

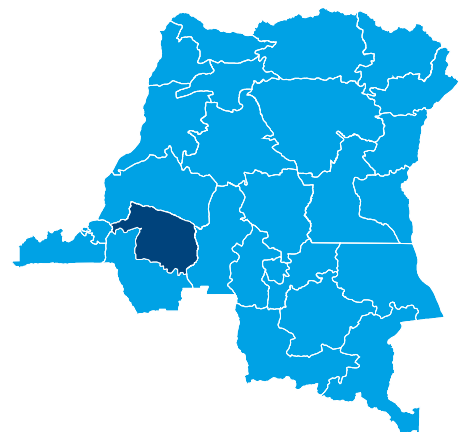
# FPM

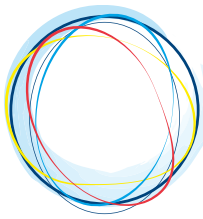
Pour l'inclusion financière en RD Congo



## **OPPORTUNITES D'INVESTISSEMENT POUR LES INSTITUTIONS FINANCIERES DANS LA PROVINCE DU KWILU : ACTUALISATION DE L'ETUDE DE 2012**

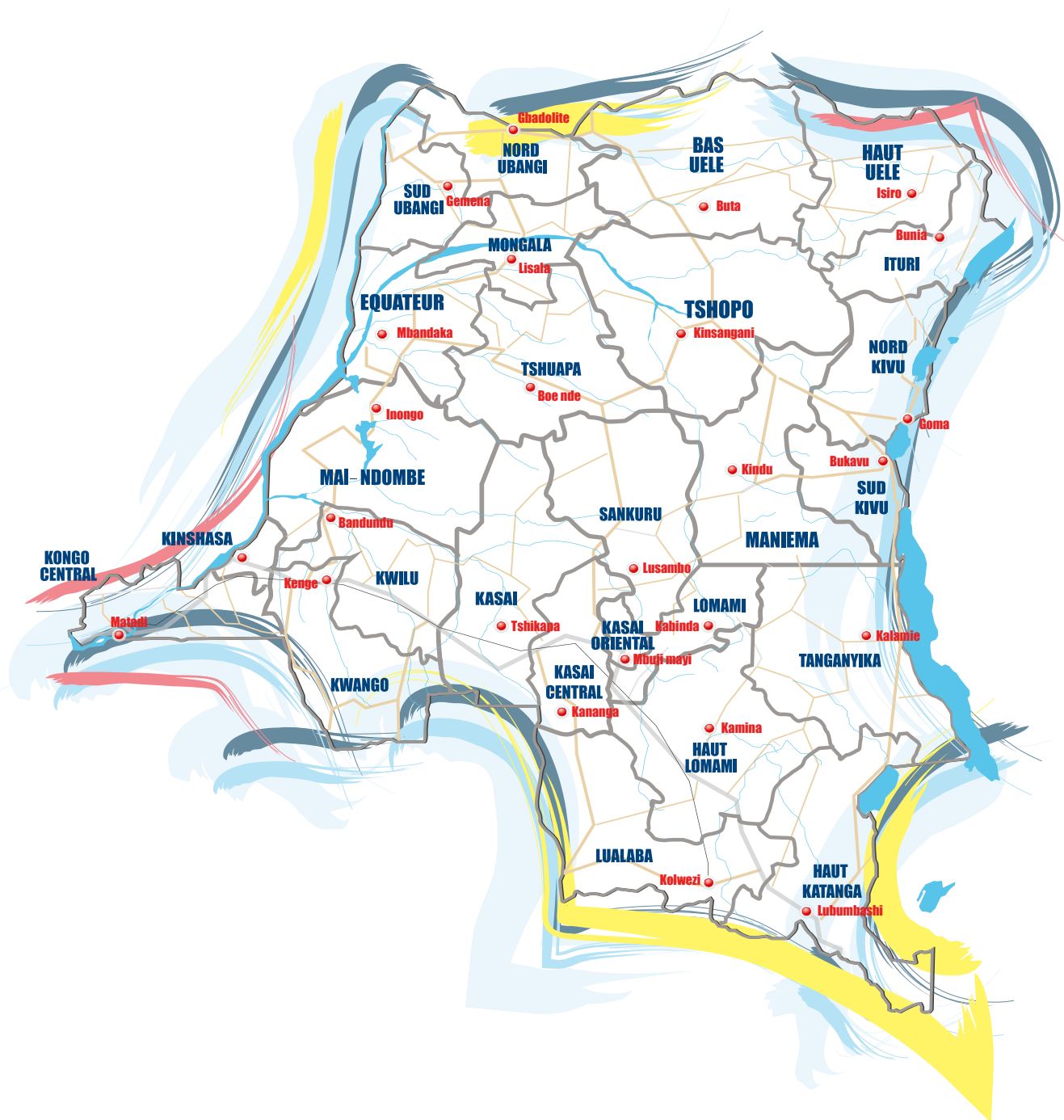
BANDUNDU - KIKWIT - IDIOFA  
Juillet 2017  
[www.fpm.cd](http://www.fpm.cd)





# FPM

Pour l'inclusion financière en RD Congo





## OPPORTUNITES D'INVESTISSEMENT POUR LES INSTITUTIONS FINANCIERES DANS LA PROVINCE DU KWILU

### POINTS MARQUANTS DEPUIS L'ÉTUDE DE 2012

L'économie du Kwilu est fortement dépendante de son secteur agricole qui alimente à plus de 80% les marchés des MPME de ses trois grandes villes que sont Kikwit, Bandundu et Idiofa. Depuis la dernière étude du FPM en 2012, ces trois marchés ont enregistré de progrès significatifs en termes de :

- Amélioration de l'offre en services financiers grâce au développement d'un secteur qui est passé de 4 à 16 points de vente, soit 9 points de banque, 2 points d'IMF et une COOPEC répartis comme suit : Kikwit 67%, Bandundu 25% et Idiofa 8%. L'offre en services financiers reste néanmoins insuffisante face à un marché des MPME qui a connu une croissance de plus de 15% et dont la demande potentielle en services financiers s'évalue à : 95% en services de crédit, plus de 80% en services d'épargne, 70% en autres services bancaires et 100% en services de crédit agricole.
- Croissance des activités de 57% des MPME qui évoluent de moins en moins dans l'informel avec une tendance à la tenue de leurs comptabilités avec une amélioration de l'ordre de 18% des MPME.

La province a enregistré ces cinq dernières années et grâce aux appuis des partenaires au développement et du gouvernement central de la RDC un début de renforcement de certaines de ses infrastructures qui constitueraient tant pour les MPME que pour les institutions financières des trois villes des opportunités de développement de leurs affaires. Les domaines concernés sont :

- L'amélioration des techniques culturales, l'éducation et l'organisation des paysans grâce à la mise en place en 2014 du programme PPAKIN.
- Le lancement depuis 2014 des travaux de réhabilitation des routes et des routes agricoles surtout l'ouverture des routes pour désenclaver les secteurs agricoles sur la route nationale N° 1 et vers les rivières navigables (Kasaï et Kwilu) qui conduisent vers Kinshasa. Ceci a favorisé le développement des services d'évacuation des produits agricoles vers les centres de commercialisation ainsi que le transport des personnes et d'autres biens.
- La fourniture d'électricité surtout à Bandundu ville depuis 2014.

Il ressort de cette étude que le marché du Kwilu reste attractif avec une forte demande de services financiers en particulier pour les activités agricoles qui font de la commercialisation des produits agricoles et représentent 25% des 77% des MPME du secteur « commerce ». Il est suivi du secteur de services soit 17% et 6% pour la manufacture.

Etant donné que le secteur porteur du Kwilu reste l'agriculture où les activités se trouvent dans des zones encore faciles d'accès, il serait plus judicieux que les institutions financières présentes dans les trois grandes villes développent des approches basées sur des services numériques couplés à l'éducation financière des clients. L'offre en services financiers devra donc s'adapter aux besoins et conditions socioéconomiques des populations des zones rurales ciblées pour une meilleure couverture du vaste marché du Kwilu.

LISTE DES TABLEAUX .....	6
LISTE DES ENCADRÉS .....	6
LISTE DES GRAPHIQUES .....	6
<b>RÉSUMÉ .....</b>	<b>7</b>
<b>CONTEXTE ET OBJECTIFS DE L'ÉTUDE .....</b>	<b>10</b>
<b>MÉTHODOLOGIE .....</b>	<b>12</b>
<b>KWILU, PROVINCE À VOCATION AGRICOLE .....</b>	<b>14</b>
BANDUNDU, VILLE EN MUTATION .....	18
KIKWIT, VILLE EN CROISSANCE .....	20
IDIOFA, VILLE EN DEVENIR .....	21
<b>UNE DEMANDE DE PLUS EN PLUS PRÉSENTE ET DOMINÉE PAR LA DEMANDE EN SERVICES FINANCIERS AGRICOLES .....</b>	<b>23</b>
<b>SECTEUR FINANCIER EN CROISSANCE .....</b>	<b>35</b>
<b>OPPORTUNITÉS D'INVESTISSEMENT DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES .....</b>	<b>41</b>
<b>SIMULATION DE PROFITABILITÉ D'UN NOUVEAU POINT DE SERVICE DANS LES TROIS MARCHÉS .....</b>	<b>45</b>
<b>ANNEXES : COÛTS D'IMPLANTATION .....</b>	<b>48</b>



**LISTE DES TABLEAUX  
LISTE DES ENCADRÉS  
LISTE DES GRAPHIQUES**

**LISTE DES TABLEAUX**

Tableau 1	Paysage financier de Bandundu, Kikwit et Idiofa .....	37
Tableau 2	Offre de produits de crédit aux MPME .....	40
Tableau 3	Offre de produits d'épargne aux MPME .....	40
Tableau 4	Écart d'utilisation des services financiers .....	42
Tableau 5	Écart d'utilisation des institutions financières formelles .....	42

**LISTE DES ENCADRÉS**

Encadré 1	Stratégie d'offre en services financiers aux ménages agricoles .....	43
Encadré 2	Stratégie d'offre en services financiers aux grandes exploitations agricoles .....	43
Encadré 3	Stratégie d'offre en services financiers aux commerçants et prestataires de services .....	44
Encadré 4	Stratégie d'offre en services financiers aux unités de transformation .....	44

**LISTE DES GRAPHIQUES**

Graphique 1	Structure du marché des MPME .....	24
Graphique 2	Possession de documents constitutifs par les MPME .....	24
Graphique 3	Secteurs d'activités des MPME .....	25
Graphique 4	Saisonnalité des revenus, épargne et crédit .....	26
Graphique 5	Tenue de la comptabilité par les MPME .....	27
Graphique 6	Tendance à la croissance des MPME .....	27
Graphique 7	Tendance à la croissance des MPME par marché .....	27
Graphique 8	Tendance à la croissance des MPME par marché : baisse et stabilité .....	28
Graphique 9	Tendance à rencontrer des difficultés .....	28
Graphique 10	Lieux d'épargne des MPME .....	29
Graphique 11	Capacité d'épargne des MPME .....	30
Graphique 12	Buts des épargnes des MPME .....	30
Graphique 13	Sources de financement des MPME .....	31
Graphique 14	Tentatives de demande de crédit par les MPME .....	31
Graphique 15	Obtention de crédit par les MPME .....	32
Graphique 16	Besoins futurs de crédit .....	32
Graphique 17	Besoins de crédit par type d'entreprise .....	33
Graphique 18	Durée de remboursement souhaitée par les MPME .....	33
Graphique 19	Taux d'intérêt souhaité par les MPME .....	33
Graphique 20	Possession de garanties par les MPME .....	34
Graphique 21	Disponibilité de personnes garantes .....	34
Graphique 22	Notoriété des banques auprès des MPME de Kwilu .....	36
Graphique 23	Notoriété des banques auprès des MPME .....	36
Graphique 24	Notoriété des institutions de microfinance auprès des MPME de Kwilu .....	37
Graphique 25	Notoriété des COOPEC et IMF .....	37
Graphique 26	Utilisation des institutions financières par les MPME .....	38
Graphique 27	Notoriété des produits de crédit auprès des MPME .....	38
Graphique 28	Notoriété des services d'épargne auprès des MPME .....	38
Graphique 29	Notoriété des autres services bancaires .....	39

# RÉSUMÉ



### KWILU, PROVINCE À VOCATION AGRICOLE

La présente étude a été réalisée dans le but de mettre à jour les données d'une première, réalisée en 2012 pour le compte de l'ancienne province du Bandundu à travers les trois grandes villes que sont : Bandundu-ville, Kikwit et Idiofa. Après le redécoupage des provinces de la RDC en mars 2015, ces villes se sont retrouvées dans la nouvelle province du Kwilu. Et cette mise à jour des constats faits en 2012 a aussi pour but d'évaluer le progrès de ces villes lors des cinq dernières années.

Le développement économique de cette nouvelle province dépend de celui de son secteur agricole qui occupe plus de 80 % de sa population. Les exploitations qu'on y trouve sont de type familial avec des moyens artisanaux et disséminées dans les territoires et secteurs autres que les trois villes étudiées. Ces villes servent de pôles d'attraction des produits de ce vaste secteur agricole pour leur commercialisation, et surtout pour leur acheminement vers les autres provinces et principalement vers la ville de Kinshasa. Ce qui fait du commerce des produits agricoles l'activité la plus développée de Bandundu, Kikwit et Idiofa, soit 25 % de leurs entreprises avec un progrès d'environ 7 % sur les cinq dernières années.

En plus ses activités agricoles basées essentiellement sur les cultures vivrières et de rente, la pêche avec ses nombreuses rivières et lacs, l'élevage, la chasse et la cueillette, Kwilu présente de très bonnes perspectives d'avenir pour son développement grâce à la richesse de son sous-sol. **On note la présence de diamant alluvionnaire, de phosphate, d'or, de sable, de fer, de nickel, de gypse en plus du pétrole et du gaz décelés dans les territoires de Bagata et d'Idiofa dont les exploitations sont encore de type artisanal.**

Investir dans l'économie du Kwilu revient donc à investir prioritairement dans son secteur primaire. Il s'agira de renforcer la capacité de production des populations rurales en les faisant passer progressivement d'un mode d'exploitation artisanale à un mode d'exploitation plus moderne et mécanisée. Plusieurs secteurs constituent des opportunités d'affaires et malgré leur niveau de développement faible, ils bénéficient d'aides, sous forme d'appuis des partenaires au développement et du gouvernement central à travers plus d'une centaine d'ONG dont les domaines d'intervention sont : (1) le renforcement des rendements agricoles via l'amélioration des moyens et techniques de production, l'organisation et l'éducation des paysans, (2) la facilitation de l'envoi

des produits agricoles vers les trois grands centres de la province que sont Bandundu, Kikwit et Idiofa par le désenclavement des zones culturelles via la réparation des pistes de desserte, (3) la fourniture d'électricité aux ménages.

### DEMANDE EN SERVICES FINANCIERS EN HAUSSE EXPONENTIELLE

À côté du secteur primaire présent en milieu rural, d'autres secteurs d'activités sont dominants à Bandundu, Kikwit et Idiofa, les trois grands centres urbains de la province. Le secteur commercial est le plus développé, il occupe environ 77 % des MPME contre 78,3 % il y a cinq ans. Il est suivi du secteur des services qui a enregistré un progrès de 11,6 % en cinq ans en passant de 15,5 % à 17,3 %. Actuellement, le secteur de la manufacture reste le plus faible. Il s'agit de petites unités artisanales à la portée des micro et petites entreprises qui ne représentent que 6 %.

**Les trois marchés sont animés à 85 % par les micro et petites entreprises (MPME) et seulement à 15 % par les moyennes et grandes entreprises.** Ces villes sont dynamiques avec une propension à la naissance de nouvelles entreprises, qui représente en moyenne 15 % sur les cinq dernières années. Les promoteurs de ces entreprises présentent de bonnes capacités d'assimilation des éventuels appuis des institutions financières grâce à leurs niveaux d'instruction relativement élevés. Ceci pourrait avoir l'avantage de favoriser le développement du secteur formel, d'une part par la régularisation de la situation des entreprises en termes de constitution officielle, et d'autre part par la tenue d'une comptabilité rigoureuse au regard de la législation congolaise en la matière. On note également que, malgré l'inflation galopante, la perte de clients que connaissent les entreprises, le poids des impôts et taxes, le transport des biens encore difficile, le manque de financement des institutions financières formelles et la situation politique difficile, **57 % des MPME toutes tailles confondues des trois villes ont pu enregistrer une croissance de leurs activités sur les cinq dernières années.** Cette croissance est à la base des besoins d'investissement de 60 % des MPME qui souhaitent renforcer le fonds de roulement, le rendement par l'acquisition d'équipements et l'expansion des activités. Celles-ci ne sont couvertes jusqu'ici qu'avec 35 % des épargnes des MPME seulement, le reste étant consacré à la satisfaction des besoins des familles des entrepreneurs. Cette situation est d'une part à la base d'un accroissement de 62 % en cinq ans de la demande d'appui en services de



crédits des MPME auprès des institutions financières formelles, et d'autre part l'expression d'un grand besoin futur de crédit de 70 % des MPME des trois marchés, soit respectivement : 67 % des MPME de Kikwit, 74 % de celles d'Idiofa et 71 % de celles de Bandundu.

### SECTEUR FINANCIER EN CROISSANCE

Le secteur financier de la province est essentiellement composé des institutions financières qui opèrent dans ses trois grandes villes : Bandundu, Kikwit et Idiofa. **La couverture de ces institutions est limitée aux opérateurs économiques des trois villes qui constituent moins de 15 % du marché de la province.** La représentation de ces institutions est la suivante : 25 % pour Bandundu avec 50 % d'agences de banque et 50 % d'agences de COOPEC ; 12,5 % pour Idiofa avec 50 % d'agences de banque et 50 % d'agences de COOPEC ; et 62,5 % pour Kikwit avec 56 % d'agences de banque, 31 % d'agences de COOPEC et 13 % d'agences d'IMF.

L'offre en services financiers des institutions financières ne couvre pas les 85 % du marché de la province constitués des opérateurs agricoles, qui sont véritablement à la base de toute l'économie de la province en général et des trois grands marchés urbains en particulier. Malgré cette insuffisance de couverture de l'offre financière sur la province, il est tout de même important de signaler qu'elle s'est nettement améliorée en passant de 4 points de services ouverts à 16 en cinq ans, soit un progrès de l'ordre de 300 %, améliorant ainsi dans la province la notoriété des institutions financières auprès des MPME. Mais la notoriété des banques reste faible auprès des MPME car elles sont plus tournées vers les moyennes et grandes entreprises, limitant ainsi les effets de concurrence entre les banques et les institutions financières. Par contre, on peut observer une concurrence entre les IMF et les COOPEC qui serait facile à atténuer en jouant sur leurs avantages concurrentiels.

**Le marché de Kwilu présente un écart très profond entre la demande**, provenant non seulement des trois grandes villes – Bandundu, Kikwit et Idiofa – mais aussi du vaste secteur agricole des autres territoires et secteurs ruraux de la province, **et l'offre en services financiers, concentrée essentiellement dans les centres urbains.** On note respectivement un écart de 97 % pour le service crédit, 82 % pour le service d'épargne et 73 % pour les autres services bancaires et quasiment 100 % pour les services financiers au secteur agricole. Il est donc indispensable que les institutions financières, à défaut de s'installer dans tous les territoires de la province, puissent définir et mettre en place des stratégies de distribution basées sur les éléments suivants : 1) une segmentation de marché approfondie sur toute la province, 2) une offre en services financiers adaptés aux segments visés, 3) une utilisation de canaux alternatifs comme les POS, la messagerie financière et les agents bancaires.

# CONTEXTE ET OBJECTIFS DE L'ÉTUDE



Dans son rôle de promoteur d'offres durables en services financiers accessibles aux micro, petites et moyennes entreprises (MPME) et aux ménages à faibles revenus sur l'étendue du territoire national en général et celui de la province de Kwilu en particulier, le FPM s'est donné pour mission de favoriser le développement d'un secteur financier inclusif.

L'atteinte de cet objectif ne peut être possible que si, d'une part, les prestataires présents sur les différents marchés adaptent suffisamment leurs offres aux conditions socio-économiques des acteurs de ces derniers et si, d'autre part, cette étude motive ceux qui n'y sont pas encore à non seulement s'y installer mais surtout à apporter de bonnes réponses aux besoins des populations à desservir.

Pour répondre à cette double problématique, le FPM ASBL a pris le ferme engagement de mettre à la disposition des acteurs du secteur financier un ensemble d'informations détaillées et pertinentes, pouvant leur permettre de prendre des décisions d'investissement dans le segment des MPME.

C'est dans ce cadre qu'une première étude avait été réalisée en 2012 dans l'ex-province de Bandundu. Cinq ans après, le FPM ASBL a décidé de refaire une étude pour évaluer les avancées en matière de demande et d'offre de produits et services financiers dans la province de Kwilu, au regard des mutations qu'aurait subi l'environnement sociopolitique et économique des MPME et des ménages.

La présente étude intitulée « Progrès dans les marchés des MPME de Bandundu, Kikwit et Idiofa, province du Kwilu » a été réalisée durant la période de juin et juillet 2017 dans ses trois principales villes :

**BANDUNDU-Ville** : ville en pleine mutation

**KIKWIT** : ville en croissance

**IDIOFA** : ville en devenir.

Cette mise à jour a consisté à

- i. Identifier les principales évolutions du marché, c'est-à-dire de la demande et de l'offre des services financiers.
- ii. Explorer les nouvelles opportunités d'affaires pour les institutions financières en vue de favoriser la diversification des produits et le positionnement stratégique sur le marché (avantages concurrentiels).
- iii. Actualiser les informations chiffrées pour éclairer les institutions financières dans leurs décisions pour l'investissement dans la province du Kwilu.

# MÉTHODOLOGIE DE L'ÉTUDE



Réaliser l'étude revient à analyser des données qualitatives et quantitatives, déjà disponibles ou à collecter. Pour ce faire, un travail préparatoire de questionnement a permis de concevoir et faire valider tous les outils de collecte. Cette étape a été suivie de la collecte des données vis-à-vis de trois types d'acteurs :

- Les différents services administratifs pour avoir des données secondaires disponibles sur la province, ses populations et les trois villes visées ;
- Les prestataires de services financiers (banques, IMF, COOPEC) et autres acteurs agissant directement ou indirectement sur les marchés visés au profit des MPME ;
- Les micro, petites et moyennes entreprises et ménages qui opèrent sur les marchés.

Les outils utilisés sont :

<b>Questionnaire structuré</b>	<b>MPME individuellement</b>
Guide de discussion thématique : DTG et MARP	Groupes promoteurs de MPME
Guide de discussion 1	Institutions financières
Guide de discussion 2	État, ONG et autres organisations
Outil de calcul de coût d'installation	Opérateurs concernés par les éléments de coût

La collecte des données sur les trois marchés a été faite à partir d'un échantillon représentatif de MPME soit un total de 738 MPME réparties comme suit : Bandundu 239 MPME, Kikwit 279 MPME et Idiofa 220 MPME.

La collecte a été réalisée par une équipe d'enquêteurs outillés pour la circonstance. Le procédé d'identification des MPME utilisé est basé sur des choix aléatoires orientés vers les axes que sont : (1) les villes de l'étude, (2) la structuration de chaque ville (communes et quartiers), (3) la concentration géographique des activités économiques en fonction de la structure constatée, (4) les secteurs d'activités, (5) les particularités de chaque ville, (6) l'organisation visuelle des entreprises et (7) le niveau des activités.

La dernière étape a consisté à traiter les données ainsi collectées à partir des outils spécifiques et à les analyser afin de dégager des conclusions à divers niveaux au regard des objectifs poursuivis.

La variable de base pour l'analyse des données afférentes à la demande et l'offre en services financiers des trois marchés étudiés est la taille des entreprises, mesurée par leurs chiffres d'affaires. La répartition du chiffre d'affaires par taille retenue pour l'étude est :

<b>Type d'entreprise</b>	<b>Chiffre d'affaires annuel (USD)</b>
Micro-entreprises	1 000 à 50 000
Petites entreprises	50 001 à 100 000
Moyennes entreprises 1	100 001 à 400 000
Moyennes entreprises 2	400 001 à 1 000 000
Grandes entreprises	Plus de 1 000 000.



# KWILU, PROVINCE À VOCATION AGRICOLE





*Kwilu, une des trois provinces après découpage de l'ancienne Bandundu*

La province du Kwilu a vu le jour officiellement à la promulgation par le chef de l'État, le 2 mars 2015, de la loi sur les modalités d'installation des nouvelles provinces. Bandundu-Ville est restée son chef-lieu, avec Kikwit comme la plus grande de ses villes. Elle est limitée au nord par : le sud de la province de Mai-Ndombe, à l'est par : l'ouest de la province du Kasai, au sud par : le nord de la province du Kwango et à l'ouest par : le nord de la province du Kwango, l'est de la ville-province de Kinshasa et le sud de la province de Mai-Ndombe.



*La province du Kwilu avec ses cinq territoires*

D'une superficie totale de 79 071 km<sup>2</sup>, la province du Kwilu compte 7 567 180 habitants soit une densité de 96 hab/km<sup>2</sup>, répartis différemment sur les 5 territoires qu'elle compte :

<b>BAGATA</b>	1 360 081 hab.	18 179 km <sup>2</sup>
<b>BULUNGU</b>	1 256 663 hab.	12 000 km <sup>2</sup>
<b>GUNGU</b>	1 376 164 hab.	14 565 km <sup>2</sup>
<b>IDIOFA</b>	2 002 769 hab.	20 000 km <sup>2</sup>
<b>MASI-MANIMBA</b>	1 571 503 hab.	14 327 km <sup>2</sup>

*Source : CAID décembre 2016*

La population à majorité bantoue est composée d'environ 30 tribus pour plusieurs regroupements linguistiques, réparties dans 49 secteurs et 8 cités. Elle est jeune et a la caractéristique d'être à 80 % paysanne et à prédominance féminine à plus de 53 %.

On trouve des sols constitués d'une texture de sables limons argileux et de limons sableux dont la fertilité confère à la province un fort potentiel agricole du point de vue de la productivité. Une région bien arrosée par d'abondantes pluies qui s'installent de septembre à mai, surtout de septembre à décembre, à l'exception du territoire de Bulungu où les pluies sont interrompues par une petite saison sèche (de janvier à février). Les terres cultivables disponibles sont de deux sortes : (1) des savanes à cultures arborescentes et arbustes et (2) des prairies et pâturages permanents capables d'héberger l'élevage dans tous les territoires, surtout ceux d'Idiofa et de Masi-Manimba qui regroupent plus de 40 % des ménages de la province. Par ailleurs, les terres inutilisées susceptibles d'utilisation agricole sont nombreuses et constituent ainsi un important potentiel pour le secteur agricole et tous ses dérivés.

On observe une multiplicité d'exploitations de type familial disséminées à travers la province. Les exploitations de type moderne se font de plus en plus rares depuis le phénomène de la zairianisation<sup>1</sup> accentuée ces dernières années par l'instabilité de la monnaie nationale et la faible compétitivité des produits sur le marché mondial. Les cultures les plus concernées sont : le café, l'hévéa, le cacao et le palmier à huile.

<sup>1</sup> Mouvement de retour à l'authenticité africaine créé au cours des années 70

Les ménages de la province s'investissent essentiellement dans le secteur des activités agricoles à plus de 80 %, à l'exception de Masi-Manimba où environ 35 % de ménages vivent de cette activité. Il s'agit de petites unités de production possédant très peu de moyens pour améliorer le rendement de leurs exploitations. Les principales spéculations de ces ménages sont des produits vivriers, à savoir : le manioc, le maïs, l'arachide, la banane plantain, l'igname, la patate douce, le riz, le haricot, le niébé (haricot), la pomme de terre, le millet ainsi que les fruits et légumes.



Port de Bandundu

Elle est dotée d'un réseau hydrographique très dense constitué d'importantes rivières et lacs en termes de navigation et de production halieutique, énergétique et minière, dont les plus importants sont par territoire :

<b>BAGATA</b>	Kwango, Inzia, Kwilu et Kasai
<b>BULUNGU</b>	Kwilu et Kwenge
<b>GUNGU</b>	Loange, Kwilu, Lufuku, Lutshima, Kwenge, Lubwe et Yembes
<b>IDIOFA</b>	Kamtsha, Lubwe et Kasai.

En effet, ces différents cours d'eaux bien qu'étant très poissonneux sont exploités par une pêche restée artisanale et particulièrement peu florissante le long du Kasai et du Kwilu et beaucoup moins répandue encore dans les autres rivières. Cette activité occupe moins de 2 % de la province. On peut observer un peu partout des galeries forestières où se développent quelques activités de cueillette et de chasse qui occupent moins d'1 % de la population.

La province présente de bien meilleures perspectives d'avenir en termes de ressources minières. Ce sont jusqu'ici des exploitations de type artisanal pour le

diamant alluvionnaire présent dans le territoire de Bagata et dont la vente constitue la seule richesse minière actuelle de la province. On signale tout de même ces derniers temps des indices d'autres gisements tels que : le phosphate, l'or, le sable fin pour la verrerie, le fer, le nickel, le gypse pour le ciment. De plus, il a été signalé des indices probants de présence de pétrole et de gaz décelés dans les territoires de Bagata et d'Idiofa.

*« Encourager des initiatives d'exploitation du potentiel minier afin de doter la province d'infrastructures qui soient à la base de son développement socio-économique. »*

Il y a lieu d'encourager toutes initiatives de pré-exploitation et d'exploitation de cet énorme potentiel afin d'ajouter d'autres potentialités à la province. Ceci permettra de remédier progressivement au manque d'infrastructures pour favoriser son développement socio-économique.

La fourniture d'électricité dans la province reste l'apanage de la SNEL (Société nationale d'électricité) mais avec un niveau de couverture qui reste très faible. Seul le territoire Gungu jouit d'une fourniture, mais encore très insuffisante. Les territoires de Bagata, Bulungu, d'Idiofa et de Masi-Manimba ne bénéficient d'aucune fourniture d'électricité de la part de la SNEL. Cette situation vient du fait que seule Bandundu-ville est alimentée en électricité du barrage d'Inga par la ligne Maluku-Bandundu, tandis que la centrale thermique de Kikwit fonctionne par intermittence à cause du coût élevé des produits pétroliers, lubrifiants et pièces de rechange et que celle d'Inongo est hors d'usage. Toutefois, on retrouve des unités autonomes à faible capacité tenues par les missionnaires.

Cette forte insuffisance électrique est un frein sérieux à l'éclosion d'initiatives allant dans le sens du développement dans la province d'un tissu de petites et moyennes entreprises, et surtout d'industries susceptibles de créer de la valeur ajoutée et participer par la même occasion à la résolution de l'épineux problème du chômage des jeunes diplômés de la province.

Il faut remarquer que la province dispose de 5 universités et plus d'une quarantaine d'instituts supérieurs disséminés dans ses territoires, qui déversent sur le marché à la fin de chaque année académique des jeunes diplômés qui inondent le marché de l'emploi de la province, engendrant ainsi une situation de fuite de cerveaux, surtout vers Kinshasa. Cet exode toucherait également la main-d'œuvre rurale et réduirait ainsi la capacité de production agricole des ménages où la production serait abandonnée aux femmes et aux personnes plus âgées.

En plus du déficit énergétique, on observe dans la province un réseau routier (routes nationales, routes provinciales et routes de dessertes agricoles) en très mauvais état, soit plus 80 % impraticables et d'autres retournées même à l'état de sentiers. Cela rend très difficile et coûteuse la circulation des personnes et des biens, surtout des produits agricoles vers leurs points d'écoulement. Cette situation provient du manque d'entretien des routes, surtout celles des dessertes agricoles, malgré les multiples appuis reçus de la Coopération belge et de l'Union européenne.

La province présente des atouts non moins négligeables en termes de tourisme. On observe dans les territoires :

<b>BAGATA</b>	4 chutes d'eaux dans les rivières Wamba et Inzia.
<b>BULUNGU</b>	Une grotte à Sala dans le secteur de Dwe, des chutes d'eau et sites sacrés d'usage coutumier ou religieux.
<b>GUNGU</b>	Les chutes d'eaux de Kakobola, les gorges célèbres et miraculeuses de Lukwila, le site sacré de Mashita Kizungu, le musée national de Gungu, exposant l'art secret des pentes, la réserve d'hippopotames sur la rivière Loange.
<b>IDIOFA</b>	Les chutes d'Ifwanzondodans, le secteur de Musanga-Idiofa et de Lungu.
<b>MASI-MANIMBA</b>	Le parc privé du Gouverneur Jean Kamisendu dans le secteur de Masi-Manimba, la chute d'eau de Lipens à 140 km du chef-lieu du territoire.

Tout ce potentiel se trouve être mal exploité ou pas du tout à cause de l'état des routes et freine ainsi l'émergence d'initiatives comme des services de transports, d'hôtellerie, de restauration, et autres services nécessaires aux touristes.

Plus de 80 % des populations de la province tirent leurs revenus majoritairement de l'agriculture, l'élevage et la pêche, ce qui place le secteur agro-pastoral au premier plan dans la province. Il est suivi du secteur commercial orienté sur les produits vivriers, les bétails et les produits manufacturés. Ces produits sont évacués vers les secteurs des différents territoires au travers des routes et rivières de la province avec tous leurs cortèges de difficultés vu leur état. Mais la majeure partie de la production se détériore dans les centres de production par manque de facilités d'évacuation des produits dans les territoires et secteurs de la province ou d'autres provinces. Deux raisons : (1) la production qui arrive en très faible quantité dans d'autres secteurs ou territoires, (2) le découragement des petits producteurs qui se voient obliger de réviser à la baisse leurs productions aux saisons suivantes.

*« Il est utile de relancer les grandes industries qui faisaient la fierté de la province, surtout celles du domaine de la production d'huile de palme. »*

La quasi-totalité des entreprises qui s'y emploient évolue encore dans l'informel. Cette situation provient du fait que la province ne compte plus du tout de grandes entreprises ou industries à cause des problèmes suivants : (1) la compétitivité, (2) l'instabilité macroéconomique, (3) l'instabilité politique, (4) la défaillance du management des propriétaires et (5) la pression fiscale.

On dénombre plusieurs petits marchés (appelés wenzes) locaux disséminés dans les secteurs des différents territoires. Les activités sont plus concentrées dans les grandes cités. Celles qui se développent dans les grands villages n'ont pas beaucoup d'attraits, ce qui oblige certaines populations à la pratique du troc pour des raisons de survie.

La communication entre les personnes et surtout les opérateurs économiques est facilitée par les opérateurs



que sont Vodacom, Orange-Tigo, Airtel et Africell. Ils sont différemment répartis dans les cinq territoires de la province avec une très bonne couverture à l'exception de quelques secteurs. L'accès à Internet reste encore un défi dans la province. Le service monétique est disponible mais plus orienté sur les paiements que sur les dépôts.

*La situation sécuritaire dans les territoires de la province demeure généralement calme. »*

Les territoires de la province bénéficient particulièrement de l'attention du gouvernement central et des partenaires au développement à travers plus de 130 organisations non gouvernementales (ONG). Leurs domaines d'intervention sont :

1. l'agriculture, l'élevage, la pisciculture, l'appui aux organisations paysannes et le renforcement des acteurs ;
2. la santé et le renforcement des capacités des personnels médicaux ;
3. l'éducation, la réhabilitation des écoles, les soutiens aux filles et le renforcement des capacités des enseignants ;
4. la réhabilitation des routes et dessertes agricoles ;
5. la construction de barrages électriques et l'adduction d'eau potable ;
6. la bonne gouvernance.

Les partenaires les plus importants pour le financement de ces différents projets sont : le gouvernement central de la RD Congo, la CTB, l'USAID, l'UNICEF, la Banque mondiale, la KFW, la FAO, le MEMISA, l'ACF, l'ASF et le CRS. Malgré les efforts des différents partenaires – surtout ceux du gouvernement central –, il est important de noter que, face aux multiples opportunités que présente la province, beaucoup reste à faire pour son développement socioéconomique. Il y a donc un fort potentiel susceptible d'amener des opérateurs privés à accompagner le développement de la province. Les domaines concernés sont : (1) agro-industrie : relance des filières de café et d'huile de palme, (2) modernisation de l'agriculture, de la pêche et de l'élevage, (3) installation des industries minières, (4) développement du transport des personnes et des biens, (5) fourniture d'électricité aux populations.

## BANDUNDU, VILLE EN MUTATION



*Camion de marchandises sur la route nationale n°1 reliant Kinshasa et la province du Kwilu*

Bandundu, anciennement Banningville (d'après Émile Théodore Joseph Hubert Banning) est l'une des plus jeunes capitales provinciales de la République démocratique du Congo. Elle a vu le jour grâce à l'ordonnance n° 69-275 du 21 novembre 1969.

La ville compte selon les estimations de 2016 1 000 100 habitants pour 222 km<sup>2</sup>, soit 4 505 habitants par km<sup>2</sup>. Elle est située à 3°13' de latitude sud et 17°21' de longitude est et est bornée au nord par : le territoire de Kutu, province de Mai-Ndombe avec la rivière Kasai comme frontière commune, à l'est par : le territoire de Bagata avec comme limites le village Bonkulu, la rivière Kolumulwa et la rivière Kwilu, au sud par : le territoire de Kwamouth, province de Mai-Ndombe avec comme limite commune naturelle la rivière Kwilu, et à l'ouest par le territoire de Mushie.

Étant le chef-lieu de la province du Kwilu, Bandundu est une ville cosmopolite habitée par plusieurs tribus dont les principales sont : Boma – originaire de la ville –, Yansi, Sakata et Nkana. La configuration de la ville se présente comme suit :

COMMUNE	QUARTIER	CELLULE
BASOKO	5	152
DISASI	9	97
MAYOYO	6	111



L'administration de la ville compte 45 services pour un total de 555 agents et fonctionnaires à fin 2016.

Bandundu est une ville portuaire qui relève du territoire de Bagata. Elle est située sur une plaine arrosée de part et d'autre par les rivières Kasai, Kwango et Kwilu où sont développées des activités de transport fluvial et de pêche artisanale.

La ville jouit d'un climat de type tropical avec deux variations saisonnières : (1) la saison sèche commence le 15 mai pour se terminer le 15 septembre et (2) la saison des pluies débute le 15 septembre et se termine le 15 mai après avoir été coupée par une petite période de sécheresse d'environ un mois, entre janvier et février. Elle est bâtie sur une vaste savane boisée avec un sol de type argilo-sablonneux permettant à ses habitants d'y pratiquer l'agriculture et l'élevage. On note plusieurs variétés de cultures dont les plus importantes sont : manioc, maïs, riz paddy, arachide, niébé, courge, voandzou, sésame, banane plantain, banane de table et canne à sucre.



*Marché central de Bandundu ville »*

Le secteur économique est en pleine évolution grâce à quatre facteurs essentiels, à savoir : (1) l'avènement des services innovants de transfert d'argent offerts par les opérateurs de télécommunication et par les sociétés privées de transfert d'argent, (2) la fourniture d'électricité qui est de très bonne qualité, (3) la disponibilité sur le marché d'une main-d'œuvre locale bien formée grâce aux établissements universitaires que compte la ville et (4) la renommée d'une ville tranquille où la population est habituée à vivre paisiblement, vaquant à ses activités quotidiennes.

Les activités de la ville sont dans l'ordre d'importance : (1) l'agriculture : fermes agricoles et élevages, (2) le commerce : principalement le commerce des produits agricoles, matériaux de construction, motos et vélos, produits cosmétiques, produits pharmaceutiques, carburant, produits alimentaires, appareils cellulaires et accessoires, friperie, (3) les services : télécommunication, hôtellerie, transfert d'argent, transport, coiffure, couture, bureautique et (4) la manufacture : industries artisanales, boulangeries. Ces activités se font à travers une dizaine de marchés disséminés dans ses communes. On note l'émergence ces dernières années des secteurs de l'hôtellerie et de la boulangerie.

La mutation que subit la ville ces dernières années vient de l'accompagnement dont elle bénéficie de la part du gouvernement central et des partenaires techniques et financiers comme la FAO, le PNUD et la Croix-Rouge. Les secteurs concernés par ces appuis sont : l'agriculture, l'élevage, la santé et la réhabilitation des routes au travers de 62 ONG au total.

Le secteur financier de la ville de Bandundu reste très peu développé. Il ne compte que trois grands acteurs financiers : la BCC, la TMB, le FPI et bientôt un quatrième, la RawBank. Outre cela, on peut dénombrer dans la ville des initiatives de microfinance et de transfert de fonds notamment : CADECO, MUCEC, SOFICOM, SOLIDIARE, COLOMBE, AMIS FIDÈLES et autres agences des sociétés de télécommunication qui aident les populations pour des retraits et transferts de fonds à travers la monnaie électronique.

La ville de Bandundu présente d'énormes opportunités de développement de son marché des micro, petites et moyennes entreprises avec pour conséquence une perspective de développement socio-économique de sa population. Les opportunités concernées sont :

1. Le développement des activités agricoles par l'amélioration des techniques culturales, l'éducation et l'organisation des paysans.
2. Le développement des services d'évacuation des produits agricoles vers les centres de commercialisation, des services de transport des personnes favorables au tourisme grâce à l'asphaltage de la route nationale numéro 1 qui va vers Kinshasa (Kinshasa-Mongata-Bandundu), la réhabilitation des dessertes agricoles, la construction du pont pour relier le territoire de Kwamouth à la ville de Bandundu et la modernisation de son port et de son aéroport.
3. Le développement industriel par l'attraction

des investisseurs privés grâce à la couverture totale de la ville de Bandundu en électricité et la disponibilité d'une main-d'œuvre jeune bien formée.

4. L'émergence du secteur immobilier par l'installation d'une usine de cimenterie locale.
5. Le développement de l'entrepreneuriat par le développement d'un secteur financier susceptible d'accompagner les initiatives d'exception.
6. L'épanouissement des affaires par le maintien du climat de sérénité qui règne dans la ville de Bandundu.

### KIKWIT, POU MON ÉCONOMIQUE DU KWILU

Principale ville de la province du Kwilu, Kikwit est située sur la rivière Kwilu ; elle est reliée à Kinshasa (525 kilomètres) et à Bandundu (400 km) par la route nationale n° 1 à l'ouest, et aux deux Kasai à l'est. Elle a vu le jour le 15 mars 1970 par l'ordonnance n° 70/095 et compte selon les estimations 1 326 068 habitants répartis sur une superficie totale de 92 km<sup>2</sup> décomposés en 4 communes (Lukelela, Lukemi, Nzinda et Kazamba), 17 quartiers et 103 cellules. Les limites de la ville selon l'Arrêté ministériel 0761 du 8 juin 1970 (modifié par l'Arrêté ministériel 0625 du 5 juin 1972) sont :

au nord (1) la rivière Kwilu, de son confluent avec le ruisseau Nzinda jusqu'à l'embouchure du ruisseau Sopo, (2) une ligne droite partant de l'embouchure du ruisseau lba ou ruisseau Misengi jusqu'à la rivière Kwilu, (3) du ruisseau lba au coin nord-ouest jusqu'aux limites de la concession des Pères de la Compagnie de Jésus de Kikwit avec la concession PLZ n° 775.

À l'est (1) la concession des Pères Jésuites jusqu'au ruisseau Yonsi, (2) depuis le Yonsi jusqu'à l'embouchure de la rivière Kwilu, (3) la rivière Kwilu vers l'amont au confluent du ruisseau Lwano.

Au sud (1) le poste PLC Kibangu, la ligne droite menant à la route d'intérêt commun jusqu'au confluent du ruisseau Misengi et Lukemi du confluent, (2) du confluent du ruisseau Lukemi vers l'amont jusqu'au confluent avec le ruisseau Nzinda jusqu'à sa source, (3) de cette source jusqu'à la bifurcation des routes d'intérêt général Kikwit-Gungu-Leverville.

À l'ouest par : (1) La bifurcation de la route d'intérêt général Kikwit-Gungu-Leverville jusqu'à l'intersection avec la route venant de l'aérodrome, une ligne droite partant de la source du ruisseau Sopo vers l'aval jusqu'à son confluent avec le ruisseau Nzinda et (2) du ruisseau Nzinda jusqu'à son confluent avec la rivière Kwilu.

Située à une altitude de 342 m au niveau de la rivière Kwilu jusqu'à atteindre 550 m au niveau de l'ancien village de Kazamba, la ville de Kikwit connaît un climat tropical humide avec une alternance de deux saisons : (1) une longue saison des pluies allant de septembre à mai et entrecoupée par une saison sèche au mois de février et (2) une saison sèche allant de juin à août. Elle est sinistrée à cause de son relief avec plusieurs ravins, des pentes glissantes qui laissent couler abondamment l'eau de pluie. Son sol est de type sablo-argileux et peu résistant aux effets de l'érosion. Il est principalement arrosé par la rivière Kwilu et ses affluents : Nzinda, Lukemi, Sopo, Luini, Misengi, Loano, Yonsi et Tamukombo.

#### *« Les activités évoluent dans un environnement calme et sécurisé. »*

Kikwit est une ville dont l'économie est animée par plus de 5 800 opérateurs économiques<sup>2</sup> toutes catégories confondues. Elle est à vocation commerciale avec pour activité dominante la commercialisation des produits agricoles qui fait d'elle le « grenier de Kinshasa » en matière d'approvisionnement en produits vivriers, notamment : le maïs, l'arachide et l'huile de palme. Les activités sont concentrées dans le grand centre commercial situé en ville basse dans le quartier Lunza, commune de Lukelela. On note la présence de plusieurs magasins, boutiques, pharmacies, alimentations, bars, « Kadhafi »<sup>3</sup>. Il apparaît clairement que le commerce est l'activité la plus importante de la ville soit 58 % du marché, suivi des services : les hôtels, les polycliniques, les bars, la communication, le transport, la restauration et l'artisanat soit 27 % du marché, les 15 % restant représentant le domaine de la transformation : savonnerie, forge briqueterie, scierie, ébénisterie, habillement, agroalimentaire.

L'agriculture et la pisciculture occupent une place non moins importante avec leurs produits qui alimentent le secteur commercial et dans une très faible proportion le secteur de la manufacture. Les activités agricoles sont menées à la périphérie de la ville qui est dépourvue de savanes et de forêts. Les principales cultures sont : maïs, manioc, arachide, voandzou (pois bambara), riz, millet, patate douce et arbres fruitiers. On y pratique également l'élevage du gros bétail.

2 Source : Fiche d'identité de la ville CAID décembre 2016

3 Kadhafi : Vendeurs ambulants de carburants

La ville souffre de problèmes dans la fourniture d'électricité car le groupe électrogène de la SNEL est hors service depuis octobre 2015 par manque de carburant. On voit donc se développer d'autres sources d'approvisionnement comme : le carburant pour les groupes électrogènes, l'énergie solaire avec des panneaux et le charbon de bois. On peut compter ainsi dans la ville des particuliers qui distribuent du courant aux ménages et commerçants.

Le marché de l'emploi de Kikwit est abondamment pourvu d'une main-d'œuvre bien formée et disponible, ceci grâce aux 9 établissements universitaires disponibles sur place pour toutes les filières.

Le marché des MPME de la ville de Kikwit bénéficie des appuis d'un secteur financier composé des acteurs suivants : (1) les banques : BCC, BIAC, FBN Bank, Ecobank, Oxus, Advans Banque, (2) les institutions de microfinance : CADECO, Mucrefeki, Crédit Ya MPA, ECC, Coopérative CEFMC, (3) les sociétés de transferts : SOFICOM, SOLIDIARE, COLOMBE, AMIS FIDÈLES, (4) les opérateurs de télécommunication : notamment Vodacom, Airtel, Orange-Tigo.

Kikwit bénéficie depuis quelques années d'appuis importants de la part du gouvernement et des partenaires au développement, ceci à travers une centaine d'ONG dont les domaines d'intervention sont : (1) l'agriculture et la formation, (2) l'entretien et la construction des infrastructures de base, (3) la santé, le développement communautaire et la sécurité alimentaire, (4) la protection de la nature et l'environnement, (5) les droits de l'homme et la bonne gouvernance, (6) l'encadrement des femmes, orphelins et jeunes et (7) l'éducation civique et électorale.

Enfin, la ville présente des opportunités de développement qui se résument en ces points :

1. la possibilité du développement des échanges commerciaux par le maintien de l'entretien de la route nationale n° 1 ;
2. le développement des MPME par l'entrée de plus d'institutions financières formelles ;
3. le développement des filières de l'agriculture, de la pêche et de l'élevage par la modernisation de leurs procédés de production ;
4. le développement de l'intelligentsia de la ville par la création de nouveaux établissements universitaires, surtout des centres polytechniques.

## IDIOFA, VILLE EN DEVENIR

Idiofa est le territoire le plus peuplé de la province de Kwilu, soit 2 002 769 habitants répartis sur 20 000 km<sup>2</sup>, et compte 4 communes : Dibaya-lubwe, Idiofa, Mangai et Panu, 12 secteurs, 92 groupements, 30 quartiers, 1 517 villages et avenues<sup>4</sup>. Elle est située à 861 km de la ville de Kinshasa et partage ses limites avec 5 territoires : le territoire d'Oshwe au nord, les territoires de Bagata et Bulungu à l'est, le territoire de Gungu au sud et Le territoire d'Ilebo à l'ouest.

Située à une latitude 4°57', une longitude 19°35' et avec une altitude de 700 à 800 m au-dessus de la mer, Idiofa connaît un climat tropical humide avec l'alternance de deux saisons : (1) la saison des pluies allant du 15 août au 20 mai et (2) la saison sèche allant du mois de mai jusqu'au mois d'août.

*« Idiofa vit dans le calme  
et la tranquillité. »*

Son sol est en grande partie de type sablo-argileux, capable de supporter toutes les cultures vivrières. Toutefois, vers la partie nord du territoire, on trouve des sols formés de sable limoneux-argileux qui ont un faible rendement agricole à cause de la pauvreté de la terre occasionnée par l'avancée des sables du Kalahari.

La population du territoire est à majorité agro-pastorale, ce qui place l'activité agricole au premier plan, soit 84 % du marché, réparti comme suit : 48 % pour l'agriculture, 25 % pour l'élevage, 10 % pour la pêche et seulement 1 % pour la chasse.<sup>5</sup> Les cultures les plus répandues sont : le manioc, le maïs, l'arachide, le millet, le soja, la courge. La population pratique 5 types d'élevage : la volaille, le caprin, le porc, l'ovin et le bovin, répandus à travers tout le territoire. L'activité de la pêche est essentiellement concentrée dans le nord du territoire. Toutefois, il faut signaler que la grande activité agricole reste toujours artisanale et offre à la ville un très large potentiel de développement du monde paysan et par conséquent l'émergence d'autres secteurs de l'économie de la ville.

4 Source : État des lieux du territoire d'Idiofa mai 2016 fait par la mairie

5 Source : Fiche d'identité du territoire d'Idiofa 2016

Ce vaste secteur est suivi de celui du commerce, soit 16 % du marché, composé de 1 045 opérateurs économiques qui œuvrent pour la plupart dans le commerce des produits agricoles, manufacturés, pharmaceutiques, et produits pétroliers.

L'enclavement du territoire rend très difficile le transport des biens et des personnes à cause de l'état de ses routes et des terres agricoles. Cette situation a occasionné le développement des activités de transport mais détenues par très peu d'opérateurs, avec comme leader l'entreprise Mwana may, spécialisée dans le transport des marchandises et dans le commerce des produits pétroliers.

Idiofa est entièrement plongée dans l'obscurité à cause de l'absence de fourniture d'électricité par la SNEL. Les sources d'énergie les plus utilisées par les populations sont le bois et le pétrole, dans le meilleur des cas des microturbines, des panneaux solaires et des groupes électrogènes. Ce déficit inhibe les initiatives allant dans le sens de la création d'unités de production capables d'apporter de la valeur ajoutée à l'économie de la zone et ainsi créer de l'emploi à sa jeunesse, bien formée grâce aux 18 établissements universitaires qui s'y trouvent. Le territoire pourrait ainsi échapper à l'exode massif de sa main-d'œuvre vers les autres territoires de la province et la ville de Kinshasa.

Le territoire jouit de l'appui du gouvernement central à travers des projets dont les plus importants sont :

- PESS** Programme d'équipement des structures sanitaires
- PRISS** Projet de reconstruction et réhabilitation des infrastructures scolaires
- PARSAR** Projet d'appui à la réhabilitation du secteur agricole et rural
- PARSS** Projet d'appui au secteur de la santé

Compte tenu de la gravité de la situation d'enclavement du territoire et de l'archaïsme des techniques de production agricole, le ministère de l'Agriculture et le Fonds international pour le développement agricole (FIDA) ont mis en place un vaste programme d'appui aux pôles d'approvisionnement de Kinshasa (PAPAKIN en sigle). Idiofa étant une zone agricole, elle constitue un des pôles de provenance des produits agricoles et de ce fait une des zones couvertes par le programme dont les trois principaux axes sont : (1) : amélioration de la production basée sur l'apprentissage par comparaison avec la technique de Champ-École-Paysan – CEP en sigle – mais vers les cultures :

manioc, maïs, arachide, le niébé et huile de palme, (2) : ouverture des routes qui consiste à désenclaver des secteurs sur la route nationale n° 1 ou vers les rivières navigables (Kasaï et Kwilu) qui conduisent vers Kinshasa, (3) : évacuation des produits agricoles. Ce programme œuvre également dans d'autres territoires de la province du Kwilu. La mise en place de telles initiatives, mais cette fois dans les autres secteurs propices au développement, pourrait être un facteur déclencheur de l'émergence de son économie qui dépend principalement de l'agriculture vivrière, de la production d'huile de palme et du bois. Trois conditions devront être réunies simultanément pour consolider les projets présents et futurs, à savoir l'ouverture des routes, la modernisation des techniques de production agricole et la relance des industries d'huile de palme.

La ville d'Idiofa présente un secteur financier qui n'est pas du tout à la hauteur de son potentiel. La CADECO et la MUCREFEKI et bientôt Afriland Bank sont les seules institutions financières qui opèrent sur le marché actuellement.

Les opérateurs économiques de la zone se voient obligés de recourir aux institutions financières de Kikwit et de Kinshasa. On trouve également des sociétés de transfert de fonds et des services de télécommunication qui facilitent aux populations du territoire des opérations de retrait d'argent et des transferts de fonds. Le renforcement du secteur financier passerait par l'installation d'agences de nouvelles institutions financières (banques, IMF ou COOPEC).

**UNE DEMANDE DE PLUS  
EN PLUS PRESSANTE  
ET DOMINÉE PAR LES  
BESOINS EN SERVICES  
FINANCIERS AGRICOLES**

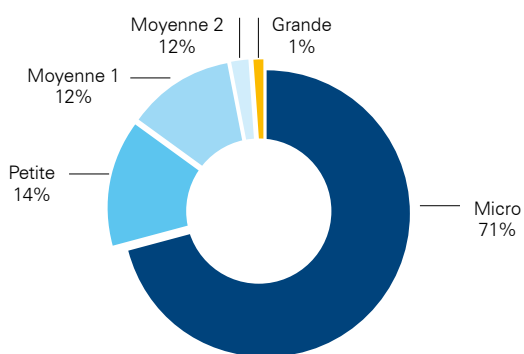




## UNE DEMANDE DE PLUS EN PLUS PRESSANTE ET DOMINÉE PAR LES BESOINS EN SERVICES FINANCIERS AGRICOLES

La demande en services financiers des MPME de Bandundu, Kikwit et Idiofa est en nette progression ces cinq dernières années en termes de demandes en services de crédit, d'épargne et autres services bancaires. Le marché reste dynamique et de moins en moins informel. Il est animé par des MPME dont la gestion s'est beaucoup améliorée en termes de traçabilité dans la tenue de leurs données opérationnelles et financières. Ce progrès de la demande offre aux banques, COOPEC et IMF actuelles et futures de la province de très grandes parts de marché à conquérir. On note plus de 95 % des MPME des trois marchés qui sont intéressées par les services de crédit, plus de 80 % par les services de l'épargne, plus de 70 % par les autres services bancaires et 100 % par les services de crédit agricole.

### MARCHÉ DES MPME DOMINÉ PAR LES MICRO-ENTREPRISES



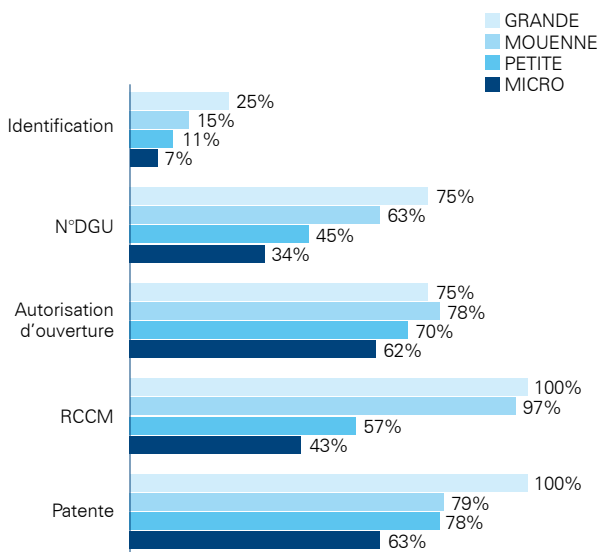
Graphique 1 : Structure du marché des MPME

Le marché des MPME de la province du Kwilu est dominé par les micro et petites entreprises à hauteur de 85 %. Toutefois, on note environ 15 % du marché occupé par des moyennes et grandes entreprises. Cette configuration confère aux banques, COOPEC et IMF des opportunités non négligeables dans le choix du positionnement stratégique à avoir pour le marché des MPME de la province en général et de ceux de Bandundu, Kikwit et Idiofa en particulier. Cf. graphique 1.

Le marché d'Idiofa, malgré son très faible niveau de développement économique, comporte des moyennes et grandes entreprises dont, pour la plupart, les activités sont en partie à Kikwit et/ou à Kinshasa.

Les promoteurs des MPME des trois marchés étudiés jouissent de deux atouts importants : (1) ils sont en majorité des adultes avec un niveau d'instruction allant du secondaire à l'universitaire soit environ 90 % du marché (2) environ 15 % des MPME, soit 16 % pour Kikwit, 25 % pour Idiofa et 8 % pour Bandundu, ont moins d'une année. Ceci démontre le caractère dynamique du marché en termes de développement et constitue une opportunité pour les services financiers, avec des promoteurs pouvant facilement assimiler les produits et services bancaires pour une meilleure gestion de leurs business.

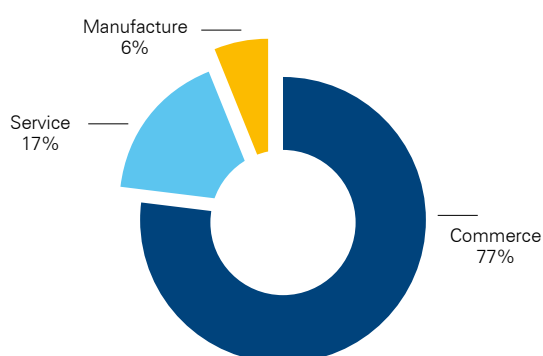
Les MPME ne détiennent pas tous les documents constitutifs exigés par la législation congolaise, du moins les plus importants notamment : la patente, l'autorisation, le RCCM, le numéro d'impôt et l'identification.



Graphique 2 : Possession de documents constitutifs par les MPME

Les moyennes et grandes entreprises présentent une situation un peu plus régulière que celle des micro et petites entreprises. Les MPME ont une bonne tendance à se mettre en règle surtout les petites, moyennes et grandes entreprises, les micro restant les moins formalisées. Les pièces concernées sont surtout : le RCCM, la patente et le numéro d'impôt. On en déduit que plus l'entreprise ne se développe, plus elle se met en règle vis-à-vis de la législation et échappe de moins en moins au système formel. Cf graphique 2.

Les secteurs d'activités des MPME des trois marchés sont classés par ordre d'importance comme suit : voir graphique 3.



Graphique 3 : Secteurs d'activités des MPME

Le commerce est le plus grand des secteurs d'activités sur les trois marchés étudiés. Il représente 77 % et concerne à plus de 25 % des MPME qui pratiquent le commerce des produits agricoles. Ils est suivi de la commercialisation des produits manufacturés où l'on retrouve dans l'ordre : alimentation et boissons, habillement et textiles, pharmacie, pièces de rechange et matériaux de construction. On peut observer sur les marchés que la commercialisation des matériaux de construction reste l'apanage des moyennes et grandes entreprises.

Les produits commercialisés proviennent prioritairement des marchés locaux pour 52 % des MPME des trois villes qui évoluent dans ce secteur. Seulement 14 % s'approvisionnent dans d'autres régions de la province ou d'autres provinces environnantes. 32 % des entreprises importent leurs produits de l'extérieur de la RD Congo, la Chine et l'Angola étant les deux plus grandes sources, soit respectivement 31 % et 25 %. Les 44 % restants s'approvisionnent dans d'autres pays comme : Turquie, Émirats arabes unis (Dubai), Inde, Belgique, Bénin, Japon, Norvège. Environ 2 % du marché exporte des produits vers les pays limitrophes. Il s'agit essentiellement des grandes entreprises. Pendant les cinq dernières années, les importations se sont accrues au détriment des sources nationales et locales.

17% des MPME se consacrent aux activités de services notamment la restauration, l'hôtellerie, le transport, la santé, l'éducation, les services d'artisanat (couture,

coiffure) et de petits centres de photocopie, saisie, dépannage et cybercafé. Il est à noter que le transport est davantage tenu par les moyennes et grandes entreprises. La restauration et le transport s'affichent comme les deux branches d'avenir du secteur pour avoir connu une nette croissance en cinq ans, soit respectivement 37,5 % à Kikwit et (plus modestement) 5 % sur le marché de Bandundu.

La manufacture est le secteur le moins développé sur les trois marchés. Elle n'occupe que 6 % des MPME. La production artisanale et l'agro-alimentaire sont les deux plus grandes activités de ce secteur et occupent ainsi plus de 72 % de ses entreprises. La construction et le développement d'infrastructures, la production d'habillement et autres petites unités représentent moins de 28 % de ce marché. Ce secteur est surtout tenu par les MPME du marché qui ont plus tendance à s'investir dans la production agro-alimentaire, la construction et l'habillement. Cette situation fait de ces activités des branches d'avenir des trois marchés mais à la condition qu'elles bénéficient d'un accompagnement adapté.

Les effectifs, pour plus de 82 % des micro, petites et moyennes entreprises, sont compris entre 1 et 3 salariés y compris les promoteurs. Seulement 17 % du marché emploie entre 4 et 10 agents et moins de 1 % plus de 10 salariés. Il s'agit plus des grandes entreprises.

Seul le marché de Kikwit a enregistré, bien qu'à un niveau faible, de nouveaux emplois soit une augmentation de 12 % de MPME qui emploient entre 7 et 10 personnes et 3 % de celles qui emploient 1 à 3 personnes. Par contre les marchés d'Idiofa et de Bandundu ont subi les effets de la conjoncture actuelle<sup>6</sup> par la suppression par endroits des emplois.

## DES MPME DE MIEUX EN MIEUX GÉRÉES

### • Fournisseurs et clients des MPME

Les fournisseurs des MPME sont essentiellement des grossistes locaux, des grossistes régionaux, des grossistes de Kinshasa et des détaillants locaux soit 97 % des approvisionnements. Moins de 3 % seulement proviennent des fournisseurs à l'étranger. Les approvisionnements du marché de Kikwit sont dans l'ordre : fournisseurs locaux 58 %, fournisseurs de Kinshasa 34 %, producteurs de la province 8 %. Ceux du marché d'Idiofa sont : fournisseurs régionaux

<sup>6</sup> Conjoncture marquée par l'inflation galopante.

## UNE DEMANDE DE PLUS EN PLUS PRESSANTE ET DOMINÉE PAR LES BESOINS EN SERVICES FINANCIERS AGRICOLES

34 %, fournisseurs de Kinshasa 33 % et les locaux 29 %. Les produits de Bandundu proviennent à 58 % de Kinshasa, 34 % des fournisseurs locaux, 8 % des producteurs de la province.

Seulement 7,6 % du marché des MPME bénéficie de facilités auprès des fournisseurs en termes de délais de règlement de leurs achats. Plus de 92 % se voient ainsi imposer l'obligation de régler leurs fournisseurs en espèces à l'achat. Cette situation exerce une forte pression sur leurs trésoreries et impacte ainsi toutes leurs exploitations en termes de fidélisation de la clientèle. En effet, cette situation pourrait occasionner des cas de ruptures de stocks chez les MPME par manque de liquidités pour se réapprovisionner, du moins, pour les produits à forte vitesse de rotation. On note ainsi un besoin accru en fonds de roulement pour les MPME, constituant une opportunité pour le secteur financier de ces différents marchés. Seules les grandes entreprises bénéficient de délais fournisseurs (environ 50 % d'entre elles).

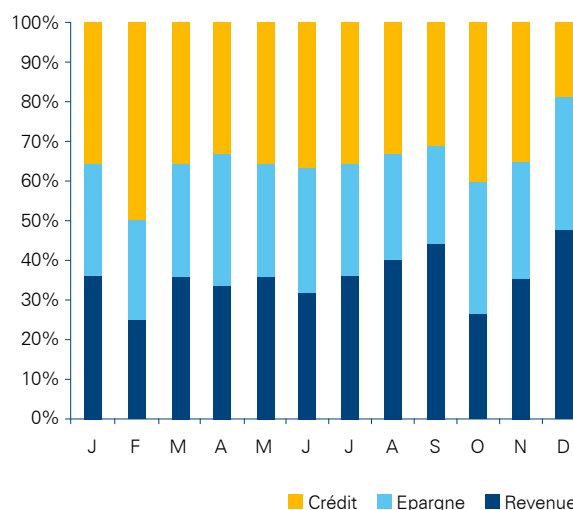
Sous l'effet de la pression des fournisseurs, 90 % des MPME exigent de leurs clientèles le règlement de leurs factures en espèces. Les 10 % restants offrent des facilités à leurs clients à cause de la concurrence entre elles, qui devient de plus en plus grande.

On note également la timide percée de l'utilisation des services de Mobile money (M-Pesa, Airtel money, Tigo cash, Orange money et des cartes bancaires (des services des guichets automatiques des banques sur place) sur le marché, soit 0,1 % des MPME qui l'utilisent déjà pour leurs transactions avec les fournisseurs ainsi qu'avec leurs clients. Cette avancée constitue une alternative pour le secteur financier en termes d'offre de services bancaires aux MPME des trois villes.

### • Saisonnalité des revenus

Les trois villes étudiées présentent une saisonnalité des revenus, qui est beaucoup influencée par l'alternance des deux grandes saisons agricoles. Voir graphique 4.

Il est donc clair que c'est le secteur agricole qui alimente tous les autres secteurs de l'économie de cette région et qui est donc lié aux cycles de production des spéculations agricoles. Ce qui laisse observer un besoin à divers niveaux d'importance mais permanent sur toute l'année en termes d'épargne et de crédit. Toutefois, le niveau de revenu le plus bas se fait remarquer en février et octobre provoquant ainsi de grands besoins en crédit.



Graphique 4 : Saisonnalité des revenus, épargne et crédit

De ce qui précède, on note que le marché des MPME de la province du Kwilu en général, et de celui de ses trois grandes villes en particulier, a besoin d'une offre de gammes de produits de crédit et d'épargne largement variés et adaptés à tous les acteurs qui interviennent sur les différentes chaînes de valeurs afférentes à chaque secteur d'activité présent, notamment : l'agriculture, la transformation, le commerce et le service, et ceci en fonction des orientations stratégiques des institutions présentes.

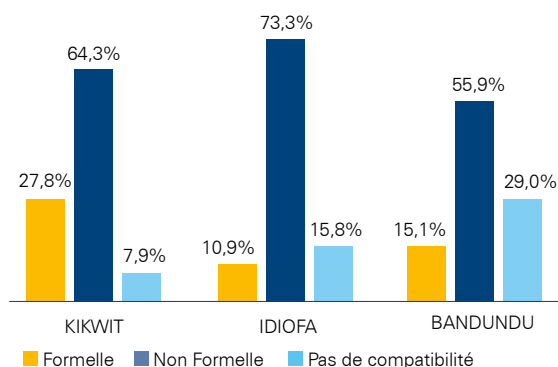
## DES PERFORMANCES FINANCIÈRES DES MPME FORTEMENT AMÉLIORÉES

### • Disponibilité des informations financières

82% des MPME des marchés étudiés tiennent une comptabilité pour leurs opérations dont 19 % pour la comptabilité formelle<sup>7</sup> soit respectivement : 50 % des grandes entreprises, 44 % des moyennes entreprises, 32 % des petites entreprises et seulement 11 % des micro entreprises. Les 63 % restants utilisent une comptabilité non formelle<sup>8</sup>, particulièrement les micro et petites entreprises soit respectivement 68 % et 60 %. Elles sont suivies des moyennes et grandes entreprises soit respectivement 48 % et 50 %.

7 Comptabilité formelle : celle qui respecte la loi comptable en vigueur en RDC avec la production des états financiers dans les règles de l'art.

8 Comptabilité non formelle : tenue de quelques cahiers et facturiers pour retracer quelques opérations : ventes, achats et caisse.



Graphique 5 : Tenue de la comptabilité par les MPME

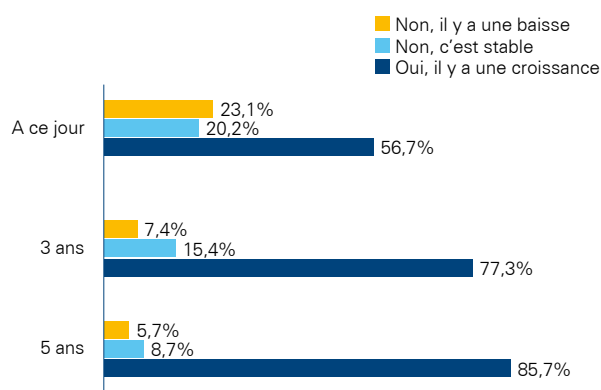
Les MPME de Kikwit ont plus tendance à tenir une comptabilité formelle soit 28 %. Seulement 8 % d'entre elles n'ont aucune comptabilité. Celles de Bandundu à hauteur de 15 % du marché tiennent une comptabilité formelle, mais on note le niveau le plus élevé de celles qui ne tiennent aucune comptabilité soit 29 %. 11 % des MPME de Idiofa ont une comptabilité formelle, 73 % une comptabilité non formelle et plus de 15 % n'ont aucune comptabilité. Voir figure 5.

Il faut toutefois noter que le nombre d'entreprises sans aucune comptabilité est passé d'environ 22 % il y a 5 ans à 18 % à ce jour, soit une amélioration de la situation de l'ordre de 18 %. Cette mutation s'est plus ressentie sur la comptabilité non formelle que sur la comptabilité formelle (environ 14 % pour la comptabilité non formelle et 4 % pour la comptabilité formelle). Seul Bandundu a enregistré une légère augmentation du nombre de MPME sans comptabilité.

De ce qui précède, on peut noter que les MPME des trois marchés présentent un profil de risque, en termes d'appréciation de leurs capacités à faire face à d'éventuels engagements financiers, de plus en plus atténué. Une éducation financière pourrait permettre aux MPME qui solliciteraient des accompagnements auprès des institutions formelles de s'engager davantage dans une gestion transparente de leurs affaires.

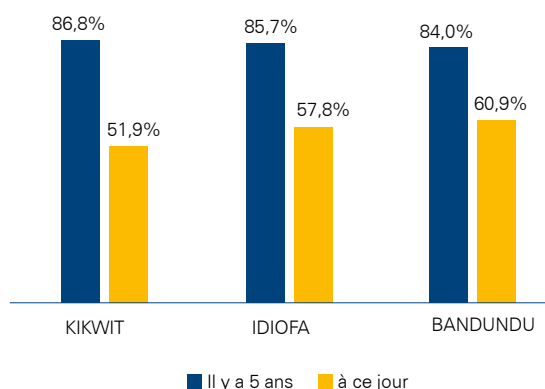
### • Capacité de croissance des MPME

Les MPME des trois villes ont connu une croissance de leurs affaires mais à un niveau un peu plus faible qu'il y a cinq ans, à cause des difficultés inhérentes à la situation macroéconomique un peu plus défavorable de ces dernières années.



Graphique 6 : Tendances à la croissance des MPME

57 % des MPME ont enregistré une croissance de leurs business contre 86 % il y a cinq ans. Cette observation est valable pour les trois marchés. Voir graphique 7 ci-dessous.

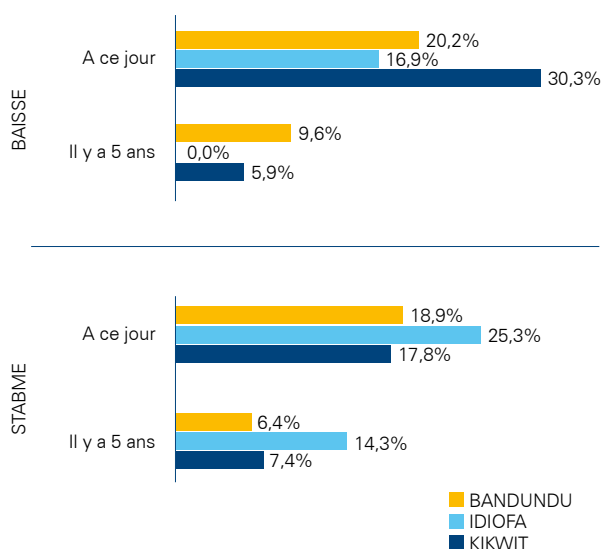


Graphique 7 : Tendances à la croissance des MPME par marché

Cette situation a pour conséquence l'augmentation de la part des MPME qui ont connu une baisse de leurs affaires et de celles dont les affaires sont restées stables.

## UNE DEMANDE DE PLUS EN PLUS PRESSANTE ET DOMINÉE PAR LES BESOINS EN SERVICES FINANCIERS AGRICOLES

Les entreprises toutes tailles confondues sont concernées par la croissance mais davantage chez les grandes. Les micro, petites et moyennes entreprises sont plus concernées par la baisse d'activités avec comme segments plus vulnérables les micro et petites entreprises.



Graphique 8 : Tendances à la croissance des MPME par marché : baisse et stabilité

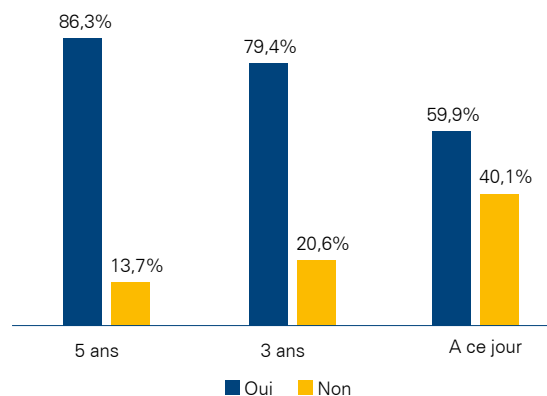
On note que 23 % des MPME ont connu une baisse de leurs activités, avec 30 % des MPME de Kikwit, 20 % de Bandundu et 17 % pour celles d'Idiofa. 20 % des MPME sont restées stables, c'est-à-dire sans changement, soit 25 % du marché d'Idiofa, 19 % du marché de Bandundu et 18 % de celui de Kikwit.

Cette situation serait occasionnée par des difficultés que la quasi-totalité des MPME étudiées rencontrent, soit 94 %.

Les entreprises les plus touchées sont les micro, petites et moyennes entreprises. Seul un quart des grandes entreprises n'a rencontré aucune difficulté. Ce constat est encore plus marqué pour le marché d'Idiofa soit 98 % des MPME en difficulté. Les trois marchés ont enregistré en cinq ans une dégradation de l'ordre de : 21 % pour le marché de Bandundu, 15 % pour le marché d'Idiofa et 13,5 % pour celui de Kikwit.

Les plus grandes menaces en termes de difficultés des MPME sont : (1) l'inflation, (2) la concurrence et

(3) la perte de clients. Elles frappent différemment les marchés visés : les marchés de Bandundu et Kikwit sont plus affectés par l'inflation et le marché d'Idiofa davantage par la baisse de clients. Les MPME font face à des difficultés historiques qui a priori constituent des menaces pour leur développement et auxquelles elles sont de plus en plus habituées. Il s'agit (1) des impôts et taxes, (2) du transport, (3) de la situation politique et (4) du manque de financement.



Graphique 9 : Tendances à rencontrer des difficultés

Comme le montre fort bien la figure ci-dessus, la perte de croissance due aux difficultés énumérées plus haut a réduit significativement la propension à investir des MPME. Seulement 60 % ont investi ces dernières années contre plus de 86 % il y a cinq ans, soit une baisse de plus de 30 %. Ce ralentissement est plus prononcé sur le marché de Kikwit, soit 34 %, suivi de celui de Bandundu, 28 %, et d'Idiofa, 25 %.

Les besoins d'investissement les plus importants des entreprises du Kwilu sont : (1) le renforcement du fonds de roulement (26,6 %), (2) le renforcement de la capacité de production par l'acquisition d'équipements (19,5 %) et (3) l'expansion (27,3 %). Le foncier est à une bonne place, soit 18,6 %, mais ne constitue pas du tout une priorité pour les MPME. Le marché présente ainsi un très bon potentiel en termes de besoins futurs d'investissement des MPME.

Les besoins futurs d'investissement des MPME étudiées peuvent être évalués en moyenne et par type d'entreprise : voir le tableau ci-après.

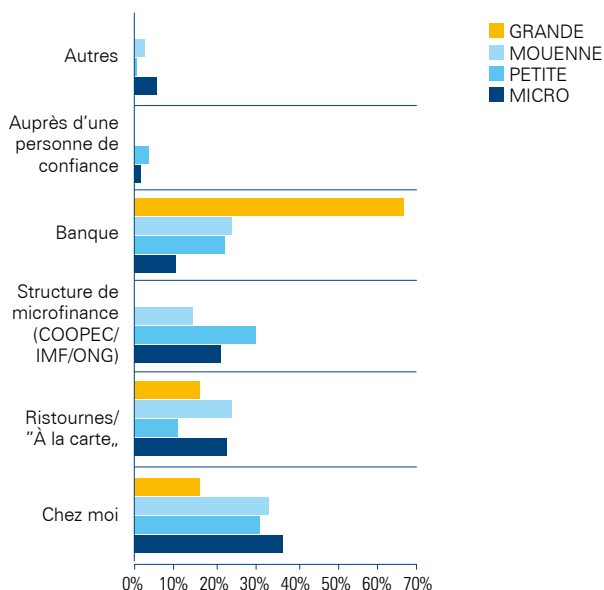


Entreprises	Besoins d'investissement valeur en USD
Micro et petites	Moins de 1 000 à 50 000
Moyennes	1 000 à 100 000
Grandes	50 000 à 1 million

#### • Utilisation des services d'épargne par les MPME

78% des MPME épargnent déjà soit 74 % du marché de Kikwit, 88 % du marché de Idiofa et 76 % de celui de Bandundu. L'utilisation des services d'épargne a, en cinq ans, connu un progrès d'environ 11 %. Ce progrès est plus important sur le marché de Bandundu soit 37 %, seulement de 4 % sur le marché de Kikwit, avec une baisse de 3,4 % sur le marché d'Idiofa à cause de l'absence d'institutions formelles fortes et crédibles. Toutefois, il faut remarquer que malgré cette bonne culture d'épargne, 22 % des MPME restent à conquérir et ceci parmi les micro et petites entreprises.

De même, la pratique de la thésaurisation reste encore un mode d'épargne des MPME des marchés visés, soit plus de 35 % répartis comme suit : 37 % du marché de Kikwit, 41 % du marché de Bandundu et 50 %, soit davantage encore, sur le marché d'Idiofa.. Elle est plus pratiquée par les micro, petites et moyennes entreprises que par les grandes.



Graphique 10 : Lieux d'épargne des MPME

Elle est suivie par des sources informelles auxquelles s'adonnent davantage les micro, petites et moyennes entreprises soit 28 % des marchés à raison de 28 % pour Idiofa, 23 % pour Kikwit et seulement 13 % pour Bandundu. Comme le montre le graphique 10, les entreprises utilisent encore les « tontines » pour leurs épargnes, surtout celles d'Idiofa en raison du manque d'institutions formelles. Seulement 22 % des MPME d'Idiofa ont des comptes dans les institutions financières formelles. 36 % des MPME étudiées ont recours à des sources formelles de financement. Les marchés de Kikwit et de Bandundu sont les plus concernés soit respectivement 46 % et 41 %.

Les structures de microfinance constituent la source la plus utilisée par les entreprises des marchés étudiés, les grandes entreprises étant plus tournées vers les banques.

En effet, la pratique de la thésaurisation et l'utilisation des sources informelles par les MPME pour leur épargne sont la conséquence de la perte de confiance de ces dernières vis-à-vis des structures formelles à cause des récentes difficultés rencontrées par certaines d'entre elles, à savoir : la faillite de la BIAC et de certaines COOPEC, ce qui fait régresser, sur les cinq dernières années, leurs parts de marché de 13 % pour les banques, surtout à Bandundu où la part des banques est de 22 %, et de 6 % pour les institutions de microfinance. Seul le marché de Bandundu a connu en cinq ans 15 % d'élargissement pour les structures de microfinance.

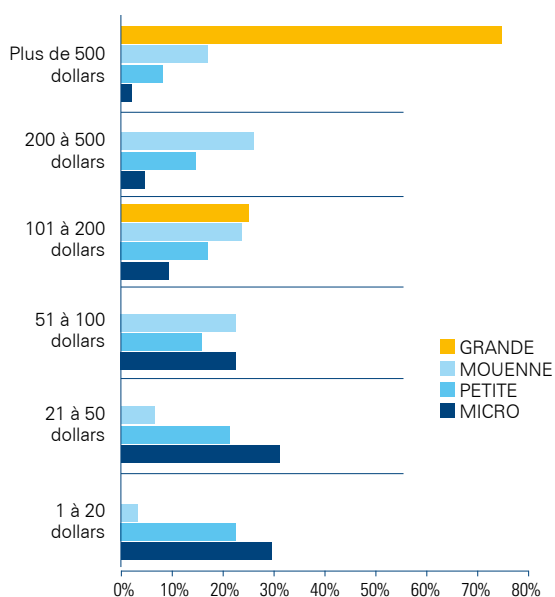
La sécurité des fonds et leur disponibilité constituent les deux grandes raisons du choix du lieu d'épargne par les MPME des 3 marchés. On note également d'autres critères notamment : (1) la proximité, plus exigée sur les marchés de Kikwit et Bandundu, (2) le taux de rémunération pour les MPME de Kikwit et d'Idiofa. On en déduit que la capacité des institutions à honorer les demandes de retraits des épargnes à leurs guichets par les épargnants constitue la variable la plus importante à prendre en compte dans la gestion de leurs trésoreries. De même, pour des raisons d'efficacité, il faut envisager la proximité des services financiers aux MPME de tous les territoires et secteurs de la province du Kwilu par l'offre de service digital.

À la lecture du graphique ci-dessous, on peut remarquer clairement que la capacité d'épargne des entreprises des marchés étudiés est fonction de leur taille. Toutefois, il est important de relever que les micro et petites entreprises, même en très faible proportion,

## UNE DEMANDE DE PLUS EN PLUS PRESSANTE ET DOMINÉE PAR LES BESOINS EN SERVICES FINANCIERS AGRICOLES

jouissent d'une capacité d'épargne pouvant aller au-delà de 500 USD.

### • Capacité d'épargne des MPME



Graphique 11 : Capacité d'épargne des MPME

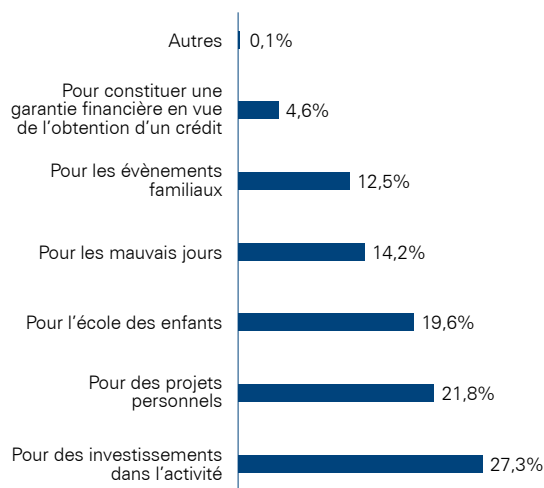
Plus de 70 % des MPME des trois marchés ont une capacité d'épargne de l'ordre de 1 USD à 100, soit 62 % du marché de Kikwit, 75 % du marché d'Idiofa et 76 % de celui de Bandundu. 23 % présentent une capacité comprise entre 101 et 500 USD à raison de 29 % pour Kikwit, 23 % pour Idiofa et 17 % pour Bandundu. Seulement 6 % détiennent une capacité supérieure à 500 USD, soit 9,5 % des MPME de Kikwit, 2 % d'Idiofa et 6 % de celles de Bandundu. Les moyennes et grandes entreprises sont les plus concernées car elles jouissent des capacités financières les plus élevées par rapport au reste du marché.

Cette observation est la conséquence de la structure des trois marchés étudiés qui sont dominés par les micro, petites et moyennes entreprises mais constituent une grande opportunité pour le secteur financier formel.

La propension à épargner des MPME s'est améliorée pour celles dont les capacités sont inférieures ou égales à 100 USD, soit 11 % pour Kikwit, 9 % pour Idiofa et 17 % pour Bandundu. On note un ralentissement de la

part des marchés des MPME de capacités d'épargne supérieures à 100 USD, soit 37 % pour Kikwit, 56 % pour Idiofa et 33 % pour Bandundu.

La régression du segment de capacité d'épargne supérieur à 100 USD a alimenté le nombre d'épargnants du segment inférieur ou égal à 100 USD. Ceci confirme les difficultés économiques que rencontrent les entreprises du Kwilu ces dernières années et qui les rendent ainsi de plus en plus vulnérables.



Graphique 12 : Buts des épargnes des MPME

La satisfaction des besoins des familles des entrepreneurs de 68 % des MPME des trois marchés visés est le tout premier et le plus important objet de leurs épargnes en termes d'affectation, réparti comme suit : 69 % du marché de Kikwit, 71 % du marché d'Idiofa et 63 % de celui de Bandundu. Ce besoin s'est accru en cinq ans et surtout sur le marché de Kikwit : de 5,3 %. Il a reculé sensiblement sur les marchés d'Idiofa et de Bandundu, soit respectivement 1,5 % et 1 % au profit des activités, à cause de la tendance à la baisse des affaires observée ces dernières années.

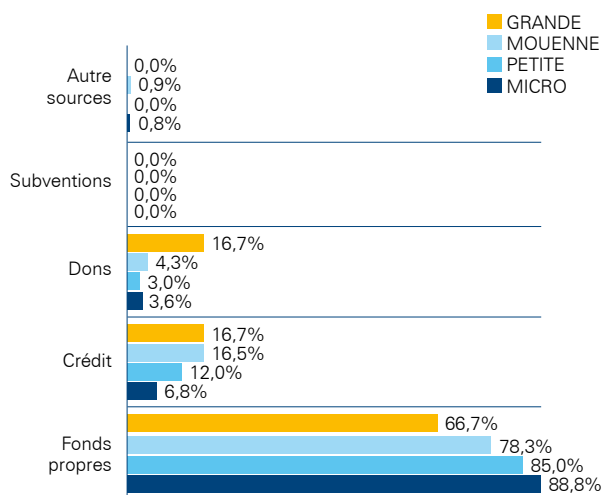
Moins de 32 % des MPME orientent leurs épargnes vers les besoins de renforcement de leurs activités économiques, soit respectivement 31 % à Kikwit, 29 % à Idiofa et 37 % à Bandundu. La situation s'est aggravée à la fin de ces cinq dernières années, soit un recul global de 3 % du marché et surtout sur le marché de Kikwit : 10 %. Toutefois, les marchés d'Idiofa et de Bandundu ont enregistré une amélioration respective de 4 % et 2 %. De même, on observe que les grandes entreprises

sont plus intéressées par l'idée de constituer des fonds pour garantir leurs éventuelles demandes de crédit.

Il serait important que l'offre de services d'épargne aux MPME soit basée sur les différents projets liés tant aux activités des entreprises qu'aux besoins des familles de leurs entrepreneurs. Deux avantages pourront être dégagés : (1) avantage lié aux MPME : le développement des activités des MPME et l'épanouissement de leurs promoteurs, (2) avantage lié aux institutions financières : l'élargissement de la maturité des ressources financières engendrant le développement de leurs portefeuilles de crédit pour plus de rentabilité.

• **Utilisation des services de crédit**

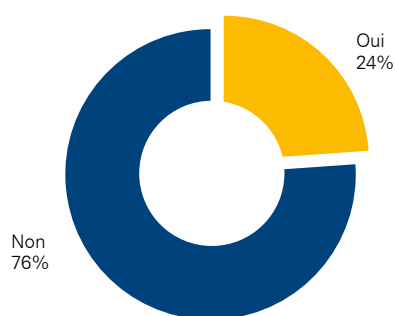
Seuls 9,2 % des acteurs du marché de Kwilu ont financé leurs activités à partir du crédit, réparti comme suit : 16 % du marché de Kikwit, 5,1 % de celui d'Idiofa et 4,9 % de Bandundu. Le financement propre est la source qui semble être la plus à la portée de plus de 86 % des entreprises du marché, à raison de 82 % pour Kikwit, 92 % pour Idiofa et 88 % pour Bandundu.



Graphique 13 : Sources de financement des MPME

À la lecture du graphique 13, on note que le marché des MPME est peu desservi en crédit et encore plus pour les micro et petites entreprises. Mais la situation s'est considérablement améliorée ces cinq dernières années, soit une variation positive de la pénétration du crédit sur le marché de 186 % et réparti comme suit : Kikwit 448 %, Bandundu 143 %. Par contre, le marché

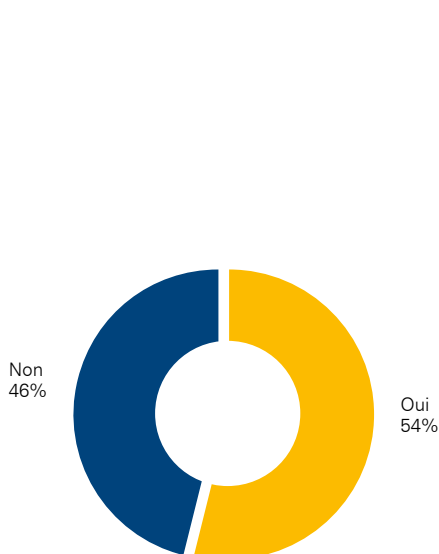
d'Idiofa a perdu du terrain soit 5 % en cinq ans à cause du manque d'institutions financières formelles, surtout de banques.



Graphique 14 : Tentatives de demande de crédit par les MPME

Seules 24 % des MPME ont essayé de solliciter un crédit auprès des structures formelles du marché. Cela représente 36 % du marché de Kikwit, 21 % du marché d'Idiofa et 14 % de celui de Bandundu. Il s'agit des moyennes et grandes entreprises soit respectivement 41 % et 50 %. Les 76 % restants sont majoritairement des micro et petites entreprises qui n'ont même pas essayé cette démarche, soit 80 % et 77 %. Le manque de besoins, le taux d'intérêt élevé, la complexité des procédures d'octroi de crédit des institutions et la peur de ne pas être capable de rembourser sont dans l'ordre les plus grandes raisons de réticence des 72 % des entreprises qui n'ont pas essayé.

Malgré la part très faible des MPME qui recourent aux services de crédit pour leur financement sur les trois villes, on observe une tendance des entreprises à solliciter de plus en plus un crédit auprès des structures formelles, soit un progrès de 62 % par rapport à leur niveau d'il y a cinq ans, réparti comme suit : 75 % pour Kikwit, 77 % pour Idiofa et 57 % pour Bandundu.



Graphique 15 : Obtention de crédit par les MPME

Une entreprise sur deux a pu obtenir un crédit sur les 24 % qui l'ont sollicité, à raison de 62 % pour Kikwit, 66 % pour Bandundu mais seulement 26 % pour Idiofa. La propension à bénéficier du crédit des institutions formelles s'est améliorée en passant de 26 % il y a cinq ans à 54 % à ce jour, soit un progrès de 112 %, ceci grâce aux marchés de Kikwit et de Bandundu qui sont passés en cinq ans de 22 % à 62 % (soit un accroissement de 177 %) pour le marché de Kikwit et de 38 % à 66 % (soit 75 % de progrès) pour le marché de Bandundu. Seule la situation du marché d'Idiofa n'a pratiquement pas changé au bout de cinq ans (soit 25 %).

Le rejet des demandes de 46 % des MPME est essentiellement dû aux conditions des institutions liées à leurs procédures, qui semblent être très difficiles à remplir par 75 % des MPME à raison de 97 % pour celles de Kikwit, 100 % celles de d'Idiofa et 70 % celles de Bandundu. Les petites, moyennes et grandes entreprises sont les plus concernées sauf les micro-entreprises qui échappent un tant soit peu à cette condition parce qu'elles se retrouvent souvent dans des groupes de caution solidaire pour solliciter leurs crédits, ce qui rend plus flexibles les conditions. Les conditions d'obtention de crédit qui semblent difficiles à remplir par les MPME les éloignent de plus en plus de la possibilité de voir leurs demandes de crédit aboutir, surtout auprès des banques.

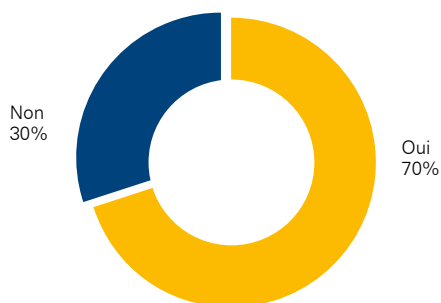
Le marché des trois villes présente une énorme opportunité en matière de présentation de garanties et assimilé pour obtenir le crédit. Elles constituent de moins en moins un frein à l'octroi de crédit par les institutions financières qui opèrent sur les marchés visés.

Non  
76%

La propension à financer les MPME au 1er cycle a augmenté de 10 % en cinq ans, à raison de 17 % sur le marché de Kikwit et 14 % sur celui de Bandundu, avec une régression de 33 % sur le marché d'Idiofa. On note une très faible capacité à fidéliser les entreprises aux cycles de crédit supérieurs par les institutions financières, ce qui leur a fait perdre en cinq années 13 % de leurs marchés soit : 17 % de Kikwit et 29 % de Bandundu.

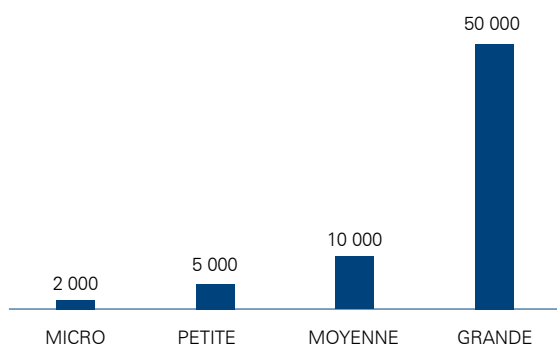
L'entrée de nouvelles institutions sur les marchés visés pourrait contribuer à l'amélioration de l'offre de produits de crédit diversifiés et adaptés aux différents segments présents.

Comme le montre le graphique suivant, 70 % des MPME seront dans le besoin futur de crédit pour le financement de leurs affaires soit 67 % du marché de Kikwit, 74 % du marché d'Idiofa et 71 % de celui de Bandundu.



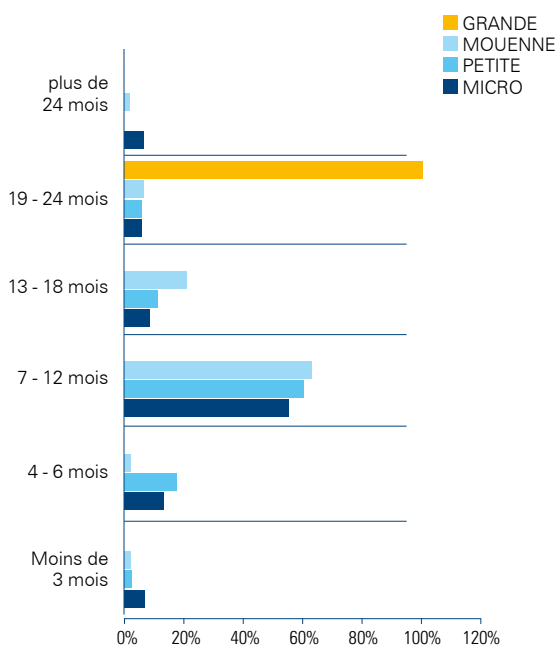
Graphique 16 : Besoins futurs de crédit

Ceci offre une énorme opportunité pour les institutions formelles. Trois principales raisons empêcheraient les 30 % restants des MPME des trois marchés. Il s'agit : 1) du manque de besoins, 40% des MPME de ces 30% n'ont pas de besoins de financement futurs, parmi elles on retrouve 50% de moyennes entreprises et la totalité des grandes entreprises ; ensuite 2) la peur de ne pas pouvoir rembourser est la deuxième raison surtout pour 38% des MPME ; et 3) on constate la perte de confiance vis-à-vis des institutions financières. Il convient de relever que les micro, petites et moyennes entreprises sont plus concernées par les deux dernières raisons.



Graphique 17 : Besoins de crédit par type d'entreprise

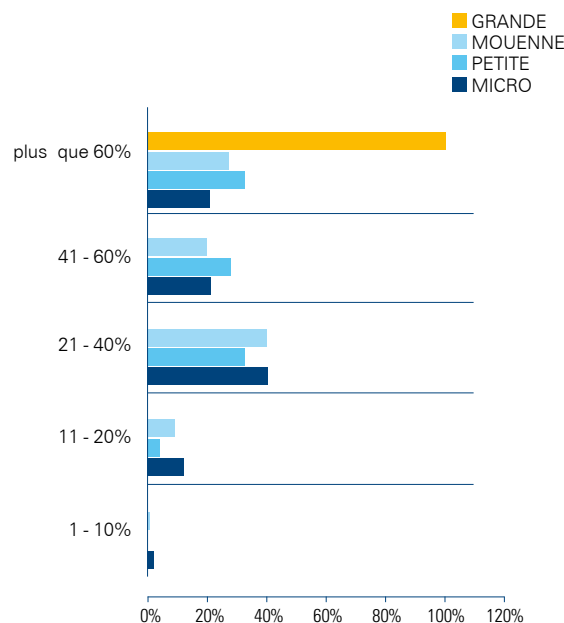
À la lecture du graphique 17, on note clairement que les besoins en crédit en termes de montants à solliciter par les MPME des trois marchés sont fonction de leurs tailles. Toutefois, le niveau moyen des montants sollicités observé est fixé à 3 000 USD, ce qui confirme la dominance des micro et petites entreprises sur ces marchés. Les objets des futures demandes des MPME sont essentiellement : la diversification de la production, l'extension et le renforcement du fonds de roulement.



Graphique 18 : Durée de remboursement souhaitée par les MPME

Du graphique 18, on peut déduire que les MPME des marchés visés ont un besoin de financement à court terme pour renforcer le capital circulant via des crédits d'une durée de 12 mois maximum. Par contre, les grandes entreprises souhaitent une durée de remboursement allant jusqu'à 24 mois pour les raisons suivantes : le montant de leurs crédits qui sera forcément plus élevé que ceux des autres types d'entreprises, et l'affectation des crédits qui serait plus en investissements dans le sens de la diversification et de l'extension.

De ce qui précède, il ressort que le marché est véritablement dominé par des activités commerciales et qu'il faut encourager les micro, petites et moyennes entreprises à s'investir de plus en plus dans la manufacture.



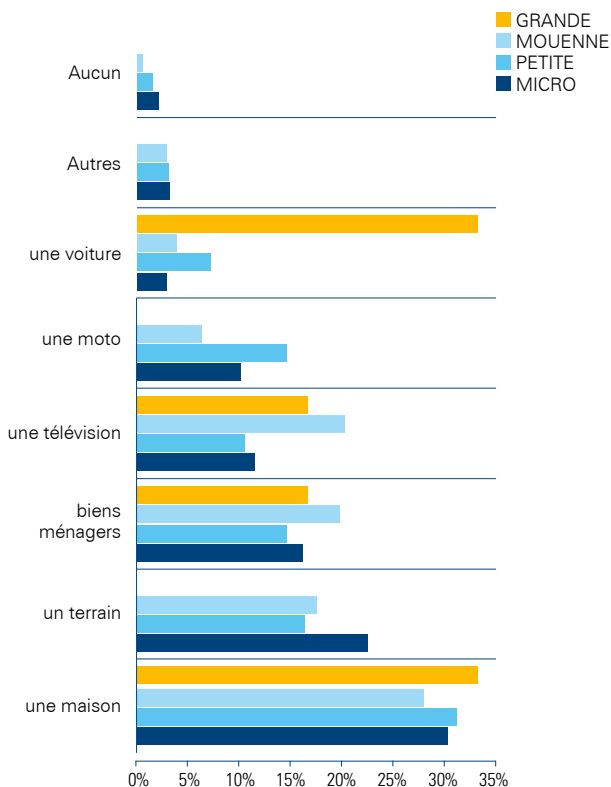
Graphique 19 : Taux d'intérêt souhaité par les MPME

Partant de l'analyse faite sur la durée de remboursement et sur le graphique 19, on voit que le taux d'intérêt à pratiquer aura un lien très étroit avec le montant du crédit et la durée de remboursement. L'intérêt sera donc défini en fonction du profil de risque de chaque segment à desservir. Les éléments à évaluer par profil sont : (1) le segment, (2) l'objet du crédit, (3) le montant du crédit et (4) la durée de remboursement. Les taux



## UNE DEMANDE DE PLUS EN PLUS PRESSANTE ET DOMINÉE PAR LES BESOINS EN SERVICES FINANCIERS AGRICOLES

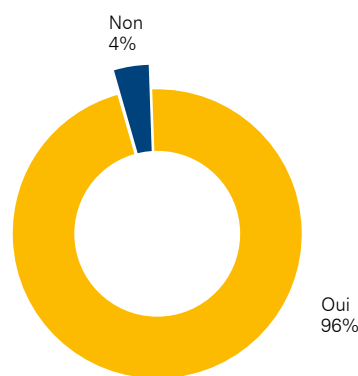
d'intérêt du marché pourront varier ainsi entre 1 % et 5 % le mois en prenant en compte les quatre variables précédentes.



Graphique 20 : Possession de garanties par les MPME

La mise en place de ces crédits souffrirait peu de manque de garanties à fournir par les MPME toutes tailles confondues, puisqu'elles disposent quasiment toutes de biens pour couvrir leurs crédits. Ceci constitue une opportunité pour le secteur financier. Toutefois, pour les garanties, deux grandes questions fondamentales demeurent : (1) ces terrains et maisons ont-ils les documents reconnus et exigés par la législation congolaise ? et (2) quelles peuvent être les valeurs vénales de ces biens dans ces milieux ? La recherche de réponses revient à développer par les institutions financières des systèmes de garanties qui tiennent compte des réalités des différents environnements et du marché de seconde main de la province.

Outre les sûretés réelles, 96 % des MPME des trois marchés seront capables de présenter aux institutions financières des garants pour les avaliser.



Graphique 21 : Disponibilité de personnes garantes

Cette possibilité pourrait atténuer le risque potentiel de fuite des emprunteurs, et par conséquent réduire significativement le risque de détérioration de la qualité des portefeuilles de crédit des institutions financières, pour une rentabilité plus intéressante.

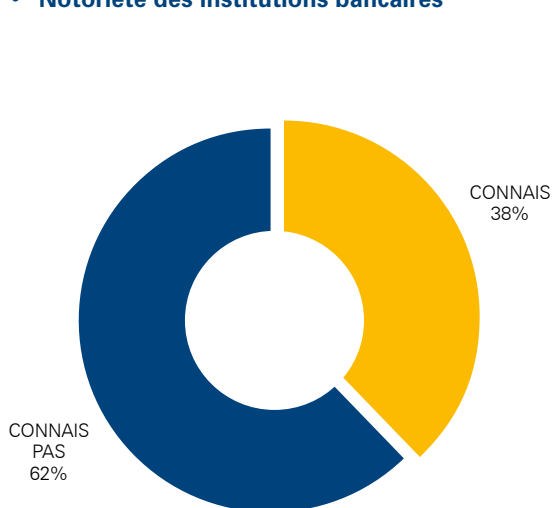
Il est important de signaler que les institutions non formelles perdent de plus en plus du terrain au profit des formelles, soit seulement 5 % des MPME qui déclarent souhaiter recourir à cette source à l'avenir pour financer leurs affaires. Les principales raisons du refus de 95 % des MPME (soit 93 % à Kikwit, 96 % à Idiofa et 95 % à Bandundu) sont le taux d'intérêt trop élevé et la durée trop courte de remboursement. Ce refus est plus prononcé chez les moyennes et grandes entreprises.

En somme, les marchés de Bandundu, Kikwit et Idiofa présentent d'énormes potentialités en termes de demande en services financiers : épargne, crédit et autres services bancaires. Ils sont dynamiques et évoluent dans des environnements totalement sécurisés. Malgré ces multiples opportunités, il faut préciser que ces trois marchés sont confrontés à certaines menaces dont les plus importantes qu'il faille prendre en compte sont : l'inflation, le manque d'infrastructures, la pluralité d'impôts et taxes, la passivité des fédérations des entreprises et le manque de financement.

# SECTEUR FINANCIER EN CROISSANCE



• **Notoriété des institutions bancaires**



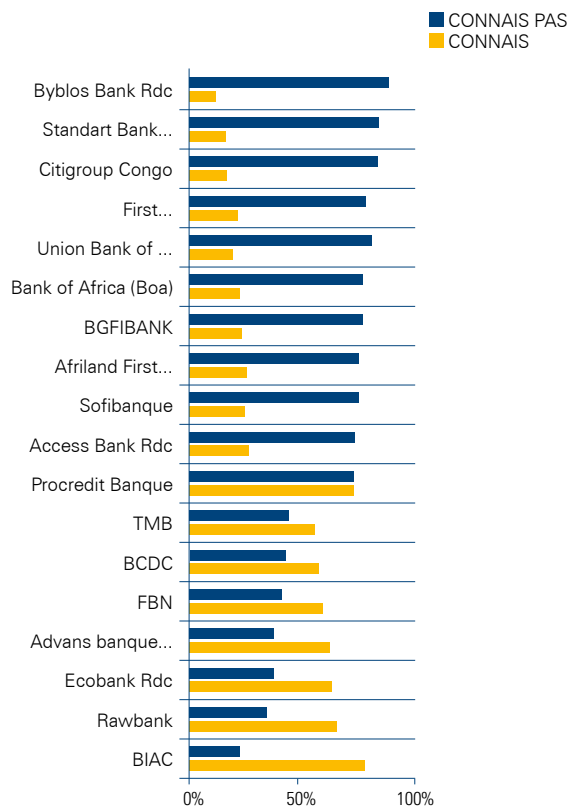
Graphique 22 : Notoriété des banques auprès des MPME de Kwilu

Les banques ont une faible notoriété sur le marché des MPME du Kwilu, soit 38 %, à raison de 38 % pour Kikwit, 32 % pour Idiofa et 42 % pour Bandundu. Ce niveau de notoriété observé peut avoir deux raisons : (1) la présence réelle des agences de certaines de ces banques sur les marchés étudiés, (2) la fréquentation des marchés d’autres villes par les MPME au travers de leurs déplacements d’affaires ou privés. Ce qui donne :

- **MPME de Kikwit** : plus tournées vers Kinshasa.
- **MPME de Bandundu** : plus tournées vers Kikwit et Kinshasa.
- **MPME d’Idiofa** : plus tournées vers Kikwit et Kinshasa.

Les leaders du marché du Kwilu sont dans l’ordre d’importance : BIAC, RAWBANK, ECOBANK, ADVANS, FBN, BCDC et la TMB. Voir graphique 23.

Malgré la faiblesse de la notoriété des banques, il faut noter qu’elle s’est accrue ces 5 dernières années soit :

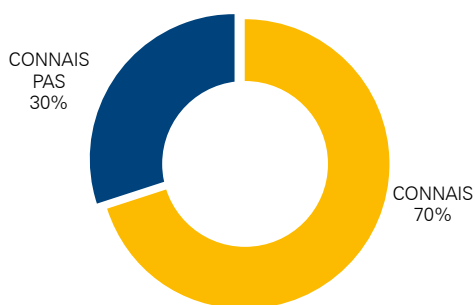


Graphique 23 : Notoriété des banques auprès des MPME

- **Marché de Kikwit** : Advans Banque pour 85 %, Byblos Bank 49 %, Rawbank 25 %, BGFIBank 23 %, Citigroup 22 %, Sofibanque 20 % et Access Bank 11 %.
- **Marché d’Idiofa** : Advans Banque pour 61 %, Afriland First Bank 29 %, Access Bank 14 %, FBN 9 %, TMB 17 %, Rawbank 6 % et ProCredit Bank 6 %.
- **Marché de Bandundu** : Advans Banque 13 %, Access Bank 98 %, Afriland First Bank 64 %, Citigroup 38 % et UBA 9 %.

Il faut signaler que la BIAC, bien que présentant le meilleur niveau de notoriété auprès des MPME du marché, a perdu énormément de terrain ces dernières années à cause de ses récentes difficultés. On note un recul de 21 % réparti comme suit : 24 % sur le marché de Kikwit, 9 % sur celui d’Idiofa et 42 % sur le marché de Bandundu.

• **Notoriété des institutions de microfinance**



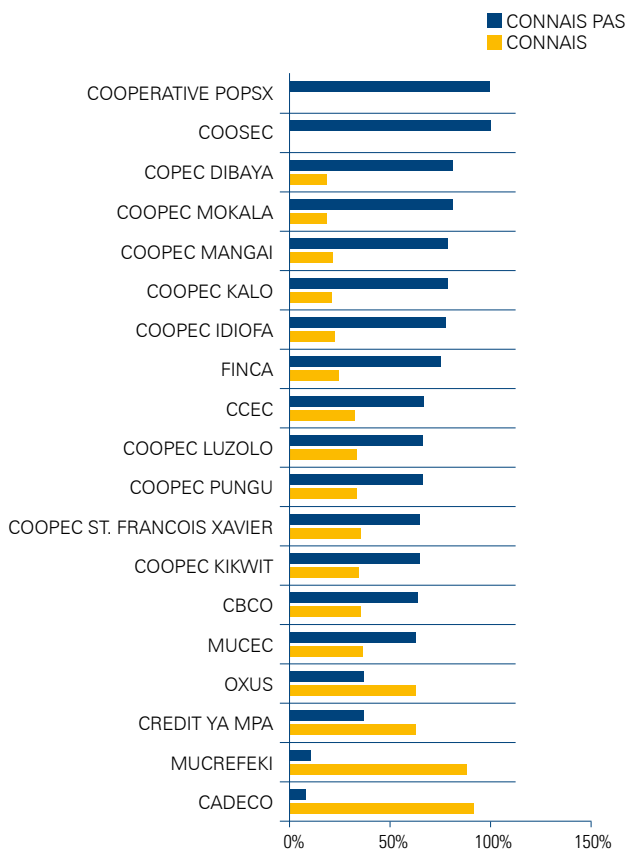
Graphique 24 : Notoriété des institutions de microfinance auprès des MPME de Kwilu

Les structures de microfinance jouissent d'une bonne notoriété par rapport aux banques auprès des MPME de Kwilu soit 70 % répartis comme suit : 90 % pour Kikwit, 56 % pour Idiofa et 54 % pour Bandundu. Voir graphique 24.

Les leaders sont dans l'ordre d'importance : CADECO, MUCREFEKI, CREDIT YA MPA et OXUS. Contrairement au cas des banques, la notoriété des institutions de microfinance est plus fonction de la présence réelle des unités de l'institution sur le terrain. Toutefois on observe des influences inter-marchés dues au brassage entre les trois grandes villes étudiées, avec les MPME de Bandundu et d'Idiofa qui semblent être plus tournées vers le marché de Kikwit.

Toutes les institutions de microfinance ont amélioré leur notoriété sur les cinq dernières années et surtout : MUCREFEKI, MUCEC, OXUS et CREDIT YA MPMA. Cf. graphique 25.

- **Marché de Kikwit** : dans l'ordre CREDIT YA MPMA 31 %, OXUS 29 % et MUCREFEKI 2,3 %.
- **Marché d'Idiofa** : dans l'ordre CREDIT YA MPA 167 % MUCREFEKI 49 % et CADECO 11 %.
- **Marché de Bandundu** : MUCEC 117 %, OXUS 80 % et MUCREFEKI 64 %.



Graphique 25 : Notoriété des COOPEC et IMF

L'IMF CREDIT YA MPA se dégage ainsi comme l'institution leader du secteur de la microfinance du Kwilu. Sa montée sur le marché, surtout celui de Kikwit, s'est faite au détriment de la MUCREFEKI.

• **Le paysage financier**

	BANDUNDU	KIKWIT	IDIOFA
<b>BANQUE</b>	TMB RAWBANK (Bientôt)	ADVANS TMB BIAC ECOBANK FBN RAWBANK	AFRILAND (Bientôt)
<b>IMF</b>	-	OXUS CREDIT YA MPA	-
<b>COOPEC</b>	CADECO MUCEC	CADECO MUCREFEKI	MUCREFEKI

Tableau 1 : Paysage financier de Bandundu, Kikwit et Idiofa

Le secteur financier de la province est visiblement très faible (cf. tableau 1) en termes d'institutions financières présentes sur ses trois plus grands marchés à savoir Bandundu, Kikwit et Idiofa. Cette observation est encore plus marquée pour les marchés de Bandundu et Idiofa.

Malgré cela, il faut remarquer que certaines institutions bancaires sont en voie d'ouvrir des agences dans ces deux villes. Il s'agit d'Afriland First Bank à Idiofa et de la RawBank à Bandundu. Ces nouveaux venus sur ces marchés pourraient contribuer significativement à l'amélioration de l'offre en services financiers aux MPME.

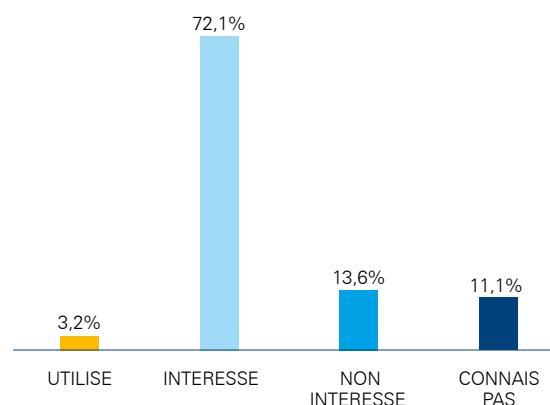


Graphique 26 : Utilisation des institutions financières par les MPME

De la lecture du graphique 26, on note que les MPME sollicitent plus les institutions de microfinance. Cette observation se confirme par un élargissement de la part du marché des institutions de microfinance, soit 4 % (due seulement à une progression de 12 % sur le marché de Kikwit). Mais ces institutions commencent à perdre progressivement du terrain sur les marchés d'Idiofa et de Bandundu, soit respectivement 33 % et 7 %, au profit des banques, à raison de 33 % sur le marché d'Idiofa et 14 % sur le marché de Bandundu.

La pénétration des marchés de Bandundu et d'Idiofa par des banques bien qu'elles n'y soient pas présentes pourrait les amener à envisager d'y ouvrir des points de services pour le suivi et le développement de ces portefeuilles.

• **Notoriété des services de crédit**

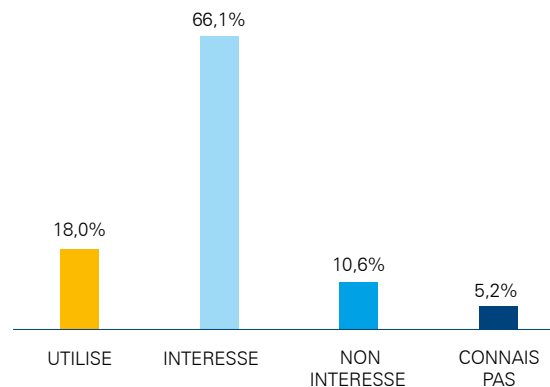


Graphique 27 : Notoriété des produits de crédit auprès des MPME

Cependant, seules 3 % des MPME étudiées ont déjà utilisé une fois les produits de crédits des institutions formelles soit 5 % du marché de Kikwit, 1 % du marché d'Idiofa et 3 % du marché de Bandundu. Le crédit ordinaire reste le produit de crédit le plus connu et utilisé dans les 5 dernières années. Il est suivi de la ligne de crédit et dans une moindre proportion du crédit immobilier. Le marché présente un fort potentiel évalué au moins à 70 %, soit 7 MPME sur 10, qui seront à même de consommer les produits de crédits qui leur seront proposés. Environ 25 % du marché constitue le noyau dur que toutes les institutions devront percer pour faire la différence.

La ligne de crédit et le crédit immobilier sont de plus en plus sollicités mais au détriment du crédit ordinaire classique, qui a perdu environ 12 % de sa part de marché en cinq ans.

• **Notoriété des services d'épargne**



Graphique 28 : Notoriété des services d'épargne auprès des MPME



Les produits d'épargne jouissent d'une notoriété largement supérieure à celle des produits de crédit. 18 % des MPME étudiées ont déjà utilisé une fois les produits d'épargne des institutions formelles à raison de 21 % pour Kikwit, 20 % pour Idiofa et 14 % pour Bandundu. Cette observation concerne tous les produits d'épargne avec en tête le compte courant et l'épargne à la carte. Les comptes d'épargne, l'épargne à terme et l'épargne dédiée sont plus utilisés par les MPME du marché de Kikwit. 60 % des 18 % des MPME précitées détiennent des comptes à vue (39 % pour le compte courant et 23 % pour la tontine). Les 40 % restants utilisent plus des produits d'épargne à terme.

Évolution des produits d'épargne dans les 3 marchés :

Les MPME du marché de Kikwit ont tendance à utiliser de plus en plus le compte courant et l'épargne à la carte soit une croissance respective de 5 % et 201 % en cinq ans. Par contre, les comptes d'épargne, les comptes d'épargne à terme et les comptes d'épargne dédiée ont régressé respectivement de 25 %, 31 % et 1 %.

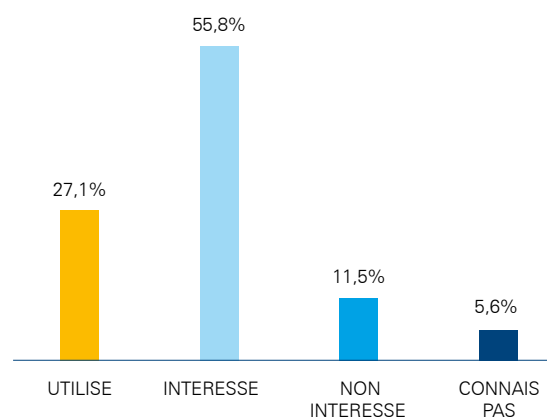
Sur le marché d'Idiofa, on note au bout de cinq ans un progrès de 36 % pour l'épargne dédiée, 31 % pour le compte d'épargne et 7 % pour l'épargne à la carte. Les MPME du marché ont utilisé de moins en moins le compte à terme et le compte courant, soit une baisse respective de 5 % et 16 % en cinq ans.

Les MPME de Bandundu ont plus, en cinq ans, recouru à l'épargne à la carte, le compte d'épargne et l'épargne dédiée, soit un progrès respectif de 32 %, 63 % et 113 %. Par contre, elles ont utilisé de moins en moins le compte courant et le compte d'épargne, soit une baisse respective de 25 % et 9 %.

Il se dégage de ces trois marchés que l'épargne à la carte et l'épargne dédiée sont de plus en plus utilisées par les MPME étudiées et pourraient également permettre de gérer les menaces de thésaurisation et d'affectation des ressources vers la satisfaction des besoins domestiques qui pèsent encore sur le secteur.

Il serait donc envisageable que les institutions financières offrent des produits d'épargne qui soient orientés vers leurs besoins d'investissement et selon chaque spécificité.

#### • Notoriété des autres services bancaires



Graphique 29 : Notoriété des autres services bancaires

27 % des MPME étudiées utilisent déjà les autres services bancaires, soit 31 % pour le marché de Kikwit, 26 % pour le marché d'Idiofa et 24 % pour celui de Bandundu. Les deux services les plus utilisés par les MPME étudiées sont : (1) le transfert national pour 91 % des MPME, réparti comme suit : 93 % des MPME de Kikwit, 90 % de celles d'Idiofa et 92 % du marché de Bandundu, (2) le transfert international pour 32 % des MPME, soit 42 % pour le marché de Kikwit, 36 % pour Idiofa et 17 % pour le marché de Bandundu.

L'utilisation du transfert national a connu au bout de 5 ans une baisse d'environ 4 %, soit 11 % du marché d'Idiofa, 7 % du marché de Bandundu et 0,4 % du marché de Kikwit. Et le transfert international a enregistré une baisse de 3 % occasionnée par une baisse de 11 % du marché de Kikwit, mais un progrès de 19 % du marché d'Idiofa et de 34 % de celui de Bandundu.

Le chèque, l'assurance et la garantie bancaire sont utilisés sur les trois marchés, particulièrement sur le marché de Kikwit, mais pour moins de 10 % des MPME. Les moyennes et grandes entreprises sont plus portées vers le service de transfert international, l'assurance et la garantie bancaire.

De ce qui précède, et sachant que 55,8 % des MPMEs sont intéressés par les autres services bancaires, il serait préférable que les institutions financières adaptent l'offre de ces services, qui restent des besoins transversaux indispensables pour les transactions des MPME quelles que soient leurs situations économiques.

• **L'offre de services de crédit**

Les produits de crédit offerts par les banques, IMF et COOPEC qui opèrent sur les trois marchés présentent des attributs qui sont fonction de la nature des ressources financières dont elles disposent. Les attributs concernés sont : la cible et le montant de crédit. Voir tableau 2.

	<b>Banque</b>	<b>IMF et COOPEC</b>
<b>Bénéficiaires</b>	PME, grandes entreprises et salariés	MPME et salariés
<b>Secteur</b>	Commerce Service Manufacture et agricole	Commerce Service Manufacture
<b>Mode d'intervention</b>	Crédit individuel	Crédit individuel et crédit de groupe
<b>Monnaie</b>	Dollar Franc congolais	Dollar Franc congolais
<b>Montant</b>	À la demande	20 000 à 10 000
<b>Taux d'intérêt</b>	1 % à 5,5 % le mois	2% à 6 % le mois
<b>Durée</b>	3 mois à 36 mois	3 mois à 18 mois
<b>Fonds de garantie</b>	0 % à 15 %	10 % à 20 %
<b>Garantie</b>	Sûreté réelle	Sûreté réelle et caution solidaire
<b>Différé</b>	0 à 3 mois	Néant

Tableau 2 : Offre de produits de crédit aux MPME

- **Pour la cible** : Les banques sont les seules dont les interventions touchent les différents marchés dans leurs profondeurs. Il s'agit essentiellement de la capacité de ces dernières à accompagner, en plus des secteurs qu'elles partagent avec les institutions de microfinance, les secteurs de la production agricole et de la transformation, ceci grâce à la nature de leurs ressources. Les IMF et les COOPEC sont quant à elles davantage tournées vers le secteur commercial, plus à leur portée.
- **Pour le montant du crédit** : le niveau d'intervention des banques leur permet de toucher davantage les moyennes et grandes entreprises, les micro et petites étant plus à la portée des IMF et COOPEC.

• **L'offre de services d'épargne**

Contrairement aux produits de crédit, les institutions de microfinance ont les meilleures conditions d'ouverture et de gestion des comptes d'épargne pour leurs clientèles. Voir tableau 3.

Les avantages concurrentiels que présentent les COOPEC et IMF par rapport aux banques sont liés aux frais d'ouverture et frais de tenue des comptes. De même, vu la fragilité de leurs ressources, les institutions de microfinance se voient obligées d'offrir de meilleurs taux de rémunération des dépôts à terme de leurs clientèles.

Malgré tous ces avantages, il se pose tout de même un problème de sécurité des avoirs des épargnants que les banques garantissent mieux que les COOPEC et IMF du fait, entre autres, de la solidité de leurs situations financières. Seules les IMF internationales qui collectent l'épargne échappent quelque peu à cette faiblesse.

	<b>Banque</b>	<b>IMF et COOPEC</b>
<b>Bénéficiaires</b>	MPME Salariés	MPME Salariés
<b>Monnaie</b>	Dollar Franc congolais	Dollar Franc congolais
<b>Frais d'ouverture de compte</b>	Selon chaque produit	Selon chaque produit N.B. : selon la forme juridique
<b>Frais de tenue de compte</b>	Selon chaque produit	NÉANT
<b>Dépôt minimum</b>	Selon chaque produit	Libre
<b>Taux d'intérêt</b>	0,25 % à 1 % le mois	1 % à 2 %

Tableau 3 : Offre de produits d'épargne aux MPME

S'ajoutant aux deux grands produits financiers classiques que sont le crédit et l'épargne, la présente étude a montré que les opérateurs économiques de ces trois marchés commencent par consommer, bien qu'à un niveau encore très faible, les services de monnaie électronique ; ceci grâce aux sociétés de télécommunication. Il est donc important que les banques et surtout les institutions de microfinance intègrent cette dimension dans leurs offres de produits d'épargne.

# OPPORTUNITÉS D'INVESTISSEMENT



De tout ce qui précède, on peut déduire que la demande en services financiers des trois villes, et encore plus des autres territoires et secteurs à vocation agricole de la province, reste très largement insatisfaite, ce qui constituerait une opportunité pour le secteur financier en termes d'offres financières urbaines et rurales.

• **Utilisation des services financiers**

Service	Total	Bandundu	Kikwit	Idiofa
<b>Crédit</b>	<b>97 %</b>	97 %	95 %	99 %
<b>Épargne</b>	<b>82 %</b>	86 %	79 %	80 %
<b>Autres services bancaires</b>	<b>73 %</b>	76 %	69 %	74 %

Tableau 4 : Écart d'utilisation des services financiers

Une analyse du potentiel de l'offre a été réalisée sur les trois marchés à l'égard des trois catégories de produits suivantes : les produits de crédit, d'épargne et les autres services bancaires (services de transfert, d'assurance, de chèque et de garantie bancaire). Voir tableau 4.

- **Pour le crédit** : 97 % du marché de la province reste à conquérir, soit : 97 % du marché de Bandundu, 95 % du marché de Kikwit et 99 % de celui d'Idiofa. Deux scénarios restent à envisager pour couvrir le marché de cette province : (1) réadapter l'offre actuelle en fonction des besoins et (2) implanter de nouvelles institutions ayant une approche plus adaptée.
- **Pour l'épargne** : la part du marché à conquérir en termes d'offre de produit d'épargne est de 82 %, répartis comme suit : 86 % du marché de Bandundu, 79 % du marché de Kikwit et 80 % d'Idiofa. Deux possibilités s'offrent à ces marchés pour atteindre les 82 % du marché disponibles. Il s'agit de : (1) l'entrée de nouvelles institutions financières sur les trois marchés avec des produits très diversifiés, (2) l'ouverture d'autres agences/points de services par les institutions déjà sur les marchés en jouant sur la valeur « PROXIMITÉ ».
- **Pour les autres services bancaires** : plus de 7 personnes sur 10 restent à toucher par les institutions en termes de services bancaires. En termes d'offre de services monétique, l'offre actuelle provient des sociétés de transfert et des sociétés de télécommunication. Il est donc envisageable que les institutions financières utilisent des canaux

alternatifs pour étendre leurs zones de couverture et dans le meilleur des cas sur toute la province. Une éventualité serait de nouer des partenariats, tant avec les sociétés de télécommunication en termes d'offre de services de monétique qu'avec des opérateurs économiques jouissant de bonnes références dans ces nouvelles zones de couvertures en termes de mise en place de réseaux d'agents bancaires.

Institution	Total	Bandundu	Kikwit	Idiofa
<b>Banque</b>	<b>98%</b>	99%	97%	98%
<b>IMF et COOPEC</b>	<b>94 %</b>	92 %	95 %	94 %

Tableau 5 : Écart d'utilisation des institutions financières formelles

Le tableau 5 confirme la nécessité d'augmenter la couverture en services financiers des banques, des IMF et des COOPEC sur les trois marchés étudiés. Toute institution œuvrant ou souhaitant s'établir dans cette province devra envisager une bonne couverture non seulement des trois villes mais aussi des autres territoires de la province, par l'ouverture de points de services utilisant les POS (Operating System Online<sup>9</sup>) et des agents bancaires pour la bonne maîtrise des coûts des opérations.

• **Renforcement de l'offre en services financiers**

Au regard de tout ce qui précède et vu que le Kwilu reste une province à vocation agricole où les activités des grandes villes dépendent entièrement de la production agricole des zones rurales, l'amélioration de l'offre de services financiers ne saurait être réalisée par la seule installation de nouvelles institutions dans les trois villes.

Le renforcement de l'offre devra être basé sur une bonne stratégie de distribution des services financiers pour tous les territoires et secteurs de la province. Cette stratégie trouvera son efficacité dans la prise en compte de trois éléments :

- Quelles cibles : les segments et leurs besoins ?
- Quelles sont leurs positions géographiques dans la province par rapport aux points de service des institutions des grandes villes : Bandundu, Kikwit et Idiofa ?

9 Système d'exploitation en ligne.

- Comment les atteindre : efficience dans la distribution des services ?

Une bonne segmentation en amont devra donc être à l'origine du choix de l'implantation d'une institution financière qui souhaite accroître sa part de marché dans la province.

Il est clairement établi que l'atteinte des segments hors des rayons d'action des trois villes étudiées serait onéreuse et exigerait par conséquent l'exploitation de canaux alternatifs comme les POS et le Mobile banking offert par les sociétés de télécommunication et les agents bancaires.

Pour conforter la stratégie, il serait souhaitable que les COOPEC, les IMF et les banques établissent entre elles des partenariats, sachant qu'elles n'ont pas toutes les mêmes objectifs et les mêmes cibles historiques. La stratégie-client par institution pourrait se présenter comme suit :

#### 1. Offre en services financiers aux ménages agricoles (MA)



**LIEU :** Zones rurales

**PRODUITS :** (1) Crédit de campagne, (2) crédit-stock (warrantage)



**INSTITUTIONS :** (1) COOPEC, (2) IMF

**MODE :** Crédit de groupe

**DISTRIBUTION :** (1) POS, (2) transferts mobiles GSM, (3) agences de COOPEC (possible), (4) agents bancaires.

*Encadré 1 : stratégie d'offre en services financiers aux Ménages Agricoles : MA*

Les MA constituent le premier secteur du marché que les institutions financières devront desservir. Ils sont plus à la portée des COOPEC voire des IMF pour trois raisons : (1) la taille du besoin en crédit, (2) le caractère atomique des bénéficiaires par rapport au suivi et leurs organisations et (3) la garantie à offrir. C'est donc pour s'adapter aux conditions socio-économiques de la cible qu'il est préférable de leur administrer des produits de groupes basés sur la caution solidaire des pairs. L'objectif final de l'appui à ce segment reste souvent le

financement de la période de soudure pour échapper au bradage de leurs récoltes, d'où l'offre de système de warrantage.

#### 2. Offre en services financiers aux grandes exploitations agricoles (GEA)



**LIEU :** Zones rurales

**PRODUITS :** (1) Crédit de campagne, (2) crédit équipement, (3) crédit immobilier (foncier).

**INSTITUTIONS :** (1) Banques, (2) IMF, (3) COOPEC

**MODE :** Crédit Individuel

**DISTRIBUTION :** (1) POS, (2) transferts mobiles GSM, (3) agents bancaires.

*Encadré 2 : stratégie d'offre en services financiers aux Grandes Exploitations Agricoles : GEA*

Les GEA, bien qu'installées dans les zones rurales, se trouvent hors de portée des COOPEC et des IMF pour des raisons suivantes : (1) la superficie à emblaver, (2) le coût très élevé d'exploitation, (3) le recours à des équipements modernes de grande capacité pour la récolte et les premiers traitements, (4) le recours à des équipements importants de stockage, (5) le besoin d'équipements d'évacuation vers les marchés. Seules les banques seront en capacité de satisfaire de tels besoins en s'appuyant sur les canaux de distribution alternatifs pour une bonne couverture des territoires et secteurs de la province.



### 3. Offre en services financiers aux commerçants et autres prestataires de services



Petits  
Commerçants

**LIEU :** (1) Zones rurales, (2) zones urbaines

**PRODUITS :** (1) Crédit de fonds de roulement, (2) crédit équipement, (3) crédit immobilier

**INSTITUTIONS :** (1) Banques, (2) IMF, (3) COOPEC



Grands  
Commerçants

**MODE :** (1) Crédit de groupe et/ou crédit individuel pour les petits commerçants et prestataires de services, (2) crédit Individuel.

**DISTRIBUTION :** (1) POS, (2) transferts mobiles GSM, (3) agences en zones urbaines, banques, IMF et COOPEC), (4) agences en zones rurales pour les COOPEC et IMF : possible, (5) agents bancaires.

*Encadré 3 : stratégie d'offre en services financiers aux commerçants et prestataires de services*

Les commerçants visés sont des acteurs des zones rurales et urbaines qui ont pour activités principales l'achat et la revente des biens tant agricoles que manufacturés. L'accès aux financements de ces derniers devra être basé sur 3 déterminants :

1. Le type d'institutions financières : les COOPEC et/ou IMF pour les micro et petites entreprises, et les banques et/ou les IMF pour les moyennes et grandes.
2. Le type de produits financiers : crédit de fonds de roulement pour les micro et petites entreprises, crédit de fonds de roulement, crédit équipement et crédit immobilier pour les moyennes et grandes entreprises.
3. Le mode d'intervention : crédit de groupe et/ou crédit individuel pour les micro et petites entreprises, crédit individuel pour les moyennes et grandes entreprises.

### 4. Offre en services financiers aux unités de transformation



Unités  
Modernes de  
transformation

**LIEU :** (1) Zones rurales, (2) zones urbaines

**PRODUITS :** (1) Crédit de fonds de roulement, (2) crédit équipement, (3) crédit immobilier.

**INSTITUTIONS :** (1) Banques, (2) IMF, (3) COOPEC



Unités  
Artisanales de  
transformation

**MODE :** (1) Crédit de groupe et/ou crédit individuel pour les micro et petites entreprises, (2) crédit individuel.

**DISTRIBUTION :** (1) POS, (2) transferts mobiles GSM, (3) agences en zones urbaines (banques, IMF et COOPEC), (4) agences en zones rurales pour les COOPEC et IMF : possible, (5) agents bancaires.

*Encadré 4 : stratégie d'offre en services financiers aux Unités de transformation*

L'offre en services financiers des institutions vis-à-vis de ce segment passe par la prise en compte du lieu d'exploitation et surtout de la taille des unités. Les produits financiers devront ainsi être définis en tenant compte des facteurs suivants :

1. Les micro et petites unités de transformation sont plus à la portée des COOPEC et IMF, avec deux façons de les atteindre : par des produits de groupe et/ou individuels pour financer les fonds de roulement, les petits équipements, le transport des produits et matières premières.
2. Les moyennes et grandes unités de transformations sont plus à la portée des banques et IMF via des produits individuels comme le crédit pour fonds de roulement, le crédit équipement, et les crédits pour le transport des produits et matières premières.

# SIMULATION D'INSTALLATION DE NOUVEAUX POINTS DE SERVICE



## SIMULATION D'INSTALLATION DE NOUVEAUX POINTS DE SERVICE

À partir des données des coûts liés à l'installation de nouveaux points de service des institutions financières dans l'une des trois villes étudiées, il a été déterminé le portefeuille optimal à atteindre pour être au seuil de rentabilité. Deux hypothèses sont exploitées : (H1) est l'hypothèse basse et (H2) l'hypothèse optimale. Elles sont construites sur la base des critères suivants :

- Le taux moyen des produits de crédit à offrir est fixé 3 % le mois ;
- Le taux de fidélité est fixé à 100 % ;
- Taux de provision 0 % ;
- Décaissement de 10 nouveaux crédits par agent de crédit et par mois ;
- Encours moyen par crédit fixé à : 1 500 USD pour H1 et 2 000 USD pour H2 ;
- Pas d'acquisition de terrains ni de construction de bureaux.

### • Encours critique

Rubrique	TOTAL MENSUEL	
	H1	H2
<b>Encours critique</b>	<b>295 778</b>	<b>408 056</b>
1 Encours moyen	1 500	2 000
2 Portée	197	204
3 Décaissement nouveaux crédit	20	20
4 Durée en mois	10	10

Toute nouvelle agence aura moins de 12 mois pour atteindre son autonomie opérationnelle mensuelle. L'autonomie globale ne pourra être atteinte qu'après le premier exercice. Voir les détails dans les tableaux ci-après.

Il est important de montrer clairement que les conditions des deux hypothèses ne seront pas du tout faciles à réunir par les COOPEC, pour la simple raison qu'elles souffrent énormément de manque de ressources pour supporter ces niveaux de charges. De même, elles ne sauraient être en mesure d'atteindre ces niveaux de portefeuille critique en moins de 12 mois.

La simulation qui serait plus à la portée des COOPEC prendrait comme critères de base en dessous de la moitié des objectifs de la simulation précédente. Les niveaux d'encours critiques seraient inférieurs à 150 000 USD pour la H1 et 200 000 USD pour la H2.

### • Autres éléments de coûts

- Charges d'exploitation

Rubrique	TOTAL MENSUEL	
	H1	H2
1 Charges de personnel	3 800	5 400
2 Autres charges d'exploitation	5 073	6 842
<b>Total mensuel</b>	<b>8 873</b>	<b>12 242</b>

- Autres charges d'exploitation

Rubrique	TOTAL MENSUEL	
	H1	H2
<b>3 Autres charges d'exploitation</b>		
1 Loyer	700	1 500
2 Électricité	150	150
3 Eau	50	50
4 Fournitures de bureau	150	150
5 Fournitures informatiques	250	250
6 Communication	500	500
7 Carburant	500	500
8 Frais de supervision	500	500
9 Déplacement/transport	500	500
10 Amortissement	773	1 242
11 Imprévus	1 000	1 500
<b>Total</b>	<b>5 073</b>	<b>6 842</b>

- Charges de personnel

Rubrique	Unité	TOTAL MENSUEL	
		H1	H2
<b>1 Personnel</b>			
1 Chef d'agence	1	1 000	1 500
2 Comptable	1	500	800
3 Agent de crédit	2	800	1 100
4 Caissier	2	600	800
5 Chargé de clientèle	2	600	800
6 Sentinelle	2	300	400
<b>Total</b>		<b>3 800</b>	<b>5 400</b>

- Les immobilisations

Rubrique	Unité	TOTAL MENSUEL	
		H1	H2
<b>2 Immobilisation</b>			
1 Caution	6	4 200	6 000
2 Guichets de caisse	1	7 500	10 000
3 Autre agencement et installation	1	3 500	5 000
4 Ordinateur de caisse	2	1 000	1 000
5 Ordinateur PC	2	1 400	1 400
6 Ordinateur portable	4	3 200	4 800
7 Imprimante	6	1 800	1 800
8 Photocopieur	1	500	500
9 Détecteur et compteur de billets	2	1 000	1 000
10 Moto	2	4 000	4 000
11 Voiture 4X4/berline	1	10 000	25 000
12 Groupe électrogène	1	7 500	15 000
13 Panneaux solaires	1	5 000	5 000
<b>Total</b>		<b>46 400</b>	<b>74 500</b>

# ANNEXES : COÛTS D'INSTALLATION





Vu l'indisponibilité de certaines données sur la totalité des trois villes et du fait qu'elles sont très proches en termes de niveau de vie, il a été retenu de se baser sur les données de Bandundu pour servir de référence pour les autres villes.

L'utilisation des données sur les cinq dernières années a pour avantage de faciliter les simulations des institutions en tenant compte des évolutions passées des prix sur le marché.

Élément		À ce jour	3 ans	5 ans
<b>1. Bail de bureau</b>				
<b>Site 1<sup>10</sup></b>	Loyer moyen	1 500	1 200	1 000
	Caution	10 %	10 %	10 %
	Commission	12 mois	6 mois	3 mois
<b>Site 2</b>	Loyer moyen	800	750	700
	Caution	10 %	10 %	10 %
	Commission	12 mois	6 mois	3 mois
<b>Site 3</b>	Loyer moyen	500	350	300
	Caution	10 %	10 %	10 %
	Commission	12 mois	6 mois	3 mois

Élément		À ce jour	3 ans	5 ans
<b>2. Bail de logement</b>				
<b>Site 1</b>	Loyer moyen	220	150	100
	Caution	10 %	10 %	10 %
	Commission	6 mois	6 mois	3 mois
<b>Site 2</b>	Loyer moyen	150	120	80
	Caution	10 %	10 %	10 %
	Commission	6 mois	6 mois	3 mois
<b>Site 3</b>	Loyer moyen	170	100	90
	Caution	10 %	10 %	10 %
	Commission	12 mois	6 mois	6 mois

Élément		À ce jour	3 ans	5 ans
<b>3. Achat de parcelle</b>				
<b>Site 1</b>	Prix	12 000	8 000	6 000
	Commission	10 %	10 %	10 %
<b>Site 2</b>	Prix	10 000	9 000	8 000
	Commission	10 %	10 %	10 %
<b>Site 3</b>	Prix	8 000	5 000	3 000
	Commission	10 %	10 %	10 %

Élément		À ce jour	3 ans	5 ans
<b>4. Achat de maison bâtie</b>				
<b>Site 1</b>	Prix	80 000	50 000	40 000
	Commission	10 %	10 %	10 %
<b>Site 2</b>	Prix	50 000	30 000	20 000
	Commission	10 %	10 %	10 %
<b>Site 3</b>	Prix	25 000	12 000	10 000
	Commission	10 %	10 %	10 %

Élément		À ce jour	3 ans	5 ans
<b>5. Hébergement : Hôtel : Prix de nuitée</b>				
<b>Appartement/ Suite</b>		80	70	60
<b>Chambre VIP</b>		180	120	100
<b>Chambre standard</b>		100	70	50
<b>Chambre double</b>		180	130	120

Élément		À ce jour	3 ans	5 ans
<b>6. Hébergement : Flat Hôtel : Prix de nuitée</b>				
<b>Appartement/ Suite</b>		60	40	30
<b>Chambre VIP</b>		80	50	35
<b>Chambre standard</b>		50	30	25

<sup>1</sup> Les sites sont des zones dans la même ville. Site 1 : zone de grand standing (centre-ville), site 2 : zone de standing moyen et site 3 : zone périphérique.

## ANNEXES : COÛTS D'INSTALLATION

Élément	À ce jour	3 ans	5 ans
<b>7. Coût du m2</b>			
Construction de bâtiment à usage de bureau	600	600	600
Construction d'une chambre forte	300	300	300
Rénovation	150	100	100
Aménagement/Réaménagement	500	500	500

Élément	À ce jour	3 ans	5 ans
<b>8. Matériaux de construction</b>			
Ciment	19,5	20	20
Carreau	21	16	16
Sable	200	80	60
Brique	1	1	1
Tôle	15	13	10
Bois	20	15	13

Élément	À ce jour	3 ans	5 ans
<b>9. Transport</b>			
Taxi moto	0,5	0,5	0,3
Taxi voiture	0,5	0,5	-
Transport fluvial	10		
Transport aérien	175	150	150

Élément	À ce jour	3 ans	5 ans
<b>10. Énergie électrique (Abonnement SNEL)</b>			
<b>Abonnement domestique</b>			
Coût abonnement par ampérage	300	250	200
Durée avant d'être connecté en jours	14	14	14
Coût du kWh	3	5,5	3,8
<b>Abonnement PME</b>			
Coût abonnement par ampérage	450	380	350
Durée avant d'être connecté en jours	14	14	14
Coût du kWh	3	5,5	5,5
<b>Abonnement industriel</b>			
Coût abonnement par ampérage	1 500	450	380
Durée avant d'être connecté en jours	14	14	14
Coût du kWh	16	22	22

Élément	À ce jour	3 ans	5 ans
<b>11. Régie des eaux (Abonnement)</b>			
<b>Abonnement domestique</b>			
Coût de raccordement	300	260	200
Durée avant d'être connecté en jours	-	-	-
Coût du m3	6	6	6
<b>Abonnement PME</b>			
Coût de raccordement	450	450	450
Durée avant d'être connecté en jours	-	-	-
Coût du m3	15	15	6
<b>Abonnement industriel</b>			
Coût de raccordement	1 000	500	500
Durée avant d'être connecté en jours	-	-	-
Coût du m3	33	16	16

Élément	À ce jour	3 ans	5 ans
<b>12. Matériel informatique</b>			
Ordinateur de bureau	730	700	700
Ordinateur portable	1 200	800	800
Imprimante jet d'encre	300	200	200
Imprimante laser	280	250	250
Scanner	80		
Photocopieur	500	450	

Élément	Qualité 1	Qualité 2	Qualité 3
<b>13. Mobilier de bureau</b>			
Bureau (table) directeur	1 400	1 000	900
Bureau (table) assistant	550	450	170
Bureau (table) secrétaire	250	200	150
Fauteuil directeur	850	750	450
Fauteuil assistant	250	250	200
Fauteuil secrétaire	170	150	150
Chaises visiteurs	150	100	100
Armoires de rangement métalliques	450	450	450
Armoires de rangement en bois	350	300	300
Mobilier de réunion (table + chaises)	2 400	2 000	2 000

Élément	Banque	IMF	COOPEC
<b>14. Coût du personnel</b>			
Chef d'agence	1 500	n. d	500
Comptable	1 300	n. d	450
Agent de crédit	750	n. d	370
Chargé de clientèle	450	n. d	325
Commerciaux	400	n. d	300
Guichetiers	300	n. d	250

Élément	À ce jour	3 ans	5 ans
<b>15. Sécurité : Sentinelle</b>			
Société	200	100	50



17 avenue Kauka, Q/Batetela, Commune de la Gombe.  
Kinshasa / République Démocratique du Congo  
Tél: + 243 99 20 06 139  
Site Web: [www.fpm.cd](http://www.fpm.cd)

