

UNIVERSITE PROTESTANTE AU CONGO
FACULTE D'ADMINISTRATION DES AFFAIRES ET SCIENCES ECONOMIQUES
CENTRE CONGOLAIS ALLEMAND DE MICROFINANCE (CCAM)



CONDITIONS ET FACTEURS DE SUCCES DU CREDIT-BAIL



KABEYA KALOMBO JONATHAN

Mémoire présenté en vue de l'obtention du
diplôme de licence en Administration des
Affaires.

Option : Microfinance

Directeur : Prof. Frédéric KALALA T.

JUILLET 2011

*A mes parents,
Que ce mémoire soit le témoignage de l'amour que je leur voue,
De ma reconnaissance infinie pour les sacrifices
Qu'ils ont consentis depuis mon jeune âge jusqu'à ce jour.*

*A Daniel, Ayana, Amalya, Amazia,
Samuella, Stéphanie, Eliel et mes futurs,
Afin qu'au travers cette œuvre vous trouviez persévérance
Pour cheminer sur le chemin de la sagesse et du savoir ;*

Je dédie ce travail

REMERCIEMENTS

A la fin de ce travail qui a été une expérience très enrichissante pour moi, je tiens à adresser mes remerciements au Professeur Frédéric KALALA TSHIMPAKA pour avoir accepté d'en assurer la direction. Ses remarques, ses commentaires et sa rigueur d'analyse m'ont permis d'améliorer le contenu de mon étude. Il a été une référence pour moi tout au long de ce travail et ma formation en microfinance.

Au professeur Bakengela Shamba Patrick, le premier à nous informer sur ce programme spécial de microfinance, mes collègues et moi nous vous sommes infiniment reconnaissants.

Au Chef de travaux Nshue Mbo Mokime Alexandre, pour ses conseils et ses encouragements.

Merci également à mes frères et sœurs, dont je n'oublierai jamais leur amour et les nombreux sacrifices consentis pour ma réussite tout au long de mon parcours universitaire.

Et enfin, que tous ceux qui ont participé, implicitement ou explicitement, à la réalisation de cette œuvre, particulièrement Arsène Nkoksha et Jonathan Mangembele pour la récolte des données, Mystère Lovako, Joelle Mamputu, ainsi que tous mes collègues de la première promotion de Microfinance.

Trouvent en ces quelques mots l'expression de mes sincères sentiments.

Jonathan K.A.B.E.Y.A

SIGLE ET ABBREVIATIONS

CCAM: Centre congolais-allemand de microfinance

CDF : Franc congolais

CECAM: Caisses d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuel

Cfr. : Confère à

CNSEE: Centre national des statistiques et d'études économiques

COPEMECO : Confédération des petites et moyennes entreprises du Congo

ETS : Etablissement

FINCA : Foundation international community assistance

FS: Frankfurt School

GE : Grande entreprise

H.T. : hors taxes

IMF: institution de microfinance

MECREKIN: Mutuelle d'épargne et de crédit de Kinshasa

MPME: Micro, petites et moyennes entreprises

OPEC : Office de promotion des petites et moyennes entreprises congolaises

PME: Petites et moyennes entreprises

RDC: République Démocratique du Congo

S.A.R.L : Société par action à responsabilité limitée

S.P.R.L : Société privée à responsabilité limitée

SPSS: Statistical Package for the Social Sciences

TE : très petites entreprises

UPC : Université Protestante au Congo

USD: Dollar des Etats Unis d'Amérique

TABLES DES MATIERES

TABLES DES MATIERES	5
LISTE DES TABLEAUX	7
LISTE DES FIGURES	7
LISTE DES GRAPHIQUES	7
LISTE DES ENCADRES	7
0. INTRODUCTION	8
0.1 Mise en contexte	8
0.2 Problématique	9
0.3 Hypothèses de travail	9
0.4 Objectifs	9
0.5 Intérêt du sujet	10
0.6 Méthodologie de recherches	10
0.7 Délimitation du travail	10
0.8 Canevas du travail	11
CHAPITRE PREMIER CONSIDERATIONS GENERALES	12
1.1 Analyse conceptuelle et mécanismes de fonctionnement du crédit-bail	12
1.1.1 Historique du crédit-bail	12
1.1.2 Définition du Crédit-bail	13
1.1.3 Mécanisme de fonctionnement du crédit-bail	13
1.2 Types de crédit-bail	14
1.2.1 La nature juridique	14
1.2.2 Les personnes engagées	15
1.2.3 Les responsabilités des parties	15
1.3 Avantages et inconvénients du Crédit-bail	17
1.3.1 Avantages du crédit-bail	17
1.3.2 Inconvénients du crédit-bail	20

1.4	Contraintes inhérentes au crédit-bail dans les pays en voie de développement -----	21
1.5	Atouts du crédit-bail à Kinshasa -----	23
CHAPITRE DEUXIEME ANALYSE DU MARCHÉ CIBLE ET DE LA DEMANDE POTENTIELLE -----		24
2.1	Analyse du marché cible -----	24
2.1.1.	Secteur des micro, petites et moyennes entreprises -----	24
2.1.2.	Evolution du secteur : taille et structure -----	25
2.1.3.	Contraintes du secteur des micro, petites et moyennes entreprises -----	28
2.2	Analyse de la demande potentielle -----	29
2.2.1	Objectifs -----	29
2.2.2	Méthodologie -----	29
CHAPITRE TROISIEME CONDITIONS ET FACTEURS DE SUCCES DU CREDIT-BAIL A KINSHASA		
-----		36
3.1	La diversification du portefeuille et l'accès aux ressources stables -----	36
3.2.	Le niveau de professionnalisme -----	40
3.3.	Les pré-requis du développement du crédit-bail à Kinshasa -----	42
3.4	Recommandations et suggestions -----	44
Conclusion -----		47
BIBLIOGRAPHIE -----		48
ANNEXES -----		49
Annexe.1. Résultats de l'enquête -----		50
Annexe.1.1. Résultats de l'enquête auprès des mpme -----		50
Annexe.1.2. Résultats de l'enquête auprès des institutions -----		58
Annexe 2 : QUESTIONNAIRE D'ENQUETE -----		61
Annexe 3 : EXTRAITS DES ETATS FINANCIERS DES INSTITUTIONS CONSTITUANTS NOTRE		
ECHANTILLON -----		65

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1: Principales caractéristiques des MPME	25
Tableau 2: Répartition par catégorie, des entreprises immatriculées au CNSEE de 1996 à 2006	27
Tableau 3 : Répartition de l'échantillon selon les communes	30
Tableau 4: Répartition du graphique 2 par le chiffre d'affaires	32
Tableau 5 : Marge bénéficiaire-secteur d'activités-MPME favorable	33
Tableau 6: Etude de marché	35
Tableau 7: Produits MECREKIN et ADVANS BANK	36
Tableau 8: Extrait des bilans 2010 EN USD	39
Tableau 9: Catégorisation des institutions selon les phases institutionnelle pour atteindre le professionnalisme	41
Tableau 10: Recommandations et suggestions	45

LISTE DES FIGURES

Figure 1: Mécanisme de fonctionnement du crédit-bail	14
Figure 2: Processus de développement des produits	37

LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique 1: Répartition des MPME en fonction du chiffre d'affaires	31
Graphique 2: Prédilection des MPME par rapport au crédit-bail	31
Graphique 3: Capacité technique	34
Graphique 4: Obstacles organisationnels	35

LISTE DES ENCADRES

Encadré 1 : CECAM, MADAGASCAR : CONTRATS DE CREDIT-BAIL POUR LE MARCHÉ	18
Encadré 2 : GRAMEEN BANK: DIVERSIFICATION DES PRODUITS ET REDUCTION DES COÛTS DE TRANSACTION GRACE AU LEASING	19
Encadré 3 : FINCA Tanzanie, Afrique de l'Est	21
Encadré 4: GIE Hari Goumo à Timbuktu, Mali	22

0. INTRODUCTION

La présente étude s'intéresse aux conditions et facteurs de succès du crédit-bail en République Démocratique du Congo plus particulièrement à Kinshasa.

0.1 Mise en contexte

De nos jours il faut noter que pour bon nombre de personnes et pour le public en particulier, la microfinance se confond avec le microcrédit. Microfinance employé pour être connu seulement comme «microcrédit», ou tout simplement de la part des services financiers qui se réfèrent à des prêts. Pourtant, la microfinance ne se limite plus aujourd'hui à l'octroi de microcrédit mais bien à la fourniture d'un ensemble de produits financiers à tous ceux qui sont exclus du système financier classique.

D'une part le développement de la microfinance est resté focalisé sur des produits faciles à gérer tels que le crédit (généralement le microcrédit solidaire) et l'épargne favorisant une certaine standardisation. D'une autre part, l'arrivée à maturité du secteur favorise une multiplicité des acteurs de terrain et une diversification de leurs gammes de produits pour faire face non seulement à la concurrence mais également à une clientèle dont la demande évolue.

Cette diversification offre aux institutions financières la possibilité de toucher de nouveaux emprunteurs et de s'étendre sur des marchés existants en offrant des produits ne figurant pas dans leurs gammes de services tels que le crédit-bail qui fait l'objet de la présente étude.

Le crédit-bail s'avère être un produit nécessaire, qui vient en plus pour compléter le crédit et qu'il est possible de contrôler pour peu que sa mise en œuvre respecte certaines exigences. Grâce au leasing, une institution de microfinance peut développer des mécanismes de financement à moyen et long terme pour sa clientèle, accroître leur capacité d'emprunt et même financer la création d'entreprise ; sans ignorer qu'il est surtout adapté à la micro, petite & moyenne entreprise.

Toutefois il est très remarquable que le crédit-bail est une pratique beaucoup plus courante dans les pays développés que dans les pays en voie de développement où plusieurs expériences ont été réalisées dont nous ne citons ici que le cas du Kenya où FINCA en collaboration avec *MicroSave*, en Tanzanie qui a développé un produit de microcrédit-bail « *Uvibiashara* ».

(Sempangi H. et Messan H., 2003)

Le prototype avait été testé un an à Dar es Salaam et avait démarré en août 2004. Le montant du crédit-bail variait entre \$500 et \$10 000. Les clients désignaient leurs propres fournisseurs, payés directement par FINCA. Au mois d'octobre 2004, FINCA avait déjà déboursé plus de US \$635 000 à plus de 200 clients. Les actifs financés comprenaient des voitures, des

congélateurs, des réfrigérateurs, des ordinateurs, des photocopieurs, des machines à fabriquer des briques et à coudre, et des fours.

0.2 Problématique

En ce qui concerne le cas de la *République Démocratique du Congo*, il est étonnant de constater que le leasing ne fait pas parti de la gamme des services offerts par la majorité des institutions de microfinance, en particulier celles de Kinshasa.

De ce qui précède, cette étude se propose la recherche des réponses aux questions fondamentales ci-après :

Y a-t-il une demande pour ce produit sur le marché de Kinshasa ?

Quels sont les conditions et facteurs de succès pour le leasing à Kinshasa ?

0.3 Hypothèses de travail

L'on ne peut, dans le cadre d'une étude, se limiter à en circonscrire la problématique, sans avoir une préfiguration, même de façon sommaire ; de ce qui pourrait être la réponse à ces préoccupations.

Les conditions préalables à l'exploitation du crédit-bail seraient :

- La demande existe mais l'absence d'étude de marché et la frilosité (par rapport aux risques) des IMF seraient les facteurs qui étouffent l'offre du crédit-bail à Kinshasa.
- L'accès des ressources financières stables et la diversification du portefeuille;
- Le faible niveau de professionnalisme dans le secteur de microfinance.

0.4 Objectifs

L'objectif principal de cette étude est de déterminer les conditions et les facteurs de succès du crédit-bail à Kinshasa.

De manière spécifique, ce travail vise à :

Connaître les contraintes inhérentes à la mise en place de l'offre de ce produit par les institutions de microfinance kinoise,

Trouver un argument en faveur des clients et des institutions de microfinance de Kinshasa.

0.5 Intérêt du sujet

C'est dans le souci d'apporter notre modeste contribution en tant que pionnier dans le secteur de microfinance en République Démocratique du Congo que ce thème a fait l'objet de notre choix pour la présente étude et vu qu'il ne s'en trouve jamais exploité.

0.6 Méthodologie de recherches

Pour la réalisation de ce travail, nous avons eu recours aux techniques et aux méthodes ci-après :

a. Techniques

Technique documentaire : elle a permis de consulter plusieurs textes légaux, articles, rapports et ouvrages en rapport avec le sujet.

Technique d'interview : elle a permis de recueillir l'opinion de certains professionnels, notamment quelques cadres des institutions de microfinance s'intéressant à la question.

b. Méthodes

Méthode descriptive : Elle a consisté à décrire les faits en établissant les relations entre les causes et les effets et surtout à comprendre pourquoi le crédit bail n'est pas encore proposé à Kinshasa.

Méthode analytique : elle a consisté à analyser les données recueillies.

Méthode quantitative : Elle a permis de structurer les données chiffrées les données sous formes de tableaux, graphiques en vue d'en faciliter l'interprétation.

.

0.7 Délimitation du travail

Cette étude ne porte que sur l'espace microfinancier de Kinshasa, deuxième pôle de concentration des imf en RDC (après les deux Kivu réunis).

L'enquête de marché porte sur un échantillon de 282 MPME durant la période allant du 6 au 18 juin 2011 et 2 institutions dont MECREKIN et ADVANS Banque Congo durant la période du 20 juin au 7 juillet 2011.

0.8 Canevas du travail

En plus de l'introduction et de la conclusion, ce travail s'organise en trois chapitres. Le premier porte sur les considérations générales sur le crédit-bail, le deuxième présente le marché cible du crédit-bail et de la demande potentielle; et le troisième porte sur les conditions et facteurs de succès du crédit-bail à Kinshasa.

CHAPITRE PREMIER

CONSIDERATIONS GENERALES

Ce chapitre sera consacré à l'analyse conceptuelle & les mécanismes de fonctionnement du crédit-bail (1.1), avant de décrire les différents types de crédit-bail (1.2). Ensuite il se penchera sur l'analyse des avantages et inconvénients du crédit-bail (1.3) et les contraintes inhérentes à ce mécanisme de financement dans les pays en voie de développement (1.4).

Il examinera enfin les atouts du crédit-bail à Kinshasa. (1.5)

1.1 Analyse conceptuelle et mécanismes de fonctionnement du crédit-bail

1.1.1 Historique du crédit-bail

« Le leasing est né aux Etats-Unis d'Amérique en 1952 pour satisfaire une importante commande de l'armée engagée dans la guerre de Corée.

D.P BOOTHE, une entreprise californienne de conditionnement de produits alimentaires, ne disposait pas de fonds nécessaires pour l'acquisition de biens d'équipements appropriés pour l'exécution d'une commande importante de l'armée, il trouva un financier pouvant élargir son domaine d'activité par l'acquisition, pour le donner à bail, de tel matériel dont les caractéristiques sont définies par l'utilisateur, obligatoirement locataire.

Devant la réussite de l'opération, D.P BOOTHE pensa au lancement d'une société spécialisée dans le leasing et d'équipement de production US Leasing.

Le développement du leasing aux Etats-Unis connut ensuite une accélération lorsque, en 1960, les banques commerciales furent autorisées à le pratiquer.

L'internalisation du leasing s'est produite dans les pays industrialisés une dizaine d'années après l'apparition de ce mode de financement aux Etats-Unis : en 1961-1962 au Canada, au Royaume-Uni, en Suède, en Allemagne fédérale, en Suisse et en France, en 1963 au Japon, en Belgique, en Finlande, en Espagne et en Italie. » (BENBRAHIM A., 2001, p.9)

1.1.2 Définition du Crédit-bail

La notion du crédit-bail, est définie de façon variée, suivant la conception de chaque auteur.

Le crédit-bail peut être défini comme étant un arrangement contractuel permettant à une partie (le preneur) d'utiliser un actif appartenant à une société de crédit-bail (le bailleur) qui peut être une IMF, en contrepartie le paiement de loyers d'une somme convenue. Il sied de noter que cette location est généralement assortie d'une option de rachat du matériel à sa valeur résiduelle par le preneur au terme de la période de location.

Au terme de cette période, le preneur a également le choix de remettre le matériel ou d'étendre la période de location. (BARLET C., 2001)

1.1.3 Mécanisme de fonctionnement du crédit-bail

Le crédit-bail est un instrument de financement qui met en relation trois intervenants :

- ▶ **Un établissement de crédit** dont le rôle est essentiellement le financement de l'investissement,
- ▶ **Un locataire** qui à l'avantage particulier du choix de l'équipement et qui jouit du bien acquis en leasing dans le cadre de son activité de production,
- ▶ **Un fournisseur** d'équipement qui livre le matériel en d'autres termes c'est le vendeur ou le fabricant du bien.

La durée maximale du crédit-bail est généralement 3 à 7ans. Par ailleurs, la location de matériel d'irrigation ou d'autres biens agricoles peut dépasser cette période. (BARLET C., 2001)

Dans cette relation, le preneur ou le client est donc utilisateur du bien sans en être propriétaire, en contrepartie, il s'engage contractuellement à payer des loyers durant la totalité de la période du leasing. Il l'a l'option d'acheter le matériel, de le remettre, ou de négocier un prolongement du crédit-bail à l'expiration du contrat.

Le crédit-bail n'est pas un prêt, il repose sur le principe que " le droit de propriété détenu par le crédit-bailleur est dissocié du droit d'usage économique détenu par le preneur, du bien en location.

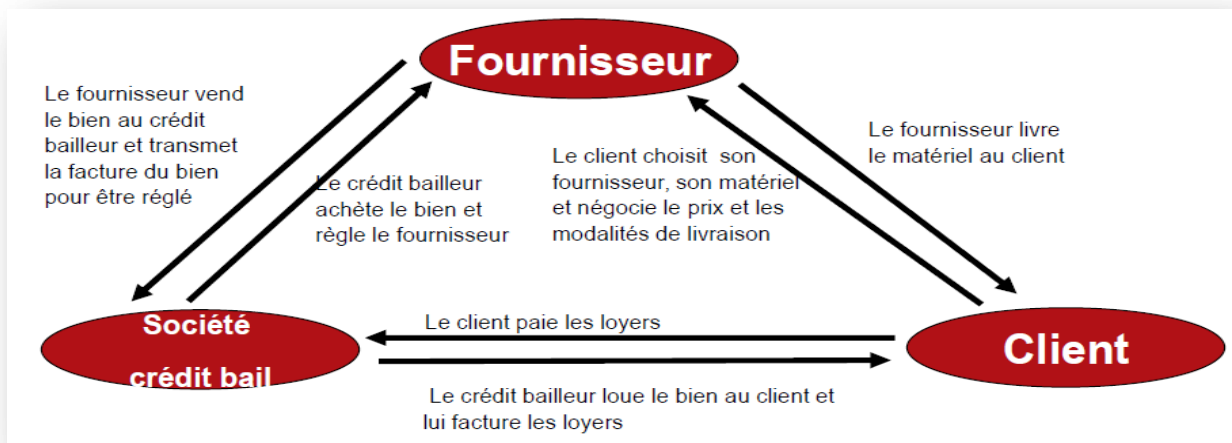


Figure 1: Mécanisme de fonctionnement du crédit-bail

Source: Caisse d'épargne Rhône Alpes, financer la création/reprise de son entreprise, octobre 2010.

1.2 Types de crédit-bail

Le crédit-bail peut être classifié selon les conditions suivantes :

- i. La nature juridique,
- ii. Les personnes engagées ;
- iii. Et les responsabilités des parties.
- iv.

1.2.1 La nature juridique

Selon la nature juridique, on distingue le leasing mobilier et le leasing immobilier.

a. Le leasing mobilier :

Il porte sur des biens d'équipement ou des matériels d'outillages.

A l'expiration de la durée de location, le locataire a le choix entre trois alternatives :

- Relouer le bien.
- Restituer le bien à la société de leasing.
- Acheter le matériel pour sa valeur résiduelle.

b. **Le leasing immobilier :**

C'est un contrat qui porte sur des biens immeubles à usage professionnel. Sa durée peut atteindre jusqu'à 20 ans.

A l'expiration du contrat, trois alternatives sont possibles pour le locataire :

- Acquérir le bien.
- Renouveler le contrat.
- Quitter les locaux.

1.2.2 Les personnes engagées

Selon les personnes engagés, on distingue le lease-back (ou retro-leasing) et le lease adossé.

- a. **Le lease-back** : est un type du leasing par lequel le preneur de leasing fait en même temps l'office de fournisseur. Il vend tout d'abord un bien déterminé à la société de leasing pour le reprendre tout de suite après location. Le lease-back est pratiqué pour générer rapidement des liquidités.

- b. **Le lease adossé** : Ce type de leasing consiste en un contrat de lease-back auquel s'ajoute un contrat de sous-location. On parle de crédit bail adossé lorsqu'un fabricant de biens d'équipements les vend à une société de crédit bail, les laisse à sa disposition et l'autorise à les sous-louer à des tiers.

1.2.3 Les responsabilités des parties

Selon les responsabilités des parties nous avons trois modèles fondamentaux de crédit-bail :

- Le leasing financier,
- Le contrat de location-vente ;
- Et le leasing opérationnel.

a. Le leasing financier¹

Dans ce modèle les loyers sont étalés sur plusieurs années. Ils représentent souvent la valeur totale du matériel. Un tel leasing est un accord sans clause d'annulation. La société de leasing achète le bien choisi par le preneur et ce dernier en a l'usage pendant une période importante de sa durée de vie.

Dans ce type de modèle le prix d'achat total et les intérêts sont échelonnés sur toute la période du contrat de bail.

Le preneur assume les risques d'obsolescence et prend à sa charge les coûts liés à la maintenance de l'actif, l'assurance également.

b. Le contrat de location-vente

Selon Bass J., Henderson K. et Weidemann Associates (2000, p.4) ; c'est une alternative au crédit d'équipement. On y recourt souvent pour le financement au détail ou privé de petits produits, tels que motos, machines à coudre, réfrigérateurs, etc. le preneur verse un acompte plus élevé, parfois jusqu'à 30% du prix d'achat.

Ce type de leasing est adapté aux clients qui ont un bon historique de crédit auprès d'une institution, et capables de verser un acompte.

Chaque versement de la part du preneur augmente sa part de propriété de l'équipement ou l'actif loué permettant ainsi la constitution des fonds propres.

c. Le leasing opérationnel

Il consiste dans la location par le preneur d'un équipement sur une période de temps sensiblement inférieure à la durée de vie économique d'un équipement. Ce modèle est généralement à court terme de l'ordre de 3 ans ou moins.

Dans le cas échéant, la société de leasing garde la propriété de l'équipement pendant toute la durée du contrat.

Ce modèle est associé aux équipements perdant vite leur valeur.

¹ Ce type de bail donne au preneur le droit d'acheter l'équipement à la fin du contrat de bail à sa valeur résiduelle.

1.3 Avantages et inconvénients du Crédit-bail

Le crédit-bail est un produit très attrayant pour les imf comme pour les micros, petites et moyennes entreprises, et il permet aux imf de se passer des conditions classiques du crédit. Toutefois, nous allons vous présenter une liste qui n'est pas exhaustive dans les lignes qui suivent de ses avantages, qui ne doivent en aucun obscurcir ses inconvénients (Bass J., Henderson K. et Weidemann Associates, 2000).

1.3.1 Avantages du crédit-bail

Le crédit-bail présente quelques avantages tels que :

a. Disponibilité et demande :

Le leasing donne la possibilité aux imf de toucher d'autres segments de marché donc d'augmenter leurs parts de marché. Il permet aussi aux micros, petites et moyennes entreprise l'acquisition d'immobilisations au travers un financement à moyen ou long terme particulièrement dans les pays en voie de développement où le leasing n'est pas très développé.

Encadré 1 : CECAM, MADAGASCAR : CONTRATS DE CREDIT-BAIL POUR LE MARCHÉ

Grâce au soutien de l'association FERT, les Caisses d'Épargne et de Crédit Agricole Mutuel (CECAM) ont développé un service de crédit-bail pour aider les fermiers de Madagascar à acquérir des immobilisations. Le réseau CECAM compte plus de 25 000 membres fortement engagés dans la distribution de produits financiers destinés aux producteurs agricoles dans les zones rurales de Madagascar.

En 1992, la CECAM a commencé à proposer un produit de location-vente prévu pour le matériel agricole. En raison de son succès, elle a étendu le produit au bétail, à l'équipement des artisans ruraux et à celui des ménages (par exemple machines à coudre, appareils fonctionnant à l'énergie solaire).

Le produit de leasing proposé par la CECAM est unique parce qu'il cible spécifiquement les activités rurales. Afin d'obtenir un crédit-bail pour un équipement particulier, il faut être membre du réseau et verser un acompte égal à 25% de la valeur totale de l'équipement. La durée du contrat peut aller de 4 à 36 mois, pendant lesquels le client doit rembourser les 75% restants plus des intérêts annuels de 30%.

Pour répondre aux besoins du preneur, le calendrier de remboursement est adapté au cycle de production.

Dans le cas de certaines activités agricoles, les versements sont structurés en fonction des flux de trésorerie, avec seulement quatre loyers à régler dans le cours de l'année.

Parce qu'il y a peu de sources de revenus secondaires dans le secteur rural, la CECAM ne prend pas en compte ce critère dans la décision d'octroi.

A la place, le crédit-bail est garanti par la location de l'équipement et par l'engagement oral du groupe de solidarité formé par les membres.

Pendant la durée du contrat, la CECAM détient le droit de propriété de l'équipement. A l'issue du dernier versement, la propriété est légalement transférée au client. Cette procédure permet d'acquérir des actifs et de renforcer l'activité.

Source : Bass J., Henderson K. et Weidemann Associates, Octobre 2000

b. Usage rationnel du capital :

Le preneur ne peut faire un détournement du crédit-bail à d'autres projets étant donné que la société de leasing achète l'équipement directement auprès du fournisseur.

c. Financement garanti :

La société de leasing est mieux garantie vu que l'actif financé sert lui-même de nantissement en cas d'interruption des versements du preneur ; étant donné aussi que la société bailleuse détient le droit de propriété.

d. Moindres coûts de transaction :

Les opérations de leasing peuvent être menées rapidement et simplement. Le bailleur a la possibilité de projeter des flux de trésorerie avec plus de précision pendant la période du contrat de crédit-bail et cela partant du principe que le preneur respectera ses obligations vis-à-vis de la société bailleuse.

Encadré 2 : GRAMEEN BANK: DIVERSIFICATION DES PRODUITS ET REDUCTION DES COÛTS DE TRANSACTION GRACE AU LEASING

La Grameen Bank a démarré son programme de crédit-bail en 1992. Aujourd'hui, elle opère dans chacune des 14 régions du Bangladesh. Grâce à ce programme de location-bail, les clients de la banque ont un droit d'utilisation immédiat des produits (métiers à tisser électriques, bétail ou autre), leur permettant d'acquiescer à terme des immobilisations et d'améliorer la productivité de leur activité.

Le produit de location-bail proposé par la Grameen est conçu pour répondre aux besoins des clients tout en maintenant de faibles coûts de transaction. Le client n'est pas limité dans le choix des biens pouvant être loués ; à chaque preneur correspond un crédit-bail spécifique.

La durée maximum du crédit est de trois ans, mais le remboursement intégral est possible à tout moment. Le client doit effectuer des versements hebdomadaires ; cependant, après consultation du responsable de l'agence, les montants peuvent être réduits en saison creuse ou plus élevés en saison pleine.

Cette souplesse a permis d'étendre la distribution du produit aux zones agricoles, où les revenus dépendent des récoltes.

Source : Bass J., Henderson K. et Weidemann Associates, Octobre 2000

e. Financement à taux fixe :

Le crédit-bail offre généralement un financement à moyen ou long terme et à taux fixe pendant toute la durée du bail.

La société de leasing a la facilité de calculer les marges tout en tenant compte des coûts de financement et de transactions de l'opération du crédit-bail.

1.3.2 Inconvénients du crédit-bail

Les imf désirant offrir ce produit ne doivent pas ignorer certains inconvénients du leasing tels que :

a. Propriétés des actifs :

Les coûts liés à l'obsolescence ou à l'amortissement sont assumés par le bailleur qui possède le droit de propriété de l'actif. Les imf ont intérêt à tenir compte de la longévité de l'actif et du potentiel de revente sur le marché secondaire, vu que ces paramètres engendrent des effets sur la durée et les coûts du crédit-bail.

b. Coûts fixes :

Les coûts ne dépendent pas des caractéristiques de la société bailleuse, du client ou de l'actif et sont généralement fixes.

Raison pour laquelle dans le cas du crédit-bail, concernant des actifs de faible valeur, les coûts de transaction seront comparativement plus élevés.

c. Coûts des ressources et liquidités :

Le revenu généré par l'opération de crédit-bail doit excéder le coût des ressources de la société bailleuse pour assurer la rentabilité.

La liquidité de l'imf peut subir un impact négatif de la part de la nature du leasing et son coût d'investissement préalable ; par la suite compromettre sa rentabilité.

d. Mesure de la valeur résiduelle :

Lorsque l'on tente d'établir une différence entre le leasing et le crédit d'équipement, un accent particulier est mis sur la valeur résiduelle.

C'est un élément imprévisible du leasing car de sa réalisation dépend des revenus ou pertes importants.

La mesure de la valeur future des équipements doit tenir compte à la fois des gains et des pertes éventuels, elle est capitale pour la rentabilité du crédit-bail.

1.4 Contraintes inhérentes au crédit-bail dans les pays en voie de développement

Le crédit-bail captive l'attention des IMF par rapport aux prêts vu que l'actif lui-même sert de garantie et que le crédit-bail se focalise donc sur le flux d'argent à venir, généré par cet actif.

En dépit de cet attrait du crédit-bail, il est beaucoup plus courant dans les pays développés que dans les pays en voie de développement, d'où nous évoquons quelques raisons ci-dessous (Sempangi H. et Messan H., 2003) :

1. L'environnement légal et statutaire :

Bon nombre des pays en voie de développement n'ont pas un cadre légal et statutaire approprié l'activité de leasing vu que les établissements financiers se contentent des lois qui gouvernent les prêts. (Cas du Kenya)

Nonobstant, ces lois n'abordent pas la propriété de l'actif financé, le système de taxation, ni les abattements fiscaux.

Encadré 3 : FINCA Tanzanie, Afrique de l'Est

En collaboration avec *MicroSave*, FINCA en Tanzanie a développé un produit de microcrédit-bail appelé « *Uvibiashara* ». Le prototype a été testé un an à Dar es Salaam et a démarré en août 2004. Le montant du crédit-bail varie entre \$500 et \$10 000. Les clients doivent trouver leurs propres fournisseurs, payés directement par FINCA.

Au mois d'octobre 2004, FINCA a déjà déboursé plus de US \$635 000 à plus de 200 clients. Le prêt moyen est d'US \$2300.

Les actifs financés comprennent des voitures, des congélateurs, des réfrigérateurs, des ordinateurs, des photocopieurs, des machines à fabriquer des briques et à coudre, et des fours.

FINCA a appris que l'introduction d'un produit crédit-bail est très difficile à cause des complications inhérentes à ces produits. Elles comprennent la taxation, la propriété de l'actif financé, et la conformité aux exigences légales et statutaires. Il était également difficile de traiter avec les fournisseurs, et tentant de financer les actifs plus larges, afin de réduire les exigences administratives.

Source : *SEMPANGI H. et MESSAN H., MicroSave, 2003*

2. Conditions économiques faibles :

Le fait de produire moins ou d'avoir une faible capacité de production, ne permet pas au preneur de générer assez d'argent pour s'acquitter de ses obligations vis-à-vis du crédit-bailleur.

3. Facteurs institutionnels :

Créer et diriger un programme de crédit-bail nécessite des compétences techniques qui font défaut dans les pays en voie de développement. Le crédit-bail exige une participation de toutes les parties prenantes : les rapports doivent être établis avec les fournisseurs, prestataires de services de maintenances, et financiers. Le manque de partenaires crédibles a ralenti la progression de certaines initiatives.

Encadré 4: GIE Hari Goumo à Timbuktu, Mali

GIE Hari Goumo louait des pompes d'irrigation motorisées au prix de \$6700 avec l'aide de l'ONG Belge « Îles de Paix ».

Ces pompes étaient louées aux agriculteurs au prix de \$ 670 par saison.

Ce programme a échoué :

- Ces pompes fabriquées en Europe n'étaient pas conçues pour l'environnement africain, et étaient trop chères pour être valables.
- Les agriculteurs en faisaient une utilisation excessive, et y mettaient de l'huile bon marché et sale, ce qui causait de fréquentes pannes.
- Les preneurs devaient payer moitié prix au début de la saison, et l'autre moitié à la moisson, mais presque tous n'ont pas pu payer le solde.
- Lors des pannes, aucune pompe de rechange n'était disponible pour les agriculteurs.
- Le bailleur ne pouvait pas surveiller l'usage correct de son matériel.

Les mesures proposées par le GIE Hari Goumo pour rendre leur programme de crédit-bail plus valable comprenait :

- L'harmonisation avec une seule marque de pompe mais de tailles différentes.
- Création d'agences de location pour s'assurer que l'utilisateur obtiendrait une pompe de taille appropriée à la taille de sa ferme.
- Assistance d'une tierce partie afin de créer le support nécessaire pour la formation client et pièces détachées.
- Harmonisation des prix du crédit-bail parmi tous les preneurs de pompes mécaniques, avec paiement en avance exigé.

Source : *SEMPANGI H.et MESSAN H., MicroSave, 2003*

4. Facteurs avec un rapport au client :

La capacité de louer des actifs est affectée par le peu de connaissances des clients en affaire.

Vu qu'ils ne connaissent pas assez le crédit-bail, la commercialisation devient plus difficile.

1.5 Atouts du crédit-bail à Kinshasa

Le crédit-bail aidera les institutions et leurs clients à surmonter les difficultés des conditions du crédit classique.

Le crédit-bail permettra l'inclusion des exclus de la finance classique comme celle de la microfinance.

CHAPITRE DEUXIEME

ANALYSE DU MARCHÉ CIBLE ET DE LA DEMANDE POTENTIELLE

Ce chapitre sera consacré à l'analyse du marché cible du crédit-bail (2.1), et ensuite il se penchera de la demande potentielle du crédit-bail à Kinshasa (2.1).

2.1 Analyse du marché cible

2.1.1. Secteur des micro, petites et moyennes entreprises

Les MPME jouent un rôle primordial dans l'économie d'un pays en particulier la RDC où le pouvoir public s'est désengagé durant une période à la création de richesse.

Elles contribuent activement à la croissance, consacrent une place importante dans l'emploi urbain et produisent l'essentiel de revenus de ménages; mais leur nombre et leur contribution réelle est très mal connu étant donné que plusieurs évoluent dans le secteur informel, le manque criant des statistiques fiables et à jour, et aussi l'inexistence de très peu d'études et investigations (THETIKA J., 2010).

Ces dernières ne permettant pas de définir avec exactitude et réellement le poids, la taille et l'influence du secteur dans l'économie nationale congolaise.

Toutefois soulignons également que le processus d'enregistrement de MPME est long et coûteux et que son système fiscal est inadapté.

Micros, petites et moyennes entreprises selon la législation congolaise

Au sens de la charte du ministère des de l'industrie, petites et moyennes entreprise et de l'artisanat de la RDC du 24 août 2009²(Charte pme RDC, 2009, p.5), il faut entendre par petite et

² Complétant la loi n° loi n°73-011 du 5 janvier 1973 qui porte création de l'Office de promotion des petites et moyennes entreprises congolaises (OPEC) qui avait été complétée par le décret-loi n°086 du 10 juillet 1998 et l'arrêté ministériel n°093 de 02 juillet 2002, portant régime fiscal applicable aux PME en matière de contribution sur les revenus professionnels et de contribution sur le chiffre d'affaires à l'intérieur. Ces derniers ont apporté à la première loi une dimension quantitative mais s'inscrivant dans une optique fiscale. Et encore une nouvelle loi n° 06/04 de février 2006 portant régime fiscal applicable aux petites et moyennes entreprises en matière d'impôt sur les revenus professionnels et d'impôt sur le chiffre d'affaires à l'intérieur, porte le chiffre d'affaire maximum pour une PME à 400 000 fiscaux.

moyenne entreprise, toute unité économique dont la propriété revient à une ou plusieurs personnes physiques ou morales et qui présente les caractéristiques suivantes :

- Nombre d'emplois permanents de 1 (un) à 200 (deux cents) personnes par an ;
- Chiffre d'affaires, hors taxes, compris entre 1 (un) et 400.000 USD (quatre cent mille) ;
- Valeur des investissements nécessaires mis en place pour les activités de l'entreprise inférieure ou égale à 350.000 USD (trois cent cinquante mille) ;
- Mode de gestion concentrée.

Rentrent dans cette catégorie ; la micro – entreprise ou la très petite entreprise, la petite entreprise et la moyenne entreprise qui peuvent être considérées comme des entreprises individuelles ou sociétaires.

Se basant sur cette définition, les différentes catégories d'entreprise répondent aux critères et seuils dans le tableau suivant :

Tableau 1: Principales caractéristiques des MPME

Catégorie	Effectif employé	Chiffre d'affaires annuel HT	Investissement net	Mode de gestion
Micro ou Très petites entreprises	Compris entre 1 et 5	Varié entre 1 et 10000 USD	<= 10000 USD	Concentré
Petites entreprises	Compris entre 6 et 50	Varié entre 10001 et 50000 USD	Compris entre 10001 et 150000 USD	Concentré
Moyennes entreprises	Compris entre 51 et 200	Varié entre 50001 et 400000 USD	Compris entre 150000 et 350000 USD	Plus ou moins ouvert à la décentralisation

Source : adapté par nous sur base des données de la charte des pme

Il importe de noter que ces caractéristiques ne sont pas les seuls valables à décrire la réalité MPME, certaines considérations légales peuvent également être mises à réflexion pour définir finement les concepts en tenant compte du concept retenu.

2.1.2. Evolution du secteur : taille et structure

Selon THETIKA Jean-Claude (2010) ayant participé à une étude de la FS, on estimait entre 300 000 à 500 000 total des entreprises formelles (informations fournies par le Ministère de l'économie, 2007), dont:

Moins de 3000 sont des grandes entreprises

Le reste est constitué en majorité par le mpme.

Incluant le secteur informel, on estime le nombre total d'entreprises urbaines comprise entre 2,6 à 3,6 Millions.

Comme souligné ci-dessus l'absence criante des statistiques fiables sur le secteur rend l'analyse de ce dernier difficile.

Selon Auguste BATANGOUNA (2010) Conseiller technique au ministère des pme et de l'artisanat, nous avons pu obtenir les chiffres suivants :

Tableau 2: Répartition par catégorie, des entreprises immatriculées au CNSEE de 1996 à 2006

Catégories	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Total	pourcentage
TPE	1768	848	1297	1688	2256	2954	2418	2216	2046	2250	2195	21936	97,60%
PME/PMI	49	31	76	53	50	80	52	42	29	36	31	529	2,40%
GE	1		3	1	2		3	2				12	0,10%
Total	1818	879	1376	1742	2308	3034	2473	2260	2075	2286	2226	22477	100%

Source: CNSEE, mai 2007

22.477 entreprises immatriculées, dont :

- ▶ 97,60% de très petites entreprises (TPE) ;
- ▶ 2,40 % de petites et moyennes entreprises (PME) ;
- ▶ 0,10% de grandes entreprises (GE).

Les chiffres approximatifs soutenus ci-dessus prouvent qu'une part essentielle des PME évolue dans l'informel. L'importante croissance du secteur de MPME et son informalisation trouvent son origine dans l'évolution socio-économique de la RDC.

2.1.3. Contraintes du secteur des micro, petites et moyennes entreprises

Les contraintes qui affectent l'évolution du secteur des MPME en RDC sont abondantes et presque identique à la situation de la plupart des pays en voie de développement.

On relève notamment les contraintes suivantes :

a. Le faible accès au financement

Les institutions financières perçoivent le manque de capacité managériale comme le plus grand défis pour les MPME d'accéder au financement et s'accroître.

Plusieurs entrepreneurs également affirment que leurs candidatures de demande de financement sont rejetées dû au manque de garanties.

D'un côté, les institutions financières bancaires ou non ne portent pas un intérêt quelconque au segment des MPME, le considérant risqué et moins avantageux et surtout aussi au manque d'éducation financière le caractérisant.

D'un autre côté, les MPME ont développé un climat de méfiance envers les institutions financières à la suite des évènements malheureux qu'ait connu notre pays il y a des années antérieures, et considèrent également leurs conditions d'accès au financement trop lourdes.

Il sied noter que très peu d'institution s'intéressent sont spécialisées dans le financement de ce segment ou s'y intéressent à peine compte tenu de leur capacité d'intervention.

b. L'environnement légal et règlementaire

Il sied de souligner ici que l'environnement légal et règlementaire n'est pas propice pour les MPME favorisant ainsi la fuite de la majorité des MPME dans le secteur informel et cela, vu que le processus de création de l'entreprise suit une procédure administrative longue soumise aux tracasseries administratives et policières de tout genre.

La législation fiscale et la Règlementation douanière sont considérées par les MPME comme les principaux obstacles à leur développement.

En dehors des impôts sur les revenus professionnels et le chiffre d'affaire à l'intérieur les PME formelles sont soumises au même système fiscal que les grandes entreprises, soit 40 % sur les profits.

Les Micro entreprises sont soumises au système de la patente.

Les MPME congolaises font face en une multiplicité des taxes et impôts couplés à des tracasseries administratives fréquentes et cela est dû aussi en partie par l'absence d'une loi sur l'impôt transparente, incitant certains agents de l'Etat à en abuser.

2.2 Analyse de la demande potentielle

2.2.1 Objectifs

L'étude de marché effectuée avait deux objectifs principaux :

Vérifier s'il y a une demande potentielle pour le leasing à Kinshasa,

Obtenir les points de vue des institutions financières effectuant de la microfinance ainsi que le point de vue de divers professionnels du secteur.

2.2.2 Méthodologie

L'enquête couvre plusieurs aspects des activités des mpme ainsi que des institutions visitées mais la présentation des résultats sera sélective et donc basée sur les questions importantes et cela en conformité avec les objectifs de l'étude.

L'enquête de marché a été conduite dans les communes suivantes : Ngaliema, Mont-Ngafula, Ngiri-Ngiri, Kasa-Vubu, Kalamu, Matete, Masina, Limete et Lemba.

Elle a été également effectuée dans les institutions suivantes : Advans Banque Congo, Mutuelle d'épargne et de crédit de Kinshasa.

La compilation des données de l'enquête et l'encodage de résultats ont été réalisés par l'auteur de cette étude. Le traitement des données a été réalisé avec l'aide du logiciel SPSS « Statistical Package for the Social Sciences ».

Ces interviews étaient basées sur des questionnaires semi structuré de 10 questions pour les mpme et 12 questions pour les institutions financières.

Après avoir remplis les questionnaires, les informations recueillies étaient saisies dans le logiciel en vue de créer une base de données. Cette dernière a générée les résultats sous forme des tableaux, graphiques et figurent reflétant la répartition des réponses telles que reprises sur le questionnaire et c'est ce qui a formé la base de l'analyse finale.

A. Au niveau des MPME

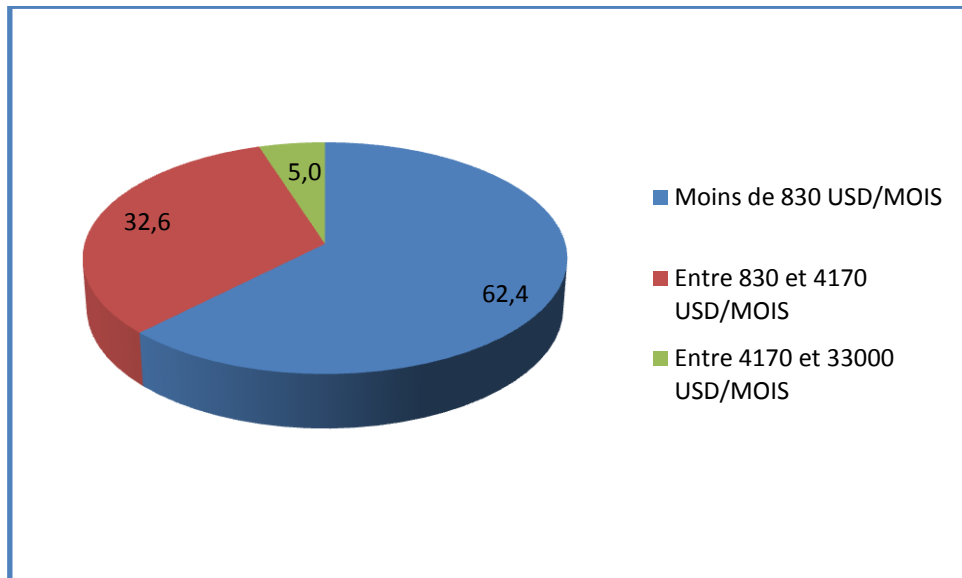
L'enquête de marché a débuté du 6 au 18 juin 2011.

Tableau 3 : Répartition de l'échantillon selon les communes

COMMUNES	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage cumulé
KALAMU	17	6,0	6,0
KASA VUBU	47	16,7	22,7
LEMBA	20	7,1	29,8
LIMETE	2	0,7	30,5
MASINA	19	6,7	37,2
MATETE	50	17,7	55,0
MONT NGAFULA	10	3,5	58,5
NGALIEMA	93	33,0	91,5
NGIRI-NGIRI	24	8,5	100,0
Total	282	100,0	

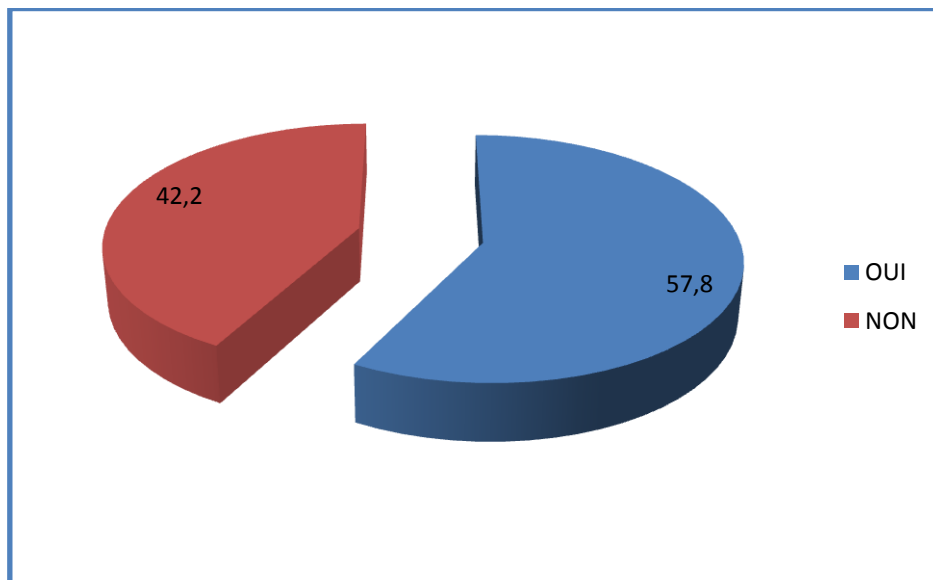
Les interviews étaient directes avec un échantillon totalisant 282 MPME réparties dans les 9 communes comme suit : 17 pour la commune de Kalamu, 47 pour la commune de KASA VUBU, 20 pour la commune de Lemba, 2 pour la commune de Limete, 19 pour la commune de MASINA, 50 pour la commune de MATETE, 10 pour la commune de MONT NGAFULA, 93 pour la commune de NGALIEMA, et 24 pour la commune de NGIRI-NGIRI

Graphique 1: Répartition des MPME en fonction du chiffre d'affaires



La catégorie la plus importante est celle des micro-entreprises, catégorie ayant un chiffre d'affaire inférieur à 830 USD/Mois.

Graphique 2: Prédilection des MPME par rapport au crédit-bail



Nous remarquons au travers cette figure que 57,8% contre 42,2% des MPME interrogées durant notre étude sont favorables si ce produit leur est proposé par une institution de la place.

Tableau 4: Répartition du graphique 2 par le chiffre d'affaires

MPME Favorable au crédit-bail	Chiffre d'affaires (en USD \$)			Total
	Moins de 830 USD/MOIS	Entre 830 et 4170 USD/MOIS	Entre 4170 et 33000 USD/MOIS	
	105	53	5	163

Sur un total de 163 MPME favorable au crédit-bail 105 MPME sont caractérisées par un chiffre d'affaires inférieur à 830 USD/Mois, 53 MPME entre 830 et 4170 USD/Mois et enfin 5 MPME pour un chiffre d'affaires compris entre 4170 et 33000 USD/Mois.

Tableau 5 : Marge bénéficiaire-secteur d'activités-MPME favorable

		Marge bénéficiaire				Total	
			0-20%	21-40%	41-60%		
MPME FAVORABLE AU CREDIT-BAIL	Secteur d'activités	COMMERCE	Effectif	30	19	1	50
			% dans marge bénéficiaire	32,6%	29,2%	16,7%	30,7%
	SERVICE	Effectif	43	9	3	55	
		% dans marge bénéficiaire	46,7%	13,8%	50,0%	33,7%	
	MANUFACTURE	Effectif	14	36	1	51	
		% dans marge bénéficiaire	15,2%	55,4%	16,7%	31,3%	
	AUTRES	Effectif	5	1	1	7	
		% dans marge bénéficiaire	5,4%	1,5%	16,7%	4,3%	
	Total	Effectif	92	65	6	163	
		% dans marge bénéficiaire	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	

Ce tableau est un tableau croisé du graphique 2, du tableau 4 et de la marge bénéficiaire que vous trouverez en annexe (1.1) permettant de connaître la part des mpme ayant souhaité opter ou pas dans chaque secteur tout en tenant compte de leurs moyennes marges bénéficiaires.

B. Au niveau des institutions :

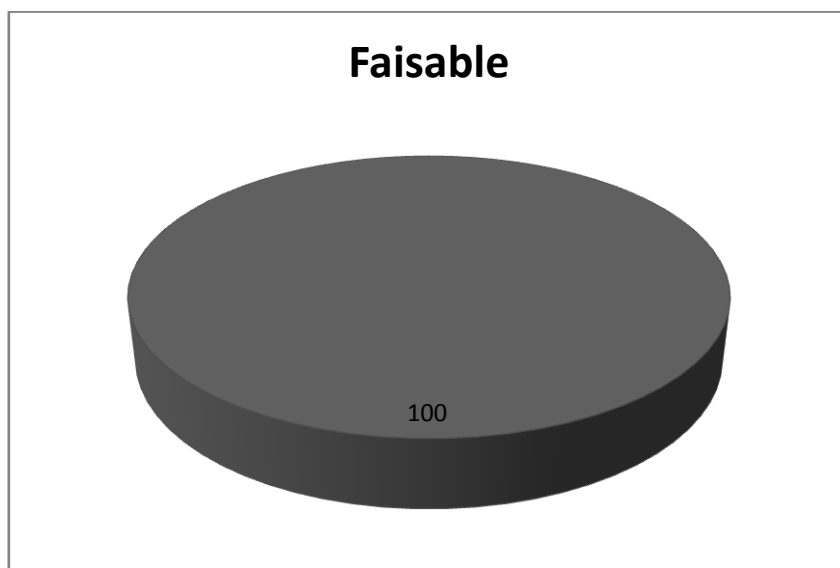
Les investigations ont débuté du 20 juin au 07 juillet 2011 avec un échantillon totalisant 2 institutions dont :

La mutuelle d'épargne et de crédit de Kinshasa en sigle MECREKIN,

Et Advans Banque Congo (Banque de microfinance)

Les résultats se présentent comme suit :

Graphique 3: Capacité technique



Les 2 institutions ont toute déclaré « faisable » l'insertion du produit de crédit-bail en leur sein.

Graphique 4: Obstacles organisationnels



Les 2 institutions ont comme obstacle majeur à l'insertion du crédit-bail le manque de savoir-organisationnel.

Tableau 6: Etude de marché

INSTITUTIONS	OBSERVATIONS
ADVANS BANK CONGO	NON
MECREKIN	NON

Ce tableau nous indique qu'aucune des institutions visitées n'a déjà effectuées une étude marché portant sur le crédit-bail.

Fort de ces résultats, nous pouvons conclure que notre première hypothèse selon laquelle « la demande existe et l'offre n'existe pas à cause de la frilosité des institutions par rapport aux risques » est confirmée.

La demande existe et l'offre n'existe pas à cause du manque de compétence technique et d'étude de marché concernant le produit de crédit-bail.

CHAPITRE TROISIEME

CONDITIONS ET FACTEURS DE SUCCES DU CREDIT-BAIL A KINSHASA

Ce chapitre sera consacré à la diversification du portefeuille et l'accès aux ressources stables (3.1.), avant d'aborder le niveau de professionnalisme des institutions faisant partie de l'échantillon (3.2). Ensuite il se penchera sur les pré-requis du développement du crédit-bail à Kinshasa (3.3) et enfin viendrons les recommandations et suggestions. (3.4)

3.1 La diversification du portefeuille et l'accès aux ressources stables

3.1.1. La diversification des produits

Tel que démontré dans les études empiriques et par l'enquête menée auprès des institutions (notamment MECREKIN et ADVANS BANK Congo), le développement de la microfinance, le savoir-faire organisationnel des IMF sont restés focalisés sur des produits faciles à gérer (crédit et épargne) permettant une certaine « standardisation ». Les institutions ne font évoluer leurs procédés ni leur produits afin de toucher des nouvelles catégories des clients ou zones non couvertes.

Tableau 7: Produits MECREKIN et ADVANS BANK

INSTITUTIONS	PRODUITS
MECREKIN	Epargne à vue et à terme, crédit individuel et groupé, transferts de fonds, épargne à la carte, crédit PME
ADVANS BANQUE CONGO	Comptes courants, crédit PME, crédit SPOT, transferts nationaux et internationaux, Advans Mobile, épargne à vue et à terme, crédit individuel

Le constat fait de ces produits : ils ont tous une durée inférieure ou égale à 12 mois qui est plutôt adapté pour financer la trésorerie de leurs clients et sont complémentaires et encore presque similaire dans les 2 institutions.

Mais cette étude démontre qu'il y a un besoin pour les produits à moyen et long terme tel que le crédit-bail pouvant permettre aux imf de toucher la catégorie des mpme (qu'ils souhaitent) considéré risqué pour certaines institutions. D'où il peut y avoir une raison pour les imf chinoises de diversifier leurs produits notamment avec le crédit-bail adapté à la mpme.

Selon Christine Poursat (2005), pour atteindre cet objectif et mieux servir une clientèle élargie, elles doivent, avant tout s'engager dans la création de nouveaux produits.

De nombreuses IMF voient le développement de nouveaux produits comme une manière de répliquer aux besoins de leurs clients.

Toutefois, elles n'en estiment souvent pas la complexité ni le coût. Cette partie présente quelques points et étapes essentielles à respecter pour entamer le développement d'un nouveau produit.

Le développement de nouveaux produits suit un processus, et ce processus de développement de produits est une approche itérative, systématique et procède étape par étape.



Figure 2: Processus de développement des produits

Source : CGAP, 2003

Comme indiqué ci-haut sur le schéma, il y a trois sources d'influence pour chaque phase du processus de développement des produits dont il faut tenir compte de leur incidences : les besoins des clients, le positionnement compétitif et les forces institutionnelles.

a. 1^{ère} phase Identification et préparation :

Cette étape débute lorsque l'institution a pris la décision formelle de mettre en place un nouveau produit. L'IMF mobilisera ses ressources humaines et d'autres ressources pour travailler sur l'effort de développement et établir un programme de travail.

C'est au travers cette étape que l'imf devra :

- **Consulter le client,**
- **Connaître le marché ;.**
- **Se préparer (préparation).**

b. 2ème Phase Conception et développement d'un prototype :

Cette phase consiste à établir les propriétés et les caractéristiques initiales du nouveau concept. Pour concevoir un prototype, l'équipe de développement doit connaître les besoins des clients³ et le paysage concurrentiel, afin de déterminer quels produits les clients achèteront.

Et pour ce faire l'institution devra :

- **Choisir un marché cible,**
- **Exploitation des connaissances institutionnelles,**
- **Connaissance des produits concurrents,**
- **Réaction des clients,**
- **Mesure des coûts et du volume permettant d'atteindre le point mort**

c. 3ème Phase pilote :

Cette phase permet de présenter le produit à un groupe représentatif de clients afin de savoir s'ils en ont besoin et s'ils pensent s'en procurer.

Les résultats du test pilote vont permettre à l'institution de déterminer s'il existe une demande pour ce nouveau produit, si des modifications doivent être apportées afin de le rendre plus attrayant, et si certaines caractéristiques doivent être ajustées.

Selon Nhu-An Tran (2000), pour déterminer si le test pilote est un succès, l'institution doit identifier des indicateurs de performance et établir des cibles pour ces indicateurs. Les indicateurs de performance classiques sont les suivants :

- Volume — nombre de clients, niveau des ventes, part de marché ;
- rentabilité — taux de rentabilité du produit ;
- Productivité — nombre de clients par agent de crédit ;
- Efficacité des ressources — argent et/ou temps investi.

³ En procédant à une étude de marché.

d. 4ème Lancement du produit:

Le lancement d'un nouveau produit ou service nécessite autant de préparation, de calculs et de contrôle que dans la phase test.

Un lancement hâtif peut nuire la capacité de l'institution à délivrer efficacement le nouveau produit, ce qui peut compromettre à la façon dont le produit est perçu sur le marché et salir la renommée de l'IMF.

A l'inverse, lancer un produit trop lentement accorde le temps aux concurrents de développer et de lancer un produit similaire, leur donnant le champ libre pour s'emparer du marché cible et compromettre vos objectifs.

3.1.2. L'accès aux ressources stables

L'une des conditions importantes pour une institution souhaitant mettre en place le crédit est l'accès à des ressources stables, d'où au travers le tableau suivant reprenant l'extrait du bilan 2010, il sera question de vérifier si les institutions de l'échantillon répondent réellement à ce critère.

Tableau 8: Extrait des bilans 2010 EN USD

EXTRAIT BILAN DES INSTITUTIONS	MECREKIN	ADVANS BANK CONGO ⁴
TOTAL DETTES A UN AN AU PLUS	2 470 387,88	1 239 498,069
TOTAL DETTES A PLUS D'UN AN	401,64	
TOTAL FONDS PROPRES	658 299,85	9 431 198,40
PORTEFEUILLE DE PRET BRUT	1 504 140,5	2 458 402,50 ⁵
TOTAL DEPOT/PORTEFEUILLE DE PRET BRUT	164%	50%
TOTAL PASSIFS	3 129 089,37	11 322 986,94
PART DES DETTES A UN AN AU PLUS DANS LE TOTAL PASSIFS	78,94%	10,96%
PART DES DETTES A PLUS D'UN AN DANS LE TOTAL PASSIF	0,01%	

Source : Auteur sur basé des données remis par les institutions

⁴ Les montants figurant ont subi un taux de change 920 CDF pour 1 dollar.

⁵ Moyenne de l'année 2009 et 2011 vu l'absence des données 2010. Selon le mixmarket (www.mixmarket.org), Portefeuille brut de prêt en 2009 : 738561 et en mai 2011 (advansgroup.com) Portefeuille brut de prêt estimé à 2 984 460,00 € (conversion en dollars au taux de 1,4\$ pour leuro).

Encours de crédits

Au travers ce tableau, vous comprendrez qu'au niveau d'Advans Bank nous avons un total entre les dettes à plus d'un an au plus et les dettes à plus d'un an.

Par rapport à MECREKIN, certes ADVANS BANK a des difficultés aussi de mobiliser des ressources stables mais du moins a un important capital étant issu du groupe auquel elle appartient et de par son statut de banque.

Le fait de ne pas pouvoir mobiliser des ressources stables, expose les institutions (surtout MECREKIN) à des risques notamment le risque de liquidité.

3.2. Le niveau de professionnalisme

Toutes les IMF ne sont pas prêtes à se lancer dans la définition d'un nouveau produit : la diversification exige un stade de maturité : maîtrise de la croissance, transformation institutionnelle acquise. (Poursat C., 2005)

Nous allons au travers le tableau ci-dessus, catégoriser les institutions faisant partie de l'échantillon de cette étude selon les phases de professionnalisme.

Tableau 9: Catégorisation des institutions selon les phases institutionnelle pour atteindre le professionnalisme

Les phases de l'évolution institutionnelle pour atteindre le professionnalisme	Les phases de l'évolution institutionnelle pour atteindre le professionnalisme
<p>Phase de démarrage :</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Phase projet pilote ➤ Phase de test de produit ➤ Phase de subventions à outrance ➤ Phase de recherche de ressources humaines compétentes ➤ Phase d'apprentissage 	<p>Phase de consolidation :</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Phase de renforcement institutionnel ➤ Phase de formalisation ➤ Phase d'innovation ➤ Phase de contact avec les nouveaux clients ➤ Les subventions deviennent rares <p style="text-align: center;">MECREKIN</p>
<p>Phase d'expansion :</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Phase de diversification des produits et des clients ➤ Phase de mobilisation des ressources pour soutenir l'expansion ➤ Phase d'une part de subvention <p style="text-align: center;">ADVANS BANQUE CONGO</p>	<p>Phase d'intégration :</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Intégration de l'IMF dans le système financier global ➤ Disparition des subventions pour certaines IMF ➤ Accès aux fonds commerciaux ➤ Phase d'institutionnalisation <p style="text-align: center;">« Phase souhaité pour une institution afin d'effectuer du crédit-bail »</p>

Dans le tableau suivant, la catégorisation a été effectuée suivant les 4 phases pour l'atteinte du professionnalisme, de ce fait Advans Banque Congo est dans la phase d'expansion et Mecrekin quant à elle fait partie de la phase de consolidation.

Fort de ces résultats, nous pouvons également conclure que nos deux dernières « l'accès aux ressources stables, la diversification du portefeuille et le niveau de professionnalisme » sont confirmées, étant donné que les institutions n'ont pas suffisamment accès aux ressources stables et n'ont pas atteint la phase de professionnalisation compatible pour l'offre de crédit-bail.

3.3. Les pré-requis du développement du crédit-bail à Kinshasa

Cette partie va s'appesantir sur les pré-requis du développement du crédit-bail à Kinshasa.

Le développement du leasing à Kinshasa requiert :

- Mettre en place un environnement légal et statutaire adéquat au crédit-bail :

L'instruction N°1 de la Banque Centrale du Congo autorise les institutions de microfinance à effectuer des opérations de crédit-bail dans son chapitre troisième à l'article 7 ; et l'avant-projet loi de la microfinance du 14 juillet en son article 5 ; cependant n'abordent pas le problème de propriété de l'actif ni le droit fiscal applicable à une telle opération.

D'où il y a nécessité de mettre en place un cadre juridique et réglementaire claire afin de combler cette insuffisance dans l'environnement légal.

Ce cadre légal devrait comprendre :

- Une définition claire du crédit-bail,
- Les droits et obligations de chaque partie ;
- La reconnaissance de la valeur résiduelle en tant que prix de cession du bien, non redressable en fin de bail ;
- La propriété de l'équipement objet du contrat de bail au bailleur et son mode d'amortissement ;
- La transparence fiscale du bailleur et du locataire ;
- La déductibilité de la taxe sur la valeur ajoutée tant chez le bailleur que chez le locataire.

- Environnement macroéconomique stable accompagné d'une stabilité politique :

L'activité de crédit-bail ne peut profiter aux imf dans un environnement politique et économique instable, connaissant toutes les crises qu'a connues notre pays qui semblent petit à petit être maîtrisées.

- Accompagner les IMF dans la formation de la main d'une main d'œuvre compétente :

L'introduction d'un produit de crédit-bail au sein d'une institution nécessite une formation importante et rigoureuse des ressources humaines de l'institution. Les études empiriques démontrent que la gestion du crédit-bail n'est pas une forme simple passive de crédit mais plutôt une approche commerciale active qui nécessite une expertise pointue.

D'où cette formation pourra avoir un impact positif sur le programme de crédit-bail si les institutions d'appui tel que le CCAM y participe.

- Etudier le cadre fiscal en vigueur en RDC :

Pour l'introduction du crédit-bail, les IMF kinois désireuses devraient effectuer une analyse minutieuse sur le cadre fiscal en vigueur en RDC.

- Recourir à une sélection rigoureuse des clients et potentiels clients :

Vu le risque que peut présenter la mise en place d'un programme de crédit-bail dans l'institution, les IMF kinois ont l'obligation de recourir à une sélection rigoureuse des clients et potentiels clients malgré l'attrait du crédit-bail, surtout que la plupart des activités telles que décrites au travers notre enquête sur terrain et les données empiriques, démontrent que la plupart de ces activités évoluent dans le secteur informel.

Les études empiriques démontrent qu'un client étant déjà au 3^{ème} ou 2^{ème} cycle avec un historique de crédit solide comme client éligible. Malgré cela, en dépit que ce produit ne repose pas nécessairement sur des clients ayant un historique de crédit, les IMF kinois ont intérêt à analyser la situation des bénéficiaires de ce produit afin de prendre des risques mesurés.

- Avoir un partenariat bien défini avec les fournisseurs :

L'une des conditions importante pour le succès d'un programme de crédit-bail est le partenariat avec les fournisseurs des équipements. Tel que souligné ci-dessus dans ce travail, le fonctionnement du crédit-bail nécessite la présence d'un fournisseur de matériel. Il sied de noter que le rôle du fournisseur ne doit se limiter à la fourniture mais plutôt un partenariat au travers lequel les IMF kinois pourront négocier les services après-vente tels que la garantie du bien, les entretiens et les pièces de rechanges.

- Exiger la transparence de la part des institutions :

L'une des grandes propositions de la part des mpme visités durant notre enquête est mise sur la transparence, être sincère par rapport aux coûts engagés par les imf kinoises justifiant les prix imposés aux preneurs.

- Détenir un portefeuille proche des normes internationales :

Cette condition est la condition sine quanon pour toute imf souhaitant ajouter le crédit-bail à sa palette de produits. Les imf kinoises devraient avoir un portefeuille proche des normes internationales, la preuve de la maîtrise des produits de crédits qu'elles offrent à ces clients.

- Etre une institution de microfinance agréée par la Banque Centrale du Congo (la microfinance kinoise)

- Mettre en place un fonds de refinancement :

Ce fonds de refinancement viendra en aide aux imf n'ayant pas accès aux ressources stables et ne mobilisant pas aussi ces dernières

3.4 Recommandations et suggestions

Les leçons apprises de l'expérience internationale du crédit-bail devraient être prises en compte pour son développement à Kinshasa. D'où nous formulons quelques recommandations tout en mettant un accent sur les acteurs concernés.

Tableau 10: Recommandations et suggestions

NIVEAU MACRO SECTORIEL	
ACTEURS	Gouvernement, Ministère de l'industrie, petites et moyennes entreprises, Ministère des Finances et La Banque Centrale du Congo
<ul style="list-style-type: none"> – Veiller à la stabilité du cadre macroéconomique, – Promouvoir un cadre réglementaire clair et précis ; – Promouvoir le développement du crédit-bail ; – Effectuer une supervision prudentielle des institutions de microfinance ; – Accompagner les institutions de microfinance en appuyant les plates-formes des mpme tels que le COPEMECO, FEC afin que ces derniers bénéficient des formations pouvant leur permette d'acquérir une connaissance en affaire indispensable pour le crédit-bail ; au travers l'étude menée auprès des mpme, le constat était amère de remarquer que la majorité d'entrepreneurs n'ont pas une expérience dans le domaine des affaires ; – Education financière des citoyens (insertion des aspects financiers dans les programmes pédagogiques de l'Éducation nationale congolaise) ; – Etablir une fiscalité adaptée aux imf offrant le crédit-bail. 	
AU NIVEAU MESO SECTORIEL	
ACTEURS	PASMIF, RIFIDEC, CCAM, BAILLEURS DE FONDS, ASSOCIATION DES CONSOMMATEURS
<ul style="list-style-type: none"> – Apporter une assistance technique aux institutions présentant un portefeuille proche des normes internationales, pour la formation et l'atteinte du professionnalisme (à quelque niveau de responsabilité que ce soit dans les imf, afin d'imprégner les ressources humaines des aspects liés à la bonne gouvernance : risque, relation avec la clientèle, qualité de service, transparence financière) ; – Appui des institutions des plates-formes ayant en leur sein comme membre les mpme tels que le Copemeco afin de pouvoir sensibiliser et échanger ; – Former des cadres compétents et ayant connaissance du domaine de microfinance en organisant des stages pratiques dans des institutions ayant déjà mis en place des produits de crédit-bail en dehors de la RDC pouvant constituer la main d'œuvre des institutions ; – Veiller aux intérêts des consommateurs en exigeant une transparence de la part des institutions. 	

AU NIVEAU MICRO SECTORIEL

ACTEURS

IMF, MPME, CLIENTS, FOURNISSEURS, BANQUES

- Effectuer des études de marché afin de connaître les vrais besoins des clients concernant le crédit-bail de manière à ce qu'il soit adapté et toucher d'autres segments du marché,
- Adapter le crédit-bail par rapport aux spécificités de chaque activité,
- Former les ressources humaines des imf kinoises au travers des stages pratiques dans des institutions en dehors du pays afin qu'ils maîtrisent les rouages du crédit-bail, et pour une bonne gestion de risque,
- Se conformer à la réglementation en vigueur dans le secteur (en respectant les normes prudentielles)
- Mettre en place des conditions d'accès souple et rigoureuse pour le crédit-bail,
- Former les clients sur l'utilisation et la maintenance des biens en location,
- Déterminer un pourcentage du portefeuille afin de ne pas s'exposer à des risques pouvant dégrader le portefeuille et mettre en péril la liquidité de l'institution,
- Développer des mécanismes afin de pouvoir mobiliser des ressources stables notamment au travers l'épargne
- Faire du crédit-bail avec des équipements neufs afin de bien pouvoir déterminer la valeur résiduelle,
- Avoir un portefeuille proche des normes internationales de manière à attirer des potentiels bailleurs de fonds,
- Se spécialiser dans des équipements faciles à gérer,
- Disposer des revenus supplémentaires autres que ceux de l'activité financée par crédit-bail afin de pouvoir honorer ses obligations contractuelles,
- Avoir un historique de crédit sain (au moins au 3^{ème} cycle)
- Faire preuve d'aptitude de gérer l'équipement
- Recourir à l'assurance des équipements (imf)
- Pour les banques, effectuer un downscaling afin d'atteindre le segment MPME

Conclusion

En guise de conclusion, ce travail a consisté à l'étude des conditions et facteurs de succès du crédit-bail et avait comme champ d'investigation l'espace microfinancier kinois.

Il s'est proposé à la recherche des réponses aux questions fondamentales ci-après :

Y a-t-il une demande pour ce produit sur le marché de Kinshasa ?

Quels sont les conditions et facteurs de succès pour le leasing à Kinshasa ?

Pour l'atteinte des objectifs de cette étude, ce travail a eu recours à la technique d'interview et documentaire ainsi qu'à la méthode descriptive, analytique et quantitative.

Ce travail a aboutit aux résultats suivants venant en majorité confirmer nos hypothèses :

- La demande du crédit-bail existe sur le marché de Kinshasa mais l'offre n'existe pas vu le manque d'étude de marché de la part des institutions ; la frilosité par rapport au risque pour l'une des institutions faisant partie de l'échantillon ;
- Le faible niveau de professionnalisme du secteur par rapport au crédit-bail ;
- L'inaccessibilité aux ressources stables et manque de diversification des produits ;
- L'absence d'un cadre réglementaire clair et transparent.

Toutefois ce travail n'a guère la prétention d'avoir épuisé la question.

Comme toute œuvre humaine il contient des limites caractérisées par un faible niveau d'échantillonnage des institutions, la non prise en compte de l'outil économétrique en vue de tester la significativité des facteurs sous tendant nos hypothèses, telles sont des pistes que d'autres chercheurs peuvent exploiter pour approfondir la thématique abordée dans notre travail.

BIBLIOGRAPHIE

1. Amiri M., « défis et possibilités de susciter l'intérêt des pme pour le crédit-bail : l'expérience de l'Egypte », INCOLEASE, 2007
2. Barlet K., « le micro crédit-bail et l'expérience de la Grameen Bank, BIM N°114, 2001
3. Bass J. et Katrena H., de Weidemann Associates, « Crédit-bail : une nouvelle option pour les institutions de microfinance, Note technique n°6, GRET 2000
4. Brand M., «Manuel de développement de nouveaux produits, ACCION International, 2001
5. Caisse d'épargne Rhône Alpes, financer la création/reprise de son entreprise, octobre 2010
6. Dorothée P., « l'expérimentation du crédit-bail au sein du réseau Rampe », BIM, 2003
7. Gallardo J., « Leasing to Support Small Businesses and Microenterprises », World Bank Policy Research Working Paper 1857, décembre 1997
8. Kenge Ngomba T., «le contrat de leasing et les pactes commissaires exprès étendus», Université de Kinshasa, 2009
9. Kennedy K., « the potential leasing through microfinance institution in emerging markets" graduate institute of international development and applied economics, 2010
10. Kisaame, J. « Case Study of DFCU Leasing company-Uganda », USAID Case study, 2003
11. Poursat C., « la diversification de l'offre en microfinance », BIM, 2005
12. Rafi notes "Rural Leasing", USAID, 2006
13. Roesch M., « Crédit moyen terme : leasing et retro-leasing, exemple de l'ANED en Bolivie, BIM, 2004
14. Roesch M., « le leasing : un outil de finance rural sous-utilisé » BIM, 2004
15. Rural Agricultural finance specialty topic series, USAID, 2006
16. Schwarz S., « entrepreneurs' Challenges to access credit in the Democratic Republic of Congo, KFW Report, January 2011
17. Séminaire Leasing au Grand Hôtel du 13 Mars 2009
18. Sempangi h.et Messan h., « le micro-bail : un alternatif pour financer l'actif productif » MicroSave fiche de synthèse N°35, 2003
19. Thetika J.C., Intervenant au cours de technologies de microfinance, Centre Congolais-Allemand de microfinance, 2010
20. Wampfler B., « Microfinance et investissement rural : l'expérimentation du crédit-bail de réseau CECAM de Madagascar, BIM, 2007
21. Westley G., « Equipment Leasing and Lending : A guide for microfinance", Inter-American Development Bank, 2003
22. Wright, Graham, Monica Brand, Zan Northrip, Monique Cohen, Michael McCord, et Brigit Helms. *Réfléchir avant d'agir : questions clés à se poser avant le développement d'un nouveau produit*, 2001

ANNEXES

Annexe.1. Résultats de l'enquête

Annexe.1.1. Résultats de l'enquête auprès des mpme

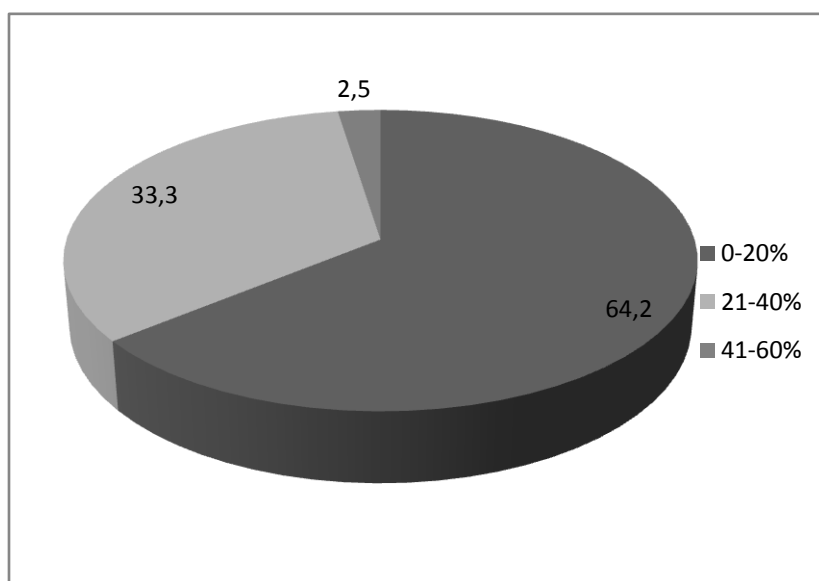
Personne rencontrée

	Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
GERANT	53	18,8	18,8	18,8
PROPRIETAIRE	123	43,6	43,6	62,4
EMPLOYE	70	24,8	24,8	87,2
AUTRES	36	12,8	12,8	100,0
Total	282	100,0	100,0	

SEXE

	Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
MASCULIN	230	81,6	81,6	81,6
FEMININ	52	18,4	18,4	100,0
Total	282	100,0	100,0	

MARGE BENEFICIAIRE



Autres points de vente (ou activités)

Nombre de points de ventes	Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
0	236	83,7	84,0	84,0
1	32	11,3	11,4	95,4
2	7	2,5	2,5	97,9
3	2	0,7	0,7	98,6
5	3	1,1	1,1	99,6
9	2	0,8	0,8	100,0
Total	282	100	100,0	

Ayant sollicité du crédit

	Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
OUI	81	28,7	28,7	28,7
NON	201	71,3	71,3	100,0
Total	282	100,0	100,0	

Conditions d'obtention du crédit

	Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Très difficile	9	3,2	11,1	11,1
Difficile	37	13,1	45,7	56,8
Abordable	33	11,7	40,7	97,5
Très abordable	2	0,7	2,5	100,0
Total	81	28,7	100,0	
Manquante	201	71,3		
Total	282	100,0		

Cause de non obtention du crédit

	Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Conditions d'obtention	23	8,2	11,4	11,4
Crainte de ne pas rembourser	30	10,6	14,9	26,4
Manque de collatéraux	7	2,5	3,5	29,9
Manque d'états financiers	9	3,2	4,5	34,3
Asphyxié par le mode de remboursement	19	6,7	9,5	43,8
Pas besoin	57	20,2	28,4	72,1
Autre	56	19,9	27,9	100,0
Total	201	71,3	100,0	
Manquante	81	28,7		
Total	282	100,0		

Remboursement normal du premier crédit

	Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
OUI	74	26,2	91,4	91,4
NON	7	2,5	8,6	100,0
Total	81	28,7	100,0	
Manquant	201	71,3		
Total	282	100,0		

Nombre de crédits obtenus

	Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
1 à 5 crédits	60	21,3	74,1	74,1
6 à 10 crédits	11	3,9	13,6	87,7
Plus de 10 crédits	10	3,5	12,3	100,0
Total	81	28,7	100,0	
Manquante	201	71,3		
Total	282	100,0		

Montant moyen de crédits obtenus

	Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
50	1	0,4	1,3	1,3
80	1	0,4	1,3	2,5
93	1	0,4	1,3	3,8
100	2	0,7	2,5	6,3
125	1	0,4	1,3	7,5
150	4	1,4	5,0	12,5
160	1	0,4	1,3	13,8
165	1	0,4	1,3	15,0
180	2	0,7	2,5	17,5
250	1	0,4	1,3	18,8
300	5	1,8	6,3	25,0
350	2	0,7	2,5	27,5
400	2	0,7	2,5	30,0
450	1	0,4	1,3	31,3
480	1	0,4	1,3	32,5
500	5	1,8	6,3	38,8
600	2	0,7	2,5	41,3
620	1	0,4	1,3	42,5
633	1	0,4	1,3	43,8
700	3	1,1	3,8	47,5
750	2	0,7	2,5	50,0
800	2	0,7	2,5	52,5
900	2	0,7	2,5	55,0
1100	2	0,7	2,5	57,5
1200	1	0,4	1,3	58,8
1250	2	0,7	2,5	61,3
1500	3	1,1	3,8	65,0
1800	2	0,7	2,5	67,5
2000	5	1,8	6,3	73,8
2500	5	1,8	6,3	80,0
3000	7	2,5	8,8	88,8
3500	2	0,7	2,5	91,3
4000	1	0,4	1,3	92,5
4250	1	0,4	1,3	93,8
5000	2	0,7	2,5	96,3

5650	1	0,4	1,3	97,5
7000	1	0,4	1,3	98,8
10000	1	0,4	1,3	100,0
Total	80	28,4	100,0	
Manquante	202	71,6		
Total	282	100		

Si oui, quel serait l'équipement à acquérir grâce au crédit-bail ?

	Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
	122	43,3	43,3	43,3
BARRAQUE POUR LA BOUTIQUE, GROUPE ELECTROGENE	1	0,4	0,4	43,6
AMPLIFICATEURS	1	0,4	0,4	44,0
BILLIS	1	0,4	0,4	44,3
CAMERA PROFESSIONNEL APP PHOTO ORDINATEURS	1	0,4	0,4	44,7
CAMION POUR LE TRANSPORT	1	0,4	0,4	45,0
CHAINES MUSICALES GROUPE ELECTROGENE	1	0,4	0,4	45,4
CHAISES GROUPE ELECTROGENE	1	0,4	0,4	45,7
FRIGOS	1	0,4	0,4	46,1
GROUPE ELECTROGENE	1	0,4	0,4	46,5
COMPRESSEUR GROUPE ELECTROGENE POSTE A SOUDER	1	0,4	0,4	46,8
COMPTOIR CUISINIERE CONGELATEURS GROUPE ELECTROGENE	1	0,4	0,4	47,2
CONGELATEUR	1	0,4	0,4	47,5
CONGELATEUR ET GROUPE ELECTROGENE	1	0,4	0,4	47,9
CONGELATEURS	1	0,4	0,4	48,2
CONGELATEURS ET FRIGOS	1	0,4	0,4	48,6
CONGELATEURS ET GROUPE ELECTROGENE	1	0,4	0,4	48,9
CONGELATEURS FRIGOS	1	0,4	0,4	49,3
CONGELATEURS GENERATEURS	1	0,4	0,4	49,6
CONGELATEURS GROUPE ELECTROGENE	1	0,4	0,4	50,0
CONGELATEURS MOTOS	1	0,4	0,4	50,4

CONGELATEURS TELEVISEURS	1	0,4	0,4	50,7
CONGELATEURS VOITURES	1	0,4	0,4	51,1
CONGELATEURS,FRIGOS,GROUPE ELECTROGENE	1	0,4	0,4	51,4
CONSOLES	1	0,4	0,4	51,8
CONSOLES TELEVISEURS	1	0,4	0,4	52,1
EQUIPEMENT DE COORDONNERIE	1	0,4	0,4	52,5
EQUIPEMENT POUR MENUISERIE	1	0,4	0,4	52,8
EQUIPEMENT POUR PRESSING	1	0,4	,04	53,2
FILET BOULE NILON	1	0,4	0,4	53,5
FRIGO CLIMATISEUR	1	0,4	0,4	53,9
FRIGO CONGELATEUR	1	0,4	0,4	54,3
FRIGO GROUPE ELECTROGENE	1	0,4	0,4	54,6
FRIGO SPLIT	1	0,4	0,4	55,0
FRIGO	1	0,4	0,4	55,3
FRIGOS GROUPE ELECTROGENE	1	0,4	0,4	55,7
GENERATEUR	1	0,4	0,4	56,0
GENERATEUR CONGELATEUR	1	0,4	0,4	56,4
GENERATEURS	1	0,4	0,4	56,7
GROUPE ELCTROGENE CONGELATEUR MOTOS	1	0,4	0,4	57,1
GROUPE ELCTROGENE RABOTEUSE SCILLE ELECTRIQUE	1	0,4	0,4	57,4
GROUPE ELECTROGENE	13	4,6	4,6	62,1
GROUPE ELECTROGENE CASQUES	1	0,4	0,4	62,4
GROUPE ELECTROGENE CHAUFFANDISE	1	0,4	0,4	62,8
GROUPE ELECTROGENE ET AUTRES MATERIELS DE COIFFURE	1	0,4	0,4	63,1
GROUPE ELECTROGENE ET CONGELATEURS	1	0,4	0,4	63,5
GROUPE ELECTROGENE FRIGOS	1	0,4	0,4	63,8
GROUPE ELECTROGENE MACHINE DE COORDONNERIE	1	0,4	0,4	64,2
GROUPE ELECTROGENE RABOTEUSE SCILLE CIRCULAIRE	1	0,4	0,4	64,5
GROUPE ELECTROGENE TONDEUSES	1	0,4	0,4	64,9
GROUPE ELECTROGENE, CONGELATEUR	1	0,4	0,4	65,2
GROUPE ELECTROGENE, FRIGOS	1	0,4	0,4	65,6

GROUPE ELECTROGENE,PHOTOCOPIEUSE	1	0,4	0,4	66,0
GROUPE ELECTROGNE	1	0,4	0,4	66,3
GROUPE ELECTROGNE CONGELATEUR	2	0,7	0,7	67,0
GROUPES ELECTROGENES	1	0,4	0,4	67,4
VOITURE	1	0,4	0,4	67,7
IMPRIMANTE PHOTO APPAREILS PHOTONUMERIQUE JEUX TV	1	0,4	0,4	68,1
CONGELATEUR, GROUPE ELECTROGENE	1	0,4	0,4	68,4
MACHINE A COUDRE	1	0,4	0,4	68,8
MACHINE A COUDRE ELECTRIQUE	1	0,4	0,4	69,1
MACHINE A COUDRE INDUSTRIELLE FOREUSE MEULEUSE	1	0,4	0,4	69,5
MACHINE A COUDRE INDUSTRIELLE SCILLE CIRCULAIRE RABOTEUSE	1	0,4	0,4	69,9
MACHINE A COUDRE INDUSTRIELLE SCILLE ELECTRIQUE	1	0,4	0,4	70,2
MACHINE A SECHAGE MACHINE A NETTOYAGE FER A REPASSER	1	0,4	0,4	70,6
MACHINE DE MENUISERIE	1	0,4	0,4	70,9
MACHINE DE TRANSFORMATION	1	0,4	0,4	71,3
MACHINE POUR PRESSING	1	0,4	0,4	71,6
MACHINES A BRODER, MACHINES A COUDRE A PEDAL, GENERATEUR,etc	1	0,4	0,4	72,0
MACHINES A COUDRE	2	0,7	0,7	72,7
MACHINES A PEDAL	1	0,4	0,4	73,0
MACHINES POUR ATELIER DE COUTURE	1	0,4	0,4	73,4
MACHINES POUR TRAITEMENT ET MELANGE DE PEINTURES	1	0,4	0,4	73,8
MATERIEL INFORMATIQUE	1	0,4	0,4	74,1
MATERIELS DE LAVAGE ET GROUPE ELECTROGENE	1	0,4	0,4	74,5
MATERIELS INFORMATIQUES	1	0,4	0,4	74,8
MELEZE PERCEUSE FOREUSE	1	0,4	0,4	75,2
MELEUSE PONCEUSE	1	0,4	0,4	75,5
MOTEUR A SOUDURE	1	0,4	0,4	75,9
ORDINATEUR ET AUTRES MATERIELS INFORMATIQUES	1	0,4	0,4	76,2

ORDINATEUR ET GROUPE ELECTROGENE	1	0,4	0,4	76,6
ORDINATEUR,IMPRIMANTES, GENERATEUR	1	0,4	0,4	77,0
ORDINATEURS	5	1,8	1,8	78,7
ORDINATEURS ET EQUIPEMENTS DE BUREAUTIQUE	1	0,4	0,4	79,1
ORDINATEURS IMPRIMANTES PHOTOCOPIEUSES	2	0,7	0,7	79,8
PHOTOCOPIEUSE	1	0,4	0,4	80,1
PHOTOCOPIEUSE, GROUPE ELECTROGENE	1	0,4	0,4	80,5
PHOTOCOPIEUSES ET MATERIEL DE RELIURE	1	0,4	0,4	80,9
PIROGUE FILET BOULE NILON	1	0,4	0,4	81,2
RABOTEUSE FOREUSE	1	0,4	0,4	81,6
RABOTEUSE GROUPE ELECTROGENE	1	0,4	0,4	81,9
RABOTEUSE INDUSTRIELLE TOUPIE SCILLE ELECTRIQUE	1	0,4	0,4	82,3
RABOTEUSE PONCEUSE FOREUSE SCILLE-CIRCULAIRE	1	0,4	0,4	82,6
RABOTEUSE SCILLE-CIRCULAIRE	1	0,4	0,4	83,0
RABOTEUSE SCILLE-ELECTRIQUE SCILLE A RUBAN	1	0,4	0,4	83,3
RABOTEUSE SCILLE-RUBAN	2	0,7	0,7	84,0
RABOTEUSE SCILLE-RUBAN PONCEUSE ELECTRIQUE	1	0,4	0,4	84,4
RABOTEUSE SCILLE-RUBAN TOUPIE	1	0,4	0,4	84,8
RABOTEUSE SCILLE CIRCULAIRE GROUPE ELECTROGENE	1	0,4	0,4	85,1
RABOTEUSE SCILLE CIRCULAIRE TOUPIE	1	0,4	0,4	85,5
RABOTEUSE SCILLE ELECTRIQUE	2	0,7	0,7	86,2
RABOTEUSE SCILLE RUBAN TRONCONNEUSE	1	0,4	0,4	86,5
RABOTEUSE TOUPIE GROUPE ELECTROGENE	1	0,4	0,4	86,9
RABOTEUSE TOUPIE SCILLE-ELECTRIQUE	1	0,4	0,4	87,2
RABOTEUSE TOUPIE SCILLE CIRCULAIRE	1	0,4	0,4	87,6
RABOTEUSE TOUPIE SCILLE CIRCULAIRE TRONCONNEUSE	1	0,4	0,4	87,9

RABOTEUSE TOUPIE SCILLE ELECTRIQUE	1	0,4	0,4	88,3
RABOTEUSE VEHICULES(PICK-UP) TRONCONNEUSE	1	0,4	0,4	88,7
RABOTEUSE VOITURE SCILLE-RUBAN	1	0,4	0,4	89,0
RABOTEUSE, SCILLE CIRCULAIRE, GROUPE ELECTROGENE	1	0,4	0,4	89,4
RAIL ET SCILLE ELECTRIQUE	1	0,4	0,4	89,7
RAS (MAISON)	1	0,4	0,4	90,1
SCILLE-ELECTRIQUE TOUPIE RABOTEUSE	1	0,4	0,4	90,4
SCILLE-RUBAN RABOTEUSE	1	0,4	0,4	90,8
SCILLE ELECTRIQUE MACHINE A COUDRE INDUSTRIELLE	1	0,4	0,4	91,1
SCILLE ELECTRIQUE RABOTEUSE	1	0,4	0,4	91,5
SCILLE ELECTRIQUE RABOTEUSE GROUPE ELECTROGENE	1	0,4	0,4	91,8
SCILLE RUBAN	1	0,4	0,4	92,2
TELEPHONES	1	0,4	0,4	92,6
TOUPIE FOREUSE PONTEUSE SCILLE- RUBAN	1	0,4	0,4	92,9
TOUPIE GROUPE ELECTROGENE SCILLE ELECTRIQUE	1	0,4	0,4	93,3
TOUPIE RABOTEUSE	1	0,4	0,4	93,6
TRONCONNEUSE	1	0,4	0,4	94,0
TRONÇONNEUSE, RABOTEUSE, SCILLE- CIRCULAIRE, TOUPIE	1	0,4	0,4	94,3
VEHICULE	1	0,4	0,4	94,7
VEHICULES	2	0,7	0,7	95,4
VEHICULES (POIDS LOURDS)	1	0,4	0,4	95,7
VEHICULES POUR TRANSPORTER LA MARCHANDISE	1	0,4	0,4	96,1
VOITURE	4	1,4	1,4	97,5
VOITURE GROUPE ELECTROGENE	1	0,4	0,4	97,9
VOITURE POUR LE TRANSPORT	1	0,4	0,4	98,2
VOITURES	1	0,4	0,4	98,6
VOITURES	3	1,1	1,1	99,6
VOITURES ET GROUPE ELECTROGENES	1	0,4	0,4	100,0
Total	282	100,0	100,0	

Annexe.1.2. Résultats de l'enquête auprès des institutions

Catégorie dans l'industrie de Microfinance

	Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Institution de microfinance	1	50,0	50,0	50,0
Autres institutions financières	1	50,0	50,0	100,0
Total	2	100,0	100,0	

Nombre d'agences

	Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
1 à 5 agences	2	100,0	100,0	100,0

Nombres d'emprunteurs actifs

		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
ADVANS BANQUE CONGO	2283	1	50,0	100,0	100,0
MECREKIN	Non disponible	1	50,0		
Total		2	100,0		

Nombre total de clients

		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
MECREKIN	5012	1	50,0	50,0	50,0
ADVANS BANQUE CONGO	6631	1	50,0	50,0	100,0
	Total	2	100,0	100,0	

Evolution du nombre total de clients

Année	Advans Bank	MECREKIN
2005		
2006		
2007		2580
2008		5422
2009	1465	5703
2010	4820	

Types de crédits offerts

	Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
6	2	100,0	100,0	100,0

MECREKIN : Tous les produits précités plus SYCOFOP, crédit aux PME

ADVANS BANK CONGO : Tous les produits précités sauf le crédit de groupe, plus crédit aux PME, Crédit SPOT, Advans Mobile.

Montant moyen de credit

	MONTANT MOYEN	Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
ADVANS BANQUE CONGO	3500	1	50,0	100,0	100,0
MECREKIN	-----	1	50,0		
Total	3500	2	100,0		

Durée moyenne de crédit

INSTITUTIONS		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
ADVANS BANQUE CONGO	12 mois, max=14 mois	1	50,0	50,0	50,0
MECREKIN	9 mois, max=12 mois	1	50,0	50,0	100,0
	Total	2	100,0	100,0	

Fréquence de remboursement

		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Les 2 institutions	Mensuel	2	100,0	100,0	100,0

Opinion des bailleurs de fonds concernant l'offre du crédit-bail dans votre institution

INSTITUTIONS		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
MECREKIN	Vous encourager à trouver les ressources nécessaires	1	50,0	50,0	50,0
ADVANS BANQUE CONGO	Indifférent	1	50,0	50,0	100,0
	Total	2	100,0	100,0	

Types d'activités

		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Les 2 institutions	Autre	2	100,0	100,0	100,0

Les 2 institutions : Toutes les activités.

Activités Prioritaires

INSTITUTIONS		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
MECREKIN	Autre	1	50,0	50,0	50,0
ADVANS BANQUE CONGO	Préciser par l'auteur de l'étude	1	50,0	50,0	100,0
	Total	2	100,0	100,0	

MECREKIN : Toutes les activités citées

ADVANS BANK CONGO : Dépendra des demandes des équipements

Opinion sur le crédit-bail

INSTITUTIONS		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
MECREKIN	D'accord	1	50,0	50,0	50,0
ADVANS BANQUE CONGO	Neutre	1	50,0	50,0	100,0
	Total	2	100,0	100,0	

Avantages attendus du crédit-bail

INSTITUTIONS		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
ADVANS BANQUE CONGO	FINANCER PLUS D'ÉQUIPEMENT	1	50,0	50,0	50,0
MECREKIN	MOTIVATION DE LA PART DES CLIENTS COMPÉTITIVITÉ FIDÉLISATION DES CLIENTS	1	50,0	50,0	100,0
	Total	2	100,0	100,0	

SUGGESTIONS POUR LA MISE EN PLACE ET LE SUCCÈS DU CRÉDIT-BAIL DANS LES INSTITUTIONS

		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
ADVANS BANQUE CONGO	BIEN ETUDIER LE CONTEXTE JURIDIQUE ET NOUER DES PARTENARIAT AVEC LES FOURNISSEURS	1	50,0	50,0	50,0
MECREKIN	IMPLICATIONS DES PARTIES PRENANTES MODALITÉS PRATIQUES ET SOUPLES	1	50,0	50,0	100,0
	Total	2	100,0	100,0	

Annexe 2 : QUESTIONNAIRE D'ENQUETE

QUESTIONNAIRE AUX MPME

INFORMATIONS GENERALES

Nom de la structure :

Descriptif activité :

Personne rencontrée: 1.Gérant 2.Propriétaire 3.Employé 4.Autre (précisez)

Nom :

Localisation : Siège :

Autres points de vente (ou activités) « indiquez nombre et endroit » :

INFORMATIONS SUR LA PME

Nombre de mois/d'année d'existence :

Nombre d'employés : 1. 0 à 10 2. 11 à 50 3. 51 et plus

Si possible indiquez le nombre exact :

Statut juridique : 1.Ets 2.S.A.R.L. 3. S.P.R.L. 5. Autres (précisez) :

Organisation financière : Présence Comptable ? Oui Non

Tenue de cahier, facturier, autres ? Formel Informel

Chiffre d'affaire (en \$)⁶ :
1. Moins de 830 / Mois
2. 830 à 4170/ Mois
3. 4170 à 33 0000/ Mois

Marge bénéficiaire :

1. 0-20%
2. 21-40%
3. 41-60%
4. 61-80%
5. 81-100%

LA PME ET LE CREDIT

1. Avez-vous déjà sollicité et obtenu un crédit ?

Oui Non

1.1. Si oui, comment trouvez-vous les conditions d'accès au crédit ?

Très difficile Difficile Abordable Très abordable Impossible

1.2. Si non, Pourquoi n'avez-vous pas réussi d'avoir un crédit ?

⁶ Les différentes assertions ne sont qu'une moyenne mensuelle par rapport à la définition fournie par la charte des pme.

- a. Conditions d'obtention
- b. Crainte de ne pas rembourser
- c. Manque d'états financiers
- d. Manque de collatéraux
- e. Asphyxié par le mode de remboursement
- f. Pas besoin
- g. Autre

Veillez expliquer votre réponse.....

2. Avez-vous remboursé normalement votre premier crédit ?

Oui Non

2.1. Si non, quelles sont les difficultés rencontrées ?.....

3. Combien de crédits avez-vous eu ?

4. Quel est le montant moyen de crédits obtenus ?

5. Avez-vous déjà entendu parler du crédit-bail ?

Oui Non

6. Pensez-vous que le crédit-bail est un financement adapté à votre activité ?

Oui Non

7. Trouvez-vous dans le crédit-bail un moyen de favoriser la croissance de vos activités ? Oui Non

8. Opteriez-vous pour ce produit si une institution vous le proposait ?

Oui Non

9. Si oui, quel serait l'équipement à acquérir grâce au crédit-bail ?.....

10. Quelles sont vos prévisions/attentes relatives à l'utilisation de cet équipement en termes de :

a)

Rentabilité.....

b) Coûts

(d'exploitation).....

c) Risques (problèmes techniques et autres).....

d) quelles sont les conditions de crédit (bail) qui vous semblent favorables au succès de vos affaires ?

QUESTIONNAIRE SOUMIS AUX INSTITUTIONS

INFORMATIONS GENERALES

Profil du répondeur

Veillez sélectionner la catégorie qui décrit votre statut dans l'industrie Microfinance

Praticien en Microfinance

Agence de développement

Bailleurs de fonds

- Observateur
- Institution de microfinance
- Autres institutions financières

Marquez le nom et adresse complète du répondeur dans la case suivante :

Questions générales

Si Institution de microfinance ou autres institutions financières complétez les cases suivantes (si autres catégories passez aux questions 3, 5, 6, 8, 9, 11) :

Nombre de bureaux/agences

Mission

Vision

Nombre d'emprunteurs actifs

Nombre total de clients

Évolution du nombre de clients sur une certaine période

2005 :

2006 :

2007 :

2008 :

2009 :

2010 :

1. Quels types de produits offrez-vous à vos clients ?

- Crédit individuel
- Crédit groupé
- Épargne à vue
- Épargne à terme
- Autres précisez :

2. Aperçu des activités de crédit

- Montant moyen de crédit(en USD) :
- Durée moyenne de crédit :
- Fréquence de remboursement :

- Hebdomadaire
- Bihebdomadaire
- Mensuel
- Autres précisez :

– Garanties :

- Sur bien matériel
- Sur dépôt d'argent
- Cautionnement

Bailleurs de fonds et le leasing

3. Quelle peut être l'opinion des bailleurs de fonds concernant l'offre des produits à moyen et long terme dans votre institution ? (dans l'industrie de microfinance?)

- Important de vous apporter un appui financier
- Peu important de vous apporter un appui financier
- Pas important de vous apporter un appui financier
- Vous encourager à trouver les ressources nécessaires
- Indifférent

Profil des clients

4. Quels sont les différents types d'activités de vos clients ?

- Commerce
- Service
- Manufacture
- Autre

Leasing et votre institution

5. Que pensez-vous de l'insertion du produit de crédit-bail dans votre institution? (dans une imf?)

- Possible
- Impossible
- Faisable
- Difficile
- Facile

6. Pensez-vous qu'on peut améliorer les prestations en matière de crédit de votre institution avec le crédit-bail ? (dans une imf?)

- Oui Non

7. A quelle activité de vos clients, affecteriez-vous prioritairement le crédit-bail et Pourquoi ?

- Commerce
- Service
- Manufacture
- Autre

Pourquoi (Veuillez compléter la case suivante) :

8. Avez-vous déjà réalisé une étude de marché pour ce produit?

Oui

Non

9. Quels peuvent être les obstacles à la mise en place des produits de leasing dans votre institution ? (dans l'industrie de microfinance?)

Manque de bailleur de fonds

Manque de savoir –faire organisationnel

Manque de demande des clients potentiels

Mode de taxation local

Autres

10. Pensez-vous que le crédit-bail est un produit adapté aux imf ?

Entièrement d'accord

D'accord

Neutre

Pas d'accord

Entièrement pas d'accord

11. Pour votre institution, quelles peuvent être les avantages (résultats positifs) attendus de l'offre du crédit-bail à vos clients ?

12. Quelles peuvent être vos suggestions pour la mise en place et le succès de ce produit dans votre institution ? (dans l'industrie de microfinance)

Annexe 3 : EXTRAITS DES ETATS FINANCIERS DES INSTITUTIONS CONSTITUANTS NOTRE ECHANTILLON

Annexe 3.1. EXTRAITS BILAN ADVANS BANQUE CONGO EN CDF

BILANS AUX 31 DECEMBRE 2010 ET 2009
(Exprimés en Franc Congolais)

PASSIF	Notes	2010	2009
TRESORERIE ET OPERATIONS INTERBANCAIRES			
Correspondants Lori, Banque Centrale		-	-
Total Trésorerie et opérations Interbancaires		-	-
OPERATIONS AVEC LA CLIENTELE			
Dettes envers la clientèle	10	<u>1 140 338 224</u>	<u>531 605 029</u>
Total opérations avec la clientèle		<u>1 140 338 224</u>	<u>531 605 029</u>
COMPTES DES TIERS ET DE REGULARISATION			
Autres passifs	11	356 456 707	511 404 290
Comptes de régularisation	12	<u>172 454 189</u>	<u>93 281 760</u>
Total comptes de tiers de régularisation		<u>528 910 896</u>	<u>604 686 050</u>
Provisions pour risques, charges et pertes	13	<u>71 195 950</u>	-
CAPITAUX PROPRES			
Capital souscrit ou dotation en capital	14.1	5 502 875 000	5 502 875 000
Capital en instance d'incorporation	14.2	<u>5 810 250 000</u>	<u>5 740 400 000</u>
Total Capital		<u>11 313 125 000</u>	<u>11 243 275 000</u>
Plus-value nette de réévaluation		328 863 332	204 798 896
Provision pour reconstitution du capital	15	453 496 855	303 926 102
Report à nouveau		(1 559 744 640)	-
Subventions d'équipement	16	137 192 985	180 812 167
Résultat de l'exercice		<u>(1 996 231 003)</u>	<u>(1 559 744 640)</u>
Total capitaux propres		<u>8 676 702 529</u>	<u>10 373 067 525</u>
TOTAL PASSIF		<u>10 417 147 599</u>	<u>11 509 358 603</u>

Annexe 3.2 EXTRAITS BILAN MECREKIN EN USD

DETTES	
DETTES À UN AN AU PLUS	2 470 387,88
Dépôts à vue	1 209 809,56
Dépôts à terme à un an au plus	1 119 710,02
Fonds empruntés à un an au plus	35 000,00
Intérêts à payer	59,99
Autres dettes à un an au plus	105 808,31
DETTES À PLUS D'UN AN	401,64
Dépôts à terme à plus d'un an	
Fonds empruntés à plus d'un an	
Comptes de quasi-capital	401,64
Autres dettes à plus d'un an	
TOTAL DETTES	2 470 789,52
FONDS PROPRES	
Capital social libéré	67 310,00
Donation en capital	83 063,38
Bénéfice / perte de l'exercice en cours	86 525,73
Réserves / bénéfices non distribués / perte reportée	83 693,72
Autres comptes de capital	337 707,02
TOTAL FONDS PROPRES	658 299,85
TOTAL PASSIF	3 129 089,37