

APPORT DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE (IMF) DANS LE PROCESSUS DE CRÉATION DE LA CLASSE ENTREPRENEURIALE : CAS DE FINCA

Par

Aimé KUDIAKUBANZA KATEMBO

*Apprenant en Sciences économiques et de gestion à l'Université de Kinshasa
Chercheur au Centre de Coordination des Recherches et de la Documentation en Sciences
Sociales desservant l'Afrique Subsaharienne (CERDAS), Université de Kinshasa*

Jhonny MULUMBA MULUMBA

*Chercheur au Centre de Coordination des Recherches et de la Documentation en Sciences
Sociales desservant l'Afrique Subsaharienne (CERDAS), Université de Kinshasa*

Guel'or ISSEKAMA LOKULI

*Chercheur au Centre de Coordination des Recherches et de la Documentation en Sciences
Sociales desservant l'Afrique Subsaharienne (CERDAS), Université de Kinshasa*

RÉSUMÉ

L'étude s'est déroulée dans les trois marchés (Masina, Matete et Somba Zigida) de la ville province de Kinshasa. Sa préoccupation était de récolter les points de vue des bénéficiaires de FINCA afin de connaître l'apport de cette Institution de Microfinance/FINCA dans la création de la classe entrepreneuriale Kinoise permettant ainsi de créer des emplois, générer des capitaux, et améliorer leur niveau de vie.

Pour ce faire, nous sommes partis des hypothèses selon lesquelles la FINCA comme composante du secteur de microfinance, concourait dans une large mesure à l'épanouissement des microentreprises dans la ville-province de Kinshasa. Nous estimerons que les conditions d'octroi des crédits ne sont pas favorables dû à une faiblesse observée dans les ressources allouées par la FINCA face aux besoins réels des microentreprises. Les services des crédits de FINCA seront plus orientés vers les activités économiques de court terme, à l'occurrence les activités de commerce.

Une enquête par questionnaire a été menée dans les trois marchés de la ville de Kinshasa. Dans l'ensemble, un échantillon aléatoire simple représentatif de 120 bénéficiaires dans les trois marchés dont 40 bénéficiaires au marché de Masina, 40 bénéficiaires au marché de Matete et 40 bénéficiaires au marché de Somba Zigida a été choisi pour servir de cadre préalable et idéal pour aborder le sujet de notre étude.

Après récolte et analyse des données, les résultats obtenus confirment nos hypothèses de recherche telles qu'elles ont été formulés au départ.

Mots-clés : IMF, Processus de Création, Classe Entrepreneuriale, microentreprises et PME

ABSTRACT

The study took place in three markets (Masina, Matete and Somba Zigida) in the city and province of Kinshasa. Its aim was to gather the views of FINCA beneficiaries in order to know the contribution of this Microfinance Institution/FINCA in the creation of the entrepreneurial class in Kinshasa, thus creating jobs, generating capital and improving their standard of living.

To do this, we started from the hypothesis that FINCA, as a component of the microfinance sector, contributed to a large extent to the development of microenterprises in the provincial city of Kinshasa. We believe that the conditions for granting loans are not favourable due to a weakness observed in the resources allocated by FINCA in relation to the real needs of microenterprises. FINCA's credit services are more oriented towards short-term economic activities, in this case trade activities.

A questionnaire survey was conducted in the three markets of the city of Kinshasa. Overall, a representative simple random sample of 120 beneficiaries in the three markets, including 40 beneficiaries in the Masina market, 40 beneficiaries in the Matete market and 40 beneficiaries in the Somba Zigida market, was chosen to serve as an ideal preliminary framework for addressing the subject of our study.

After data collection and analysis, the results obtained confirm our research hypotheses as formulated at the outset.

Keywords : MFIs, Creation Process, Entrepreneurial Class, microenterprises and SMEs

I. INTRODUCTION

Plus de six milliards de la population mondiale est dispersée sur tout le globe terrestre et à des densités différentes selon les régions. Aussi, le niveau de vie de ces différentes populations varie-t-il selon les milieux. Ainsi, selon les mesures de la pauvreté basées sur les revenus, 1,2 milliard de personnes vivent avec un revenu inférieur ou égal à 1,25 dollar par jour. Les dernières estimations de l'Indice de Pauvreté Multidimensionnelle (IPM) du PNUD révèlent toutefois que presque 1,5 milliard de personnes dans 91 pays en développement vivent en situation de pauvreté marquée par des carences cumulées en matière de santé, d'éducation et de niveau de vie¹. Et malgré une baisse d'ensemble, près de 800 millions de personnes risquent encore de basculer dans la pauvreté en cas de crise financière, naturelle ou autre². On estime que les problèmes quotidiens auxquels ces personnes sont confrontées de nos jours, s'articulent autour de l'insécurité alimentaire, de l'accès difficiles aux soins médicaux, à l'eau potable, à l'énergie et l'éducation. En d'autre terme,

¹ PNUD, Rapport sur le Développement Humain, 2014.

² Idem.

plus d'un milliard de personnes pauvres dans le monde n'ont pas accès à des services financiers de base pour gérer leur argent et développer des activités³. Cet état de choses met en évidence une réalité : celle de la pauvreté qui caractérise des populations obligées de lutter quotidiennement pour leur survie. Elle est également l'une des caractéristiques du sous-développement qui globalement se caractérise par l'incapacité d'un pays à exploiter d'une façon optimale ces propres ressources naturelles, humaines et son capital.

Kinshasa, capitale de la République Démocratique du Congo n'a pas échappé à cette réalité socio-économique. A sa situation déjà précaire expliquée par les mesures de zaïrianisation et de radicalisation et de rétrocession des années 73 et 74, l'effet boule de neige Bindo promotion sont venus s'ajouter les pillages de 1991 et 1993, ainsi que la deuxième guerre du Congo est un conflit armé qui eut lieu au sein du territoire de la République démocratique du Congo qui débuta en 1998 et se termina officiellement en 2002, avec une fin formelle le 30 juin 2003. Elle impliqua neuf pays africains, et une trentaine de groupes armés, ce qui en fait la plus grande guerre entre États dans l'histoire de l'Afrique contemporaine. C'est pourquoi elle est aussi appelée la Première Guerre Continentale Africaine⁴, aggravant du coup la pauvreté et la dégradation sociale.

Cependant, cette situation précaire a dès lors détruit l'équilibre du cadre macroéconomique sur tous les plans. Au regard de cette impasse, l'Etat congolais semble ne pas remplir pleinement son rôle dont il est censé être le garant des équilibres macroéconomiques.

En effet, la population abandonnée à son triste sort, et comme dans un naufrage à la recherche d'où s'accrocher pour survivre, se lance dans les activités rentables d'auto-emploi pour améliorer sa condition de vie. Et le secteur de l'auto-emploi devient pour eux la seule possibilité de s'assurer un revenu. Il s'agit dans ce contexte de toute sorte d'activités génératrices de revenu allant de la vente de légumes au coin de la rue, de coiffure, de petite restauration, des petites entités de production, de commerce et de services plus formels, telles que la menuiserie, la boulangerie, l'atelier de réparation, etc. tout cet ensemble constitue le secteur des microentreprises.

Par ailleurs, et en dépit des multiples problèmes auxquels ces microentreprises font face, il y a lieu de signaler que ces dernières sont en outre confrontées au problème lié à la mobilisation d'un capital fixe de manière à consolider leur circuit de production interne et accroître la rentabilité

³ www.cgap.org, consulté le 24/03/2022 à 12h04'.

⁴ KUDIAKUBANZA KATEMBO et MUKAMUTSHUNU MANGAY, *Microfinance comme stratégie de lutte contre la pauvreté dans la ville province de Kinshasa « Cas des femmes de Mont-Ngafula »*, éd. Edilivre, Paris, 2014, p.10.

cumulative. Autrement dit, elles sont butées à un problème d'exclusion aux services financiers classiques.

C'est sans doute dans ce cadre de recherche que s'est inscrit FINCA RDC, une IMF ayant pour mission de « *fournir des services financiers aux entrepreneurs de faibles revenus du monde permettant ainsi de créer des emplois, générer des capitaux, et améliorer leur niveau de vie* ». L'objectif de cette mission est d'avoir un impact systématique et générationnel sur la pauvreté, en rendant accessible le prêts aux femmes pauvres et c'est à grande échelle. Dans le secteur du micro crédit, elle est réputée pour atteindre les segments les plus pauvres du marché.

De ce qui précède, trois questions nous préoccupent afin de rendre clair le contenu du présent article :

- Quel est l'apport de FINCA dans le processus de création de la classe entrepreneuriale de la population kinoise ?
- Est-ce que les conditions d'octroi des crédits par la FINCA sont-elles favorables à l'émergence d'une classe entrepreneuriale créatrice des richesses ?
- Quelles sont les natures d'activités économiques éligibles aux différents services de FINCA ?

L'objectif ultime de notre étude est d'analyser les différents types d'apports que les IMF pouvant favoriser l'émergence de la classe entrepreneuriale dans la ville Province Kinshasa.

De manière spécifique, l'étude poursuit les objectifs suivants :

- Pousser à la création des microentreprises dans la ville province de Kinshasa ;
- Analyser les conditions économiques et sociales de la classe entrepreneuriale après l'obtention des prêts de microcrédit ;
- S'auto prise en charge d'une création des microentreprises.

Par rapport aux trois questions soulevées ci-dessus, les hypothèses sont les suivantes :

- La FINCA comme composante du secteur de microfinance, concourt dans une large mesure à l'épanouissement des microentreprises dans la ville province de Kinshasa ;
- Nous estimons que les conditions d'octroi des crédits ne sont pas favorables dû à une faiblesse observée dans les ressources allouées par la FINCA face aux besoins réels des microentreprises ;
- Les services des crédits de FINCA sont plus orientés vers les activités économiques de court terme, à l'occurrence les activités de petit commerce.

Notre étude se limite sur quelques marchés qui seront aléatoirement choisis dans la ville province de Kinshasa pour nous permettre à bien collecter nos données de terrain. L'étude comprend deux points, à savoir :

- Théories explicatives sur les concepts ;
- Analyse empirique et discussions sur les résultats.

II. THEORIES EXPLICATIVES SUR LES CONCEPTS

2.1. Microfinance

a. Définition

La définition de la microfinance a fait l'objet de nombreux débats et d'approche multiples. Selon Tollenaere⁵, il est possible de s'accorder sur un certain nombre de dénominateurs communs à ces définitions :

- ✓ La microfinance est un outil de développement parmi d'autres de lutte contre la pauvreté et l'exclusion de populations défavorisées. La microfinance est constituée d'un ensemble des services financiers (crédits, épargne, assurances,...) qui visent à permettre aux populations exclues du système bancaire classique d'améliorer leurs revenus, par l'augmentation des ressources des ménages et l'accès au capital financier.
- ✓ La microfinance favorise la création et le développement de petites activités économiques rentables par l'accès aux financements externes et à la mobilisation de l'épargne. Ces entités économiques appartiennent, généralement, au secteur informel et sont aussi appelées microentreprises.

Pour Marc Labie⁶, on appelle « microfinance », l'octroi de services financiers (généralement du crédit et/ou de l'épargne), à des personnes développant une activité économique productive, le plus souvent de l'artisanat ou du commerce, et n'ayant pas accès aux institutions financières commerciales en raison de leur profil socio-économique (il s'agit des pauvres, sans revenus fixes, qui n'offrent aucune des garanties en vigueur dans les institutions bancaires commerciales).

L'aspect le plus connu de la microfinance est le microcrédit. Il consiste le plus souvent à octroyer des prêts à court terme, soit pour permettre la constitution du fonds de roulement, soit pour réaliser de petits investissements (par exemple une machine à coudre pour un artisan, achat des semences pour les maraîchers, etc.).

⁵ TOLLENAERE C., *Eléments de réflexion pour la promotion de la microfinance, Note d'information n° 25, 2002*, p. 38.

⁶ LABIE M., *la microfinance en question. Limites et choix organisationnels*, éd. LUC PIRE, Bruxelles, 1999, p.116.

Pour la Banque Centrale du Congo (BCC)⁷, conformément à l'article 6 de la loi n°005/2002 du 7 mai 2002 relative à la constitution, à l'organisation et au fonctionnement de la Banque Centrale du Congo, a arrêté les dispositions réglementaires afférentes à l'activité et au contrôle des IMF.

La BCC la définit comme étant une prestation des services financiers « crédit et/ou épargne » aux agents économiques vulnérables, exclus du système bancaire classique en vue de leur permettre de réaliser des activités génératrices des revenus, de créer des emplois et ainsi lutter contre la pauvreté.

Quant au Professeur Yunus Mohammed⁸ : Microfinance comme étant le modèle de base, « J'ai toujours eu la certitude qu'éliminer la pauvreté de la planète était davantage une affaire de volonté que de moyens financiers. [...] La charité, de son côté, ne résout rien. Elle ne fait que perpétuer la pauvreté en retirant aux pauvres toute initiative » dans son livre *Vers un monde sans pauvreté*⁹.

Cette phrase montre que Mohammad Yunus avait déjà intégré cette notion de développement social durable en 1976 : L'amélioration de la condition des pauvres et le développement ne peuvent être qu'endogènes, à condition qu'on donne aux pauvres une « porte de secours » à leur disponibilité.

Mohammad Yunus, surnommé « le banquier des pauvres » est le père fondateur de la Grameen Bank, première institution de Microcrédit au Bangladesh et prix Nobel pour la paix en 2006. Le modèle qu'il a mis en place, celui d'octroyer des crédits aux pauvres micro-entrepreneurs, a été exporté partout dans le monde ; énormément dans des pays en voie de développement comme la Côte d'Ivoire, mais aussi, même si en moindre mesure, dans des pays développés.

Les taux d'intérêts appliqués dans le modèle de Yunus sont de l'ordre de 26% en moyenne, et sont plus élevés que dans le cadre d'un système bancaire classique. Même si ces taux d'intérêt sont élevés, ils ne freinent pas la demande, puisque ceux-ci s'intéressent surtout à la possibilité de financement, plutôt qu'à son coût.

b. Pourquoi la microfinance ?

Dans la plupart des Pays en Développement (PED), les petites et moyennes entreprises (PME) sont à la base de l'économie, et jouent un rôle majeur dans leur avancement économique et social. Ces entreprises sont composées d'une dizaine voir de plusieurs dizaines d'employés ; sans compter l'importance des artisans et des microentreprises (qui comprennent l'entrepreneur et quelques

⁷ BCC : Instruction n°1 aux IMF du 12 septembre 2003.

⁸ Economiste dont le pays d'origine est le Bangladesh, est le fondateur de la première institution de microcrédit « la Grameen Bank et prix Nobel de la paix en 2006 ».

⁹ MUHAMMAD YUNUS, *Vers un monde sans pauvreté*, éd. Jean Claude Lattès, Paris, 1997.

personnes autour de lui). Le rôle de chacune est important sur au moins deux plans : leur création d'emploi et l'intégration sociale, en l'occurrence pour les jeunes grâce à l'apprentissage qui permet de les former à un métier¹⁰.

En effet, dans les PED, les capitaux propres sont rares et limités. Les entreprises ont alors tendance à se tourner vers « le crédit », leur seconde ressource financière¹¹. Cette dernière est une opération consistant à solliciter un établissement de crédit pour le prêt d'une certaine somme d'argent, et cela pour un taux et une durée déterminés. Il faut donc le rembourser. Si le taux de rentabilité du projet de l'entreprise est plus élevé que le taux d'intérêt de son prêt, alors il y aura un enrichissement net pour les emprunteurs, même après avoir remboursé le crédit. L'accès à des crédits productifs permet à n'importe quelle entreprise de croître et de se développer, et ceci est vérifié quel que soit son lieu d'implantation, son activité (qu'elle soit modeste ou non).

Ce sont les banques qui accordent ces crédits ou non aux entreprises ; ce sont elles les établissements de crédit. Mais, dans les PED, près de 80% de la population ne trouvent pas de réponse à leurs besoins de services financiers auprès d'une banque commerciale¹². Effectivement, seules les grandes et une partie des moyennes entreprises, soit une très faible part du nombre total d'entreprises, se voient octroyer des crédits productifs par ces banques. Même chose pour les ménages, où seules la classe aisée, qui est très limitée dans ces pays, et une partie de la classe moyenne trouvent une réponse à leurs besoins financiers auprès des banques.

2.2. Institution de Microfinance (IMF)

Une Institution de Microfinance (IMF) ou Système Financier Décentralisé (SFD), est une institution, une structure ou une organisation qui prête des services financiers à des personnes marginalisées par le système bancaire traditionnel¹³. Aujourd'hui encore, pour beaucoup de personnes et pour le grand public en particulier, la microfinance se confond avec le microcrédit. Elle désigne les dispositifs permettant d'offrir des crédits de faible montant « microcrédits » à des familles pauvres pour les aider à conduire des activités

¹⁰ FALCUCCI A., *La microfinance et son impact sur la pauvreté dans les pays en développement*, Mémoire de Master en Sciences Economiques et de Gestion, Université du Sud-Toulon-Var, Juin 2012, pp.11-12.

¹¹ *Idem*.

¹² BOYE S., HAJDENBERG J. et POURSAT C., *Le guide de la microfinance : Microcrédit et épargne pour le développement*. Eyrolles, éd. d'organisations, 2^e éd. Paris, 2009.

¹³ Loi PARMEC cité par BAKAYOKO ABOUBACKAR SIDRICK Junior, *Microfinance en côte d'ivoire : Etat des lieux et perspectives d'évolution*, Mémoire de fin d'étude-Master Spécialisé Economie et Stratégie des Institutions Financières, Université Moulay Ismail, Royaume du Maroc, Septembre 2012, p.15-16.

productives ou génératrices de revenus leur permettant ainsi de développer leurs très petites entreprises.

Selon YERE APOBE, une IMF est une organisation qui a pour objectif principal de fournir des services financiers à des personnes à revenus modestes et qui sont exclus généralement du système financier classique¹⁴.

Aujourd'hui, le concept IMF renvoie à une grande diversité d'organisations qui peuvent être comparées à de Petites et Moyennes Entreprises (PME) bien qu'elles se différencient de celles-ci par leur objectif. En effet, une IMF est caractérisée par la dualité de son objectif, qui est à la fois social et financier.

- *Sur le plan social*, les IMF offrent des services d'appui au développement de l'entreprise telles que la formation technique, le marketing, la gestion, la santé, la nutrition et l'alphabétisation ;
- *Sur le plan financier*, leurs activités comprennent l'octroi de microcrédits : les crédits de groupe, le crédit individuel, la micro-épargne, la micro-assurance, ainsi que le transfert à l'aide d'un téléphone mobile¹⁵.

En effet, les activités de microfinance en RDC sont exercées par les sociétés de droit privé ayant l'agrément de la Banque Centrale du Congo (BCC) et détenant le titre d'Institution Financière Décentralisée (IFD)¹⁶. Ces institutions sont classées en trois catégories, à savoir :

- les caisses de microfinance : celles qui font la collecte de l'épargne des membres et leur octroient des microcrédits ;
- les sociétés de microfinance, qui collectent l'épargne du public et lui octroient des microcrédits ;
- les entreprises de microcrédits : ce sont celles qui n'ont d'accès à l'argent frais qu'avec l'autorisation de la BCC et accordent des microcrédits aux tierces personnes.

2.3. Entrepreneuriat

2.3.1. Définition

Le concept « Entrepreneuriat » existe depuis longtemps, mais il reste très difficile de proposer une définition unanime compte tenu de la complexité du concept. Ainsi, plusieurs auteurs ont abordé le thème entrepreneurial tout s'en appuyant dans différents aspects, il y a lieu d'illustrer dans ce point quelques définitions enfin de saisir la nature du terme.

¹⁴ YERE APOBE Innocent, *Pérennité des IMF en RDC : une application de l'approche analytique du Trinôme Garant de la performance*, Thèse, FASEG-UNIKIN, 2017, pp.22-23.

¹⁵ *Ibidem*, p.23.

¹⁶ BCC, *Projet d'instruction n°6 aux IMF*, p.25.

Pour Fatoumata Binetou¹⁷, l'entrepreneuriat est le « *processus dynamique qui consiste à créer de la richesse supplémentaire* ». Cette richesse est créée par des individus qui assument les risques principaux en termes de capitaux, de temps, et/ou d'implication professionnelle afin de donner de la valeur à un bien ou à un service. Il considère que définir l'entrepreneuriat constitue un exercice difficile, vu que les entrepreneurs et les activités entrepreneuriales ne sont guère aisées à identifier et à étudier, et le phénomène est hétérogène, complexe et équivoque. Il y a lieu donc de tenir compte des paramètres tels que ; l'incertitude, le risque, la création de valeur, le changement, l'innovation, etc.

Le Dictionnaire Economique définit l'entrepreneuriat comme étant : « *l'action de créer de la richesse et/ou de l'emploi par la création ou la reprise d'une entreprise*¹⁸ ». Pour Sthevy Lukoki¹⁹, « *l'entrepreneuriat consiste à prendre des risques, d'où l'entrepreneur est une personne qui est prête à mettre en jeu sa carrière et sa sécurité financière pour mettre en œuvre une idée, à mettre son temps et son capital dans une entreprise risquée* ». Et plus tard vers 1985, Peter Drucker révisé sa position sur le fait que « *l'entrepreneuriat consiste à prendre de risque* » en parlant plutôt de l'entrepreneuriat intelligent qui consiste à ne pas prendre de risques.

En prenant en compte toutes ces définitions, il y a lieu de retenir que l'entrepreneuriat est un phénomène complexe, un processus délicat qui nécessite l'initiative d'un individu dit « *entrepreneur* » dont l'objectif principal n'est pas forcément d'ordre pécuniaire mais ayant comme souci majeur l'innovation et le développement.

2.3.2. La dynamique entrepreneuriale

L'entrepreneuriat est un acte propre à l'entrepreneur et la « *dynamique entrepreneuriale* » peut être définie comme l'ensemble du processus qui tend à favoriser la création et le développement des entreprises. Ainsi présentée, la dynamique entrepreneuriale correspond à un certain nombre de pratiques tactiques et stratégiques. Elle se rapproche de ce que P. Drucker définit comme l'innovation et l'esprit d'entreprise, à savoir une intention délibérée, une tâche qui doit être organisée de façon systématique et qui fait partie intégrante du travail du dirigeant.

¹⁷ FATOUMATA B., *L'entrepreneuriat féminin : La logique économique dans les microentreprises artisanales humaines*, université Gaston berger de Saint-Louis, section de sociologie et commerciales dans La commune de Saint-Louis, mémoire de maîtrisées-lettres & sciences, 1998, p.26.

¹⁸ http://www.toupie.org/dictionnaire_economique, consulté le 24/01/2022 à 14h23 '.

¹⁹ LUKOKI S., *Analyse de l'impact de l'entrepreneuriat sur la réduction de la pauvreté dans la cité de Kimpese : Cas des petits entrepreneurs*, Université Kongo (RDC) - Sciences Economiques et de Gestion, 2014.

2.4. Entrepreneur

2.4.1. Nature et genèse de l'entrepreneurance

Que ce qu'un entrepreneur ? Quel est le profil de carrière de l'entrepreneur ? La fréquence de ces questions témoigne de l'intérêt croissant porté à cette question aux États-Unis et dans le monde, pourtant, en dépit de cet intérêt aucun définition concise et universellement admise ne s'est encore dégagée, l'évolution du vocable lui-même illustre en gros celle de la théorie de l'entrepreneurance, le terme français entrepreneur qui pourrait signifier littéralement « Qui prend entre » ou « intermédiaire » est passé dans la langue anglaise.

Tableau 1 : Évolution de la théorie de l'entrepreneurance et du mot entrepreneur²⁰

Période	Signification
Moyen Age	Acteur (action Guerrière) et personne responsable de grands chantiers de production.
XVII Siècle	Personne qui supporte les risques de profit ou de perte dans le contrat à prix fixe avec les pouvoirs publics.
1725	Richard Cantillon - Distinction de la personne qui prend les risques et de celle qui fournit les capitaux.
1797	Baudeau - La personne qui supporte les risques, qui prévoit supervise, organise et possède.
1803	Jean Baptiste Say - Les Profits de L'entrepreneur sont distincts des profits du capital.
1876	Francis Walker - Distinction Entre Les Bailleurs de Fonds qui reçoivent un intérêt et ceux dont le profit est dû à leurs compétences de gestionnaire.
1934	Joseph Schumpeter - L'entrepreneur est un innovateur, il met en œuvre une technologie inédite.
1964	Peter Drucker - L'entrepreneur Maximise les opportunités.
1975	Albert Shapero - L'entrepreneur prend une initiative, organise des mécanismes socio-économiques et accepte le risque de l'échec.
1980	Karl Vesper - Les économistes, les psychologues, les praticiens de l'entreprise et les hommes politiques ne voient pas l'entrepreneur de la même façon.
1983	Gifford Pinchot - L'intrapreneur est un entrepreneur au sein d'une organisation préexistante.

Source : Robert D Hisrich, 1986, p. 96

²⁰ Robert D HISRICHI, <Entrepreneurship et Intrapreneurship : Methods for creating new companies that have an impact on the economic renaissance of an Area >. In *Entrepreneurship, intrapreneurship, and Venture Capital*, éd. Lexington, Mass, Lexington Books, 1986, p.96.

2.4.2. Définition

La notion d'entrepreneur a connu jusqu'à ce jour une évolution notoire, on est parti de la conception de simple individu, au personnage, au centre de l'activité économique. La notion concerne tout d'abord l'exploitant agricole, ensuite tous ceux ayant pour fonction de faire circuler les denrées de la campagne vers les villes et de transformer ses richesses ; sa mission.

Say cité par Mohamed el Makaoui ²¹ quant à lui voit en l'entrepreneur la pierre angulaire de la dynamique capitaliste. L'entrepreneur est donc un créateur et consommateur de valeur, laquelle valeur est indispensable à la prospérité de la société ; son objectif n'étant pas l'exploitation du travail d'autrui mais plutôt d'être économiquement indépendant. Il en ressort en définitive trois sortes d'opérations industrielles :

- les « recherches du savant » ;
- les « applications de l'entrepreneur » et ;
- l' « exécution de l'ouvrier ».

Schumpeter fait la synthèse de Cantillon et Say, l'entrepreneur devient le responsable de la science économique ; Schumpeter le place au centre de l'analyse et lui assigne la fonction d'innovation, l'innovation étant définie comme tout changement porteur de profit nouveau. Le profit quant à lui étant juste sa rémunération. La prise de décision et sa fonction managériale définissent sa particularité majeure; il n'est ni inventeur, ni capitaliste et par conséquent ne prend aucun risque.

Les conceptions nouvelles de l'entrepreneur le définissent comme quelqu'un qui forme et réalise un projet ; l'entrepreneur met en place un projet dont la réussite réside dans la minimisation le plus possible du niveau du risque qui entoure ses décisions ainsi que dans sa capacité à gérer.

Louis Jacques Filion cité par Mohamed el Makaoui ²² intègre toutes ces dimensions et nous offre cette définition dans laquelle nous pouvons assez clairement reconnaître l'entrepreneur que nous rencontrons tous les jours de notre vie : « *Un entrepreneur est une personne imaginative, caractérisée par une capacité à se fixer et à atteindre des buts. Cette personne maintient un niveau élevé de sensibilité en vue de déceler des occasions d'affaires. Aussi longtemps que il ou elle continue d'apprendre au sujet d'occasions d'affaires et qu'il ou elle continue à prendre des décisions modérément risquées qui visent à innover, il ou elle continue de jouer un rôle entrepreneurial* ».

²¹ Say cité par Mohamed el Makaoui dans Jeunesse, entrepreneuriat et financement au Maroc. Etude de cas Moukawalati, FSJES FES, licence fondamentale, 2015.

²² Louis Jacques Filion, cité par Mohamed el Makaoui, *Op.cit.*

2.5. Micro-entreprise (ME)

Une micro-entreprise est une entreprise individuelle aussi appelée entreprise en nom personnel²³. C'est la structure de référence des artisans, des commerçants et des professions libérales. L'entrepreneur est seul. Il a le statut de travailleur indépendant. L'entreprise n'a pas de patrimoine propre, il est confondu avec celui de l'entrepreneur qui est personnellement et indéfiniment responsable des dettes de l'entreprise sur ses biens personnels.

L'entreprise individuelle est une entreprise n'ayant qu'un seul propriétaire. C'est un statut généralement réservé aux petites structures, tels que l'artisanat ou les petits commerces. Juridiquement, on ne fait aucune distinction entre les biens privés de l'entrepreneur et les biens propres de son activité.

2.6. Petite et Moyenne Entreprise (PME)

La définition des PME varie souvent d'un pays à l'autre et se fonde généralement sur le nombre de salariés, le chiffre d'affaires annuel ou le total de bilans de l'entreprise²⁴. Selon la définition la plus courante, les microentreprises comptent de 1 à 10 salariés, les petites entreprises de 10 à 100 et les entreprises de taille intermédiaire de 100 à 250. Sauf précision contraire, est considérée comme une PME aux fins du présent rapport toute entreprise de moins de 250 salariés, quel que soit son statut juridique (entreprise familiale, individuelle ou coopérative) et qu'elle soit formelle ou informelle. Par commodité, le terme PME est utilisé d'un bout à l'autre du rapport sauf lorsqu'une différenciation par sous-segments s'impose.

En République Démocratique du Congo, on entend par les PME, « *les entreprises agricoles, commerciales, industrielles, artisanales et de services dont le capital est détenu uniquement par des personnes physiques ou morales de nationalité congolaise* ». Les PME sont considérées comme toute entreprise qui emploie moins de cent salariés qui utilisent également des méthodes simples de production et de gestion.

Dans le cadre légale en R.D. Congo, la petite et moyenne entreprise est définie selon la loi n°73-011 du 05 Janvier 1973 qui porte création de l'office de promotion des Petites et Moyennes Entreprises du Congo (OPEC) comme « les entreprises industrielles, agricoles, artisanales et commerciales qui sont la propriété personnelle physique ou morale de nationalité congolaise ou des sociétés congolaises dont le capital est détenu uniquement par les personnes physiques ou morales de nationalité congolaise, et où le chef d'entreprise est

²³ LANGEVIN P., CAPELLA L., JAUFFRET G., et MONGEREAU R., Rapport sur « la politique d'appui du conseil général aux microentreprises des Bouches-du-Rhône », Novembre 2010, [en ligne], consulté le 25/04/2022 à 9h04'.

²⁴ BIT, Rapport IV sur « les petites et moyennes entreprises et la création d'emplois décents et productifs », Conférence International du Travail, 104^e session, Genève, 2015, p.2.

obligé d'assurer lui-même directement toutes les fonctions que l'on retrouve dans une grande entreprise qui doivent être remplies par un directeur commercial, un Directeur financier, un Directeur de production et un Directeur personnel de grande entreprise²⁵.

D'après l'ordonnance du 1^{er} Novembre 1999 est considéré comme PME, toute entreprise quelle que soit sa forme juridique qui emploie un personnel de moins de 200 personnes et dont la valeur bilantaire ne dépasse pas 11. 200 000 FC.

Alors, il en découle que la définition claire et précise de la PME paraît difficile, et que la notion de PME est nécessairement relative au contexte socio-économique dans lequel elle vit et il semble plus souhaitable de rechercher une dénomination commune en déterminant un certain nombre de caractéristique globales des PME.

III. ANALYSE EMPIRIQUE ET DISCUSSIONS SUR LES RESULTATS

3.1. Approche méthodologique

a. Technique de collecte de données

La collecte de données s'est déroulée dans la ville province de Kinshasa précisément dans les trois marchés : Marché de la liberté de Masina, Marché Central de Matete et Marché de Somba Zigida.

Nous avons recouru à la technique d'enquête pour recueillir des renseignements nécessaires de la classe entrepreneuriale auprès de l'Institution de Microfinance ladite FINCA dans le but de récolter les informations utiles à notre recherche. En effet, nous avons collecté nos données sur base d'un questionnaire comprenant 9 questions administrées aux bénéficiaires de FINCA.

Nous avons administrés nos questionnaires sur trois marchés de la Ville Province de Kinshasa (Masina, Matete et Somba Zigida), dans chacun de ce dernier, nous avons interrogé quarante (40) personnes soit au total cent vingt (120) personnes.

Pour quantifier les réponses, nous avons utilisé la constante du pourcentage en transformant les fréquences correspondantes. Le pourcentage paraît une technique appropriée et facile pour comprendre les résultats et leur signification dans le cadre d'une telle étude. Il a été calculé par la formule suivante : $\% = f/N \times 100$

²⁵ Ordonnance-loi n°73-011 du 05 janvier 1973 partant création et organisation d'un office de promotion des PME.

Où :

N : effectif ;

f : fréquence ;

% : pourcentage ;

100 : constante du pourcentage.

b. Identification de la population cible

b.1. Population cible

Un groupe cible est une population précisément définie qui peut ainsi faire l'objet d'une intervention ou d'une étude spécifique. Il peut s'agir d'un groupe spécifique de la population qui partage des caractères communs, ou bien un certain nombre de ces personnes, et dans ce cas on parle d'un échantillon.

En effet, notre étude sur l'apport des IMF dans le processus de création de la classe entrepreneuriale concerne la population de 180 personnes et plus exactement les bénéficiaires de FINCA exerçant les activités génératrices des revenus dans les trois marchés dans la capitale de la ville province de Kinshasa. Compte tenu du nombre élevé et l'impossibilité de questionner chacun de ces bénéficiaires, un échantillon en a été tiré. Nous avons choisi les sujets de notre échantillon en tenant compte de leur disponibilité et leur accessibilité en vue de la réalisation de cette étude.

b.2. Echantillon

Selon G. De LANDSHEERE²⁶, échantillonner c'est « choisir un nombre limité d'individus, d'objets ou d'événements dont l'observation permet de tirer des conclusions applicables à la population entière à l'intérieur de laquelle le choix a été fait ».

Notre étude a porté sur un échantillon aléatoire simple de 180. Disposant de la base de sondage (liste de 180 bénéficiaires de FINCA), nous les avons numérotés de 001 à 180. A partir de la table des nombres au hasard ; nous avons sélectionné 120 bénéficiaires dans les trois marchés dont 40 bénéficiaires au marché de Masina, 40 bénéficiaires au marché de Matete et 40 bénéficiaires au marché de Somba Zigida.

c. Dépouillement

Nous avons procédé au comptage manuel en ce qui concerne notre étude. Cela étant d'éviter les résultats attendus soient biaisés.

²⁶ DE LANDSHEERE, G., *Introduction à la recherche pédagogique*, éd. Armand Colin, Paris, 1982, p.382.

3.2. Analyse des données

Les résultats obtenus à l'issue de l'analyse empirique et discussions sur les résultats collectées décrite ci-haut sont présentés à l'étape suivante.

A. Résultats

A ce niveau, nous avons présenté les résultats en suivant de manière cohérente les éléments contenus dans notre questionnaire. Nous avons présenté chacune des questions posées et les résultats obtenus.

3.2.1. Question 1 : Quel est votre capital de démarrage de vos activités avant le crédit de FINCA ?

Tableau n°1. Répartition du capital avant crédit de FINCA

Capital avant crédit	f	%
0 à 150 \$	0	0
151 à 450 \$	0	0
451 à 600 \$	10	8
601 et plus	110	92
Total	120	100

Source : Auteur, sur base de nos enquêtes

D'après les informations contenues dans le tableau n°1 ci-dessus, nous constatons que 110 sujets interrogés, soit 92% dont le montant de leur capital avant crédit varie entre la fourchette de 601 ou plus dollars américains. Par contre, 10 sujets, soit 8% dont le montant de leur capital du démarrage des activités avant crédit varie entre la fourchette de 451 à 600 \$ USD.

3.2.2. Question 2 : Quel est votre capital de démarrage de vos activités après le crédit de FINCA ?

Tableau n°2. Répartition du capital après crédit de FINCA

Capital après crédit	f	%
0 à 150 \$	0	0
151 à 450 \$	0	0
451 à 600 \$	0	0
601 et plus	120	100
Total	120	100

Source : Auteur, sur base de nos enquêtes

En analysant ce tableau n°2, nous constatons qu'après le crédit octroyé par FINCA, la majorité (100%) des sujets ont un capital supérieur ou égal à 601\$. Il y a aussi ceux de cette catégorie qui atteignent plus après avoir reçu du crédit de la FINCA.

3.2.3. Question 3 : Est-ce que le crédit de FINCA vous a-t-il permis d'accroître vos activités ?

Tableau n°3. Accroissement de vos activités

Activités	f	%
Oui	110	92
Nom	10	8
Total	120	100

Source : Auteur, sur base de nos enquêtes

Lorsqu'on analyse ces résultats, nous remarquons que la majorité (92%) des sujets concernés par notre enquête affirme que le crédit de FINCA a permis d'accroître leurs activités. En d'autre terme, leur chiffre d'affaires a augmenté tandis que 10 sujets, soit 8% ayant manifesté un avis contraire.

3.2.4. Question 4 : Quelles en sont les raisons qui ont poussé d'adhérer aux services de FINCA ?

Tableau n°4. Adhésion aux services de FINCA

Capital après crédit	f	%
Besoin à Fonds de Roulement	76	63
Epargne	2	2
Investissement	42	35
Autres	0	0
Total	120	100

Source : Auteur, sur base de nos enquêtes

Les données du tableau n°4, nous renseigne que sur les 76 sujets, soit 63% interrogés affirment avoir adhérer chez FINCA pour le Besoin à Fonds de Roulement, 42 sujets, soit 35% pour l'investissement et 2 sujet, soit 2% pour l'épargne.

3.2.5. Question 5 : Quel est votre secteur d'activité ?

Tableau n°5. Secteur d'activité

Secteur d'activité	Ni	fi%
Commerce	116	97
Service	4	3
Industrie	0	0
Autres	0	0
Total	120	100

Source : Auteur, sur base de nos enquêtes

D'après les résultats contenus dans le tableau n°12 susmentionné, nous remarquons que la majorité (97%) des sujets interrogés évolue dans le secteur du Commerce contre 4 sujets, soit 3% dans le secteur de Service.

3.2.6. Question 6 : Utilisez-vous les documents de gestion (facture, cahier de caisse, fiche de stock, etc.) pour le bon fonctionnement de vos activités ?

Tableau n°6. Documents de gestion pour le bon fonctionnement

Bon fonctionnement	Ni	fi%
Oui	106	88
Nom	14	12
Total	120	100

Source : Auteur, sur base de nos enquêtes

Le tableau n°6 ci-dessus indique qu'en majorité, les 106 sujets interrogés, soit 88% utilisent les documents de gestions énumérés ci-haut pour le bon fonctionnement de leurs activités tandis que 14 sujets, soit 12% n'utilisent pas ces documents pour des raisons personnelles.

3.2.7. Question 7. 1 : Avez-vous rencontré des difficultés pour le fonctionnement de vos activités (avant) ?

Tableau n°7. Difficultés rencontrées de vos activités avant

Difficultés rencontrées	f	%
Oui	106	88
Nom	14	12
Total	120	100

Source : Auteur, sur base de nos enquêtes

Il se dégage du tableau n°7 ci-dessus que sur les cent vingt (120) sujets interrogés, 106 sujets , soit 88% affirment avoir rencontrés des normes difficultés dans l'exercice de leurs activités avant même l'intervention de FINCA contre 14 sujets , soit 12% qui affirment n'avoir pas rencontrés des normes difficultés.

3.2.8. Question 7. 2 : Avez-vous rencontré des difficultés pour le fonctionnement de vos activités (après) ?

Tableau n°8. Difficultés rencontrées de vos activités après

Difficultés rencontrées	ni	fi%
Oui	48	40
Nom	72	60
Total	120	100

Source : Auteur, sur base de nos enquêtes

En analysant ce tableau n° 8, nous constatons que sur 96 sujets interrogés, soit 80% affirment que la politique de suivi et le mode de remboursement de crédit de FINCA leurs permettent de se sentir autonome dans l'exercice de leurs activités contre 24 sujets, soit 20% se disent carrément « non satisfait » en rapport avec la politique de suivi et le mode de remboursement de FINCA.

3.2.9. Question 9 : Quel est le montant total du profit que vous réalisez par mois, avant le recours au crédit ?

Tableau n°9. Profit réalisé par mois avant crédit

Capital après crédit	ni	fi%
0 à 150 \$	112	93
151 à 450 \$	8	7
451 à 600 \$	0	0
601 et plus	0	0
Total	120	100

Source : Auteurs sur base de nos enquêtes

Le tableau n°9 nous indique que sur 112 sujets, soit 93% des enquêtés interrogés disent que le montant total de bénéfice réalisé avant l'octroi de crédit de FINCA était compris entre 0 et 150\$ USD tandis que 8 sujets, soit 7% disent que le montant total de profit réalisé avant l'octroi de crédit de FINCA était compris entre 151 et 450\$ USD.

3.2.10. Question 10 : Quel est le montant total du profit que vous réalisez par mois, après le recours au crédit ?

Tableau n°10. Profit réalisé par mois après crédit

Capital après crédit	ni	fi%
0 à 150 \$	110	92
151 à 450 \$	10	8
Total	120	100

Source : Auteurs sur base de nos enquêtes

Le tableau n°10 indique que sur 110 sujets, soit 92% disent que le montant total de bénéfice réalisé après l'octroi de crédit de FINCA était compris entre l'intervalle de 0 et 150 \$ USD. Par contre, les 10 sujets, soit 8% disent que le montant total de profit réalisé le mois après l'octroi de crédit de FINCA était compris entre l'intervalle de 151 et 450\$ USD.

B. Discussion des résultats

A la question de savoir, quel est le capital qu'avait nos enquêtés avant et/ou après l'octroi de crédit de FINCA, il se dégage une situation telle que sur 110 sujets, soit 92% les montants du démarrage de leur capital avant la demande de crédit étaient dans la fourchette de 601\$ USD ou plus et 10 sujets, soit 8%

par contre les montants du capital de départ avant la demande de crédit se situaient dans une fourchette de 451 à 600\$ USD.

En effet, 120 sujets, soit 100% des enquêtés interrogés, les montants de leur capital se situent dans la fourchette de 601\$ USD ou plus après la demande de crédit de FINCA. Cette augmentation du capital est due à l'appui de FINCA sur les activités des promoteurs. Cela prouve à toute suffisance l'apport positif de FINCA sur l'émergence de la classe entrepreneuriale créatrice des richesses.

En ce qui concerne la question de savoir si les conditions d'accès au crédit de FINCA a-t-il permis à nos enquêtés d'augmenter leurs activités, une grande majorité de nos sujets, soit 92% ont affirmés que les conditions d'accès au crédit de FINCA sont vraiment favorable et les ont permis d'augmenter leurs activités. Ces résultats prouvent que FINCA met à la disposition du public des conditions favorables et accessibles pour obtenir un crédit. En d'autres termes, cela prouve aussi que dans la vision de créer une classe entrepreneuriale dans la ville province de Kinshasa, FINCA/RDC s'efforce de rendre ses produits et services plus accessibles qui permettront de booster les activités des promoteurs.

En ce qui concerne l'adhésion de FINCA, les sujets enquêtés, soit 63% que nous avons eu la possibilité de les interroger, nous ont confirmé positivement qu'ils en avaient besoin de ce fonds de roulement pour se relancer dans leurs activités quotidiennes de tout le temps et qui leurs permettent aussi de survivre avec leurs familles respectives.

Quant au secteur d'activité, nous avons observés qu'une grande majorité des sujets interrogés, soit 97% évoluent plus dans le secteur de commerce parce que ce dernier génère des recettes pour lutter contre la pauvreté et permet aussi à certains ménages de payer la scolarité de leurs enfants, de se nourrir, la santé, etc.

Par rapport au tenu des documents de gestion, malgré les avis partagés, la grande partie des sujets interrogés, soit 88% utilisent les documents en question pour le bon fonctionnement de leurs activités. Ces documents sont très utiles et qui leurs permettent de bien faire leurs comptabilités, leurs facturations, leurs cahiers de caisses, leurs fiches de stock, etc.

Pour ce qui est des difficultés rencontrées pour le fonctionnement de leurs activités avant et après, nous avons observés sur terrain que la grande majorité des sujets interrogés, soit 88% nous ont bel et bien confirmé leurs difficultés avant même l'intervention de FINCA. Cela est dû à la mauvaise gestion de leurs parts et les manques de formation pour bien gérer leurs affaires pour s'en sortir de ces difficultés. Qu'après l'intervention de FINCA, nous avons constaté une amélioration partielle auprès de nos sujets interrogés, soit 60% confirment de ne plus avoir rencontré d'énormes difficultés dans l'exercice de leurs

activités grâce à certaines modules de formation dispensée aux responsables de FINCA, qui leur ont permis d'évoluer correctement pour en devenir un jour des entrepreneurs pour créer leurs propres Micro et Petites Moyennes Entreprises (MPME).

Quant à la question de savoir si la politique de suivi et le mode de remboursement de crédit de FINCA permet aux promoteurs de se sentir autonome dans leurs activités, nos résultats de terrain sont révélateurs d'une grande affirmation de la part des sujets enquêtés. Ceci revient à dire qu'une grande majorité de nos enquêtés sur 96 sujets, soit 80% confirment l'autonomie dans leurs activités, nonobstant le suivi de la Banque et le remboursement du crédit. Ce qui signifie que FINCA/RDC met à la disposition de ses clients bénéficiaires un mode efficace de suivi des clients bénéficiaires et de remboursement pouvant permettre aux promoteurs d'évoluer aisément et librement dans l'exercice de leurs activités.

Cette façon de voir les choses prouve en toute suffisance que la Banque tient à satisfaire ses clients bénéficiaires en promouvant leur émergence financière, malgré que plusieurs problèmes puissent affecter l'évolution de Micro, Petite et Moyenne Entreprise (MPME) pendant le moment de remboursement des crédits.

En ce qui concerne la réalisation du profit avant et après l'octroi de crédit, il est remarquable qu'avant l'octroi de crédit de FINCA, la majorité des sujets enquêtés, soit 92% avait commençaient leurs activités avec un Chiffre d'affaires de démarrage faible et réalisaient un profit jusqu'à un certain seuil. Au fur et à mesure, avec l'appui de FINCA, nous constatons que le profit a légèrement augmenté aux minorités des sujets interrogés, soit 8%. Ceci montre l'émergence et la bonne évolution de la classe entrepreneuriale avec l'aide de FINCA/RDC. Donc, nous pouvons affirmer à ce stade que l'accès au financement de FINCA a porté vraiment ses fruits en améliorant les conditions financières des activités de la plupart des Micro, Petite et Moyenne Entreprise qui de ce fait, leur a permis de réaliser un profit élevé par rapport à l'avant financement de leurs activités.

Nonobstant la crise qui sévit en RDC, nous avons été d'une part très curieuse de constater qu'une grande majorité des MPME, puissent avouer que l'apport des services financiers de FINCA les a fortement aidé surtout dans l'évolution de leur activité. Cela nous démontre que FINCA/RDC est un grand partenaire financier dans le processus de création de la classe entrepreneuriale.

IV. CONCLUSION

A l'issue de l'analyse des résultats de notre enquête menée auprès des promoteurs des MPME sur trois marchés (Somba Zigida, Matete et Masina), nous avons constaté que FINCA contribue à la résolution des multiples problèmes des MPME de la ville province de Kinshasa.

Parmi les microentreprises et les PME que nous avons entretenues, une grande majorité des sujets interrogés, soit 97% a reconnu que l'apport de FINCA dans l'exercice de leurs activités leur a été favorable.

La grande majorité des clients bénéficiaires de FINCA, soit 88% des sujets enquêtés ont reconnu qu'ils éprouvaient des difficultés avant l'octroi de crédit de FINCA sur le plan de financement et de fonctionnement de l'exercice de leurs activités. C'est ainsi qu'après l'octroi de crédit de FINCA, ces chiffres sont passés de 88% à 60%, ce qui signifie que le crédit de FINCA les a permis de réduire significativement un certain nombre des problèmes auxquels ils étaient confrontés.

A cet effet, il y a eu une grande majorité des sujets enquêtés, soit 80% déclare avoir été satisfaite de la politique de suivi et le mode de remboursement de crédit de FINCA/RDC. Cette politique, ont-ils déclaré, ne les empêche en rien d'être autonome dans la gestion et le bon déroulement de leurs activités. Grâce à FINCA, les enquêtés ont balayé les obstacles à l'accès aux soins de santé, à l'éducation au profit de leur emploi. Ils ont même monté/créé une rubrique d'épargne.

Au sujet du montant de profit réalisé par les enquêtés, il s'est dégagé une amélioration à l'issue des données statistiques relevées dans cette analyse en comparant leur situation d'avant et d'après. Il a été observé que 92% des clients bénéficiaires sur les sujets tirés ont vu leurs profits passés dans la fourchette de 0 à 150\$ USD et 8% des sujets enquêtés se trouvent dans la fourchette de 151 à 450\$ USD après le financement de leurs activités par FINCA.

De ce qui précède, nous sollicitons aux IMF à encourager et à encadrer de près la classe entrepreneuriale, ceci permettra d'améliorer leur cash-flow et entrainera dans le jour avenir le développement du pays par l'éradication de la pauvreté.

A la lumière de ce qui a été dit ci-haut, nos hypothèses ont été bel et bien vérifiées et notre objectif atteint. Ainsi, nous suggérons ce qui suit :

- ✓ A FINCA/RDC, de ne pas se concentrer uniquement à la maximisation de profit mais à jouer également son rôle d'IMF qu'il s'est assigné dans son objectif ;

- ✓ Aux autorités publiques, d'aider FINCA/RDC au regard de certaines dispositions juridiques et institutionnelles pouvant l'amener à améliorer la qualité de ses services ainsi que sa capacité de servir les clients ;
- ✓ Aux clients, d'utiliser à bon escient les crédits pour promouvoir leurs activités et éviter des ennuis avec l'IMF/FINCA (le non-respect de la date du remboursement par exemple).

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

1. BAKAYOKO A., *Microfinance en Côte d'Ivoire : Etat des lieux et perspectives d'évolution*, Mémoire de fin d'étude-Master Spécialisé Economie et Stratégie des Institutions Financières, Université Moulay Ismail, Royaume du Maroc, Septembre 2012.
2. BCC : Instruction n°1 aux IMF du 12 septembre 2003.
3. BCC, Projet d'instruction n°6 aux IMF, 2003.
4. BIT, Rapport IV sur « les petites et moyennes entreprises et la création d'emplois décents et productifs », Conférence International du Travail, 104^e session, Genève, 2015.
5. BOYE S., HAJDENBERG J. et POURSAT C., *Le guide de la microfinance : Microcrédit et épargne pour le développement*. Eyrolles, éd. d'organisations, 2^e éd. Paris, 2009.
6. DE LANDSHEERE, G., *Introduction à la recherche pédagogique*, éd. Armand Colin, Paris, 1982.
7. FALCUCCI A., *La microfinance et son impact sur la pauvreté dans les pays en développement*, Mémoire de Master en Sciences Economiques et de Gestion, Université du Sud-Toulon-Var, Juin 2012.
8. FATOUMATA B., *L'entrepreneuriat féminin : La logique économique dans les microentreprises artisanales humaines*, Université Gaston berger de Saint-Louis, section de sociologie et commerciales dans La commune de Saint-Louis, mémoire de maîtrisés-lettres & sciences, 1998.
9. FILION L.J et FAYOLLE A., *Devenir entrepreneur des enjeux aux outils*, éd. Village Mondial, Paris, 2006.
10. HISRICH D.R., *<Entrepreneurship et Intrapreneurship : Methods for creating new companies that have an impact on the economic renaissance of an Area >*. In *Entrepreneurship, intrapreneurship, and Venture Capital*, éd. Lexington, Mass, Lexington Books, 1986.
11. KUDIAKUBANZA K. et MUKAMUTSHUNU M., *Microfinance comme stratégie de lutte contre la pauvreté dans la ville province de Kinshasa « Cas des femmes de Mont-Ngafula »*, éd. Edilivre, Paris, 2014.
12. LABIE M., *La microfinance en question. Limites et choix organisationnels*, éd. LUC PIRE, Bruxelles, 1999.
13. LANGEVIN P., CAPELLA L., JAUFFRET G., et MONGEREAU R., *Rapport sur « la politique d'appui du conseil général aux microentreprises des Bouches-du-Rhône »*, Novembre 2010, [en ligne], consulté le 25/04/2022 à 9h04'.
14. LUKOKI S., *Analyse de l'impact de l'entrepreneuriat sur la réduction de la pauvreté dans la cité de Kimpese : Cas des petits entrepreneurs*, Université Kongo (RDC) - Sciences Economiques et de Gestion, 2014.
15. Ordonnance-loi n°73-011 du 05 janvier 1973 partant création et organisation d'un office de promotion des PME.

16. PNUD, Rapport sur le Développement Humain, 2014.
17. SAY, entreprenariat et financement au Maroc. Etude de cas Moukawalati, FSJES FES, licence fondamentale, 2015.
18. TOLLENAERE C., Eléments de réflexion pour la promotion de la microfinance, *Note d'information n° 25*, 2002.
19. YERE A.I., *Pérennité des IMF en RDC : une application de l'approche analytique du Trinôme Garant de la performance*, Thèse, FASEG-UNIKIN, 2017.
20. YUNUS M., *Vers un monde sans pauvreté*, éd. Jean Claude Lattès, Paris, 1997.
21. www.toupie.org/dictionnaire_economique, consulté le 24/01/2022 à 14h23'.
22. www.cgap.org, consulté le 24/03/2022 à 12h04'.