 774

Source : Auteur, à partir des données collectées

Cette trésorerie annuelle confirme à suffisance les tendances ci-dessus. Elle est quasiment négative.

Tableau N°32 : L'évaluation de la trésorerie globale

Libellés	Valeur
Montant estimé des disponibilités	11 689 910
Montant estimé des découverts (crédits à très court terme)	27 654 470
Trésorerie	-15 964 560

Source : L'auteur, à partir des données collectées des cahiers journaux

Cette trésorerie est largement négative et amène à s'interroger sur le nombre de micros entreprises qui se retrouvent dans cette situation de cessation de paiement.

Tableau N°33 : Nombre de micros entreprises ayant une trésorerie négative

Libellé	Nombre	Pourcentage
Nombre d'entrepreneurs ayant une trésorerie négative	42	84

Source : L'auteur, à partir des données collectées des cahiers journaux

84% des micros entreprises suivies ont une trésorerie négative. C'est cela qui justifie leur anxiété permanente qui était perceptible lors des entretiens organisés mensuellement pour le suivi.

2.2.6. L'épargne

Il est question dans cette analyse de mieux cerner la part des tontines dans l'épargne mobilisée. Les tontines dans les zones de l'étude sont des groupes de personnes physiques ou morales formées sur une base familiale, amicale, clanique, régionale ou professionnelle pour cotiser périodiquement une somme qui est versée à tour de rôle à tous les membres. Le

montant de la cotisation est fixé au début de la tontine par les membres. La périodicité peut être journalière, hebdomadaire, bihebdomadaire ou mensuelle. Les membres cotisent le même montant. A chaque cotisation, un membre appelé bénéficiaire obtient l'ensemble ou une partie des cotisations. Certaines tontines prévoient plusieurs bénéficiaires par séance. Le tirage au sort, l'ancienneté ou le nombre de part permettent de classer les bénéficiaires.

Tableau N° 34 : Niveau d'implication des micros entrepreneurs dans les tontines

Libellés	Valeur
Nombre d'entrepreneurs membres de tontines	50
Nombre minimum de tontines par entrepreneur	3
Montant des tontines quotidiennes	F.CFA 1 000 à 5 000
Montant des tontines hebdomadaires et bihebdomadaires	F.CFA 1 000 à 20 000
Montant des tontines mensuelles	F.CFA 5 000 à 50 000
Taux sur l'épargne	0% en général, mais parfois des taux forfaitaire à la fin de l'année

Source : L'auteur, à partir des données collectées des cahiers journaux

La forte adhésion des micros entreprises dans les tontines, malgré les taux d'intérêt quasi nuls, peut paraître surprenante si certains paramètres comme la facilité d'accès au crédit ne sont pas pris en considération. Car, les tontines donnent la possibilité aux membres de bénéficier des crédits sans les contraintes de garanties. Les micros entrepreneurs préfèrent alors épargner dans une ou plusieurs tontines pour avoir accès à des crédits moins contraignants.

2.2.7. L'évolution de la situation des micros entreprises de juillet 2008 à juin 2009

Cette évolution est analysée à travers les trois variables que sont l'investissement, les emprunts et la trésorerie. L'investissement a fortement baissé entre les deux périodes avec 38% de micros entrepreneurs qui ont perdu une partie de leur actif et 24% qui n'ont pas investi. Cette perte d'actif est essentiellement due à des saisies de leurs patrimoines immobiliers et mobiliers par des usuriers pour défaut de remboursement. Le cas de la micro entreprise TNEM est le plus préoccupant avec une perte de 54% de son actif dès suite de la saisie de deux de ces principales unités de transformation d'huile de palme.

La trésorerie nette de toutes les micros entreprises s'est empirée avec des montants plus faibles en juin 2009 que la situation de juin 2008. La situation la plus critique est celle de SNNE qui a investi 15 000 000 FCFA sur fonds propres et qui se retrouvent dans une crise d'endettement en juin 2009 qui a fortement eu des incidences négatives sur sa trésorerie.

Toutes les micros entreprises ont réduit leur endettement. La tenue des cahiers journaux a permis aux micros entreprises de se rendre compte de l'incidence des services des dettes sur leur gestion quotidienne et elles ont pris des initiatives encourageantes de contrôle de leur niveau d'endettement. L'entreprise SOBR a ainsi vu sa dette passer de plus de trois millions cinq cent mille à moins de cent milles.

Au terme du suivi annuel des 50 micros entreprises, les principales conclusions tirées de cette expérience sont, entre autres :

- la rentabilité intrinsèque des activités en milieu rural ;
- la part trop importante des frais financiers dans les charges ;

- la part trop importante du résultat affecté au remboursement des crédits ;
- la trésorerie négative de la plupart des micros entreprises suivies ;
- le taux d'intérêt trop élevé sur les crédits ;
- la durée très courte des crédits qui asphyxie financièrement les micros entrepreneurs.
- La situation des micros entreprises s'est détériorée au niveau de la trésorerie nette pour toutes les entreprises ;
- 19 micros entreprises ont perdu une partie de leur actif. Cette perte est due à la transformation des garanties résultant du non remboursement des crédits ;
- L'emprunt a quant à lui été réduit par la quasi-totalité des micros entreprises, soit 48 sur 50. Cette baisse se justifie principalement par la prise de conscience par ces dernières de leur rythme inquiétant d'endettement due à la tenue des cahiers journaux.

Il s'est avéré alors nécessaire d'organiser une enquête avec toutes les parties prenantes aux problèmes de financement de l'entrepreneuriat rural que sont les micros entrepreneurs, les EMF et les usuriers afin de déterminer les principales causes de la précarité financière des micros entrepreneurs dans le but d'y apporter des solutions adaptées.

2.3 LES RESULTATS DE L'ENQUÊTE DE VALIDATION

Le suivi individuel des 50 micros entrepreneurs a permis d'avoir des informations quantitatives mensuelles sur les principales variables qui influencent la trésorerie des entrepreneurs et d'identifier les problèmes de financement auxquels ils sont confrontés. Afin de partager certains aspects du diagnostic, un atelier de capitalisation a été organisé le 21 novembre 2009 pour évaluer les douze mois de suivi, en présence des 50 micros entrepreneurs.

En outre, il était difficile de tirer des enseignements définitifs sans élargir la base du sondage. C'est dans ce cadre qu'une enquête de terrain a été organisée auprès d'un échantillon de 141 micros entrepreneurs, de 19 usuriers et de 21 EMF. Cette collecte de données primaires avait pour objet de confirmer, d'infirmer ou de compléter les premières conclusions obtenues à travers le traitement et l'analyse des cahiers journaux.

2.3.1 L'apport de l'expérience de la tenue des cahiers journaux aux entrepreneurs suivis

Les principaux enseignements que les micros entrepreneurs suivis ont tirés de l'expérience de la tenue des cahiers journaux ont été discutés lors d'une réunion de travail tenue dans un cadre participatif. Cet atelier a permis aux participants de citer les avantages qu'ils ont tirés de la tenue régulière des cahiers journaux et de faire des recommandations.

Il ressort des échanges que la tenue régulière des cahiers journaux et le suivi mensuel des comptes d'exploitation leur ont permis de :

1. Prendre conscience de la rentabilité intrinsèque de leurs activités;
2. Disposer d'éléments objectifs pour le choix et la hiérarchisation des activités ;
3. Maîtriser progressivement leurs charges grâce au compte d'exploitation mensuel;
4. Mieux affecter les résultats dans l'autofinancement ;
5. Séparer progressivement le patrimoine de l'entreprise de celui des actionnaires ou associés ;

6. Faire un suivi plus rigoureux des emprunts ;
7. Mieux maîtriser les problèmes de trésorerie ;
8. Disposer de comptes de résultats et de bilan ;
9. Se former.

La prise de conscience de la rentabilité intrinsèque de leurs activités est un avantage relevé par l'un des participants qui a été ensuite partagé par tous les micros entrepreneurs suivis. L'intervenant a dit avoir l'intention d'abandonner car il avait l'impression suite aux difficultés permanentes de paiement des dettes et des fournisseurs que son activité n'était pas rentable. La tenue quotidienne des cahiers journaux, avec l'élaboration des comptes de résultats mensuels, lui ont permis de se rendre compte que les difficultés financières rencontrées sont davantage dues à son endettement structurel.

Tous les participants invités à se prononcer sur cette observation ont reconnu n'avoir pris conscience de la rentabilité de leurs activités qu'avec cette expérience, parce que les difficultés de trésorerie leur donnaient l'illusion que le problème venait du mauvais choix de leur activité.

Certains entrepreneurs ont souligné la **mauvaise appréciation qu'ils avaient de leurs activités** ; ayant l'illusion que l'activité principale était la plus rentable, ils y consacraient tout leur temps, alors que c'était plutôt des activités secondaires auxquelles ils consacraient moins de temps et de moyens qui étaient les plus prospères.

C'est ainsi que 11 micros entrepreneurs ont décidé de faire désormais de leur activité secondaire l'activité principale. Ce chiffre de 22% peut paraître faible. Cependant, lorsqu'il est comparé à un échantillon plus grand d'entrepreneurs qui naviguent à vue en privilégiant des activités sans grand intérêt par faute d'informations financières suffisantes pour faire le bon choix, il apparaît alors la nécessité de voir la manière dont il faudra accompagner un nombre plus important d'acteurs privés dans la tenue des documents comptables.

La maîtrise progressive des charges grâce au compte d'exploitation mensuel représente un avantage important du suivi pour les entrepreneurs. Un témoignage est très révélateur de la situation. Un participant a dit avoir réduit considérablement les dépenses consacrées aux boissons parce que les cahiers journaux lui ont révélé dès le premier mois qu'il avait consacré plus de 30% de ses recettes mensuelles uniquement à ce poste. Cette information l'a interpellé et il a réglementé sa consommation qui ne devrait plus dépasser 5% par mois, s'il veut se sortir des difficultés.

Ce type d'observation a été intégré par tous les participants qui ont chacun à leur niveau relevé les postes de dépenses qui étaient inutilement élevés pendant que des postes sensibles et porteurs de surplus étaient négligés.

Les participants ont également reconnu la faiblesse du recours à l'**autofinancement** ce qui aggravait leur situation d'endettement. Tous ont reconnu que l'effort à faire serait de privilégier les dépenses qui contribueraient à améliorer directement la rentabilité de leurs activités, dans le but de rechercher l'autonomie financière.

Dans le but de privilégier les dépenses ayant des effets positifs directs sur la rentabilité de l'entreprise et capables de réduire la dépendance financière, les participants ont estimé que la séparation progressive du patrimoine de l'entreprise de celui des actionnaires ou associés était la meilleure stratégie pour améliorer la gestion de leur structure. Certains ont alors décidé de se fixer un salaire réaliste et de limiter la part des dépenses personnelles et familiales dans cette rémunération mensuelle.

Les cahiers journaux et les comptes d'exploitation mensuels ont permis aux entrepreneurs de se rendre compte qu'ils sont les premiers responsables de leur endettement structurel, parce qu'ils ne sont pas suffisamment **rigoureux dans la gestion des emprunts**. Certains ont d'ailleurs révélé que ce sont les cahiers journaux qui leur ont permis de prendre conscience qu'ils allouaient plus de 50% de leurs recettes aux services de la dette. Ils pensent que l'endettement n'est pas une fatalité, mais plutôt le choix de la facilité.

Il ressort globalement des discussions que le suivi rigoureux des emprunts est le meilleur moyen pour limiter l'importance de l'endettement structurel.

Un participant a révélé à l'assistance qu'il est continuellement angoissé. Il a constamment peur de ne pouvoir tenir ses engagements. Avec le suivi des cahiers journaux, il s'est rendu compte que des solutions sont possibles à son problème, car le suivi rigoureux et une meilleure affectation des recettes pourront lui permettre de mieux organiser ses dépenses courantes et d'être moins exposés aux conditions inhumaines de crédit des usuriers.

Ce témoignage a été validé par la plupart des participants. Certains ont d'ailleurs attiré l'attention de leurs collègues entrepreneurs sur la nécessité de déposer régulièrement de l'argent dans les EMF pour éviter des dépenses inopportunes qui sont d'ailleurs les principales sources de leur endettement.

Tous les participants ont vanté les avantages des comptes de résultats et de bilan qui leur ont permis d'avoir une meilleure lisibilité de leurs activités et d'éviter de la navigation à vue. Ils ont souhaité poursuivre l'expérience dans le but de disposer en permanence d'informations financières qui sont essentielles pour leur croissance et leur développement.

Tous les participants ont reconnu avoir de réelles lacunes dans l'expérience de la gestion d'une entreprise, notamment la tenue des documents comptables, l'exploitation du compte de résultats et du bilan. Ils ont souhaité que des formations soient organisées pour leur permettre de maîtriser les notions de base dans ce domaine particulier.

Au terme cet atelier de capitalisation, les participants ont formulé cinq recommandations principales qui sont ici présentées par ordre de priorité décroissance :

- L'accès à des structures de financement adapté pouvant leur faciliter l'obtention des crédits à des taux plus bas et des délais plus longs ;
- L'appui organisationnel aux micros entrepreneurs, dès le démarrage de leurs activités jusqu'à leur autonomie en termes de gestion ;
- L'organisation des formations de courtes durées, à l'intention des micros entrepreneurs, pour leur permettre de maîtriser les notions de base en gestion ;
- L'appui financier des micros entrepreneurs, dans l'acquisition des équipements lourds ou la mise à disposition de lignes de crédits à taux faibles et sur de longues durées ;
- L'organisation périodique des ateliers, entre micros entrepreneurs, pour faciliter les échanges sur des problèmes communs et la recherche de solutions adaptées.

2.3.2. Les problèmes de financement des micros entrepreneurs ruraux

Il ressort de nos travaux de suivi de terrain que les micros entrepreneurs ruraux sont les principaux responsables de leurs problèmes de financement. C'est pour cela que les entretiens organisés avec les 141 micros entrepreneurs ont porté essentiellement sur les thèmes identifiés lors des suivis mensuels. Il s'agit, entre autres :

- De l'importance et de la rémunération de l'épargne des micros entrepreneurs;

- Du financement des investissements ;
- Du taux des crédits ;
- Du délai des remboursements ;
- Des crédits fournisseurs ;
- Du montant des crédits ;
- Des conditions d'emprunts ;
- De la décapitalisation des micros entrepreneurs à travers la réalisation des garanties ;
- Du niveau d'endettement des micros entrepreneurs.

Ces questions essentielles ont été discutées avec les enquêtés qui ont profité de cette occasion pour parler de leur vécu quotidien dans le domaine du financement. Cette section fait l'économie des informations obtenues.

2.3.2.1. L'importance et la faible rémunération de l'épargne des micros entrepreneurs dans les structures informelles

Nous voulons à présent analyser le volume de l'épargne et sa rémunération dans les structures tontinières.

Le tableau suivant nous donne des informations utiles sur l'importance de l'épargne des 141 micros entrepreneurs interviewés.

Tableau N° 35 : Présentation du volume de l'épargne des 141 micros entrepreneurs

Nombre de micros entrepreneurs	Volume total de l'épargne mobilisée en 2008 (en F.CFA)	Montant minimal mensuel du plus petit épargnant (en F.CFA)	Montant minimal mensuel du plus gros épargnant (en F.CFA)	Montant maximal du plus gros épargnant (en F.CFA)
141	76 972 300	15 000	76 000	125 000

Source : Auteur, à partir des données collectées

Le montant minimal ou maximal épargné est déposé en plusieurs versements au cours du mois. La périodicité varie d'un micro entrepreneur à un autre. Elle peut être hebdomadaire, bihebdomadaire ou trihebdomadaire. Mais, quelles sont les structures dans lesquelles ces épargnes sont déposées ? Le tableau et la figure suivants nous donnent les informations utiles à ce sujet :

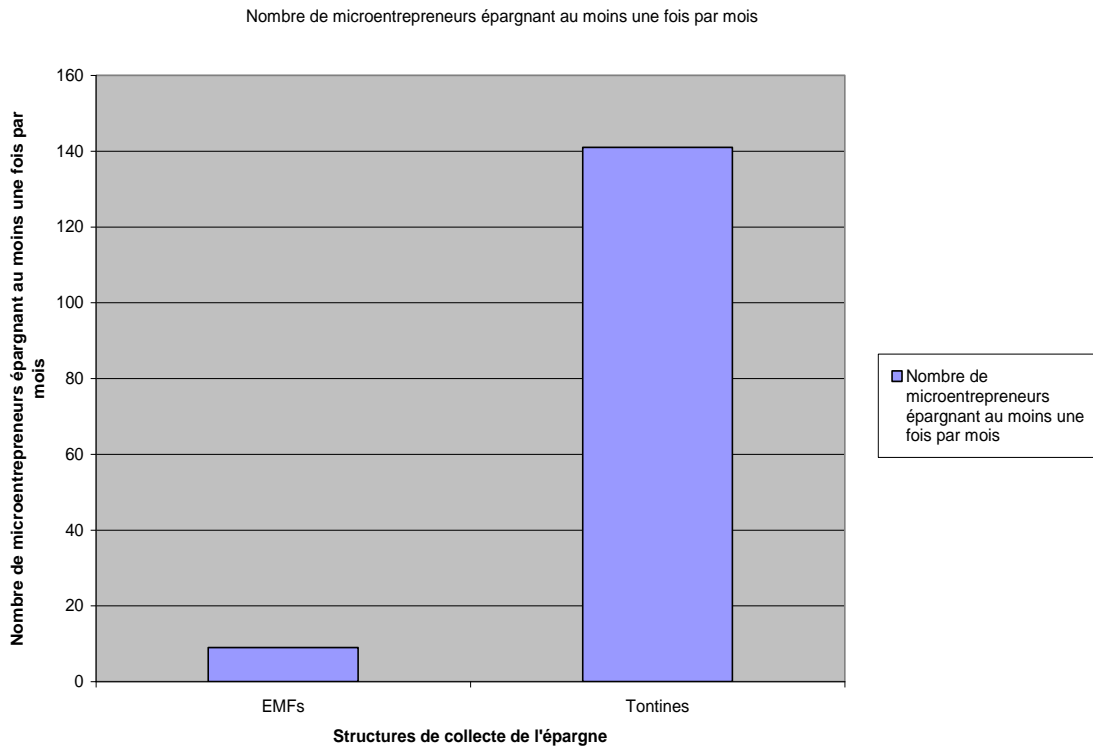
Tableau N° 36 : Comparaison de l'épargne des micros entrepreneurs dans les tontines et les EMF

Micros entrepreneurs	Nombre	Pourcentage
Micros entrepreneurs enquêtés	141	100
Micros entrepreneurs ayant un compte dans un EMF	23	16
Micros entrepreneurs membre d'au moins une tontine	141	100
Micros entrepreneurs épargnant au moins une fois par mois dans les EMF	9	6
Micros entrepreneurs cotisant au moins une fois par mois dans les tontines	141	100

Source : Auteur, à partir des données collectées

Il apparaît très clairement que les micros entreprises épargnent principalement dans les tontines, comme l'illustre la figure suivante :

Figure N° 18: Nombre de micros entreprises épargnant au moins une fois par mois



Source : Auteur, à partir des données collectées

Les raisons évoquées par les micros entreprises pour justifier cette préférence pour les tontines sont, entre autres :

- La facilité d'accès au crédit dans les tontines ;
- La confiance dans les dirigeants qui ont été choisis par les membres ;
- Les taux relativement bas des crédits dans les tontines ;
- Les services non financiers tels que l'assistance en cas d'événements heureux ou malheureux ;
- La possibilité de programmer l'utilisation de l'épargne, parce que chaque membre connaît au début du cycle, le jour où il percevra les fonds.

Ce sont ces raisons qui permettent de comprendre le foisonnement des tontines et le nombre sans cesse croissant de leurs membres, malgré des taux créditeurs quasi nuls de l'épargne. Le tableau suivant est à ce sujet suffisamment illustratif :

Tableau N° 37 : Faible rémunération de l'épargne

Nombre de micros entrepreneurs enquêtés	Taux sur l'épargne dans les EMF	Taux sur l'épargne dans les tontines
141	3% à 5% par an	0%, avec quelquefois de faibles rémunérations distribuées en fin d'année, en fonction des bénéfices réalisés.

Source : Auteur, à partir des données collectées

Ces taux sont ceux proposés par les EMF et les tontines dans lesquels les 141 micros entreprises épargnent.

Les raisons sus évoquées permettent de comprendre que le taux d'intérêt ne constitue pas un élément déterminant dans l'épargne des micros entrepreneurs qui se préoccupent d'abord des facilités d'accès au financement.

2.3.2.2. Le financement des investissements à long terme par des crédits à très court terme

Il s'agit de vérifier dans cette analyse si le problème de fonds de roulement négatif est spécifique aux 50 micros entreprises suivies.

Tableau N° 38. : Financement des investissements à long terme par des crédits à court terme

Micros entrepreneurs	Nombre	Pourcentage
Enquêtés ayant financé leurs investissements à long terme par	141	100
Des fonds propres	23	16
Des crédits d'une durée d'au moins 3 ans	2	1
Des crédits d'une durée comprise entre 1 et 3 ans	9	6
Des crédits inférieurs à un an	137	97

Source : Auteur, à partir des données collectées

Les 11 micros entreprises qui ont bénéficié des crédits d'une durée supérieure à un an sont en réalité des succursales qui ont profité de la caution de leur maison mère installée à Yaoundé ou à Douala.

Ce problème du financement des actifs à long et moyen termes par des engagements à court terme nous amène à poser la question des taux de crédit qui peuvent aggraver la situation des micros entreprises lorsqu'ils sont anormalement élevés.

2.3.2.3. Le taux élevé des crédits

Les micros entreprises ont donné les taux auxquels elles contractent les crédits dans les EMF, les tontines et chez les usuriers. Le tableau suivant nous donne cette information :

Tableau N°39 : Taux d'intérêt pratiqués selon les micros entreprises enquêtées

Nombre de micros entrepreneurs enquêtés	Taux sur le crédit dans les EMF	Taux sur le crédit dans les tontines	Taux sur les crédits dans l'usure
141	2,5 à 5% par mois	1,5% à 3% par mois	10% et plus par mois

Source : Auteur, à partir des données collectées

Il apparaît très clairement que les taux dans les tontines sont les plus bas et que ceux des usuriers sont les plus élevés. Mais, l'enquête a révélé que les crédits octroyés par les usuriers représentaient près de 70% du volume global des crédits octroyés aux micros entreprises, comme l'illustrent le tableau et la figure suivants :

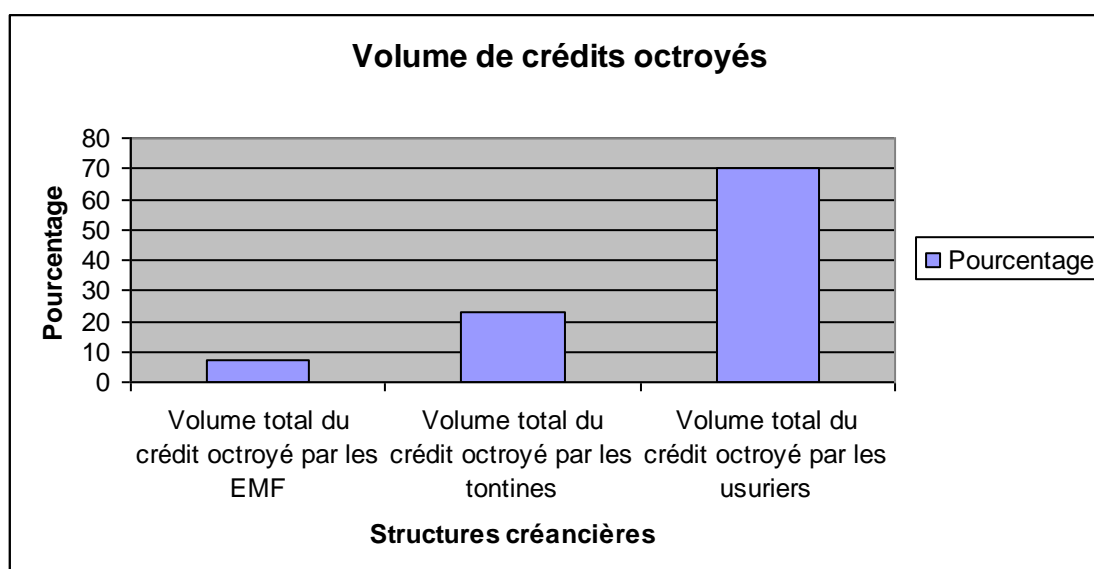
Tableau N°40: Présentation du volume de crédits obtenus par les 141 micros entreprises en F.CFA

Libellés	Montant en FCFA	Pourcentage
Volume total de crédits obtenus par les 141 micros entreprises en 2008	435 555 700	100
Volume total de crédits octroyés par les EMF	30 919 566	7
Volume total de crédits octroyés par les tontines	97 417 811	23
Volume total de crédits octroyés les usuriers	295 218 323	70

Source : Auteur, à partir des données collectées

La figure ci-après complète notre information à ce sujet.

Figure N° 19: Pourcentage du volume de crédits octroyés par les prêteurs



Source : Auteur, à partir des données collectées

La principale raison de cette hégémonie des usuriers est l'incapacité des tontines et des EMF à satisfaire la forte demande des crédits, à en croire les enquêtés.

2.3.2.4. Le délai de remboursement

L'objectif de cette analyse est de vérifier la quasi inexistence des emprunts à moyen et long termes pour financer les immobilisations et les besoins en fonds de roulement.

Tableau N°41. : La durée des crédits obtenus par les micros entreprises

Nombre de micros entrepreneurs enquêtés	Délai de remboursement dans les EMF	Délai de remboursement dans les tontines	Délai de remboursement dans l'usure
141	Maximum 1 an, sauf en cas de garantie solide (titre foncier)	Maximum 10 mois	Variable de 1 à 12 mois, selon les usuriers

Source : Auteur, à partir des données collectées

Ces informations confirment clairement les observations faites lors de l'analyse des cahiers journaux. Les micros entreprises, dans l'incapacité d'avoir des crédits à long et moyen termes, sont obligés de financer les immobilisations et le besoin en fonds de roulement avec des découverts. Dans de telles conditions, le fonds de roulement net global ne peut qu'être négatif.

2.3.2.5. La quasi inexistence des crédits fournisseurs

Les crédits fournisseurs sont des délais de paiement des factures que certains fournisseurs accordent à leurs clients. Ce délai, qui varie selon les fournisseurs, permet aux clients de vendre totalement ou partiellement les marchandises ou services avant de payer la facture.

Tableau N°42 : Nombre de micros entreprises bénéficiant de crédits fournisseurs

Libellés	Nombre	Pourcentage
Micros entrepreneurs enquêtés	141	100
Micro entrepreneurs recevant des crédits fournisseurs	13	9

Source : Auteur, à partir des données collectées

Plus de 91% des micros entreprises interrogées n'ont pas accès aux crédits fournisseurs. Cette situation ne peut qu'augmenter leur besoin en fonds de roulement.

2.3.2.6. La décapitalisation de la micro entreprise due à la facilité de transformation des garanties

Certaines micros entreprises suivies ont soulevé le problème de leur décapitalisation due à la perte de leurs biens mis en garantie. Il a alors été jugé utile d'analyser l'ampleur du phénomène sur un échantillon plus grand.

Tableau N°43 : Nombre de micros entreprises ayant perdu des biens mis en garantie

Libellés	Nombre	Pourcentage
Micros entrepreneurs enquêtés	141	100
Nombre de micros entrepreneurs ayant perdu au moins une fois des biens mis en garanties	79	56

Source : Auteur, à partir des données collectées

Plus de 56% des micros entreprises ont déjà perdu des biens mis en garantie, essentiellement chez des usuriers qui ont développé des stratégies pour contourner les contraintes de la réglementation sur la transformation du crédit. C'est ainsi que ces usuriers font signer des actes d'achat notariés aux micros entreprises qui sont exécutoires dès l'échéance du crédit.

2.3.2.7. Le montant faible des crédits dû à l'incapacité des entrepreneurs à remplir les conditions d'emprunts plus élevés

Le faible montant du crédit est un réel problème pour les micros entreprises qui l'ont d'ailleurs tous soulevé lors du suivi. Il s'est alors avéré nécessaire d'étudier l'importance de ce phénomène sur un échantillon plus grand.

Tableau N°44 : Montant des crédits dans les structures de financement

Structures de crédits	Montant maximal des crédits individuels demandés (en F.CFA)	Montant maximal des crédits individuels obtenus (en F.CFA)	Raisons de la non obtention du montant maximal demandé (en F.CFA)
EMF	20 000 000	6 000 000	Insuffisance du fonds alloué aux crédits
Tontines	5 000 000	3 455 000	Insuffisance du fonds alloué aux crédits
Usuriers	30 000 000	13 760 500	Manque ou insuffisance de la garantie demandée

Source : Auteur, à partir des données collectées

Le véritable problème des EMF et des tontines est leur faible capacité de financement, selon les enquêtés. Le tableau suivant illustre cette réalité :

Tableau N°45 : Raisons justifiant le non octroi des crédits

Libellés	Nombre	Pourcentage
Micros entrepreneurs enquêtés :	141	100
Micro entrepreneurs ayant cité le défaut de garantie comme la raison de la non obtention du montant de crédit demandé	67	48
Nombre de micros entreprises ayant évoqué l'insuffisance des ressources dans les EMF ou tontines	112	79

Source : Auteur, à partir des données collectées

Certaines micros entreprises ont évoqué les deux raisons (38). C'est pour cela que le total dépasse 141. L'objectif de cette analyse est de déterminer le nombre de demandeurs qui sont incapables d'accéder aux crédits pour défaut de garantie ou insuffisance de ressources des EMF ou tontines pour mieux apprécier la contrainte.

2.3.2.8. L'endettement structurel des micros entrepreneurs ruraux

Il est ici question d'évaluer l'autonomie des micros entreprises qui semblent être hypothéquée au regard du tableau suivant.

Tableau N° 46 : Poids des intérêts et des remboursements pour les micros entreprises

Libellés	Nombre	Pourcentage
Micros entrepreneurs enquêtés	141	100
Micros entrepreneurs dont les intérêts représentent plus de 40% des charges	127	90
Micros entrepreneurs dont les remboursements représentent plus de 40% du résultat	88	62

Source : Auteur, à partir des données collectées

Les informations de ce tableau révèlent que le financement est un réel problème pour les micros entreprises qui ne peuvent être viables que dans des conditions plus favorables.

Les difficultés rencontrées par les micros entreprises dans le financement de leurs activités sont :

- Les délais courts des crédits qui sont généralement d'un mois alors que les entrepreneurs ont besoin de crédits à moyen et long termes pour le financement de l'actif à moyen et long termes ;
- Le faible volume de crédits disponibles qui ne facilite pas l'augmentation de la taille de l'activité pour bénéficier des économies de dimension ou d'échelle ;
- La quasi inexistence des crédits fournisseurs, à cause du niveau bas des commandes ;
- Les délais de paiement des fournisseurs qui sont généralement courts, à cause du manque de confiance ;
- Les garanties exigées par les prêteurs ;
- Les taux élevés des crédits disponibles qui sont généralement de 10%, voire plus par mois.

2.3.3. Le rôle des usuriers dans la fragilité financière des entrepreneurs ruraux

Il nous a paru nécessaire de rencontrer les principaux acteurs du financement informel que sont les usuriers pour mieux comprendre leur mode de fonctionnement. 19 usuriers ont accepté de participer à cette enquête sur le financement de l'entrepreneuriat rural.

2.3.3.1. Le profil des usuriers

Il s'agit d'identifier l'usurier à travers ses activités principales ou secondaires, son ancienneté, les raisons justifiant le choix du métier, sa formation dans le domaine et ses sources de financement.

Tableau N°47 : Activités de l'usurier

Libellés	Nombre d'usuriers	Pourcentage
Usuriers enquêtés	19	100
Usure comme activité principale	0	0
Usure comme activité secondaire	19	100

Source : Auteur, à partir des données collectées

Tous les usuriers enquêtés font cette activité accessoirement, parce qu'ils ont une activité principale qui les occupe.

Tableau N°48 : Activités principales des usuriers

Activités principales en dehors de l'usure	Nombre d'usuriers	Pourcentage
Fonction publique	11	58
Commerce	8	42

Source : Auteur, à partir des données collectées

Ce sont des fonctionnaires affectés dans les localités rurales concernées qui sont les principaux usuriers. Il y a aussi des commerçants qui s'adonnent à cette activité.

Tableau N°49: Ancienneté des usuriers

Années d'ancienneté	Nombre d'usuriers	Pourcentage
6 ans	4	21
9 ans	6	32
Plus de 12 ans	9	47
TOTAL	19	100

Source : Auteur, à partir des données collectées

Ils sont tous suffisamment expérimentés dans le domaine parce que les plus jeunes dans le métier ont déjà 6 ans d'expérience.

Tableau N°50 : La prise en compte du genre

Sexe	Nombre d'usuriers	Pourcentage
Féminin	6	32
Masculin	13	68
TOTAL	19	100

Source : Auteur, à partir des données collectées

Il y a davantage d'hommes que de femmes qui se livrent à cette activité. Cependant, le nombre de femmes n'est pas négligeable. Il représente près du tiers du total.

Tableau N°51: Raisons motivant le choix du métier

Éléments ayant guidé le choix de la profession d'usurier	Nombre d'usuriers	Pourcentage
Placement très rentable des ressources financières propres ou de l'entourage familial	4	21
Stratégie pratique pour contourner les obstacles du cadre formel	4	21
Sources de revenus supplémentaires	11	58
TOTAL	19	100

Source : Auteur, à partir des données collectées

La plupart des enquêtés pensent que c'est une source de revenus supplémentaires (58%). Cela se comprend dans la mesure où ils ont une activité principale.

Tableau N°52: Qualification dans le domaine de l'usure

Nombre d'usuriers enquêtés	Formations reçues pour l'exercice de l'activité de l'usure, du crédit ou des finances en général
19	Aucune

Source : Auteur, à partir des données collectées

Tous les enquêtés disent ne pas recevoir de formation particulière à cet effet. Ils affirment fonctionner avec le bon sens et l'appui de leurs conseils et bailleurs de fonds.

Tableau N°53 : Sources de financement

Les sources de financement	Nombre	Pourcentage
Fonds propres	1	5
Fonds de l'entourage familial	4	21
Fonds mis à disposition par un tiers	14	74
Total	19	100

Source : Auteur, à partir des données collectées

La plupart d'usuriers disent être financés par des tiers. Il semble que certaines structures font partie de ces tiers qui trouvent ainsi un moyen de contourner les normes prudentielles et autres contraintes de la réglementation COBAC, sur la création et le fonctionnement des établissements de crédit.

2.3.3.2. Les conditions d'octroi des crédits

Les conditions du crédit permettent d'évaluer les contraintes d'accès au financement proposé par les prêteurs.

Tableau N° 54 : Conditions d'octroi des crédits

Nombre d'usuriers enquêtés	Nature de la garantie	Montant du crédit	Taux	Durée du crédit
19	Biens immeubles bâtis ou non titrés et biens meubles avec acte de vente par devant notaire	Illimité et calculé en fonction de la garantie mobilisée	De 10% et plus par mois, en fonction de la période et de la demande	Maximum 12 mois

Source : Auteur, à partir des données collectées

Il convient d'analyser chacun des éléments identifiés dans le tableau précédent pour mieux apprécier la situation.

2.3.3.3. Les taux d'intérêt des crédits

Il s'agit de donner plus de détails sur les taux proposés par les différents usuriers.

Tableau N°55 : Taux d'intérêt des crédits

Taux mensuel	Nombre d'usuriers l'appliquant	Pourcentage
10%	5	26
10% à 15%	4	21
Plus de 15%	10	53

Source : Auteur, à partir des données collectées

La majorité (53%) a un taux mensuel supérieur à 15%, soit de l'ordre de 180% par an. Il faut une activité capable de générer au moins 200% de bénéfices pour faire face sans difficultés à de tels crédits. Cela ne semble pas être le cas des micros entreprises suivies et enquêtées.

2.3.3.4. Les délais de remboursement

Il est question de dégager la tendance globale dans les délais de remboursement.

Tableau N°56 : Délais de remboursement

Délais de remboursement	Nombre d'usuriers l'appliquant	Pourcentage
0 à 3 mois	12	63
3 à 6 mois	3	16
6 mois à 1 an	4	21

Source : Auteur, à partir des données collectées

La majorité propose des crédits entre 0 et 3 mois. Les usuriers justifient cela par leur stratégie de minimisation du risque, car à leur avis, plus la durée est longue, plus les risques encourus sont élevés. Cela leur donne également la possibilité de profiter de la multiplication des taux liée au rééchelonnement du crédit.

2.3.3.5. Le montant des crédits

Cet indicateur permet d'évaluer la capacité de financement des usuriers.

Tableau N°57 : Montant des crédits

Nombre d'usuriers enquêtés	Montant
19	Illimité et calculé en fonction de la garantie mobilisée

Source : Auteur, à partir des données collectées

Tous les usuriers disent être capables de financer n'importe quel montant. L'essentiel est de respecter les conditions du crédit. La disponibilité des fonds n'est pas un problème à leur avis. Cette observation confirme bien la thèse de ceux qui pensent que les usuriers sont en réalité financés par des structures financières formelles comme les banques.

2.3.3.6. La gestion des impayés et la transformation des garanties

Cette analyse permet d'évaluer le taux de délinquance dans les structures enquêtées et la transformation de la garantie.

Tableau N° 58 : Situation des impayés et la transformation des garanties

Nombre d'usuriers enquêtés	Nombre d'impayés en 2008	Nombre de garanties transformées à la fin du délai accordé pour le crédit en 2008	Nombre d'impayés renégociés à la fin du délai accordé en 2008
19	42/335	15	27

Source : Auteur, à partir des données collectées

Le taux de délinquance est globalement de 13%. Certains usuriers disent préférer rééchelonner le crédit que de voir la garantie transformée lorsque le débiteur paie régulièrement les intérêts composés.

2.3.3.7. Mode d'organisation

Le mode d'organisation permet de savoir si les usuriers ont du personnel, une comptabilité, une existence légale, un moyen de sécurisation des fonds, un conseil juridique, un notaire. Il permet aussi de savoir s'ils paient des impôts et leur mode de rémunération.

Tableau N° 59 : Existence de personnel

Nombre d'usuriers enquêtés	Existence d'un personnel
19	Non

Source : Auteur, à partir des données collectées

Ils n'emploient pas de personnel parce que c'est une activité occulte. Ils disent vouloir éviter toutes formes de dénonciation éventuelle auprès des autorités compétentes, à l'exemple de l'administration fiscale et de la police.

Tableau N°60 : Existence d'une comptabilité

Existence d'une comptabilité	Nombre d'usuriers ayant donné cette réponse	Pourcentage
Oui	5	26
Non	14	74

Source : Auteur, à partir des données collectées

5 usuriers sur 19 ont une réelle comptabilité avec des journaux, des grands livres, les comptes de résultats, le bilan, la balance.

Les autres ont uniquement des journaux pour la tenue de la comptabilité et les documents juridiques.

Tableau N°61 : Existence légale

Nombre d'usuriers enquêtés	Existence légale
19	Non

Source : Auteur, à partir des données collectées

Les usuriers des usuriers enquêtés n'ont aucune existence légale. C'est cette capacité à fonctionner dans l'informel qui fait leur force, parce qu'ils peuvent facilement contourner la réglementation en vigueur.

Tableau N°62 : Moyens de sécurisation des fonds

Moyen de sécurisation des fonds	Nombre d'usuriers utilisant ce moyen	Pourcentage
Banque	13	68
Thésaurisation	6	32

Source : Auteur, à partir des données collectées

La majorité des usuriers enquêtés (68%) dépose leurs fonds dans les banques. Cette information milite en faveur de ceux qui pensent que les banques sont complices de cette

activité. Les autres disent vouloir éviter toute trace en thésaurisant les fonds, avec les risques que cette formule comporte (vol, incendie, détérioration par les insectes ou l'humidité).

Tableau : N°63 : Existence d'un conseil juridique

Nombre d'usuriers enquêtés	Existence d'un conseil juridique
19	Oui

Source : Auteur, à partir des données collectées

Tous les usuriers disent avoir un avocat, un huissier et un notaire pour faciliter les procédures judiciaires, en cas de défaillance des débiteurs.

Tableau N° 64 : Paiement des impôts

Nombre d'usuriers enquêtés	Paiement des impôts
19	Non

Source : Auteur, à partir des données collectées

Ils reconnaissent tous ne pas payer d'impôts. Cela se comprend dans la mesure où les services des impôts ne peuvent taxer une activité que sur la base d'une matière saisissable et mesurable, ce qui n'est pas le cas ici.

Tableau N° 65: Rémunération des usuriers

Mode de rémunération	Nombre d'usuriers rémunérés par ce mode	Pourcentage
Intérêts reçus	4	21
Salaire	2	11
Pourcentage des intérêts reçus	13	68

Source : Auteur, à partir des données collectées

La majorité, soit 68% des enquêtés dit percevoir un pourcentage des intérêts en guise de rémunération.

Tableau N° 66 : Pourcentage des intérêts reçus

Pourcentage des intérêts reçus	Nombre d'usuriers recevant ce pourcentage	Pourcentage
5%	10	77
10%	2	15
20%	1	8

Source : Auteur, à partir des données collectées

La majorité des usuriers percevant des intérêts en guise de rémunération (77%), affirme recevoir 5% des intérêts. Cela ne semble pas très motivant au regard des risques encourus, surtout que les éventuelles défaillances sont supportées par l'usurier.

Cette enquête auprès des 19 usuriers qui ont accepté de participer à l'étude a permis d'avoir des informations capitales sur ce métier tant décrié, mais qui continue de prospérer. Confrontons à présent ces informations avec celles des structures formelles que sont les EMF.

2.3.4. Les contraintes des EMF dans le financement de l'entrepreneuriat rural

L'objectif de cette présentation est de vérifier les informations collectées précédemment sur les points suivants :

- La faible mobilisation de l'épargne à moyen et long termes ;
- L'incapacité à satisfaire toutes les demandes crédibles ;
- La durée du crédit ;
- Les montants des crédits octroyés ;
- Les taux d'intérêt ;
- Les problèmes rencontrés dans le financement des micros entrepreneurs ;
- Les causes des impayés.

2.3.4.1. La faible mobilisation de l'épargne à moyen et long termes

Tous les 21 EMF enquêtés disent ne mobiliser que de l'épargne à vue, qui ne peut qu'être partiellement utilisée pour le crédit, compte tenu des exigences de la COBAC.

La concurrence des structures informelles telles que les tontines expliquent en partie cette faiblesse de l'épargne. C'est pour cette raison que certains EMF ont développé des partenariats avec des tontines pour récupérer leurs épargnes, en leur proposant la sécurisation des fonds, des taux d'intérêts élevés pour leurs dépôts et des facilités de crédits.

2.3.4.2. L'incapacité à satisfaire toutes les demandes crédibles

Cette incapacité est l'une des premières causes de la défection des clients que les EMF n'arrivent pas à fidéliser en satisfaisant toute leur demande de crédits. Les taux de satisfaction des demandes crédibles de financement sont faibles. Une bonne partie des demandes respectant les conditions d'accord n'est donc pas satisfaite.

Tableau N° 67 : Volume des crédits accordés par les EMF

Année	Demandes de crédits (en f.cfa)	Crédits accordés (en f.cfa)	Pourcentage des crédits accordés par rapport à la demande (en f.cfa)
2006	200 925 690	54 249 936	27
2007	258 862 380	80 247 338	31
2008	373 071 720	70 883 627	19

Source : Auteur, à partir des données collectées

Les crédits accordés sont largement en dessous des demandes crédibles exprimées par les clients, à cause des faibles capacités des EMF à mobiliser les ressources d'épargne.

2.3.4.3. La durée du crédit

Il s'agit ici de vérifier les informations données par les micros entrepreneurs sur les délais de remboursement.

Tableau N° 68 : La durée du crédit

Libellés	Nombre d'EMF le pratiquant	Pourcentage
Crédit de moins d'un an	17	81
Crédit de 1 à 3 ans	3	14
Crédit de plus de 3 ans	1	5
Total EMF enquêtés	21	100

Source : Auteur, à partir des données collectées

La plupart des EMF enquêtés, (81%), accordent des crédits de moins d'un an. Cela confirme ce qui a été dit précédemment. Ce court délai de remboursement décourage un bon nombre de micros entreprises clientes qui ont besoin des financements à moyen et long termes.

2.3.4.4. Les montants des crédits octroyés

L'objectif ici est de vérifier les informations précédentes sur le montant maximal de crédits accordés par les EMF.

Tableau N° 69 : Montant maximal des crédits

Montant maximal de crédit octroyé (en f.cfa)	Nombre d'EMF le pratiquant	Pourcentage
1 000 000	8	38
2 000 000	9	43
5 000 000	4	19

Source : Auteur, à partir des données collectées

La plupart des EMF, (81%), n'excèdent pas 2 000 000 F.CFA pour les crédits accordés. Ce montant est suffisamment petit pour être véritablement incitateur pour les micros entreprises qui ont généralement des besoins plus élevés.

2.3.4.5. Les taux d'intérêts

Les taux sont présentés dans le tableau ci-après.

Tableau N° 70: Les taux d'intérêts

Taux pratiqués	Nombre d'EMF le pratiquant	Pourcentage
2,5%	5	24
3%	12	57
5%	4	19

Source : Auteur, à partir des données collectées

Ces taux peuvent paraître bas. Mais, il suffit de calculer le taux annuel pour se rendre compte qu'ils varient de 30% à 60%. Ces taux sont tout de même plus bas que ceux pratiqués par les usuriers.

2.3.4.6. Problèmes rencontrés dans le financement des micros entrepreneurs

Le tableau suivant résume les problèmes identifiés et le nombre d'EMF qui les ont cités :

Tableau N° 71 : Problèmes rencontrés par les EMF

Problèmes rencontrés dans le financement des micros entrepreneurs	Nombre d'EMF rencontrant ces problèmes	Pourcentage
Le coût élevé du suivi	19	90
La lourdeur des procédures de recouvrement	21	100
Les conditions d'accès difficiles au refinancement des banques	21	100
Le coût élevé de l'analyse des demandes de crédits	17	81

Source : Auteur, à partir des données collectées

Ces informations permettent de comprendre que les EMF sont eux-mêmes confrontés à de réelles contraintes de gestion et de fonctionnement.

2.3.4.7. Les causes des impayés

Ce tableau présente les principales causes identifiées par les EMF pour expliquer les impayés dans le recouvrement des crédits :

Tableau N°72 : Causes des impayés identifiées par les EMF

	Nombre d'EMF rencontrant ces problèmes	Pourcentage
Inadaptation du cadre réglementaire avec les activités de micros crédits	21	100
Complaisance des agents de recouvrement	3	14
Insuffisance des moyens financiers et humains pour assurer le recouvrement	21	100

Source : Auteur, à partir des données collectées

Tous les EMF pensent que la lourdeur des procédures de recouvrement des crédits, due au cadre règlementaire existant, protège excessivement les débiteurs insolubles.

Cette enquête auprès des 21 EMF permet de confirmer les informations données par les micros entrepreneurs et révèle clairement que les EMF ne sont pas en mesure, en l'état actuel des choses, de financer les micros entrepreneurs ruraux. Ces informations confirment les résultats d'une étude qui avait été réalisée par l'auteur dans le cadre de son mémoire de DESS et qui ont été approfondis dans cette recherche.

Ce chapitre 3 nous a permis d'analyser un certain nombre de problèmes que rencontrent les entreprises dans les zones rurales. Nous nous proposons maintenant de faire quelques propositions pour tenter de résoudre ces problèmes.

CHAPITRE 3

LES PISTES D' ACTIONS PRIORITAIRES POUR UN FINANCEMENT ADAPTE DES MICROS ENTREPRENEURS RURAUX

Il ressort des résultats des 12 mois de suivi et de l'enquête de validation que les micros entreprises ont de réels problèmes de financement qui transparaissent dans leur fonds de roulement globalement négative, un besoin en fonds de roulement élevé et surtout une trésorerie négative exprimant l'état d'endettement structurel dans lequel la plupart des micros entreprises étudiées se trouvent.

Les causes de ces problèmes financiers ont été étudiées. Il apparaît clairement que le financement de l'actif à long terme avec des engagements à très court terme constitue la principale raison de cet endettement structurel.

A cette première cause, il faut ajouter les conditions d'accès au crédit et la faible qualification des micros entreprises dans la gestion et le financement de leur unité de production.

Ainsi, ce travail de recherche a permis d'identifier les contraintes majeures et les faiblesses des micros entrepreneurs ruraux dans l'accès au financement. Les résultats attendus de cette recherche sont en partie atteints. Il reste maintenant à proposer des solutions pertinentes pour résoudre ces difficultés de financement.

La création de conditions idoines pour les micros entrepreneurs leur permettant de financer les emplois à long terme avec des ressources à long terme, de dégager des ressources supplémentaires sur le fonds de roulement pour financer leurs besoins et de gérer efficacement leur trésorerie, devrait permettre de les viabiliser et de faire d'elles des secteurs de développement et non d'appauvrissement des zones rurales. L'hypothèse principale de cette recherche serait ainsi validée.

Ce chapitre 4 se propose de donner deux pistes d'actions prioritaires pour la création de ces conditions idoines. Il s'agit de la mise en place d'un fonds de refinancement des EMF et de la mise en œuvre du modèle des 100 entreprises. Le fonds de refinancement permettra aux EMF de résoudre leur problème d'incapacité de financement pour mieux adapter leurs appuis financiers aux besoins réels des micros entreprises. Le modèle quant à lui aura pour objectif principal l'organisation et le renforcement des capacités des micros entreprises rurales.

3.1. La mise en place d'un fonds de refinancement des EMF pour l'appui financier des entrepreneurs

Il est difficile de combattre des usuriers parce qu'ils n'ont pas d'existence légale. Ils continueront à prospérer tant qu'ils seront sollicités par des agents économiques à besoin de financement.

Il faut alors mettre en place des stratégies pour résorber cette demande. L'appui aux structures financières formelles dans leur capacité à satisfaire la demande semble être une bonne stratégie de ce point de vue. Il s'agit de les aider à améliorer leurs limites dans le financement des micros entreprises rurales en leur donnant des moyens adéquats. La capacité de financement à long terme étant l'une des faiblesses des EMF, la création d'un fonds de

refinancement devrait permettre de résoudre en partie les problèmes de financement des micros entreprises. Il est alors impératif de faire le diagnostic du refinancement au Cameroun, dans le but de mieux de faire des propositions plus efficaces que ceux qui sont en cours d'exécution.

3.1.1. L'état des lieux du refinancement au Cameroun et dans la sous-région

Ce diagnostic rapide sera fait à travers les points suivants :

- La situation de la microfinance au Cameroun, pour mieux identifier ses forces et faibles en vue de faire des propositions pertinentes ;
- La définition du terme refinancement, pour faciliter une meilleure compréhension des propositions ;
- Le cadre institutionnel et réglementaire de la microfinance au Cameroun, pour mieux adapter l'approche organisationnelle et institutionnelle à mettre en place ;
- Les expériences de refinancement au Cameroun et dans la sous-région, pour capitaliser les acquis et prévenir d'éventuelles erreurs.

3.1.1.1. La situation de la microfinance au Cameroun

Les institutions financières décentralisées dans leur forme traditionnelle (tontine) sont très anciennes. Les EMF formels ont démarré leurs activités en 1963 avec la création de la première coopérative d'épargne et de crédit dans la région du Nord-Ouest, avec l'appui des missionnaires hollandais.

Cette première expérience a été très vite imitée et a permis la naissance d'autres caisses qui ont été à l'origine de la création du Cameroon Cooperative Credit Union League (CamCCUL), en 1968.

Les caisses affiliées à ce réseau ont été pratiquement les seules qui ont résisté à la vague de faillite des structures de microfinance qui n'ont pas survécu à la crise bancaire des années 80.

Les années 90 vont connaître un développement spectaculaire des EMF dû, entre autres, à la relance économique et à l'environnement institutionnel favorable, avec les lois sur les associations, les coopératives et les GIC.

L'enquête COBAC de l'année 2000 a recensé 652 EMF touchant 300 000 clients, soit 7% du marché potentiel, mobilisant 35,9 milliards de F.CFA, soit 6% du total de l'épargne du secteur bancaire, et octroyant 25,4 milliards de F.CFA de crédit, soit 4,3% du total du crédit du secteur bancaire.

Il existe différents types d'EMF au Cameroun. Les EMF constitués en réseaux, dont les principaux sont les réseaux CamCCUL, les CVECA, les MC². Ces réseaux interviennent en milieu rural et urbain.

Les EMF indépendants interviennent principalement en milieu urbain et réalisent la plus grande partie du chiffre d'affaires du secteur.

Le Ministère des Finances a publié en juillet 2008 la liste des EMF agréés au Cameroun. Ils sont au nombre de 409, dont 178 affiliés à CamCCUL, 40 CVECA, 34 MC² et 157 qui sont indépendants.

Les principaux produits offerts par les EMF sont l'épargne (dépôt à vue, dépôt à terme, épargne projet...), le crédit (crédit productif et social, généralement de court terme), et le transfert d'argent.

Les EMF sont inégalement répartis sur le territoire national, avec une forte implantation dans les zones urbaines, principalement à Douala, Yaoundé, Bamenda et Bafoussam.

L'atelier de concertation du 28 au 30 juin 2004, sur la mise en œuvre de la politique nationale de microfinance, a identifié les problèmes suivants dans le secteur :

- La répartition géographique inégale des EMF sur le territoire national ;
- Le faible coefficient de transformation de l'épargne collectée en crédit ;
- La concentration des dépôts auprès d'un petit nombre d'EMF ;
- L'insuffisance de ressources des EMF pour le financement des besoins à court, moyen et long termes de leur clientèle ;
- Les difficultés d'accès au financement extérieur, à cause du manque de mécanismes de garantie adaptés ;
- Le manque de professionnalisme de certains acteurs ;
- La faible concertation des différents acteurs du secteur ;
- La faiblesse des relations entre les EMF et les banques ;
- L'insuffisance des ressources pour l'extension dans les zones rurales.

Ces différents problèmes du secteur de la microfinance peuvent justifier, à eux seuls, la mise en place des fonds régionaux de refinancement.

3.1.1.2. Définition du Fonds Régional de Refinancement

La clarification notionnelle du « Fonds Régional de Refinancement » renvoie à la définition des thèmes suivants :

- Refinancement ;
- Fonds de financement ;
- Fonds de refinancement.

Le **refinancement** est « une opération par laquelle les banques de second rang obtiennent de la monnaie centrale en cédant, notamment, à la banque centrale des devises et des titres représentatifs de crédits accordés à leur clientèle ».

Le refinancement est aussi le « fait, pour les banques, de remplacer les ressources financières jusque-là utilisées par d'autres ressources provenant de la banque centrale ou du marché monétaire, afin de poursuivre la distribution des crédits lorsque toutes les ressources sont engagées ou d'assurer le remboursement des dettes précédemment contractées » (MEDIADICO ; 2008).

Ces deux définitions sont spécifiques aux banques qui avaient le monopole du terme refinancement qui caractérise le fait que la banque centrale mette à la disposition des banques secondaires des ressources financières supplémentaires pour leur permettre de faire face à la demande de crédits de leurs clients.

Le mot refinancement n'est plus aujourd'hui spécifique aux structures bancaires. Il est aussi utilisé pour les établissements de microfinance. Il désigne dans ce dernier cas, le fait de « rendre disponibles les ressources financières adaptées aux caractères spécifiques des demandes des bénéficiaires des services des Institutions de Microfinance (IMF) existantes, afin de leur permettre d'assurer une bonne couverture, dans le temps et dans l'espace, des demandes de crédits de leurs clients ou membres » (ONM ; 2008).

Le refinancement en microfinance et dans les milieux bancaires garde le même sens, mais s'applique à des acteurs d'échelles différentes. La Banque centrale refinance les banques secondaires. Ces dernières refinancent les Etablissements de Microfinance. Les banques secondaires n'ont pas l'exclusivité du refinancement des structures de microfinance qui bénéficient aussi du financement de l'Etat et des partenaires au développement, ce qui leur permet de faire face à la demande de crédit de leurs clients ou membres.

La définition suivante est proposée par les enseignants chercheurs du Département d'Economie Rurale de la Faculté d'Agronomie et des Sciences Agricoles (FASA), Université de Dschang est très pertinente : « Le refinancement est le complément des ressources de financement habituelles déjà totalement engagées, par des ressources financières nouvelles, provenant de l'extérieur (banque, fonds divers), en vue de poursuivre et d'accroître le volume et la durée des opérations de crédit. Le refinancement joue le rôle fondamental de levier pour les structures de microfinance, car il vient compléter les ressources internes lorsque celles – ci ne couvrent pas entièrement les besoins de crédit des membres, renforce leurs capacités techniques et financières, accroît le niveau d'activité des caisses et permet également l'articulation avec le système bancaire classique (partenaire financier) ». (MOULENDE Thérèse épouse FOUUDA, KAMAJOU François, KAMGA André et NGASSAM Sylvain Berthelet ; 2006). C'est cette définition qui servira de référence à cette étude.

Le **fonds de refinancement**, comme son nom l'indique, est un fonds alimenté par l'Etat et/ou les partenaires au développement pour financer les populations, ceci par l'intermédiaire des EMF. Ces bailleurs de fonds mettent ainsi des ressources financières à la disposition des EMF pour le financement de certaines catégories de la population, à des conditions définies préalablement. Le fonds de refinancement est ainsi différent du fonds de garantie, en ce sens qu'il permet aux structures de microfinance d'avoir directement accès aux financements pour répondre à la demande de crédits de leurs clients.

Le fonds régional, quant à lui, est spécifique à une région donnée. Cette expression, dans le contexte de la décentralisation, a toute sa valeur, car ce fonds devient un instrument de développement propre à une région qui peut, en fonction de son contexte et de ses priorités, adapter les mécanismes de gestion.

3.1.1.3. Le cadre institutionnel et réglementaire des EMF

La loi n° 90/053 du 19 décembre 1990 sur la liberté d'association et la loi n° 92/006 du 14 août 1992 relative aux sociétés coopératives et aux groupes d'initiative commune ont permis d'assurer un développement spectaculaire des EMF dans les années 90.

Les EMF ont pris la forme soit des associations, soit des coopératives, soit des sociétés anonymes.

Les EMF, après l'obtention de leur statut juridique, doivent solliciter un agrément auprès de l'autorité monétaire (Ministère des finances) qui l'accorde après un avis conforme de la COBAC. Ces dispositions ont d'abord été régies par le décret n°98/300/PM du 9 septembre 1998 fixant les modalités d'exercice des activités des coopératives d'épargne et de crédit, modifié et complété par le décret n°2001/023/PM du 29 janvier 2001.

Elles ont également fait l'objet du Règlement n°1/03/CEMAC/UMAC/COBAC du 13 avril 2002 relatif aux conditions d'exercice de l'activité de microfinance dans la Communauté économique et monétaire d'Afrique Centrale qui est entré en vigueur le 15 avril 2005.

La COBAC a également publié 21 normes prudentielles qui sont en vigueur depuis avril 2007.

La réglementation COBAC regroupe les établissements de microfinance en trois catégories :

- La première catégorie regroupe les établissements (EMF) qui procèdent à la collecte de l'épargne de leurs membres qu'ils emploient en opérations de crédit, exclusivement au profit de ceux-ci. Ces établissements sont de type associatif, coopératif ou mutualiste.
- La deuxième catégorie concerne les établissements (EMF) qui collectent l'épargne et accordent des crédits aux tiers. Ils sont uniquement des sociétés anonymes.
- La troisième catégorie regroupe les établissements (EMF) qui accordent des crédits aux tiers sans exercer l'activité de collecte de l'épargne (les établissements de microcrédit, les projets, les sociétés qui accordent des crédits-filières ou les sociétés de caution mutuelle). Cette troisième catégorie est rare au Cameroun pour l'instant.

Ces trois catégories sont soumises à des règles et à des obligations spécifiques.

La première catégorie

- Pas de nécessité d'un capital ou d'une dotation minimum ;
- L'Épargne est récoltée auprès des membres ;
- Un minimum de 30 sociétaires ou membres pour les EMF indépendants, 15 pour les EMF en réseau ;
- Un membre ne peut détenir directement ou par personne interposée plus de 20% des parts sociales ;
- Les crédits sont donnés uniquement aux membres ;
- L'EMF a l'obligation de constituer un fonds de solidarité destiné à couvrir les pertes. Ce fonds doit être en permanence « au moins 40 % du capital constitué après imputation des déficits » ;
- Il a aussi l'obligation de constituer une « réserve obligatoire de 20% de l'excédent de l'exercice à affecter sans limitation de durée et de montant » ;
- S'il y a une ligne de financement extérieur, le rapport « ressources propres » sur « ligne de financement extérieur » doit être égal ou supérieur à 50 %.

La deuxième catégorie :

- Le capital minimum est de 50 millions de francs ;
- L'épargne est collectée au niveau du public ;
- Le Crédit est ouvert à tous les clients ;
- La constitution d'une réserve obligatoire représentant 15 % en plus de la réserve légale ;
- Les bénéficiaires peuvent être affectés sans limitation de durée et de montant ;
- S'il y a une ligne de financement extérieur, le rapport « fonds propres nets » sur « ligne de financement extérieur » doit être égal ou supérieur à 50 %.

La troisième catégorie

- Le capital minimum est de 25 millions de francs
- L'épargne n'est pas mobilisée;
- Les fonds de crédits peuvent venir d'emprunts, de dépôts de garantie, ou de fonds laissés par les actionnaires ;

- Le Crédit, ouvert à tous, est l'activité principale ;
- La constitution d'une réserve obligatoire représentant 15 % en plus de la réserve légale.

Le contrôle des EMF est aussi règlementé.

Une fois l'autorisation d'exercer obtenue, il faut fournir obligatoirement :

- Tous les ans, le compte d'exploitation ;
- Tous les 6 mois, la situation comptable (le bilan), la déclaration des participations, le calcul des fonds patrimoniaux, le calcul du ratio de couverture des risques, des immobilisations, du rapport de liquidité, du coefficient de transformation, du contrôle des normes de division des risques et la déclaration des crédits en faveur des actionnaires, associés, personnel et dirigeants.

Des normes prudentielles sont aussi définies et contribuent à la réglementation du secteur. Ces EMF à sélectionner doivent respecter cette réglementation de la COBAC, car ce respect des normes en vigueur est un gage pour la viabilité des fonds.

3.1.1.4. Expériences de refinancement en Afrique et au Cameroun

- La revue documentaire a permis d'identifier des expériences de fonds de refinancement au Cameroun et en Afrique. Nous avons au Cameroun :
- Le PREPAFEN dont la valeur résiduelle des investissements a permis de mettre en place le fonds provincial de Refinancement de l'Extrême Nord;
- Les CVECA qui sont refinancées par la BICEC grâce à une ligne de crédit;
- Les MC² refinancées par Afriland First bank;
- Les caisses affiliées à CamCCUL refinancées par Union Bank

Nous avons aussi les expériences du Sénégal et du Bénin avec respectivement le Fonds National de Promotion de l'Entreprenariat Féminin (FNPEF) et le Micro Crédit aux Plus Pauvres (MCPF).

Ces expériences ont des approches différentes de refinancement comme le montre le tableau suivant :

Tableau N°73 : Comparaison des expériences de fonds de refinancement

Caractéristiques du Fonds	Sénégal	Bénin	Cameroun			
	FNPEF	MCP	PREPAFEN	CVECA	MC ²	CamCCUL
Zones d'intervention	Toutes les régions	Toutes les régions	Extrême Nord	Centre et Extrême Nord	Couverture nationale	Couverture nationale
Secteurs d'activités	Tous les secteurs	Tous les secteurs	Secteur primaire	Secteur primaire	Tous les secteurs	Tous les secteurs
Bénéficiaires	Uniquement les femmes ayant une entreprise ou la volonté de la mettre en place	Toutes les personnes, mais prioritairement les femmes et les plus pauvres	Les femmes et les jeunes	Toutes les personnes	Toutes les personnes	Toutes les personnes
Taux de refinancement annuel	3%	2%	8%	12%	12%	12%
Taux du financement	5% à 7%	5% dont 3% servant d'épargne stratégique que le bénéficiaire récupère après le remboursement	14%	Variable selon les CVECA	Variable selon les MC ²	Variable selon les caisses
Sources de financement du fonds	Etat et agences de développement	Etat	Etat à travers le financement de la BAD	Etat à travers PPTE, AFD et Union européenne	Afriland First Bank	Union bank et les dépôts des caisses affiliées

Source : Auteur, à partir des données collectées

Ces expériences peuvent servir de repère à la mise en place des fonds régionaux de refinancement.

Ce cadre de l'étude a permis de définir les bases théoriques pour la réalisation de la mission.

3.1.2. La proposition des éléments caractéristiques du fonds de refinancement

Au regard des résultats des 12 mois de suivi, de l'atelier de capitalisation et de l'enquête de validation, les éléments caractéristiques suivants sont proposés pour permettre au fonds de refinancement d'être un outil durable pour la résolution des problèmes financiers des micros entrepreneurs.

Forme juridique du FRR

Il est souhaitable qu'il soit une Société Anonyme (SA) pour faciliter l'achat et la cession des actions.

La catégorie du FRR

La troisième catégorie est la plus adaptée pour le FRR qui n'accordera que des crédits aux EMF.

Le siège

Il sera localisé dans chaque région.

La zone d'intervention

Toutes les localités de la région, avec une préférence pour les zones rurales. L'option préférentielle sera mise en œuvre par la priorité qui sera accordée aux demandes crédibles issues des zones rurales.

Les secteurs d'activités

Les trois secteurs (primaire, secondaire et tertiaire), avec une préférence pour les micro entreprises. Il s'agira d'accorder la priorité aux demandes crédibles de ceux qui interviennent en amont et en aval du secteur agricole.

Les types de crédits

Le Fonds de refinancement n'accordera que des crédits productifs. Tous les EMF enquêtés sont de cet avis parce que le taux d'impayés des crédits sociaux est très élevé et ces crédits sont plus difficiles à gérer. Toutefois, des avances de fonds occasionnelles peuvent être accordées à certains clients ayant des problèmes sociaux, dans la limite de leur capacité de remboursement, en attendant le retour sur investissement.

Ces cas exceptionnels doivent faire l'objet d'une étude particulière et ne doivent pas excéder 10% du montant total du crédit accordé par l'EMF pour respecter les normes prudentielles.

L'objet du crédit

L'objet du crédit sera fonction du secteur et du type d'activité :

- crédit pour l'actif immobilisé (terrain, construction, matériels,...) ;
- crédit pour les besoins en fonds de roulement (stocks et clients) ;
- trésorerie.

Le mode d'intervention

Le mode de financement sera direct, à travers la mise à la disposition des EMF du montant des crédits. Ce choix permet d'alléger les procédures et de réduire le coût du crédit.

Il est aussi possible de déposer des fonds de garantie auprès des banques pour le refinancement des EMF. Mais cette option devrait s'accompagner de surcoûts, parce qu'il faudra payer les intérêts aux banques ou prendre en charge le coût de leur suivi. L'option du mode direct permet de payer uniquement aux banques les frais de gestion du compte du fonds dans la région.

Le montant des crédits

Les montants vont varier en fonction de l'objet du crédit et du type d'activité.

Les données collectées dans les EMF et auprès des micros entreprises permettent d'estimer les montants en fonction du type de crédit :

- Les crédits à long terme pour l'actif immobilisé seront compris entre un million et quinze millions de francs CFA ;
- Les crédits à moyen terme compris entre cinq cent mille et cinq millions de francs CFA ;
- Les crédits à court terme entre cinquante mille et cinq cent mille francs CFA.

Le taux du crédit

Les taux seront de 0,75% par mois, soit 9% par an pour les EMF, et de 1,5% par mois, soit 18% par an pour les bénéficiaires.

La durée du crédit

Il y aura trois types de crédits, à savoir le crédit à long terme, le crédit à moyen terme et le crédit à court terme :

- Le crédit à long terme sera destiné aux financements des immobilisations. Il aura une durée maximale de cinq (05) ans ;
- Le crédit à moyen terme est spécifique aux besoins en fonds de roulement. Il aura une durée maximale de trois (03) ans ;
- Le court terme est destiné aux avances de campagnes et aux besoins de trésorerie. Il aura une durée d'un (01) an.

L'éligibilité des clients bénéficiaires des EMF

Le fonds est destiné à toute personne physique ou morale de nationalité camerounaise respectant les critères suivants :

- Etre établi dans la région (avoir une résidence permanente dans la région) ;
- Avoir une activité génératrice de revenus viable depuis au moins un an dans la région ;
- Etre client d'un EMF éligible depuis au moins trois (03) mois ;
- Avoir les capacités techniques requises pour gérer l'activité ;
- Accepter de mobiliser un apport personnel à hauteur de 20% du crédit ;
- Avoir des garanties ou des avalistes couvrant le montant du crédit demandé ;
- Présenter des documents justificatifs tels que la demande de financement, la copie certifiée conforme de la carte nationale d'identité pour les personnes physiques, le registre de commerce, les statuts enregistrés pour les entreprises, les documents justifiant l'autorisation légale d'exister pour les autres personnes morales ;
- Ne pas avoir d'antécédent de crédit impayé.

La priorité sera accordée aux demandes éligibles des personnes physiques ou morales féminines, parce qu'elles sont réputées être plus exigeantes en gestion que les hommes et aussi parce qu'elles sont les principaux soutiens des familles africaines.

L'éligibilité des EMF

Les critères proposés sont :

- Etre agréé depuis au moins 3 ans ;
- Avoir au moins un an d'expérience dans la région ;
- Appartenir à un réseau si l'EMF est de première catégorie ou avoir des agences dans d'autres régions si l'EMF est de deuxième catégorie ;
- Etre à jour avec la réglementation COBAC, en particulier, avec ses normes prudentielles ;
- Avoir des états de synthèse certifiés sur les trois dernières années ;
- Accepter des taux de refinancement à 0,75% par mois (9%/an) et accepter d'octroyer des crédits à 1,5% par mois, soit 18%/an ;
- Avoir des taux d'impayés inférieurs à 10 % ;
- Avoir des expériences positives de refinancement avec les banques ;
- Disposer des moyens humains nécessaires pour l'analyse et le suivi des crédits.

Le mode de sélection des clients des EMF

Les clients seront présélectionnés par les EMF qui enverront les dossiers de demande de refinancement au fonds, qui sélectionnera les clients bénéficiaires en fonction de la qualité du dossier et des fonds disponibles.

Le mode de sélection des EMF

Un appel à candidature restreint sera lancé au début à l'intention des EMF éligibles.

Les EMF bénéficiaires du fonds seront sélectionnés selon :

- la qualité du portefeuille de crédits (taux de recouvrement) ;
- le volume de crédit octroyé dans la région ;
- le volume de l'épargne collectée dans la région ;
- l'importance des activités dans les localités rurales (volume des crédits et de l'épargne mobilisés) ;
- le niveau d'implantation dans la région (nombre de localités et populations couvertes) ;
- le cycle d'appel à candidature est annuel et permet de sélectionner de nouveaux EMF et d'exclure ceux qui n'ont pas respecté les conventions.

Les procédures d'octroi des crédits

- *Etape 1* : le client adresse sa demande avec les documents justificatifs à l'EMF ;
- *Etape 2* : l'EMF analyse les demandes et présélectionne les meilleurs dossiers qu'il envoie au fonds ;
- *Etape 3* : le fonds vérifie l'éligibilité des clients et analyse la conformité des dossiers et sélectionne les clients bénéficiaires ;
- *Etape 4* : l'EMF prépare la demande de déblocage des fonds, la fiche de suivi du remboursement et les conventions ;
- *Etape 5* : la convention de crédit est signée entre l'EMF et le client ;
- *Etape 6* : l'EMF envoie au fonds la demande de déblocage des ressources et l'ensemble du dossier client ;
- *Etape 7* : le fonds effectue le contrôle de conformité et débloque le financement ;

- *Etape 8* : l'EMF et le fonds assurent les activités courantes du crédit du client jusqu'à son remboursement.

Le système de suivi - évaluation et de contrôle

Ce système comporte un système d'information de gestion, des évaluations périodiques du fonds et des audits périodiques effectués par un cabinet d'audit agréé.

Le système d'information de gestion consiste pour chaque EMF à adresser à la fin de chaque trimestre un état des crédits en cours avec des indications sur les bénéficiaires, les montants et l'évolution de la situation des clients.

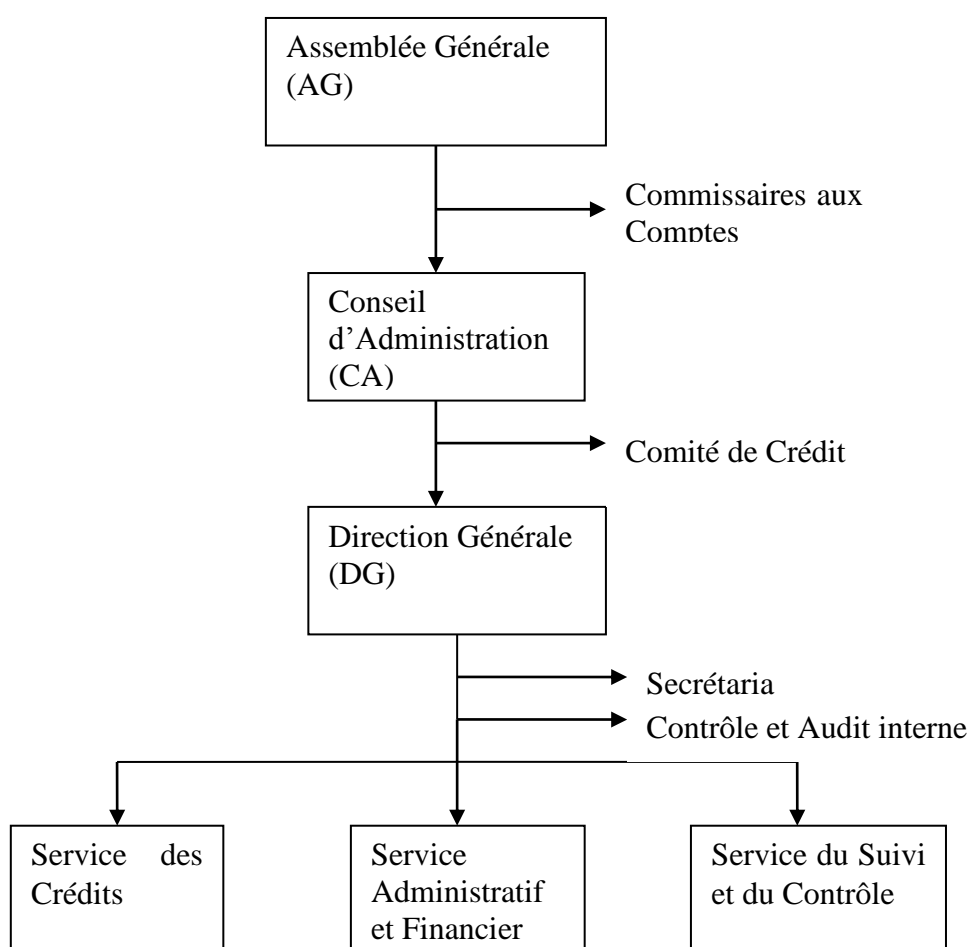
L'EMF est garant en dernier ressort du fonds de refinancement octroyé.

3.1.3. Cadre institutionnel du fonds

Etant une SA et un EMF de troisième catégorie, le cadre institutionnel du FRR est réglementé par la COBAC et l'OHADA. Le capital minimum est de 25 millions de F.CFA. L'institution d'un conseil d'administration et d'un commissaire aux comptes est obligatoire.

L'organigramme suivant peut servir de modèle pour la mise en place de ces organes.

Figure N°20 : Organigramme du Fonds Régional de Refinancement



Source : Auteur, à partir des données collectées sur le terrain

3.1.4. La procédure de mise en place du fonds

Trois phases peuvent être envisagées pour la mise en place du FRR :

- La mise en œuvre du comité de pilotage ;
- La mise en œuvre du comité d'initiative ;
- La mise en place du FRR.

Le comité de pilotage est constitué des représentants du MINEPAT, du MINEFI, du MINATD, du MINADER, du MINMEESA, du MINEFOP, du FEICOM.

Les activités du comité de pilotage sont les suivantes :

- Organiser des campagnes de sensibilisation et de consultation dans les deux régions ;
- Constituer un comité d'initiative dans chacune des régions ;
- Suivre les activités du comité d'initiative jusqu'à la mise en place du FRR.

Le comité d'initiative est constitué :

- d'un représentant par département coopté pour leur implication dans les activités de développement et leur capacité de mobilisation financière dans la région ;
- des délégués régionaux des ministères membres du comité de pilotage ;
- d'un représentant des CTD par département.

Le bureau du comité d'initiative est composé essentiellement des représentants des départements. Les représentants des services déconcentrés et des CTD appuient techniquement ces membres clefs.

Un poste de secrétaire exécutif peut être envisagé pour la gestion quotidienne du comité d'initiative.

Les activités du comité d'initiative sont les suivantes:

- Organiser la sensibilisation de la population ;
- Identifier les actionnaires potentiels;
- Développer le lobbying auprès des actionnaires potentiels;
- Rechercher les financements ;
- Mettre en place le FRR.

La mise en place d'un fonds de refinancement permettra de relancer en partie les micros entreprises rurales qui ont aussi besoin des appuis techniques qui sont pris en compte dans le modèle des 100 micros entreprises rurales.

3.2. Le modèle des 100 micros entreprises nécessaires au développement de l'entrepreneuriat rural

Ce modèle est conceptuel. Il est un cadre institutionnel destiné à identifier et à renforcer techniquement les micros entreprises ayant de réelles potentialités de croissance.

3.2.1. Clarification conceptuelle

Cette clarification sera faite à travers la définition des termes suivants :

- Le modèle ;
- Le développement local ;
- Les micros entreprises.

3.2.1.1. Le modèle

Il consiste à identifier et à soutenir la mise en place et la croissance d'une masse critique de micros entreprises susceptibles d'être les pionnières du développement local.

Cette masse critique, fixée à titre indicatif à 100 dans ce projet, sera déterminée à partir de l'étude – diagnostic ou de l'étude de faisabilité. Elle sera fonction d'un certain nombre de variables de la localité telles que la population, les potentialités naturelles et techniques, les marchés potentiels, les contraintes éventuelles, etc.

3.2.1.2. Le développement local

Il renvoie dans ce projet au développement communal.

Le choix du territoire communal comme limite géographique des actions est dû à deux raisons principales. La première justification est relative à la notion de masse critique sus citée qui ne peut avoir de sens que dans un espace relativement grand comme une commune. Il sera possible d'étendre les actions à un groupe de communes (deux ou trois) lorsqu'une commune ne peut, à elle seule, satisfaire aux exigences de la masse critique.

La politique de décentralisation en cours au Cameroun est la deuxième raison du choix du territoire communal. Les textes légaux et réglementaires sur la décentralisation accordent plus de pouvoir aux élus locaux. L'implication de ces derniers dans les initiatives de développement peut être un atout pour la viabilité institutionnelle des projets mis en œuvre.

3.2.1.3. Le terme micros entreprises

Il est défini en fonction de la nature et de la taille de l'exploitation.

La nature est relative à tous les agents économiques qui interviennent en amont et en aval des producteurs agricoles et qui ont un impact immédiat sur le bien-être des populations rurales.

L'agriculture, l'élevage, la pêche, etc., étant les principales activités développées en milieu rural, les micros entreprises désignent les agents économiques ci-après :

- en amont les fournisseurs du capital, des équipements, d'intrants, etc. ;
- en aval les négociants, les grossistes, les stockeurs (conservation), les transformateurs, les détaillants ;
- Les autres agents économiques comme les fournisseurs de biens manufacturés, de denrées alimentaires non produites localement, des prestataires de service qui ont un impact sur le coût de la scolarité (les fournitures scolaires), la santé (coût des médicaments), l'habitation (coût des matériaux de construction et d'équipements), l'habillement (coût des habits, des tissus, de la couture,...).

La taille est relative au capital investi et au chiffre d'affaires qui doivent rester dans les limites des dix milles euros (6 500 000 F.CFA), car au-delà ce sont les PME/PMI dont les montants sont nettement plus élevés et les zones d'intervention sont en général plus grandes.

Ces différentes notions étant clarifiées, il importe à présent d'analyser le contexte dans lequel ce projet sera mis en œuvre.

3.2.2. Contexte du modèle

L'analyse précédente des causes de la faible performance des EMF en milieu rural a permis de faire l'état des lieux et de comprendre les obstacles qui limitent le développement des services financiers de proximité formels dans ces communes rurales.

Ce manque de financement pour le développement de la micro entreprise en milieu rural a des conséquences tant au plan individuel que collectif sur les populations.

L'absence de financement adapté pour les micros entreprises augmente leurs coûts. Ces augmentations de coûts sont en général liées aux taux d'intérêts élevés et à la modicité des crédits obtenus pour le développement de leurs activités. Ces intérêts élevés contribuent à la paupérisation des populations rurales tant par les agents économiques situés en aval que par ceux qui sont en amont.

En amont, les agents économiques répercutent les coûts élevés sur les prix d'achat payés par les producteurs agricoles. Ces derniers doivent ainsi acheter les équipements agricoles et des intrants à des prix très élevés alors que leurs marges bénéficiaires sont réduites comme on l'a montré précédemment.

En aval, les agents économiques répercutent les coûts élevés sur les prix de vente des productions agricoles. Ces derniers sont ainsi obligés de vendre à des prix très bas leurs productions dont les marges ne sont pas si importantes au regard des coûts de revient élevés. Ces populations rurales doivent aussi acheter des biens manufacturés à des prix élevés. C'est le cas des fournitures scolaires, des matériaux de construction, des vêtements, etc. Les coûts d'accès à une alimentation saine, à l'éducation des enfants, à la santé de la famille, à un logement décent sont ainsi très élevés pour ces populations dont les revenus sont bas.

Certains producteurs agricoles sont contraints d'empirer leur situation en vendant précocement leurs productions. Confrontés à des problèmes ponctuels de santé, de frais de scolarité pour les enfants ou autres, ces producteurs bradent toute leur production avant la phase de maturité ou de récolte. C'est le cas du café dont certains producteurs vendent le sac à 6 500 F.CFA alors qu'au moment de la récolte ce sac devrait rapporter au producteur au moins 16 400 F.CFA.

Ces producteurs se retrouvent dans un cycle d'endettement et donc de pauvreté par rapport auquel il faudrait proposer des remèdes.

Les problèmes qui se posent ici peuvent être formulés sous forme de trois questions fondamentales :

- Quelles sont les stratégies de financement qu'il faudra mettre en place dans les communes rurales pauvres pour permettre aux agents économiques qui interviennent en amont des activités agricoles d'avoir accès à des financements à moindre coût, et de bénéficier des économies de dimension dans le but de les amener à offrir des produits de qualité et à moindre coût aux producteurs agricoles ?
- Quels types de stratégies faudra-t-il développer dans les communes rurales pauvres en aval des activités agricoles pour améliorer les prix de vente aux producteurs agricoles ?

- Quelles stratégies faudra t-il mettre en place pour limiter ou annihiler dans les communes rurales pauvres les ventes précoces dont les conséquences néfastes sont si importantes pour les producteurs agricoles contraints de les pratiquer ?

Il faudrait des réponses urgentes à ces préoccupations pour contribuer à l'atteinte des objectifs du Millénaire pour le développement, de même que ceux du DSRP/Cameroun.

Le contexte actuel du Cameroun est favorable à cette initiative, car il existe de nombreux projets qui sont prioritairement destinés aux populations rurales et qui faciliteront l'impact des stratégies pertinentes de financement des micros entreprises rurales.

C'est le cas par exemple du Programme National de Micro finance (PPMF/FIDA) qui appuie actuellement les EMF installés en milieu rural et les initiatives qui permettront le redéploiement de ces intermédiaires financiers de proximité dans les zones rurales. Le PPMF n'accorde pas de financement direct aux populations. Il appuie directement les EMF à travers leurs équipements, la formation de leur personnel, l'encadrement technique et le suivi évaluation de leurs activités.

Ce programme est un cadre porteur pour le développement de cette initiative de recherche pour le financement du monde rural.

Le Programme d'Appui au développement Communautaire (PADC/FIDA), Le programme National du Développement Participatif (PNDP), le Programme d'Appui à la Décentralisation et au Développement Local (PADDL/GTZ) appuient par ailleurs tout le processus de décentralisation en cours au Cameroun, sous l'angle technique et la mise en place d'équipements communautaires dans les collectivités territoriales décentralisées, surtout rurales.

Malheureusement, ces différents programmes ne peuvent, à eux seuls, avoir un impact réel sur l'amélioration du revenu et des conditions de vie des populations bénéficiaires qui ne peuvent développer leurs activités génératrices de revenus sans l'amélioration de leurs conditions d'accès au financement.

Ces différents programmes constituent donc des cadres porteurs pour le développement de cette initiative de recherche d'un programme de financement adapté au monde rural.

3.2.3. Mise en œuvre pratique du modèle

Cette partie pratique comportera des points généraux et des points spécifiques à chaque résultat attendu.

Cette partie sera développée en 10 actions, à savoir :

- La finalisation des questions organisationnelles ;
- le diagnostic départemental rapide ;
- l'étude de faisabilité communale ;
- le séminaire atelier de restitution aux leaders locaux et à la population cible ;
- la sélection des bénéficiaires (micros entrepreneurs et producteurs agricoles) ;
- le séminaire atelier d'imprégnation et d'information des bénéficiaires ;
- la formation et l'accompagnement des bénéficiaires dans l'élaboration du business plan ;
- la signature des conventions avec les bénéficiaires ;
- la mise en place de la structure de financement ;

- la gestion quotidienne et le suivi permanent de la structure de financement.

La finalisation des questions organisationnelles

Le démarrage d'une activité de recherche sur le terrain nécessite un certain nombre de préalables sans lesquels les résultats ne sauraient être atteints.

Il s'agit ici d'affiner les questions relatives aux ressources humaines, aux moyens matériels à mobiliser, à la programmation détaillée des activités, aux séances d'information et de travail avec les partenaires du projet.

Toutes les conditions de démarrage de la phase de terrain doivent être satisfaites à la fin de cette première étape.

Le diagnostic départemental rapide

La première action aura permis de sélectionner les départements dans lesquels le projet sera expérimenté.

Il s'agira des départements dans lesquels le PADMIR, le PADDL ou le PNDP, le PADDC développent des actions pour bénéficier des effets de synergie de toutes ces interventions.

Ce diagnostic départemental rapide sera réalisé à travers les points suivants :

Les informations recherchées

Il s'agira des données socioéconomiques relatives aux potentialités et contraintes économiques, aux principales activités économiques, aux entreprises (grandes, PME/PMI), aux productions agricoles, aux agents économiques en aval et en amont de la production agricole, à l'existence ou non de relation d'interdépendance entre les communes, aux marchés potentiels, etc.

Sources des données

Les données seront recueillies dans les services déconcentrés du département comme les délégations départementales des Ministères de l'agriculture et du développement rural, de l'élevage et des pêches, de l'économie et des finances (services des impôts), du commerce, de la planification, du tourisme, de la condition féminine, de l'emploi et des affaires sociales.

Certaines structures privées à but lucratif ou non lucratif seront aussi mises à contribution comme des ONG, les banques, les EMF, les entreprises, etc.

Méthode de collecte des données

Des fiches techniques conçues en fonction des données recherchées seront utilisées pour la collecte des données.

La revue documentaire et les entretiens avec des personnes ressources sur la base des fiches techniques de collecte seront les deux méthodes qui seront utilisées.

Traitement et analyse des données

Les données seront analysées sous forme d'un répertoire des productions agricoles de la région, des activités en amont et en aval, des forces, faiblesses, opportunités et menaces de ces trois groupes d'acteurs.

Cette analyse des données débouchera sur la sélection des communes dans lesquelles le projet sera expérimenté. Il s'agira des communes qui bénéficient déjà des actions des partenaires sus cités.

Ce diagnostic permettra aussi de décider si l'intervention aura lieu dans une commune ou dans un groupe de communes.

Etude de faisabilité communale

Cette étude de faisabilité sera menée dans les communes qui ont été sélectionnées à la fin du diagnostic départemental rapide.

Cette étude de faisabilité sera effectuée en quatre étapes :

- Les informations recherchées

Il s'agit de répertorier :

- toutes les organisations, groupements, GIC ou associations de producteurs agricoles de la commune ;
- toutes les activités agricoles de la commune ;
- tous les agents économiques qui interviennent en amont et en aval de ces producteurs agricoles qu'ils soient installés ou non dans la communes ;
- les opportunités économiques de la commune ;
- les contraintes socio économiques et financières auxquelles ces différents acteurs sont confrontés ;
- les facteurs clefs sur lesquels il est possible d'agir pour réduire les coûts des agents économiques en amont et en aval de la production agricole ;
- une description claire des différents cycles de production avec une précision des périodes de soudures et des bonnes périodes ;
- les sources de financement existantes avec le taux d'intérêt, la durée, le montant ;
- les besoins financiers des différents acteurs avec la précision des périodes ;
- les différentes causes qui expliquent les ventes de détresse ;
- les marchés potentiels ;
- les facteurs clefs justifiant la solvabilité des différents acteurs économiques ;
- les échecs antérieurs des systèmes financiers dans la commune et les causes de ces échecs ;
- etc.

- Sources des données

Six sources d'informations parmi plusieurs autres ont été retenues :

- les services déconcentrés et décentralisés de la commune ;
- les organisations, groupements, GIC ou associations de producteurs agricoles ;
- les tontines ;
- les agents économiques qui interviennent en amont et en aval,
- les élites et autres personnes ressources ;
- les ONG ou autres acteurs de développement qui interviennent dans la commune.
- Méthode de collecte des données

Trois méthodes seront utilisées :

- la revue documentaire qui consistera en l'exploitation des rapports des services publics, des ONG, des associations, etc. ;
- les entretiens semi directifs avec des personnes ressources des différentes sources d'information ;
- les discussions de groupe avec les associations, etc.

Des fiches techniques conçues en fonction des données recherchées seront utilisées pour cette collecte de données.

- Traitement et analyse des données

Toutes ces données collectées permettront de faire l'étude des marchés, l'étude technique et l'étude financière pour la structure de financement à mettre en place. Cette analyse permettra également de présélectionner les agents économiques intervenant en amont et en aval, puis de dégager une première liste des organisations ou associations qui bénéficieront directement du financement.

Séminaire atelier de restitution à la population cible

Ce projet de recherche se veut participatif ; c'est pour cette raison qu'un séminaire atelier de restitution est prévu pour informer les bénéficiaires, mais surtout recueillir leurs attentes, leurs craintes, leurs critiques, leurs recommandations.

Il s'agira de convier les autorités locales, les élites, les leaders locaux, et un échantillon représentatif des producteurs locaux, des agents économiques qui interviennent en amont et en aval à une journée d'échanges.

Ce séminaire atelier se déroulera en quatre étapes :

- présentation des grandes conclusions de l'étude de faisabilité en plénière ;
- séance de débat ouvert matérialisée par des questions – réponses, des propositions, etc. ;
- travail en atelier sur les différentes pistes d'actions du projet ;
- restitution en assemblée et validation par un vote secret.

Sélection de l'échantillon des micros entrepreneurs et des associations ou organisations de producteurs bénéficiaires

Les critères de sélection sont définis en fonction du niveau d'intervention dans le cycle ou des résultats attendus de cette activité de recherche.

- Au niveau des agents économiques qui interviennent en amont

Cinq critères seront utilisés, à savoir :

- la taille de l'activité ;
 - l'importance de l'activité sur les marges bénéficiaires des producteurs ;
 - l'amélioration des conditions d'accès au crédit, notamment le volume du crédit, les taux et la durée des crédits qui permettront de baisser les prix en faveur des producteurs ;
 - les agents sont disposés à respecter les clauses de la convention entre les différentes parties ;
 - les agents n'ont pas d'antécédents de crédits non remboursés ou partiellement remboursés.
- Au niveau des agents économiques qui interviennent en aval

Tous les critères relatifs aux agents économiques en amont sont valables pour ceux-ci, sauf le critère concernant l'amélioration des conditions d'accès au crédit qui doivent permettre d'augmenter les prix de vente reçus par les producteurs agricoles.

Ces agents économiques en aval sont constitués de tous ceux qui influencent directement ou indirectement les prix de vente des productions agricoles comme les négociants, les grossistes, les stockeurs, les transformateurs, etc.

- Les producteurs agricoles

Seuls les associations, organisations, GIC ou groupements de producteurs seront retenus. Il n'y aura pas alors de bénéficiaires personnes physiques. Seules des personnes morales seront retenues. Les critères suivants seront pris en compte pour leur sélection :

- le nombre de membres (au moins 50) ;
- l'activité agricole est le principal objet de l'association ;
- l'ancienneté de l'association (au moins un an)
- l'existence des opérations d'épargne et de crédit dans l'association ;
- la fréquence des réunions ;
- le fonctionnement normal des organes ;
- le taux de recouvrement des crédits au sein de l'association est acceptable (au moins 90%) ;
- l'existence d'un bon système de recouvrement,
- la bonne moralité des dirigeants qui sera évaluée par la transparence dans la gestion des fonds,
- etc.

Le choix des associations comme bénéficiaires a pour but de faciliter la gestion et le recouvrement des crédits, mais surtout de créer une association supplémentaire qui n'apporte rien de spécifique, comme c'est généralement le cas de certains EMF de première catégorie.

Séminaire atelier d'imprégnation et d'information des bénéficiaires

Ce séminaire a pour objectif de donner des informations d'ordre général aux bénéficiaires sur le projet de financement. Il s'agira essentiellement d'une journée d'information qui permettra aux bénéficiaires de s'informer davantage sur le projet.

Tous les agents économiques tant en aval qu'en amont et les bureaux des associations seront invités à cette rencontre d'information.

A cette occasion, des fiches relatives à la situation de référence des bénéficiaires seront présentées et distribuées aux bénéficiaires qui devront les remplir et les remettre pendant les rencontres de formation et d'accompagnement individualisé.

Formation et accompagnement personnalisé des bénéficiaires dans l'élaboration du business plan et /ou du besoin de financement

Un business plan sera élaboré par les micros entreprises intervenant en amont et en aval, avec l'appui technique du personnel du projet. C'est sur la base de ce business plan que ces micros entreprises seront financées.

Les associations, quant à elles, seront invitées à évaluer les besoins financiers avec l'appui technique du personnel du projet. Ces besoins financiers devront donner des informations sur les montants, les périodes, les objets, les modalités de remboursement, etc.

Elaboration et signature des conventions de financement

Des conventions, si possible notariées, reprenant les engagements des différentes parties, seront signées entre les différentes parties et les autorités communales.

Ces conventions seront élaborées en fonction de la nature de la structure ou des résultats attendus dans le cadre de ce projet.

- Les micros entreprises intervenant en amont

Les éléments suivants seront contenus dans la convention :

- l'objet du contrat ;
- le montant du financement ;
- la durée du financement ;
- la période du financement ;
- le devoir de fournir des informations périodiques ;
- l'appui technique et le suivi ;
- le type de financement (crédit ou prise de participation) ;
- les conditions de sorties lorsqu'il s'agit d'une prise de participation ;
- la rémunération du financement ;
- les éléments du prix avec l'engagement de les baisser ;
- les modalités de remboursement lorsqu'il s'agit d'un crédit ;
- les procédures de règlement des contentieux ;
- etc.

- Les micros entreprises intervenant en aval

Leur convention devra reprendre tous les éléments sus cités, à l'exception de l'engagement pris pour la modification du prix qui doit plutôt augmenter en faveur des producteurs agricoles.

- Les associations bénéficiaires

Les éléments suivants seront contenus dans la convention :

- l'objet du crédit ;
- le montant du crédit ;
- la durée du crédit ;
- les périodes du crédit ;
- le devoir de fournir des informations périodiques ;
- l'appui technique et le suivi ;
- le taux du crédit ;
- les modalités de remboursement du crédit ;
- les procédures de règlement des contentieux ;
- etc.

Mise en place de la structure de financement

Il est important de préciser que c'est un EMF de troisième catégorie qui sera mis en place, c'est-à-dire une structure de micro finance spécialisée essentiellement dans le crédit.

Le choix de cette approche est tout simplement dû, comme l'a été souligné précédemment, à la nécessité d'adapter cette structure aux besoins des populations rurales.

Il existe dans ces milieux ruraux un nombre élevé d'associations dans lesquelles les membres épargnent régulièrement.

Le problème qui se pose pour ces associations et même pour les micros entreprises intervenant en milieu rural est celui de l'accès au crédit.

L'exemple des EMF ruraux qui, pour la plupart, mobilisent très peu d'épargne par rapport aux associations, est ici assez révélateur.

Cette structure de financement sera constituée sous la forme juridique d'une société anonyme. La quasi-totalité des fonds de cette société seront constitués par le montant total de financement des micros entreprises et des associations. Ce capital sera progressivement cédé aux populations, aux élites et aux autorités locales par des cessions d'actions.

Les autorités communales et les élites auront la charge d'animer les structures de contrôle qui seront d'ailleurs, comme le recommandent l'OHADA et la COBAC, sous la supervision des commissaires aux comptes.

Ces autorités et élites ne devront pas avoir des postes de décision dans la structure, car il est souvent plus difficile de sanctionner de telles personnes ressources en cas d'abus.

La structure, pendant la phase projet, sera pilotée par un comité de pilotage. Ce comité de pilotage cédera la place au conseil d'administration des actionnaires élu en assemblée générale à la fin du projet.

Gestion quotidienne et suivi permanent de la structure

La gestion quotidienne de la structure sera assurée par l'organe de gestion constitué de trois personnes qualifiées, à savoir un directeur, un secrétaire comptable et un animateur, qui devront tous avoir des qualifications et des compétences avérées.

Elles seront appuyées techniquement dans cette gestion. Elles seront directement payées par les recettes générées par les intérêts et autres activités de la caisse.

CONCLUSION GENERALE

Les principaux enseignements de cette recherche peuvent se résumer dans les réponses aux interrogations suivantes :

- Quelles sont les grandes lignes qui se dégagent de cette recherche relative au financement de l'entrepreneuriat rural au Cameroun ?
- Les résultats attendus de ce travail ont-ils été atteints ?
- Quelles sont les principales recommandations faites à la fin de cette étude ?

Les principales articulations de cette recherche portant sur le « financement de l'entrepreneuriat rural dans la Région du Centre au Cameroun » peuvent être présentées à travers le cadre théorique emprunté, la démarche empirique mise en œuvre, l'enquête de validation réalisée et les pistes de solutions proposées aux problèmes identifiés.

Le cadre théorique a été l'occasion pour nous d'élucider un certain nombre de concepts à travers la littérature existante. Les notions d'entreprise, d'entrepreneuriat en milieu rural et de financement ont été développées pour permettre une meilleure compréhension et une délimitation précise du thème de la recherche. La revue de littérature ainsi développée a permis de confronter les différentes définitions de ces concepts pour préciser le type d'entrepreneuriat rural qui fait l'objet de la recherche. Ce sont des micros entreprises du secteur informel intervenant en amont et en aval du secteur agricole et qui ne tiennent aucune comptabilité. Elles sont pour la plupart familiales et emploient très peu de personnel salarié. Cette délimitation du champ de l'étude a permis d'affiner une démarche empirique adaptée qui a été présentée dans le deuxième chapitre.

Dix localités ont été choisies dans six départements de la Région du Centre pour cette recherche. Une liste de 148 micros entreprises a été constituée à la fin de l'enquête exploratoire organisée dans la zone de l'étude. Un premier échantillon de 87 micros entreprises a été constitué et a servi de base au choix des 50 sélectionnées pour cette recherche, dont 13 dans l'agrofourriture, 13 dans la transformation, 15 dans le commerce et 9 dans le service. Une étude préliminaire organisée auprès de ces micros entreprises nous a donné la possibilité de définir leur situation de référence pour une organisation des travaux de suivi. Une formation sur la tenue des cahiers journaux a été organisée pour permettre aux 50 micros entreprises d'avoir une comptabilité minimale susceptible de permettre de suivre leurs flux financiers durant une année. Des cahiers journaux leur ont été distribués et des descentes mensuelles de suivi et de collecte des données comptables ont été organisées du 1^{er} juillet 2008 au 30 juin 2009. Les principales variables observées sont le chiffre d'affaires, les charges totales, les charges financières, le résultat, les différents postes auxquels le résultat est affecté, le remboursement des crédits, les emprunts, l'évolution de la trésorerie nette, l'épargne. Ces douze mois de suivi mensuel ont permis de faire des observations significatives sur le financement de ces micros entreprises. Ces dernières réalisent toutes le chiffre d'affaires le plus élevé au mois décembre qui est la période des fêtes de fin d'années. Les résultats représentent 30% du chiffre d'affaires et seraient meilleurs si les charges financières n'étaient pas aussi élevées (plus de 40% des charges totales). Le remboursement des crédits est le poste auquel les micros entreprises affectent la plus grande part de leur résultat (près de 40%). La plupart de ces micros entreprises ont démarré leurs activités et acquièrent des actifs à moyen et long termes avec des crédits à très court terme. Cette

situation permanente de financement des actifs à moyen et long termes avec des découverts, explique leur situation quasi quotidienne de trésorerie négative. Une enquête de validation a été organisée à la fin du suivi pour vérifier ces conclusions préoccupantes sur leur financement.

Les données collectées auprès de 141 micros entreprises, 19 usuriers et 21 EMF dans la zone de l'étude ont permis d'évaluer la gravité de la situation avec le financement quasi permanent de l'actif à moyen et long termes avec des ressources à très court cout terme, les taux d'intérêts élevés des crédits octroyés, les délais courts des remboursements, les faibles montants des emprunts, l'hégémonie des usuriers et l'offre inadéquate des structures de financement formelles.

Au regard de ces observations, nous proposons la mise en place d'un fonds de refinancement des EMF et l'implémentation d'un modèle de financement adapté aux crédits à moyen et long terme des micros entreprises de la Région du Centre au Cameroun. Le fonds de refinancement prend en compte les problèmes liés aux taux d'intérêt élevés, aux délais courts de remboursement et aux faibles montants des emprunts. Le modèle, quant à lui, est orienté vers le renforcement des capacités des micros entreprises pour leur permettre de tenir une bonne comptabilité, de faire une bonne évaluation de leur trésorerie et d'être suffisamment outillées pour satisfaire aux exigences techniques des structures de financement formelles. Ce travail ainsi réalisé a-t-il permis d'atteindre les résultats préalablement attendus ?

Au terme de cette recherche, il convient de comparer les prévisions et les réalisations par rapport aux résultats attendus.

Les principales contraintes des entrepreneurs ruraux ont été répertoriées et analysées dans cette recherche. Le suivi mensuel des 50 micros entreprises a permis d'identifier un certain nombre de contraintes des micros entrepreneurs par rapport à l'accès au financement. Ces informations ont été confirmées par les résultats de l'enquête de validation auprès d'un échantillon représentatif des micros entrepreneurs, des EMF et des usuriers.

Cette recherche a permis de relever que l'offre inadéquate des structures de financement formelles a favorisé l'émergence des usuriers, qui exploitent les micros entreprises avec des conditions difficiles d'accès aux crédits qui justifient le surendettement et la trésorerie nette négative de ces dernières. Les structures de financement formelles qui sont dans la zone de l'étude sont des EMF qui n'ont pas suffisamment de ressources financières et de personnel qualifié pour faire face à cette forte demande spécifique des entrepreneurs ruraux.

Le premier résultat a alors été atteint et a également permis de valider en partie l'hypothèse principale de la recherche, en ce sens que la mise en œuvre de solutions adéquates aux problèmes de financement des micros entreprises permettra de les viabiliser pour un développement durable des zones rurales.

Les faiblesses des entrepreneurs ruraux dans l'accès au financement ont été inventoriées, recensées et analysées.

Ces faiblesses identifiées lors du suivi mensuel des micros entrepreneurs ont été confirmées par les résultats de l'enquête de validation. Le renforcement technique et institutionnel des micros entrepreneurs devrait faciliter leur accès au financement à moindre coût.

La quatrième partie de ce travail intitulée « les pistes d'actions prioritaires pour un financement adapté des micros entrepreneurs ruraux » se veut une contribution à la recherche de solutions aux problèmes identifiés.

Cette contribution se trouve dans les éléments innovants proposés dans la mise en place d'un fonds de refinancement et dans le modèle inspiré des expériences de terrain.

Au regard des réflexions faites dans cette quatrième partie, il convient de faire remarquer que le troisième résultat est atteint et que l'hypothèse de recherche est aussi vérifiée. En effet, la mise en œuvre de ce modèle peut permettre de viabiliser l'entrepreneuriat rural.

Au terme de ce travail, les recommandations suivantes sont formulées à l'intention des micros entrepreneurs, des EMF, des banques, de l'Etat camerounais et des usuriers

Les douze mois de suivi ont révélé de réelles faiblesses des micros entrepreneurs dans la gestion de leurs structures. Nous recommandons pour eux le renforcement de leur capacité dans les notions de base de gestion d'une entreprise tels l'évaluation des besoins de financement, la tenue d'une comptabilité élémentaire, l'élaboration et le suivi du plan de trésorerie. La connaissance des produits ou services vendus et du marché leur est aussi nécessaire pour mieux organiser les flux financiers et de trésorerie de leur entreprise. Ils peuvent ainsi solliciter l'appui des communes, des ministères en charge de l'économie et de la petite entreprise et des structures informelles pour améliorer leur niveau de connaissance dans les domaines cités.

Le surendettement et la trésorerie négative permanente sont essentiellement dus à un financement des actifs à moyen et long termes par des ressources à très court terme. C'est pour cela que nous recommandons aux micros entrepreneurs d'employer davantage des ressources permanentes pour les investissements, à la création et tout au long de la phase de développement et de maturation de leur structure commerciale, de production ou de service. Ils doivent ainsi privilégier les fonds propres ou les dettes à moyen et long termes lors de l'acquisition des biens durables.

Les difficultés d'accès au financement ont amené les micros entrepreneurs à multiplier les sources d'emprunt, en allant s'endetter chez certaines pour rembourser dans d'autres. Cette stratégie de financement les a davantage fragilisés et explique en grande partie la précarité financière dans laquelle ils sont enfermés. Face à cette situation, nous recommandons aux micros entrepreneurs de limiter les sources d'emprunt, en fidélisant un ou deux partenaires financiers pour un accompagnement durable de leurs activités, tant au démarrage que durant leur croissance.

Les taux d'intérêt perçus par les usuriers sur les crédits octroyés sont suffisamment élevés. Il est alors difficile pour les emprunteurs de rentabiliser leurs activités, parce qu'il faut 200 à 300% de marge annuelle pour espérer un minimum de bénéfice. Les activités suivies dans le cadre de cette recherche ont des marges maximales comprises entre 30 et 50%. C'est pour cette raison que nous recommandons aux micros entrepreneurs de ne plus recourir aux usuriers, car aucune activité ne peut être suffisamment rentable, pour respecter les conditions de crédits de ces prêteurs informels.

Les micros entrepreneurs suivis n'ont pas tous la formation préalable nécessaire pour maîtriser les notions de base de gestion, notamment dans l'élaboration et le suivi d'un plan de trésorerie. Au regard de cette observation, nous recommandons aux micros entrepreneurs de recruter du personnel qualifié ou de recourir ponctuellement à une expertise extérieure pour certains types de travaux. Cette expertise extérieure est nécessaire pour les engagements financiers, parce qu'il vaut mieux accepter un minimum de dépenses pour s'assurer de la qualité des accords que de vouloir économiser pour supporter avec le temps des charges financières considérables et suicidaires.

Dans un marché urbain de plus en plus saturé et concurrentiel, les zones rurales offrent de réelles potentialités dans le développement des activités des EMF, à condition que ces derniers cessent de considérer ces zones comme des marchés secondaires ou marginaux et se décident à envoyer du personnel qualifié et motivé pour la mise en œuvre de stratégies adaptées, efficaces et efficientes pour le développement de leurs activités dans ces localités. C'est pour cela que nous leur recommandons d'avoir une stratégie différenciée pour leurs activités en milieu rural, en intégrant le renforcement des capacités et le suivi des micros entreprises dans les services complémentaires à l'octroi de crédits ; en étudiant et en mettant en place des produits spécifiques de crédits à moyen et long termes pour le financement des investissements des micros entrepreneurs ; en étudiant les possibilités de développement du capital risque pour le financement des micros entreprises en création ou en faillite.

Le marché rural est encore très important au Cameroun et le nombre d'habitants qui sont exclus du système bancaire est encore élevé et constitue des sources réelles de développement dans un marché financier de plus en plus concurrentiel dans les villes. Les banques doivent alors initier des produits innovants à destination des populations rurales. Les EMF peuvent leur servir d'intermédiaires dans l'offre de ce type de services innovants. C'est pour cette raison que nous recommandons aux banques d'affecter une partie de leurs ressources tant humaines que financières au développement des activités en milieu rural et d'éviter de financer directement ou indirectement des structures usurières, car les conséquences pour le système formel sont considérables à terme.

Les difficultés d'accès au financement des micros entrepreneurs ruraux expliquant leur précarité financière, le faible développement des activités par les EMF dans les zones rurales, la quasi inexistence des services bancaires dans les localités rurales, le développement des structures usurières sont autant de problèmes qui nécessitent l'intervention de l'Etat pour réglementer, appuyer techniquement et financièrement, puis sanctionner les abus dans le but de protéger les populations rurales qui ont droit elles aussi au développement. Au regard de l'importance de l'intervention publique dans la résolution des problèmes de financement auxquels les micros entrepreneurs sont confrontés, nous recommandons à l'Etat de :

- Mettre en place des fonds de refinancement des EMF à travers les banques pour les investissements à moyen et long termes des micros entreprises rurales ;
- Mettre en œuvre des structures de formation et d'accompagnement des micros entreprises rurales, du démarrage à la maturité ;
- Améliorer la réglementation sur les crédits pour prendre en compte les limites actuelles des textes en vigueur qui favorisent le développement des structures usurières ;
- Mettre en place des mesures incitatives réelles pour les EMF développant leurs activités spécifiquement pour le financement des actifs à moyen et long termes des micros entreprises en milieu rural ;
- Mettre en place des mesures incitatives pour le développement de la micro entreprise en milieu rural.

Les usuriers, leurs employeurs et leurs bailleurs ne se rendent pas compte qu'ils prennent de gros risques, car un client averti peut un jour devenir pour eux une réelle source d'ennuis judiciaires et financiers. C'est pour cela que nous leur recommandons de mettre leur bonne expertise au service des structures de financement formelles qui s'inscrivent dans la durabilité, car les précautions dont ils s'entourent aujourd'hui ne sont pas des gages durables.

BIBLIOGRAPHIE

- ADAMS D. W. [1985] L'épargne financière rurale a – t – elle un rôle à jouer dans le développement ?, in « Epargne et Développement » édité par la caisse des dépôts et consignations, le centre des épargnes et de prévoyance et la Swedish Saving Bank association, Economica, Paris
- ADAMS D. W. et VOGEL R.C. [1986] Rural finance market in low income countries : recent controverses and lessons, World development, Vol.14, N°4,
- ADAMS D.W. [1986] Les marchés financiers en milieu rural : inconvénients du crédit bon marché, Cères, n°109 (vol. 19 N°1)
- ADAMS D.W. [1991] La construction de systèmes financiers durables, Actes de séminaire d'économie rurale « Finance et développement rural en Afrique de l'Ouest », Ouagadougou, 12 – 25 octobre
- ADAMS D.W. [1994] Finance informelle dans les pays en développement, Presse de Lyon, Lyon
- ATCHOGLIO, J.K.M., [2005] Etude de l'impact de la microfinance sur le développement rural : cas de la préfecture de Yoto au sud – est du TOGO, Thèse de doctorat
- BAD, [2002] Rapport annuel, Editions BAD
- Banque Africaine de développement [2002], Rapport annuel 2002 ; Editions BAD ; Abidjan.
- BEAUD M. [2006]. L'art de la thèse, Editions La Découverte, Paris.
- BETTONE, A., CAZORLA, A., DOLLO, C., DRAI, A.-M., [2010]. Dictionnaire de science économique, Edition Armand Colin, Paris, P. 177
- BEZBAKH, P., GHERARDI, S. [2011]. Dictionnaire de l'économie, Edition Larousse, Espagne, P. 286
- BRUNO, A., ELLEBOODE, C. [2010]. Dictionnaire d'économie et de sciences sociales, Ellipses Edition Marketing S.A., Paris, P. 199
- COMMISSION EUROPEENNE [1998]. Microfinance : Orientations méthodologiques. Commission européenne, DG8, Bruxelles, 129p.
- CONSTANT A.-S., LEVY A., [2010]. Réussir mémoires et thèses, Lextenso Editions, Paris.
- d'EXELLES B. and BASTIAENSEN J, [2002]. "To Pay or Not to Pay" Local Institutional Differences and the Viability of Rural Credit in Nicaragua. Journal of microfinance, Volume 4 Number 2, pp. 32-56
- De BRIEY V. [2000]. « Schisme de la microfinance », Défis Sud, Sos Faim, Bruxelles, n°43,
- De BRIEY V. [2005]. « Plein feu sur la microfinance », in regards économiques, mars 2005, n°28. Institut de recherches Economiques et Sociales de l'Université Catholique de Louvain.
- De CROMBRUGGHE, A. et REGAMEY, C. [2004], « Le capital – risque en Bolivie : une alternative pour le financement rural ? » in Zoom micro finance
- De CROMBRUGGHE, A. et REGAMEY, C. [2004], « Le capital – risque en Bolivie : une alternative pour le financement rural ? » in Zoom micro finance
- de LA CHAPPELLE, P. [2007]. L'évaluation des entreprises, Edition Economica, Paris, P. 9
- DEPREZ, M., DUVANT, M. [1995]. Analyse financière, Editions Casteilla, Paris.

- DIRECTION DE LA STATISTIQUE ET DE LA COMPTABILITÉ NATIONALE, [2004] annuaire statistique, Cameroun.
- ECHAUDEMAISON, C.-D., [2009]. Dictionnaire d'économie et de sciences sociales, Editions Nathan, Italie, P. 186
- EGBETO K. et BENDER A. R. [1990]. L'expérience de la Grameen Bank est – elle applicable en Afrique de l'Ouest et plus particulièrement au Togo ? Histoire du développement, n°8.
- EUREFI [2005] Le capital investissement, Editions Eureka, Paris.
- FRAGNIERE, J.-P. Comment réussir un mémoire ; Editions programme Plus.
- GAVARD-PERRET, M.-L., GOTTELAND, D. HAON, C., JOLIBERT, A., [2008]. Méthodologie de la recherche, Editions Pearson Education, Paris.
- GENTIL D., FOURNIER Y. [1993]. Les paysans peuvent-ils devenir banquiers ? Epargne et crédit en Afrique, Syros, Paris.
- GRANDGUILLOT B. et F. [2010]. Analyse financière, Lextenso Editions, Paris.
- GUERIN I. [2000]. Microfinance : micro donc limité ? Publication dans Afric-Essor N°4, Paris
- GUERIN I., SERVE, J. M. [2004]. Exclusion et liens financiers, Rapport du centre Walras 2003, Economica, Paris.
- Institut du Développement Marseille [1995]. Le financement de la petite entreprise en Afrique, Editions Le Harmattan, Paris, P. 21
- KOLWALCZUCK T., BERNARD H. [2004]. La microfinance au service de l'insertion socio-économique : une expérience de Handicap International. Dans « Exclusion et liens financiers, Rapport du centre Walras 2003, Economica, Paris.
- LA CHAPELLE de P. [2007] ; L'évaluation des Entreprises, Editions Economica, Paris.
- LABIE M. [1999]. La microfinance en question. Edition Luc Pire et FGF, Bruxelles.
- LABIE M. [2000]. Entretiens « une certaine lutte contre une certaine pauvreté ». Défis Sud, n° 43, PP 8 – 11
- LABIE M. [2004]. Microfinance : état des lieux. Monde en développement, vol. 32, n° 126, PP 9-23
- LEBAILLY, P [2005]. Rapport d'évaluation des réalisations à Dong Nai dans le cadre du soutien aux entrepreneurs ruraux
- LEBAILLY, P. Rapport d'évaluation des réalisations à Dong Nai dans le cadre du soutien aux entrepreneurs ruraux
- LOPEZ, E et MUCHNICK J [1997] Petites entreprises et grands enjeux. Le développement agro-alimentaire local, Editions le Harmattan, Paris.
- MEES, M. et BOMDA, J. [2001] « Les mutuelles de croissance communautaire (MC2) – Cameroun » in Zoom micro finance
- MORDUCH J. [1999]. The microfinance promise. Journal of Economic Literature, vol. XXXVII, pp. 1569 – 1614
- MORDUCH J. [1999]. The role of subsidies in microfinance:evidence from Grameen bank. Journal of Development Economics, Vol. 60, pp 229- 248

- MORDUCH J. [2000]. « The microfinance schism ». *World Development*, vol. 28, Issue 4, April 2000, pp. 617 – 629
- MORDUCH J., HARLEY B. [2004]. Microfinance et réduction de la pauvreté : Quel est le résultat ? Dans « Exclusion et liens financiers, Rapport du centre Walras 2003, Economica, Paris.
- MULLER, P., FAURE, A., GERBAUX, F. [1989]. Les entrepreneurs ruraux, Editions le Harmattan, Paris, P. 183
- NENTA, N.C., TAMO, S.A. [2009] Système Comptable OHADA, Plan de comptes et états financiers, Editions Presses de l'UCAC, Yaoundé.
- OCDE [1983] Le capital-risque, OCDE, Paris, pp.12 – 21
- PAOLI-GAGIN V., LALANDE (de) V. [2003]. Le capital-risque, Edition Actua Entreprise, Paris.
- ROBBINS, S., DECENZO, D. [2008]. Management, L'essentiel des concepts et des pratiques, Editions Nouveaux Horizons, Paris.
- TIFFANY, P., PETERSON, S. D. [2002], Business Plans, Editions First, Paris.
- TREMLIN ENTREPRISES [2005] Mesures visant à améliorer le financement des jeunes entreprises innovantes en France.

ANNEXE 1

FICHE DE PRESENTATION INDIVIDUELLE DES MICROS ENTREPRISES

1. Les micros entrepreneurs intervenant dans l'agrofourriture

Activité 01 : Vente d'intrants agricoles

Etant agricultrice, Madame AMNB avait des difficultés pour s'approvisionner en intrants parce qu'il fallait se déplacer pour Yaoundé (2000 FCFA de transport). Après avoir constaté que les autres agriculteurs avaient les mêmes problèmes, elle a décidé en 2003, de développer une activité sur l'appui conseil et la vente des intrants agricoles. Les différents séminaires – ateliers de formation auxquels elle a participé lui ont donné une maîtrise dans les techniques d'utilisation optimale des intrants agricoles. La mise de cette expertise à la disposition des autres agriculteurs est sa stratégie de promotion pour vendre ses produits. Les clients sont alors suivis et peuvent demander de manière permanente des conseils sur les modes d'emploi.

C'est une entreprise familiale parce que ses quatre grands enfants participent à ses activités parallèlement à leurs études. Elle n'a aucune reconnaissance légale, mais paie l'impôt libératoire. Elle utilise une main d'œuvre occasionnelle pour le transport lors des achats. Cette activité de vente d'intrants agricoles ne l'occupe pas entièrement toute l'année. Les périodes mortes s'alternent avec les périodes actives. C'est pour cette raison qu'elle a ouvert un atelier de couture comme activité secondaire. Cet atelier de couture fonctionne essentiellement pendant les périodes de fête et de rentrée scolaire qui correspondent aux temps morts pour la vente des intrants agricoles. Cette activité lui permet d'optimiser son temps, mais également d'avoir une source de revenu supplémentaire pendant les périodes d'inactivité agricoles.

Comme capital de départ, Madame AMNB a pu obtenir un crédit de 100 000fcfa à la tontine des femmes dont elle avait adhéré en 2000. Le taux d'intérêt s'élevait à 15% par mois pour une durée maximale de six mois. L'écoulement de sa marchandise lui a pris deux mois, du fait de la période propice aux activités agricoles. Madame AMNB a pu récupérer tout le capital de départ et réaliser un bénéfice de 30 000fcfa.

Après cette première vente réussie, elle s'est rendue à nouveau à Yaoundé pour s'approvisionner en marchandises. Le foisonnement des GICs et autres groupes de jeunes agriculteurs, lui a permis d'écouler son stock en deux semaines. De cette deuxième vente, elle a réalisé un bénéfice de 45 000fcfa. Et à la fin du mois, elle a pu rembourser tout son prêt. Le troisième renouvellement de stock s'est fait avec ses propres bénéfices. Son capital actuel s'élève à 250 000fcfa. Et elle dispose toujours de marchandises dans son magasin de stockage.

Afin de pouvoir réaliser son projet de construction d'une boutique devant sa maison pour pouvoir exposer ses marchandises, elle a ouvert un compte d'épargne dans un EMF, où elle dépose tous les bénéfices de ses ventes. En 2007, elle a obtenue un crédit de 500 000fcfa de son EMF pour la construction de sa boutique. Le taux d'intérêt s'élève à 5% par mois. Grâce à son dynamisme, elle a pu rembourser ce crédit en un an et augmenter son chiffre d'affaires.

Activité 02: Elevage de poussins, vente de provendes et produits vétérinaires

La ferme AMFMN est l'œuvre de deux ressortissants retraités de cette localité. Créée tout d'abord pour l'élevage et la vente des poulets et des œufs, elle est peu à peu devenue un fournisseur des provendes et produits vétérinaires.

Pour la création de leur ferme, les promoteurs ont eu recours à un prêt de 200 000fcfa auprès d'un EMF. L'activité bien que rentable ne permet pas encore à ceux-ci de rembourser toutes leurs dettes, mais aussi de faire face aux besoins en fond de roulement, élément essentiel pour l'achat et le stockage des provendes et produits vétérinaires. La cause de ce manque de fonds de roulement est le montant peu élevé du crédit octroyé par l'EMF du fait de l'insuffisance des garanties nécessaires pour un montant plus élevé.

Pour faire face à leurs besoins en fonds, les promoteurs sont obligés de faire recours à des prêts dans leurs tontines respectives, où ils ont bénéficié chacun d'un prêt de 100 000FCFA à un taux de 10% le mois pour six mois.

La ferme a été enregistrée avec un statut de GIC et emploie deux personnes de façon saisonnière. Les deux employés sont des techniciens d'agriculture et d'élevage. La ferme a une capacité de production de 100 poussins/semaine destinés à la vente. Elle commercialise également les provendes et produits vétérinaires, la charge salariale s'élève à 85 000fcfa/mois pour les deux employés.

La méconnaissance des techniques de gestion et la maigreur des pensions de retraite ne laissent pas beaucoup de choix aux promoteurs qui se retrouvent obligés de prendre l'argent dans la caisse de la ferme pour résoudre les problèmes familiaux. Ce qui ne leur permet pas de constituer un fonds de roulement consistant. A la fin du mois, une fois les salaires, les charges d'électricité et d'eau payées, il ne reste plus qu'un fonds de caisse pour rembourser quelques crédits. Comme ils le disent d'ailleurs eux-mêmes <<Nous, on tourne pour payer les crédits>>.

Toutefois, les promoteurs font des efforts pour éponger toutes leurs dettes au plus vite et retrouver la crédibilité pour bénéficier d'un autre prêt auprès d'un EMF, afin de relancer leur ferme.

Activité 03: Elevage de poussins et porcelets, vente de provendes et produits vétérinaires

Monsieur AMBA est un jeune diplômé (BAC +3) sans emploi, aîné de sa famille, il décide en 2001 de retourner au village natal afin de faire de l'élevage sur le terrain familial.

Bien que sans emploi, il a pu faire quelques économies grâce au cours de soutien donnés aux enfants de son quartier en ville. C'est riche de ses 300 000 Fcfa et d'un prêt de 500 000 Fcfa obtenu auprès d'un ami usurier, chez qui il a déposé le titre foncier de la maison familiale en ville, qu'il décide de se lancer dans l'achat et la vente des poussins, porcelets, provendes et produits vétérinaires. Sa main d'œuvre est constituée essentiellement de trois de ses cousins retrouvés au village à son retour.

En ce qui concerne le fisc, il s'acquitte de l'impôt libératoire. N'ayant pas bien étudié le marché sur lequel il s'est lancé, Monsieur AMBA est obligé de revoir à la baisse toutes ses prévisions financières. Les intérêts élevés et la garantie donnée, l'obligent à brader sa marchandise après quelques mois d'activité seulement, pour rembourser la dette et récupérer le titre foncier de la maison familiale.

En 2002, à bout de souffle, il trouve le moyen d'adhérer à un EMF où il se bat pour constituer une épargne en un an. En 2003 avec le titre foncier retrouvé, il demande et obtient un crédit

de 300 000fcfa à un taux de 6%/mois pour une durée de six mois. Grâce à ce prêt, il relance son activité et rembourse son prêt dans les délais convenus.

En fin d'année, ses ventes lui ont permis de constituer un capital qui s'élevait à 500 000fcfa. En 2005, il fait recours à un second crédit de 500 000fcfa dans un EMF, pour construire un autre bâtiment et agrandir sa ferme.

En conflit avec ses cousins qui exigent de lui des salaires fixes et définis, il se retrouve seul à travailler dans son affaire où il est victime d'un grave cop de vol. Des cambrioleurs sont entrés avec effraction et vidés tous les stocks. A la suite de cet incident, Monsieur AMBA dépose une plainte à la gendarmerie la plus proche qui est restée sans suite.

Le titre foncier qui constituait la garantie du second prêt reste bloqué à l'EMF en attendant le remboursement des sommes dues. Il est en quête d'une aide familiale pour rentabiliser son bâtiment et faire face à ses engagements financiers.

Activité 04: Vente d'intrants et matériels agricoles

Madame ABEML était une revendeuse à la sauvette communément appelée <<bayam sellam>>. Pour améliorer ses conditions de vie, elle décide de se lancer dans l'achat - vente des intrants et matériels agricoles en 2001.

Ancienne opératrice dans le petit commerce des tubercules et légumes, elle s'était constituée un fonds de 340 000fcfa. C'est fort de ce montant et du prêt de 400 000fcfa au taux de 10%/mois, obtenu dans sa tontine qu'elle décide d'ouvrir une boutique dans sa ville qui est chef lieu de son département d'origine.

Sa boutique de vente, emploie une caissière et un manutentionnaire. Son activité l'oblige à payer l'impôt libératoire comme seul charge fiscale.

Durant les cinq premières années d'activité, le chiffre d'affaire moyen annuel était de 2 000 000fcfa, avec des mois où il atteignait 400 000fcfa notamment durant les campagnes agricoles. Les bénéfices variant entre 300 000 et 400 000fcfa par an. Elle a pu rembourser son crédit très rapidement et augmenter sa crédibilité auprès des ses camarades de la tontine.

A la suite de ses débuts prometteurs, Madame ABEML a ouvert un compte d'épargne dans un EMF et a augmenté le montant de ses cotisations mensuelles auprès de sa tontine.

En 2003 Madame ABEML décide suite au succès de son activité dans sa localité, d'ouvrir une boutique témoin à environ 30 km du chef lieu de département où elle est installée, afin d'améliorer ses ventes auprès des agriculteurs des zones rurales plus retirées et mieux faire face à la forte concurrence qui est arrivée.

Malgré la bonne santé de ses affaires, celle-ci éprouve des difficultés à se faire financer pour 3 000 000fcfa auprès de son EMF. L'EMF ne lui propose que 2 000 000fcfa montant demandé à 4,5%/mois pendant 12 mois, assorti de la présentation des garanties. Notamment le montant de l'épargne et le titre de propriété foncière. Elle est alors obligée compte tenu des travaux à réaliser, de faire recours une fois de plus à sa tontine pour les 1000 000fcfa à compléter à un taux de 10%/mois.

Avec cette somme de 3 000000FCFA, elle vient de commencer la construction de sa deuxième boutique et compte l'approvisionner une fois que les travaux seront terminés. Elle reste tout de même amère vis-à-vis de son EMF qui n'a pas pu lui faire confiance pour lui faciliter la tâche pour la réalisation de ce projet.

Activité 05: Elevage de poussins et vente de provendes et produits vétérinaires

Monsieur ABKL est un fermier qui s'est lancé dans la vente particulière des poussins, de la provende et des produits vétérinaires pour l'élevage.

En 1999, il décide avec ses ressources propres, de transformer et d'agrandir la devanture de son habitation et de transformer une partie de la cuisine arrière de la maison en couveuse pour poussins de quelques jours. Ses évaluations lui donnent un coût de 600 000fcfa pour les travaux d'aménagement et d'équipement en chauffeuses pour les couveuses.

Monsieur ABKL étant fermier depuis quelques années déjà, il réussit à rassembler la somme nécessaire et met en route son affaire sans grande difficulté.

Le succès aidant et n'ayant pour seuls employés que son épouse, ses enfants et lui-même, il devient rapidement une bonne adresse pour les éleveurs de son quartier et des environs.

Mais n'ayant pas de notion en gestion, il devenait difficile pour lui de dissocier l'argent du ménage et l'argent du fonds de commerce. Le chiffre d'affaire mensuel moyen de la vente des provendes et produits vétérinaires représentant un montant de 120 000fcfa et la vente des poussins 40 000fcfa par mois, pour un bénéfice de 50 000 à 60 000fcfa.

Après réflexion, Monsieur ABKL décide de recruter un caissier/comptable qu'il paiera à 45 000fcfa/mois et d'augmenter le volume de ses marchandises. Pour se faire, il fait recours à la tontine de sa femme qui lui prête 800 000fcfa à 10% tous les deux mois. Ce prêt lui permet d'augmenter ses stocks et le nombre de poussins à couvrir. Après huit mois d'activité suite au prêt et à l'amélioration de sa gestion, tous les remboursements ont pu se faire, et le chiffre d'affaire actuel est de 450 000fcfa/mois pour un bénéfice de 90 000fcfa en moyenne. Le personnel n'a pas augmenté et Monsieur ABKL s'acquitte tous les trimestres de l'impôt libératoire. Il envisage même d'agrandir une fois encore son magasin pour en faire un grand dépôt. Il a ouvert un compte dans un EMF et espère avoir un crédit consistant auprès de cette institution.

Par ailleurs du fait de sa notoriété dans la vente de ses produits, Monsieur ABKL a ouvert un mini restaurant à sa femme, ce qui lui permet d'arrondir aisément les fins de mois pour le bien être de sa famille.

Activité 06: Vente d'intrants et matériels agricoles

Madame ANNMNJ est une ménagère qui a décidé de prendre en main son destin après le décès tragique de deux de ses enfants. Avec un niveau d'étude de classe de seconde, cette brave dame après avoir ouvert un compte auprès de l'EMF de la ville voisine en 1999.

Habitante d'une zone où la culture du palmier à huile est très répandue, elle a demandé et obtenu en 2002 un prêt de 1000 000fcfa au taux de 4.5%/mois pour une durée de six mois, pour financer son commerce d'intrants et matériels agricoles. C'est grâce à un plan d'affaire conçu par son cousin plus scolarisé et surtout parce que la période choisie était favorable à l'extension des plantations que l'EMF lui a accordé ce crédit. La garantie apportée était le titre foncier de sa parcelle de terrain située dans la ville où se trouve l'EMF.

Après avoir approvisionné son stock d'intrants et matériels, les ventes n'ont pas suivi parce que les populations préféraient aller se ravitailler à la ville voisine.

Au bout des six mois qui suivaient l'octroie de ce crédit et n'ayant pas pu rembourser à temps les traites, par peur de perdre sa garantie (le terrain), elle s'est tournée vers un usurier qui lui a prêté 1100 000fcfa. Ce qui lui a permis de désintéresser l'EMF et retirer sa garantie pour la déposer chez l'usurier pour un délai d'un an, à un taux de 10%/mois.

Avec ce changement de débiteur, elle s'est consacrée à la vente de la marchandise qui était encore en stock, et lors du renouvellement du stock, elle a diminué la quantité compte tenu du fait qu'elle n'avait pas beaucoup de clients. Elle emploie un ouvrier salarié à temps plein qui s'occupe de la manutention dans son commerce et paie l'impôt libérateur tous les trimestres.

Ayant un délai d'un an pour rembourser à l'usurier, elle a commencé à épargner dans une tontine. Malheureusement, suite à des problèmes de santé, elle a effectué différents retraits de son épargne. Une fois guérie, elle décide d'ajouter une corde à son arc en ouvrant une cabine téléphonique mobile (call box) grâce à l'aide financière d'un montant de 100 000FCFA d'un oncle. Cette activité nouvelle lui permet de recommencer à épargner à la tontine. En fin d'année, elle a bénéficié d'un prêt de la tontine et a pu rembourser l'usurier et retirer son titre foncier.

Actuellement son chiffre d'affaire mensuel s'élève à 450 000fcfa avec un bénéfice de 60 000fcfa.

Deux ans après avoir remboursé le prêt de la tontine, elle ambitionne d'ouvrir une borne fontaine payante pour avoir une troisième AGR.

Activité 07: Vente des intrants agricoles

Madame ASEEV a racheté un fonds de commerce en 1998 d'un montant de 800 000fcfa à son oncle qui voulait changer d'activité. Ceci grâce à son épargne personnelle constitué au moyen des stages professionnels non concluants qu'elle avait pu décrocher dans quelques entreprises de la place.

Comme charges, elle devait payer un loyer de 40 000fcfa, un employé salarié qui avait été recruté par son oncle et qu'elle tenait à garder pour son professionnalisme et ses factures d'électricité. La petite affaire rachetée par cette dernière dégage un chiffre d'affaire mensuel de 70 000fcfa/mois au départ. Ce qui ne lui permet pas de faire face à toutes les charges. Elle a pris un crédit auprès de l'EMF où elle épargnait son argent. Ce crédit a servi à accroître son stock et par là ses recettes. Son chiffre d'affaire mensuel est donc passé de 70 000 à 120 000fcfa.

Le statut juridique de son commerce étant la Sarl, elle a une patente et est enregistrée au registre de commerce. Le taux de crédit pris à l'EMF était de 5%/mois avec une durée de remboursement de six mois pour un montant de 1300 000fcfa.

Pour pouvoir maximiser ses chances de remboursement, elle a introduit la vente du petit outillage agricole (gangs, houes, râteau, machette, manche de houe, hôte de champ, bottes,...). Avant le délai de six mois, elle a pu rembourser le crédit dans son intégralité ainsi que les intérêts générés.

Actuellement, son chiffre d'affaire mensuel moyen est de 300 000fcfa/mois, pour un bénéfice moyen de 80 000fcfa/mois.

Madame ASEEV continue d'épargner dans l'EMF et quatre ans après elle envisage d'engager un second employé technicien d'agriculture, pour pouvoir mettre en place une pépinière, où elle pourra commercialiser les plans. Pour cela, elle a fait recours à un consultant pour une étude de marché et une formation en gestion de projets. C'est grâce à son épargne qu'elle a pu payer ce prestataire. Les gestionnaires de l'EMF lui ont promis de financer son projet après qu'elle eut introduit un dossier de demande de financement et fournit trois avalistes solvables dont son mari, son beau frère et sa grande sœur.

En attendant l'arrivée de ce financement, elle continue de mener ses activités.

Activité 08: Vente de provendes et produits vétérinaires, élevage et vente de poussins

Monsieur ASMFD est agriculteur et possède une cacaoyère d'un hectare héritée de son grand père. Constatant la rareté des provendes et produits vétérinaires dans le village et les environs, il décide en 2000 de se lancer dans ce créneau, compte tenu du caractère saisonnier de la culture du cacao et de l'instabilité des prix y afférents.

Avec une épargne personnelle de 80 000fcfa, il effectue un voyage en ville et se ravitaille. Après l'écoulement de ce premier stock qui lui a pris un mois, il se retrouve avec un chiffre d'affaire de 190 000fcfa, avec une marge bénéficiaire de 100 000fcfa.

Pour ne pas délaissier complètement la cacaoyère, il recrute une vendeuse à temps plein, pour un salaire de 25 000fcfa par mois et décide de louer un local en bordure de route à 5000fcfa/mois avec une consommation d'électricité de 3000fcfa.

La nouvelle boutique oblige Monsieur ASMFD à payer l'impôt libératoire. Ce qui ne le décourage pas, mais le pousse plutôt à chercher à accroître son capital. Pour se faire, il contracte un prêt à l'usure grâce aux conseils d'un ami, hypothéquant ainsi sa cacaoyère pour un montant de 650 000fcfa à rembourser à 1000 000fcfa pour un délai de six mois.

Les liquidités ainsi apportées ont servis à agrandir sa boutique, ravitailler son stock et débiter la vente des poussins. Pour pouvoir accroître ses recettes, il a recours à deux de ses cousins qui font la vente ambulante dans les villages voisins.

Son chiffre d'affaire actuel s'élève à 260 000fcfa/mois pour une marge bénéficiaire de 135 000fcfa. Il s'est battu pour constituer une épargne pouvant lui permettre de rembourser son usurier. Malheureusement avec la maladie de sa femme qui a été transférée dans un hôpital de Yaoundé, il y a passé trois mois sans contrôler son activité, ni l'entretien de sa cacaoyère qui a pris un coup.

De retour au village ; il se rend compte des trous de caisse, dus au non versement des recettes des ventes ambulantes. La trésorerie de son entreprise ne peut dégager l'épargne nécessaire pour le remboursement du crédit de l'usure. Or dans ses prévisions, il envisageait épargner pour cinq mois pour pouvoir faire face à ces engagements, il ne lui reste qu'un mois pour compléter la somme due. Pris d'angoisse, sa femme remise de sa maladie, contracte un crédit dans sa réunion/tontine pour pouvoir aider son mari à rembourser sa dette et à récupérer l'hypothèque. C'est ainsi qu'il a pu rembourser l'usurier et renvoyer ses deux cousins.

Avec la vente du cacao, Monsieur ASMFD a pu accroître le stock de marchandise dans la boutique et augmenter les poussins à vendre. Les jours de marché sa femme lui vient en aide en allant vendre sur un étale au marché. Et chaque fin de mois, il rembourse 50 000fcfa dans la tontine de sa femme. Actuellement ce prêt n'a pas encore été totalement remboursé. Comme lui-même l'a si bien dit, <<on se bat pour vivre, pour manger et pour rembourser l'argent d'autrui ; ce n'est toujours facile>>.

Activité 09: Achat et vente de matériels et intrants agricoles

Victime de l'incendie qui a dévasté sa boutique et tout son contenu dans un marché de la place en 1999, Monsieur ANEJ ne pouvant plus faire face aux charges de logement en ville et prendre soin de sa famille se retire au village avec femme et enfants.

Grâce à son épargne déposée dans une tontine quelques mois auparavant, il décide d'ouvrir une boutique pour commercialiser du matériel et des intrants agricoles avec l'aide de son fils aîné qui a interrompu ses études secondaires pour permettre aux trois derniers d'accéder à des formations professionnelles.

Son capital de départ était de 850 000fcfa et lui a permis d'acquérir les premières marchandises et d'aménager la boutique. Son activité secondaire est l'agriculture qui lui permet souvent de réaliser quelques économies suite à la vente occasionnelles des récoltes. Les ventes n'étant pas bonnes à la boutique, il décide de délocaliser sa boutique pour la place du marché pour une plus grande visibilité.

Pour pouvoir louer et aménager le nouveau local, il a recours à deux usuriers pour un montant de 350 000fcfa avec une durée de deux mois à un taux de 18% le mois. Il parvient à rembourser la somme due aux usuriers malgré lui. Ayant réalisé que les intérêts à payer sont exorbitants dans ce circuit de prêts d'argent, il se laisse convaincre par son grand frère pour adhérer à l'EMF la plus proche. Son activité a été immatriculée au registre de commerce et il paye une patente pour pouvoir exercer en toute légalité.

Son épargne accumulée progressivement dans son compte à l'EMF lui a permis de payer la caution requise pour être le distributeur exclusif d'une marque d'intrants prisés dans sa localité. Son chiffre d'affaire journalier actuel avoisine les 30 000f pour un bénéfice de 11 000f. A la rentrée scolaire prochaine il compte envoyer son fils à l'école comme les autres jeunes de son âge et embaucher deux personnes à temps plein. Il continue d'épargner à la caisse pour obtenir un prêt important pour l'achat d'un véhicule pick up pour transporter ses marchandises et faire le transport.

Activité 10: Achat et vente des intrants

Madame ASFE est une cultivatrice de tubercules et légumes (manioc, patate, macabo, ndolé, folon, zom...). Se rendant compte qu'il devenait difficile pour elle, et les autres agriculteurs d'avoir des engrais dans le village, compte tenu de son de l'enclavement de la route, elle décida d'aller aménager un local dans le village afin de fournir en engrais et pesticides les autres agriculteurs restés dans le métier.

Pour se faire, elle demanda l'aide de son mari et de ses frères. La somme de 200 000fcfa obtenue, lui permit d'aller à Yaoundé acheter les intrants nécessaires pour son commerce. Après quelques mois d'activité, elle se rendit compte que le capital de départ avait diminué, passant à 145 000fcfa. Ne trouvant pas d'explication immédiatement, elle entreprit de chercher un financement auprès de la représentation d'un EMF en ville. C'est alors qu'après, inscription, caution de la part d'un de ses frères, qu'on lui accorda un crédit de 300 000fcfa à 4%/mois, remboursable en cinq mois.

A la suite de ce financement, elle s'accorda à avoir une comptabilité journalière pour mieux contrôler ses recettes et dépenses. Elle se rendit compte après le premier mois, que les dépenses de 50 000fcfa allouées au fonctionnement de son ménage, étaient supérieures au 35 000fcfa de bénéfice du mois et que c'était de cette façon là qu'elle avait entamé son premier capital.

De ce constat, elle entreprit d'être plus regardante sur les dépenses et de dissocier la caisse du magasin, du portefeuille du ménage. Elle a pu néanmoins, à l'issue du cinquième, rembourser sa dette auprès de l'EMF et envisage faire un autre emprunt plus important. Tous les mois, elle dépose une partie de son bénéfice dans son compte d'épargne à l'EMF. Comme activité secondaire, elle cultive un champ pour les besoins alimentaires de sa famille chaque année. Ainsi elle est parvenue à réduire les dépenses du ménage.

Activité 11: Achat et vente des intrants et matériels agricoles

Monsieur AMWD est un commerçant en quincaillerie qui a constaté que son activité n'était pas très prospère dans le village où il s'est installé. Il a alors décidé de se reconvertir dans la vente des intrants et matériels agricoles.

Avec ses économies d'ancien quincaillier, 450 000fcfa, il se rend à Yaoundé, capital du pays, pour y acheter tout ce dont il peut avoir besoin pour son activité. De retour au village, après les trois premiers mois de lancement, sa réputation se fut vite et sa clientèle augmenta rapidement.

Dès le septième mois après son ouverture, il envisage d'obtenir un prêt de 600 000fcfa auprès de sa tontine du dimanche. Le prêt lui est remis à raison de 10% tous les deux mois, grâce à un avaliste de la réunion/tontine qui hypothèque sa cotisation (épargne) en cas de non remboursement de la dette dans les délais.

Monsieur AMWD, avec l'expérience du commerce qu'il avait déjà, a pu rembourser son prêt dans les délais, et a même ouvert un compte dans un EMF à Yaoundé où il vient s'approvisionner afin de bénéficier d'un prêt plus tard.

Huit ans après avoir ouvert son magasin de vente d'intrants et matériels agricoles, Monsieur AMWD emploie deux magasiniers qu'il paie 35 000FCFA /mois. Il s'est offert un petit véhicule d'occasion qui assure son ravitaillement, mais aussi sert de taxi brousse pour les populations de la localité. Mais les pannes répétitives du véhicule, l'obligent à faire recours de temps en temps aux usuriers pour parer au plus urgent. Il s'explique « je suis souvent obligé de prendre l'argent à l'usure parce que mon véhicule tombe souvent en panne. Je n'ai pas un grand budget pour l'entretenir et s'il faut aller chercher la marchandise à Yaoundé, il n'y a pas d'autre choix pour que ce moyen. C'est vrai qu'à peu près 40% de mon bénéfice va dans ces remboursements aux usuriers, je me limite à des petites sommes d'argent juste pour faire face aux urgences. Je garde espoir »

Activité 12: Elevage de porcelets et poussins, vente de provendes et produits vétérinaires

Madame AOMG est une femme délaissée par son mari qui se retrouve obligée de prendre soin de leurs huit enfants. Pour se faire, elle adhère à une tontine quelques mois auparavant et constitue une petite épargne grâce aux ventes des produits vivriers de son champ.

En 1999, elle décide de retirer cette épargne pour acheter dix porcelets pour un montant de 60 000fcfa. Après l'acquisition des porcelets, elle constate qu'il lui faut absolument un local pour mieux garder les animaux. Les bénéfices de cette première opération lui permettent donc, par le truchement d'une amie de continuer à cotiser dans la tontine et d'ouvrir un compte d'épargne dans l'EMF du village.

Au bout de six mois, elle introduit un dossier de demande de crédit au niveau de l'EMF qui reçoit l'approbation des dirigeants, et bénéficie d'un crédit de 500 000fcfa à 5%/mois pour une durée de six mois.

Avec ce prêt, elle construit un local et paie son impôt libérateur. Elle retire son épargne à la tontine pour pouvoir ajouter des poussins, acheter des provendes et produits vétérinaires. Malheureusement, n'ayant pas une expérience dans le traitement sanitaire des animaux, une peste porcine et une grippe aviaire déciment ses animaux, deux mois après l'octroi du crédit par l'EMF. N'ayant aucune assurance pour la dédommager, elle rencontre de grandes difficultés pour rembourser ce crédit et ne peut plus bénéficier d'un prêt à la tontine car son épargne étant inconsistante.

Elle décide de vendre les récoltes de son champ pour pouvoir constituer une épargne aussi bien à la caisse qu'à la tontine dans le but de rembourser le prêt de la caisse et obtenir un nouveau prêt à la tontine.

Prise par le découragement, elle finit par liquider le petit stock de produits vétérinaires et dépose cette recette à la tontine. Elle a déposé une demande de crédit à la tontine et l'a obtenu. Ce crédit lui a permis de relancer ses activités et d'afficher aujourd'hui un chiffre d'affaire journalier moyen de 15 000fcfa. Avec un bénéfice de 3500fcfa en moyenne/mois.

Madame AOMG arrive à envoyer ses huit enfants à l'école et à subvenir à leurs besoins. Elle projette dans un avenir proche de suivre une formation en gestion pour mieux gérer la comptabilité de son affaire.

Activité 13: Elevage de Poussins et vente de provendes et produits vétérinaires pour l'aviculture et la porciculture

Le groupe AOGS créé en 1997, est constitué de 37 jeunes gens du village qui se sont mis ensemble pour mieux créer une plantation de maïs pour une surface de 5 hectares. Ayant constaté la saisonnalité de cette activité, avec les bénéfices de la vente du maïs de la première saison qui s'élevait à 350 000fcfa, il décide d'ouvrir un petit local pour vendre les poussins, provendes et produits vétérinaires pour l'aviculture et l'élevage des porcs.

Pour le début de cette activité, en ce qui concerne la matière première, ils décident d'utiliser leur maïs et pour les autres produits nécessaires à la fabrication des provendes, l'apport personnel de chacun s'élevait à 25 000fcfa. Ces apports personnels leur ont permis d'acquérir les poussins, de produire un premier stock de provendes et d'acheter les produits vétérinaires. Leur chiffre d'affaire mensuel s'élève à 668 000fcfa pour un bénéfice de près de 200 000fcfa/mois.

Le statut juridique de ce commerce est une Sarl avec les 37 membres du GIC comme actionnaires et employés. Ils ont ouvert un compte d'épargne à l'EMF de la ville pour pouvoir obtenir un crédit afin de construire un local pour vendre les produits et construire une ferme pour les poussins.

Après huit mois d'épargne, ils ont demandé un crédit de 5 000 000fcfa, mais par méfiance l'EMF ne leur a accordé qu'une somme de 850 000fcfa pour une durée de 6 mois avec un taux de 5%/mois. Ce qui pour eux représente "des miettes" comme ils le disent eux-mêmes et ne les aide pas dans leur activité. Ils continuent même en disant que «<lorsque l'on demande un crédit significatif pour l'investissement agricole, la banque ne veut pas s'engager sous prétexte qu'on n'a pas les garanties de qualité qu'il faut. On a l'impression que nous pratiquons une activité de subsistance : c'est très difficile avec ce problème d'accès au crédit ici au village. >>

Après avoir résolu ce problème de local commercial, le groupe AOGS envisage d'envoyer certains de ses membres suivre une formation en gestion pour un meilleur contrôle des activités.

2. Les micros entrepreneurs intervenant dans la transformation

Activité 14: Transformation des tubercules de maniocs en bâton et en farine

Le groupe TCMC a été créé en 2001. Il est constitué des agricultrices dynamiques qui ont pour activité secondaire l'agriculture et pour activité principale la transformation du manioc en bâton et en farine.

Avec un capital de départ de 200 000fcfa provenant de l'apport personnel de ses membres, le groupe a pu acquérir un lot de matériel constitué de marmites, de bassines et de mortiers, ainsi qu'une quantité importante de manioc achetée dans les champs du village. A travers ces achats, ce groupe de 25 femmes, a pu produire 500 bâtons et 07sacs de farine de manioc à la première opération.

Malheureusement, le mauvais état des voies de communication en saison de pluie n'a pas favorisé l'arrivée des revendeuses (bayam sellam) comme prévu jusqu'au village. Seules trois revendeuses ont pu faire le voyage et n'ont payé que 300 bâtons de manioc et 5 sacs de farine. Le reste de la production a été distribuée entre les membres pour être vendu au marché du village. La conservation de la farine de manioc n'étant pas difficile, les pertes ont porté sur les bâtons de manioc.

Après cette première expérience pas très réussite, les femmes décident d'adhérer à un EMF et ouvre un compte d'épargne. Quelques mois plus tard, elles obtiennent grâce au soutien d'une élite locale un prêt de 800 000fcfa auprès de cet établissement.

Avec l'argent perçu, elles décident d'acquérir un moulin à écraser afin d'alléger la pénibilité du travail et d'augmenter leur production. Elles axent leur activité beaucoup plus sur la production de la farine de manioc qu'elles revendent à présent elles-mêmes dans les centres urbains les plus proches. Les gains des ventes sont plus importants, et les femmes s'en trouvent plus épanouies.

Le chiffre d'affaire mensuel avoisine les 300 000fcfa avec un bénéfice d'environ 89 000fcfa.

Le groupe n'a pas embauché d'employés puis que les tâches sont exécutées par ses membres. Il paie régulièrement l'impôt libérateur et a remboursé la totalité du crédit accordé par l'EMF.

Elles souhaiteraient suivre des formations pour la transformation du manioc en d'autres produits comestibles et facilement conservables en zone rurale.

Ces femmes sont aujourd'hui une référence du dynamisme des femmes de la localité et sont citées en exemple par tous les acteurs politiques.

Activité 15: Production d'huile de palme

Monsieur TNEM a été licencié pour des raisons économiques par la société qui l'employait en 2001 à Yaoundé. Avec son indemnité de licenciement, il décide de rentrer au village exploiter son terrain en créant une vaste palmeraie où il se fait aider de deux assistants qui sont ses cousins.

Son capital de départ est de 3500 000fcfa. Il possédait également une vieille voiture acquise pendant ses années de service. Sa femme étant enseignante de profession à Yaoundé, il décide de la laisser travailler en ville avec les enfants et s'installe au village pour mieux s'occuper de sa plantation. De temps en temps, il vient rendre visite à la famille en ville. Parallèlement, il procède à la création d'un étang de poissons, pour avoir une source de revenus en attendant que les palmiers soient en âge de produire.

Trois ans plus tard, lorsque les palmiers commencent à produire, il envisage de créer une unité de production de l'huile de palme. Pour se faire le budget estimatif pour acquérir un pressoir et tout l'équipement nécessaire s'élève à 5000 000fcfa.

Monsieur NTEM qui a pu économiser grâce aux ventes des poissons de l'étang une somme de 450 000fcfa. Il réussit à convaincre sa femme qui lui trouve 600 000fcfa de ses économies personnelles. Etant encore loin du montant voulu, il décide d'ouvrir un compte dans l'EMF de son village et y dépose la somme de 1 100 000fcfa que sa femme et lui ont pu réunir. Quelques mois plus tard il fait une demande de financement qui reçoit un avis favorable grâce à l'hypothèque constitué par les documents de la palmerais et sa vieille voiture.

Grâce à ce prêt de 5 000 000fcfa octroyé par l'EMF pour une durée de deux ans à un taux de 5%/mois, il a pu mettre en place son unité de production d'huile de palme. Son chiffre d'affaire mensuel est d'environ 370 000fcfa par mois pour un bénéfice de 130 000fcfa.

Pour respecter les délais de remboursement de ce prêt, Monsieur TNEM a dû faire recours à la vente du poisson de son étang, à une deuxième aide financière de sa femme et aux bénéfices réalisés sur la vente de l'huile.

Actuellement, il se bat pour constituer une épargne personnelle et s'auto financer. Car selon lui, << Avec la conjoncture on a l'impression que l'on travail seulement pour rembourser les crédits, n'eût été ma femme qui a un travail fixe, je ne pouvais pas m'en sortir avec les problèmes de scolarité et de santé de ma famille>>

Comme charges de son unité de production, il paie l'impôt libératoire, le salaire de ses cousins qui s'élève à 60 000fcfa/mois pour les deux et les factures d'électricité pour le fonctionnement du pressoir.

Activité 16: Production de bâton et de farine de manioc

Madame TNAOC est une veuve qui a perdu son mari suite à un accident de circulation en 1999. Loin de se laisser gagner par le chagrin et la tristesse, n'ayant pas eu d'enfant, elle décide de commercialiser le manioc du champ qu'elle avait créé avec son défunt mari.

N'ayant pas d'argent pour recruter une main d'œuvre pour l'aider, elle fait venir ses deux sœurs sans emplois en ville au village. Elles procèdent à une première récolte qui est écoulée en ville et lui permet de rassembler la somme de 150 000fcfa, qu'elle dépose dans un compte de l'EMF du village.

Madame TNAOC sollicite une aide financière de sa belle famille qui lui accorde la somme de 250 000fcfa pour l'achat d'un moulin à écraser. Encouragée par ses sœurs, elle commence à transformer le manioc au village en produisant des bâtons et la farine. Avec les recettes des ventes, elle continue d'épargner à l'EMF.

Ayant épargné régulièrement à cet EMF pour 1 500 000fcfa pendant deux ans et demi, elle demande un prêt de 5 000 000fcfa pour construire un local et réaliser les travaux d'installation d'un séchoir pour le manioc. Au final, elle n'obtient que 3 000 000fcfa avec pour garantie deux avalistes : son beau frère et sa belle sœur, les papiers de la machine à écraser, à un taux de 6%/mois pour une durée de deux ans.

C'est avec ce montant bien inférieur à sa demande qu'elle construit un petit bâtiment moderne de séchage de manioc avec un séchoir électrique. Madame TNAOC paie l'impôt libératoire et s'occupe des enfants de son beau frère par solidarité africaine.

Elle a remboursé son prêt avant la fin du délai de deux ans. Par la suite, elle a du faire face à des problèmes de santé qui l'ont empêché de contrôler sa petite affaire, son chiffre d'affaire

est passé de 250 000fcfa/mois à un peu moins de 100 000fcfa pour un bénéfice d'à peine 45000fcfa/mois.

Après sa guérison, elle décide de relancer son activité, en demandant un financement de 100 000fcfa pour pouvoir acheter un appareil d'emballage de la farine de manioc. Avec cet appareil, elle livre ses produits dans de grandes surfaces à Yaoundé et ses gains sont plus importants.

Avec ce succès elle contribue aux frais d'études universitaires de sa nièce et continue de prendre en charge les enfants de son beau frère dont l'un habite à présent avec elle. Dans un avenir proche, elle envisage acheter un véhicule d'occasion pour facilement acheminer ses produits en ville.

Après livraison des ses produits chez les distributeurs, son chiffre d'affaire mensuel s'élève à 500 000FCFA pour un bénéfice de près de 200 000CFA.

Activité 17: Production de jus de fruits de saison

Madame TBMH est âgée de 49 ans et a longtemps travaillé en ville dans un grand restaurant comme employée en cuisine. En 2000, elle décide de lancer sa propre affaire, avec le petit capital qu'elle s'était déjà constituée avec son maigre salaire.

Pour se faire, elle décide de s'installer dans sa village natal où elle pourra profiter de la maison familiale en aménageant une pièce, comme atelier de fabrication de jus de fruit. Sa matière première est essentiellement constituée des fruits d'ananas qui se cultivent abondamment dans cette localité. Madame TBMH démarre et trouve rapidement une clientèle qui apprécie ce produit, son capital de départ est de 100 000fcfa et lui permet d'acquérir deux mixeurs électriques à écraser (moulinex), quelques bassines, des couteaux, des seaux ainsi qu'un stock d'emballage plastic et de sucre.

Son chiffre d'affaire journalier grimpe très rapidement et atteint 15000fcfa, pour un bénéfice de 5500fcfa par jour. Voyant la demande augmenter, elle décide d'employer deux personnes pour la vente de ses jus dans les établissements scolaires et les bars/ restaurants de la localité.

Dans l'urgence de saisir cette opportunité d'affaire, elle fait recours à un usurier qui lui remet 300 000fcfa à un taux de 20%/mois remboursable dans deux mois.

Avec cet argent, Madame TBMH achète deux glacières, un mini congélateur et le petit matériel de plastification de ses jus.

Le lancement de cette nouvelle orientation des ventes ne se porte pas bien les premières semaines, à cause de la saison pluvieuse peu favorable à la vente des rafraîchissants. Le délai de paiement se rapprochant, Madame TBMH emprunte 400 000fcfa dans sa tontine à 10%/mois pour rembourser l'usurier chez qui est déposé le titre foncier de la maison familiale.

Cette transaction effectuée, le retour de la saison sèche aidant, il ne lui restait qu'un seul débiteur, sa tontine, où elle paya les intérêts pendant encore six mois avant de rembourser le capital.

A la suite de ce malheureux incident, Madame TBMH a ouvert un compte dans la caisse de la ville, et assure le financement de son activité avec moins de stress. Son chiffre d'affaire journalier actuel est de 25000fcfa.

Elle envisage venir pendant une semaine de prospection à Yaoundé pour commercialiser ses produits dans les grandes surfaces.

Activité 18: Production de bâton de manioc

Madame TNNTG est une dame d'une cinquantaine d'années. Avec son fils aîné au chômage, elle décide en 2002 d'ouvrir une unité de production de bâton de manioc au village.

Pour cela, elle fait recours à une aide familiale de 200 000fcfa qui lui permet de s'approvisionner en matière première et en matériel (machette, marmites, mortiers,...). Son fils lui suggère d'adhérer à l'EMF du village pour obtenir un financement. Cette dernière accepte cette proposition et commence à déposer son épargne régulièrement.

Après six mois d'épargne assidue, elle a pu constituer un fonds de 150 000fcfa. Elle a demandé un prêt de 500 000fcfa à la caisse pour pouvoir acquérir un moulin et aménager un vrai local pour son activité. Pour se faire, elle devait présenter deux avalistes : son grand frère et son beau fils.

La somme voulue lui a été octroyée pour une durée de six mois à un taux de 5%/mois. Cet argent a servi à acheter effectivement le moulin à écraser, mais aussi à construire et aménager le local de production des bâtons et de la farine de manioc.

Après avoir remboursé ce crédit dans les délais, Madame TNNTG demande un second crédit plus important pour acheter des terres afin de cultiver elle-même le manioc qui est transformé. Malheureusement, ce crédit lui est refusé.

Elle décide alors de ne plus demander de crédit et de fonctionner uniquement avec les recettes de son activité. Son fils décide de rentrer à Yaoundé, ce qui l'oblige à embaucher deux manœuvres pour l'assister, augmentant de ce fait ses charges mensuelles.

Avec ses petites ressources, elle parvient à négocier et à acheter sur avance la récolte entière d'un champ de manioc qu'elle transforme et arrive à écouler en totalité. Avec la recette de cette vente, elle parvient à dégager un bénéfice de 200 000fcfa qu'elle dépose dans son compte d'épargne.

Quelques mois après elle a reçu un transfert d'argent de 100 000fcfa de son fils de Yaoundé qui lui a permis de légaliser son activité en payant l'impôt libératoire et en épongeant les arriérés de salaires de ses employés.

Actuellement, son chiffre d'affaire mensuel s'élève à un peu plus de 300 000fcfa, elle envisage d'acheter quelques hectares de terrain pour son autonomie de production.

Activité 19: Production d'huile de palme

Madame TNMNM est une jeune dame d'une trentaine d'années qui a décidé de se lancer dans la production de l'huile de palme après plusieurs échecs aux différents concours administratifs.

Avec quelques économies personnelles d'un montant de 50 000fcfa, elle ouvre un petit atelier de production artisanale d'huile de palme. Pour ses débuts en 1998, elle achète des noix pour 20 000fcfa, ce qui représente un fût, et le petit matériel nécessaire (mortier, marmite, tamis,...). Avec ses premières productions, elle réalise un chiffre d'affaire de 80 000fcfa pour un bénéfice de 35 000fcfa/mois.

Avec ce premier succès, elle ouvre un compte d'épargne dans un EMF, sur les conseils de sa grande sœur. Au bout de huit mois, elle demande un crédit de 500 000fcfa, après avoir constitué une épargne personnelle de 210 000fcfa. Cette demande ne reçoit pas une suite favorable, mais par souci de trouver un financement pour son activité et mécontente de l'EMF, elle décaisse tout son argent et s'en va adhérer à une tontine où elle obtient un prêt de 600 000fcfa au taux de 10% par mois pour un an.

Elle utilise l'argent mis à sa disposition pour s'offrir un pressoir à huile à 300 000fcfa, un jeu d'emballage plastique (bouteilles), le reste est investit dans l'aménagement de l'atelier et l'achat des noix de palme.

Sa production devient importante et l'oblige à recruter deux employés dont un caissier et un responsable de la production.

Madame TNMNM est aujourd'hui une commerçante épanouie qui envisage s'offrir un pressoir à huile plus moderne, son chiffre d'affaire se situe autour de 300 000fcfa par mois avec un bénéfice moyen de 150 000fcfa. Le Chef de village lui a fait la proposition d'un terrain en périphérie du village où elle pourra mettre sur pied ses propres champs de palmiers à huile.

Activité 20: Production des bâtons de manioc

Madame TSEB était une vendeuse de vivres frais au marché du Mfoundi à Yaoundé. En parallèle à cette activité, elle produisait en petite quantité du bâton de manioc qu'elle vendait elle-même vendre ou proposait à des revendeuses.

Suite à la rareté du manioc, les prix de cette denrée augmentent. Madame TSEB voit les revenus de ses ventes s'accroître, c'est alors que cet activité secondaire au début devient peu à peu son activité principale d'autant qu'elle trouve le moyen d'acheter la matière première nécessaire à la transformation quelque soit les saisons.

En 2003, madame TSEB décide de s'associer à une amie pour ouvrir une vraie unité de production de manioc. Le budget nécessaire pour cet investissement s'élève à 3000 000fcfa. Avec leurs économies de 900 000fcfa, elles font recours à un usurier pour compléter la somme manquante. Cette transaction s'effectue dans un bref délai et celui-ci met à leur disposition 2100 000fcfa pour un remboursement de 2 600 000fcfa à faire dans un délai de six mois avec pour garantie les titres de propriété ses deux maisons et les documents d'achat de la boutique de Madame TSEB au marché du Mfoundi.

Fières de l'opération, les deux dames mettent rapidement en place leur unité de transformation. Après le démarrage de la production, elles se rendent rapidement compte qu'elles ont besoin d'un fonds de roulement pour les achats successifs de matières premières, mais aussi pour faire face au frais d'électricité, au transport et au frais du personnel utilisé en renfort.

Le chiffre d'affaire qui s'élève à 350 000fcfa par mois ne permet pas pour un début de couvrir toutes les charges. L'échéance de six mois se rapprochant et la peur de voir tout son patrimoine foncier perdu, les deux dames négocient avec l'usurier, un prolongement de la date de remboursement pour six mois supplémentaires pour un montant cette fois de 3100 000fcfa. Le nouvel accord passé leur laisse le temps d'économiser pour pouvoir rembourser.

Le chiffre d'affaire de la petite unité de production permet de dégager un bénéfice mensuel d'à peine 160 000fcfa, hors ce bénéfice doit être reparti entre les deux et chacune de ces dames a en charge sa famille. Après huit mois d'effort pour rembourser le prêt, elle ne le réduise que de 1 500 000fcfa. Le reste d'argent à rembourser étant de 1600 000fcfa pour quatre mois.

Ne pouvant plus faire face à leurs engagements auprès de l'usurier, les deux dames sont obligées de négocier à nouveau pour un deuxième prolongement et se retrouvent à emprunter de l'argent pour rembourser le prêt de l'usurier.

Après quatre ans de négociation et de sacrifice, Madame TSEB et son amie ont pu rentrées en possession de leurs biens, pour une dette qui s'est finalement payée à 3 800 000fcfa.

Activité 21: Production de jus de saisons, de farines de manioc et bâtons de manioc

Madame TNNMV vend des fruits sur la place du marché voici déjà une dizaine d'années. Après un reportage suivi à la télévision en 1995, elle se rend compte qu'au lieu de passer son temps à vendre les fruits, elle pourrait les transformer pour en faire des jus naturels très appréciés.

A la suite de ce reportage, elle décide huit mois plus tard de se lancer dans cette nouvelle activité. De son capital déjà constitué de 250 000fcfa, elle achète des fruits chez son fournisseur habituel, elle achète également deux mixeurs pour écraser, des récipients, deux glaciaires, du sucre et des sachets plastics. Pour un début, elle achète des blocs de glace dans une boutique voisine pour rafraîchir ses jus.

Aidée par sa fille, le premier mois de vente, elle enregistre un chiffre d'affaire de 120 000fcfa. De cet argent elle dégage un bénéfice de 70 000fcfa. Très encouragée par ces résultats, elle décide après trois mois d'acheter un réfrigérateur. Cet achat lui permet de réduire ses dépenses et d'accroître ainsi ses gains.

Un matin de novembre 1999, sa sœur lui propose de s'associer à elle pour exploiter les terres laissées au village. De cette idée, les deux sœurs décident de créer une unité de transformation de manioc en farine et en bâton. Les deux dames réunissent la somme de 800 000fcfa et mettent en place ladite unité.

Aidée de leurs enfants, elles cultivent elles mêmes des champs de manioc. Pendant, ce temps le commerce de Madame TNNMV prospère en ville au point où elle est obligée de recruter un employé permanent pour l'assister. Son chiffre d'affaire est à présent de 200 000fcfa pour des bénéfices de près de 100 000fcfa.

L'unité de transformation de manioc est gérée quotidiennement par la sœur de Madame TNNMV puisque celle-ci doit assurée le suivi de son autre activité qui est la vente des jus de fruit naturel en ville. Cette unité emploie deux femmes supplémentaires. Le chiffre d'affaire de cette activité se situe autour de 350 000fcfa par mois avec des gains de 150 000 à 180 000fcfa.

Le seul regret de ces dames c'est de ne pas avoir suffisamment de moyens financiers pour rendre leurs affaires plus florissantes. La ville où elles vont revendre leur production ne dispose pas d'EMF et elles sont souvent obligées de faire recours à leurs tontines pour avoir un peu d'argent.

Activité 22: Production d'huile d'arachide

Madame TSNGD est agricultrice. Elle décide en 1998 après avoir constaté la cherté et la rareté des huiles raffinées sur le marché de se lancer dans la production d'huile d'arachide.

Cette entreprise va nécessiter l'achat d'énormes quantités d'arachide, l'achat d'un presse huile électrique, la construction d'un local pouvant aussi servir d'entrepôt, l'achat de tamis et autres outillages. Pour mettre en place son affaire, Madame TSNGD dispose d'une somme de 1 000 000fcfa et d'un local provisoire construit par son feu père. Le capital nécessaire pour démarrer son activité se situe autour de 4 000 000fcfa.

Pour réunir la somme nécessaire, elle fait recours à sa tontine qui lui fait un prêt de 1 500 000fcfa à 5%/mois puisqu'elle est membre. Pour que le budget soit complet, elle fait appel à un usurier qui lui prête les 1 500 000fcfa manquants à 10%/mois pour 8 mois. Après avoir fait cet investissement, les ventes d'huile ne suivent pas tout de suite, à cause de l'abondance des huiles comestibles sur le marché, surtout celles qui sont importées.

L'échéance de remboursement dans la tontine arrivant à grand pas, elle rassemble ses petites économies et contracte un second prêt chez un second usurier pour rembourser la tontine. Endettée auprès de deux usuriers à présent, elle hypothèque son champ de manioc de 4hectares pour pouvoir désintéresser ses deux créanciers, dont les intérêts exorbitants (20%/mois) ne lui laissent pas le choix.

Elle essaie malgré tout de relancer sa production pour pouvoir se constituer une épargne et un fonds propre. Son chiffre d'affaire mensuel est de 280 000fcfa, avec deux employés à charge à temps plein. En plus des charges salariales, elle paie l'impôt libérateur et les factures d'électricité. Ses bénéfices représentent environ 76 000fcfa/mois.

C'est de cette activité qu'elle vit et arrive à payer les frais de scolarité de ses enfants. Par ailleurs, elle continue de cultiver les champs de manioc et de maïs dont les récoltes lui permettent de nourrir sa famille et boucler les fin de mois.

Activité 23: Production d'huile de palme

Madame TMML est retraité depuis trois ans et à décider de mener une activité au village. Elle a racheté en 2001 une petite affaire de production artisanale d'huile de palme de son petit frère, candidat à l'émigration en Europe.

Pour maximiser, les rentrées financière, elle décide d'investir dans la modernisation des équipements. Approcher par les usuriers qui lui proposent un prêt de 1 500 000fcfa à un taux de 10%/mois pour un an, elle se laisse convaincre et accepte l'offre contre remise de son titre foncier sur sa propriété du village. L'argent du prêt lui a permis d'acquérir un pressoir électrique et du matériel de conditionnement.

Sa production a doublé en quelques mois et heureusement grâce à ses relations personnelles en ville, les ventes ont suivies. Son chiffre d'affaire mensuelle avoisine les 3 00 000fcfa et le bénéfice tourne autour de 173 000fcfa. Devant l'ampleur de son activité, elle a recruté trois employés à temps plein. La masse salariale est de 70 000fcfa par mois à laquelle il faut ajouter les factures d'électricité. Grâce à son dynamisme, elle a pu rembourser ses usuriers à temps mais a bien noté, le taux d'intérêts élevés pratiqué par ceux-ci.

Pour trouver une autre solution de financement, elle adhère à une tontine, où elle dépose son épargne pendant un an, avant de demander un nouveau prêt de 2 000 000fcfa pour ouvrir un entrepôt en ville. Le prêt lui est accordé à un taux de 5%/mois pour une durée de un an. Son nouvel entrepôt est une vitrine de ses produits en ville où elle paie l'impôt libérateur.

Grâce aux ventes du dépôt, son chiffre d'affaire s'élève à 600 000fcfa/mois pour un bénéfice de 250 000fcfa/mois. Elle est entrain de rembourser son crédit à la tontine et espère vendre plus pour ne plus avoir recours aux crédits.

Le souhait de Madame TMML est d'avoir plus de fonds pour ouvrir un second dépôt dans un autre marché et si possible se procurer un véhicule pour les livraisons.

Activité 24: Production de bâton de manioc

Madame TMNA est mariée et mère de six enfants. Revendeuse, elle possède plusieurs champs de manioc inexploités et en âge d'être récoltés. Ayant constaté que la vente en tubercule était peu rentable, elle décide en 1999 d'ouvrir une petite unité de production de bâton de manioc familiale avec son mari et ses enfants. Elle continue néanmoins de faire les champs pour l'alimentation de la famille.

Elle réunit alors les quelques économies de la famille et s'achète un moulin à écraser et le petit matériel de production. Le capital de départ est alors de 250 000fcfa. Elle ambitionne de produire 200 bâtons par semaine, qu'elle et son fils viendront écouler au marché de Mbalmayo. N'ayant pas acheté la matière première qui est le manioc, elle réalise un chiffre d'affaire de 80 000fcfa pour un bénéfice de 5000fcfa.

De retour au village, elle entend parler d'un usurier qui finance les activités génératrices de revenus, pour encourager le développement du village. Elle fait recours à ses services et obtient un prêt de 200 000fcfa à 15%/mois pour un délai de six mois, afin d'aménager la maison familiale qui a été endommagée par une tornade quelques mois auparavant.

Suite aux problèmes de santé de son mari, son activité connaît un retard dans la production et elle perd une grande quantité de manioc. A l'approche de l'échéance, elle fait recours à un autre prêt pour rembourser le premier, celui-ci s'élève à 300 000fcfa à 10%/mois pour une durée de six mois.

Avec les recettes des ventes qui ont baissées, elle se bat pour rembourser son prêt chez l'usurier et s'en sort plutôt bien. Elle bénéficie d'une main d'œuvre familiale. Son objectif est de se constituer un fonds de roulement propre pour faire face aux imprévues et garantir la constitution des stocks afin de pouvoir vivre de son activité.

Activité 25: Production de bâton de manioc

Madame TONG est vendeuse de bâtons de manioc depuis quelques années déjà. En 2003, se rendant compte de la maigreur des gains issus de cette vente, elle décide de produire elle-même ses bâtons de manioc.

Pour se faire, avec son fonds de 150 000fcfa, elle achète des marmites, mortiers, et petits équipements nécessaires. Grâce à ce matériel, elle produit ses premiers bâtons de manioc. Cette première production est rapidement écoulee sur le marché local où elle connaît bien les revendeuses. Sa première vente lui rapporte 25 000fcfa de bénéfice, ce qui représente souvent un mois de bénéfice de son ancienne activité.

Très fière de ces résultats, deux mois après, elle augmente son capital de 100 000fcfa afin d'acheter plus de tubercules de manioc. Cet argent est trouvé auprès de sa tontine à un taux de 4%/mois, remboursable dans deux mois.

Ce nouvel apport financier lui permet à présent de faire des ventes hebdomadaires de 50 000fcfa et d'avoir des bénéfices d'environ 20 000fcfa par semaine. Après deux ans de vente, Madame TONG achète grâce à ses économies, un moulin à écraser pour rendre la tâche moins pénible et augmenter d'avantage sa production. Cet achat a nécessité, un investissement de 300 000fcfa.

Avec ce nouvel outil de production, elle écrase 200 à 300 kg de manioc par semaine et réussit à produire 600 bâtons de manioc par jour, ce qui représente un chiffre d'affaire hebdomadaire de 110 000fcfa pour un bénéfice d'environ 45000fcfa.

Sa main d'œuvre est constituée essentiellement de ses enfants qui sont au chômage et la caisse est gérée par l'un d'eux.

Madame TONG a adhéré à une tontine, où elle a bénéficié d'un prêt de 500 000fcfa à un taux de 5%/mois pour une durée d'un an afin de financer la construction du local pour son unité de production.

Son fils aîné se rend une fois par mois à Douala avec 1 000 bâtons de manioc qu'il livre aux revendeuses des marchés. Cette stratégie de vente a permis à Madame TONG d'accroître la rentabilité de l'affaire, d'épargner et de rembourser facilement le crédit contracté à la tontine.

Actuellement, le chiffre d'affaire mensuel est supérieur à 350 000fcfa avec un bénéfice d'environ 120 000fcfa.

Activité 26: Production d'huile de palme

Monsieur TOAH a passé toute sa vie dans son village. Quand en 1997, suite à la mort de son père, il hérite d'une unité de production artisanale d'huile de palme.

Il entreprend de moderniser l'entreprise, et avec ses économies personnelles, il s'offre un pressoir électrique. Le coût de l'investissement est de 400 000fcfa. N'étant pas propriétaire de palmeraie, il s'approvisionne en noix de palme pour un montant de 100 000fcfa. Le capital de départ est alors de 500 000fcfa.

Ce renouvellement lui permet de réaliser des chiffres d'affaires mensuels variant autour de 300 000fcfa pour des bénéfices de 100 000 à 150 000fcfa. Ne pouvant pas mener seul cette activité, il recrute deux employés qu'il espère pouvoir payer en achetant un autre pressoir et en doublant la quantité de noix de palme à presser.

Pour réaliser cet investissement, il contracte un prêt auprès d'un usurier d'un montant de 500 000fcfa à un taux de 15%/mois pour un an. Il achète le pressoir et injecte le reste d'argent dans son activité. Suite à ce réaménagement de son unité de production, Monsieur TOAH réalise un chiffre d'affaire mensuel de près de 600 000fcfa pour un bénéfice de 200 000fcfa environ.

A ce jour, il a fini de rembourser le prêt chez l'usurier et jure de ne plus avoir à faire à ce dernier dans l'avenir, car selon lui, « l'usure c'est un gouffre financier pour un entrepreneur. » Il est sur le point de chercher un nouveau moyen de financement pour se constituer un fonds propre.

Les charges mensuelles consistent à payer les deux salariés qu'il emploie, les factures d'électricité, les frais de transports pour la livraison en ville et l'impôt libératoire. Il rencontre souvent des difficultés pour réparer les pannes de pressoir car quand il faut les dépanner, il faut faire venir un technicien de la ville, ce qui coûte cher.

3. Les micros entrepreneurs intervenant dans le commerce

Activité 27: Achat et vente des produits maraîchers, plantains, bananes

Madame CMMC est une revendeuse de vivres frais depuis quelques années déjà. Après six ans d'activités incessantes, elle décide en 2002 d'augmenter son capital de départ qui était de 100 000fcfa. Pour se faire, elle s'endette auprès de sa tontine pour 300 000fcfa à 5%/mois pour une durée de trois mois.

De cet argent, en plus de son épargne personnelle de 200 000fcfa, elle se rend dans les villages plus enclavés où elle se réserve un chargement entier de tomate pour un peu moins de 500 000fcfa.

Après son retour dans sa petite ville, sa commande lui est livrée un jour plus tard, sur place devant son étale. Pour avoir acheté, un panier de tomate à 1500fcfa, elle le revend à 30 000fcfa pour les meilleurs et 25 000fcfa pour les moins bons. De cette vente, elle réalise un chiffre d'affaire de 900 000fcfa. Cette argent bien qu'important, n'est pas régulier puisque le marché des tomates est très fluctuant.

Madame CMMC se lance à nouveau sur la route pour cette fois aller acheter en brousse des régimes de plantains et de bananes ; l'opération lui prend deux jours, mais elle finit par revenir avec sa cargaison. Cette fois ci, pour un investissement de 600 000fcfa, elle revend les plantains au marché à 3000fcfa à 8000fcfa voir 10 000fcfa le régime. Elle réalise cette fois là un chiffre d'affaire de 950 000fcfa.

De ces deux opérations en cinq mois, compte tenu des saisons de pluie, et de l'enclavement des routes en zone rurale, Madame CMMC a pu faire des bénéfices de 400 000fcfa. Elle a ainsi pu rembourser son prêt à la tontine avec les intérêts. Elle vient d'adhérer à un EMF pour bénéficier d'un crédit pluriannuel destiné à l'achat d'un véhicule de transports.

Activité 28: Achat et vente des produits de saisons (maïs, arachides, haricots)

En 1999 Madame CMBE a commencé la vente des produits de saisons (maïs, arachides, haricots) sur étale au marché. Deux ans plus tard à cause d'intempéries que sont le soleil et la pluie, elle décide de construire un petit hangar devant sa maison.

N'ayant pas suffisamment de moyen, elle contracte un prêt de 150 000fcfa chez un usurier pour un taux de 10%/mois pour une durée de six mois. L'argent prêté a servi à construire le hangar et acheter une quantité importante des produits à vendre. Pour pouvoir rembourser le plus vite possible sa dette, elle fait appel à sa fille qui devient vendeuse ambulante.

Tandis que cette dernière vend dans la rue, madame CMBE reste dans le hangar et tient la caisse. Elle se déplace dans les points d'approvisionnement avec son fils qui l'aide à transporter les produits. Le fait de se ravitailler directement chez les producteurs lui permet de minimiser les coûts et de maximiser son profit. Son chiffre d'affaire est de 200 000fcfa/mois pour un bénéfice de 60 000fcfa. Avec une main d'œuvre familiale, elle paie l'impôt libératoire et les factures d'électricité. Avant l'échéance de remboursement de l'usurier, elle a pu payer le crédit, mais a remarqué le taux d'intérêt élevé.

Par la suite, faisant face aux difficultés de conservation des produits délicats comme le maïs frais, le haricot frais, elle décide d'aménager un grenier où les produits pourront tranquillement sécher.

Ce nouvel investissement lui coûte 60 000fcfa, qu'elle paie de sa propre poche. Mais voilà quelques semaines après, Madame CMBE se retrouve en rupture de stock de marchandise. Pour répondre à ce manque, elle est encore obligée de faire recours à un usurier qui lui remet 100 000fcfa à 15%/mois pour trois mois. De cet argent, elle achète sa marchandise et espère bien la revendre pour rembourser l'usurier dans les délais.

Malheureusement, la marchandise ne se vend pas comme espéré à cause du contexte économique difficile, elle n'a pas pu rembourser tout le prêt et se bat tous les mois à payer les intérêts.

Activité 29: Achat et vente de banane, plantain, patate, igname, manioc

Madame CNMJ est « bayam sellam » au marché depuis plus de quinze ans. Elle est arrivée dans la localité à l'âge de vingt ans et s'est d'abord essayé au commerce de beignets avant de se tourner vers la vente des vivres (bananes, plantain, igname, manioc). Cette femme mariée et mère de cinq enfants se lève tous les jours à quatre heures du matin pour aller attendre l'arrivée des marchandises dans une périphérie de la ville.

Avec sa forte corpulence, elle se fait facilement remarquée par son accoutrement qu'elle décrit elle-même comme « une tenue de combat » (un kaba, un pull, un foulard, un pantalon, des chaussettes et des tennis). Elle avoue : « lorsque j'ai commencé cette activité nous n'étions pas nombreuses, j'avais commencé avec un capital de 20 000fcfa que m'avait donné mon mari, aujourd'hui même avec 100 000fcfa je ne m'en sort pas à cause de la concurrence et surtout des gens qui achètent pour revendre au Gabon et en Guinée. Maintenant, il faut se lever très tôt le matin pour venir attendre la marchandise, si on est en retard, on n'a rien à vendre pour la journée et c'est une perte ».

Depuis 2004, pour accroître ses chances d'avoir la marchandise en permanence, Madame CNMJ paie la marchandise en avance chez les producteurs en faisant des dépôts d'argent. Pour mobiliser cet argent, elle est membre d'une tontine où elle a bénéficié successivement de trois prêts, dont la somme totale faisait 560 000fcfa à un taux de 5% le mois. L'un pour une durée de trois mois, l'autre pour six mois et le dernier pour quatre mois.

Pour transporter ses marchandises elle loue deux pousseurs de la périphérie jusqu'à sa place au marché à 2000fcfa chacun et par jour. Après s'être acquittée de sa taxe communale journalière 200fcfa, et elle dépense 50fcfa pour les seaux d'eau pour rafraîchir certaines de ses marchandises. Elle participe à la ration quotidienne et aux frais de santé de la famille.

Après avoir remboursé ses crédits à la tontine Madame CNMJ envisage de demander un crédit plus important pour pouvoir lancer les travaux de construction d'une mini cité de cinq chambres dans une ville universitaire voisine. Par mois elle vend pour 280 000fcfa et se tire avec un peu plus de 100 000fcfa de bénéfice.

Activité 30: Achat et vente des produits maraîchers, ignames, plantain, bananes, maïs

Madame CBML est une ancienne restauratrice qui a décidé d'utiliser son carnet d'adresse pour changer d'activité. Pour se faire, elle entreprend en 2000 de se lancer dans la vente des produits maraîchers, ignames, plantain, bananes et maïs. Elle loue un étale au marché, où suite à des accords conclus avec les producteurs, elle se fait livrer les vivres sur place.

Au départ, elle avait un capital de 300 000fcfa réunit grâce à ses économies personnel et à l'apport familial. Une fois les marchandises à sa disposition, elle procède à des livraisons dans les hôtels et restaurants de la ville. Elle reçoit la marchandise tous les samedis et procède à la livraison de lundi à mercredi.

Pour se faire, elle emploie deux personnes qui sont respectivement chauffeur et manutentionnaire. La caisse est gérée par elle-même. Elle raconte : « ça n'a pas toujours été facile, lorsque les producteurs viennent déposer les marchandises chez moi, il faut que je paie cash, il faut donc que j'ai toujours les liquidités pour les désintéresser, or moi quand je livre dans les restaurants et les hôtels, je dépose d'abord mes factures et j'attends la fin du mois pour recevoir mon dû ».

Pour faire face à ses difficultés, Madame CBML a contracté une série de petits crédits chez des usuriers d'un montant de 650 000fcfa pour un taux de 10%/mois. Elle se bat chaque fin de

mois à avancer quelque chose pour rembourser une partie du capital et à s'acquitter totalement des intérêts.

Les difficultés qu'elle rencontre sont d'ordre financière, car elle manque d'un vrai fonds de roulement. Son entreprise étant érigée en Etablissement, elle a des papiers entête, paie une patente et les charges salariales.

Activité 31: Elevage et vente de porcs et poulets

Monsieur CMTC est un jeune homme âgé de 28 ans qui pour faire face au chômage s'est lancé dans le commerce des porcs et poulets. Grâce à un capital de 100 000fcfa fourni par son grand frère en 2002, il s'approvisionne dans les fermes des villages périphériques à moindre coût.

Pour sa première opération, il a dépensé 70 000fcfa dont 45 000fcfa pour 3 porcs moyens dont deux porcs et une truie, et 25 000fcfa pour 15 poulets. Il a utilisé 10 000fcfa pour le transport et 20 000fcfa pour l'achat du petit matériel (abreuvoir, seau, pelle, machette,...).

Le budget étant insuffisant, Monsieur CMTC prend un petit crédit à l'usure pour 50 000fcfa à 15% /mois sur trois mois pour pouvoir acheter les aliments (provendes et médicaments) pour les porcs. N'ayant pas besoin d'engraisser les poulets, il les revend directement au marché de la ville à 2500fcfa, ce qui lui permet d'effectuer plusieurs ventes par semaine.

Son chiffre d'affaire hebdomadaire est de 35000fcfa en moyenne pour un bénéfice de 10 000fcfa. Après sept mois d'engraissement, sa truie a donné naissance à huit porcelets et ses deux porcs sont suffisamment gros pour être vendus à au moins 80 000fcfa chacun.

Avec les bénéfices de la vente des poulets, il a pu rembourser la dette. Mais avoue que « le taux d'intérêt est très élevé et ce n'est pas facile, une dette de 50 000fcfa est payé finalement à 72 500fcfa au bout de trois mois seulement. »

A ce jour, il emploie une personne à temps partiel à qui il paye 22 000fcfa par mois pour l'assister dans son activité. Monsieur CMTC est entrain de constituer un fonds propre pour pouvoir financer lui-même l'achat de nouveau porcelets et poulets. Il ne paie pas d'impôt particulier mais s'acquitte tous les mois de sa facture d'électricité pour l'éclairage. Son chiffre d'affaire est d'environ 60 000fcfa par semaine pour un bénéfice d'environ 20 000fcfa.

Activité 32: Achat et vente d'huile de palme

Monsieur CNY possède un dépôt d'huile de palme qu'il a racheté en 1997 à son cousin qui à trouver le travail dans la fonction publique. C'est sa principale activité et c'est elle qui lui permet de prendre soin de sa famille.

Il a fallu déboursier la somme de 1000 000fcfa pour acquérir cette affaire. Ayant besoin de cet argent urgemment, il a contracté ce prêt à l'usure pour un taux de 15%/mois pour six mois. Son cousin l'ayant persuadé de la rentabilité de cette affaire, il n'a pas hésité à sauter sur l'occasion pour faire son entrée dans le monde des affaires.

Après des débuts difficiles dus à la spéculation sur l'huile de palme, il écoule la totalité du stock racheté à son cousin, mais éprouve des difficultés pour s'approvisionner en noix. C'est ainsi qu'il passe quatre mois sans pouvoir dégager un bénéfice, vendant juste pour ne pas fermer boutique. L'échéance du remboursement étant arrivée, il fait appel à son grand frère qui est membre d'une tontine et qui lui permet de bénéficier d'un crédit de 500 000fcfa à un taux de 7%/mois en tant que non membre, son frère lui servant d'avaliste.

Une fois la dette de l'usure payée, il rassemble ses efforts, adhère à la tontine de son frère et commence à épargner pour pouvoir rembourser son prêt. La situation sur le marché s'étant améliorée quelques mois plus tard, il pouvait s'approvisionner plus facilement en matière. Il a même commencé à venir livrer à certain commerçant de Yaoundé.

Il a recruté une caissière et un manutentionnaire à qui il paye respectivement 25000fcfa et 15000fcfa par mois. Il paye également l'impôt libératoire et les factures d'électricité. Son chiffre d'affaire actuel tourne autour de 400 000fcfa par mois avec un bénéfice d'environ 180 000fcfa.

Monsieur CNY pour pouvoir réaliser son plan d'affaire (créer d'autres dépôts d'huile), est à la recherche d'un financement plus important 10 000 000fcfa pour le long terme et à un taux d'intérêt réduit (3%/mois). Malheureusement pour lui tous les EMF approchés, ne sont pas favorables à sa demande et ne lui propose que des financements d'une durée de quelques mois à des taux bien plus élevés (5 et 6%). Toute fois, il reste optimiste et pense en déclarant avec plein d'optimisme: <<un jour le soleil va briller pour mon business>>.

Activité 33: Achat et vente des produits maraîchers

Madame CSAA vend les produits maraîchers (laitue, tomate, poivron, carotte, piment, et plantes aromatisantes) depuis plus de dix ans. C'est en 1998 qu'elle se lance dans le commerce au détail de ces produits dans le petit marché à proximité du domicile familial.

C'est son époux qui lui donne un capital de 25 000fcfa pour qu'elle commence à « se débrouiller » au marché, car avec quatre enfants et un mari employé à la fonction publique comme plancton, les fins de mois étaient très difficiles. Tous les jours après avoir accompagné sa dernière née à l'école, elle se munit de sa bassine et se ravitaille auprès d'un maraîcher.

Elle achète les produits pour 15 000fcfa, fait le plein dans sa bassine pour aller les vendre au marché. Son chiffre d'affaire journalier est de 20 000fcfa, pour un bénéfice moyen de 7500fcfa. Etant une vendeuse ambulante, elle ne paie pas de taxe, ni de personnel. Sa journée de travail finit à treize heures, heure à laquelle elle rentre à la maison et se prépare pour aller chercher l'enfant à treize heures trente à l'école.

Son souhait est de trouver un financement à un taux réduit, pour recruter deux vendeurs ambulants qui vont vendre dans d'autres marchés pendant qu'elle s'occupe de les approvisionner. Pour cela, il lui faut 35 000fcfa. Cet argent est finalement trouvé auprès d'un usurier à un taux de 20%/mois à rembourser au bout d'un mois. Après avoir recruté les vendeurs, elle s'est achetée trois bassines supplémentaires, trois couteaux et s'est battu pour rembourser le crédit.

Actuellement son chiffre d'affaire journalier est de 35 000fcfa, pour un bénéfice de 12500fcfa par jour. Le personnel est payé chaque jour à 2000fcfa chacun et il lui reste un bénéfice de 8500F CFA journalier sont ses seules charges.

Les conditions de vie de sa famille se sont améliorées grâce à cette activité. Elle regrette cependant la difficulté de trouver un crédit à un taux raisonnable.

Activité 34: Achat et vente des bâtons/ farine de manioc

Monsieur CSAOG a perdu son emploi en 2002 et a décidé de rentrer au village pour prendre soin des exploitations agricoles familiales créées par ses parents.

Pour s'assurer des rentrées financières permanentes, il persuade son épouse pour investir les 300.000fcfa mis de côté pendant qu'il travaillait pour acheter des bâtons et la farine de manioc en grande quantité dans le but de devenir un point d'approvisionnement pour les revendeuses de la ville. La petite affaire est rapidement mise en place par le couple qui gagne la confiance de tous leurs partenaires.

Ils se font livrer les bâtons et la farine par ceux qui font dans la transformation du manioc dans leur village et dans les villages voisins. Les revendeuses viennent acheter dans leur dépôt à la fin de chaque semaine. Son chiffre d'affaire est hebdomadaire au départ était de 100 000fcfa, avec un bénéfice de 42 000fcfa environ.

Les difficultés qu'il rencontre sont d'ordre financière, car à plusieurs reprises, il a refusé de payer les intérêts exorbitants de certains usuriers, ce qui a fini à la gendarmerie. Cette activité est devenue une activité principale pour lui dans laquelle il se fait assister par sa femme. Comme activité secondaire, il s'occupe des exploitations agricoles créées par ses parents devenus âgés.

Monsieur CSAOG paie l'impôt libératoire sur ses activités, ainsi que les factures d'électricité. Pour résoudre les problèmes de financement, il a adhéré à une tontine dans laquelle il compte épargner pour un an avant de bénéficier d'un crédit important, pouvant lui permettre de transformer lui-même le manioc pour le commercialiser.

Il est nécessaire qu'il trouve un financement de 500 000fcfa pouvant lui permettre d'acquérir un moulin à écraser ainsi que tout le matériel de production de bâton et de farine de manioc.

Activité 35: Achat et vente des produits maraîchers, plantain et bananes

Madame CNAMT a commencé à vendre les produits maraîchers en 1999 avec sa fille aînée. Comme capital de départ, elle avait emprunté 50 000fcfa dans une tontine dans laquelle elle était membre. Pour une durée de trois mois à un taux de 5%/mois.

En voulant prendre un local au marché, elle se heurte à la cherté des loyers commerciaux. Pour avoir un petit local, elle est obligée de faire recours à un usurier qui lui emprunte 500 000fcfa à un taux de 10% pour six mois.

Ces dettes lui ont permis de trouver un local et de s'approvisionner en produits maraîchers. Son chiffre d'affaire journalier est alors de 17 500fcfa pour un bénéfice de 6500fcfa environ.

Quelques semaines après, à cause de la saison sèche, les produits maraîchers deviennent rares et chers. Pour pouvoir honorer les échéances de paiement, elle trouve bon de vendre du plantain et de la banane qui étaient de la saison. Très vite, elle écoule des quantités importantes de plantain et de banane, ce qui lui permet de rembourser ses crédits.

Étant locataire, elle paie le loyer de sa boutique à 15 000fcfa/mois, la quittance d'électricité qui varie mais ne dépasse jamais 2000fcfa, ainsi que son impôt libératoire. C'est ce commerce qui lui permet de s'occuper de la scolarité de ses deux fils qui sont à l'Université.

Ne voulant plus prendre de crédit à l'usure, elle a redoublé la fréquence des épargnes dans sa tontine pour pouvoir demander un prêt pour acheter une voiture d'occasion pour transporter les régimes de plantains et les bananes des villages voisins vers son lieu de vente.

Au départ elle travaillait avec sa fille qui tenait la caisse, mais aujourd'hui elle emploie deux assistants pour les livraisons et la comptabilité.

Activité 36: Achat et vente d'huile de palme

Monsieur CNPS dirige un commerce familial qui a été lancé par ses défunts parents en 2001. Il y travaille avec ses sept frères qui se déplacent dans les villages voisins pour acheter de l'huile.

Lorsqu'il prend les commandes du commerce avant le décès de ses parents le chiffre d'affaire hebdomadaire est de 40 000fcfa, pour un bénéfice de 18 000fcfa. Pour relancer l'activité, il contracte un prêt au près d'un usurier. La somme est de 400 000fcfa à un taux de 15%/mois pendant trois mois. Cet argent permet à la petite équipe d'acheter de nouveaux fûts pour entreposer l'huile et d'augmenter le stock disponible pour parer aux ruptures d'approvisionnement.

Après deux mois de vente, il a pu rembourser le crédit et son chiffre d'affaire est passé à 100 000fcfa par semaine pour un bénéfice de 38 000fcfa environ. Monsieur CNPS gère la caisse tandis que ses frères s'occupent des approvisionnements. Il n'a pas de charge salariale à payer. Toutefois, il paie les factures d'électricité ainsi que l'impôt libératoire. Il a à charge ses frères et sœurs qui travaillent avec lui.

Étant donné l'augmentation du stock d'huile il a fallu qu'il agrandisse le local. Pour cela il bénéficié d'un crédit de sa tontine d'un montant de 200 000fcfa pour un taux de 5% pour six mois. Suite à la relance des activités économique dans la zone, il réussit à rembourser son crédit sans grande difficulté.

Il est encore à la recherche de 1000 000fcfa, pour acheter une quantité plus importante d'huile, afin d'ouvrir un dépôt plus important à Yaoundé.

Activité 37: Achat et vente de bananes et plantains

Madame COOB est issue d'une famille de commerçants. Élevée par une mère revendeuse au marché, elle a été très jeune introduite dans le circuit de vente des vivres par cette dernière qu'elle accompagne à tous les points d'approvisionnement.

Elle constate alors qu'il y a d'énormes quantités d'argent qui circulent dans cette activité informelle. Elle décide de se lancer à son propre compte. C'est ainsi qu'en 2003, elle commence avec un capital de 80 000fcfa qu'elle a emprunté à sa mère qui avec l'âge n'arrive plus à faire régulièrement les voyages pour s'approvisionner.

Son premier voyage avec les 80 000fcfa lui permet d'acheter une cargaison de plantain et de payer le transport jusqu'à son lieu de vente où tout a été écoulé en moins de deux jours.

Pour ne pas avoir à louer une place au marché, elle décide de se spécialiser dans la livraison des produits aux revendeuses qui ne peuvent pas se déplacer jusqu'au lieu d'approvisionnement. Son chiffre d'affaire hebdomadaire est de 180 000fcfa avec un bénéfice qui avoisine les 50 000fcfa.

Pendant la saison des pluies, elle fait face à l'impraticabilité des routes villageoises et à la surenchère des propriétaires de véhicules. N'ayant presque pas de charges à payer, elle entreprend d'acheter une voiture d'occasion pour pouvoir acheminer en toute quiétude ses marchandises vers la ville.

Elle contracte un prêt auprès de sa tontine qui met à sa disposition le montant nécessaire lui permettant de réaliser ce rêve, à un taux de 5%/mois pendant un an. Cet achat lui a coûté 2 000 000fcfa. Maintenant grâce à ce véhicule, elle économise beaucoup sur les frais de transport et ses voyages se font plus régulièrement et en toutes saisons.

Elle emploie un chauffeur qui est aussi manutentionnaire et quelques fois du personnel manutentionnaire occasionnel lorsque la cargaison est très importante. Son chiffre d'affaire hebdomadaire toujours en progression est passé à plus de 430 000fcfa pour un bénéfice 170 000fcfa.

La jeune dame est aujourd'hui une femme heureuse et entrevoit de s'inscrire à des cours du soir pour améliorer son niveau scolaire. Si elle parvient à obtenir un crédit plus grand, elle compte acheter un camion pour approvisionner les marchés de la ville de Douala.

Activité 38: Achat et vente des produits vivriers de saison

Madame CSNNP est agricultrice et vendeuse de produits vivriers de saison depuis 1998. Elle cultive de larges surfaces avec son mari et ses enfants. Les récoltes lui permettent d'avoir de la marchandise pour vendre au marché.

Au moment des récoltes, le commerce devient pour elle une activité principale. Les enfants et le mari font des récoltes pour les déposer au marché et elle s'occupe de la vente. Pour avoir ce local, elle a été obligée de prendre un crédit de 300 000fcfa chez un usurier à un taux de 15% pour deux mois. Cette somme lui a permis de payer un an de loyer. Se rendant compte qu'avec les productions de leurs champs seulement, elle ne pouvait assurer le volume de ventes nécessaires, elle commence à s'approvisionner auprès d'autres agricultrices.

Pour sécuriser ses approvisionnements, elle prend un second prêt à la tontine de 50 000fcfa pour pouvoir payer ses fournisseurs. Avec cette manœuvre, elle accroît son chiffre d'affaire hebdomadaire qui s'élève à 60 000fcfa pour un bénéfice de 15000fcfa. Elle parvient à rembourser le prêt de l'usure mais se résous à ne plus renouveler cette expérience « appauvrissante » selon elle.

Après quatre mois, elle a fini par rembourser le prêt de la tontine où elle continue d'épargner. Madame CSNNP n'emploie pas de personnel salarié. Et quand le besoin se fait sentir, elle se fait aider par les membres de sa famille, même si toute fois elle paie l'impôt libératoire.

En dehors de cet impôt, elle paie également les factures d'électricité. Cette activité lui permet de participer aux frais de scolarité et de santé de ses enfants.

Activité 39: Elevage et vente des porcs et poulets

Monsieur CMTC est un père de famille de 56 ans. Pour faire multiplier ses revenus, il s'est lancé dans le commerce des porcs et poulets.

Grâce à un capital de 120 000fcfa fourni par sa femme en 1997, il s'approvisionne dans les fermes des villages périphériques à moindre coût. Pour sa première opération, il a dépensé 100 000fcfa. Les montants de 55 000fcfa pour 4 porcs dont deux truies et deux porcs, et 40 000fcfa pour 25 poulets. Il a utilisé le reste d'argent pour le transport et l'achat du petit matériel (abreuvoir, seau, pelle, machette,...).

Le budget étant légèrement inférieur aux dépenses réelles nécessaires, Monsieur CMTC prend un petit crédit à l'usure pour 50 000fcfa à 15% /mois sur deux mois pour pouvoir acheter les aliments pour ses bêtes notamment les porcs. Il revend directement les poulets au marché de la ville à 2500fcfa, ce qui lui permet d'effectuer plusieurs voyages par semaine.

Son chiffre d'affaire hebdomadaire est de 55000fcfa en moyenne pour un bénéfice de 22 000fcfa. Après quelques mois d'engraissement, ses truies ont donné naissance à une vingtaine de porcelets et ses deux porcs revendus pour plus de 80 000fcfa l'un.

Avec les bénéficiaires de la vente des poulets, il rembourse sa dette. Mais trouve que le taux d'intérêt est très élevé à l'usure et que ce n'est pas facile de rembourser. Une dette de 50 000fcfa pourrait revenir à plus du double en huit mois seulement.

A ce jour, Monsieur CMTC emploie une personne à plein temps à qui il paye 35000fcfa par mois pour l'assister dans son activité. Monsieur CMTC a constitué un fonds propre pour pouvoir financer lui-même l'achat de nouveau porcelets et poulets. Il ne paie pas d'impôt particulier mais s'acquitte tous les mois de sa facture d'électricité pour l'éclairage. Son chiffre d'affaire est d'environ 85 000fcfa par semaine pour un bénéfice d'environ 32 000fcfa.

Activité 40: Achat et vente de plantains et bananes

Madame COOB est une ancienne vendeuse de tomate. Reconvertie dans la vente des vivres (plantains, bananes) grâce aux encouragements de sa tante, elle-même vendeuse dans un marché.

Elle note que ce créneau rapportait suffisamment d'argent. Elle décide de s'y lancer et cela à son propre compte. En 2002, elle commence avec un capital de 120 000fcfa qu'elle a constitué grâce à son premier commerce. Son premier voyage avec les 120 000fcfa, lui permet d'acheter une cargaison de plantain et bananes et de payer le transport jusqu'à son lieu de vente où tout a été écoulé en moins de trois jours.

Pour ne pas avoir une étale au marché, elle préfère se spécialiser dans la livraison des produits aux revendeuses qui ne peuvent pas aller jusqu'au lieu d'approvisionnement. Son chiffre d'affaire hebdomadaire est d'alors 205 000fcfa avec un bénéfice qui avoisine les 70 000fcfa.

Pendant la saison des pluies, elle fait face comme toutes les vendeuses, à l'impraticabilité des routes villageoises et à la surenchère des propriétaires de véhicules.

N'ayant presque pas de charges à payer, elle décide de s'associer à une sœur revendeuse et d'acheter un vieux pick up d'occasion pour acheminer en toute tranquillité la marchandise vers la ville. Pour se faire, elle contracte un prêt de 1500 000fcfa auprès de sa tontine qui met à sa disposition cette somme à un taux de 4%/mois pendant un an avant les cassations de caisse de fin d'année. Avec un apport de 1500 000fcfa de sa sœur et partenaire en affaire, elles réussissent à boucler l'opération à 3000 000fcfa.

Grâce à ce véhicule, elles économisent beaucoup sur les frais de transport et les voyages se font plus régulièrement et en toutes saisons. Tandis que Madame COOB fait les voyages, sa sœur attend les produits sur place en collectant les stocks.

Elle emploie un chauffeur manutentionnaire et des saisonniers lorsque la cargaison est très importante. Leur chiffre d'affaire hebdomadaire est à présent de plus de 500 000fcfa pour un bénéfice supérieur à 200 000fcfa. Les prêts contractés par les deux femmes ont été remboursés avec les intérêts.

Madame COOB et sa sœur sont heureuses. Elles envisagent d'acheter un véhicule plus grand si elles parviennent à obtenir un crédit à taux raisonnable dans les prochains mois.

Activité 41: Achat et vente des produits de boulangerie

Madame COTRB ancienne vendeuse dans une boulangerie de Douala, est rentrée au village en 1998 avec son mari retraité, en laissant leurs enfants dans leur maison familiale en ville sous la responsabilité de leur fils aîné.

Elle s'est très vite rendu compte de l'inexistence d'une boulangerie dans la petite ville qu'est devenu le village de son mari. Cette situation faisait du pain et des produits de pâtisserie des

denrées rares dans la zone. Encouragée par son époux, elle décide d'investir ses petites économies dans l'ouverture d'une boulangerie.

Pour cela elle paie un loyer d'un an à un propriétaire, aménage le local et fait construire, une étagère en vitre pour exposer les produits. N'ayant pas beaucoup de moyen pour fabriquer le pain et les produits de pâtisserie sur place, elle se fait livrer par les autres boulangeries artisanales qui fabriquent ces produits dans les villages voisins.

Par unité vendue elle gagne soit 20fcfa, soit 35fcfa selon le produit. Elle reçoit une cargaison de 250 unités dont 150 pains et 100 autres dérivés de pâtisserie par jour. Sa petite affaire marche plutôt bien au point où son chiffre d'affaire moyen journalier avoisine les 40 000fcfa pour un bénéfice d'environ 11 500fcfa. Elle emploie un agent d'entretien à temps partiel qu'elle paie à 15000fcfa/mois, paie également ses frais d'électricité et l'impôt libérateur.

Ayant adhéree à la tontine des femmes du village, elle aimerait pouvoir acquérir le matériel de fabrication du pain et des produits de pâtisserie (un four, un congélateur, un frigo d'exposition et de nouvelles étagères).

Madame COTRB est à la recherche d'un financement à taux d'intérêt réduit. Ce nouveau défi va l'obliger à embaucher un apprenti boulanger et des assistants pour assurer la préparation des produits. Son chiffre d'affaire actuel est de 310 000fcfa en moyenne par semaine pour un bénéfice de 85 000fcfa. Avec cet argent elle aide son mari à payer la scolarité des enfants et s'occupe d'une partie des charges de la maison (factures, alimentation, santé).

4. Les micros entrepreneurs intervenant dans les services

Activité 42: Vente de boissons et de plats de restauration

Madame SMMV se décide en 2003, d'ouvrir un bar restaurant après avoir perçu 250 000fcfa de sa tontine où elle épargnait depuis un an. Cette idée lui vient après avoir constaté, qu'il n'y avait pas de coin de détente dans son quartier et qu'il fallait chaque fois aller en ville pour prendre un pot ou pour se restaurer.

Pour cela, elle aménage la véranda de sa maison en l'allongeant légèrement vers la cour. Elle transforme également son salon en y installant quelques tables. Pour un début, elle installe des bancs sur la véranda et quelques tables également. Son capital lui permet d'acheter une dizaine de casiers de boisson, des plats cassables, des verres, des cuillères, fourchettes, des nappes de table, et surtout un petit réfrigérateur d'occasion dans une brocante à Yaoundé. Avec ce modeste équipement, l'affaire est lancée.

Malgré des débuts difficiles, elle fidélise quelques clients de passage et surtout devient un repère pour les habitants du secteur. Le chiffre d'affaire journalier s'évalue à 30 000fcfa pour un bénéfice de 11 000fcfa. Elle se rend vite compte que l'assistance de sa fille seule ne suffisait plus et embauche une deuxième serveuse payée à 15000fcfa par mois.

Pour accroître son chiffre d'affaire, elle décide de se spécialiser dans les viandes rares (serpent, pangolin, hérisson et autres gibiers rares). Madame SMMV se fait confectionner une plaque auprès de sérigraphie à Yaoundé et l'appose à la devanture de son bâtiment. Pour ces travaux d'embellissement et de publicité, elle fait recours à un usurier qui lui prête 75 000fcfa pour une durée de deux mois à raison de 20%/mois. Heureusement pour elle, son bar restaurant devient très vite un endroit incontournable du quartier aussi bien pour les habitants que pour les visiteurs de passage.

Avec l'installation de nouvelles sociétés qui emploient de nombreux ouvriers, sa clientèle s'accroît et cela a des répercussions positives sur son chiffre d'affaire qui passe en quelques mois de 30 000fcfa à 55 000fcfa avec des bénéfices de 23 000fcfa/jour.

Bien que son bar restaurant constitue maintenant une activité principale pour elle, Madame SMMV reste une agricultrice à la base et tient à chaque saison à cultiver au moins un champ pour la subsistance de la famille.

Son activité génératrice de revenus lui permet de contribuer aux frais de scolarité et de santé de ses trois enfants. Elle paie ses factures d'électricité, l'impôt libérateur qu'elle affiche fièrement dans son bar et une serveuse qu'elle a recrutée pour l'accueil et le service rapide aux clients.

Son prêt a été remboursé sans grande difficulté et elle continue à épargner à la tontine pour s'offrir dans un avenir proche deux congélateurs neufs de plus grande contenance.

Activité 43: Offre de services de maçonnerie

Monsieur SNEAM est un ancien enseignant de SAR (Section Artisanale Rurale) retraité. Pour arrondir les fins du mois difficile avec sa maigre pension, il crée en 1997 un établissement offrant des services de maçonnerie dans sa localité et aux environs.

Comme capital de départ, il n'a que 200 000fcfa prêté chez un usurier pour une durée de deux mois à un taux de 20%/mois et son savoir faire. Cette somme lui permet d'acquérir l'équipement nécessaire pour travailler dans les chantiers (pelles, seau, niveau à eau, pioche, truelles, tuyaux, moules,...). Pour se faire aider il recrute deux apprentis maçons qu'il emploie durant un an pour leur formation.

Monsieur SNEAM se lance dans la prospection et parvient à décrocher un premier marché qui consistait à réaliser tous les travaux de maçonnerie pour la réfection d'une école de la localité. Il appose son panneau sur le chantier pendant la durée des travaux, ce qui lui vaut une grande publicité auprès des parents et des visiteurs. Le coût de ces travaux de réfection s'élève à 1 500 000fcfa.

Pour exécuter les travaux, il recrute trois manœuvres saisonniers qu'il paie à 1000fcfa la journée. Les travaux ayant duré un mois, il s'en tire avec un bénéfice de 600 000fcfa. Il rembourse rapidement le prêt de l'usurier et commence à gagner de nouveaux marchés. La majorité des élites du village, lui confie désormais leurs travaux de maçonnerie.

Bien que cette activité connaisse des périodes mortes, Monsieur SNEAM a son établissement qui est enregistré au registre de commerce et paie une patente, avec un chiffre d'affaire de deux millions. A présent il paie ses deux assistants à 35000fcfa par mois chacun. Pour faire face aux périodes mortes, il fabrique des parpaings qu'il vend. Mais cela nécessite beaucoup d'argent notamment pour l'achat du sable, du ciment, gravier et autres. La vente des parpaings lui rapporte en moyenne 80 000fcfa pour un bénéfice de 27 000fcfa/semaine.

Monsieur SNEAM a adhéré à une cotisation où il dépose son épargne, il espère en fin d'année obtenir un crédit qu'il va investir dans la fabrication des parpaings. Grâce à son activité, il a multiplié ses revenus, et jouit d'une bonne renommée dans la localité.

Activité 44: Fabrication et vente de meubles en bois

Monsieur SSBAA a appris son métier à Douala pendant huit ans dans une menuiserie moderne tenue par un expatrié. A la fin de sa formation, son grand frère nanti décide pour l'encourager de le doter d'un capital de 5 000 000fcfa. Avec cet argent, il décide en 1999 de rentrer s'installer au village où il n'y aura pas de charge de loyer à payer.

Pour être utile à sa communauté, il accepte une dizaine de jeunes gens qu'il forme moyennant 7000fcfa par mois chacun pour une durée de quatre ans. Monsieur SSBAA achète le matériel de première nécessité sachant que pour finaliser le travail du bois, il ira souvent le faire dans une scierie plus équipée avec laquelle il est en contact. Il achète également un grand stock de bois et se lance dans la fabrication des bancs, lits, tables, chaises, fauteuils, berceaux,... qu'il expose.

Monsieur SSBAA procède à une prospection dans les écoles, les internats, les églises, les administrations,... pour faire connaître ses produits. Il fait enregistrer sa menuiserie au registre de commerce et prend une patente de 2 000 000fcfa.

Timidement, les commandes commencent à affluer, c'est une congrégation religieuse qui lui commande une centaine de lits d'une place pour pouvoir équiper leur centre d'accueil rural. Le montant de ce travail s'élève à 7 800 000fcfa. Après avoir enlevé les charges liées à la scierie, le bois et le matériel de finition, il dégagne un bénéfice de 2800 000fcfa. Ce travail qui a été apprécié lui permet de se faire connaître par les visiteurs du centre.

Peu après, même les citoyens commencent à lui commander les travaux. Cette réputation bâtit permet à Monsieur SSBAA d'accroître rapidement son chiffre d'affaire. Il adhère à une tontine pour garder son épargne. Au bout de un an, il envisage de compléter l'équipement de sa menuiserie avec un apport personnel de 3 800 000fcfa. Il demande un prêt de 5 000 000fcfa. Malheureusement, la tontine est incapable de satisfaire à cette demande et ne peut lui trouver que 3 000 000fcfa à un taux de 4% pour six mois.

Il accepte malgré lui le prêt mais ne cache pas sa déception. Cet argent lui permet d'acquérir deux machines pour la découpe et il paie une première tranche pour une raboteuse qui lui est livrée à crédit. Monsieur SSBAA se remet au travail et participe aux forums commerciaux à Yaoundé et Douala, ce qui lui permet de vendre certains articles à des prix élevés. Avant le délai de six mois il parvient à rembourser la dette de la tontine. Il retire son épargne pour compléter l'achat de la machine raboteuse chez son fournisseur.

Malgré quelques difficultés, Monsieur SSBAA vit de cette activité qui a pu lui permettre de se marier et de construire une maison moderne au village.

Activité 45: Fabrication et vente de meubles en bois

Monsieur SNNE est un père de famille qui travaillant comme comptable dans une entreprise investit dans une menuiserie. Il a recruté des menuisiers pour y travailler. En 2002 ne supportant plus la pression de son emploi, il démissionne et décide de prendre en main la gestion de sa menuiserie.

Il emploie deux menuisiers et trois manœuvres. Lorsqu'il y a beaucoup de commande, il recrute de la main d'œuvre supplémentaire pour la réalisation dans les délais des articles commandés.

En effet Monsieur SNNE avait décidé d'investir dans cette menuiserie pour préparer sa retraite qui devait intervenir quelques années plus tard. Après avoir fait une étude de marché, encouragé par sa femme qui lui vient en aide financièrement, il investit 15 000 000fcfa pour son activité qu'il installe au village pour ne pas avoir à payer de loyer.

Il paie les salaires de ses deux menuisiers à 160 000fcfa le mois et ceux des trois manœuvres à 75 000fcfa. Il inscrit son établissement au registre de commerce et paie une patente de 3 000 000fcfa. Sa clientèle est essentiellement constituée d'établissements scolaires et de centres de formation de la ville de Yaoundé. Le nombre de ses clients servis s'élève déjà à quatre vingt institutions. Son chiffre d'affaire varie entre 8 500 000fcfa et 13000 000fcfa l'an pour un bénéfice d'environ 3 800 000fcfa.

Monsieur SNNE a laissé sa famille en ville et s'est installé au village où il a adhéré à une tontine, où il espère dans un avenir proche de bénéficier d'un crédit qui lui permettra d'acheter une camionnette pour transporter le bois à l'atelier et livrer les commandes.

Les problèmes qu'il rencontre son ordre financier, car il déclare, « je ne voulais pas entrer dans une tontine, mais j'y étais obligé parce que je n'ai pas trouver de financement me permettant d'acheter une camionnette pour résoudre les problèmes de transport. J'ai cherché l'argent auprès des usuriers et je me suis rendu compte que leurs taux sont très élevés, avec ça on court vers la faillite. Les autres institutions demandent des garanties énormes que je n'ai pas pour le moment. La seule solution qu'il restait dont était la tontine ».

Les charges qu'il paie mensuellement sont l'électricité, les salaires et les impôts. Il manque d'un véritable fonds de roulement.

Activité 46 : Achat et vente de produits de boucherie

Monsieur SNBH a appris le métier de la boucherie auprès du leader de sa communauté qui est un ancien boucher au marché. Après quelques années, il a décidé de voler de ses propres ailes par le truchement de son grand frère qui est membre d'une tontine.

En 1997, il bénéficie d'un crédit de 200 000fcfa à un taux de 7%/mois pour trois mois. Cet argent lui permet de payer la location d'un comptoir, une balance, des mesures, des couteaux, une petite hache, un crochet, une étagère. Il achète aussi un gigot de viande à l'abattoir qu'il revient vendre au détail. Cette première vente se fait pour une recette de 140 000fcfa d'où il obtient un bénéfice de 35000fcfa après deux jours.

Il renouvelle l'expérience et en fin de semaine, il se retrouve avec un bénéfice d'environ 60 000fcfa. A la fin du deuxième mois, il parvient à rembourser le crédit de la tontine et devient membre. Il commence à épargner pour un crédit au bout de six, lui permettant d'acheter un congélateur neuf pouvant lui permettre de conserver une grande quantité de viande et de diversifier son offre (abats, boyaux, côtelettes, bosse, rognon,...).

Avec une épargne de 250 000fcfa, il demande un crédit de 500 000fcfa que la tontine ne parvient pas à lui octroyer. Il est obligé de se contenter des 300 000fcfa qui lui sont proposés à un taux de 4%/mois pour six mois. Pour compléter les 150 000fcfa qui manquent pour son achat, il a recours à un usurier qui lui trouve cet argent à un taux de 15%/mois pour un mois.

Profitant de sa grande capacité de stockage, il s'approvisionne à moindre coût à l'abattoir et augmente son chiffre d'affaire journalier qui avoisine les 45 000fcfa pour un bénéfice d'environ 11 000fcfa. Il paie l'impôt libératoire et le certificat phytosanitaire qui lui est délivré par le service d'hygiène, les factures d'électricité et d'eau, mais ne paye pas de main d'œuvre.

Quelques mois plus tard Monsieur SNBH a pu rembourser le prêt de l'usurier et s'est battu pour rembourser à la tontine. Il affirme qu'il lui manque un vrai fonds de roulement pour le moment.

Activité 47: Fabrication et vente de meubles en bois

Monsieur SSZP possède une menuiserie depuis 2001. Ancien employé des eaux et forêt, il s'est longtemps frotté aux métiers du bois. Quelques mois avant sa mise en retraite, il fait un emprunt auprès d'un usurier afin d'ouvrir sa future menuiserie. Celui-ci lui emprunte 3000 000fcfa à 10%/mois sur huit mois.

En garantie Monsieur SSZP laisse le titre de propriété d'une de ses maisons qu'il mettait en location, se disant qu'il payera la dette avec ses indemnités de mise en retraite. Après avoir ouvert son atelier qu'il a confié à son fils menuisier de formation, il se tenait prêt à attendre sereinement sa retraite.

Malheureusement, les indemnités tardent à être payées et les affaires ne se portent pas aussi bien qu'envisagé. La concurrence y est forte et sa réputation reste encore à bâtir. Malgré la qualité du travail et les prix pratiqués, ils n'arrivent pas à attirer suffisamment de clients pour leur permettre de rembourser leur dette.

Le huitième mois arrivé et se trouvant dans l'impossibilité de tenir à ses engagements, Monsieur SSZP voit sa maison être mise en vente par l'usurier puisque la garantie impliquait la signature d'un certificat de vente.

Quelques mois après cette mésaventure, le temps de se faire un nom, la menuiserie a pu commencer à dégager des bénéfices. Les commandes progressant régulièrement pour atteindre des niveaux de 600 000fcfa parfois pour un seul client. Deux ans après sa mise en retraite, ses indemnités de retraite lui sont versées.

Monsieur SSZP est inscrit dans deux tontines de sa ville où il épargne chaque mois plus de 200 000fcfa. Mais pour financer ses activités, il est obligé à chaque fois de se retourner vers ces tontines où les taux pratiqués sont de 4 et 5%/mois avec la nécessité d'un avaliste.

Bien qu'ayant commencé avec des difficultés, son fils est aujourd'hui fier de leur établissement et supervise une équipe de trois autres menuisiers.

Activité 48: Fabrication et vente de meubles en bois

Monsieur SMEOMP dirige une menuiserie familiale léguée par son feu père depuis 1999. Il travaille avec ses quatre frères qui se sont formés sur le tas du vivant de leur père. Lorsque ce dernier décède, cette menuiserie pourtant bien équipée est presque au bord de la faillite.

Pour relancer l'activité, il contracte un prêt de 300 000fcfa auprès d'un usurier à 15% pour une durée de cinq mois. Cet argent lui permet de se ravitailler en bois et matériel d'usage. Les quatre frères menuisiers fabriquent des meubles et divers objets décoratifs qu'ils exposent devant leur local. Les ventes décollent et le chiffre d'affaire avec. Il avoisine les 490 000fcfa par mois pour un bénéfice de 210 500fcfa environ.

Monsieur SMEOMP gère la caisse et s'occupe de l'administration générale de l'affaire. Après avoir remboursé le prêt, il adhère à une tontine pour pouvoir épargner une partie du peu de ressources qu'il dégagait. Par la suite, il a reçu trois commandes de particuliers qui voulaient équiper leurs maisons au village. Ces trois marchés ont fait évoluer son chiffre d'affaire d'à peu près 1.850 000fcfa par mois pour un bénéfice de 680 000fcfa.

Il paie les factures d'électricité et l'impôt libératoire pour la petite entreprise. La menuiserie étant une affaire familiale, les frères ne reçoivent pas encore un salaire, il est question pour eux de dégager une épargne pouvant leur permettre d'aménager une vitrine pour exposer en toute sécurité leurs marchandises car les difficultés liées aux intempéries, les empêchent d'exposer leurs articles tous les jours à l'extérieur après cette opération, ils projettent

constituer un fond de roulement propre pour ne plus avoir à faire recours « aux fossoyeurs » que sont les usuriers..

Activité 49: Hébergement et restauration

Monsieur SOBR est un architecte retraité qui a construit beaucoup de maisons au village lorsqu'il était en fonction. En tant qu'élite, il hébergeait beaucoup de visiteurs gratuitement jusqu'au jour où il a décidé d'en faire une activité commerciale.

En 2004, il recense alors sept chambres dans sa propriété qu'il va par la suite aménager et équiper grâce à un prêt de 1000 000fcfa contracté auprès d'un usurier de la place à un taux de 15%/mois pour six mois.

Profitant du manque de structures d'hébergement dans la localité et les environs, il reçoit fréquemment des clients qui lui paient la nuitée à 3500fcfa. Par semaine, il réalise un chiffre d'affaire de plus de 171 500fcfa ; ce qui lui permet de rembourser rapidement le crédit de l'usure et d'embaucher un agent d'entretien et un gardien qu'il paie respectivement à 15 000fcfa et 25 000fcfa.

Pour répondre aux suggestions de ses clients, il décide d'ouvrir un restaurant sur place qu'il confie à sa femme qui s'occupe du volet restauration. Cette dernière recrute une serveuse et une cuisinière qui sont payées à 20 000fcfa et 30 000fcfa respectivement.

Monsieur SOBR s'occupe lui-même de la caisse et de la gestion courante de son activité. Il envisage agrandir son auberge mais se heurte aux problèmes de financement, car ses recettes ne permettent pas de réaliser des travaux. De même les pénuries d'eau l'obligent à créer un forage pour alimenter sa structure.

Il a recours une nouvelle fois à un usurier qui lui octroie un prêt de 2 500 000fcfa à un taux de 12%/mois pour un an. Avec les recettes de l'auberge et les revenus du restaurant, il est parvenu à rembourser une grande partie de cet argent. En parlant du montant qui reste, il dit <<je me bats pour sortir de cet esclavage de l'usure, si j'avais eu quelqu'un pour me financer à un taux inférieur, je serais un homme heureux aujourd'hui, mais hélas tous les bénéfices que je réalise, ne servent qu'à rembourser ce prêt>>

Après le remboursement de cette dette, il projette inscrire son activité au registre de commerce et payer une patente de chaque année.

Activité 50 : Dépannage et réparation de véhicules

Une fois son certificat d'apprentissage en poche, Monsieur SOMH a ouvert en 1998 son garage avec un prêt de 300 000fcfa qu'il a reçu de la tontine dont il est membre à un taux de 4%/mois pour six mois.

Cet argent a été utilisé pour acheter une boîte à outils, à fabriquer un palan et une petite cabine de peinture sur le terrain qu'il loue à cet effet. Il accepte deux apprentis pour se faire aider. Ses premiers clients sont les particuliers qui viennent pour des pannes anodines.

Peu à peu sa réputation se fait auprès des transporteurs de la localité qui commence à amener leurs véhicules pour les dépannages. Ces derniers étant plus fréquents, ses recettes augmentent considérablement et atteignent 20 000fcfa par jour. Monsieur SOMH se voit obligé de se constituer un stock de pièces automobiles d'occasion pour limiter les allés et venues à Yaoundé à la recherche des pièces détachées qu'il revend à ses clients.

Monsieur SOMH ne paie pas d'impôt, ni de salaires, mais de temps en temps donne des frais de transport à ses apprentis qui lui donnent un coup de main avec ses clients. L'activité du garage lui permet de rembourser sa dette auprès de sa tontine et de se constituer une épargne.

En 2002 Monsieur SOMH recrute finalement ses apprentis à qui il verse désormais 25000fcfa chacun. Ceux-ci, le secondent facilement lors de ses voyages en villes.

Il y a de cela quelques mois, avec une épargne de 700 000fcfa, il demande un crédit de 1000 000fcfa pour acheter une voiture pick up devant lui servir de remorqueuse : c'est une occasion pour lui. Mais bien qu'étant un membre régulier de la tontine, il ne réussit pas à avoir ce montant.

Il se retourne vers les usuriers qui pourront trouver cette somme d'argent facilement, malgré les taux très élevés. C'est de cette façon que Monsieur SOMH s'est retrouvé prenant un crédit de 1000 000fcfa à 25% pour un mois afin d'aller régler rapidement son affaire de remorqueuse. Il rembourse toujours cette dette jusqu'à présent. Il a arrêté d'épargner à la tontine pour se consacrer au remboursement mensuel chez l'usurier.

ANNEXE 2 : LES SUPPORTS DE COLLECTE

Supports d'enquête (EMF, entreprises, usagers)

1. Enquêtes sur les EMF

Nom de l'enquêteur : I _ I _ I

N° du questionnaire: I _ I _ I _ I

1.1. Informations générales

IG1. Raison sociale :

IG2. Acronyme (Sigle) :

IG3. Date de création: I _ I _ I I _ I _ I I _ I _ I _ I

IG4. Sièges :

IG5. Localité :

IG6. Commune :

IG7. Département :

1.2. Eléments d'identification de l'EMF

IDE1. A quelle catégorie d'EMF appartenez-vous ? : 1. 1^{ère} catégorie 2. 2^{ème} catégorie
3. 3^{ème} catégorie

IDE2. Quelle est la forme juridique de votre EMF : I _ I

1. SA 2. SARL 3. Autres (à préciser)

IDE3. Quel est votre capital social (FCFA) :

IDE4. Quelle est la valeur d'une action / part sociale (FCFA) :

IDE5. Quel est le nombre d'associés, d'actionnaires ou de membres pour ces trois dernières années ?

	Années	Nombres
IDE51	2006	
IDE52	2007	
IDE53	2008	

IDE6. Combien d'agences avez-vous ? I _ I _ I _ I

IDE7. Nombre de régions couvertes : I _ I _ I

Citez les :
.....
.....
.....

IDE8. Dans quelle zone développez-vous principalement vos activités : 1. Zone urbaine ;

2. Zone rurale ; 3. Les deux.

. Quels sont vos secteurs d'activités : 1. Secteur primaire ; 2. Secteur secondaire ;
 3. Secteur tertiaire

IDE9 Quels sont vos domaines d'activités : 1. Epargne ; 2. Crédit ;
 3. Transfert d'argent ;
 4. Titre de voyage ; 5. Formation ; 6. Change ; 7. Autres (à préciser)

Quels sont vos modes d'intervention : 1. Gestion directe ; 2. Sous-traitance
 3. Les deux

I.3. Les activités des EMF

ACT1: Quelles sont les conditions d'adhésion dans votre EMF :

.....
.....
.....

ACT2: Quelles sont les conditions d'ouverture de compte dans votre EMF :

.....
.....
.....

ACT3: Quels sont les taux d'intérêt pratiqués ?

.....
.....
.....

ACT4: Quelles sont les conditions de crédits dans votre EMF ?

.....
.....
.....

ACT5: Quelle est la durée de traitement des crédits dans votre EMF ?

.....
.....
.....

ACT6: Quelles sont les procédures d'octroi des crédits ?

.....
.....
.....

ACT6. Suivant leur nature, donnez le nombre de vos clients pour ces trois dernières années.

Clients	2006	2007	2008
Hommes			
Femmes			
Personnes morales			
Total			

ACT7. Donnez le volume de vos épargnes pour ces trois dernières années (Franc CFA)

Clients	2006	2007	2008
Hommes			
Femmes			
Personnes morales			
Total Epargne			

ACT8. Donnez le nombre d'épargnants réguliers pour ces trois dernières années (au moins une opération par mois)

Clients	2006	2007	2008
Hommes			
Femmes			
Personnes morales			
Nombre Total			

ACT9. Donnez l'épargne moyenne pour ces trois dernières années (Franc CFA)

Clients	2006	2007	2008
Hommes			
Femmes			
Personnes morales			
Epargne moyenne			

ACT10. Donnez le volume des crédits pour ces trois dernières années (Franc CFA)

Clients	2006	2007	2008
Hommes			
Femmes			
Personnes morales			
Total crédit			

ACT11. Donner le nombre de personnes ayant bénéficié des crédits ces trois dernières années

Clients	2006	2007	2008
Hommes			
Femmes			
Personnes morales			
Nombre total			

ACT12. Donner le nombre de personnes ayant demandé les crédits ces trois dernières années

Clients	2006	2007	2008
Hommes			
Femmes			
Personnes morales			
Total crédit			

ACT13. Donner le montant du crédit moyen ces trois dernières années (Franc CFA)

Clients	2006	2007	2008
Hommes			
Femmes			
Personnes morales			
Total crédit			

ACT14. Donner le volume de crédits impayés ces trois dernières années (Franc CFA)

Clients	2006	2007	2008
Hommes			
Femmes			
Personnes morales			
Total crédit			

ACT15. Donner le nombre de crédits impayés ces trois dernières années

Clients	2006	2007	2008
Hommes			
Femmes			
Personnes morales			
Total impayés			

ACT16. Donner le taux de délinquance ces trois dernières années (Volumes des crédits impayés / Encours total des crédits)

Clients	2006	2007	2008
Hommes			
Femmes			
Personnes morales			
Taux			

I.4. Analyse SWOT de l'EMF

SWOT1. Quelles sont les forces, les faiblesses de votre EMF en fonction du tableau suivant ?

Environnement interne	Sur le plan des ressources humaines (qualification, expériences, formation, système de motivation)	Sur le plan financier (Capacité de mobilisation de l'épargne et des ressources extérieures)	Sur le plan organisationnel (fonctionnement des organes et des différents services)	Sur le plan du suivi évaluation (Système de suivi et système d'information de gestion)	Autres
Forces					
Faiblesses					

SWOT2. Quelles sont les contraintes et opportunités de votre EMF ?

Code	Eléments d'appréciation	Opportunités	Contraintes
SWOP20	Sur le plan des réglementations en vigueur		
SWOP21	Sur le plan économique		
SWOP22	Sur le plan socio culturel		
SWOP23	Sur le plan infrastructurel		
SWOP24	Sur le plan physique, environnemental et touristique		
SWOP25	Sur le plan de la durabilité d'un fonds de refinancement		
SWOP26	Sur le plan de la sécurisation des ressources		
SWOP27	Sur le plan de l'environnement institutionnel		
SWOP28	Sur le plan de l'octroi et du remboursement des crédits		
SWOP29	Autres		

I.5. Choix des EMF performants

CHOIX1. Quels sont les critères qui vous paraissent les plus pertinents pour le choix des EMF performants ? (Cocher la case correspondante)

Code	Critères	Pertinents	Non pertinents
Choix0	1. Avoir au moins 3 ans d'expérience dans la région		
Choix1	2. Appartenir à un réseau si EMF de 1 ^{ère} catégorie ou avoir des agences dans d'autres régions si EMF de 2 ^{ème} catégorie		
Choix2	3. Avoir des états de synthèse certifiés sur les trois dernières années		
Choix3	4. Respecter les normes prudentielles de la COBAC		
Choix4	5. Avoir des organes qui fonctionnent suivant la réglementation COBAC		
Choix5	6. Avoir des conditions faciles d'accès au crédit (garantie exigée, célérité dans le traitement des dossiers, etc.)		
Choix6	7. Taux d'intérêt inférieur ou égal à 2 % le mois		
Choix7	8. Taux d'impayés inférieur ou égal à 10 %		
Choix8	9. Avoir des expériences positives de refinancement avec les banques		
Choix9	10. Disposer des moyens humains nécessaires pour l'évaluation et le suivi des projets		

I.6. Mise en place et gestion du système

SYGES1. Existe-t-il des structures de refinancement des EMF dans la région ? Donnez quelques informations sur ces structures suivant le tableau ci-dessous :

INFORMATIONS COLLECTER	À STRUCTURES DE REFINANCEMENT				
Date de démarrage des activités dans la région					
Nature de la structure (banque, Agences de développement, structure étatique, autres à préciser)					
Zones de couverture (Toute la région, quelques départements ou communes, zones urbaines, zones rurales)					
Secteurs d'activités (primaire, secondaire et/ou tertiaire)					
Bénéficiaires (Nationalité camerounaise uniquement, Entreprises uniquement, ONG uniquement, autres personnes morales uniquement, personnes physiques uniquement, femmes uniquement, Autres à préciser uniquement, tous sans distinction.					
Types de crédits financés (Activités génératrices de revenus, crédits sociaux ou les deux)					

Informations à collecter	Structures de refinancement				
Critères d'éligibilité des EMF refinancés (appel à candidature, autres à préciser)					
Mode d'intervention (fonds de crédits ou fonds de garantie)					
Montant des crédits (minimum et maximum)					
Taux des crédits de la structure aux EMF					

et des EMF à leurs clients					
La durée du crédit (minimale et maximale)					
Conditions d'octroi des crédits					
Procédures d'octroi des crédits					
Système d'information de gestion et de suivi-évaluation					

PROPI. Quelles sont vos propositions pour la mise en place et la gestion du fonds par rapport aux points suivants ?

	Nature de l'information	Propositions
Prop1	Approche organisationnelle du fonds à mettre en place	
Prop2	Zones de couverture (Toute la région, quelques départements ou communes, zones urbaines, zones rurales)	
Prop3	Secteurs d'activités (primaire, secondaire et/ou tertiaire)	
Prop4	Bénéficiaires (Nationalité camerounaise uniquement, Entreprises uniquement, ONG uniquement, autres personnes morales uniquement, personnes physiques uniquement, femmes uniquement, Autres à préciser uniquement, tous sans distinction)	
Prop5	Types de crédits financés (Activités génératrices de revenus, crédits sociaux ou les deux)	
Prop6	Critères d'éligibilité des EMF refinancés (appel à candidature, autres à préciser)	
Prop7	Mode d'intervention (fonds de crédits ou fonds de garantie)	
Prop8	Montant des crédits (minimum et maximum)	
Prop9	Taux des crédits de la structure aux EMF et des EMF à leurs clients	
Prop10	La durée du crédit (minimale et maximale)	
Prop11	Conditions d'octroi des	

	crédits	
Prop12	Procédure d'octroi des crédits	
Prop13	Quels sont vos besoins pour le financement de vos clients ou membres ?	
Prop14	Souhaitez-vous prendre des actions dans le Fonds et à quelles conditions ?	
Prop15	Systèmes d'information de gestion et de suivi évaluation	

2. ENQUÊTES AUPRÈS MICROS ENTREPRISES

Identification

- IDE1.** Dénomination.....
IDE2. Acronyme.....
IDE3Localisation :
IDE31 : Département,
IDE32 : commune.....
IDE4. Statut juridique.....
IDE5. Produits/services vendus.....
IDE6. Marché ou zones de couverture.....
IDE6. Nombre d'associés/actionnaires.....
IDE6. Ressources humaines (Equipe dirigeante et personnel).....
IDE7. Combien de vos employés ont-ils ?
IDE71. Le niveau universitaire **I _ I _ I**
IDE72. Le niveau secondaire **I _ I _ I**
IDE73. Le niveau primaire **I _ I _ I**
IDE8. Quel est actuellement votre Capital social (FCFA).....
IDE9. Quelle est la date de la création de votre structure ? **I _ I _ I I _ I _ I I _ I _ I _ I _ I**

La situation financière

- SIFIN1.** La concurrence est-elle nombreuse ?.....
SIFIN2. Les prix sont-ils orientés à la baisse ou à la hausse ?.....
SIFIN3. Les fournisseurs sont-ils fiables ?.....exclusifs ?.....
SIFIN4. Y a-t-il un ou plusieurs prêteurs ?.....
SIFIN5. Quels sont les prêts en cours ?.....
SIFIN6. Quelles sont vos sources d'emprunts (banques, EMF, tontines, autres) ?.....
SIFIN1.les Banques **I _ I** **SIFIN2.** Les EMF **I _ I** **SIFIN3.** Les tontines **I _ I**
SIFIN4. Autres(à préciser,)..... **I _ I**
SIFIN7. Les taux des crédits ?.....
SIFIN8. Les délais de remboursement ?.....
SIFIN9. Les délais de paiement des clients ?.....

Niveau organisationnel

Qualification et motivation du personnel

- NIVORG1.** Existence de personnel qualifié **1. Oui 2.Non I _ I**
NIVORG2. Existence d'un système de motivation du personnel **1. Oui 2.Non I _ I**
NIVORG3. Existence d'un système d'évaluation du personnel **1. Oui 2.Non I _ I**
NIVORG4. Existence d'un plan de formation du personnel **1. Oui 2.Non I _ I**
NIVORG5. Existence d'un organigramme adapté et respecté **1. Oui 2.Non I _ I**

Perspectives

- PERSP1.**Quels sont les problèmes majeurs auxquels l'entreprise est confrontée ?
.....
.....
.....
.....

PERSP2.Quels sont les objectifs que l'entreprise souhaite atteindre ? (Ces objectifs doivent être mesurables, quantifiables, réalistes et datés)

.....
.....
.....
.....

3.. LES USURIERS

Données socio-économiques de l'enquêté

Identification de la personne

IDE1. Noms et prénoms :

IDE2. Age : **1. Moins de 20** ; **2. [20-25[** ; **3. [25-30[** ; **4. [30-35[** ;

5. [35-40[; **6. [40-45[** ; **7. 45 et plus**

IDE3. Sexe : **1. Masculin** **2. Féminin**

IDE4. Catégorie socioprofessionnelle : **1. Fonctionnaire** ; **2. Salarié privé** ;

3. Commerçant(e) **4. Autre à préciser :**

IDE5. Nombre de personnes à charge :

IDE6. Niveau d'éducation : **1. Pas été à l'école** ; **2. Primaire** ; **3. Secondaire** ;

4. Universitaire .

IDE7. Statut matrimonial : **1. Célibataire** ; **2. Marié (e)** ; **3. Divorcé (e)** ;

4. Veuf (ve) . **5. Union libre** .

IDE8. Quelle est votre activité principale ?

IDE9. Quelles sont vos activités secondaires ?

Information sur les activités

INFACT1. Quelles sont les difficultés que vous rencontrez dans l'exercice de vos activités ?

1. Manque de moyens financiers ; **2. Insolvabilité des clients** ; **3. Insuffisance de capacités techniques** ; **4. Administration** ; **5. Autre à préciser :**

INFACT2. Quel est le capital de départ de votre activité (**en FCFA**) ?

INFACT3. Quelles sont les sources de financement ? **1. Fonds propres (e)** ; **2. Famille** ;

3. ONG/Associations ; **4. Bienfaiteurs** ; **5. Prêts** ;

6. Autre à préciser :

INFACT4. Avez-vous eu à contracter un crédit pour mener votre activité ?

1. Oui ; **2. Non** (**aller à INFACT5**) ;

INFACT41. Si oui, auprès de qui ? **1. Tontine** ; **2. ONG/Association** ; **3. EMF** ;

4. Autre à préciser :

INFACT5. Quelles sont vos modalités d'obtention du crédit ? **1. Demande écrite** ; **2.**

Avoir l'épargne ; **3. Avoir un avaliste solvable** ; **4. Avoir une garantie** ;

5. Autre à préciser :

Informations par rapport au crédit

Type crédit	Activité	Montant maximal	Taux d'intérêt	Durée de remboursement
Court terme				
Moyen terme				
Long terme				

Les crédits sont-ils régulièrement remboursés ? 1. Oui 2. Non

Si non, pourquoi ?

Quelles ont été les garanties ? Terrain ; Immobilier ; Epargne ;

Autre à préciser :

A combien estimez-vous votre fonds de roulement ?