



LE MICROCREDIT : FACTEUR DE CROISSANCE OU DE DECLIN DES MICRO-ENTREPRISES ?

Analyse des enjeux et perspectives dans le contexte de la R.D.C.

John KANGOLO Lunkamba

Doctorant en Sciences de Gestion

Master DEG (Droit, économie et Gestion) / Université de Poitiers

Licencié en Finance et Comptabilité ISC-Gombe

Assistant chargé d'enseignements à l'Institut Supérieur de Commerce de Lubumbashi

Après une étude menée en 2016 et 2017 par nous même à Kinshasa, en République Démocratique du Congo (R.D.C), il a été constaté que bon nombre d'entrepreneurs du secteur informel et qui étaient face à des situations de pauvreté avérée, voudraient soit créer une activité (Innovation et création des Activités Génératrices des Revenus « AGR »), soit déjà en train d'entreprendre une petite activité pour laquelle ils se soucient de son accroissement. Avec le progrès décrit dans le Document Stratégique pour la Croissance et la Réduction de la Pauvreté (DSCR¹), qui a encouragé plusieurs possibilités de mise en place d'institutions de microfinance. Le souci de ces entrepreneurs a connu un début de solution. La question que nous nous posons est celle de savoir si ces microcrédits accordés favorisent-ils l'expansion des micro-entreprises, ou carrément les anéantissent et/ou les font disparaître ? Notre réflexion se propose de répondre à cette question en présentant les différents enjeux de l'accès au micro crédit ainsi que les défis pour les entrepreneurs à pouvoir le gérer et financer leurs activités tout en restant dans le contexte congolais.

¹ Document Stratégique pour la Croissance et la Réduction de la Pauvreté élaboré avec le concours de la Banque Mondiale pour définir les axes prioritaires et les actions pouvant permettre à éradiquer la pauvreté.

1. QUE SAVONS-NOUS DE MICRO-CREDIT

Le microcrédit se définit par l'attribution de prêts de faibles montants à des entrepreneurs, artisans, commerçants ou exploitants agricoles dans un pays, exclus du système bancaire traditionnel, et en situation de pauvreté accrue. Grâce à ces prêts, les entrepreneurs créent et développent leurs propres micro-entreprises. On a toujours tendance à dire microfinance égale micro crédit. Il sied de noter que, Le microcrédit est un produit de microfinance. *Robert Christen, Richard Rosenberg, (dan le livre : Le futur de microfinance)* considère, la microfinance comme 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 aussi l'épargne, micro assurance et les transferts de fonds, etc.² Donc le Micro crédit, n'est en réalité que l'une des facettes d'un sujet plus vaste qui est la microfinance, qui elle, propose des services financiers aussi divers que le microcrédit, la micro assurance, l'épargne, le transfert d'argent, élargissant ainsi sa clientèle et son action sur le terrain³.

La microfinance, telle que nous la connaissons aujourd'hui, a été popularisée par Docteur Muhammad Yunus, prix Nobel de la paix en 2006. Le Dr Yunus, dit le "banquier des pauvres" a été le fondateur de la première institution de microcrédit, la Grameen Bank en 1976 au Bangladesh⁴. Mais formellement, d'autres organismes avaient déjà existé, même en Europe⁵. Nous pouvons par exemple citer la Raiffeisen créée en Suisse en 1849, première coopérative d'épargne et de crédit. Puis, en 1882 est créée à Strasbourg la Caisse du Crédit Mutuel, fortement inspiré du modèle suisse⁶.

La nouvelle stratégie de lutte contre la pauvreté développée par la Banque mondiale s'appuie sur la mise en place de systèmes de micro-crédit dans les pays en développement⁷. En République Démocratique du Congo, par exemple, partant du constat que les systèmes bancaires excluent une part importante des populations et que par ailleurs, ils ne sont pas toujours caractérisés par de bonnes pratiques, les institutions de microfinance semblent avoir un rôle important à jouer. Ainsi on ne peut pas parler de micro-entreprises sans faire allusion aux micro-entrepreneurs.

2. LES MICRO-ENTREPRISES ET LES MICRO-ENTREPRENEURS

Dans les pays en voie de développement, le secteur informel de l'économie est la base de la vie économique pour une grande majorité de la population.

2 [Portail de la microfinance - Qu'est-ce que la microfinance](#)

3 <https://www.microworld.org/fr/content/propos-microcredit>

4 Laroussi, Houda. « Femme et micro-crédit en Tunisie le micro-crédit, outil de valorisation de la femme au sein de la famille ? », Revue Tiers Monde, vol. 199, no. 3, 2009, pp. 501-516.

5 www.ada-microfinance.org

6 Ada-microfinance, Idem

7 Thierry Montalieu, Les institutions de micro-crédit : entre promesses et doutes Quelles pratiques bancaires pour quels effets ? Monde en Développement, 2002, pages 21 à 32

Les marchés des centres-villes servent de centres de distribution de la même manière que les supermarchés en Occident, et les vendeurs ambulants jouent le rôle des commerces de proximité tels que nous les connaissons⁸. La production de biens est locale et artisanale, plutôt qu'industrielle et spécialisée⁹. Le manque d'infrastructures de transport public conduit souvent à une variété de formes de transports privés mais dont le coût relatif est très élevé. Enfin la présence des cafétérias, restaurants, boutiques et cabines téléphoniques, des petites boutiques de fortune, des tas de charbon de braises, bois de chauffage, des jardins pépinières, des sculpteurs et confectionneurs des arts artisanaux dans la plupart des quartiers constituent l'existence des marchés de proximité non règlementés. Ces marchés sont initiés par des individus entrepreneurs.

Par définition, un micro-entrepreneur est un individu qui possède ou travaille dans un de ces petits commerces ou activités qui tissent ce secteur informel de l'économie¹⁰. Ces commerces, tels que nous les avons énumérés au-dessus, se retrouvent dans tous les secteurs : de l'industrie, de l'agriculture, élevage et pêche et du transport. On considère aussi les étalages sur les marchés, l'artisanat ou la production alimentaire¹¹. Quant à leur structure, on retrouve des activités gérées par une seule personne, une famille ou parfois un collectif. Certaines personnes ont choisi d'être auto-entrepreneurs, mais la plupart le sont devenus par nécessité, à cause des très faibles opportunités de trouver un emploi dans le secteur formel¹². Force est de constater, que la majorité des femmes et des hommes sollicitant les deux dispositifs de micro-crédit sont d'un niveau d'instruction faible : 32 % d'analphabètes, 45 % de niveau primaire et 22 % de niveau de scolarisation secondaire ou plus. On voit ici le poids de la reproduction sociale et des conditions de vie difficiles qui ont conduit ces populations, analphabètes ou ayant pu accéder seulement à l'enseignement primaire, à aller chercher d'activités indépendantes pour soutenir leurs familles¹³.

Les niveaux de pauvreté peuvent aussi être assez différents, allant d'un niveau considéré comme non-pauvre mais vulnérable jusqu'à l'extrême pauvreté. Tout opérateur économique évoluant en informel ne se situe pas dans la catégorie de micro-entrepreneur. Légalement, une micro-entreprise est définie par le niveau du capital de son activité. En République Démocratique du Congo (R.D.C) est considéré comme micro-entreprise, toute celle qui réalise un chiffre d'affaires annuel ne dépassant pas 10.000.000,00 de Francs Congolais (Art 2. Ordonnance-loi n° 13/006 du 23 février 2013)¹⁴.

8 Michel Lelart, L'évolution de la finance informelle et ses conséquences sur l'évolution des systèmes financiers, Mondes en développement 2003, pages 9 à 20

9 <http://microworld.org>

10 Michel Lelart, Idem

11 Michel Lelart, Ibid

12 Michel Lelart, ibid

13 Michel Lelart, ibid

14 Art 2. Ordonnance-loi n° 13/006 du 23 février 2013) portant régime fiscal applicable aux entreprises de petite taille en matière d'impôt sur les bénéfices et profits).

3. LA CROISSANCE DE SYSTEME DE MICRO CREDIT EN RDC

Pour sa pratique en RDC, le modèle de micro crédit a été défini dans le DSCRCP (Document stratégique pour la Croissance et la Réduction de la Pauvreté). Défini comme complexe par la Banque Mondiale en 2007¹⁵, DSCRCP a déterminé le modèle qui devrait être pérennisé par les autres mécanismes de microfinance et les lois formistes. Quand bien même cette stratégie n'ait jamais été appliquée ou pratiquée dans son ensemble, l'apport de microcrédit a été considérable en donnant naissance à plusieurs types de financements de la part des ONGD et Institutions de microfinance par des contrats collatéraux et bilatéraux avec le gouvernement de la R.D.C. L'objectif de ces financements étant de répondre au plan du DSCRCP, sortir la population de la misère et la pauvreté accrue et appuyer les nécessiteux dans les milieux où la pauvreté est très élevée. Il y a eu par exemple la mise en place à Kisenso et Kimbanseke de la micro-épargne « BOMOKO » financée par la Coopération Technique Belge à travers son projet « AILD¹⁶ » avec l'appui Technique du Bureau International du Travail (BIT) dans son volet Stratégies et Techniques pour la Lutte contre l'Exclusion sociale et la Pauvreté (STEP). Le financement par la Banque Mondiale (BM) du Programme National pour la promotion de Microfinance (PNPMF) ainsi que le financement de l'USAID – renforcement du Financement de FINCA¹⁷ qui a commencé vers les années 2003-2006 et le Projet d'Appui au Développement de Micros, Petites et Moyennes Entreprises (PADMPME), financé tout récemment par la banque mondiale en RDC pour booster l'entrepreneuriat dans plusieurs secteurs.

Au-delà de toutes ces Institutions de Microfinance (IMF) et Projets ci-haut cités, il y a eu bien entendu d'autres systèmes qui ont existé en forme de coopératives d'épargne et de crédit, des groupes des mutuelles, des organisations paysannes, et d'autres formes plus informelles comme la ristourne, appelée couramment « **la tontine**¹⁸ ». Mais les formes les plus formelles ont édicté des principes et démarches à adopter pour accéder au financement.

15 <https://reliefweb.int/report/democratic-republic-congo/une-strat%C3%A9gie-pour-en-finir-avec-la-pauvret%C3%A9-en-rdc>

16 AILD : Appui aux Initiatives Locales de Développement

17 FINCA Internationale est une organisation de microfinance à but non lucratif, fondée par John Hatch en 1984. FINCA est l'innovateur de la méthodologie bancaire villageoise en microcrédit et est largement considéré comme l'un des pionniers de la microfinance moderne. **FINCA RDC** a commencé ses activités en 2003, alors que la guerre n'était pas officiellement terminée. Le premier prêt a été décaissé en mai 2003. Jusqu'en 2006, **FINCA** n'avait qu'un seul produit : le Village Banking, accordé exclusivement aux femmes. Le premier crédit individuel a été accordé en mai 2006.

18 La tontine est une forme de microfinance informelle fonctionnant avec la solidarité des membres

4. QUELLE DEMARCHE LES MICRO-ENTREPRISES ENTREPRENNENT-ELLES POUR ACCEDER AU FINANCEMENTS PAR LES IMF ?

Les banques classiques vont du Principe : « *On ne prête qu'aux riches* ». On ne prête de l'argent qu'à quelqu'un qui est en mesure de le rembourser largement. En évoquant l'équation économique : Ne peut accéder au crédit que celui qui a la capacité d'épargner où d'économiser, ou de faire de réserve.

Revenu - Consommation = Epargne ---- favorise le Crédit----- facilite l'investissement

Cependant, le microcrédit personnel est un prêt destiné aux personnes exclues du système ou du crédit bancaire classique, donc des personnes à faibles revenus, bénéficiaires de minima sociaux, chômeurs¹⁹. Il n'y a pas de conditions de revenus définies, mais il est nécessaire d'avoir un projet personnel, visant à une insertion sociale ou professionnelle. Le microcrédit à un entrepreneur quant à lui nécessite une étude sur l'utilisation du prêt par le demandeur, sinon on vit la situation où le crédit se transforme en conflit, comme le dit Alex Martial à propos de sa banque : « *avant c'est du prêt, après c'est du vent* ».

En effet, l'accès au circuit du financement de microfinance exige un certain nombre des préalables :

- Être nécessiteux : c'est-à-dire être en état de pauvreté (grave ou modéré), sans emploi évoluant dans une économie informelle (ex. Vendeur de beignets, vendeur de pains, réparateur de pneus, cordonnier de fortune, petit menuisier de fortune, forgeron de fortune, maraîchères, commerçant ambulant, boutiquier avec capital plus faible, etc.) ;
- Avoir un bien ou un service à échanger ou à vendre (une idée d'entreprendre) ;
- Développer la capacité d'épargne et avoir l'idée de faire accroître son activité ;
- Présenté un projet pour solliciter le crédit (Avec accompagnement des promoteurs de crédit) ;
- Prendre l'engagement de le rembourser en respectant les échéances de remboursement ;
- Utiliser les fonds pour des fins d'entreprise, et non pour la consommation de ménage ;
- Evaluer le revenu, le résultat et la possibilité d'épargner et couvrir le remboursement de crédit.

Pour que ces conditions soient respectées, il faut ainsi l'engagement de deux parties. Tout en sachant que, la plupart d'entrepreneurs en informel n'ont pas un niveau d'études adéquat, il faut ainsi que l'IMF reste flexible face à ces préalables et joue un rôle plus ou moins diversifié et élargi.

¹⁹ JDN, <https://www.journaldunet.fr>

a. Le Rôle des institutions de microfinance :

Dans leur rôle d'éducateurs financiers aux clients du crédit, les IMF doivent faire une analyse préalable des éléments cités ci-haut. Ainsi, ils pourront s'assurer que le crédit est octroyé pour un besoin économique et une réponse sociale et pour éviter toute inquiétude due au non remboursement ou au manque de capacité de rembourser de l'emprunteur. Pour ce faire, l'institution de microfinance doit procéder à :

- Mener une étude de faisabilité : condition d'octroi de crédit (qui est éligible et à quelles conditions), le montant à octroyer, la capacité de remboursement, le niveau de rentabilité de l'activité, les projections de développement, etc.;
- Analyser l'environnement opérationnel des micros entrepreneurs : un regard sur les potentialités d'affaires dans son environnement, l'attraction du marché, la demande des biens et services offerts par la micro entreprise, les opportunités et les menaces.

Prenons un exemple : Madame Romaine Kashinde, vendeuse de la braise au quartier Kinsuka Pêcheur, sollicite un prêt auprès d'une IMF pour accroître la capacité de fourniture de ce produit à ses clients. Elle voit bien le potentiel marché avec le quartier croissant, et qui est en manque de courant électrique depuis plusieurs années. Cependant, au-delà de cette attraction, n'est-elle pas exposée à une menace suite au rétablissement de la ligne électrique qui pourrait occasionner le basculement des ménages pour l'utilisation des réchauds et cuisinières électriques, ou encore l'utilisation des réchauds à gaz à la suite de l'apparition du gaz sur le marché? N'est-ce pas là une menace réelle afin d'envisager et de l'orienter peut-être à identifier et à rechercher une autre gamme de produits à offrir ? Suite à cette menace éventuelle, le risque de ne pas avoir une bonne rentabilité est bien possible et la difficulté de faire face aux engagements du crédit se pointe à l'horizon.

b. Le rôle de micro entrepreneurs :

L'entrepreneur qui sollicite le crédit doit en principe se rassurer que :

- Le financement à obtenir doit servir au besoin de l'entreprise et financer effectivement l'activité planifiée envisagée ;
- Le Crédit contracté doit être remboursé et ce remboursement doit se faire à partir de la marge bénéficiaire. N'est-ce pas que Jean de la Fontaine a dit : "Pour sauver son crédit, il faut cacher sa perte."
- Le capital ne peut croître que si tout le remboursement se fait avec le bénéfice et qu'une partie sert d'épargne.

En prenant le cas de Madame Rosalie, vendeuse des beignets dans le même quartier, à côté de l'école Kanda. Sa clientèle est définie dans l'espace (des élèves et les voisins du quartier). Une clientèle déjà fidélisée, et qui peut continuellement

chaque jour vider son panier de beignets. Cette perspective a stimulé madame Rosalie à en produire davantage. Elle a donc sollicité un crédit auprès d'une IMF. Une fois le financement obtenu, elle utilise une partie de l'argent du crédit pour se procurer un nouveau téléphone nouvelle génération, et l'argent restant a été affecté à la production d'une quantité supplémentaire de beignets. Malheureusement, elle constate des invendus. Cette situation s'explique par le fait qu'elle n'a pas tenu compte de sa clientèle cible qui n'a ni augmenté, ni n'a pas changé ses habitudes de consommation. Elle n'a donc pas tenu compte de la production marginale, sachant que toute production supplémentaire occasionne plus des charges. Cependant, les invendus occasionnent la perte, pendant qu'elle doit faire face au remboursement du crédit. Au fil de temps, elle se rend compte que le crédit est ainsi remboursé avec le capital investi, et que son activité décroît au fur et mesure qu'elle rembourse. Une situation peu confortable, mais réelle. Les causes sont analysées dans la section suivante.

5. LES CONDITIONS D'ACCES AU CREDIT PAR LES MICRO ENTREPRENEURS

L'expression de besoin de crédit des micro-entreprises et son obtention ne sont pas en soi une finalité. Le crédit doit répondre à un besoin économique, à l'épanouissement de l'entrepreneur voire à l'accroissement de son capital investi. Les conditions d'octroi de crédit, surtout pour les micros entrepreneurs doivent permettre à l'emprunteur de pouvoir le rembourser avec aisance en n'utilisant pas son capital pour se dédouaner de son engagement. Il faut retenir que²⁰ :

- a. L'IMF ne finance que les activités existantes. La nature de l'activité et son rendement sont considérés. Toute demande de crédit pour un projet nouveau n'est pas recevable.
- b. La richesse brute espérée est une variable aléatoire dépendante de l'état de la nature du prêt et de l'emprunteur, voire de son activité.
- c. Le taux d'intérêt peut être variable selon l'état de la nature du prêt (un taux faible pour un emprunteur qui entre dans le cercle du bénéficiaire permanent).
- d. L'emprunteur est en succès s'il rembourse la totalité de son prêt, chargé d'un taux d'intérêt fixé au moment du contrat et bénéficie automatiquement d'un nouveau prêt d'une unité supplémentaire ou de la même unité pour la période suivante.
- e. L'emprunteur est en échec s'il n'a pas remboursé, par conséquent, il ne bénéficiera pas d'un nouveau prêt durant la période échue de remboursement.
- f. Etc.

Ces conditions doivent être bien connues de toute personne qui négocie le crédit afin d'être conscient de l'impact que cela peut avoir sur son activité en cas de non remboursement régulier, ou soit en cas de remboursement basé sur les capitaux investis et non sur les bénéfices. Cette analyse des conditions d'octroi de crédit nous a amené à

²⁰ Philibert A., Issouf A., Raoul R. Rivo R. « Modèle markovien d'octroi de crédit en microfinance », éd. Rubrique. Antananarivo

mener une étude croisée sur terrain afin d'identifier les vraies raisons de la non émergence des micros entreprises ayant accédé aux crédits. De cette étude ressortent plusieurs inquiétudes des micros entrepreneurs qui se résument en ce que George Bernard Shaw a dit : « Une banque vous prête un parapluie quand il fait beau et vous le reprend quand il pleut », c'est dire plusieurs entrepreneurs constatent que les institutions de microfinance leur accordent des crédits lorsque leurs affaires marchent, et par la suite, ils ravissent même leur bien en cas de non remboursement de crédit. Les crédits contractés, pour plus de 65% d'entrepreneurs, n'ont pas eu un impact sur l'accroissement de leurs activités, voire plus loin, avant d'arriver à la dernière échéance de remboursement de crédit, soit à terme, le capital investi est déjà englouti. Il faut parfois s'endetter ou désinvestir pour rembourser la portion du crédit restante. Ce qui a fait retentir un slogan dans la bouche de la plupart d'entrepreneurs « Mbongo ya Mundele eza na kindoki, ezo mela capital na biso ya yambo » qui veut dire littéralement « L'argent de l'homme blanc à la sorcellerie, il engloutit même notre capital initial ». Vingt pourcent (20%) n'ont pas connu de progrès ni de perte, ils ont plutôt conservé leurs activités sans un accroissement, et Quinze pourcent (15%) ont connu un accroissement timide de leurs activités après avoir contracté le crédit auprès des IMF.

6. CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS

De tout ce qui précède, pouvons-nous déduire que le microcrédit est un facteur de croissance ou de déclin des micro-entreprises ? Nous considérons préalablement que le crédit aux micro-entrepreneurs est une solution à un problème social, avant d'être économique. La pauvreté est l'épicentre de tout, et parmi les moyens d'appui pour sortir de cette pauvreté, nous avons l'accès aux microcrédits. Le crédit contracté pour un usage entrepreneurial, ne peut être destiné à d'autres fins ou être considéré comme un cadeau d'un bienfaiteur. De nos analyses de terrain, il est ressorti :

Du côté des entrepreneurs :

- a. Soixante-dix pourcent (70%) d'entrepreneurs ne comprenaient pas le cycle de crédit. Pour eux le financement reçu était un appui, un surplus dans leur capital d'affaires, oubliant les modalités de remboursement ;
- b. Le remboursement de crédit était appréhendé comme un défi, et non une pratique courante et intégrante de leur activité ;
- c. Quarante pourcent (40%) ont vu la fin de remboursement de crédit occasionner aussi la fin des affaires. 35% n'ont même pas fini de rembourser alors que leurs affaires se sont éteintes, parce que les bénéfices générés ne pouvaient pas couvrir la valeur de remboursement périodique. Parfois, les recettes ne pouvaient pas couvrir le montant de remboursement à l'échéance. D'où le slogan « Mbongo ya Mundele eza na Kindoki, ezo mela mbongo na biso »
- d. Manque de culture d'épargne et d'investissement, caractérisé par le snobisme et l'usage du prêt à la consommation personnelle au lieu de l'investissement.

Du coté des IMF :

- a. Le remboursement de crédit avec le capital investi par manque d'étude approfondie sur la rentabilité et les besoins en financement de l'activité. Voir l'exemple de la vendeuse de beignets, Capacité de production, même nombre de client, (Principe économique de la Production marginale).
- b. Le taux d'intérêt et le délai de remboursement identiques à tous les bénéficiaires de crédit, sans tenir compte de la nature, ni de l'activité comme dit ici-haut, (Un crédit accordé à une femme qui vend des beignets au coin de l'avenue et un crédit accordé à une maraichère, tous avec le même taux d'intérêt, et même délai de remboursement pourtant, l'une à une activité régulière et peut vendre chaque jour, et l'autre est saisonnière, et a besoin d'un délai plus important pour vendre).
- c. Le taux d'intérêt fixe et élevé qui ne facilite pas l'accroissement de l'activité.
- d. Manque de suivi de proximité et de conseils d'affaires afin d'orienter les bénéficiaires de crédit à promouvoir leurs activités, et à gérer leurs revenus en respectant le principe de remboursement de crédit par les intérêts dégagés et non par les recettes réalisées.

Que faire pour éviter des situations de non croissance des entrepreneurs qui contractent des crédits ? Plusieurs recommandations sont formulées à notre avis :

Aux IMF Financeurs :

- D'analyser le contexte et environnement socio-culturel, et le besoin de demandeur de crédit
- Du fait du comportement et des habitudes de certains entrepreneurs (manque d'esprit d'entreprise), il faut mener une étude minutieuse qui aboutirait à des conclusions optimales sur l'activité à financer, le crédit à octroyer, le montant, le taux d'intérêt.
- Se baser sur la culture et le comportement d'entrepreneur et lui proposer un modèle d'autocontrôle (par exemple le crédit de groupe en solidarité au lieu de crédit solitaire).
- Assouplir le taux d'intérêt et adapter le délai remboursement par rapport à l'activité et au contexte du demandeur.
- Avoir de promoteur de crédit, des délégués commerciaux qui accompagnent le micro entrepreneur par des conseils de gestion et réviser le plan d'affaires et le mécanisme de remboursement.

Aux entrepreneurs :

- De se constituer en groupe de réflexion et d'apprentissage aux principes de gestion de crédit.
- Mutualiser les efforts de gestion et accentuer la solidarité de responsabilité.

- Analyser l'évolution de l'activité, identifier les menaces et les opportunités afin de choisir l'activité plus lucrative qui peut occasionner la croissance de celle-ci.
- Penser à étendre son activité lorsque le secteur est menacé.
- Rembourser toujours le crédit avec le bénéfice réalisé et non avec les ventes réalisées.
- Se faire accompagner de manière permanente par un conseil de l'IMF.
- Ne pas confondre le crédit d'affaire et la consommation domestique.
- Privilégier l'épargne en période de bonnes affaires et s'en servir en période de relaxation d'affaires.
- Demander conseils.

De cette manière, les entrepreneurs peuvent connaître leur expansion, sachant que le crédit est contracté pour un bien économique et doit servir d'investissement afin d'augmenter la taille de l'activité et la rentabilité. Ce qui leur éviterait la surconsommation de fonds destiné à l'investissement et devenir eux-mêmes un risque pour l'investissement, comme le dit Robert Kiyosaki « J'entends des gens dire qu'investir est risqué. C'est l'investisseur qui présente des risques et non l'investissement ». Les IMF pourront par la suite se considérer plus comme répondant à un besoin social plutôt qu'économique. Ne pas penser réaliser trop d'intérêt, mais appuyer et pérenniser leur financement aux entrepreneurs tout en les accompagnants avec des conseils de gestion, d'épargne et d'investissement.

Mots clés : Microfinance, Microcrédit, entrepreneur, crédit, intérêt, épargne

Bibliographie

1. Ada-microfinance, Idem
2. DSRP « Document Stratégique pour la Croissance et la Réduction de la Pauvreté élaboré avec le concours de la Banque Mondiale pour définir les axes prioritaires et les actions pouvant permettre à éradiquer la pauvreté ».
3. <http://microworld.org>
4. <https://www.microworld.org/fr/content/propos-microcredit>
5. Laroussi, Houda. « Femme et micro-crédit en Tunisie le micro-crédit, outil de valorisation de la femme au sein de la famille ? », Revue Tiers Monde, vol. 199, no. 3, 2009, pp. 501-516.
6. Michel Lelart, L'évolution de la finance informelle et ses conséquences sur l'évolution des systèmes financiers, Mondes en développement 2003, Ordonnance-loi n° 13/006 du 23 février 2013) portant régime fiscal applicable aux entreprises de petite taille en matière d'impôt sur les bénéfices et profits).
7. Philibert A., Issouf A., Raoul R. Rivo R. « Modèle markovien d'octroi de crédit en microfinance », éd. Rubrique. Antananarivo
8. Portail de la microfinance - Qu'est-ce que la microfinance

9. Thierry Montalieu, Les institutions de micro-crédit : entre promesses et doutes
Quelles pratiques bancaires pour quels effets ? Monde en Développement, 2002,
pages 21 à 32
10. www.ada-microfinance.org