
M.E.S., Numéro 131, Vol. 3, novembre – décembre 2023

<https://www.mesrids.org>

Dépôt légal : MR 3.02103.57117

N°ISSN (en ligne) : 2790-3109

N°ISSN (impr.) : 2790-3095

Mise en ligne le 11 décembre 2023



Revue Internationale des Dynamiques Sociales
Mouvements et Enjeux Sociaux
Kinshasa, novembre - décembre 2023

MODES DE FINANCEMENTS A COURT TERME DES PME/PMI INFORMELLES

Cas de la Ville de Kinshasa

par

Antoine KWAYENO-TANGI

Chef de Travaux, Institut Supérieur du Commerce
Apprenant, Faculté des Sciences Economiques et de Gestion
Université de Kinshasa

Résumé

Dans la littérature financière, il est indiqué que l'évolution quantitative de l'investissement, les modes de financement évoluent considérablement dans le temps, et varient selon les entreprises.

Il s'agit ici de parcourir les principaux modes de financements adoptés par les dirigeants des petites et moyennes entreprises de la ville de Kinshasa pour financer leurs projets et les nouvelles opportunités.

Quelle que soit leur nature, les prêteurs informels ne répondent pas de manière entièrement satisfaisante au problème du financement de la micro entreprise. Certes, ils sont d'accès plus aisé et plus facile pour les communautés de base. Cependant, les produits qu'ils proposent, comportent des insuffisances quantitatives et qualitatives qui ne leur permettent pas de s'imposer comme une réponse unique et satisfaisante à tous les besoins de la micro entreprise et des communautés de base, surtout dans leur articulation avec l'économie moderne.

Au regard des besoins, des enjeux et les défis, le problème du financement de la micro entreprise n'est pas encore totalement résolu. Que convient-il de faire alors ? Inventer de nouveaux mécanismes plus performants ? Bonifier les structures existantes en améliorant leurs performances ? La réponse à ce questionnement est fonction de milieux dans lesquels on évalue, des objectifs que l'on veut atteindre et de moyens disponibles. Dans d'autres, il faut parfaire les mécanismes déjà en place.

Il faut prendre conscience du fait que l'argent est une denrée délicate dont tout le monde a besoin, mais tout le monde n'est pas nécessairement qualifié pour le manipuler. Son commerce exige des qualités morales certaines et un professionnalisme solide. Ensuite, toute action pour améliorer le financement des microentreprises doit porter aussi bien sur l'offre que sur la demande.

Mots clés : Modes de Financements à court terme, Petites et moyennes entreprises/Petites et moyennes industries, secteur informel, tontine

Abstract

In the financial literature, it is indicated that the quantitative evolution of investment and financing methods evolve considerably over time, and vary depending on the company.

The aim here is to explore the main financing methods adopted by the managers of small and medium-sized businesses in the city of Kinshasa to finance their projects and new opportunities.

Whatever their nature, informal lenders do not respond entirely satisfactorily to the problem of financing microenterprises. Certainly, they are easier and easier to access for grassroots communities. However, the products they offer have quantitative and qualitative inadequacies which do not allow them to establish themselves as a unique and satisfactory response to all the needs of micro-enterprises and grassroots communities, especially in their articulation with the modern economy.

In view of the needs, issues and challenges, the problem of financing micro-enterprises is not yet completely resolved. What should we do then? Invent new, more efficient mechanisms? Improve existing structures by improving their performance? The answer to this question depends on the environments in which we evaluate, the objectives we want to achieve and the means available. In others, it is necessary to perfect the mechanisms already in place.

We must realize that money is a delicate commodity that everyone needs, but not everyone is necessarily qualified to handle it. His business requires certain moral qualities and solid professionalism. Then, any action to improve the financing of microenterprises must focus on both supply and demand.

INTRODUCTION

Le financement d'une entreprise est l'opération permettant l'apport de capitaux à l'entité économique concernée en vue de la réalisation d'un investissement, soit la formation brute de capital, correspondant aux amortissements et à l'investissement net. C'est l'opération par laquelle une entreprise se dote de biens de production durable. Financer une entreprise consiste à mettre à la disposition des dirigeants au moment

opportun, et par les procédés les plus économiques, les capitaux qui leur seront nécessaires tout en assurant leur indépendance et leur liberté d'action. (Georges De Pallens, 1986).

Le financement de l'entreprise obéit à un certain nombre des règles, en l'occurrence : les moyens permanents (les immobilisations) doivent être financés au moyen de ressources stables (capitaux permanents) ; les capitaux empruntés ne peuvent pas excéder une certaine quotité des capitaux propres ; une fraction des actifs circulants doit être financée par l'excédent des capitaux permanents après couverture de l'investissement ou fonds de roulement ; les liquidités doivent être à un moment suffisantes pour permettre la couverture des dettes exigibles.

I. NOTIONS SUR LE FINANCEMENT

Financer une entreprise consiste à mettre à la disposition des dirigeants au moment opportun et par les procédés les plus économiques les capitaux qui leur seront nécessaires tout en assurant leur indépendance et leur liberté d'action (Georges De Pallens, op.cit, 1986.)

Les principaux financements à court terme sont la mobilisation des créances commerciales, le découvert, les crédits de trésorerie spécialisés, les billets de trésorerie, les crédits à options multiples, les prêts interentreprises, le crédit global d'exploitation, l'affacturage ainsi que la tontine financière (Lumonansoni Makwala, F., 2016, p.113.)

Quand une entreprise est créée, elle a deux grandes catégories des besoins à satisfaire :

- elle doit disposer d'abord d'un ensemble des biens durables qui vont servir comme instrument permanent de travail.
- elle doit ensuite disposer d'une masse des capitaux mobiles, c'est-à-dire les capitaux animés d'un mouvement de rotation qui leur fait reprendre périodiquement la forme liquide. Ces capitaux sont appelés capitaux circulants ou besoin cycliques. (Fabienne Van Wolput, 1998, p.260).

1.1. Description en termes de financement

La mobilisation des créances commerciales concerne l'escompte des effets de commerce, le billet à ordre et les créances à court terme sur l'étranger. L'escompte d'un effet de commerce s'analyse comme un crédit octroyé à l'entreprise par la banque. L'entreprise reçoit, avant la date d'échéance, le montant de la créance représentée par l'effet de commerce et diminue des agios. Le billet à ordre représente une souscription par l'entreprise sur ses créances à l'ordre de banque, le billet à ordre qui peut être présenté à l'escompte à court terme par rapport à l'escompte des effets de commerce, beaucoup moins fort. Les faibles garanties offertes par la banque, par rapport à l'effet de commerce classique, ne permettent pas au billet à ordre de se répandre dans le monde des entreprises. (Lumonansoni Makwala, F., 2016, Op.cit., p.113).

Les exportations qui détiennent des créances sur des dettes étrangères peuvent se mobiliser sous deux formes : par le crédit classique ou par un crédit spécial, l'entreprise qui fournit la preuve des marchandises, peut bénéficier d'un escompte sous la forme de crédit classique. Celui-ci devient spécial par l'accord nécessaire et préalable de la banque centrale. Il peut arriver aussi que la banque autorise un solde débiteur maximal à un compte en fonction des critères de taille de l'entreprise, du chiffre d'affaires de cette dernière, sa situation financière, ainsi que du montant des sommes transitant par l'établissement de crédit, etc. Ce solde s'appelle un découvert bancaire qui peut durer quelques jours pour répondre à des points dans les décaissements, à savoir les échéances de fin du mois. Ainsi, le banquier peut accorder à son client un découvert permanent ou d'une durée plus longue.

Le banquier peut, en complément ou non du découvert, accorder à l'entreprise des crédits spécifiques destinés surtout à financer certaines activités telles que l'achat, la transformation ou le stockage des matières premières, la campagne dans une entreprise agricole ou saisonnière. C'est ce qu'on appelle de crédits de trésorerie spécialisée. Seules les entreprises non bancaires émettent des titres de créance appelées les billets de trésorerie, qui doivent être domiciliés dans un établissement de crédit. La domiciliation va consister à désigner l'établissement financier dans lequel le billet ou l'effet sera payé. Il s'agit souvent de la banque du tiré. Ainsi, pour financer ses besoins de trésorerie, l'entreprise peut recourir aux crédits à options multiples.

Les facilités à options multiples ou les crédits à options multiples constituent une ligne de crédit à laquelle on ajoute des options de financement. (Lumonansoni Makwala, F., 2016, Op.cit., p.115). La ligne de crédit ou le plafond de crédit accordé par un syndicat ou un groupe de banques, fonctionne en formule « revolving » utilisable en francs congolais ou en devises. Le crédit revolving ou crédit renouvelable est celui qui se reconstitue en fonction de son montant maximal, de sa durée, de ses conditions de taux et de commission, au fur et à mesure des remboursements.

Les options de financement qui s'ajoutent aux crédits à options multiples, peuvent être les avances bancaires, l'émission des billets de trésorerie ou autres pour maintenir les relais entre le remboursement et le renouvellement d'un crédit. Le banquier propose des mini-crédits à options multiples aux petites et moyennes entreprises/petites et moyennes industries. L'endettement à court terme peut être regroupé en une unique ligne de crédit pour financer l'ensemble de besoins d'exploitation. C'est le crédit global d'exploitation qu'accordent les banques pour simplifier la gestion du crédit du financement à court terme du cycle d'exploitation. (Lumonansoni Makwala, F., 2016, Op.cit., p.115)

Les firmes accordent à d'autres entreprises des crédits, notamment : le crédit-fournisseur en termes des délais de paiement, le prêt de la société-mère à une de ses filiales, le prêt d'une entreprise donneuse d'ordres à un de ses sous-traitants, etc. Il s'agit là des prêts interentreprises. Le recouvrement des créances commerciales n'est pas toujours aisé. C'est ainsi que l'entreprise peut bénéficier des prestations d'une société d'affacturage pour la gestion de ses créances commerciales. Elle cède donc à son « factor » qui lui fournit trois types de prestations, le portefeuille de ses créances commerciales : il s'agit de la gestion des comptes-clients, de la garantie contre le risque d'impayés des clients et du financement de factures.

Le factor, qui en informe l'entreprise, s'occupe de l'enregistrement des factures et des règlements, de la relance des paiements auprès de clients, des démarches de précontentieux ou de contentieux, etc. les comptes-clients de la firme sont remplacés, dans la comptabilité, par celui du « factor, compte courant », dans lequel on enregistre des prélèvements faits par l'entreprise. Le factor se rémunère par deux commissions : d'affacturage et de financement. La commission d'affacturage porte sur les services comptables, de recouvrement et de garantie en fonction du nombre des clients à gérer, de l'importance des risques de défaut de paiement, du délai moyen des crédits accordés, etc. Ainsi, la commission de financement porte sur la mise anticipée des fonds.

Nombre de sociétés d'affacturage font également de la « titrisation des créances commerciales ». L'opération consiste à transformer certaines créances détenues par les établissements de crédit en titres négociables dans le marché financier. Les sociétés d'affacturage et de titrisation sont, pour la plupart, des filiales des banques et des compagnies d'assurances. La mise à disposition des fonds collectés par périodes régulières à chacun des membres d'une association s'appelle « la tontine financière » qui revêt deux dimensions : Financière et Sociale.

Dans son fondement, la dimension financière met en relation deux agents économiques. Les tontiniers qui lèvent des fonds sont des emprunteurs ou des agents en besoin de financement. Les participants qui n'ont pas encore levé des fonds sont des agents à capacité de financement. Du point de vue organique, la tontine représente une intermédiation financière. Les relations entre les prêteurs et les emprunteurs sont personnalisées. De même, les réponses aux besoins des membres sont bien adaptées : les remboursements (des emprunts) échelonnés par exemple. La dimension sociale fait partie de l'essence d'une tontine. L'esprit de solidarité entre les participants et leur bien social constituent des paramètres qui font perdurer les tontines. Il s'agit de l'économie solidaire. La base du prêt tontinier est la cohésion sociale, le bien de tous et non la réalisation du profit, contrairement aux banques traditionnelles. C'est l'adaptation économique.

Les règles sociales fondamentales caractérisent la tontine : il s'agit de la solidarité, de la confiance, du respect, de la conduite passée de l'emprunteur prêteur en matière de remboursement, la bonne foi personnelle et de la pression sociale pour maintenir les versements. Ces règles sociales permettent de trancher les contentieux effectifs.

1.2. Emergence de l'économie informelle et du mouvement tontinier dans la Ville de Kinshasa

Une tontine est une association créée sur la base d'un objectif social commun d'un clan ou d'un patronyme, à des fins religieuses ou éducatives ; commerciales ou professionnelles. En République démocratique du Congo, le mouvement tontinier ne date pas d'aujourd'hui parce que dans la tradition ancestrale, il existait des pratiques similaires aux tontines que (Léon De Saint Moulin, 1990) appelle la forme primitive de la coopérative d'épargne et de la tontinière.

Dans l'histoire de la République Démocratique du Congo (ex. Zaïre), le gouvernement de l'époque avait consenti et signé des accords avec la Banque mondiale et le Fonds monétaire international en 1988 pour mettre en application des programmes d'ajustement structurel (PAS). Il y eut alors une vague de privatisation des entreprises monopolistiques publiques, suivie de licenciements massifs dans la fonction publique, alors le plus gros employeur entre 1989 et 1992. A la suite de la précarité de la situation due aux conséquences sociales néfastes des PAS, les accords furent suspendus avant l'évaluation de la première phase, ce qui amplifia le dysfonctionnement des organes étatiques, l'aggravation et la carence des services publics en matière de santé, de transport, d'éducation, etc...

Cet état des choses engendra des mécontentements de tout genre dont le pillage des biens et des infrastructures de productions par la population en 1991 et 1993. Le tissu économique était totalement détruit. La crise était tellement profonde que tout le système de contrôle et de propagande s'écroula. Si l'on ajoute à cela la perte vertigineuse du pouvoir d'achat, dopée par l'hyper-inflation (estimée à plus ou moins 30% par semaine en 1996), on trouve la raison pour laquelle le recours à des services non officiels, à des guérisseurs, à des petites affaires au noir est devenu aujourd'hui un mode de vie en République Démocratique du Congo.

Les exemples qui viennent corroborer cet état des choses sont légion. Citons l'inexistence des cantines, au sein de ces quelques entreprises privées, qui fractionnent ainsi les produits (sucre, riz, manioc, arachide, poisson ou de cigarette en unité) ou faisant l'avance mensuelle ou hebdomadaire à une clientèle qui, par son statut, ne pourrait pas obtenir de prêt à la consommation d'une banque ou d'un établissement spécialisé etc... (Lumonsoni Makwala, F., 2016, Op.cit., p.153) « par rapport à l'économie communautaire qui regroupe, des associations socioculturelles d'entraide mutuelle, l'économie informelle est une économie de survie ». On la qualifie ainsi parce qu'elle est souterraine ou parce qu'elle n'est pas fiscalisée.

D'après eux, l'économie informelle n'est rien d'autre que de la débrouillardise qui fait vivre une population dont le pouvoir d'achat est en baisse continue. Cette définition correspond bien à ce que nous connaissons de l'économie informelle à Kinshasa, du fait d'avoir travaillé et vécu dans ce milieu. En effet, pour créer son salon de coiffure ou de beauté au bord de la rue, pour démarrer un petit commerce (boutique ou ligablo) de jardinage ou de maraîchage à Kinshasa, on ne se fait pas automatiquement enregistrer au niveau de l'administration. Chacun fait ce que bon lui semble ; l'essentiel est de joindre les deux bouts du mois. Les gens disent : « on se débrouille, on taille la pierre (*kobeta libanga, chailler*) ». (Mbaya M. et Streiffeler, 1999)

Ce phénomène est si populaire que, dans les grandes villes du pays, comme à Kinshasa (plus ou moins 16 millions d'habitants) et même en campagne, on trouve rarement des personnes ayant des activités répertoriées par les services fiscaux ou possédant un numéro d'enregistrement au ministère de l'économie. D'ailleurs, pour contourner la fiscalisation des activités de survie, les individus, surtout les femmes, montent des associations et des groupements bénévoles ou lucratifs qu'ils qualifient de développement communautaire à but non lucratif pour se dérober de l'assiette fiscale, tout en se prenant en charge et en s'entraïdant mutuellement devant la crise multiforme qui secoue le pays tout entier.

L'une des formes que prennent lesdites associations est la tontine. Selon (Lelart M., sa), ces tontines sont une forme d'épargne informelles et souvent les gens en font partie pour plusieurs raisons, notamment pour se constituer un fonds important dans le but de réaliser un projet qui nécessite une épargne qu'on ne peut pas réaliser autrement sans faire partie de telles associations. D'ailleurs, il suffit de bien observer la composition des associations rotatives pour se rendre compte que ce motif, y compris les liens de proximité et d'autres formes de polarisation des relations, influencent beaucoup la typologie des tontines à Kinshasa.

1.3. Définition de quelques règles de base dans l'organisation de la tontine dans la ville de Kinshasa.

Nous devons retenir que les tontines dans la ville de Kinshasa fonctionnent généralement comme des associations d'épargne rotatives dont l'organisation, en tant que groupe de personnes, ne repose sur aucun contrat. A la différence des coopératives connues au moins de l'administration et qui fonctionnent déjà sur une base contractuelle écrite, les tontines sont quasi informelles, elles n'ont pas de siège social et les contrats entre les membres sont rarement écrits. Ces associations n'ont pas de statut juridique mais sont tolérées par les pouvoirs publics parce qu'elles sont le seul moyen d'épargne, dont les citoyens disposent. Il faudra aussi noter que les tontines ne relèvent pas du droit positif à Kinshasa ; en cas de conflit, tout se règle à l'amiable entre les protagonistes, sinon on se réfère au droit coutumier, basé sur la jurisprudence, les mœurs, les us et coutumes locales.

En règle générale, les tontines ne recourent pas au financement extérieur, qu'il soit public ou privé. A ce titre, elles sont autonomes vis-à-vis des pouvoirs publics et des autres bailleurs de fonds. Au sein des tontines, la règle d'or est que tous les membres sont égaux en droit et en obligation ; la finalité n'est de faire tout simplement que de profit capitaliste, mais plutôt de promouvoir l'entraide entre les personnes qui ont des liens sociaux privilégiés. En ce qui concerne la garantie du bon fonctionnement, certaines tontines tentent de se prémunir contre les risques sociaux, tels que le décès, la maladie ou les changements de domicile et elles prennent alors des précautions dès la constitution de la tontine.

Au sujet du financement des tontines, seuls les apports des membres permettent de les financer. A notre connaissance, les tontines de Kinshasa ne bénéficient pas d'un bonus extérieur. Lorsqu'une tontine doit faire face à certains frais supplémentaires pouvant intervenir lors du cycle, la trésorerie puise dans la caisse de secours, essentiellement alimentée par les amendes ci-dessus évoquées, soit par un versement initial qui n'est

pas redistribué par la suite, soit par un versement au cours du cycle demandé aux participants en cas de besoin.

De même ; la durée d'une tontine quelle qu'elle soit, est variable. La tontine est constituée pour un cycle renouvelable par tacite reconduction. Cela veut dire qu'une tontine peut avoir une durée de vie illimitée si les membres décèdent ou elle peut s'arrêter après un tour complet pour telle ou telle raison. A propos de la fin de la tontine, il sied de noter que, pour marquer la fin de la tontine, une grande fête est généralement organisée, hormis celles qui ont également lieu tout au long de la vie de la tontine. La fin d'une tontine est en même temps le début d'une suivante et les participants profitent de cette occasion pour mettre au point les conditions dans lesquelles ils vont maintenir en vie l'association dont les finalités premières restent un rassemblement d'amis pour des échanges d'idées, un réseau d'influence sociale, un lieu de partage des joies familiales, un groupe de soutien dans les moments difficiles.

II. TYPOLOGIE ET FONCTIONNEMENT PRATIQUE DES TONTINES A KINSHASA

2.1. Type de tontines

Outre tous les principes directeurs évoqués précédemment, il est important de noter qu'il existe quelques différences dans le fonctionnement pratique entre les tontines à but lucratif et celles à non lucratif. Ces différences résident fondamentalement dans le fait que, dans la première catégorie, on a des tontines qui sont des initiatives de personnes seules, c'est-à-dire un individu crée la tontine et la gère, sans rendre compte aux membres ; tandis que la deuxième catégorie, la tontine peut relever de l'initiative individuelle ou d'un groupe.

Mais la gestion est toujours confiée à certains membres élus. Ces derniers doivent rendre compte au groupe, qui a d'ailleurs le droit de veto sur toutes les décisions qui concernent la marche et la survie de la tontine. Mais même alors, il existe encore des petites nuances à faire entre les variantes d'une même catégorie. Ce sont ces petites diversités que nous allons détailler ci-dessous.

2.1.1. Tontines à but lucratif

Parmi elles, on trouve deux variantes : la banque Lambert et tontine à la carte qui sont organisées de la manière suivante :

2.1.1.1. Banque Lambert

En ce qui concerne la banque Lambert, il s'agit du nom d'un colon belge qui a vécu au Congo pendant l'époque coloniale. Selon les anciens (Ainés ou Sages), il fut un individu généreux qui avait imaginé une formule spéciale et informelle d'emprunt non bancaire. En fait, à cette époque, Lambert prêtait de l'argent aux personnes qui étaient dans le besoin. Surtout à des personnes démunies qui faisaient face à des événements fortuits tels que le deuil, la maladie, la visite d'un être cher, le mariage, etc...

Pour bénéficier du prêt, on devrait accepter de payer un certain intérêt sur le prêt et donner un bien de valeur en garantie (machine à coudre, étoffe, pointe d'ivoire, bijoux, etc...) récupérable le jour du remboursement. En cas d'insolvabilité, le bien donné en garantie devenait propriété de Lambert ; il pouvait alors le vendre pour récupérer son prêt ou s'en servir. Cette banque virtuelle fonctionne comme suit : un individu détenteur des fonds prête à une ou plusieurs personnes qui ont un besoin de liquidité à condition que celles-ci déposent un objet de valeur comme garantie et s'engagent verbalement devant un témoin à rembourser le dû avec un intérêt qui varie entre 25% et 50% dans un laps de temps bien négocié au préalable. C'est avec ces intérêts que le patron de la banque Lambert (Papa Lambert) va prêter au second et ainsi de suite.

L'avantage de ce type de tontine est qu'elle est la caisse de secours de dernier moment en cas d'événement imprévu. Mais le désavantage est si grand qu'il y a souvent des personnes qui empruntent presque l'équivalent de leur salaire mensuel. De ce fait, elles sont contraintes de rester dans ce système pour survivre. C'est une sorte de Labyrinthe pour les gens à faible pouvoir d'achat. Dans la plupart des cas, on tient /ou on trouve ce type de tontine dans les dépanneurs, qu'on appelle des banques (*ligablo*). Souvent, c'est un propriétaire d'un *ligablo* qui initie ce genre de tontine. Elle fonctionne de la manière suivante : le propriétaire et initiateur imprime des cartes, ces cartes ont l'air d'un carnet de caisse sur une page de papier résistant (voir le modèle tableau n°1).

Tableau I. Modèle d'une carte de membre.

MAISON..... Nom du membre : Adresse :

Mise quotidienne en Fc/ou \$							
Semaine 1	Paraphe	Semaine 2	Paraphe	Semaine 3	Paraphe	Semaine 4	Paraphe
Lu.....		Lu.....		Lu.....		Lu.....	
Ma.....		Ma.....		Ma.....		Ma.....	
Me.....		Me.....		Me.....		Me.....	
Je.....		Je.....		Je.....		Je.....	
Ve.....		Ve.....		Ve.....		Ve.....	
Sa.....		Sa.....		Sa.....		Sa.....	
Di.....		Di.....		Di.....		Di.....	
Total à retirer.....		Date de retrait Signature					

Source : Auteur, sur base des informations issues des enquêtes du terrain.

L'initiateur se dote aussi d'un cahier d'enregistrement ; chaque page de ce cahier fait office de fiche individuelle sur laquelle il notera toutes les transactions et les coordonnées de chacun des membres qui adhéreront volontairement à la tontine. Le membre peut se payer une autre carte et continuer les transactions et, le cas échéant, récupérer son épargne grâce aux pièces d'identité. Lors du retrait, on laisse une mise au propriétaire de la tontine pour couvrir les frais d'impression et de risque de l'épargne (c'est comme les frais bancaires) ; alors, on déchire la carte. Si on veut renouveler l'opération, on paie une nouvelle carte, et ainsi de suite. La tontine à la carte peut durer aussi longtemps qu'il y a des membres. L'avantage de ce type de tontine est que l'épargnant peut prendre à crédit quelques produits dans la boutique.

Par contre, le désavantage de la tontine à la carte ne tient au fait que l'épargnant en sort doublement perdant sans le savoir. Car le « Papa ou la Maman carte » profite des différents dépôts pour acheter des marchandises et faire un peu du profit. Tandis que l'épargnant subit les effets de l'inflation puis paie l'équivalent d'une mise à l'initiateur sans bénéficier d'un quelconque service de sa part.

2.1.2. Tontines à but non lucratif

Celles-ci ne s'adonnent pas aux activités génératrices des bénéfices monétaires ni à la vente des services aux tierces personnes, mais il s'agit de mutuelles à ristourne. Dans cette catégorie, on trouve les tontines socio-professionnelles « Moziki » et les tontines géographiques « Likelemba » qui fonctionnent selon les modalités ci-après.

Les tontines socio-professionnelles « Moziki » c'est un genre des tontines très sélectives qui sont bien des cas, après la constitution du groupe, le membership est souvent de douze personnes et moins, car chaque membre doit bénéficier de la ristourne (encaissement) une fois dans l'année. Normalement, on n'accepte pas d'entrées, sauf en cas de nécessité ou si le nombre d'unités temporelles fixées pour la ristourne (par exemple, s'il y a dix membres et que la ristourne est mensuelle, il faudra admettre encore au plus deux personnes pour avoir un cycle annuel au complet).

Pour fonctionner, ces tontines recourent à une structure organisationnelle simple dans ce sens que chaque association élue nomme deux personnes. La première assume bénévolement le rôle de « Papa ou maman Moziki ». Cette personne s'occupe de la sécurité du patrimoine financier ou matériel du groupe, de la coordination des réunions et des prises de parole lors des rencontres et, le cas échéant, le règlement des conflits qui peuvent surgir dans le groupe. La deuxième personne joue le rôle de conseillère et trésorière ; souvent il s'agit d'une femme dont le dynamisme, le sens de la responsabilité et la neutralité sont approuvées par les autres.

Elle fait la quête des fonds auprès des membres à une date fixe, puis se débrouille pour convertir en devise, le plus tôt possible, le fonds reçu pour garder le pouvoir d'achat. De plus, elle s'occupe des visites à domicile, informe les autres membres sur le calendrier de la ristourne, le nom du prochain bénéficiaire, à quoi va servir le montant réuni, etc. lorsqu'il y a un peu d'administration, elle tient les procès-verbaux des rencontres, cas rares car les gens ne veulent pas s'encombrer de paperasse. C'est aussi elle qui propose aux autres membres les modalités d'entraide en cas d'événements fortuits comme l'hospitalisation, le deuil, la maternité et autres.

Les paiements d'amendes approvisionnent la caisse commune grâce à laquelle on agrmente les réunions. En soi, la présence aux réunions est un devoir moral et le non-respect de celui-ci peut entraîner une perte de confiance auprès du groupe. De même, la discipline est de règle lors des réunions en ce qui concerne,

par exemple, la prise de parole, le respect des personnes plus âgées, l'écoute réciproque, la réalisation des promesses et des engagements pris publiquement. L'avantage des Moziki est qu'ils ont un rôle financier important. C'est là une technique éprouvée de mobilisation de l'épargne dans une société où le système bancaire est paralysé. En fait, la participation à ces tontines implique l'obligation de verser périodiquement une cotisation, une sorte d'épargne forcée. Soulignons que les cotisations sont attribuées aux membres selon un ordre préétabli. Toutefois, elles peuvent être attribuées au membre qui en a le plus besoin et il existe la possibilité d'échanger un tour.

2.1.2.1. Tontines géographiques « Likelemba »

Par rapport aux Moziki, les Likelemba ne sont pas des tontines sélectives, elles admettent les membres en fonction des liens de proximité spatiale ou selon un découpage territorial. Du point de vue organisationnel, elles sont moins structurées, elles manipulent des petits fonds car le projet est individuel. Ici, le fonctionnement ne repose pas forcément sur la connaissance mutuelle des membres. Car, au début d'un cycle de ristourne, on peut en faire partie, même en tant qu'inconnu, à condition qu'on soit parrainé par un ancien du groupe. Néanmoins, au cours du processus, il n'y a pas d'entrée sauf s'il y a défection.

Quant à l'organisation matérielle, dans les Likelemba, une personne peut déterminer plus d'une mise, il n'y a pas de réunion, sauf à la fin d'un cycle où les membres se réunissent pour fêter leur réussite, s'il y en a comparativement aux Moziki, c'est une seule personne qu'assume toutes les fonctions. Donc, le responsable d'un Likelemba collecte les fonds, il fixe après concertation individuelle, un calendrier de la ristourne et le montant d'une mise. C'est auprès de lui que le bénéficiaire de ristourne va empocher.

A la fin du cycle, le responsable, qui est souvent une personne âgée, propriétaire d'une maison d'habitation, bien connu dans l'entourage (ce qui garantit qu'il ne fuira pas avec les cotisations), va évaluer le déroulement du processus en vue d'informer les membres sur deux points :

- premièrement, sur les bons ou les mauvais membres avec qui on peut composer ou qu'on peut exclure de l'organisation ;
- deuxièmement, sur les modalités de la fin du cycle de leur Likelemba. C'est alors que l'ancienne structure se dissout automatiquement et une recombinaison des volontaires crée un autre Likelemba avec un calendrier inverse par rapport à celui qu'ils viennent de suivre. Cette inversion du calendrier est une pratique qui a été instaurée pour que les membres subissent équitablement les effets de l'inflation monétaire. Soulignons ici un fait courant à Kinshasa : dans la plupart des Likelemba on trouve des femmes mariées. Assez souvent, elles font partie de ce type d'organisation informelle sans l'approbation de leurs époux. Comme la majorité des femmes congolaises ne sont pas des salariées, elles cotisent dans les Likelemba en grignotant un peu d'argent dans le budget domestique. Alors, quand la ristourne fait fiasco, ça peut dégénérer en dispute. Les maris s'en rendent compte, car on en parle dans le quartier. Par contre, si ça marche bien et c'est souvent le cas, les femmes font des surprises à leurs époux en achetant des objets de valeur pour le ménage (télévision, fauteuils, ventilateur, vêtement, etc.)

Comme on peut le constater, au sein des tontines de la ville de Kinshasa, chaque membre y trouve des avantages et des inconvénients qui lui sont propres selon qu'on est membre d'une tontine à but lucratif ou à but non lucratif. Ces avantages et inconvénients sont si importants qu'il faut les répertorier.

III. PROBLEME STRUCTUREL DE FINANCEMENT

Le financement des entreprises provient généralement de trois différentes sources : les fonds propres, les prêteurs traditionnels, les institutions financières et les banques. Or en raison de la spécificité même des petites et moyennes entreprises/petites et moyennes industries, elles n'ont malheureusement pas la possibilité d'accéder à ce type de financement et ce, pour trois grandes raisons :

- le niveau de leurs fonds propres est généralement faible du fait de la modicité des moyens financiers de leurs propriétaires.
- les taux débiteurs pratiqués par les prêteurs traditionnels en général les usuriers sont élevés (taux mensuels de 20, 50 voire 100%). (Sumata Claude, sa, p.15)
- les financements bancaires s'appuient sur l'existence d'éléments comptables fiables que ces derniers n'ont généralement pas.

Pour pallier ce manque d'accès aux crédits bancaires, les bailleurs de fonds ont imaginé des mécanismes qui inciteraient les banques à financer les petites et moyennes entreprises/petites et moyennes industries en surmontant les difficultés traditionnellement invoquées :

- des sociétés de capital-risque qui, par leur prise de participation dans des petites et moyennes entreprises/petites et moyennes industries, permettent à ces dernières d'augmenter leurs fonds propres ;
- des fonds de garanties qui couvrent les risques d'impayés parfois à hauteur de 80% ;
- des lignes de crédit extérieures qui permettent de financer à moyen, voire long terme les entreprises ;
- la mise en place de cellules d'appui pour assister l'action des nombreux dossiers de crédit et assurer leur suivi rigoureux.

Malheureusement, en dépit de ces efforts d'ingéniosité, il semble que ces initiatives ne sont toujours pas couronnées de succès, et on observe en réalité que :

- les risques d'impayés demeurent souvent élevés (l'ordre de 30 à 50%).
- Le nombre de dossiers instruits est encore trop élevé malgré les moyens mis en œuvre au sein des banques ;
- Les prises de participations ne sont pas suivies d'un paiement de dividendes ni de rétrocession aux investisseurs, mettant ainsi en péril l'existence même des sociétés de capital-risque.

CONCLUSION

Dans cet article consacré à la présentation des modes de financements des entreprises à court terme des petites et moyennes entreprises/petites et moyennes industries informelles, les points ci-après ont été abordés : les notions sur le financement ; la typologie et le fonctionnement pratique des tontines à Kinshasa ; ainsi que le problème structurel de financement.

Il sied de préciser que le financement d'une entreprise est l'opération permettant l'apport de capitaux à l'entité économique concernée en vue de la réalisation d'un investissement, soit la formation brute de capital, correspondant aux amortissements et à l'investissement net.

Il faut partir d'un paradigme énoncé et qui veut que dans un pays en crise comme le nôtre, la RD Congo, l'effritement des administrations d'intérêt général s'accompagnent d'un élan de survie qui se manifeste par le recourt de plus en plus à des activités dites informelles. Et l'on peut, sous toutes les réserves liées à certains particularismes.

Nous pouvons affirmer que le secteur informel est essentiellement un secteur de survivance. Dès que l'on a fait l'inventaire de différents maillons, l'on pourra, dans chaque cas, recommander des solutions qui tiennent comptes à la fois des besoins de populations (nécessité d'une organisation et aussi d'un appui des activités en financement, en formation des acteurs, en autorisations et facilité administratives, et sans oublier les techniques appropriées), des besoins de l'Etat (fiscalisation, pénalisation et aussi la répression des trafics illicites).

Dans tous les cas, il est important que l'environnement macro-économique soit assaini et que la présence de l'Etat dans tous les secteurs vitaux se refasse sentir s'il veut que son autorité soit rétablie.

BIBLIOGRAPHIE

- ADAMS, A.V, (2008) " *Skills Development in the informal sector of sub-Saharan Africa* ", Washington, DC: Banque mondiale,
- GEORGES DE PALLENS, (1986) *Théorie et pratique de la gestion financière d'une entreprise*, éd. Sirey, Paris
- LELART M., *La tontine. Pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en développement*, éd. AUPELF-UREF, Libbey Eurotext, Paris, sa
- LUMONANSONI MAKWALA, F (2016) *Pratique de la Théorie financière dans l'entreprise, gestion financière*, 3^{ème} éd. Madose.
- LUMONANSONI MAKWALA, F., *Pratique de la théorie financière dans l'entreprise. Gestion financière*. 1^{ère} éd., MADOSE, Kinshasa, RDC,2016.
- MBAYA M. et P.STREIFFELER, (1999) *Secteur informel au Congo-Kinshasa, stratégies pour un développement endogène*, Ed. Universitaires Africaines.
- MIMPIYA AKAN, L., Financement des micros entreprises inflation et fiscalité. La PME informelle à Kinshasa : quelques évidences empiriques, in *Revue CADICEC-information*, n°67, Kinshasa, 1996.
- SUMATA, C., *L'économie parallèle de la RDC, taux de change, et dynamique de l'hyperinflation au Congo*, éd. Harmattan, Collection Africaine et Diaspora, 2^{ème} édition, Paris sa
- VAN WOLPUT, F., (1998) *Comptabilité 2 : Les règles d'évaluation et PCHN* ; éd. De Boeckwesmael, Bruxelles.