UNIVERSITE CHRETIENNE DU NORD D'HAITI

UCNH

FACULTE DES SCIENCES ADMINISTRATIVES

Mémoire de sortie

Analyse des impacts des Institutions de Micro-Finance sur les PME au Cap-Haitien entre 2010 et 2014

Etude de la Micro-finance de la FINCA

 Mirlande Daniel Saillant

En vue de l’Obtention du Grade de Licenciée en Gestion des Entreprises

 Limbé, Haïti, Mai 2015

Analyse des impacts des Institutions de Micro-Finance sur les PME au Cap-Haitien entre 2010 et 2014

Etude de la Micro-finance de la FINCA

 **Identification du Jury**

Ce mémoire intitulé : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

est présenté par l’étudiante : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

a été évalué par un Jury composé des personnes suivantes :

M \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ M \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 Président Examinateur Externe

M \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 Directeur du mémoire

Ce mémoire a été accepté le \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ par la Faculté des Sciences Administratives de l’Université Chrétienne du Nord d’Haiti, en vue de l’obtention du gade de Licenciée en Gestion des Entreprises.

Remerciements

La rédaction et la soutenance de mémoire sont des conditions requises par l’Université Chrétienne du Nord d’Haïti pour la délivrance d’une licence aux gradués de ses différentes facultés. Ce rêve que j’ai longtemps caressé devient aujourd’hui une réalité.

Ce mémoire, couronnant la fin de mes études universitaires de premier cycle, ne saurait être réalisé sans la contribution éminente de certaines personnes dont le Dieu de l'univers qui m'a donné la vie, la santé, le courage et l'intelligence pour penser et écrire des idées consistantes. Je le remercie grandement de m'avoir accordé cette faveur. Mes remerciements s’en vont également au Doyen de la Faculté de Gestion Mr Obène Deshommes, mon directeur de mémoire pour son concours très précieux, son dévouement, sa disponibilité et ses conseils ; tous mes camarades du primaire à l’Université qui m’ont encouragé soit par leur amitié ou leur conseil, mes anciens professeurs, mes collègues de travail de Plan International et la regrettée de mémoire ma défunte mère Anne-Marie Saint-Fleur qui a fait des sacrifices énormes pour financer mes études. Que son âme repose en Paix !

Dédicaces

Ce travail est dédié d’une façon particulière à mon Mari Gary Borgella, ma petite fille chérie Mirgaelle Borgella, mon père Daniel Saillant, ma petite Sœur Markencianne Saillant, mon petit frère Joena Ordena, ma très chère tante Macula St fleur Taris, ma grand’mère Madame Navoir St Fleur, mes oncles et tantes, mes cousins et cousines, les membres de la chorale Flambeau de Gédéon de la Rue 12 E du Cap-Haitien, à tous mes amis d’enfance et à tous les anciens gradués de la promotion 2002-2006 de l’UCNH.

**RESUME**

Encore aujourd’hui, la micro-finance occupe une place de choix dans les stratégies de lutte contre la pauvreté, même si sa capacité effective à réduire la pauvreté alimente encore bien des débats. Dans le cas d’Haïti, plusieurs auteurs ont tenté de faire une présentation de cette branche de la finance. Mais il manque un compte rendu permettant aux étudiants et aux chercheurs intéressés par la question d’avoir une vue d’ensemble du secteur, à partir de son développement en Haïti. Notre argumentation remontera à partir des années 2010 à 2014. Car même si, dans la société haïtienne le besoin de financement s’est fait sentir dès la fondation de la nation en 1804, les interventions significatives ne datent que de la période récente, puisque pendant l’occupation américaine du pays de 1915 à 1934, la question du financement pour le monde rural ne semble pas avoir fait l’objet d’attention particulière. Ce mémoire se propose de contribuer à une meilleure compréhension du secteur de la micro-finance dans le département du Nord.

L'objectif de cette étude est d’étudier les impacts des Institutions de Micro-finance sur les Petites et Moyennes entreprises au Cap-Haitien, montrer la contribution réelle de la micro-finance dans l'expansion des Petites et Moyennes Entreprises (PME) en Haïti, particulièrement dans la ville du Cap-Haitien. Nous faisons le tandem avec la micro-finance et les PME et nous montrons qu'un renforcement de la micro-finance peut être un élément catalyseur de la croissance des PME en Haïti. En termes d'impacts économiques et sociaux, c'est que, par un système financier inclusif solide, les pauvres trouveront la possibilité de camper leurs affaires, d'augmenter leur niveau de vie, de construire un patrimoine et de trouver du travail rémunéré pour investir dans l'amélioration de leur habitat, l'éducation des enfants, les soins de santé, bref, pour assurer une vie décente. Cela permettra aux exclus sociaux de s'intégrer dans la société en se valorisant et pour être capable de jouer pleinement leur rôle.

L'on se pose la question suivante : La micro-finance contribue-t-elle à l'expansion des PME en Haïti ?

Nous supposons que le développement de la micro-finance favorise l'expansion des petites et moyennes entreprises en Haïti, particulièrement au Cap-Haitien.

Le concept « développement de la micro-finance », utilisé dans le cadre de ce travail, est accepté comme un renforcement des activités de la micro-finance qui se mesure par l'évolution du nombre d'emprunteurs et l'évolution du volume de crédit octroyés sur la période. Ainsi, selon les données recueillir sur un échantillon de 50 personnes qui utilisent le service de micro-finance de la FINCA, nous avons constaté une augmentation du capital et du revenu mensuel de ces clients, que ce soit en termes du nombre d'entreprises et des emprunteurs actifs.

Et, par expansion des PME nous entendons une dynamisation du point de vue quantitatif, du chiffre d'affaires et du nombre d'emplois créés. Compte tenu de l'absence de statistiques officielles sur les PME en Haïti, et celle d'un cadre réglementaire, nous ne sommes pas en mesure de donner des chiffres exacts sur le nombre de PME qui s'y trouvent. Mais, en procédant par une logique déductive, nous avançons que les PME se sont beaucoup multipliées de 2010 à 2014 vu que le nombre d'emprunteurs des IMF augmentent considérablement sur la période.

Table des Matières

**Présentation du sujet i**

**Page des membres du Jury ii**

**Remerciements iii**

**Dédicaces iv**

**Résumé v**

**Introduction 1**

 Problématique 2

 Justification 3

Objectifs …………………………………………………………………………………...……...3

 Objectif général ……………………………………………………………………...……3

 Objectifs spécifiques ……………………………………………………….……………..3

Choix et Intérêt du sujet ……………………………………………………….……………..…...4

Délimitation du sujet ………………………………………………………………………...……5

Hypothèses de travail ………………………………………………………………..……………6

Méthodologie ………………………………………………………………………….………….7

**CHAPITRE I**

**LES CADRES CONCEPTUEL ET THEORIQUE DU TRAVAIL**

1. **Cadres Conceptuel et Théorique …………………………………...…....…….….…12**
2. Cadre Conceptuel …………………………………………………....…….…….…12
3. Cadre Théorique …………………………………………………...…..……............12

**CHAPITRE II**

**ETUDE DE LA MICRO-FINANCE DANS L’ECONOMIE DES PAYS MOINS AVANCES (PMA) : cas d ' Haiti de 1937 à 2014**

2.1Définition de la Microfinance…………………………………..…….…....…….…21

* + 1. Historicité de la Microfinance ………………………...………..……....…...21
		2. La Microfinance dans quelques régions du monde ……..……………...……21
1. Amérique du Nord et Europe de l’Ouest ……………….…………….....22
2. Asie et Pacifique ……………………………………...……………..…..23
3. Afrique Sub-Saharienne ……………………………………….………...23
4. Europe de l’Est et Asie Centrale ……………………………....…….…..24
5. Moyen-Orient et Afrique du Nord …………………….…..……..……...24
6. Amérique du Nord et les Caraïbes …………………….….….….………24
	* 1. La Microfinance en Haiti………….…………………………………..……..25
			1. La première phase d’expansion de la microfinance Haïtienne..……........23
			2. Les Institutions non-coopératives pratiquant la microfinance................25
	1. Méthodologie de Crédit.…………………………...………………..………………..35

**CHAPITRE III**

**Présentation Générale des Petites et Moyennes Entreprises (PME) en Haiti**

3.1 Les Petites et Moyennes Entreprises (PME) ………………………………………...……38

3.2 Caractéristiques des PME en Haiti ………………………………………………………..38

3.3 Expansion des PME en Haiti ……………………………………………………..……….41

3.4 Les PME au Cap-Haitien ………………………………………………………………….42

**CHAPITRE IV**

**Présentation générale de la FINCA**

**Présentation de la FINCA et l’Analyse de ses Impacts sur les PME au Cap-Haitien**

4.1 Historicité de la FINCA …………………………………………………….…………..…..44

4.2 La Mission de la FINCA ……………………………………………....……………...…….45

4.3Soutiens financiers reçus par la FINCA …………………………….………………….…….45

4.4 Services offerts par la FINCA ………………...…………………………...………..……….46

4.5 La Méthodologie de la FINCA….…………………………………………………….……..47

4.6Conditions d’Eligibilité au Crédit à la FINCA ..…………………………...………..…….....53

4.7 Classification des clients..………………………………………….…..…………...……….53

**CHAPITRE V**

**Analyse des impacts de la FINCA sur les PME au Cap-Haitien et quelques Suggestions**

5. Avantages et inconvénients liés à l’utilisation du crédit à la FINCA ………….….…..…..….57

5.1 Impacts de la Microfinance sur les PME au Cap-Haitien.………………,…………………..58

5.2 Analyses des indicateurs d’expansion des PME …………………………………….............64

5.3 Analyse de l’impact de la FINCA sur les PME au Cap-Haitien...……………….…….........65

Suggestions……...……………………………………………………………………………….65

Conclusion ……………………………………………………………………………….……...67

BIBLIOGRAPHIE …………………………………………………………………...…..……...68

**ANNEXES**

Annexe 1 : Formulaire d’enquête pour les clients de la FINCA

Annexe 2 : Formulaire d’enquête pour les employés de la FINCA

**Liste des Sigles et acronymes**

**ACLAM :** Action Contre la Misère

**ACME** : Association pour la coopération avec la Micro Entreprise

**ADA** : Action pour le Développement Alternatif

**ADIE**: Association pour le droit à l’initiative économique

**ANIMH** : Association Nationale des Institutions de Micro-finance d'Haïti

**BID**: Banque Interaméricaine de Développement

**BRH** : Banque de la République d'Haïti

**BV**: Banque Villageoise

**CGPME**: Conférence Générale des Petites et Moyennes Entreprises

**CNC** : Conseil National des Coopératives

**CRS**: Catholic Relief Service

**ECVH**: Enquête sur les conditions de vie en Haiti

**FENU** : Fonds d'Équipements des Nations Unies

**FHAF** : Fondation Haïtienne d'Aide à la Femme

**FHD** : Fondation Haïtienne de Développement

**FONKOZE** : Fondasyon Kole Zepol

**HTG** : l'Unité Monétaire Haïtienne (La gourde)

**IFC**: International Finance Coorporation

**IHSI** : Institut Haïtien de Statistiques et d'Informatiques

**IMF** : Institution de Micro-finance

**INSEE**: Institut National de la statistique et des Études Économiques

**MCN** : Micro Crédit National

**MIX** : Micro-finance Information eXchange

**ONG** : Organisation Non-Gouvernementale

**ONU** : Organisation des Nations Unies

**PME** : Petites et Moyennes Entreprises

**PNUD** : Programme des Nations Unies pour le Développement

**Sogesol** : Société Générale de Solidarité S.A

**USAID:** [U.S. Agency for International Development](http://www.google.ht/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0CBoQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.investopedia.com%2Fterms%2Fu%2Fusaid.asp&ei=AttUVZDIPMiqgwSgqIDgCw&usg=AFQjCNF4a2G9pMw8VMZcjXEwOhg8U1KxHA&bvm=bv.93112503,d.cWc)

**USD** : Unité Monétaire des USA (Dollar Américain)

**INTRODUCTION**

 Étendue comme la provision de services financiers de petite taille à des populations pauvres et/ou exclues, la micro-finance a été plébiscitée comme outil de développement dans les pays pauvres ou encore comme une innovation dans les politiques de développement.

Avoir un business, c’est la volonté de cette nouvelle génération d’entrepreneurs, collectif ou individuel, ils tiennent à développer une activité économique tenant compte de leur environnement d’une manière ou d’une autre, contribuant à l’amélioration ou à l’agrandissement. Pour répondre aux besoins vitaux de leur famille, en Haiti, plus particulièrement dan la ville du Cap-Haitien, des femmes et des hommes très pauvres mais entreprenants développent une activité génératrice de revenus : étal de fruits et légumes, micro-épicerie, salon de coiffure, couture, cantine de rue, etc.

Le principal frein au développement de leur activité est le manque de capital. Ces micro-entrepreneurs n’ont pas accès à des services bancaires classiques car le montant dont ils ont besoin est trop faible pour intéresser les banques, et ils n’ont pas de garantie à leur présenter, trop petits, trop risqués, faibles apports, manque de visibilité, rentabilité trop faible ; ils sont exclus des grilles de sélection des banques. C’est aussi en pensant au financement, ces entrepreneurs qui sont à la recherche d’un financement conforme à leurs valeurs de solidarité et de durabilité se tournent vers des institutions de Microcrédit comme la FINCA que nous allons analyser ses impacts sur ces entreprises dans la ville du Cap-Haitien.

1. **Problématique**

Dans tous les pays où règne un retard considérable de développement, la majeure partie de la population n'a pas accès aux services financiers traditionnels, plus particulièrement au crédit bancaire. Cette situation est vraisemblablement dû au fait qu'une grande partie de ces populations vivent dans des situations d'extrêmes précarités et de pauvreté et que les institutions financières traditionnelles imposent des conditions « draconiennes » pour accéder au crédit dans le but de couvrir le haut niveau de risque lié à l'investissement dans ces pays.

En Haïti, ces conditions sont très rigides, compte tenu surtout des troubles sociopolitiques, des catastrophes naturelles et de la mentalité anti-changement dont fait montre certains de nos concitoyens. Ces contraintes font du pays l'un des endroits des Caraïbes où le niveau de risque est le plus élevé en matière d'investissement privé et, par conséquent, un endroit où le crédit est très restrictif où la forte régulation du système bancaire ne facilite point le financement de projet risqué.[[1]](#footnote-1)

Pour certains, le crédit est un luxe, il est discriminatoire et sélectif. « Le haut niveau de risque en est la cause, » affirment habituellement les banquiers et autres responsables d'institutions financières. Il faut ajouter à tout cela l'incapacité d'un grand nombre de demandeurs de crédit de répondre aux exigences des banques commerciales, même tout niveau de risque pris en compte.

Il faut donc, à cela trouver une alternative, si l'on veut toucher certains des problèmes économiques auxquels font face le pays. Considérant qu'avec le principe du « multiplicateur des crédits *»,* ce dernier est le moteur du développement de l'entreprise privée, qui peut aider grandement le pays à se lancer sur la voie du développement économique et social. Il devient donc urgent que la problématique du crédit soit posée, tout en considérant ses multiples aspects.

Au Cap-Haitien, il y a une grande quantité d’institutions qui œuvrent dans le domaine de la micro-finance. Notre souci à nous est de nous interroger sur le contenu et l'efficacité du microcrédit.

**Quel est l'impact global de la micro-finance sur le secteur informel à travers l'amélioration des conditions de vie des marchands bénéficiaires** ?

De cette question principale découlent des préoccupations secondaires telles :

* La micro finance est-elle capable, dans sa philosophie actuelle, de promouvoir réellement la croissance économique ?

· A quel niveau a-t-elle contribuée à réduire le problème du crédit en Haïti ?

* Comment les institutions de Micro-Finance contribuent dans la réduction de la pauvreté dans le département du Nord plus précisément dans la ville du Cap-Haitien ?
* Dans quelle mesure peut-on faire de la micro finance un pilier de l'économie haïtienne ?

De là, toute une série de questions que nous proposons de répondre, afin de pouvoir, à la fin du travail, confirmer ou infirmer nos hypothèses qui présupposent une relation positive entre microcrédit, accroissement de micro-entreprises commerciales et amélioration des conditions de vie au Cap-Haitien pendant la période sous étude.

1. **Justification**

Tout ou presque tout ce que l'on fait est motivé par des raisons. La réalisation de ce que l'on a entrepris reflète nos intérêts et laisse entrevoir nos attentes. C'est impossible d'effectuer un travail de recherche sans qu'il soit fondé sur des raisons à la fois très profondes et précises. C'est comme si on profite d’une occasion inespérée d'exprimer ses pensées, de dévoiler son accord ou désaccord en quelque chose et de même faire valoir son opinion; ceci, sans avoir à être interrompu.

Avant tout, la préparation de ce mémoire répond aux exigences de l'Université Chrétienne du Nord d'Haïti.

Depuis un certain temps, nous observons une gamme d’institutions qui œuvre dans le domaine de la micro finance qui sont au service des ménages pauvres, mais la situation socio économique de ces ménages reste rudimentaire.

1. **Objectifs**
2. **Objectif général**

L’objectif général de cette recherche est de vouloir identifier certains éléments relatifs à l’émergence des ménages bénéficiaires du microcrédit de la FINCA en Haïti.

1. **Objectifs Spécifiques**

Considérant notre objectif général, nous avons comme objectifs spécifiques de :

* Démontrer l’importance du microcrédit comme un secteur clé de l’activité économique du Cap-Haitien.
* Identifier les différents services offerts par la FINCA à Cap-Haitien
* Etudier les modalités d’octroi de crédits à la FINCA à ses clients.
* Déterminer les avantages et inconvénients liés à l’utilisation des services de la FINCA.
* Trouver et analyser des données économiques récentes en vue d’expliquer comment la FINCA affecte la situation de l’emploi au Cap-Haïtien.
1. **CHOIX ET INTERETDU SUJET**

Le choix de ce sujet n’est pas hasardeux, il a été stimulé par les effets socio-économiques que nous observons. En effet étant une ancienne Officier de Crédit à la FINCA (Fondation Internationale pour l’Assistance Communautaire), notre souci à ce sujet n’est pas de qualité dérisoire.

1. **Sur le point de vue psychologique**

Nous avons fait un constat sur l’évolution psychologique des bénéficiaires avant l’accès aux microcrédits ou le ménage vivait dans l’insécurité alimentaire, la non scolarisation de certains enfants, les problèmes de loyer et la stabilité qui pourrait s’installer progressivement a vu les effets du microcrédit.

Ce travail envisage un motif plus ou moins favorable pouvant amener les institutions des micro-finances au Cap-Haitien de modifier leurs stratégies d’intervention.

1. **Sur le point de vue économique**

Nous décrivons l’apport des microcrédits dans le cadre de la lutte contre la pauvreté dans les ménages et son apport sur l’amélioration du bien-être socio-économique. Ce travail nous permet de découvrir l’apport de la FINCA dans la formation de l’épargne, du revenu et du capital à travers les ménages bénéficiaires et d’analyser les effets, les atouts, les contraintes de la micro finance dans l’Entreprenariat et le secteur informel au Cap-Haitien.

1. **Sur le Plan Social**

Ce travail donne aux futurs chercheurs une nouvelle vision sur les IMF dont la majorité considère comme un panace à la lutte contre la pauvreté en oubliant que ces acteurs utilisent cette pratique pour s’enrichir au détriment des ménages. Ce travail sera une source pour un nouveau décollage et une réorientation de la politique de la FINCA afin de bien remplir sa mission.

1. **DELIMITATION DU SUJET**

Notre étude porte sur la ville du Cap-Haitien, chef lieu du département du Nord en Haïti. Elle remonte de nos observations, allant des années de 2010 à 2014. Cette période est marquée par le terrible tremblement de terre qui frappé la capitale de Port-au-Prince et quelques zones avoisinantes. Certains capois qui ont tout perdu à la capitale, retournent dans leur ville d’origine et développent des activités génératrices de revenus pour pouvoir répondre à leurs besoins.

Ce travail pourrait avoir des difficultés pour collecter des données devant lui permettre à mieux appréhender le sujet à cause de la méfiance de certaines personnes en donnant de vraies informations qui peuvent contribuer à la rédaction de ce sujet.

1. **HYPOTHESES DE TRAVAIL**

Pour atteindre le but poursuivi par cette étude et exploiter toute la problématique soulevée, nous avons formulé les hypothèses suivantes :

1. Les microcrédits ont un impact significatif dans la réduction de la pauvreté des classes sociales très pauvres.

2. Les causes du manque d’efficacité du microcrédit sont liées à la faiblesse du capital, aux modalités de remboursement, au taux d'intérêt et autres facteurs liés aux bénéficiaires.

1. **MÉTHODOLOGIE**

Nous voulons présenter un mémoire de compilation, la démarche méthodologique que nous avons utilisée au cours de ce mémoire est multiforme:

D'abord nous recourons à une analyse théorique où nous présentons un ensemble de concepts en matière de micro-finance et Petites et Moyenne Entreprises.

Ensuite, une évaluation empirique de la relation entre les indicateurs de la micro-finance de la FINCA et du développement économique des Petites et Moyennes Entreprises; nous permet de trouver les résultats de l’analyse des impacts de la FINCA sur les clients qui utilisent son service de micro-finance au Cap-Haitien.

**Outils de collecte de données :** Les techniques de collecte d'informations utilisées pour atteindre les objectifs que nous nous sommes fixés dans le cadre de notre recherche sont fonction de la nature des informations recherchées à savoir :

* Outils de collecte d'informations secondaires ou recherche documentaire ;
* Outils de collecte d'informations primaires.

**Outils de collecte d'informations secondaires ou recherche documentaire**

Nous avons fait des recherches relatives au sujet à la Bibliothèque de l’Université Chrétienne du Nord d’Haiti et à la Bibliothèque de l’Alliance Française du Cap –Haïtien.

 Ainsi, à l'interne, nous sommes intéressées aux statistiques liées aux portefeuilles de crédits (rapports d'activités) ainsi qu'aux documents de procédures (manuel de procédures, notes de services et guides d'octroi de crédits). Enfin, nous avons exploité des informations externes qui concernent certains ouvrages, mémoires et publications, sites internet ayant rapport avec notre thème.

 **Techniques de collecte d'informations primaires**

Les techniques sont inspirées des outils, tels que les questionnaires et guide d'entretien ayant servi de bases d'enquête auprès des individus qui composent l'échantillon. Elle a consisté à administrer un questionnaire au personnel et aux clients de la FINCA. Cette enquête a permis de collecter auprès du personnel des informations sur la gestion opérationnelle du crédit, leur besoin en formation, leurs préoccupations professionnelles (promotion et changement de poste) et leurs relations avec la hiérarchie et la clientèle. Quant aux clients, il s’agit de leurs appréciations et leur satisfaction des services de micro-crédit de la FINCA (satisfaction, fidélisation, attentes non comblées, etc.).

 **Traitement et analyse des données, échantillonnage**

Les données obtenues ont été classées, dénombrées puis ont servi de base dans la confection des matrices d'analyse et de calcul de certains ratios.

Quant aux outils d'analyse statistique utilisés, il s'agit des matrices et tableaux confectionnés à partir des informations recueillies à l'issu des enquêtes d'une part, les résultats de la recherche documentaire d'autre part.

**Le traitement des données**

Le traitement des données a consisté d'abord à faire le dépouillement des questionnaires. L'opération a permis d'extraire les données et les regrouper par centre d'intérêts. Les données recueillies ont permis de confectionner les tableaux à partir du Logiciel Excel.

**L'analyse des données**

L'analyse des données s'est faite sur la base des résultats obtenus du traitement des données. Elle a permis de faire ressortir les liens entre les différentes données pour servir de base à la vérification des hypothèses de recherche. L'analyse qualitative a consisté à interpréter les données collectées au regard de la théorie et les normes en vigueur dans le secteur de la micro finance. En ce qui concerne l'analyse quantitative, nous avons construit un tableau qui a servi de base de calcul des pourcentages.

 **Echantillonnage de la population cible**

L'échantillon se définit comme un ensemble d'individus choisis dans une population donnée, de manière à la représenter de façon aussi fidèle que possible. Un échantillon est dit représentatif lorsque tous les individus de la base de sondage ont la même chance d'en faire partie. Sur ce, nous avons choisit un échantillon de 50 personnes qui utilisent le service de Micro-fiance da la FINCA depuis une période minimum de 5 ans.

 **Difficultés rencontrées et limites des données recueillies**

Sur le terrain, nous avons eu de grandes difficultés, la peur des employés de la FINCA pour nous fournir des informations, la réticence de certaines personnes pour répondre à certaines questions

**CHAPITRE I**

**LES CADRES CONCEPTUEL ET THEORIQUE DU TRAVAIL**

1. **Cadres Conceptuel et Théorique :**
2. **Cadre Conceptuel**

Nous allons faire une présentation générale des différentes notions relatives au sujet Analyse et l’impact des Institutions de Micro-finance sur les PME au Cap-Haitien : Etude de la Micro-finance de la FINCA.

1. **Définition des Concepts**
2. **Analyse financière**

**C’est une technique de gestion qui a pour objectif de donner une vision synthétique de la situation de solvabilité d'une entreprise, d'en caractériser la rentabilité et les perspectives afin de faciliter l'investissement (analyse boursière ...), ou l'octroi de crédit..**[[2]](#footnote-2)

**On peut aussi la définir comme étant une étude ayant pour objectif, d'une part, de formuler un diagnostic sur la capacité présente ou futur d'une entreprise, de rentabilité des capitaux qui lui sont nécessaires ; d'autre part, de mettre en évidence les emplois financiers et les ressources que l'entreprise peut se procurer soit par elle-même soit par l'extérieur.**

**D'après Armand DAYAN :  L'analyse financière est un ensemble de concepts, méthodes et outils qui permettent de traiter des informations internes et externes, en vue de formuler des recommandations pertinentes concernant la situation d'un agent économique spécifique, le niveau et la qualité de ses performances, ainsi que le degré de risque dans un environnement fortement concurrentiel.**[[3]](#footnote-3)

**D'après Michel REFAIT, c'est << l'ensemble de travaux qui permettent d'étudier la situation d'une entreprise, d'interpréter ses résultats et d'y prendre des décisions qui impliquent des flux monétaires>>[[4]](#footnote-4)**

**Pour Elie COHEN, c'est << l'ensemble des concepts, des méthodes et des instruments qui permettent de formuler une appréciation relative à la situation financière d'une entreprise, aux risques qui l'affectent, au niveau et à la qualité de ses performance>>**[[5]](#footnote-5)

**Enfin on peut dire en quelques mots que c’est l’étude menée afin de mésurer les conséquences d’un changement économique et financier effectué au sein d’une entreprise.**

1. **Institution financière**

En économie, une **institution financière** est une institution publique ou privée, qui assure une mission économique ou financière et qui fournit des services financiers à ses clients. Les institutions financières privées (appelées établissements financiers) sont en général tributaires d'une règlementation financière édictée par les autorités financières.[[6]](#footnote-6)

 C’est un établissement financier qui assure à une clientèle une large gamme de services financiers. Parmi les institutions financières on retrouve des banques, des agences, des organismes, assurant une mission économique autant dans le secteur public que dans le secteur privé. La Banque Mondiale, le Fonds Monétaire International, la Banque européenne d'investissements, la Caisse de dépôts, l'Agence Française de Développement sont toutes des institutions financières reconnues.[[7]](#footnote-7)

 Il y a des institutions à but lucratif et des institutions à but non-lucratif.

Une institution sans but lucratif au service des ménages a pour fonction principale de produire des services non marchands pour les ménages, et celles qui ont un but lucratif vendent des services pour tirer des profits.

Si on veut donner une définition propre, on peut dire que c’est une structure spécialisée dans le commerce d’argent dans le but de tirer des profits.

1. **Impacts**

Impact : procédure qui vise à prévoir les effets d’une chose sur une autre et qui est obligatoire dans certains cas.

On peut le définir également comme conséquence, influence ou le choc subit par une autre chose après une modification ou un changement.

1. **Micro-finance/Microcrédit et crédit**

**Micro-finance :** Le concept de Micro-finance est un thème à la mode dans la littérature de la finance, et il est aujourd'hui placé au cœur des politiques de développement dans les pays en développement et les organisations internationales. Il y a un luxe de définitions de ce concept. Mais, tous les acteurs dans ce domaine s'entendent sur l'idée que les services de la micro-finance visent principalement les pauvres. Selon l'Organisation des Nations Unies, la micro-finance est la prestation de divers services financiers à des populations pauvres et à faibles revenus.[[8]](#footnote-8)

Un ensemble de produits financiers aux personnes exclues du système financier classique ou formel. [] Ils concernent en général les habitants pauvres des pays en développements. De façon plus générale, la micro-finance réfère à une vision du monde où « le maximum de foyers pauvres ou assimilés peuvent avoir un accès permanent à une gamme de services financiers de grande qualité et adaptés à leurs besoins, incluant non seulement le crédit mais l'épargne, l'assurance et les transferts de fonds ».[[9]](#footnote-9)

**Microcrédit :** Les services de micro-finance fournissent un ensemble de produits financiers aux personnes exclues du système financier classique ou formel. Ils concernent en général les habitants pauvres des pays en développement. Il y a toute une gamme de définitions qu’on donne à la micro-finance mais en résumé on peut dire c’est une activité qu’une personne financièrement faible peut démarrer en de générer des revenus.

En d’autres termes on peut définir le microcrédit comme une forme de crédit allouée aux personnes non éligibles à un mode financier classique. Il s'adresse donc à une catégorie d'individus ou d'entreprises à revenu plus faible. Il se développe également au sein des pays en voie de développement afin d'appuyer des microprojets et ainsi permettre l'essor d'une activité économique et la création de richesse.[[10]](#footnote-10)

**Crédit** : Acte de confiance comportant l'échange de deux prestations dissociées dans le temps; biens ou moyens de paiement contre promesse ou perspective de paiement ou de remboursement. Pour engager leurs entreprises, financer leurs investissements ou leurs consommations, développer leurs échanges, les agents économiques disposent rarement en fonds propres tous les capitaux ou tous les moyens de paiement nécessaires, et au moment voulu[[11]](#footnote-11).

Le crédit est le principal moyen d'ajuster ses moyens avec ses besoins, ses anticipations ou ses décisions. Le crédit est en effet l'échange dans le temps, d'un bien sous condition d'une contrepartie future. Il implique donc une confiance fondamentale dans la réalisation de cette contrepartie ou dans les règles du jeu qui la garantissent. D'où son nom, provenant directement du latin credere (croire, se fier à).

Le crédit c'est donc, le mécanisme par lequel un débiteur obtient un bien ou de la monnaie d'un créancier en échange de la promesse d'un paiement différé de la contrepartie, majoré d'un intérêt.

Finance : Secteur d'activité dans lequel évoluent des entreprises, des organisations, des investisseurs et leurs différentes façons d'obtenir des ressources monétaires afin de les faire fructifier. Le monde de la finance se constitue d'entités qui disposent de capitaux et de divers biens. On y compte les maisons d'assurances, les institutions financières, les bourses, les budgets publics ainsi que le domaine de l'immobilier.

1. **PME et entreprise**

Les petites et moyennes entreprises (PME) sont en France, une catégorie d’entreprise comptant entre 10 et 250 salariés (en deçà de 10 salariés, on parle très petite entreprise). Leur chiffre d’affaire annuel ne doit pas excéder 50 millions d’euros. Certaines réglementations sont spécifiques les concernant, notamment afin de les protéger face aux grandes entreprises et d’accompagner leur développement.[[12]](#footnote-12)

Selon la commission économique Européenne, les PME sont des entreprises qui emploient moins de 250 personnes et dont le chiffre d’affaire n’excède pas 50 millions d’euros. Pour Yves Clément Jumelle ce sont des entreprises qui emploient 1 à10 personnes et qui ont un chiffre d’affaire 500 000 gourdes.

**B-Cadre Théorique**

Nous avons fait allusion aux différentes théories développées et soutenues par différents auteurs pour enrichir nos réflexions sur les pratiques des microcrédits en différents endroits du monde :

1. **Théorie de crédit solidaire de MUHAMMAD YUNUS**

L’expérience du professeur MUHAMMAD YUNUS a particulièrement attiré notre attention par la banque de Bangladesh.

La conception du Microcrédit fut redécouverte avec la création de la Grameen-Bank, une banque rurale bénéficiant d'un statut spécial, au Bangladesh 1976. Après une terrible famine, un professeur d'économie à Chittagong au Bangladesh, sa ville d'origine. Lors d'une séance de travaux pratiques d'un cours d'investissement, il a proposé à ses étudiants d'interroger les fabricants de tabourets en bambou des plus proches villages. Un échantillon de 42 femmes parmi les plus pauvres ont besoin de 27 Dollars au total pour développer leur activité de l'artisanat or toutes les banques refusent de financer ce faible montant à des clients a priori insolvables.

Yunus a déclaré avoir honte à cette situation et prête la somme de sa poche. En permettant aux producteurs d'acheter d'avance le bambou sans subir les variations importantes de prix, elles réussissent à créer des emplois et à rembourser intégralement Yunus. Cette visite sur le terrain lui suggère de mettre au point un système de crédit non usurier pour sortir ses compatriotes de la misère. Malgré ses réussites, il ne parvient pas à convaincre des banques traditionnelles de s'y investir. C'est ainsi qu'il lance, lui-même en octobre 1983, la Grameen-bank (Grames signifie rural Bengali) appelée familièrement « banque des pauvres ».

1. **La théorie aux origines des théories du développement**

Cette théorie est influencée par la théorie de la croissance sur l'économie du développement qui se traduit par la problématique de l'accumulation. Cette approche originelle envisage le sous développement comme un état de sous accumulation qu'il conviendrait de dépasser. C'est en ce sens que les pionniers du développement de Nurkse à Rostow considèrent un rôle central à la détention et à l'accumulation du capital.

 Pour eux, le sous développement est envisagé comme un état de sous accumulation qu'il convient de dépasser. A ce propos le sous développement est vue comme : « la résultante d'un équilibre suboptimal (cercles vicieux de Nurkse) ou d'un simple retard (étapes de la croissance de Rostow) ».[[13]](#footnote-13) Ces auteurs mettent en avant la faiblesse du revenu qui serait à l'origine de blocage qui entretiendrait la situation de sous-développement.

Cette faiblesse de revenu a une incidence sur la capacité d'épargne qui se trouve être réduite, qui elle-même à une conséquence sur le financement disponible. Du coup, on constate que cette faiblesse de revenu impacte sur le niveau de demande solvable qui se trouve elle aussi réduite.[[14]](#footnote-14)

Nous constatons que les comportements d'offre et de demande de capital contribuent à définir un bas niveau en matière d'investissement. À cela s'ajoute l'étroitesse des marchés qui n'incite pas les entrepreneurs à développer des projets.

Cette approche constitue la première tendance de l'économie du développement dans laquelle l'accumulation du capital joue un rôle central.

1. **La théorie de Bale 2**

Nommé Bâle 2 avec un nouveau ratio de solvabilité qui est celui de [McDonough](http://fr.wikipedia.org/wiki/Ratio_McDonough) et qui prend en considération le risque opérationnel. En effet, Bâle a fait le constat selon lequel les dernières crises n'étaient pas dues à la réalisation du risque de crédit mais à l'insuffisance de contrôle dans les établissements de crédit. Bâle 2 a donc pris de nombreuses résolutions pour renforcer les systèmes de contrôle interne. L'une des nouveautés de ce renforcement a été l'exigence faite aux établissements de crédit de mettre sur pied un contrôle de conformité.[[15]](#footnote-15)

Dans le cadre de notre travail nous avons utilisé la première théorie qui est celle de Muhamad Yunus. Selon cette théorie on fait la micro-finance sur une base de solidarité.

**CHAPITRE II**

**ETUDE DE LA MICRO-FINANCE DANS L’ECONOMIE DES PAYS MOINS AVANCES (PMA) : Cas d’Haiti de 1937 à 2014**

**2. Généralité de l’Histoire de la Micro-Finance dans l’Économie Mondiale**

On a l'impression que tout a commencé en Février 1997 quand s'est tenu à Washington le premier Sommet mondial du Microcrédit, sous le patronage de l'ex-président Bill Clinton. En réalité, même si on ne parle du Microcrédit que depuis ces vingt dernières années, il s'inscrit, en revanche, dans une histoire plus ancienne.[[16]](#footnote-16)

L'histoire de Microcrédit remonte aux années 1840. Mais il fut redécouvert dans les années 1970, cent ans après la naissance de la première coopérative d'épargne-crédit initiée par Raiffeisen. Il est donc difficile d'en accorder la paternité au professeur Yunus.

F.W. Raiffeisen lança en 1848, Rhénanie, la première coopérative de crédit pour lutter contre l'usure qui surchargeait les paysans. Contrairement aux Monts-de- Piété remontant au Moyen-âge en 1462, les coopératives d'épargne et de crédit ne sont pas des entreprises de prêt sur gage mais de véritables intermédiaires financiers. La première raison de cette coopérative était la prise en compte des pratiques usuraires.

**2.1 La micro-finance dans les pays du Nord**

1. **Amérique du Nord et Europe de l'Ouest**

Ces zones géographiques logent les pays les plus riches du monde. La micro-finance y est très développée, notamment aux États-Unis, en France et au Québec. La micro-finance est, dans cette région, un moyen de résorber le chômage. Aux États-Unis, le secteur a connu sa croissance dans les années 80 grâce aux congrégations religieuses et aux autorités publiques. Il est maintenant en stagnation à cause du retrait des organisations qui le soutenaient et de la baisse du chômage. Au Québec, ville réputée mondialement pour le mouvement coopératif, la micro-finance est un instrument de développement et s'inscrit dans ce que les québécois appellent la nouvelle économie sociale. La France est l'un des pays où l'offre de micro-finance est la plus riche, à la fois, en termes de diversité et de quantité. L'association pour le droit à l'initiative économique (ADIE) en France, avec plus de 3000 prêts par an, est, à l'heure actuelle, l'un des opérateurs les plus ciblés pour les pauvres. Le Mexique a connu un événement historique avec l'introduction en bourse de Compartamos, une des IMF les plus importantes de ce pays.

1. **Europe de l'Est et Asie Centrale**

La région de l'Europe de l'Est et l'Asie centrale vient de découvrir la micro-finance. On y constate une domination des ONG et d'autres institutions qui privilégient l'offre de crédit. La micro-finance se développe de façon différente des autres régions du monde. Un niveau plus élevé d'instruction et de revenu explique en partie la taille la plus importante des prêts. Les institutions sont indépendantes des bailleurs de fonds. Le défi des IMF est la diminution des coûts opérationnels pour atteindre la viabilité financière.

1. **Micro-finance dans les pays asiatique et pacifique**

Dans la région Asie et pacifique, la micro-finance a une orientation sociale. Ce continent a vu le succès phénoménal de la micro-finance au Bengladesh précisément. C'est l'endroit où l'offre de la micro-finance est plus élevée au monde, soit 84% des comptes. La chine, l'Inde et l'Indonésie sont les pays où l'offre est majoritairement concentrée. La plus grande institution de micro-finance du monde est la Banque RakiatIndonesia (BRI), une société affiliée à une banque publique restructurée fonctionnant sur une base commerciale.

**d) Micro-finance en Afrique Sub-saharienne**

La micro-finance, en Afrique sub-saharienne, est en pleine expansion comme pour d'autres régions du monde. Les IMF offrent des produits qui semblent répondre aux besoins financiers des clients. Plus de 70% d'entre-elles offrent l'épargne, comme produit complémentaire, et qui constitue pour elles une source importante de fonds pour les prêts. Le niveau de rentabilité est, par contre, très bas en raison du niveau élevé des coûts opérationnels. Les prestataires sont des coopératives, des institutions non-bancaires, des banques rurales, des caisses d'épargne postale et des banques commerciales qui font de plus en plus leur entrée dans le secteur. On commence à intégrer la technologie pour moderniser les services et toucher plus de gens possibles. Selon un journal africain `` **allafrica**'' titré la micro-finance impose ses marques publié sur le web le 13 septembre 2007 «  la micro-finance devient les plus forts et entre, de plein pieds, dans le monde de la finance. Cet article relate des progrès significatifs de la micro-finance en termes de produits financiers et de technologie. L'equity Bank au Kenya a ouvert plus de 200 000 comptes d'épargne en un an, l'utilisation de la carte de paiement au Sénégal et en Tanzanie, la dissémination des terminaux points de vente transformant les caisses enregistreuses des boutiques en agences bancaires virtuelles. Selon l'article au Kenya et au Zambie, on exploite le téléphone portable pour faire des transactions comme retrait et dépôt ou transfert via un système de messagerie courte. D'autres institutions de micro-finance africaines commencent à constituer des réseaux de guichets automatiques ou installent des systèmes à pile de faible fonctionnalité pour atteindre les plus pauvres.[[17]](#footnote-17)

**e) Moyen-Orient et Afrique du Nord**

Dans cette partie du monde les activités de micro-finance fonctionne sur une base caritative. La quasi-totalité des IMF sont des ONG qui sont dépendantes du financement des bailleurs. Le secteur connaît un fort taux de croissance annuel et les banque commerciales commencent à investir le secteur en adaptant leurs produits aux besoins de la clientèle pauvre.

**f) Amérique latine et les Caraïbes**

En Amérique latine et les Caraïbes, la micro-finance est dominée par l'approche commerciale et, dans de nombreux pays, il se développe un véritable marché de la micro-finance. L'approche commerciale est définie comme l'offre d'une gamme variée de services financiers à des personnes pauvres à faibles revenus par un ensemble d'institutions rentables et réglementées. Les institutions dans la région sont les plus rentables au monde. Certaines accusent des taux de rentabilité même supérieurs aux banques traditionnelles. Comparées à la rentabilité des autres IMF dans le monde, celles de l'Amérique Latine sont plus compétitives. La typologie des IMF se présente en deux grandes catégories : les IMF règlementées qui se subdivisent en ONG de microcrédit transformées, institutions de micro-finance dotées d'un agrément spécial, les banques traditionnelles ; et les IMF non règlementées. Les ONG de microcrédit transformées sont des institutions transformées en IMF agrées et obtenant le même statut juridique que les banques ou sociétés financières traditionnelles. C'est le cas de Prodem transformée en Bancosol en Bolivie ; Finansol devenu Corposol en Colombie, etc. Les IMF dotées d'un agrément spécial sont aussi d'anciennes ONG spécialement agrées comme coopératives de crédit ou intermédiaires non bancaires locaux appelés cajas. Les IMF sont placées majoritairement dans le milieu rural. Les banques et les sociétés traditionnelles, dominantes dans le système, sont celles qui voient, dans le microcrédit, une source supplémentaire de bénéfices. On désigne, dans la littérature, cette intervention sous le thème de downscaling. C'est le cas de la Sogebank en Haïti qui a créé Sogesol, de Banco delPichincha qui a créé CREDIFE en Équateur.

Il faut préciser qu'en Amérique latine, les pays les plus développés économiquement ne développement pas des activités d'envergure de micro-finance sur leur territoire. Ce sont les cas du Brésil et de l'Argentine.[[18]](#footnote-18)

**2.2. La Micro-finance en Haiti**

De 1937 à 1982 (36 ans), la pratique de la micro-finance sur une base institutionnelle ou formelle était une-exclusivité des coopératives d’épargne et de crédit, plus communément appelées « caisses populaires».

Ces dernières, nées neuf (9) ans après la création de la première entreprise de forme coopérative en Haïti(1937), étaient considérées comme le bras financier du grand mouvement coopératif haïtien.

Au début des années 80 s’est amorcée une diversité institutionnelle de la micro-finance, avec la création, d’un côté, du Fonds Haïtien d’Aide à la Femme (FHAF-1982) par un groupe de femmes du secteur-bancaire et à la faveur de l’appui technique et financier du Women’s World Banking et de l’Inter-American Foundation (IAF) ;et de l’autre côté, de la Fondation Haïtienne de Développement (FHD-1982) par un groupe d’hommes d’affaires haïtiens, aidé de l’USAID. Entre-temps, ont vu le jour d’autres-institutions non-coopératives de différents types (associations, fondations, ONG), avec un produit-mix-plus large (crédit, assurance, change, transfert).

Dès lors, d’autres organisations internationales (bilatérales et multilatérales) se sont jointes au grand-mouvement et celles déjà existantes ont décidé d’intensifier leurs contributions techniques et financières.

Cependant, les efforts de diversification à tous les niveaux et d’intensification n’avaient pas suffisamment-changé la perception de la micro-finance comme une activité purement sociale, et une forme de solidarité-locale et internationale.

Il a fallu attendre la fin des années 90 pour un changement radical de paradigme dans le domaine de la-micro-finance en Haïti. Selon le nouveau paradigme, la micro-finance est une opportunité commerciale-pour les distributeurs de services financiers, notamment de microcrédit. La BIDC, issue de l’acquisition par des investisseurs haïtiens des opérations de la First National Bank of Boston, succursale d’Haïti, a été la première banque à saisir cette opportunité, en mettant sur pied, en 1997, à l’aide d’un prêt du FDI, un-programme de microcrédit en faveur des marchands ambulants de vêtements importés du Panama et des-États-Unis.

A la suite de l’acquisition de la BIDC par la Sogebank (elle-même issue de l’acquisition des actifs et du passif de la Banque Royale du Canada en Haïti), une filiale spécialisée en microcrédit (la Sogesol) a été créée par la Direction du nouveau leader des banques haïtiennes. Une autre banque nouvellement créée (la Unibank) avait aussi décidé d’entrer dans le secteur à travers une filiale spécialisée a également créé le Microcrédit National. Quant aux deux (2) autres banques actives actuellement en micro finance (Capital Bank et Banque de l’Union Haïtienne), elles ont opté pour un service spécialisé en microcrédit à l’intérieur de leur Direction de Crédit, comme moyen d’entrer dans le secteur. Les banques d’État comme la Banque Nationale de Crédit (BNC) et la Banque Populaire Haïtienne (BPH) font du microcrédit sur une base ponctuelle et travaillent actuellement à la pérennisation de leurs interventions et aux choix définitifs d’un mode opératoire.

Le cadre légal et règlementaire n’avait pas malheureusement pu suivre le rythme de l’évolution du secteur de la micro-finance en termes de taille, de diversité commerciale et institutionnelle et de complexité. Jusqu’en 2002, les caisses populaires étaient seulement contrôlées, en tant qu’entreprises coopératives, par le Conseil National des Coopératives (CNC) et les IMF non bancaires dotées de statut d’ONG, de Fondation et d’Association étaient sous contrôle soit du Ministère de la Coopération Externe ou des Affaires Sociales. Mais ce contrôle se limitait et se limite encore à octroyer des autorisations de fonctionnement ou la reconnaissance légale. En tant qu’institutions financières distribuant du crédit ou collectant des épargnes, les IMF ne faisaient l’objet d’aucune supervision et n’étaient astreintes à aucune règle prudentielle obligatoire.

La faillite, en 2001, des pyramides financières déguisées en coopératives a donc poussé les autorités à accélérer le vote d’une loi sur les coopératives d’épargne et de crédit (la loi de 2002 sur les CEC) et à créer, plus tard, au sein de la BRH, une unité spécialisée de supervision et de régulation de ces CEC.[[19]](#footnote-19)

Ainsi la micro-finance n’est plus aujourd’hui considérée comme un ensemble d’opérations en marge du secteur financier formel. Les IMF font partie intégrante du système financier national, lequel est désormais composé de:

* Une Banque Centrale remplissant les fonctions de superviseur et de régulateur
* Huit (8) banques commerciales
* Une banque de logement
* Deux (2) institutions financières de développement
* Un (1) banque d’affaires
* Une douzaine (12) de compagnies d’assurance
* Une (1) société de fiducie
* Une douzaine (12) de bureaux de transfert
* Une demi-douzaine (6) de fonds de pension
* Deux cents (200) institutions/unités formelles de micro-finance

Et le cadre institutionnel de la micro-finance en Haïti se présente aujourd’hui comme suit:

* Les organes de régulation et de supervision (CNC, BRH, le Ministère de la Coopération Externe)
* Les institutions d’encadrement technique et associations d’IMF (DID, ANACAPH,

FENACAPH, ANIMH, KNFP) et différents projets et programmes (Haïti MSME, PRIMA)

* Les bailleurs de fonds nationaux et internationaux (FDI, Union Européenne, USAID, Banque Mondiale, l’Agence Canadienne de Développement International, FIDA, Coopération Allemande, BID, Plan International, AFD, AECID, etc.). Les grossistes qui, recevant des fonds nationaux et internationaux, font des prêts en gros à des IMF (appelés en la circonstance opérateurs), à des fins de sous-prêts à des individus ou micro-entreprises.
* Les deux cents (200) institutions de micro-finance réparties comme suit:
* Cent soixante-quinze (175) caisses populaires
* Une vingtaine (20) de ONG/Fondations/Associations
* Quatre (4) Filiales/Satellites/Unités spécialisées de banques commerciales

Ces IMF offrant une diversité de produits ou services financiers, avec une prédominance évidente de produits d’épargne et de crédit, affichent une taille de bilan consolidé de plusieurs milliards de gourdes et gèrent un portefeuille brut dont le niveau se rapproche de la taille de leur bilan, réparti entre plusieurs dizaines de milliers d’emprunteurs. Elles gèrent également un important portefeuille de dépôts (compte non tenu des filiales/satellites/unités spécialisées de banques commerciales dont les ressources proviennent des dotations en capital, ou des prêts de la maison mère).[[20]](#footnote-20)

***Figure 1. Structuration Fédérative du secteur de la micro-finance Haïtienne***

**Microfinance Haitienne**

OMF non-coopératives

Cooperatives d’épargne et de crédit

Organisations non fédérées

Organisations non fédérées

La branche coopérative est fédérée par L’ANACAPH et la FECAPH- le levier qui est une caisse des caisses. La plupart des membresde le Levier sont aussi membre de l’ANACAPH.

La branche non coopérative est représentée par deux organisations faitières à savoir le KNFP fondé en 1998 et l’ANIMH créée le 14 novembre 2002.Ces deux organisations fédératrices disposent chacune d’un centre de formation pour les cadres des OMF. Elles fédèrent à peu près les mêmes membres OMF.

**2.3 La première phase d’expansion de la micro-finance Haïtienne**

L’expansion de la micro-finance est tributaire de la libéralisation financière opérée en Haïti-dans le cadre du deuxième plan d’ajustement structurel, à partir de 1995. De 1995 à 2001, nous avons assisté à une première phase d’expansion de la micro-finance en Haïti.

Le déplafonnement des taux d’intérêt a permis à un certain nombre d’OMF d’assurer une plus

grande rentabilité. C’est d’ailleurs à partir de cette période que les banques ont commencé à intégrer le secteur micro financier haïtien. Par la suite, grâce aux soutiens de l’international, les OMF se sont professionnalisées et la micro finance s’est commercialisée et transformée en secteur financier à part entière.

1. *L****a libéralisation financière et l’expansion de la micro finance en Haïti***

Durant les années 1990, la situation socioéconomique d’Haïti a été particulièrement perturbée par les crises politiques et les politiques économiques inefficaces (dont le deuxième plan d’ajustement structurel, PAS II). L’un des éléments du PAS II était la libéralisation financière.

Celle-ci comportait le déplafonnement des taux d’intérêt par la banque centrale en 1995. Cette

libéralisation a permis aux prêteurs de pratiquer des taux d’intérêt permettant de couvrir les coûts et les risques plus élevés du microcrédit. C’est l’une des explications majeures dans la commercialisation de la micro finance en Haïti. Depuis cette libéralisation, par exemple, les banques haïtiennes allaient s’intéresser un peu plus à la micro-finance. Les crises politiques des deux dernières décennies ont marqué très fortement le contexte politique et économique haïtien. Le coup d'État et l'embargo de 1991 ont donné une nouvelle impulsion à la mise en place de programmes de micro-finance.

La disponibilité de financements de l'aide internationale et de la dégradation des conditions de vie des couches démunies urbaines favorisent le développement dans ce secteur. En même temps, l'insécurité physique et économique croissante a largement contribué à une multiplication du nombre de coopératives et un accroissement considérable de l'épargne qui leur est confiée.

A la fin des années 1990, Haïti a connu une accélération du nombre des acteurs de la micro-finance. Cette accélération marque très fortement le panorama actuel du secteur.

Le développement rapide de la micro-finance (urbaine principalement), entre 1995 et 2000 est

lié à un ensemble de facteurs internes et externes. Sur le plan interne, les villes connaissent une forte croissance de leur population, une réduction de l'emploi dans le secteur formel et un développement du travail indépendant. L'augmentation rapide de la consommation de produits importés ouvre, d'autre part, de nouvelles opportunités de revenus dans les activités commerciales. Les importations de produits alimentaires, par exemple ont pratiquement doublé entre 1992 et 2000. En septembre 2002, environ une vingtaine d’organisations de type non coopératif sont répertoriées dans le secteur intermédiaire.

A partir de 1995, la micro-finance haïtienne a commencé à recevoir un appui financier beaucoup plus important de la part de plusieurs organisations dont l’USAID, le DID et la Banque Mondiale. La branche coopérative, par exemple, a bénéficié d’un projet de revitalisation du mouvement coopératif en Haïti (RMCH, 1997-2004, budget : 2 277 928dollars canadiens) financé par l’ACDI. Depuis, un plan quinquennal renouvelable d’assistance a été mise en place par l’USAID. De 1995 à nos jours, il a mis en œuvre le Programme pour la relance de l'Économie en Transition (PRET, 1995-2000 ; Budget : 4,2 millions de dollars américains), le Financial Services Network for Entrepreneurial Empowerment (FINNET,2000-2005 ; Budget : 10,3 millions de dollars américains), le Support to Haiti’sMicrofinance,Small and Medium Enterprises Sector (Haiti MSME : 07/20/2006 – 07/19/2009 ; Budget : 7197 854 dollars américains), et depuis juillet 2009, il y a l’Haiti Integrated Finance for ValueChains and Enterprises (Haiti HIFIVE : 34,4 million de dollars américains).

En même temps, le succès des coopératives a remis en cause la crainte des banques à desservir

la population pauvre et rurale. A partir de la commercialisation de la micro-finance en Haïti, on

a vu arriver petit à petit les banques commerciales sur le marché micro-financier. Dès 1996, les

banques traditionnelles ont commencé à définir ce type de service. Au lendemain de l’an2000, pratiquement toutes les grandes banques du pays ont un département de services-micro-financiers.

**2.4 Les institutions non-coopératives pratiquant la micro-finance**

Ce groupe est hétérogène. D'une part, on distingue les circuits financiers informels ou autonomes qui regroupent les systèmes de tontine appelés sabotage (tour quotidien) ; les prêts personnels à taux nul ou sol (tour hebdomadaire ou mensuel) et les usuriers chez qui on fait le dépôt des objets de valeur en vue de contracter des prêts personnels. Et, d'autre part, quelques institutions qui revêtent diverses formes. Dans cette sous-catégorie, on distingue :

**a) des associations qui sont :**

. Le Groupe Technologique Intermédiaire d'Haïti (GITH) créé en 1997.

. L'association pour la Coopération avec la Micro Entreprise (ACME) créée en 1997.

. Les ateliers pilotes de technologie-crédit (APTECH)

. Le collectif de développement (CODE)

. Le groupe d'Appui pour l'intégration de la femme du secteur informel (GRAIFSI), créé en 1992, intègre la micro-finance en 1995.

**b) des Fondations qui sont :**

. La Fondation Hattienne de développement (FHD) qui a démarré ses activités en 1981 avec les fonds de l'USAID.

. Le FONDEPE

. La « Fondation Kole Zepòl » FONKOZE, créée en 1996.

- La Fondation pour l’assistance Communautaire (FINCA)

c) des Organisations Non-gouvernementales :

. Les Fonds Haïtien d'aide à la Femme (FHD) créée 1982

. L'Action contre la misère (ACLAM) lancée 1993

. MEDA (1996)

. Catholic Relief Services (CRS) créée 1997

. Service and development Agency Inc (SADA) en 2000

. Concern Worlwide Haïti

. Program Fomasyon pou organization dyakona

. World relief/ MED

. Initiative Développement program St Martin (CID)

d) des banques qui :

. La banque de l'Union Haïtienne (BUH) avec le produit « Kredi Popilè » (crédit populaire) lancé en 1997.

. Micro Crédit National (MCN), une filiale du groupe Financier National, créé 1999 avec un fort actionnariat de la Unibank.

. Société générale de solidarité S.A (Sogesol), une filiale du groupe Sogebank lancée en 2000.

. Banque populaire haïtienne (BPH) qui a créé un département de micro-finance dans sa structure.

e) des institutions religieuses qui sont :

. Coordination de l'Église catholique d'Haïti (COD-EMH) créée en 1992

. CRS de l'église catholique.

Ces institutions, non seulement qu'elles se diffèrent par leur statut mais aussi, par leur structure organisationnelle. De ce point de vue, on répertorie des institutions dans lesquelles la gestion se fait sans participation des bénéficiaires à partir d'une organisation entrepreneuriale, indépendamment du statut légal. C'est le cas d’ACME, FONKOZE et les filiales des banques commerciales. D'autres institutions sont gérées à la base par les bénéficiaires dans des groupes de base autogérés, regroupés en réseaux, gérés ou appuyés par de ONG. [[21]](#footnote-21)

**2.5 Méthodologie de crédit**

Depuis la fondation de la Grameen Bank, la méthodologie de crédit est importante en termes de gestion des activités de crédit. On en distingue plusieurs types appliqués par les institutions de micro-finance haïtienne:

a) **Le groupe solidaire** qui consiste à accorder le crédit à un groupe de personnes, généralement des femmes, qui se portent garantes l'une de l'autre pour le remboursement. Le groupe peut contenir 5 à 10 personnes. Les conditions de crédit sont fixées par les institutions de micro-finance, le montant du prêt à accorder à chaque membre du groupe est fixé par eux-mêmes. Cette méthodologie de crédit est utilisée par FONKOZE en milieu rural.

b) **Le crédit direct ou individuel** est assimilable à la forme de crédit bancaire classique par laquelle les prêts sont consentis directement aux individus. Les officiers de crédit des IMF effectuent des visites dans les établissements des entrepreneurs pour évaluer leurs affaires, leur moralité et leur capacité de remboursement. Parmi les institutions qui utilisent cette méthodologie, on peut citer ACME, GITH et les filiales des banques commerciales. Les institutions de crédit, utilisant cette méthodologie, offrent des montants de crédit plus élevés.

c) **Banques communautaires :** ce sont des institutions locales formées de 20 à 35 personnes qui se mettent ensemble pour constituer un fonds utilisable pour chacun de ses membres. Les organisations de micro-finance fournissent l'encadrement nécessaire au groupe, coordonnent les activités et déterminent les règles de fonctionnement. Les membres se portent mutuellement garants, les impayés des uns deviennent les responsabilités des autres lors des réunions de remboursement. Ces institutions sont COD-EMH, CRS, ACLAM et la FINCA.

d) **Les mutuelles de solidarité :** Une mutuelle de solidarité est un groupe de personnes socialement homogènes qui se connaissent et qui mettent ensemble leurs ressources en vue d'atteindre des objectifs communs ou de transformer les sommes collectées en crédit rotatif entre ses membres. Le complément de fonds externe est apporté par les IMF qui organisent une formation initiale ainsi qu'un encadrement continu pour les membres. Après une certaine période de maturité, la mutuelle se structure, se donne une raison sociale et devient une institution de micro-finance qui, à son tour, accorde des financements à leurs membres. Les institutions qui encadrent les mutuelles sont, entre autres, GRAIFSI, KOFIP, FONSUP, CARITAS et le KNFP. Les deux dernières méthodologies de crédit sont utilisées plus en milieu rural.[[22]](#footnote-22)

CHAPITRE III

Présentation Générale des Petites et Moyennes Entreprises (PME) en Haiti

**3.1. Les Petites et Moyennes Entreprises (PME)**

On ne dispose pas de donnés classiques sur l'histoire du concept PME, malgré les activités de ces formes d'entreprise se situent loin dans le temps. Selon Rein Peterson, le concept PME est aussi vieux que l'étude de l'économie elle-même. Cette notion en France peut remonter à 1946 lors de la création de la Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprise (CGPME). [[23]](#footnote-23)

Depuis un bon bout de temps, le concept occupe une place prépondérante dans les formulations de politiques économiques de beaucoup de pays qui, chacun, donnent une définition selon les caractéristiques de son environnement économique.

Comme caractéristiques des PME, elle retient une fable barrière à l'entrée, un capital de départ limité, un processus de production simple basé sur la force de travail essentiellement, une qualification acquise par apprentissage, limitation de l'accès au crédit bancaire et utilisation de financement informel, production de biens simples pour satisfaire les besoins vitaux de leurs clients, grande concurrence du fait de l'absence de barrières à l'entrée et la non spécialisation des produits, un marché de proximité insuffisant, manqué de représentativité et de regroupement par rapport aux autres secteurs de l'économie.[[24]](#footnote-24)

**3.2 Caractéristiques des PME en Haiti**

**Les sciences de la gestion retiennent quatre fonctions fondamentales de l’entreprise : la fonction de production, la fonction marketing, la fonction finance et la fonction des Ressources Humaines. Ce sont ces fonctions qui déterminent, de manière opérationnelle, ce que font quotidiennement les entreprises.**

1. **La Production**

**Au niveau des petites et moyennes entreprises Haïtiennes, ces fonctions n’existent presque pas et celles qui en tiennent compte confondent toutes les fonctions. La fonction de production concerne les entreprises de production. Ces dernières sont peu nombreuses par rapport aux entreprises commerciales et faiblement capitalisées en termes d’actifs. Les équipements sont très simples et de faible technicité. Il n’y a pas, à proprement parler, des procédures et une définition scientifique de la production. Dans les unités les plus petites, on produit pour satisfaire la demande de proximité sans se soucier du seuil de rentabilité, du délai d’écoulement des stocks, du stock de sécurité etc. Dans les unités les plus grandes, il y a comme élément de différenciation, une extension de marche résultant d’une plus grande capacité relative de production. Mais l’aspect scientifique de la production est ignoré. Le management des stocks, des approvisionnements, de la qualité n’est pas rigoureusement assuré.**

**En termes de conception et d’organisation du système de production, il n’y a pas une approche systématique. Tout se fait sur la base de routine. Les produits sont conçus par imitation, sans avoir aucun élément de différenciation par rapport à la concurrence et sans aussi tenir compte des risques perçus par les consommateurs.**

**Les procédés sont généralement manuels et, dans de rares cas, mécanisés pour les entreprises qui ont un plus haut niveau de capitalisation. La capacité de production est ignorée car on produit pour un marché dont les contours ne sont pas entièrement connus.**

1. **Le Marketing**

**Le chois de la localisation n’est pas déterminé scientifiquement mais en fonction, des fois d’un effet d’entrainement de tout le monde vers le lieu ou les activités économiques sont denses, ou en fonction des prix du loyer dans une zone ou lieu de résidence des promoteurs. Cet état de fait explique la situation qui présente souvent qu’une PME décidément d’entrer en concurrence directe avec une autre.**

 **Pour ce qui a rapport à la fonction de marketing, on fait des choses sans pour autant appliquer un mix marketing de manière formelle. Le manque de qualification des ressources humaines et l’absence d’un personnel préposé, à cet effet, expliquent le fait que ces notions sont ignorées. Pour s’assurer de l’augmentation du volume des ventes ou pour se tailler une place du marché, elles se fient à la superstition suivant un ensemble de croyances populaires plutôt qu’à une rationalité basée sur une intelligence marketing. La fonction commerciale ou marketing n’existent pas de manière académique. La relation entreprise-produit-client est déterminée par le hasard suivant les caprices du marché.**

1. **La finance**

**Pour la fonction finance au niveau des PME, il n’en existe pas une, à proprement parler. La raison est qu’il y a l’absence de la tenue de livre ou d’un système comptable qui assure l’enregistrement et le traitement des informations financières. Il n’y a pas, non plus un système d’information et de gestion qui permet de rationaliser les décisions d’investissement et de financement. Encore, c’est le propriétaire qui exécute le rôle de caissier et trésorier, un rôle qui n’a rien à voir avec une fonction de gestionnaire financier ou d’analyste financier interne à l’entreprise.**

1. **Les Ressources Humaines**

**En matière de ressources humaines, une trop grande attention n’est pas accordée à ce facteur. Le personnel est formé, pour la majeure partie des PME, du propriétaire qui, des fois, assisté de certains proches, fait tout. Il n’y a pas dans ces structures une politique de ressources humaines. Les impacts négatifs se font remarquer dans la structure administrative très faible, pas de répartition scientifique du travail, ni évaluation ex-post.**

**3.3 Expansion des Petites et Moyennes Entreprises en Haiti**

En absence des statistiques officielles sur le secteur des petites et moyennes entreprises en Haïti, il s'avère difficile de donner des chiffres sur l'évolution quantitative des PME dans l'économie Haïtienne. Si l'on se réfère à des études et des estimations de certains chercheurs, ils ont constaté leur forte proportion dans le tissu de l'économie. Selon des estimations, elles représenteraient plus de 70% des activités économiques en Haïti. Depuis la période de l'embargo, le secteur est en pleine expansion.

Elles constituent la forme privilégiée de la résistance des ménages aux dysfonctionnements de l'économie pendant les périodes des perturbations politiques entravant le développement de l'économie formelle. Elles constituent aussi les activités indépendantes qui occupent, selon l'enquête sur les conditions de vie en Haïti (ECVH), 81.2% des actifs occupés. Si nous opérons sur la base d'une logique déductive : les institutions de micro-finance, dont les activités visent les PME strictement, ont connu une augmentation soutenue de leurs emprunteurs chaque année.

Or, nous savons que la majorité des IMF Haïtiennes ne financent pas les entreprises au démarrage. Donc, on peut conclure, sans ambages, que les petites et moyennes entreprises sont en forte croissance dans l'économie.

**3.4- Les Petites et moyennes entreprises au Cap-Haitien**

Les petites et moyennes entreprises, en Haïti, sont les unités qui exercent leurs activités, le plus fréquemment, dans le segment inferieur du marché de l'offre des biens et services. Elles sont très nombreuses et versées dans les différentes activités. On peut essayer d'esquisser quelques unes parmi les plus communes, sans avoir la prétention d'être exhaustif. On peut recenser des boutiques, des quincailleries, des prêts-à-porter, des boulangeries, des studios de beauté, des pâtisseries, des studios de photo, barber shop, cyber café, épiceries, cordonneries, imprimeries, services de photocopie, ateliers de fabrication de meubles, des ferronneries, des étalagistes dans les trottoirs des grandes rues ou dans les marchés publics, les marchands ambulants, ateliers de couture, etc. Ce sont, entre autres, des petites et moyennes entreprises auxquelles nous avons soumis des questionnaires pour collecter les informations.

CHAPITRE IV

Présentation Générale de la FINCA

**La FINCA** (Fondation Internationale pour l’Assistance Communautaire),

**4.1 Historicité de la FINCA**

En 1984, Hatch, un [économiste](http://fr.wikipedia.org/wiki/%C3%89conomiste) averti et expert du développement international, conçoit une nouvelle méthode pour livrer assistance aux pauvres. Dans un avion survolant les Andes en direction de la [Bolivie](http://fr.wikipedia.org/wiki/Bolivie),Hatch est frappé par l'inspiration. Il saisit de quoi écrire, et note rapidement idées, équations et organigrammes. Arrivé à La Paz, il a déjà jeté les bases d'une approche complètement différente de l'allègement de la pauvreté : un programme de services financier qui donnerait des responsabilités aux pauvres. « Donnez aux communautés pauvres l'occasion, et après déguerpissez ! » déclare Hatch. Il appelle l'idée *village banking*. Cette approche donne aux pauvres l'occasion d'obtenir des prêts à des niveaux d'intérêt du marché.

Hatch a d'abord convaincu le groupe des officiers de l'[USAID](http://fr.wikipedia.org/wiki/USAID)(Agence des États-Unis pour le développement international), qui, intéressés par cette idée novatrice, fournira une première subvention d'un million de dollars. Hatch et son partenaire d'affaire péruvien, [AquilesLanoa](http://fr.wikipedia.org/w/index.php?title=Aquiles_Lanoa&action=edit&redlink=1), lancèrent le programme dans cinq parties géographiquement séparées de la Bolivie, et en l'espace de quatre semaines, avaient généré des fonds dans 280 villages, servant 14 000 familles avec des prêts valant 630 000 $. Quand les clients de Hatch en Bolivie changèrent leur équipe nationale, les nouveaux représentants stoppèrent le programme. Plus prudente que l'équipe originale de clients, le nouveau groupe a reconnu le succès du programme, mais continuait à penser que le prêt non-collatéralisé aux personnes très pauvres était trop risqué. Hatch passa les mois suivants à former les autres à la méthode du *village banking*, aidant à ouvrir de nouveaux programmes à travers l'Amérique latine, et formant l'institution qui deviendra la FINCA International. FINCA incorporated en 1985.[[25]](#footnote-25)

Sa capacité à atteindre la durabilité financière a permis à la FINCA de s'étendre de façon considérable dans les années 1980-1990 en [Amérique latine](http://fr.wikipedia.org/wiki/Am%C3%A9rique_latine), aux [Caraïbes](http://fr.wikipedia.org/wiki/Espace_Cara%C3%AFbe), en[Afrique](http://fr.wikipedia.org/wiki/Afrique), et dans les pays de l'ex-URSS. Dans les années 2000, FINCA continue à s'étendre dans les nouveaux états indépendants, en établissant de nouveaux programmes en Asie centrale. Ses programmes les plus récents furent lancés en [Afghanistan](http://fr.wikipedia.org/wiki/Afghanistan), en 2004, et en [Jordanie](http://fr.wikipedia.org/wiki/Jordanie)en 2007.

**4.2. La Mission de la FINCA**

La mission de la FINCA International est 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 ». Aujourd'hui la mission de la FINCA atteint plus de 1000 000 clients dans le monde. L'objectif de cette mission est d'avoir un impact systématique et générationnel sur la pauvreté, en rendant accessible les prêts aux femmes pauvres, et ce, à grande échelle. Dans l'industrie du microcrédit, la FINCA est réputée pour atteindre les segments les plus pauvres du marché.

**4.3. Soutiens financiers reçus par la FINCA**

Voici quelques organismes de financement de la FINCA :

* Banque Interaméricaine de Développement (BID)
* International Finance Corporation (IFC)
* Oestereichischeenturck-lungbank AG OeEB
* United Nations Capital Development Fund (UNCDF)
* United states Devlopment of Agriculture (USDA)

**Partenaires du secteur Privé:**

* Credit Suisse
* CitiFoundation
* The Bill and Melinda Gates Foundation
* The master Card foundation
* The master Card Worldwide
* Whole Planet Foudation
* Wildheart

**4.4. Services offerts par la FINCA**

La FINCA offre les services suivants :

* 1. Crédit Individuel
	2. Crédit Solidaire (Village Banking)
	3. Crédit rural
	4. Transfert d’argent

Elle a un portefeuille de crédit de 7.7 millions de dollars (7.7M $US) et le crédit moyen est de 347 $ US.

**4.4.1 Etat du portefeuille de la FINCA International pour les années 2011,2012 et 2013**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **2011** | **2012** | **2013** |
| Quantité de Clients | 910 000 | 990 000 | 1 146 0000 |
| Portefeuille annuel | 505 200 000$US | 626 500 000$US | 828 800 000$US |
| Total Prêt | 1 049 668 000 | 1 191 194 000 | 1 464 727 000 |
| Portefeuille à risque > 30 jours | 1.5% | 1.5% | 1.5% |
| Montant de dépôt des clients | 40 723 414 | 44 180 546 | 78 354 279 |

**4.5 La Méthodologie de la FINCA**

1. La Promotion
2. La Création
3. La Vérification
4. L’Approbation et le déboursement
5. Administration (Suivi)
6. La Gestion des Arriérés
7. La fin de cycle

**La Promotion**

Il consiste à prospecter les clients potentiels afin de découvrir leurs besoins et à leur proposer les produits et services de la FINCA comme la solution à leur problème/ leur besoin. Du point de vue méthodologique le processus de vente se fait à travers cinq étapes consécutives :

1. Effectuer les études de marche
2. Sélectionner un secteur ou une zone (territoire) ou va travailler
3. Promouvoir les BV utilisant les techniques et méthodes variées
4. Réaliser des formations et des sensibilisations informatives
5. Offrir l’opportunité de créer un BV aux clients potentiels.

**L’Objectif de la Promotion**

* Augmenter le nombre de Banque Villageoise (BV)
* Augmenter le nombre de client au niveau du portefeuille
* Ouvrir une nouvelle succursale
* Etre un officier de crédit excellent

 **La Création**

Cette phase consiste à diriger quatre réunions afin d’orienter et préparer les membres potentiels de la banque villageoise à comprendre les services et obligations inhérents au bon fonctionnement de leur propre banque villageoise, s’assurer que les membres potentiels répondent aux critères d’éligibilité de la FINCA et d’engager les procédures pour constituer les BV.

***La Banque Villageoise :***

Elle est constituée d’environ 10 à 30 personnes dont 99% sont des femmes. Elle a comité qui est composé d’une :

* Présidente
* Vice-présidentes
* Secrétaire
* Sous- secrétaire
* Trésorière
* Sous-trésorière

***Fonctionnement de la BV***

La BV est formée sur une base solidaire, tous les membres doivent se connaitre, vivre dans la même localité et le comité qui est élu sous une base démocratique est responsable du bon fonctionnement de la BV avec l’assistance de l’OC.

**Documents  nécessaires pour la BV:**

**Acte constitutif** : remplit dès la première rencontre avec les noms de tous les participants

**Le livre Secrétaire** : contenant les noms de tous les membres de la BV

**L’album** : Il contient les noms des membres accompagnés de leur photo d’identité

**Le livre de trésorier** : Il contient les noms de tous les membres avec le montant de leur remboursement

**Formulaire d’application d’un membre** : un document remplit pour chaque membre du groupe, il contient toutes les informations nécessaires sur l’identité et la capacité financière du membre.

 **La formation au sein de la BV**: La formation au sein de la BV prend environ trois à cinq jours. L’Officier de crédit est responsable de la formation de la BV, il doit avoir un agenda, établir l’objectif de la réunion, avoir une méthodologie inter active en exigeant la participation de tous, il doit s’assurer que tout le monde soit traité avec respect et dignité tout en respectant les règles de la FINCA et contrôler le temps de la réunion.

 **La vérification**

Le but de la vérification est de confirmer la crédibilité des clients, leur potentiel, leur désir, leur capacité financière à rembourser cette dette. Le processus de vérification se fait avant que le prêt soit recommandé pour approbation.

C’est à l’officier de crédit d’utiliser son expérience, sa formation et son intuition dans son rôle pour évaluer la capacité d’absorption du crédit demandé, la capacité et la volonté du client. Voici ce qu’un OC doit évaluer pour le client :

* L’habitude à respecter les délais de paiement
* L’existence de leur entreprise
* Le niveau de rentabilité de leur entreprise
* La capacité de rembourser le prêt à partir des revenus générés par leur entreprise
* Leur résidence effective confirmée par les voisins
* Leur engagement à respecter leurs obligations
* Leur capacité à rembourser le prêt avec des biens dans l’éventualité d’une cessation de paiement (garanties disponibles).

 **L’Approbation et le déboursement**

Le prêt est approuvé par le comité de crédit qui est formé de l’Officier de crédit, le superviseur, le Responsable de la succursale, le Responsable de l’assistant de porte feuille.

 **L’Administration (Suivi)**

L’administration et le suivi des clients et leurs prêts comprennent des devoirs et des activités multiples. L’un des devoirs les plus importants est le contrôle constant des opérations de la BV pour empêcher que des problèmes surgissent. L’Officier de crédit est responsable pour la formation et l’encadrement des membres du comité pour s’assurer que tous les membres du comité comprennent leurs responsabilités et leurs devoirs.

**La Gestion des Arriérés**

Les programmes de la FINCA visent la délinquance zéro d’où le besoin d’une attitude de « tolérance zéro » en ce qui a trait aux arriérés.

*Délinquance* : Une situation dans laquelle des remboursements de crédits sont en retard mais la définition d’un crédit en retard pour la FINCA c’est 5 minutes après la clôture de la réunion du groupe le jour d’un versement régulier

Quand il y a arriéré, à la FINCA il existe une situation de perte pour tout le monde :

* Le client : il va payer la pénalité
* L’Officier de crédit
* Le superviseur
* Le responsable de succursale

Le porte feuille va en arriéré et il se pourra que ces employés n’auront pas de bonification à la fin du mois.

**Moyens de recouvrement des arriérés**

a) La perception du paiement avec suivi qui est assuré par des visites à la résidence ou à l’entreprise du client

b) La perception des paiements avec garantie (les paiements sont assurés par une confiscation des biens ménagers)

c) La Perception des paiements avec des actions administratives (Pré-légales), les paiements sont assures par des avertissements.

d) Perception des paiements avec action légale, les paiements sont assurés à travers des poursuites légales

**La fin du cycle**

Le cycle est fermé quand la balance de la dette est à zéro. Dans ce cas l’officier a deux options : la recapitalisation ou la fermeture de la BV.

**4.6 Conditions d’éligibilité au crédit à la FINCA**

D’après une enquête menée sur la FINCA Haiti, pour être éligible au crédit il faut-être :

* Des personnes physiques ou morales qui ont la capacité légale à entreprendre, qui sont propriétaire d’affaires licites (formelles ou informelles), et qui ont la capacité et la volonté de payer le crédit.
* Des personnes ayant un endroit fixe pour exercer leur activité et/ou un domicile. L’entreprise du bénéficiaire ainsi que son domicile doivent être situé dans les limites géographiques ou s’exercent les activités de la FINCA Haiti.

Les non éligibles sont :

* Des personnes qui ont des antécédents judiciaires ou des références incertaines.
* Les employés de la FINCA Haiti.

**4.7 Classification des clients à la FINCA**

Le tableau suivant présente comment on classe les clients :

|  |  |
| --- | --- |
| **Type de client** | **Catégorie** |
| AA | Excellent |
| A | Bon |
| B | Régler |
| C | Haut Risque |
| D | Risque très haut |

***4.7.1 Privilège et avantage liés à la catégorie :***Les BV et les clients qui son dans la catégorie AA pourront accéder à des privilèges spéciaux pour récompenser la ponctualité et la régularité dans les paiements, par exemple moins de garanties, un plus grand délai de paiement, crédit spécial ou individuel, etc…

1. Les BV et les clients de catégorie A pourront accéder au crédit amélioration locative.
2. Les BV et les clients de la catégorie B pourront accéder à un nouveau crédit quand les correctifs et les améliorations nécessaires seront apportées.
3. Les BV et les clients qualifiés comme C constituent le segment de clients à haut risque.

Les Officiers de crédit sont plus vigilants pour ces BVs et ces clients et lors de la récapitulation, ils diminueront le montant du prêt de 50% du montant initial et favorise les meilleurs clients de cette BV.[[26]](#footnote-26)

***4.7.2Accroissement maximal de la quantité de crédit par client***

|  |  |
| --- | --- |
| **Qualification** | **% accroissement de quantité précédente** |
| AA | 60 à 80% |
| A | 30 à 50% |
| B | 0% |
| C | Moins de 30 à 50% |

N.B le responsable de succursale doit apprécier toutes les augmentations et celles-ci ne sont pas nécessaires automatiquement.

**Paramètres :**

|  |  |
| --- | --- |
| **Quantité de crédit** | **Capacité de paiement** |
| Quantité maximale : USD 2000 ou 80000HTGMinimum : USD 25 ou 1000 HTGPremier créditQuantité minimale : 1000 HTGQuantité maximale : 8000 HTGGarantieSolidarité de tous les membres de la BV pour les BV, pour les clients individuels 10% du montant du prêt épargné dans un compte à la Unibank ou la BNC avec garantie de biens.Délai de remboursementMinimal : 5 mois Maximal : 6 moisLe délai des crédits est proposé par l’Officier de crédit et doit approuver par la majorité du groupe.Dans certaines circonstances, l’OC fixe le délai | La trésorerie du client doit dégager un flux net représentant au moins 10% ud prêt sollicité âpres déduction de tous les autres créances du client :Collatéral pour le groupe :

|  |  |
| --- | --- |
| Qualification | Collatéral |
| Nouveaux | 20% |
| AA | 5% |
| A | 10% |
| B | 15 |
| C | 20% |

Les BV AA peuvent appliquer 0% collatéral à partir du 3eme cycle. |

|  |
| --- |
| **Remboursement**MensuelBi-mensuel**Taux d’intérêt** : 5% |

**CHAPITRE V**

**Analyse des Impacts de la FINCA sur les PME au Cap-Haitien et Quelques Suggestions**

**5. Avantages et inconvénients liés à l’utilisation du crédit à la FINCA**

Quelque soit l’activité qu’on entreprend, dès sa conception on peut identifier deux aspects. Un aspect positif et un aspect négatif, ainsi la FINCA malgré sa 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 n’est pas exempte de ces deux aspects précités.

1. ***Avantages***
2. promouvoir l’économie haïtienne
3. Financement des activités des entreprises formelles et informelles
4. Augmenter les revenus

Elle constitue également un instrument d’émancipations en permettant aux pauvres et en particulier aux femmes de devenir des agents économiques du changement.

1. ***Inconvénients***

C’est surtout au niveau du crédit que la FINCA montre ses limites, en effet tel qu’il est pratiqué aujourd’hui, le microcrédit comme tout crédit d’ailleurs doit être remboursé. Il nécessite donc de la part de l’emprunteur une bonne capacité de remboursement, aptitude qui bien entendu s’amoindrit si la personne est très pauvre, sans revenus fiables pour lui permettre de rembourser un prêt. Octroyer un prêt à de tels individus risque plutôt d’aggraver leur situation d’endettement et de pauvreté.

En résume les inconvénients liés à l’utilisation des services de la FINCA sont les suivants :

1. Un taux d’intérêts abusif
2. Période versement trop courte
3. Les prêts peuvent être néfastes pour les emprunteurs s’ils ne peuvent pas les rembourser
4. Exclusion des employés
5. Paiement de pénalité en cas de retard
6. La responsabilité du groupe de payer le montant emprunté pour un membre non solvable.

**5.1. Analyse des Impacts de la FINCA sur les PME au Cap-Haitien**

 Dans le cadre de ce point nous allons voir l’importance de la FINCA dans le petit commerce capois. La FINCA en tant qu’institution de Micro-Finance a pour objectif d’aider les petits commerçants à franchir le marché des affaires. Cependant, d’après une étude faite dans quelque secteur du commerce dans la ville du Cap-Haitien, nous avons pu constater un double aspect dans l’utilisation des services de la FINCA : un aspect positif et un aspect négatif.

 Dans le but de déterminer lequel d’entr’eux est le plus dominant, nous avons procédé à une enquête. Nous avons choisit un échantillon de 5o personnes, certaines sont à la FINCA depuis plus de 10 ans et d’autres 5 ans minimum, ce sont des commerçants qui sont aux marchés de la Rue 9, rue 3, Pont Hyppolite et cité du peuple. Le résultat de cette enquête stipule que 70% des clients enquêtés témoignent en faveur de la FINCA et 30% témoignent de leur mécontentement.

1. **Calcul du capital moyen et du revenu mensuel des 50 clients avant et après le prêt de la FINCA en gourdes.**

*Tableau 5 : Marché Rue 9*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Rue 9*** | **Capital avant Finca** | **Capital après Finca** | **Revenu mensuel avant Finca** | **Revenu mensuel aprèsFinca** |
| Clients 1 | 3000 | 6000 | 5000 | 4050 |
| 2 | 8000 | 13000 | 7000 | 11000 |
| 3 | 70000 | 100000 | 35000 | 62000 |
| 4 | 5000 | 8000 | 6000 | 10000 |
| 5 | 4000 | 7000 | 10000 | 16000 |
| 6 | 25000 | 35000 | 7500 | 12000 |
| 7 | 50000 | 75000 | 15000 | 23000 |
| 8 | 4000 | 7000 | 2500 | 6000 |
| 9 | 10000 | 14000 | 4000 | 9000 |
| 10 | 7500 | 9500 | 5000 | 8000 |
| 11 | 150000 | 200000 | 40000 | 62000 |
| 12 | 30000 | 40000 | 6000 | 8500 |
| 13 | 85000 | 110000 | 30000 | 40000 |
| 14 | 69000 | 94000 | 15000 | 25000 |
| 15 | 52000 | 72000 | 20800 | 24000 |
| 16 | 30000 | 40000 | 12000 | 17000 |
| 17 | 52000 | 77000 | 20800 | 31000 |
| 18 | 20000 | 27500 | 8000 | 14000 |
| 19 | 15000 | 22000 | 10000 | 13000 |
| 20 | 35000 | 45000 | 14000 | 15000 |
|   | **724500** | **1002000** | **273600** | **410550** |

*Tableau 6 : Marché Rue 3*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Rue 3*** |  **Capital avant Finca** |  **Capital après Finca** |  **Revenu mensuel avant Finca** |  Revenu mensuel aprèsFinca |
| 21 | 150000 | 200000 | 40000 | 55000 |
| 22 | 90000 | 125000 | 30000 | 45000 |
| 23 | 85000 | 105000 | 38000 | 55000 |
| 24 | 56000 | 76000 | 15000 | 23000 |
| 25 | 100000 | 135000 | 35000 | 43000 |
| 26 | 90000 | 115000 | 23000 | 36000 |
| 27 | 10000 | 15000 | 7000 | 8250 |
| 28 | 9000 | 14000 | 7000 | 11500 |
| 29 | 18000 | 26000 | 6000 | 9000 |
| 30 | 4500 | 7500 | 5000 | 7500 |
|   | **612500** | **818500** | **206000** | **293250** |

*Tableau 7 : Marché Pont Hypolite*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Pont Hypolite** |  **Capital avant Finca** |  **Capital après Finca** |   **Revenu mensuel avant Finca** |  **Revenu mensuel aprèsFinca** |
| 31 | 20000 | 27500 | 6000 | 8020 |
| 32 | 10000 | 15000 | 4000 | 5250 |
| 33 | 6000 | 9000 | 3000 | 4500 |
| 34 | 35000 | 45000 | 10000 | 13000 |
| 35 | 5000 | 8000 | 4000 | 6000 |
|   | **76000** | **104500** | **27000** | **36770** |

*Tableau 8 : Marché Cité du Peuple*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Cité du peuple*** |  **Capital avant Finca** |  **Capital après Finca** |  **Capital après Finca** |  **Revenu mensuel aprèsFinca** |
| 36 | 35000 | 50000 | 9000 | 8500 |
| 37 | 3000 | 6000 | 5000 | 7000 |
| 38 | 3000 | 6000 | 4000 | 7000 |
| 39 | 8000 | 12000 | 3600 | 8000 |
| 40 | 10000 | 15000 | 5000 | 6500 |
| 41 | 4500 | 7500 | 3500 | 4500 |
| 42 | 5000 | 8000 | 2500 | 4200 |
| 43 | 100000 | 170000 | 75000 | 85000 |
| 44 | 20000 | 27500 | 7000 | 10000 |
| 45 | 20000 | 25000 | 8000 | 11000 |
| 46 | 25000 | 35000 | 8000 | 11000 |
| 47 | 5000 | 8000 | 6000 | 7500 |
| 48 | 5000 | 8000 | 4000 | 7000 |
| 49 | 3000 | 6000 | 3000 | 4800 |
| 50 | 7500 | 11000 | 4500 | 7000 |
|   | **254000** | **395000** | **148100** | **189000** |

1. Marché Rue 9 25 clients interviewés : capital total avant FINCA : 724,500

Capital total après FINCA : 1, 002,000

 Revenu mensuel avant FINCA : 273,600

 Revenu mensuel après FINCA : 410,550

1. Marché Rue 3 10 clients interviewés : capital total avant FINCA : 612,500

Capital total après FINCA : 818,500

Revenu mensuel avant FINCA : 206,000

 Revenu mensuel après FINCA : 293,250

1. Marché Pont Hyppolite 5 clients : Capital avant FINCA 76,000

 Capital après FINCA 104,500

Revenu mensuel avant FINCA 27,000

Revenu mensuel après FINCA : 36770

1. Marché cité du peuple 10 clients : capital avant 254,000

 Capital après 395,000

Revenu mensuel avant 148,100

Revenu après : 189,000

1. **Calcul de l’évolution du capital et du revenu pour les 4 marchés après le prêt de la FINCA**

Le calcul se fait sur la soustraction du capital et du revenu avant du capital et du revenu après : Augmentation du capital = Capital après – Capital avant

Augmentation du revenu = Revenu après – Revenu avant

**Tableau 9 : Calcul de l’augmentation du capital et du revenu pour les 50 clients des quatre (4) marchés étudiés.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Marché** | **Augmentation du capital** | **Augmentation du Revenu** |
| Rue 9 | 277500 | 136950 |
| Rue 3 | 206000 | 87250 |
| Pont Hyppolite | 28500 | 9770 |
| Cité du peuple | 141000 | 40900 |

Source : tableau élaboré par l’auteure

Conformément au calcul de l’évolution du capital et du revenu pour les 4 marchés après le prêt de la FINCA nous allons passer à l’étape qui consiste à voir comment est-ce que le capital et le revenu mensuel ont évolué en termes de pourcentage (%).

Après notre investigation dans chacun de ces quatre secteurs, notre constat est le suivant :

* Pour le marché de la Rue 9, avec les données récoltées, nous avons constaté avant les commerçants utilisent le service de micro finance de FINCA, le capital était de 724,500 gourdes et d’après leurs propos quelque mois après l’utilisation de la micro finance, le capital total est passé à 1, 002,000 gourdes, soit une augmentation de 38%. Le revenu mensuel qui était 273,600 est passé à 410,550, soit une augmentation de 50%.
* Pour le marché de la Rue 3, avant l’utilisation des services de micro finance de la FINCA, le capital total était de 612,500 gourdes et après il est passé à 818,500 gourdes, soit une augmentation de 33% et le revenu mensuel qui était de 206,000 gourdes est passé à 293,250 gourdes avec une augmentation de 42%.
* Pour le marché de Pont Hyppolite, le capital total avant 76,000 gourdes est passé à 104,500 après le prêt de la FINCA, 37% augmentation et le revenu mensuel des commerçants 27,000 gourdes avant est passé à 36.770 gourdes, 36%.
* Le Marché Cité du Peuple, capital avant 254,000 gourdes est passé à 395,000 gourdes après avec une augmentation de 55%, le revenu mensuel 148,100 gourdes est passé à 189,000 gourdes, 27% augmentation.

**c) Figure 2 : présentation globale de l’impact de la FINCA sur les petits commerçants dans les marchés investigués**

a) *Impact sur le capital :*

*Source* : Données recueillies par l’auteure.

Cette figure montre l’évolution globale du capital total des petits commerçants des quatre marchés enquêtés après avoir utilisé les services de micro-finance de la FINCA entre 2010 à 2014.

*Impact sur le revenu:*

*Source :* données recueillies par nous-même.

En dépit de certaines critiques vis-à-vis de la micro finance de la FINCA, cela n’empêche pourtant de la considérer comme l’une des instances du développement économique de la zone car elle est d’un apport positif pour le petit commerce capois par le fait de l’amélioration de son capital et de son revenu.

**5.2. Suggestions**

**1. Promotion de l'esprit d'entreprise**

L’état doit donner l’importance à la création d'entreprise et accordé une attention particulière au microcrédit. Le Nord n’a pas assez d'entrepreneurs et ceux qui veulent investir dans la création d’entreprise n'ont pas un accès au crédit bancaire car un grand nombre d’entre eux sont des chômeurs, des femmes et ils appartiennent à des minorités ethniques. Soutenir l'offre de micros prêts est donc non seulement une question d'esprit d'entreprise et de croissance économique, mais aussi d'inclusion sociale. Nous sollicitons le service des institutions de micro-finances d’encourager et d’encadrer le petit commerce capois. L’encadrement de ce petit commerce va améliorer le cash flow de ce secteur et de contribuer dans l’avenir lointain le développement du pays par l’éradication de la pauvreté.

**2. Amélioration des conditions de crédit**

Chaque Institution a une façon de procéder à son remboursement : mensuel ou bimensuel avec des taux d’intérêt différents. Pour une institution comme la FINCA qui a un statut d’ONG et qui a des subventions, le taux d’intérêt de 5% est trop élevé. Pour optimiser l’épargne des pauvres, il est recommandé à la FINCA d’utiliser des méthodes souples à la fois en terme de montant et de fréquence des dépôts et retraits et de :

* Diminuer le taux d’intérêt;
* Augmenter le délai de remboursement par rapport à la capitalisation;
* Encadrer les officiers de crédits (ils sont le moteur de l’institution);
* Planifier un plan de carrière pour les employés

CONCLUSION

Cette étude a été effectuée dans l’optique d’évaluer l’impact du microcrédit de la FINCA sur la rentabilité économique et la capacité financière des bénéficiaires afin de mieux appréhender l’évolution de leur situation de vulnérabilité économique et sociale.

Le résultat montre l’existence de deux variables déterminantes : le microcrédit et le revenu après le crédit. Le microcrédit a une grande influence sur la capacité financière globale des micro-entrepreneurs. Le programme de microcrédit permet d’améliorer la situation économique et sociale des bénéficiaires compte tenu de la consolidation et de la hausse des revenus permanents qu’il a induits grâce a l’accès au crédit et à l’épargne.

La micro-finance peut être la solution au sous développement des pays moins avancés comme Haiti. Notamment pour subvenir aux besoins des exclus du système financier, il convient, cependant d'être prudent, la micro-finance doit faire face à de nombreux obstacles pour définitivement briser le cercle vicieux de la pauvreté par un processus de prêts endogène aux pauvres.

En effet, ne serait-il pas important pour l’état par le filière du Ministère de l’Economie et des Finances d’employer une stratégie nationale afin de répondre également aux attentes des principaux acteurs qui sont les IMF, leur association et leur clientèle, les banques commerciales, les bailleurs de fonds, ONG et autres structures d'appui ? Alors…

|  |
| --- |
| BIBIOGRAPHIE**Ouvrages Utilisés**ARMENDARIZ, Beatriz, The economics of Micro-finance, MIT Press, Massachussets, 2005.BERNARD,Yves, Dictionnaire économique et financier, édition du seuil, Paris, Septembre 1996.BOYE, Sébastien, Le Guide de la micro-finance, Eyrolles, 2006BOYE, Sébastien, Le guide de la micro finance Editions d'Organisation, 2005.COHEN, Monique, Connaître la clientèle des IMF, Outils d'analyse pour les praticiens de la micro-finance, USAID/AIMS, 2001FINCA Haïti, Politique et procédures de crédit, Port-au-Prince, 2005FINCA Haiti, (Tikredi - Gwodiferans) manuel de formation, Port-au-Prince, 2005FOURMIER, Yves Fournier, Les paysans peuvent-ils devenir banquiers ? Syros, 1993GATARD, Marie, Dictionnaire Hachette encyclopédique, Paris, 1995GENTIL,Dominique, Micro-finance,Orientations méthodologiques, Commission européenne, 2000.GERMIDIS,D., Systèmes financiers et développement: quel rôle pour les secteurs financiers formel et informel?, OCDE, [ISBN 92-64-23472-1](https://fr.wikipedia.org/wiki/Sp%C3%A9cial%3AOuvrages_de_r%C3%A9f%C3%A9rence/9264234721), Paris, 1991. |
| GUERIN, Isabelle, La Micro-finance en Asie : entre traditions et innovations, Karthala, 2005 |
| HIRSCHLAND, Madelin, Savings Services for the Poor: An Operational Guide. Kumarian Press Inc., Bloomfield CT, 2005.HULME, David, Finance against Poverty, London, 1996. |
| JACQUES, Guillaume, La dynamique de l'Entreprise, Canada, 2e édition, 1993. |
| JEAN PIERRE, Fragnière, Comment réussir un mémoire, Paris, 1996.LAKECHAL, Mokhtar, Dictionnaire d’économie contemporaine et des principaux faits politiques et sociaux, Vuibert, 2000.LELART, Michel Lelart, De la finance informelle à la microfinance, Paris, 2005. |
| Ministère de relations extérieures, Atlas d'Haiti, 1985.Ministère de l’Economie et de Finances, Acte de colloque sur la Micro-finance, Haïti, Port-au-Prince, 2009MUHAMMAD, Yunus, Vers un monde sans pauvreté, Jean-Claude Lattès, 2007. |
| NERESTANT, Micial, Méthodologie de l’avant-projet de mémoire à la rédaction du mémoire, Port-au-Prince, 2009   |
| ROLAND, Theriault, Gestion de la Rémunération, Québec, 1983. |
| ROMANE, Présumé, Manuel de Méthodologie, Port-au-Prince, 2003.SHAHIDUR, Khandker, Fighting Poverty with Microcredit, Bangladesh edition, The University Press Ltd, Dhaka, 1999.**Sites Web consultés** |
| Les définitions.fr/ressources-matériel, consulté le 17 janvier 2015, Fort-Liberté, 10 heuresfr.wikipédia.org/wiki/stratégie-marketing, le 2 mars 2015, Fort-Liberté, 9 heures[www.comment](http://www.comment)créersonentreprise.com/ le 20 février 2015, Fort-liberté, 12 heures[www.maxicours.com/](http://www.maxicours.com/) consulté le 20 février 2015, Fort-Liberté, 12h30[www.créateur.entreprise.net/Fort-liberté](http://www.créateur.entreprise.net/Fort-libert%C3%A9), consulté le 21 mars 2015, 12 heures[www.portailmicrofiance.com/](http://www.portailmicrofiance.com/) Fort-Liberté, consulté le 28 janvier 2015, 9 heures[www.memoireonline.com/](http://www.memoireonline.com/) Fort-Liberté, consulté le 28 février 2015, 12 heures[www.fincahaiti.org/ Fort-Liberté](http://www.fincahaiti.org/%20%20%20Fort-Libert%C3%A9), le 15 février 2015, 10 heureswww.fincainternational.org/Fort-Liberté, le 5 mars 2015, 10heures[www.animhaiti.org/](http://www.animhaiti.org/) Fort-Liberté, 28 février 2015, 12 heures[www.pme.gouv.fr/](http://www.pme.gouv.fr/) Fort-Liberté, 2 mars 2015, 3 heures |

ANNEXES

*Cete enquete a pour but d’assembler des informations concernants des commercants qui utilisent les services de microfinance de la FINCA au Cap-Haitien. Cette demarche va nous permettre de rediger notre mémoire pour obtenir notre licence en Gestion des Entreprises. Nous avons choisi de travailler ce sujet intitulé : Analyse de l’impact des Institutions de Microfinance au Cap-Haitien entre 2010 – 2014. « Etude de la Microfinance de la FINCA »*

**Date :** Le….. /……/2015

**Veuillez cocher la réponse qui vous semble la plus indiquée.-**

1. Quel est votre sexe?
* Masculin [ ]
* Féminin [ ]
1. Quel est votre statut matrimonial?
* Célibataire [ ]
* Marié (e) [ ]
* Séparé (e) [ ]
* Union libre [ ]
1. Quelle est votre occupation?
* Commercant [ ]
* Chômeur [ ]
* Étudiant (e) [ ]
1. Depuis combien de temps vous utilisez les services de la FINCA?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ans \_\_\_\_\_\_\_\_mois \_\_\_\_\_\_\_\_ semaines

1. Quel type de credit avez-vous?
* Village Banking [ ]
* Individuel [ ]
1. A quel taux d’interet la FINCA vous accorde le prêt ? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
2. Combien d’intérêt vous avez à verser sur le montant emprunté ? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
3. Comment est-ce que vous remboursez l’interet ? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
4. Est-ce que vous avez le temps de tirer un profit avant le remboursement du pourcentage ?

Oui [ ] Non [ ]

1. Pourquoi avez-vous fait choix de cette banque?
* Le service est meilleur [ ]
* Le service est plus acceptable [ ]
* Le service est plus rapide [ ]
* Les employés sont plus accueillants [ ]
* Autre [ ]
1. Si la réponse est « Autre », précisez.

1. Pensez-vous de faire un changement d’institution ? si oui pourquoi ? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
2. Comment qualifiez-vous le service?
* Excellent [ ]
* Assez bien [ ]
* Passable [ ]
* Médiocre [ ]
* Très médiocre [ ]
1. Combien était ton capital?
* Avant le prêt \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ HTG [ ]
* Apres le pret \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_HTG [ ]
1. Combien est ton revenue mensuel?
* Avant le Pret [ ]
* Apres le Pret [ ]
1. Ees-vous satisfaits des services de la FINCA?
* Oui [ ]
* Non [ ]
1. Quelles sont vos remarques concernant la FINCA?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. En tant que client (e) de la FINCA, sentez-vous qu’elle apporte une amelioration à votre vie sur le point de ue financière?
* Oui [ ]
* Non [ ]
1. Si la réponse est « Non », dites pourquoi vous avez ce sentimen?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_

1. Quelle serait votre critique ou recommandation à l’égard de la FINCA ?
2. Quelles sont vos mentions en matière de points négatifs que vous déplorez à la FINCA ?

**Merci pour votre collaboration!**

*Cette enquête a pour but d’assembler des informations concernant les employés de la FINCA au Cap-Haitien. Cette démarche va nous permettre de rédiger notre mémoire pour obtenir notre licence en Gestion des Affaires. Nous avons choisi de travailler ce sujet intitulé : Analyse de l’impact des Institutions de Microfinance au Cap-Haitien entre 2010 – 2014. « Etude de la Microfinance de la FINCA »*

**Date :** Le …. /…../2015

**Veuillez cocher la réponse qui vous semble la plus indiquée.-**

1. Quel est votre sexe?
* Masculin { }
* Féminin { }
1. Quel est votre statut matrimonial ?
* Célibataire { }
* Marié (e) { }
* Séparé (e) { }
* Union libre { }
1. Vous êtes un (e)…:
* Stagiaire { }
* Employé (e) { }
1. Depuis combien de temps travaillez-vous à la FINCA?

 \_\_\_\_\_\_mois \_\_\_\_\_\_\_\_\_ semaines \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_annees

1. Vous êtes affecté …
* A la réception { }
* A la Caisse { }
* A un bureau { }
* Terrain { }
1. Y’a-t-il une politique de formation du personnel pour encadrer les employés et faciliter leur tâche ?
* Oui { } Non { }

 Si oui, précisez :

1. Etes-vous satisfait du travail ?

Oui { } Non { }

Si non, précisez :

1. Comment est-ce que vous considerez le service de microfinance de la FINCA?
* Un moyen pour la FINCA de gagner d’argent Oui { } Non { }
* Un moyen pour aider les petits commerçants à sortir de la misère? Oui { } Non

Si l’une des réponses est oui, détails:

1. Etes-vous satisfait sur le point salarial?

Oui { } Non { }

1. Combien de temps vous comptez restez encore à la FINCA ? \_\_\_\_\_ mois \_\_\_\_ années
2. Quels sont les clients cibles de la FINCA ? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Merci pour votre collaboration!**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Ce tableau récapitulatif de l'échantillon nous relève le résultat de l’enquête sur un échantillon de 50 clients de la FINCA que nous avons interviewés**  **Questionnaire adressé aux clients**Nous présenterons les différentes réponses données par rapport à nos questions posées dans un tableau synthétique.**Réponses de nos enquêtés aux questions posées (Bénéficiaires de du micro-crédit de la FINCA)**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **N°** | **Titres**  | **Réponses** | **Effectif** | **%** |
| **1.** | Avis des enquêtés sur l'accès au crédit | OUI  | 50 | 100 |
| **Total** |   | **50** | **100** |
|   | Opinions des enquêtés sur le taux d’intérêt  | a) Neutre ( pas d’avis) | 3 | 6 |
| b) contre  | 45 | 90 |
| c) Pour | 2 | 4 |
| **Total**  |   | **50** | **100** |
| **2.** | De l'échéance du crédit | 1. 15 jours
 | 0 | 0 |
| b) 1 mois | 35 | 70 |
| c) 2 mois  | 15 | 30 |
| **Total**  |   | **50** | **100** |
| **3.** | Avis des enquêtés par rapport à une activité génératrice de revenu | Oui | 45 | 90 |
| Non | 5 | 10 |
| **Total**  |   | **50** | **100** |
| **4.** | Opinions des enquêtés sur la satisfaction des services de micro-finance de la FINCA | a) satisfait | 1 | 2 |
| b) Insatisfait | 49 | 98 |
| **Total**  |   | **50** | **100** |
| **5.** | Opinions des enquêtés sur la satisfaction d'autres besoins à part les besoins élémentaires  | Oui  | 5 | 10 |
| Non | 45 | 90 |
| **Total**  |   | **50** | **100** |
| **6.** | Opinions des enquêtés sur l'épargne lié à l'octroi de crédit | Oui | 43 | 86 |
| Non | 7 | 14 |
| **Total**  |   | **50** | **100** |
| **7.** | De la différence du mode de vie des ménages bénéficiaires avant et après l'octroi du crédit | Oui | 30 | 60 |
| Non | 20 | 40 |
| **Total**  |   | **50** | **100** |
| **8.** | Opinions des enquêtés sur le respect de l'utilisation du crédit tel que négocié | Oui | 20 | 40 |
| Non | 30 | 60 |
| Total  |   | **50** | **100** |
| **9.** | Avis des enquêtés sur les stratégies pouvant faciliter l'accès au crédit | a)L'allégement du taux de remboursement du crédit octroyé | 25 | 50 |
| b) L'élargissement de l'échéance de remboursement  | 15 | 30 |
| c) L'augmentation du crédit à octroyer  | 10 | 20 |
| Total |   | **50** | **100** |

L'enquêté menée auprès des bénéficiaires des crédits relève que nous avons interrogé50 personnes qui bénéficient des microcrédits.La première question nous indique visiblement que 45 % de nos enquêtés sont contre le taux d’intérêt de la FINCA, pour eux ce taux d’intérêt est trop élevé. En rapport avec la question de l'échéance de remboursement 70% de nos enquêtés souhaitent avoir un crédit mensuel. La 3ème question nous indique que 90% de nos enquêtés reconnaissent que leur crédit le permet d'entreprendre une activité génératrice de revenu contre 10% qui pensent que ce crédit n'apporte rien dans leur quotidien. Cette idée rencontre celle que nous avons soulevée dans notre problématique en rapport avec la place que la micro-finance occupe aujourd'hui dans la réduction de la pauvreté.Dans la quantième question, on peut constater que 98% des enquêtés ne sont pas satisfaits des services de micro-finance de la FINCA.La question suivante qui est la 5ème est en quelque sorte le complément de la 3ème; seulement 10% des enquêtés pensent que le crédit leur permet de satisfaire les besoins de subsistance.Les réponses à la 6ème question renseignent que 86% pensent que l’épargne lié au crédit est en leur faveur. La 7ème question voulant savoir si le crédit octroyé permet au bénéficiaire de changement du mode de vie, la réponse nous permet de constater que seulement 60% des enquêtés donnent une réponse positive et 40% ne l'on pas reconnu.De la question du respect des normes pour l’utilisation du crédit, seulement 40% ont fait bon usage de leur crédit, 60% ne respectent pas les normes de ‘utilisation.La 9ème question nous révèle que 50% veulent que la FINCA diminue le taux d’intérêt, 30% sont pour un élargissement du délai de remboursement et 20 % veulent une augmentation de leur crédit. |  |

1. [www.mémoireonline.com](http://www.mémoireonline.com), 17 mai 2015, 12h17, fort-liberté [↑](#footnote-ref-1)
2. [www.memoireonline.com](http://www.memoireonline.com), fort-liberté, 11 mai 2015, 11:56 AM [↑](#footnote-ref-2)
3. Article de Wikipédia, l’encyclopédie libre, Windows internet l’analyse financière .PDF, 11 mai 2015, 11h58 [↑](#footnote-ref-3)
4. A. Dayan, manuel de gestion financière et de marketing, volume2, p.59 [↑](#footnote-ref-4)
5. Ibid. [↑](#footnote-ref-5)
6. [www.google.com](http://www.google.com), fort-liberté, 11 mai 2015, 12:16 [↑](#footnote-ref-6)
7. [www.memoireonline.com](http://www.memoireonline.com), fort-liberté,12 mai 2015, 10 :00 [↑](#footnote-ref-7)
8. Ministère de ‘Economie et des Finances Recensement sur l’Industrie de la Micro-finance, p. 6 [↑](#footnote-ref-8)
9. Ibid., Le Portail de l’Economie et des Finances, p.3 [↑](#footnote-ref-9)
10. Op.cit., p.8 [↑](#footnote-ref-10)
11. Opcit, p.12 [↑](#footnote-ref-11)
12. Ministère de l’Economie et des Finances, Le portail de l’Economie et des Finances, p.15 [↑](#footnote-ref-12)
13. Cf. Thierry Montalieu [2001, p68]. [↑](#footnote-ref-13)
14. Ibid, p. 70 [↑](#footnote-ref-14)
15. [www.memoireonline.com](http://www.memoireonline.com), fort-liberté,12 mai 2015, 3h24 [↑](#footnote-ref-15)
16. [www.memoireonline.com,fort-liberté](http://www.memoireonline.com,fort-liberté), 25 février 2015:12:00 [↑](#footnote-ref-16)
17. Opcit, fort-liberté, 15 mai 2015, 11 :00 [↑](#footnote-ref-17)
18. Ezra SOLOMON, The Theory of Financial Management ,New-York: Columbia University press, 1963, pp.8-9 [↑](#footnote-ref-18)
19. Acte du Colloque sur la Micro finance organisé par le Ministère de l’Economie et des Finances , 28 et 29 septembre 2010 [↑](#footnote-ref-19)
20. Bénédique PAUL, le développement de la Micro finance en Haiti : Un bref historique, Revue de recherche et de développement vol 5, numero1. [↑](#footnote-ref-20)
21. *Ministère de l’Économie et des Finances, Recensement sur l’Industrie de la Micro-finance Haïtienne, 2009-2010* [↑](#footnote-ref-21)
22. DAI/FINNET un projet de L’USAID visant à renforcer les IMF, Présentation de l’offre de M. Finance en Haiti, p.11 [↑](#footnote-ref-22)
23. [www.eurosfaireprd.fr](http://www.eurosfaireprd.fr), Cap-Haitien, 11 mars 2015, 9 :15 [↑](#footnote-ref-23)
24. [www.memoireonline.com](http://www.memoireonline.com), Cap-Haitien, 11 mars 2015, 10 :00 [↑](#footnote-ref-24)
25. [www.fincainternational.org](http://www.fincainternational.org), fort-liberté, 12 mars 2015, 8 :45 [↑](#footnote-ref-25)
26. FINCA HAITI, politique et Procédures de crédit, port-au-prince, p.6 [↑](#footnote-ref-26)