



Revue Intelligence Stratégique
Journal des publications scientifiques

Volume 3, numéro 6

Janvier-Juin 2020

p-ISSN : 3006-547X ; e-ISSN : 3006-5488

<https://doi.org/10.62912/>

CONTRIBUTION DE MICROFINANCE A LA REDUCTION DE LA PAUVRETE : CAS DE FINCA A KINSHASA

BAY KIBADI FONQ

Assistant Premier mandat à l'Institut Supérieur de Commerce/Bulungu-Kwilu en RDC

RESUME

Cet article met en claire la contribution de microfinance à la réduction de la pauvreté. Notre préoccupation majeure était d'évaluer l'influence qu'a le crédit sur les performances des microentrepreneurs. Après analyse, il se dégage que l'entreprise de microfinances FINCA répond aux besoins de ses clients en réduisant le niveau de leur pauvreté. Les clients constatent l'augmentation des leurs capitaux et du chiffre d'affaires après l'obtention du crédit. Compte tenu de ce résultat, cette recherche suggère que les responsables de cette institution FINCA mettent sur pied d'autres services plus appropriés afin de rehausser le niveau de l'indice de développement humain et d'augmenter les nombres des guichets dans chaque commune de la ville de Kinshasa et ensuite faire en sorte de songer aux clients capables de réduire les coûts de remboursements afin qu'ils deviennent de grandes entrepreneurs.

Mots-clés : contribution, microfinance, réduction de la pauvreté, FINCA.

ABSTRACT

This paper clarifies the contribution of microfinances to the reduction of provety. Our big preoccupation was to evaluate the influence the credit has on small entrepreneur's performances. After analysis, We notice that the microfinance's entreprise FINCA answers to the problems of customers find the augmentation of their capitals and their revenues after they get the credit. Considering that result, this research suggests that the answerables of FINCA institution establish other apt's offices so that they lift up the level of the human development index and add the numer of ticket windows in every

township of Kinshasa city and afterward to think to costumers who can reduce the reimbursement weight so that They become great entrepreneurs.

Keywords : *contribution, mocrofinance, reduction of proverty, FINCA.*

INTRODUCTION

La pauvreté est une préoccupation des hommes depuis les temps antiques. Sa réduction fait l'objet depuis la nuit des temps, d'une grande espérance qui mobilise toutes les cultures et toutes les communautés humaines. Les dirigeants du monde réunis à l'occasion du sommet du millénaire en septembre 2000, se sont donné huit Objectifs dits « du Millénaire pour le Développement » (OMD) dont le premier vise la réduction de moitié de la population de l'extrême pauvreté et la faim à l'horizon 2030.¹

Mohammed Amine Benjelloun conclut que la microfinance a pu relever le défi en constituant, à lui tout seul, une stratégie de lutte contre la pauvreté solide et fiable, malgré les difficultés qu'affrontent de différentes associations et fondations dans les initiatives (de lutte contre la pauvreté) ou malgré cet apport incontestable du microcrédit, souligne Mohammed Amine, le renforcement du secteur informel s'impose ; puisque la majorité des activités échappent à toute réglementation sectorielle.²

La méthode étant fonction de l'orientation du travail, de l'étendu et de l'ampleur du travail, nous avons recouru à la technique de recherche. La technique de recherche concerne les outils de récolte des données, matériaux, des informations. C'est ainsi que nous considérons la technique comme un moyen qui nous permet de récolter des données qualitative et quantitative.

Ensuite, pour rassembler le nécessaire de notre recherche, nous avons eu recours aux techniques de questionnaire, d'interview, d'analyse documentaire, d'enquête d'observation participante.

¹ BERND B., *Microfinance et politique*, 1^{ère} éd. PUF, Paris. 2009, p. 75.

² ROBINSON M., *Microfinance et politique publique*, 2^{ème} édition, Paris 2012, p. 56.

La présente étude a poursuivi deux objectifs dont celui d'évaluer l'influence des crédits octroyés par FINCA au niveau des activités génératrices de revenu (AGR) et de voir si les crédits obtenus (reçus) par les clients leur permettent de réduire d'extrême pauvreté.

I. CONCEPTUALISATION DE MICROFINANCE ET PAUVRETE

Selon Marc L., on appelle « microfinance » l'octroi de services financiers (généralement du crédit et/ou de l'épargne) à des personnes développant une activité économique productive, le plus souvent de l'artisanat ou du petit commerce, et n'ayant pas accès aux institutions financières classiques en raison de leur profil socio-économique.

La pauvreté est une notion toute relative complexe. Pour l'Union Européenne, est « pauvre », toute personne dont le revenu est inférieur à la moitié du revenu moyen de l'ensemble de la population du pays considéré.

Beaucoup d'organisations internationales de développement se basent sur la notion de pauvreté absolue, laquelle définit le pauvre comme étant toute personne dont le revenu journalier ne dépasse pas un dollar américain.³

Il y a une différence entre le concept de « pauvreté » et celui de « précarité » qui est un « état de vulnérabilité ». La vulnérabilité est une insécurité qui devient « pauvreté » quand elle affecte plusieurs domaines de l'existence, quand elle devient persistante et qu'elle compromet, pour un individu, les chances de réassumer ses responsabilités et de reconquérir ses droits par lui-même, dans un avenir prévisible. Cette situation conduit les individus à prendre le sens de la perspective ou l'espoir de changement.

En conservant à la fois leur couleur locale et le débit de leur parole, les segments significatifs de discours kinois en lingala disaient littéralement ceci :

Les « babola » (pluriel de mobola), basufra (pluriel de musufra dérivé du français souffrir, celui qui souffre), maniolo, bazangela (du verbe kozanga qui signifie manquer de...) mpiaker (de mpiaka en français

³ MAKUNZA E., « Microfinance », Notes de cours L1, ISC/Bulungu, 2016.

dénuement, fauché), sont des pauvres, personnes qui manquent, qui n'ont pas étudié.

Le concept du développement permet de définir aujourd'hui la pauvreté non plus uniquement comme un état de pénurie matérielle et détresse mais aussi en prenant compte de la dimension complexe et pluridimensionnelle ; Le PNUD déclare ainsi que « la pauvreté n'est pas un phénomène unidimensionnel », un manque de revenus pouvant être résolu de façon sectorielle. Il s'agit d'un problème multidimensionnel intégré.⁴

II. PRESENTATION DU CADRE D'ETUDE

Ce point traite de l'historique, de la mission, de la vision stratégie, des produits, de la structure organisationnelle, et de l'organigramme de la FINCA.

La « Fondation Internationale pour l'Assistance Communautaire » FINCA en sigle, fut fondée en 1984 en Amérique du sud , par un expert américain en matière de développement international répondant au nom de John Hatch, cela suite à la frustration qu'il avait ressenti par rapport au fonctionnement des agences de développement, qui l'avait employé et qu' il jugeait inefficaces.⁵

FINCA est une institution de micro finance qui octroie des microcrédits, programme d'épargne (micro-épargne) et d'autres services financiers aussi bien que l'assistance technique aux agents à faible revenus, en les aidants à travailler pour sortir de leur pauvreté.⁶

Elle est implantée en Amérique du Nord et du Sud, en Afrique ainsi qu'en Europe. En RD Congo, elle a démarré ses activités en mai 2003 et a ouvert son premier bureau à Kinshasa.

Au début de ses activités en R.D. Congo, FINCA utilisait comme modalité de crédit, des prêts collectifs avec des banques de village. Mais

⁴ IKUMA S.C., « Initiation à la recherche scientifique », Notes de cours en G1, ISC/Bulungu, 2015.

⁵ FINCA, Direction de ressource humaine FINCA, Kinshasa, 2017.

⁶ *Ibidem*.

actuellement, elle octroie aussi des crédits individuels pour assurer plus d'efficacité aux interventions de développement.

Il prône les principes suivants : acheminer les fonds directement vers les bénéficiaires ; permettre aux bénéficiaires de déterminer eux-mêmes les sommes dont ils ont besoin ; et aux bénéficiaires de gérer eux-mêmes les fonds dont ils ont besoin.

Les prêts de FINCA aident les clients à augmenter leur fonds nécessaires pour leurs affaires ; constituer un capital pouvant soutenir l'accroissement de leurs affaires ; accroître leurs affaires en faisant des profits et en aidant leurs ménages ; recevoir la formation et les conseils nécessaires pour faire face aux problèmes que rencontre la population congolaise ; renforcer leurs capacités ; etc.

II. 1. Vision de FINCA

La vision de FINCA s'énonce comme suit : « tisser un réseau global au service des micro-entrepreneurs comme jamais au paravent, tout en fonctionnant sur base des principes commerciaux de performance et de stabilité ».

II. 2. Stratégie de FINCA

La stratégie se définit comme un ensemble cohérent ou conséquent d'actions qu'une organisation prend la prise pour aller vers sa vision. L'essentiel en matière de stratégie consiste de choisir, d'exécuter les opérations de manière différente par rapport à la concurrence afin de fournir une proposition de valeur unique.

II. 3. Produits et services

FINCA RDC dispose à l'heure actuelle d'un portefeuille de plus ou moins 6 500.000 USD pour un total de 28.000 clients répartis dans deux produits de crédits : le village Banking et le crédit individuel.⁷

⁷ *Ibidem.*

II. 3. 1. Village Banking (credit V.B)

Le village Banking fait référence à un groupe de 20 à 40 micro entrepreneurs qui se réunissent chaque semaine ou toutes les deux semaines et qui, une fois organisé et formé, peuvent bénéficier d'un projet initial compris entre 40 et 100 USD, pour le besoin de fonds de roulement de leurs activités productives.

Le prêt est octroyé pour une période de 16 semaines appelées « cycles ». Il est remboursé chaque semaine ou une fois toutes les deux semaines suivant des versements égaux.

Le groupe se chargera par la suite d'effectuer le suivi du remboursement puis de le distribuer aux membres du groupe. Les conditions pour être membre sont les suivantes : être majeur et de nationalité congolaise ; disposer d'une activité économique existant depuis au moins 6 mois ; participer à toutes les réunions ; épargner régulièrement et obtenir la garantie et se soumettre à tous ses règlements.

Ce type de crédits dont le maximum est fixé à 3.000 USD, est caractérisé par un taux de remboursement de plus de 98%.⁸

II. 3. 2. Crédit individuel

Le crédit individuel cible des micro-entrepreneurs disposant d'activités plus structurées que celles financées par le produit V.B restaurants, cyber café, hôtel, boutique d'habillement, etc.

La taille de prêt est comprise entre 400 et 10.000 USD selon les besoins de client, sous réserve de la capacité financière de son entreprise.

Les clients disposent, en outre, de la possibilité de choisir la durée de la période de remboursement, comprise entre 4 et 8 mois maximum: la fréquence des remboursements est mensuelle.

Les conditions d'éligibilité au crédit individuel sont les suivantes : être de nationalité congolaise ; être majeur ; le business doit exister depuis au moins 3 ans et être officiellement enregistré ; le business doit avoir un chiffre

⁸ *Ibidem.*

d'affaires et un profit suffisamment haut ; le crédit minimum est de 6000 USD et maximum est de 8.000 USD ; le garant qui ne fait pas partie du ménage est exigé. Il faut du gage.

Le remboursement se fait mensuellement mais peut également être effectué progressivement pour versement hebdomadaire ou bihebdomadaire (quinzaine) à condition que le remboursement soit complet à l'échéance.

Les micro-entrepreneurs expatriés peuvent eux aussi bénéficier d'un crédit individuel pourvu qu'ils disposent du statut de résident, que leurs entreprises aient existé depuis au moins cinq ans et qu'ils présentent un garant congolais, en plus des gages physiques (ou du cash).

II. 4. Structure organisationnelle de FINCA RD. Congo

L'instance suprême de FINCA est le Conseil d'Administration, présidé par le Directeur Afrique de FINCA, et dont sont membres certains membres du bureau Afrique ainsi que les hauts responsables de FINCA. La relève de la responsabilité du Directeur National de qui relèvent directement des Chefs des départements suivants : Département des Opérations ; Département des Ressources humaines ; Département des Finances ; Département Informatique.

En plus de ces départements, il existe au sein de l'institution un département d'audit, une fonction d'inspection ainsi qu'une fonction de marketing et relations publiques.

III. PRESENTATION DES DONNEES

III. 1. Identification de sexe

Tableau n°1 : Identification de sexe

Intitulé	FA	FO	%	Pourcentage cumulé
Féminin	67	0,52	52	52
Masculin	63	0,48	48	100
Total	130	1,00	100	100

Source : nos enquêtes

Il ressort de ce tableau que parmi les 130 personnes enquêtées, 67 soit 52% sont du sexe féminin, alors que le sexe masculin ne représente que 63 personnes soit 48%.

III. 2. Pauvreté selon les tranches d'âges

Tableau n°2 : Pauvreté en tranches d'âges

Pauvreté selon les tranches d'âge	FA	FO	%	Pourcentage cumulé
21 – 26	12	0,09	9	9
27 – 32	37	0,29	29	38
33 -38	48	0,37	37	75
39 - plus	33	0,25	25	100
Total	130	1,00	100	100

Source : nos enquêtes sur terrain.

Ce tableau nous montre que sur l'échantillon de 130 personnes, 48 soit 37% figurent dans la tranche de 33-38, contre 37 soit 29% dans la rubrique de 27-32, puis 33 soit 25% se trouvant dans la tranche de 39 et plus, et enfin 12 soit 9% dans le groupe de 21-26 ans. Cette lecture prouve à suffisance que les membres de la microfinance sont dans la plus part des adultes.

III. 3. Indice de pauvreté du point de vue scolarisation

Il permet à un chef de famille de bien appréhender l'évolution des enfants avant et après avoir sollicité du crédit de l'institution de microfinance Finca. Les phénomènes qui se produisent dans un environnement donné. Un de chef dans un ménage l'enfant étudie comme il devrait.

Tableau n°3 : Pauvreté et éducation du chef de famille

Indice de pauvreté du point de vue scolarisations	FO	FA	%	Pourcentage cumulé
Sans niveau	9	0,07	7	7
Primaire	10	0,08	8	15
Diplômés d'Etat	35	0,27	27	42
Gradués	60	0,47	47	88
Licenciés	16	0,12	12	100

Total	130	1,00	100	100
--------------	-----	------	-----	-----

Source : Nos enquêtes sur terrain.

Il ressort de ce tableau que sur les 130 personnes enquêtées, 09 soit 7%, n'ont pas le niveau d'études, 10 soit, 8% ont un niveau d'études primaires 35, soit 27% sont des diplômés d'Etat 60, soit 46%, sont des gradués et enfin 16, soit 12% sont de licenciés en science financière de gestion. Nous remarquons que se sont plus les gradués qui s'intéressent à ce genre d'activités.

III. 4. Etat-civil

L'état-civil permet de distinguer les personnes qui ont déjà contracté leurs mariages devant l'autorité de l'état-civil, de ce qui se sont retrouvés dans le même logement que le célibat, le divorcé, etc.

Tableau n°5 : Répartition en fonction de l'état-civil

Etat-civil	FO	FA	%	Pourcentage cumulé
Marié(e) polygame	11	0,08	8	8
Marié(e) monogame	45	0,35	35	43
Célibataire	39	0,30	30	73
Divorcé(e)	9	0,07	7	80
Veuf(é)	7	0,05	5	85
Union libre	19	0,15	15	100
Total	130	1,00	100	100

Source : nos enquêtes sur terrain.

De ce tableau n°4, il ressort que sur les 130 personnes enquêtées ; 11 soit 8% sont mariés polygames ; 45, soit 35% sont mariés monogames ; 39, soit 30% sont célibataires ; 9, soit 7% sont divorcés ; 7 soit 5% sont veufs et 19, soit 15% sont dans une situation de l'union libre. Nous pouvons dire que ce sont les mariés monogames qui sont majoritaires.

III. 5. Profession

La profession permet de distinguer les personnes employées et personnes sans emplois.

Tableau n°6 : Situation de la profession du bénéficiaire

Profession	FO	FA	%	Pourcentage cumulé
Chômeurs	7		5	5
Vendeurs des haricots	8		6	6
Vendeurs des articles scolaires	66	0,51	51	51
Commerçants des pétroles	8	0,06	6	6
Vendeurs oignons	7	0,05	5	5
Chauffeurs motards	9	0,07	7	7
Pharmaciens	4	0,03	3	3
Couturiers	6	0,04	4	4
Salon de coiffure	8	0,06	6	6
Terrasse-bars	2	0,01	1	1
Vendeurs de restaurants	5		4	4
Total	130	1,00	100	100

Source : nos enquêtes sur terrain.

Le tableau ci-dessus révèle que 7 personnes soit 6% sont chômeurs ; 8 personnes soit 6% sont des vendeurs de haricots ; 66 personnes soit 63% sont vendeurs des articles scolaires ; 8 personnes soit 6% sont commerçants de pétrole ; 7 personnes soit 5% vendent des oignons ; 9 personnes soit 7% sont chauffeurs motards ; 4 personnes soit 3% vendent dans des pharmacies ; 6 personnes soit 5% sont dans la coupe et couture ; 8 personnes soit 7% évoluent dans les salons de coiffure ; 2 personnes soit 2% gèrent les débits de boissons (terrasses-bars) ; 5 personnes soit 4% vendent dans des restaurants. Donc ce sont les personnes qui vendent les produits divers qui priment dans la pratique des activités commerciales rentables.

III. 6. Accès à l'eau

L'eau et l'électricité ont été retenues comme paramètres de vérification du niveau de vie ou de la pauvreté de nos enquêtés. Les résultats

obtenus pour l'accès à l'eau de la REGIDESO sont consignés dans le tableau ci-dessous.

Tableau n°7: Accès à l'eau de la REGIDESO

Accès	Avant	Après
Oui	105	105
Non	25	130
Total	130	130

Source : nos enquêtes sur terrain.

Pour l'accès à l'eau, aucune modification n'a été enregistrée par rapport à la situation d'avant l'obtention du crédit. Cette situation est à imputer à l'adresse de résidence de nos enquêtés.

III. 7. Accès à l'électricité

Les résultats obtenus pour l'accès à l'électricité sont repris dans le tableau n°8.

Tableau n°8 : Accès à l'électricité

Accès	Avant	Après
Oui	125	125
Non	5	5
Total	130	130

Source : nos enquêtes sur le terrain

De même que pour l'accès à l'eau, l'accès à l'électricité n'a donné aucune observation particulière. Le même motif de lieu de résidence est aussi valable pour ce paramètre.

III. 8. Communes d'habitation

C'est un endroit où soit un espace géographique où habite un bourgmestre avec ses peuples. Dans le cas présent c'est un point d'opération de l'IMF, selon la répartition des guichets de chaque commune.

Tableau n° 6 : Répartition des communes résidentes

Résidence	FO	FA	%	Pourcentage cumulé
Masina	9	0,7	7	7
Kimbaseke	14	0,11	11	18
Lemba	17	0,13	13	31
Limete	20	0,15	15	46
Kinshasa/Barumbu	36	0,28	28	74
Matete	19	0,15	15	89
Ngaba	15	0,11	11	100
Total	130	1,00	100	100

Source : nos enquêtes sur terrain

Le tableau ci-dessus nous montre que sur base des communes enquêtées, la commune de Kinshasa et Barumbu obtiennent une bonne cotation dans cette activité avec 36 personnes soit 28% ; la commune de Masina avec 9 personnes soit 7% ; la commune de Kimbanseke avec 14 personnes soit 11% ; la commune de Lemba avec 17 personnes 13% ; la commune de Limete avec 20 personnes soit 15% ; la commune de Matete avec 19 personnes soit 15% ; et enfin la commune Ngaba avec 15 soit 11%.

III. 9. Capacité de stockage des aliments de base

Constituer un stock d'aliments de base à la maison nous a semblé être un autre signe de niveau de vie acceptable. Aussi, avons-nous évalué la situation de nos enquêtés par rapport à ce paramètre.

Tableau 7 : Capacité de stockage des aliments de base

Capacité de stockage	Avant	Après
Oui	108	108
Non	22	22
Total	130	130

Source : Nos enquêtes sur terrain.

Une légère amélioration est observée à ce point. Sur les 130 enquêtés, 108 soit 78 % sont capables de stocker les aliments de base après obtention du crédit contre 22 personnes.

III. 10. Domaines d'activités

Dans la plupart des cas, les gens se spécialisent dans les différents domaines d'activités économiques avec comme objectif, en tirer profit de ce qu'ils remplissent comme activité.

Tableau n°8 : Répartition en fonction du domaine d'activité

Activités	FO	FA	%	Pourcentage cumulé
Elevage	3	0,2	2	2
Vente aux shop	6	0,5	5	7
cyber café	7	0,6	6	13
maraichage	11	0,8	8	21
vente des boutiques	40	0,31	31	52
vente d'alimentation	18	0,14	14	66
vente de tomate	20	0,15	15	81
achats et ventes d'arachides décor	25	0,19	19	100
Total	130	1,00	100	100

Source : Nos enquêtes

Au regard du tableau ci-dessus n°8, nous remarquons que 3 personnes, soit 2% sont éleveur ; 6 personnes, soit 7% vendent dans shop ; 7 personnes, soit 12% vendent dans un cyber café ; 11 personnes, soit 21% font le maraichage ; 40 personnes, soit 52% vend dans des boutiques ; 18 personnes, soit 66 % vendent dans des alimentations ; 20 personnes, soit 18% vend les tomates ; 25 personnes, soit 19% achètent et vendent les arachides, ce qui fait 40 personnes, qui vendent dans des boutiques est plus que dans d'autres domaines. Ils sont vraiment majoritaires.

III. 11. Connaissance de FINCA

L'IMF FINCA est connue comme étant un élément déterminant car plus on connaît bien l'IMF, plus on peut faire un bon choix sur les produits

que celle-ci met à la disposition des clients. Il y a d'autres paramètres que l'on peut prendre en compte sur la connaissance.

Tableau n°10 : Répartition en fonction de connaissance de FINCA.

Connaissance de FINCA	FO	FA	%	Pourcentage cumulé
Oui	130	100,00	100	100
Non	00	0,00	00	00

Source : Nos enquêtes sur terrain.

A la lecture du tableau ci-dessus, il se dégage, de façon générale, que sur 130 personnes enquêtées, tout le monde connaît l'ONG FINCA. Ceci prouve que beaucoup de clients ont une idée sur cette l'IMF FINCA.

III. 12. Membres de FINCA

Les membres de FINCA sont tous ceux qui ont déjà sollicité du crédit auprès de FINCA et continuent à utiliser les produits microfinanciers de cette dernière.

Tableau n° 11 : Evolution des membres avant et après l'obtention du crédit

Capacité d'épargne	Avant	Après
Oui	130	130
Non	00	00
Total	130	130

Source : Nos enquêtes sur terrain.

Ce tableau montre que toutes les personnes enquêtées sont membre à FINCA.

III. 13. Ancienneté

L'ancienneté joue un grand rôle car, elle permet de bien connaître toutes les pratiques exercées au sein de l'IMF et prendre de bonnes dispositions afin de réussir dans l'exercice effectué.

Tableau n°12 : Répartition d'ancienneté de membres de FINCA

Ancienneté	FO	FA	%	Pourcentage cumulé
Moins d'une année	14	0,11	11	11
Deux ans	20	0,14	14	25
Trois ans	30	0,24	24	49
Quatre ans	51	0,39	39	88
Cinq ans	15	0,12	12	100
Total	130	1,00	100	100

Source : Nos enquêtes sur terrain.

Selon ce tableau, 14 personnes soit 11% ont moins d'une année d'affiliation chez FINCA ; 20 personnes soit 25% ont deux ans ; 30 personnes soit 49% ont trois ans ; 51 personnes soit 39% ont quatre ans ; et enfin ; 15 personnes soit 12% qui ont cinq ans depuis qu'ils sont clients de l'IMF. Donc la plupart de ces clients sont des anciens dans cette IMF.

III. 14. Taux d'intérêt appliqué

Le taux d'intérêt débiteur est un taux que les membres paient lorsqu'ils sollicitent du crédit auprès d'une IMF. A FINCA, ce taux revient à 22%.

Tableau n°13 : Taux d'intérêt appliqué par FINCA

Taux d'intérêt	FO	FA	%	Pourcentage cumulé
Oui	130	100,00	100	100
Non	00	1,00	00	00

Source : nos enquêtes

Le tableau ci-dessus n°13, montre que toutes les personnes enquêtées, soit 100 % ont un taux d'intérêt de 22,5% 0. Ici, il n'y a pas discriminations des taux. Mais sur terrain beaucoup de clients ont confirmé qu'actuellement FINCA a commencé à appliquer un taux de 6% 0 dégressif à tous ses clients.

III. 15. Remboursement

L'évolution de capacité de rembourser l'emprunt et s'en enrichissent enfin d'éviter l'appauvrissement, mais aussi, l'expression de la personnalité

des bénéficiaires de microcrédits. Le tableau ci-dessous nous renseigne sur ce paramètre.

Tableau 14 : Capacité de remboursements des crédits reçus

Capacité de remboursement	Clients	%
A l'échéance	90	84,00
Après échéance	40	16,00
Total	130	100

Source : Nos enquêtes sur terrain.

La capacité de remboursement à échéance est assurée à 84 %. Ceci témoigne de l'intérêt porté par les bénéficiaires à garder et à promouvoir la microfinance ; une simple expression de la personnalité de ceux-ci. Mais aussi, ce taux de remboursement dans le délai est un signe d'enrichissement pour les bénéficiaires de crédits.

III. 16. Appréciation du délai de remboursement

Tableau n°15 : Répartition de l'appréciation du délai de remboursement

Appréciation du délai de remboursement	FO	FA	%	Pourcentage cumulé
Bon	46	0,35	35	35
Très court	70	0,54	54	89
Assez bon	6	0,05	5	94
Très bon	8	0,06	6	100
Total	130	1,00	100	100

Source : Nos enquêtes sur terrain.

Ce tableau révèle que le délai de remboursement de 46 personnes soit 35% trouvent que c'est bon ; 70 personnes soit 54% trouvent que c'est très court ; alors que 6 personnes soit 5% constatent que le délai est assez bien ; et au finish 8 personnes soit 6% trouvent que ce délai est très bien.

III. 17. Recettes réalisées

Les recettes réalisées en moyenne par jour permettent de juger une activité en termes de rendement.

Tableau n°16 : Répartition de recettes réalisées après l'obtention du crédit

Recettes journalières	FO	FA	%	Pourcentage cumulé
800 000	2	0,02	2	2
600 000	4	0,03	3	5
500 000	5	0,04	4	9
400 000	9	0,07	7	16
300 000	11	0,08	8	24
200 000	7	0,06	6	30
150 000	5	0,04	4	34
100 000	2	0,02	2	36
90 000	9	0,07	7	43
30 000	25	0,19	19	62
20 000	30	0,22	22	84
5 000	21	0,16	16	100
Total	130	1,00	100	100

Source : Nos enquêtes

Ce tableau démontre une disparité en termes de chiffres d'affaires des membres de FINCA.

III. 18. Jugement de l'activité

Le jugement d'une activité permet aux clients d'IMF de faire un bon choix dans l'exercice d'une activité lors qu'ils ont déjà bénéficié du crédit.

Tableau n°17 : Répartition du jugement de l'activité exercée

Jugement de l'activité	FO	%	Pourcentage cumulé
Rentabilité	70	54	54
Non rentable	60	46	100
Total	130	100	100

Source : Nos enquêtes sur terrain.

Au regard de ce tableau, sur 130 personnes enquêtées, 70 personnes prouvent que leurs activités sont rentables pendant que 60 personnes ne confirment pas que c'est rentable.

III. 19. Capacité d'épargne

Epargner, c'est mettre de côté une partie du revenu non consommé immédiatement, ou pour une consommation future. Celui qui épargne donc est supposé être détenteur d'un revenu lui permettant de couvrir ses besoins immédiats et constituer une réserve pour ses besoins futurs. Ce paramètre a été mesuré pour apprécier le niveau de vie de nos enquêtés.

Tableau 19 : Capacité d'épargne des bénéficiaires

Capacité d'épargne	Avant	Après
Oui	95	95
Non	35	35
Total	130	130

Source : nos enquêtes sur terrain.

Epargner, c'est aussi une culture. A lire le tableau 19 ci-dessus, il ressort clairement que les crédits octroyés par FINCA n'ont pas pu changer la vie de ses clients, dans le sens de l'amélioration de la capacité d'épargne.

III. 20. Conseils donnés aux Dirigeants

Plusieurs conseils peuvent être donnés aux dirigeants de l'IMF FINCA en fonction du délai de remboursement qui nécessite un allongement, le taux d'intérêt débiteur qui doit être baissé, etc.

Tableau n°19 : Conseils à dirigeants de FINCA quant au délai de remboursement de crédit

Dirigeants de FINCA	FO	FA	%	% cumulé
allonger le délai de remboursement	70	0,53	54	54
Que FINCA continue à aider les pauvres à travers ses crédits	30	0,23	23	77
Revoir à la baisse son taux d'intérêt débiteur	9	0,07	7	84
Revoir à la hausse le taux d'intérêt créditeur	21	0,16	16	100

Total	130	1,00	100	100
--------------	-----	------	-----	-----

Source : Nos enquêtes sur terrain.

Les conseils ci-après vont aider ONG FINCA : 70 personnes estiment que FINCA doit allonger son délai de remboursement ; 30 personnes quant à elles souhaitent qu'elle continue d'aider les pauvres ; 9 personnes demandent à FINCA de revoir à la baisse son taux d'intérêt crédit afin de stimuler l'épargne. Au finish, nous demandons à l'IMF FINCA de prendre tous ces conseils en considération.

III. 21. Crédit sollicité

Le crédit sollicité par les membres de l'IMF est dans la plupart des cas très faible car, dans beaucoup de cas, il n'arrive pas à n'arrivée pas à répondre aux attentes de la clientèle ou population pauvre de la région.

Tableau n°20 : Répartition du montant de crédit après avoir sollicité

Intitule	FO	FA	%	Pourcentage cumulé
De 100\$ à 300\$	35	0,27	27	27
De 301\$ à 500\$	22	0,17	17	44
De 501\$ à 700\$	25	0,19	19	63
De 701\$ à 900\$	40	0,31	31	94
De 901\$ à 1.100\$	5	0,04	4	98
De 1.101\$ à 3.000 \$	3	0,02	2	100
Total	130	1,00	100	100

Source : Nos enquêtes sur terrain.

En observant le tableau ci-dessus, il en ressort que sur 130 personnes enquêtées, 35 personnes ont sollicité le crédit de 100\$ à 300\$; 22 personnes ont sollicité le crédit de montant de 301\$ et 500\$; 25 personnes ont sollicité les prêts de montants entre 501\$ et 700\$; 40 personnes ont sollicité de prêts variant de 701\$ à 900\$; 5 personnes se bousculent pour solliciter le crédit entre 901\$ et 1.100\$ et enfin 3 personnes ont sollicité entre 1.101\$ à 3.000\$.

CONCLUSION

Nous avons trouvé bon de mener une étude sur la contribution de microfinance à la réduction de la pauvreté. Cas de FINCA RDC. Nous sommes d'abord basés sur le résultat de l'enquête effectuée et des données chiffrées auprès des institutions de microfinance d'épargne et de crédit de la manière dont elle évolue à de différentes communes de Kinshasa.

Après analyse, nous avons constaté ce qui suit : l'institution de microfinance FINCA répond aux besoins de ses clients en réduisant leurs pauvretés ; les clients constatent l'augmentation de leurs capitaux et du chiffre d'affaires après l'obtention du crédit.

Compte tenu de ce résultat nous suggérons qu'il faudrait que les responsables de cette institution mettent sur pied d'autres services plus appropriés afin de rehausser le niveau de l'indice de développement humain des clients ; et fournir de gros effort pour augmenter les nombres des guichets dans chaque commune de la ville de Kinshasa et ensuite faire en sorte de songer aux clients capables de réduire les coûts de remboursements afin qu'il deviennent des grands entrepreneurs.

BIBLIOGRAPHIE

- BERND B., *Microfinance et politique*, 1^{ère} éd. PUF, Paris. 2009.
- FINCA, Direction de ressource humaine FINCA, Kinshasa, 2017.
- IKUMA S.C., « Initiation à la recherche scientifique », Notes de cours en G1, ISC/Bulungu, 2015.
- MAKUNZA E., « Microfinance », Notes de cours L1, ISC/Bulungu, 2016.
- ROBINSON M., *Microfinance et politique publique*, 2^{ème} édition, Paris 2012.