



ONG LA LUMIERE
Lot N° 718, Abattoir (près Mosquée Khalifa Seck)
BP: 310 - Tambacounda - Sénégal
Tél/Fax: +221 33 981 80 80
Email: sabodala2004@yahoo.fr



Formation des PME, OP, GPF et OCB sur le micro-financement de microprojets forestiers et agroforestiers dans les régions de Ziguinchor, Kolda, Tambacounda, Kaolack, Louga et Saint-Louis

Mécanisme pour les Programmes Forestiers Nationaux – FAO

Novembre 2009

SOMMAIRE

JUSTIFICATION	1
METHODOLOGIE	1
OBJECTIFS	1
ATELIER DE ZIGUINCHOR.....	2
<i>DEROULEMENT DE L'ATELIER</i>	2
<i>RESULTATS ET RECOMMANDATIONS</i>	3
ATELIER DE KOLDA.....	3
<i>DEROULEMENT DE L'ATELIER</i>	3
<i>RESULTATS ET RECOMMANDATIONS</i>	4
ATELIER DE TAMBACOUNDA	5
<i>DEROULEMENT DE L'ATELIER</i>	5
<i>RESULTATS ET RECOMMANDATIONS</i>	5
ATELIER DE KAOLACK	6
<i>DEROULEMENT DE L'ATELIER</i>	6
<i>RESULTATS ET RECOMMANDATIONS</i>	6
ATELIER DE LOUGA	7
<i>DEROULEMENT DE L'ATELIER</i>	7
<i>RESULTATS ET RECOMMANDATIONS</i>	7
ATELIER DE SAINT LOUIS	8
<i>DEROULEMENT DE L'ATELIER</i>	8
<i>RESULTATS ET RECOMMANDATIONS</i>	8
CONCLUSION	10
Annexe 1 : CALENDRIER DES ATELIERS.....	11
SOMMAIRE	13
Définition et compréhension des concepts.....	13
: L'étude de projet d'entreprise.	13
: La gestion financière d'une micro-entreprise.	14
Chapitre 2 : L'étude de projet d'entreprise.....	30
Chapitre 3 : La gestion financière d'une micro-entreprise.....	43
I. L'étude de projet ou la requête de financement.	51

JUSTIFICATION

Avec le soutien financier de la FAO, l'ONG LA LUMIERE qui œuvre depuis 2003 dans le domaine de l'environnement et de la gestion des ressources naturelles, a tenu six sessions de formation portant sur le thème « Microcrédits et Microprojets forestiers et agro-forestiers ». Ces ateliers de formation ont été tenus dans six régions notamment à Ziguinchor, Kolda, Tambacounda, Kaolack, Louga et Saint-Louis avec comme cibles et bénéficiaires les populations notamment les PME, OP, GPF et OCB. L'objectif de ces formations est de faciliter l'accès aux crédits des organisations et organismes locaux surtout en milieu rural. A ce propos, le module de formation élaboré précédemment par l'ONG LA LUMIERE a été le principal outil pédagogique utilisé dans les six régions où ces sessions de formations ont été tenues. Ce présent rapport fait l'économie des différentes activités et étapes de la formation.ATELIERS

METHODOLOGIE

C'est une méthodologie très simple qui a été utilisée durant ces six ateliers

1. Sélection de 15 participants au moins et 20 au plus ;
2. mise à disposition du module de formation aux différents participants ;
3. Réactions et commentaires des participants au fur et à mesure ;
4. Séance de débriefing avec les techniciens présents sur la forme et le fond du document après la présentation.

OBJECTIFS

La formation a pour but de tester le module afin de :

- Mesurer la réceptivité du module par les populations ciblées;
- Recueillir les différents avis des populations sur le module ;
- Recueillir les avis et recommandations des techniciens du développement ;
- Recueillir les recommandations du consultant.

ATELIER DE ZIGUINCHOR

L'atelier de Ziguinchor a eu lieu le jeudi 07 mai dans la Communauté Rurale de Sindian, chef lieu d'arrondissement, département de Bignona. Cette localité a été choisie grâce au dynamisme des populations en matière de Gestion des Ressources naturelles. La rencontre a vu la participation de 20 personnes (18 hommes et 2 femmes) dont 4 Techniciens.



DEROULEMENT DE L'ATELIER

L'atelier a été ouvert par le PCR qui s'est réjoui du choix porté sur sa localité pour abriter la rencontre. La présidence a été assurée par le Représentant des Eaux et Forêt qui a axé son allocution sur :

- ❖ D'abord, la présentation de tous les participants ;
- ❖ Remerciement et encouragement à tous ;
- ❖ Réaffirmation du dynamisme des structures villageoises du terroir dans le domaine de la GRN (raison du choix de la localité) ;
- ❖ Réaffirmation de l'importance de la connaissance des rôles et responsabilités des acteurs en matière de GRN ;

L'initiative prise par l'ONG La Lumière a été vivement saluée par tous les participants.

Enfin, le Chargé de Programmes de l'ONG La Lumière a remercié les participants pour

leur disponibilité et a magnifié l'intérêt qu'ils accordent aux questions de GRN. Il a enfin rappelé le contexte de la rencontre tout en sollicitant de ces derniers une participation active sans complexe à la sanction de document qui leur sera soumis.

RESULTATS ET RECOMMANDATIONS

La rencontre fût un grand moment d'apprentissage et d'échange entre les techniciens et les populations. Ce qui les a permis de mieux cerner les notions de microcrédits, micro-entreprise pour une meilleure gestion de leurs activités liées à la gestion des ressources naturelles. Le module a été bien administré aux participants qui l'ont bien apprécié e car cela leur servirait d'appui à leurs initiatives de lutte contre le sous-emploi et la pauvreté notamment locale.

Il leur a été rappelé de bien adopter et appliquer le module pour qu'ils puissent être en mesure d'élaborer des requêtes de financement, mais aussi de développer leurs compétences en matière de gestion et de suivi des microprojets. Ce qui leur permettrait de mieux profiter des ressources naturelles à n'importe quelle saison de l'année.

ATELIER DE KOLDA

L'atelier de Kolda a eu lieu le mardi 12 mai dans la Communauté Rurale de Mampatim, département de Kolda. Cette session de formation a vu la participation de 17 personnes dont 3 femmes et hommes et 3 Techniciens.

A l'instar de Ziguinchor, cette localité a été retenue pour cet exercice compte tenu du dynamisme des populations en matière de Gestion des Ressources Naturelles.

DEROULEMENT DE L'ATELIER

La rencontre a été présidée par le PCR qui a salué l'initiative de l'ONG LA LUMIERE.

Dans son allocution, il a transmis le message de salutation et de succès des populations et il a surtout insisté sur un brillant plaidoyer sur la GRN qui, selon ses propres termes, doit être une affaire de tous.

A sa suite, le représentant des Eaux et Forêt a salué les participants et a vivement

exprimé sa joie sur le choix porté sur leur terroir pour faire bénéficier aux autochtones d'une formation.

Enfin, le Chargé de Programmes de l'ONG La Lumière a clôturé les allocutions en replaçant l'atelier dans son contexte en invitant les participants à donner le meilleur d'eux-mêmes pour l'atteinte des objectifs de l'atelier.

RESULTATS ET RECOMMANDATIONS

A l'instar de l'atelier de Ziguinchor, cette rencontre fût également un grand moment d'échange et d'apprentissage mutuels. Ils ont tous salué l'initiative et ont formulé leur souhait de subir ces genres de formation pour améliorer la gestion de leurs activités locales génératrices de revenus.

Comme au cours de l'atelier précédent, les mêmes conseils et recommandations sont adressés aux participants ; et nous avons pu noter, à leur niveau, une réelle volonté et enthousiasme pour leur participation effective au développement de la région.



ATELIER DE TAMBACOUNDA

Comme prévue, la session de formation Tambacounda s'est tenue le 21 mai dans le département de Tambacounda, avec 20 participants choisis au niveau des OCB, OP, GPF et PME dont 16 hommes et 4 femmes. Cet atelier a vu la présence du représentant du Maire qui a présidé la séance de formation.

DEROULEMENT DE L'ATELIER

Ce dernier a salué l'initiative et par la même occasion, a souhaité la pérennisation de telles formations afin d'appuyer les organisations et organismes locales de la zone dans l'exploitation des ressources naturelles.

Ensuite, diverses allocutions ont été prononcées tour à tour par les autorités locales (comme lors des précédents ateliers de formation) qui ont salué l'initiative de l'ONG LA LUMIERE vues l'importance et la pertinence de la formation. Au niveau des participants, de riches contributions et commentaires ont été apportés par les populations.



RESULTATS ET RECOMMANDATIONS

Tambacounda n'a pas failli à la règle d'appréciation positive, par tous les participants, de l'atelier.

Ils ont, à l'unanimité, souligné la clarté du module qui sera d'accès facile même pour les producteurs qui n'ont pas participé à la formation. Seulement, un des participants a évoqué une préoccupation qui semble perturber plus d'un à savoir sa non disponibilité en langue locale.

Pour ce qui est des recommandations, il s'est agi de réitérer les mêmes tenues dans les précédents ateliers.

ATELIER DE KAOLACK

L'atelier de Kaolack a eu lieu le samedi 23 mai à Ndoeffane dans le département de Kaolack.

A l'instar des ateliers précédents, le choix de Ndoeffane a été justifié par la volonté des populations en matière de Gestion des Ressources Naturelles et de développement local.



DEROULEMENT DE L'ATELIER

Avec l'absence du Maire, cet atelier a été présidé par son représentant qui a souligné l'intérêt de la formation pour les producteurs locaux.

Puis, un tour de table a été effectué pour la présentation des participants qui ont d'emblée, remercié l'ONG LA LUMIERE pour cette belle initiative.

Ensuite la parole a été donnée au Chargé de Programmes de l'ONG qui s'est réjoui de la présence de tous et de l'intérêt porté à la formation.

RESULTATS ET RECOMMANDATIONS

La journée a été enrichie par les contributions des populations qui ont bien compris le but de la formation, à savoir le développement de leurs compétences en matière de gestion et de suivi de microprojets et micro-financements avec les ressources naturelles.

Comme recommandations, celles faites aux participants des précédentes sessions de

formation ont été réitérées.

ATELIER DE LOUGA

L'atelier de Louga a eu lieu le mercredi 03 juin à Sagatta chef-lieu d'arrondissement du même nom. Cette localité a été choisie pour motiver les populations qui s'activent de fort belle dans la Gestion des Ressources naturelles. Dix neuf (19) personnes (19 hommes) dont 5 Techniciens ont participé à l'atelier. L'absence de femmes a été la particularité de la formation.

DEROULEMENT DE L'ATELIER

Le mot d'ouverture a été prononcé par le représentant des Eaux et Forêts qui s'est félicité du choix porté sur la région de Louga.

Il a par ailleurs insisté sur l'importance de cette formation qui est une opportunité pour les populations œuvrant dans la gestion des ressources naturelles, de connaître l'accès facile aux financements et crédits.

Le Chargé de Programmes de l'ONG a, par la suite pris la parole pour remercier et encourager toute l'assistance et souhaiter par la même occasion plein de succès à la journée.

Au cours de l'atelier, de pertinentes questions et contributions ont été apportées par les participants, axées pour la plupart vers les difficultés rencontrées, surtout dans le cadre de la décentralisation.

RESULTATS ET RECOMMANDATIONS

A l'instar de l'atelier des journées organisées précédemment, cet atelier fût également un grand moment d'échange et d'apprentissage mutuels. Ils ont tous salué l'initiative et ont formulé leur souhait de bénéficier à l'avenir, d'un appui technique et financier afin de mieux gérer leurs activités de gestion de ressources naturelles.

Les mêmes conseils et recommandations ont été adressés aux participants. Ces derniers ont manifesté leur engagement d'œuvrer pour une meilleure approche et utilisation des

ressources naturelles dans la région.

ATELIER DE SAINT LOUIS

Le dernier de ces sessions de formation a été l'atelier de Saint Louis qui s'est tenu le jeudi 04 juin à Rao avec la participation de 20 personnes dont 4 femmes, 16 hommes et 3 techniciens.

Comme les autres localités, le choix de Saint Louis s'est justifié par la volonté et le dynamisme des producteurs locaux en matière de gestion de ressources naturelles.

La séance a été présidée par le représentant du Sous-Préfet qui a tenu à assister aux travaux durant toute la journée.

DEROULEMENT DE L'ATELIER

Après les mots de bienvenue et de remerciement du représentant du Sous-préfet, adressés à l'assistance, particulièrement à l'ONG LA LUMIERE, la parole a été passée à aux différents participants pour une présentation.

Ensuite, le représentant de l'ONG s'est réjoui de la présence de tous et de l'intérêt porté à la formation.

Après son allocution, les travaux ont démarré et ont continué durant toute la journée. Les participants n'ont pas manqué de poser de pertinentes questions qui ont enrichi les débats.

RESULTATS ET RECOMMANDATIONS

Le module a été bien apprécié par tous les participants qui souhaitent la pérennisation de ces formations pour leur permettre de solidifier et de d'accroître leurs connaissances et expériences dans la gestion de ressources naturelles durant toutes les périodes de l'année.



Mais, certains d'entre eux ont souligné la limite du module qui n'est pas adressés aux producteurs qui ne sont pas scolarisés. Ils ont ainsi, souhaité la disponibilité du module de formation dans d'autres langues locales afin de faire bénéficier aux autres les mêmes avantages et ainsi augmenter les perspectives de développement dans la zone.

CONCLUSION

Les ateliers de formation sur le micro-financement de microprojets forestiers et agro-forestiers ont été appréciés par l'ensemble des participants, aussi bien pour la démarche qui a été à la base que pour la qualité de la formation.

Les producteurs ont tous salué les efforts consentis par l'ONG LA LUMIERE et son partenaire la FAO à travers le ***Mécanisme pour les Programmes Forestiers Nationaux*** pour résulter à un travail de qualité.

Ils se sont, à l'unanimité, réjouis de l'initiative et des connaissances acquises au cours de ces sessions de formation. Ils pourront ainsi, grâce à cette formation, augmenter leurs revenus et mieux exploiter les ressources naturelles à n'importe quelle période de l'année.

Par ailleurs, l'occasion a été saisie par les Techniciens et les Elus de faire de brillants plaidoyers pour une implication de tous dans la préservation de l'environnement et la gestion des ressources naturelles.

Tous les participants de toutes les localités où se sont tenues ces formations ont souhaité leur pérennisation pour un meilleur profit dans la gestion des ressources naturelles.

Annexe 1 : CALENDRIER DES ATELIERS

Date	Activités	Lieu	Participants
07/ 05/ 2009	Formation des PME, OP, GPF et OCB sur le micro-financement de microprojets forestiers et agro-forestiers	Ziguinchor	GIE, GPF, OP, PME, OCB, Association de Producteur/Exploitant ...
12/05 /2009		Kolda	GIE, GPF, OP, PME, OCB, Association de Producteur/Exploitant ...
21/05/2009		Tambacounda	GIE, GPF, OP, PME, OCB, Association de Producteur/Exploitant ...
23/05/2009		Kaolack	GIE, GPF, OP, PME, OCB, Association de Producteur/Exploitant ...
03/06 /2009		Louga	GIE, GPF, OP, PME, OCB, Association de Producteur/Exploitant ...
04/06/2009		Saint-Louis	GIE, GPF, OP, PME, OCB, Association de Producteur/Exploitant ...



Annexe 2 : Module de formation

**Formation des PME, OP, GPF et OCB sur le
microfinancement de microprojets forestiers et
agroforestiers dans les régions de Ziguinchor,
Kolda, Tambacounda, Kaolack, Louga et Saint-
Louis**

MODULE DE FORMATION

2^{ème} Livrable

Auteur : Babacar Guèye

Socio-économiste, expert, consultant, formateur.

E-mail : mbayerfr@yahoo.fr- TEL : 77-652-55-03

SOMMAIRE

Définition et compréhension des concepts.

- 1.1 Le micro-crédit.
 - 1.1.2 Définition générale et origine.
 - 1.1.3 Cadre légal et réglementaire.
 - 1.1.4 Les formes d'organisation mutualiste.
 - 1.1.5 Fonctionnement des caisses d'épargne et de crédit.
- 1.2 Le projet d'entreprise.
 - 1.2.1 Le foisonnement d'idées.
 - 1.2.3 Le mûrissement.
 - 1.2.4 L'élaboration du projet
- 1.3 La micro-entreprise.
 - 1.3.1 Définition de l'entreprise.
 - 1.3.2 Différents types d'entreprise.
 - 1.3.3 La réalisation du projet d'entreprise.

: L'étude de projet d'entreprise.

- 2.1 Présentation du projet.
 - 2.1.1 Le promoteur.
 - 2.1.2 Les objectifs du projet.
 - 2.1.3 La forme juridique.
 - 2.1.4 La localisation ou siège.

2.2 L'étude de marché.

2.2.1 Le produit offert.

2.2.2 Les prix pratiqués.

2.2.3 La clientèle visée.

2.2.4 Evaluation de la part de marché du projet.

2.3 L'étude technique.

2.3.1 Les techniques de production utilisées.

2.3.2 Les moyens et matériels à utiliser.

2.3.3 Le programme de production.

2.4 Analyse financière.

2.4.1 Les coûts des moyens matériels.

2.4.2 Le calcul du fonds de roulement.

2.4.3 Le coût total du projet.

2.4.4 Plan de financement.

2.4.5 Les conditions de prêt.

2.4.6 Le programme de remboursement du prêt.

2.4.7 Le compte d'exploitation.

: La gestion financière d'une micro-entreprise.

3.1 Notion de charge de fonctionnement.

3.1.1 Les charges d'exploitation.

3.1.2 La notion d'amortissement.

3.1.3 Le prix de revient d'un produit.

3.1.4 Les recettes d'exploitation.

3.1.5 Le résultat d'exploitation.

3.1.6 La gestion des stocks.

3.1.7 L'inventaire des stocks.

ANNEXES : Quelques documents comptables utiles.

GLOSSAIRE

GEC : Groupement d'épargne et de crédit.

MEC : Mutuelles d'épargne et de crédit.

SFD : Systèmes de Financement Décentralisé.

CMS : Crédit Mutuel du Sénégal.

PAMECAS : le Programme d'Appui aux Mutuelles d'épargne et de Crédit du Sénégal

ACEP : l'Alliance de Crédit et d'Epargne pour la Production

UMECU : Union des Mutuelles d'Epargne et de Crédit de l'Union Nationale des
Commerçants et Industriels du Sénégal (UMECU).

USAID : Association Internationale d'Aide des Etats Unis.

ONG : Organisation non gouvernementale.

UEMOA : Union Economique et Monétaire Ouest Africaine.

PAFR : Plans d'Action Forestiers Régionaux.

OHADA : Organisation pour l'harmonisation du droit des affaires en Afrique.

PME : Petite et Moyenne et Entreprise.

SARL : Société Anonyme à responsabilité limitée.

SURL : Société Unipersonnelle à responsabilité limitée.

FDR : Fonds de Roulement.

RBE : Résultat Brut d'Exploitation

BN : Bénéfice Net

CAF : Capacité d'Autofinancement

IS : impôt sur les sociétés

BB : Bénéfice Brut

Contexte :

Dans un contexte économique marqué par la sévère crise des finances publiques, doublé d'une crise du système bancaire du Sénégal au milieu des années 1980, à l'origine de la liquidation de nombreux établissements financiers et le repli des banques restant sur des fonds de commerce réputés surs, l'offre de services financiers des banques en faveur du plus grand nombre, s'est fortement rétrécie au point de favoriser et de renforcer la pratique de systèmes de financements informels, notamment en milieu rural et la décision de l'Etat d'institutionnaliser le système coopératif.

Il s'y ajoute qu'un cycle de sécheresse persistant depuis les années 1970, les différents plans d'ajustement et de redressement économique de la décennie 1980-1990 et la dévaluation monétaire du F CFA intervenue en 1994 ont fini de plonger plus de la moitié de la population Sénégalaise dans la pauvreté et la misère, dont les 75% se trouvent en milieu rural.

La pauvreté qui sévit en milieu rural n'a pas épargné les ressources naturelles qui ont été prises pour cibles par les populations. En effet de grandes surfaces ont été déboisées pour les besoins de culture céréalière et commerciale, de constitution de bois d'œuvre destiné à l'habitat ou à la commercialisation et de bois de chauffe pour l'énergie domestique.

La dégradation des ressources naturelles s'est traduite au Sénégal par :

- ✚ Un rétrécissement des formations forestières de 8,1 millions d'ha en 1980 à 7,5 millions d'ha en 1990, soit une perte de 7,4% de ressources en 10 ans;
- ✚ Une baisse moyenne des ressources ligneuses de 2 millions de m³ entre 1980 et 1990;
- ✚ Une perte de 82% de l'habitat de la faune et de la flore (de 16.000 ha à 3.500ha);
- ✚ Une détérioration de la qualité de l'eau dans beaucoup de régions ;
- ✚ Une réduction des ressources halieutiques du fait de la surexploitation des espèces marines et de l'impact de la sécheresse sur les eaux continentales.

Cette situation a donc très tôt attiré l'attention des pouvoirs publics sur la nécessité d'entreprendre des actions vigoureuses. Ainsi donc la protection de l'Environnement et de façon générale la Gestion des Ressources Naturelles et de l'Environnement est devenue une préoccupation majeure des politiques à l'échelle planétaire et constitue aujourd'hui l'un des trois piliers du Développement Durable (avec l'économie et le social).

En guise de rappel, lors de l'élaboration des PAFR, les participants aux ateliers ont partout salué la mise en place de micro-crédits pour appuyer les initiatives privées de lutte contre le sous-emploi et la pauvreté. Cependant les bénéficiaires ont soulevés des contraintes sur le système des micro-crédits dont les principales sont :

- ✚ Apport personnel élevé (20 à 25%) ;
- ✚ Modestie des financements par projet ;
- ✚ Durée du prêt trop courte ;
- ✚ Taux d'intérêt trop élevés ;
- ✚ Absence de moratoire ;
- ✚ L'incapacité de la majorité des producteurs à élaborer des requêtes de financement ;
- ✚ L'incompétence en matière de gestion et de suivi des micro-projets.

Le présent manuel de formation tente d'apporter une contribution en guise de réponses à ces questions et préoccupations des acteurs de l'exploitation forestière par :

- ✚ une meilleure connaissance avec les systèmes de SFD ;
- ✚ l'acquisition des outils et techniques d'élaboration de projet ;
- ✚ la maîtrise de la gestion des micros entreprises.

Chapitre 1 : Définition et compréhension des concepts.

1.1. Le micro-crédit.

1.1.1 Définition générale et origine.

Le micro-crédit est une forme d'organisation initiée par ceux qui n'ont pas accès au financement du système bancaire classique, pour bénéficier à tour de rôle, de crédit afin de faire face à leurs besoins. Ses caractéristiques particulières sont la gestion participative c'est à dire les membres sont à la fois acteurs et bénéficiaires, la simplicité des procédures, la proximité et l'accès plus facile au crédit.

Le micro-crédit est une vieille pratique Sénégalaise qui découle de nos valeurs de solidarité et de partage. « Les tontines, les natts, les ndèye dické, les diambales » sont des formes diverses de micro-financement.

C'est un système très décentralisé car on le trouve dans les coins les plus reculés du pays, dans les villages, les quartiers et même dans les familles et les mbotayes.

1.1.2 Cadre légal et réglementaire.

L'une des conséquences de la restructuration bancaire des années 1980 est la mise en œuvre d'un cadre légal et réglementaire aux fins de constituer un réseau de coopératives d'épargne et de crédit au Sénégal en vue de favoriser la collecte de l'épargne et la distribution de crédits en milieu rural et urbain. La loi 95-03 du 5 janvier 1995 portant réglementation des institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit et le décret d'application N° 97-1106 du 11 novembre 1997, précisent le cadre et les modalités de fonctionnement de ces institutions.

Ces textes législatifs et réglementaires fixent un certain nombre de règles à respecter centrées sur :

-  La sécurité des opérations financières,
-  La protection des déposants,
-  L'autonomie financière des institutions.

Ils ont été complétés par une convention cadre adoptée par le Conseil des Ministres de l'UEMOA lors de la séance du 4 juin 1996, étendant le champ d'application des textes précités aux groupements d'épargne et de crédit non dotés de la personnalité morale et aux organisations non mutualistes ayant des activités d'épargne et de crédit à savoir les ONG et autres projets menant des activités de développement en milieu rural et urbain.

1.1.3 Les formes d'organisation mutualiste.

Au Sénégal les formes d'organismes d'épargne et de crédit les plus courantes sont les GEC, les MEC et les Coopératives d'épargne et de crédit.

La loi 95-03 du 5 janvier 1995 considère les GEC comme des regroupements de personnes qui effectuent des activités d'épargne et de crédit sans être soumis aux normes qui régissent les mutuelles d'épargne et de crédit de la convention de l'UEMOA, alors que les mutuelles sont dotées de la personnalité juridique et sont tenues au respect scrupuleux des dites normes et sont soumises au contrôle obligatoire des organes habilités.

Les SFD se regroupent en réseaux pour accroître leur capacité d'intervention en mettant en commun leurs moyens financiers, matériels et techniques.

On peut distinguer deux (2) types de caisses d'épargne et de crédit à caractère mutualiste :

-  Les caisses affiliées à un réseau via un opérateur externe ;
-  Les caisses nées d'initiatives locales et non affiliées.

Les principaux réseaux sont le CMS, le PAMECAS, l'ACEP et l'UMECU.

Ces réseaux ont la particularité d'être initiées par des opérateurs externes ou des partenaires de la coopération multilatérale. Ainsi l'ACEP a été créée sous forme de projet par l'USAID et le Gouvernement du Sénégal dans le souci de faciliter l'accès au crédit aux petites entreprises Sénégalaise.

Le CMS est née de la volonté du Gouvernement du Sénégal, du centre International du crédit Mutuel (CICM) et de la caisse française de Développement dans le but de favoriser la création d'un réseau de coopératives d'épargne et de crédit au Sénégal.

Le PAMECAS est une structure d'appui de la coopération Canadienne et la société de développement international Desjardins pour encourager l'émergence de caisses d'épargne et de crédit.

L'UMECU est créée par le syndicat des commerçants et industriels membres de l'UNACOIS, avec l'appui du projet Dynaentreprises, financé par l'USAID.

Ces réseaux sont dotés de structures d'appui institutionnel, opérationnel et financier aux caisses permettant de couvrir diverses compétence telles le contrôle et le suivi des caisses, la formation des membres, le refinancement des caisses, le service informatique, le recouvrement.

Les caisses nées d'initiatives locales présentent les caractéristiques suivantes :

- ✚ Elles souffrent d'un déficit d'encadrement.
- ✚ Les organes statutaires sont souvent léthargiques, en particulier l'organe de contrôle (le conseil de surveillance) pour cause de manque de formation leur permettant d'opérer les contrôles de la caisse, de la comptabilité et du portefeuille des institutions de base.
- ✚ Elles éprouvent des difficultés à refinancer les opérations de crédit.
- ✚ Elles voient leur portefeuille de crédit se dégrader en raison de leur faible capacité d'intervention financière, du manque de suivi, de contrôle et de recouvrement efficace.

Les caisses non affiliées constituent la règle en matière d'institutions d'épargne et de crédit.

1.1.4 Fonctionnement des caisses d'épargne et de crédit.

Grâce au système de micro-finance, les adhérents ou membres peuvent bénéficier de crédit plus ou moins substantiel dont les montants planchers et plafonds, ainsi que les taux d'intérêt sont fixés par les organes dirigeants de chaque organisation (assemblée générale, conseil d'administration), généralement après étude et concertation avec les organes techniques comme le comité des crédits, le conseil de surveillance, la commission du recouvrement.

Dans la pratique, les crédits sont classés selon le terme de remboursement en crédit à court terme, à moyen terme et long terme ou par la nature des besoins :

- ✚ Crédit d'investissement : création ou extension d'entreprise,
- ✚ Crédit de fonctionnement en fonds de roulement.

Les crédits d'investissement financent l'acquisition ou le renouvellement d'équipements pour l'amélioration de la qualité des produits dans le but de gagner des parts de marchés importants.

Les crédits de fonctionnement permettent de couvrir les besoins de fonds de roulement.

Pour prétendre généralement à un prêt dans une institution mutualiste, il faut remplir les conditions ci-après :

- ✚ Etre sociétaire avec libération de la part sociale et des droits d'adhésion en plus de l'épargne mensuelle,
- ✚ Avoir un dossier de projet,
- ✚ Formuler une demande de crédit,
- ✚ Mobiliser l'épargne au moins pendant 6 mois,
- ✚ Remplir les conditions de garantie requise.

D'autres critères de financement retenus par le comité de crédit, on note :

- ✚ La rentabilité de l'activité ou du projet,
- ✚ Le dynamisme, l'esprit d'entreprise et la probité morale du promoteur,
- ✚ Le non endettement vis à vis d'aucune banque ou mutuelle,

- ✚ L'octroi du crédit en tenant compte de la capacité d'endettement du promoteur et de la rentabilité de son projet.

Les organismes d'épargne et de crédit désirant accorder des fonds de prêt importants à leurs membres, doivent négocier l'obtention de lignes de crédits auprès de partenaires bilatéraux ou multilatéraux comme l'Etat, les projets et programmes de développement ou les organisations internationaux. Ou bien ils s'adressent directement sur le marché financier des capitaux ou les banques. Cette dernière hypothèse, même si elle est envisageable, a généralement peu de chance d'aboutir en raison de la petite dimension des caisses et de leur manque de garantie. C'est la raison pour laquelle les mutuelles et les GEC se regroupent en réseaux dont les membres ont la possibilité de se refinancer entre eux.

Quant à la fixation des taux d'intérêt, elle est fonction de plusieurs paramètres :

- ✚ La provenance des fonds de crédit : subvention, don ou prêt.
Si les fonds de crédit sont des subventions ou des dons, les taux d'intérêt peuvent être relativement bas. S'ils sont acquis par prêt, les taux d'intérêt ne peuvent être inférieurs au taux de location, en plus des rémunérations des services de l'institution.
- ✚ La politique de crédit. Certaines caisses choisissent délibérément d'augmenter leur fonds d'intervention et pour cela elles appliquent des taux élevés qui rapportent beaucoup d'argent. D'autres fixent des « taux sociaux » mais qui ne favorisent pas une rotation rapide des crédits. Les « taux sociaux » comportent un grand inconvénient dans la mesure où les premiers servis sont les grands gagnants au détriment des autres membres qui attendent d'être servis avec beaucoup de retard s'ils ne se découragent pas entre temps et quittent l'institution. Ces cas sont très fréquents.
- ✚ Les charges à supporter : l'importance des charges de fonctionnement peut expliquer quelques fois la fixation de taux élevés pour couvrir les dites charges. Aussi les caisses ont-elles toujours intérêt à minimiser au maximum leurs charges de fonctionnement.

- ✚ L'accumulation d'impayés importants qui risquent d'obérer les fonds de crédit, pousse des caisses à fixer des taux jugés élevés pour compenser les pertes d'argent. C'est pourquoi tous les adhérents doivent se mobiliser pour le remboursement correct des prêts.

1.2 Le projet d'entreprise

Le projet est l'intention ou la projection qu'a le futur entrepreneur (ou promoteur) pour créer une entreprise ou étendre une entreprise.

Il se présente sous la forme d'un document écrit que son initiateur soumet à ses partenaires, notamment financiers, qui peuvent apporter leur appui à sa concrétisation

Le porteur d'un projet d'entreprise s'appelle promoteur.

Pour monter un projet, le promoteur suit diverses étapes :

1.2.1 Le foisonnement d'idées

C'est la phase où le promoteur a différentes idées de projets qui bouillonnent dans sa tête. Il a l'embarra du choix, mais c'est un choix difficile car il ne sait pas quoi faire. Quelle activité est plus rentable ?, quel créneau est plus porteur ?

1.2.2 Le mûrissement.

C'est le moment des réflexions et des choix définitifs. Pour cela le promoteur s'informe, s'entretient avec les entrepreneurs et visite quelques entreprises pour se faire une idée définitive sur son intention de projet.

A ce stade, le promoteur doit bien s'informer et connaître les créneaux porteurs. Voici quelques exemples de créneaux porteurs :

- ✚ Des études ont montré qu'il existe des activités plus porteuses et qui présentent aussi l'avantage d'être consommatrices de main d'œuvre. Ce sont souvent des activités artisanales comme la menuiserie bois ou métallique, la mécanique/tôlerie/peinture, l'électricité, le bâtiment tout corps d'état, la couture confection la réparation et l'entretien de matériels agricoles.

- ✚ Dans le secteur primaire on peut énumérer le maraîchage, l'arboriculture, l'apiculture, l'aviculture, l'élevage, l'embouche bovine ovine et caprine. Il y a aussi

la pêche, le mareyage, la commercialisation des produits halieutiques (poisson séché, fumé, crevettes, huîtres) en Casamance.

✚ Il y a également des activités très valorisantes comme la transformation des céréales, des fruits et légumes, notamment dans les régions australes.

✚ Dans le secteur des services on peut citer le transport, les TIC (téléphone, fax, Internet, traitement de textes, vente de cartes téléphoniques, etc.), les auberges, la restauration, les cabinets médicaux ou d'infirmier, le commerce, les magasins de distribution. Dans une région carrefour et dynamique comme celle de Kaolack, de telles activités peuvent prospérer.

✚ Toujours dans les régions australes et orientales du Sénégal, les activités suivantes font partie des plus porteuses : Transformation et vente de jus de fruits, commercialisation de produits agricoles, exploitation et vente de bois de chauffe, teinture, confection, commerce de produits locaux et de céréales, vente de charbon de bois l'aviculture, transformation de beurre de karité, commerce de bétail, distribution de denrées de première nécessité.

1.2.3 L'élaboration du projet

Elle comprend différentes périphéries dont les principales sont la préparation des outils d'enquête, l'enquête sur le terrain, l'exploitation des résultats et le montage final.

L'enquête est importante, cruciale et consiste au recueil des données sur l'environnement de l'entreprise, la faisabilité technique, financière, l'étude de marché et d'opportunité. (Voir chapitre 2)

1.3 La micro-entreprise.

1.3.1 Définition de l'entreprise.

L'entreprise peut être définie comme toute activité qui génère des revenus non salariaux.

Toute entreprise est une combinaison de facteurs humains, financiers et matériels.

Le bénéfice tiré de l'activité (de la combinaison) représente le revenu de l'entrepreneur.

1.3.2 Différents types d'entreprise.

Il existe différents types d'entreprise selon le critère d'appréciation retenu. Ainsi on peut distinguer les entreprises suivant : le secteur d'activité, le statut adopté, la dimension.



Le secteur d'activité.

On peut classer les entreprises selon les secteurs d'activités où elles évoluent. Dans ce cadre on relève des entreprises qui sont du secteur primaire, secondaire, tertiaire et même quaternaire.

Par activité primaire, on entend les entreprises du domaine agricole, de la pêche, de l'élevage et de l'exploitation forestière, sans oublier l'horticulture.



Le statut ou la forme juridique.

De par leur statut ou leur forme juridique, on observe des entreprises individuelles et sociétaires.

L'entreprise sociétaire regroupe deux (2) ou plusieurs personnes physiques ou morales qui partagent les responsabilités de leur entreprise.

La plupart des micro-entreprises ou PME sont des groupements d'intérêt économique (GIE) ou des sociétés anonymes à responsabilité limitée (SARL).

Les GIE sont les formes de sociétés les plus courantes parce qu'elles peuvent être constituées sans capital. Néanmoins les membres assurent totalement et collectivement le passif de leur GIE.

Pour constituer une SARL, les associés sont tenus de rassembler un minimum de 1.000.000 FCFA de capital. Leur responsabilité pécuniaire est limitée au montant de leur apport dans la société.

Pour enregistrer les GIE les membres s'adressent au tribunal du commerce, tandis que pour les SARL, les associés s'adressent à un notaire.

Cadre juridique des entreprises

Le cadre des affaires est régi par le Traité de l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA), qui permet de sécuriser l'environnement juridique des entreprises. Ce traité est entré en vigueur en septembre 1995.

Tableau comparatif entre le GIE et la SARL

DESIGNATION	SARL	GIE
Nombre d'associés	Minimum 1 dans ce cas on parle de SURL.	2 ou plusieurs.
Capital	1.000.000 FCFA minimum à libérer intégralement à la constitution	Peut être constitué avec ou sans capital
Formalités	Chez le notaire	A la chambre de commerce et au tribunal de commerce.
Direction	Gérant (associé ou non) nommé par les associé	Liberté est donnée aux membres d'organiser la direction
Responsabilités des associés ou membres.	Limitée au montant des apports	Solidaire sauf convention contraire avec les tiers contractants
Commissaires aux comptes inscrits au tableau des experts agréés	Si le capital social dépasse 10.000 000 FCFA ou le chiffre d'affaires dépasse 250 millions FCFA, ou l'effectif permanent dépasse 50 personnes	Obligatoire si le GIE fait appel à l'épargne publique



La dimension de l'entreprise

En considérant la dimension des entreprises, on distingue des micros et petites entreprises, des moyennes entreprises et des grandes entreprises.

Une micro- entreprise est considérée comme une unité dont le capital social est inférieur ou égal à 10 millions.

Une petite entreprise est celle dont le capital social se situe entre 10 et 50 millions

Une entreprise est dite moyenne : lorsque son capital social est compris entre 50 et 100 voir 200 millions.

Une grande entreprise est celle dont le capital social est supérieur ou égal à 200 millions.

1.3.3 La réalisation du projet d'entreprise

La réalisation de tout projet d'entreprise comprend la recherche de partenaires et le démarrage.

La recherche de partenaires peut revêtir diverses formes : recherche de partenaires techniques, recherche de bailleurs de fonds, recherche d'associées, etc.

Le démarrage est la combinaison intelligente des ressources humaines, financières, matérielles et techniques.

Une bonne organisation des phases successives et de rigueur pour éviter un gaspillage de ressources ou une entreprise mort-née, c'est à dire vouée inéluctablement à l'échec.

Par ailleurs toute entreprise doit évoluer dans un environnement propice aux affaires. Le contraire peut créer des difficultés pouvant conduire jusqu'à la faillite

L'environnement familial

Il est peut être une force ou une faiblesse pour tout entrepreneur. Ainsi sa maîtrise est essentielle.

L'environnement des affaires

Il comporte :

- Les infrastructures existantes : port, aéroport, chemins de fer, routes, télécommunication, banques et établissements financiers, espaces commerciaux ...
- La disponibilité des équipements, des matières premières, des marchandises ...
- L'existence d'un marché solvable.
- L'existence de sources de financement des PME/PMI.
- L'existence de concurrents

L'environnement administratif et technique

Il appartient essentiellement à l'état de veiller à l'existence d'un environnement propice aux affaires par le biais de ses services et démembrements :

Douane : rôle essentiel dans l'import- export.

Chambre de commerce et d'artisanat : information / conseils/ assistance

Tribunal : formalisation /règlement, arbitrage des contentieux

Services techniques d'appui- conseil –formation et information tels :

- Le service du commerce
- L'agriculture
- L'élevage
- La pêche
- L'industrie et les mines, etc.

Cependant l'état ne pas tout faire et les entrepreneurs doivent par conséquent s'entourer d'un bon réseau de cabinets, d'étude – conseil et consultance.

L'environnement sécuritaire

Sans paix, sécurité, ordre, tranquillité et liberté, il n'y a point d'entreprise. La garantie de la sécurité est une mission régaliennne de l'état.

Chapitre 2 : L'étude de projet d'entreprise.

2.1 Présentation du projet.

2.1.1 Le promoteur.

Le porteur du projet est appelé promoteur. Le projet doit décliner sa filiation, son adresse domiciliaire et professionnelle, N°téléphone et Em ail.

Le projet doit aussi renseigner sur son niveau d'instruction, sa formation et son expérience professionnelle, ses relations contacts et partenaires pouvant être utiles au projet.

S'il a une qualification pointue dans l'activité qu'il veut faire, l'étude doit le mentionner.

2.1.2 Les objectifs du projet.

Les objectifs généraux et spécifiques doivent être exposés dans le projet. Autrement dit le problème, le défi ou la contrainte que le projet se propose de lever doit être su. Dans le cas de l'entreprise, décrire l'activité ou le secteur que le projet veut investir, le produit ou le service mis sur le marché.

2.1.3 La forme juridique.

Après l'étude d'identification de son projet, le promoteur doit choisir une forme juridique pour sa future entreprise qu'il va exposer dans le projet.

2.1.4 La localisation ou siège.

L'étude donne des indications précises sur la localisation du siège social ; l'accessibilité de celui-ci, les voies de communication qui le desservent, son branchement à l'eau, au téléphone à l'électricité, etc.

L'étude peut donner des informations sur la nature d'occupation des lieux : propriété, location, prêt, hébergement....

2.2 L'étude de marché.

2.2.1 Le produit offert.

L'étude doit renseigner sur les produits et services offerts par la future entreprise. Des détails précis doivent être donnés sur les types de produits, la gamme, les avantages ou qualités, les caractéristiques techniques des produits. La description doit insister sur les avantages comparatifs du ou des produits.

L'étude doit essayer de faire une comparaison entre les produits offerts et ceux proposés par les concurrents pour situer ces produits un peu et tester leur chance de succès ou d'insuccès.

2.2.2 Les prix pratiqués.

Les prix des différents produits pratiqués sur le marché doivent être décrits ; il s'agit de ceux du projet mais aussi de la concurrence. Ces renseignements très utiles peuvent donner des indications sur le niveau de rentabilité des produits.

2.2.3 La clientèle visée.

Toute entreprise qui s'installe vise un marché bien déterminé. L'étude donnera des informations détaillées concernant ce marché. Il s'agit de sa dimension, évaluée sous forme de consommateurs, de la taille du marché estimée en chiffres d'affaires, de la segmentation, des catégories socio-professionnelles qui le composent, de la proximité ou de l'éloignement, etc.

L'étude de la clientèle est capitale car elle détermine en quelque sorte la rentabilité du projet, dans la mesure où le chiffre d'affaires escompté du projet est fonction de cette clientèle.

2.2.4 La concurrence

La concurrence est définie comme tous ceux qui font les mêmes produits que l'entreprise, ou importent des produits identiques ou similaires, ou proposent des produits de substitution.

L'étude doit surtout insister sur les forces de la concurrence, ses stratégies commerciales, ses prix pratiqués, son mode de distribution, son segment favori, ses moyens ou forces de vente, ses partenaires commerciaux, ...

Enrichie de ces informations et renseignements sur la concurrence, l'entreprise bâtit sa propre stratégie pour venir à bout ou contourner les stratégies mises en place par les concurrents.

2.2.5 Evaluation de la part de marché du projet.

A partir des informations glanées précédemment, le projet doit pouvoir se faire une idée sur la part de marché qu'il peut espérer revenir à l'entreprise.

Logiquement à moyens égaux, la part de marché est égale = Valeur estimée du marché / nombre d'occupants. Autrement dit si les différents occupants du marché disposent à peu près des mêmes outils de production, des mêmes stratégies, des mêmes moyens de distribution et proposent les qualités de produits, ils doivent chacun prendre sa part du marché.

2.3 L'étude technique.

2.3.1 Les techniques de production utilisées.

Le procédé technique de production de biens et de services utilisé doit être explicité. Cette description permet de mieux comprendre l'utilisation des équipements, outillages et des matières premières et fournitures employées. Toutes les caractéristiques techniques de ces derniers seront amplement relevées.

La description technique met aussi en évidence la technologie qui sera employée dans le projet pour produire des biens et services de qualité qui seront proposés à la clientèle.

2.3.2 Les moyens et matériels à utiliser.

C'est l'inventaire, le recensement, la présentation et l'évaluation de tous les moyens qui seront utilisés dans le processus de production de biens ou de services. Qu'il s'agisse des constructions, des machines, des matériels/ outillages, des matières premières et fournitures, du personnel, etc.

Des renseignements précis seront également donnés sur les différents fournisseurs de biens d'équipement, matériels/outillage, matières et fournitures, recensés précédemment dans l'étude des procédés techniques.

Un tableau détaillé des besoins en personnel, comprenant les profils, les postes à pourvoir, les qualifications requises, l'estimation des rémunérations, sera dressé.

2.3.3 Le programme de production.

L'exploitation méthodique de la part de marché du projet annoncée plus haut dans l'étude de marché, permet de traduire en quantités et en chiffres la production dans un horizon de trois (3) à quatre (4) années. C'est la planification de la production.

Cette planification est un indicateur et un tableau de bord qui doit guider le promoteur au moment de la réalisation de son projet.

2.4 Analyse financière.

2.4.1 Les coûts des moyens matériels à utiliser.

C'est l'évaluation financière des moyens recensés dans l'étude technique des moyens. La liste de toutes les ressources qui seront utilisées sera établie, avec le nombre, la quantité requise et les coûts unitaires et totaux.

Il s'agit du coût des bâtiments, matériels, équipements, du personnel.

Exemple : Pour mettre en place une unité de transformation de céréales, le groupement féminin **Bokk Jom** de **Darou Salam** a besoin des éléments suivants :

- ✓ Pour construire un hangar : 3 tonnes de ciment à 65.000F la tonne ; 4 paquets de tôle à 40.000F le paquet ; pose installation électrique 50.000F, peinture 30.000F ;
- ✓ Les machines comprennent 2 moulins à 800.000F, l'unité ; 2 décortiqueuses à céréales à 500.000F l'unité ; 2 broyeurs à patte d'arachide qui coûtent 300.000F l'unité.

- ✓ Le personnel comprend un gérant et son aide payés respectivement à 50.000F et 20.000F.

Dresser la liste des moyens de cette exploitation.

Liste des moyens utilisés

Désignation / moyen	Quantité	Prix unitaire (CFA)	Prix total (CFA)
Hangar :			
Ciment	3 tonnes	65.000	195.000
Paquet de tôle	4	40.000	160.000
Installation électrique	Forfait	50.000	50.000
Peinture	Forfait	30.000	30.000
Machines :			
Moulins :	2	800.000	1.600.000
Décortiqueuses	2	400.000	800.000
Broyeurs à patte d'arachide	2	300.000	600.000
Personnel :			
Gérant	1	50.000	50.000
Aide	1	20.000	20.000
Total général			3.505.000

2.4.2 Le calcul du fonds de roulement (FDR).

Le calcul du fonds de roulement représente l'estimation des frais nécessaires au fonctionnement de l'exploitation durant une période déterminée le temps que l'exploitation puisse générer ses propres ressources pour faire face à ces frais.

Généralement cette durée varie de un (1) à six (6) mois, selon la taille et la nature des activités de l'entreprise. Une période de trois (3) mois est souvent prise en considération.

Les frais calculés comprennent le salaire du personnel, les coûts d'achat de matières premières, de fournitures, des cautions pour frais d'installation d'électricité, d'eau, de téléphone, Internet.

Exemple.

Pour démarrer ses activités, l'unité de transformation du **GIE Bokk Jom** a besoin :

- ✓ De 300 kg de mil Souna à 150F le kg;
- ✓ 250 kg de maïs à 200F le kg ;
- ✓ 500 kg d'arachide à 10.000F le quintal ;
- ✓ 10 Cartons emballage à 5000F le carton ;
- ✓ 300 litres de gasoil à 500F le litre ;
- ✓ Du salaire du gérant et de son aide pendant 3 mois.

Calculer le fonds de roulement nécessaire au démarrage de cette exploitation.

Calcul du FDR

Désignation	Quantité	Prix unitaire (FCFA)	Prix total (FCFA)
Mil souna	300 kg	150	45.000
Maïs	250 kg	200	45.000
Arachide	5 quintaux	10.000	50.000
Emballage	10 cartons	5.000	50.000
Gasoil	300 litres	500	150.000
Salaire employés	3	70.000	210.000
Totaux	-	-	550.000

2.4.3 Le coût total du projet.

La somme entre les coûts des moyens utilisés et le fonds de roulement constitue le coût total du projet, s'il n'y a pas de dépenses diverses enregistrées.

Exemple dans le cas de l'unité de transformation, le coût total du projet est :

Coût des moyens Utilisés :	3.505.000	
+	FDR :	550.000
	-----	-----
Coût total du projet	4.055.000	FCFA

2.4.4 Plan de financement.

C'est le tableau de financement du projet ou la répartition du financement entre le ou les promoteurs et les partenaires financiers qui prennent en charge une partie du financement.

La participation du promoteur ou apport peut varier entre 10 et 30, voir 50% selon les accords avec les partenaires financiers.

Exemple :

Le **GIE Bokk Jom** a fait appel à la « **Mutuelle de l'Union** » qui lui demande une participation de 20% pour financer son projet à crédit à hauteur de 80%, établir le plan de financement de ce projet.

Plan de financement de la minoterie

libellé	Participation		Montant
	%	Montant	
Coût total du projet	-	-	4.055.000
Promoteur	20	811.000	-
Mutuelle de l'union	80	3.244.000	-
Total	100	4.055.000	4.055.000

NB : un projet peut être financé par plusieurs partenaires, dans ce cas on parle de financement multilatéral.

2.4.5 Les conditions de prêt.

Les conditions du prêt sont celles posées par le partenaire financier pour accepter de financer le projet sous forme de crédit. Ces conditions portent habituellement sur le taux de l'apport demandé au promoteur, le différé s'il y a lieu, le taux d'intérêt, la durée du prêt et la nature de la garantie exigée.

D'autres modalités de financement existent. Par exemple des mutuelles acceptent de financer le fonds de roulement uniquement, certaines prennent en charge l'investissement seul, il y en a qui font les deux (2).

2.4.6 Le programme de remboursement du prêt.

C'est la photocopie du remboursement du prêt programmé sur la durée convenue avec le partenaire financier, en tenant compte des autres conditionnalités telles que le différé s'il y a lieu, le taux d'intérêt.

Reprenons le cas de la minoterie de **Bokk Jom**.

La « **Mutuelle de l'Union** » lui accorde un prêt de 3.244.000 F pour une durée de 3 ans, avec un taux d'intérêt de 10% et un différé de 6 mois. Etablir le tableau de remboursement du prêt.

Tableau de remboursement du prêt.

Année	Capital restant dû	Remboursst annuel	Remboursst cumulé	Intérêts annuels	Annuité de remboursst
0	3.244.000	0	0	0	0
1	3.244.000	540.667	540.667	324.400	865.067
2	2.703.333	1.351.668	1.892.335	270.333	1.622.000
3	1.351.666	1.351.668	3.244.000	135.167	1.486.835
Total	---	3.244.000	---	729.900	3.973.300

2.4.7 Le compte d'exploitation.

C'est la différence entre les recettes d'exploitation et les charges de fonctionnement durant l'année.

On parle de charges de fonctionnement et non de dépenses par ce qu'il y a des charges d'une nature assez spéciale qu'on appelle amortissements qui sont supportés par l'exercice considérée (c'est à dire l'année) et qui donc doivent être déduites des recettes de l'exploitation. (Voir 3.1.2)

Prenons l'unité de transformation.

Ses investissements qui regroupent les dépenses du hangar et des matériels et outillages qui dépassent un an, représentent les investissements.

Tableau d'investissement

Désignation / moyen	Quantité	Prix unitaire (CFA)	Prix total (CFA)
Hangar :			
Ciment	31.1 tonnes	65.000	195.000
Paquet de tôle	4	40.000	160.000
Installation électrique	Forfait	50.000	50.000
Peinture	Forfait	30.000	30.000
Total partiel			435.000
Machines :			
Moulins :	2	800.000	1.600.000
Décortiqueuses	2	400.000	800.000
Broyeurs à patte d'arachide	2	300.000	600.000
Total partiel			3.000.000
Total général			3.435.000

Tableau d'amortissement des investissements

Désignation	Valeur d'acquisition	Durée de vie (années)	Amortissement annuel
Hangar	435.000	20	21.750
Matériel	3.000.000	5	600.000
Total	3.435.000	---	621.750

Les recettes d'exploitation de cette unité sont estimées en moyenne à 25.000 F par jour et les charges à 600.000 F par trimestre pendant la première année. A la deuxième, elles enregistrent une hausse de 10% et 5% respectivement. Déterminer le compte d'exploitation.

Tableau des recettes

	Années		
	1	2	3
Recettes annuelles	9.000.000	9.900.000	9.900.000

Evaluation des charges

Charges annuelles	Années		
	1	2	3
Charges ordinaires	2.400.000	2.520.000	2.520.000
Amortissement	621.750	621.750	621.750
Intérêts du prêt	324.400	270.333	135.167
Total	3.346.150	3.412.083	3.276.917

Compte d'exploitation

Poste	Années		
	1	2	3
Recettes annuelles	9.000.000	9.900.000	9.900.000
Charges annuelles	3.346.150	3.412.083	3.276.917
Résultat brut d'exploitation (RBE)	5.653.850	6.487.917	6.623.083
Remboursement capital	540.667	1.351.668	1.351.668
Bénéfice brut (BB)	5.113.183	5.136.249	5.271.415
Impôt sur les sociétés (IS) = 25% BB	1.278.300	1.284.062	1.317.853
Bénéfice net (BN)	3.834.883	3.852.187	3.953.562
Cash flow ou CAF	4.456.633	4.473.937	4.575.312
Trésorerie	4.456.633	8.930.570	13.505.882

Chapitre 3 : La gestion financière d'une micro-entreprise.

La gestion financière d'une entreprise signifie enregistrer tous les mouvements de fonds et de marchandises dans la dite entreprise.

Dans les micro-entreprises caractérisées par leur dimension très petite, on applique une gestion financière simplifiée qui signifie un système modeste d'enregistrement des recettes, des dépenses et de tous les mouvements en vue de pouvoir établir un résultat d'exploitation.

3.1 Notion de charge de fonctionnement.

3.1.1 Les charges d'exploitation.

L'ensemble des frais auxquels doit faire face l'entrepreneur pour le fonctionnement de son exploitation pendant un exercice donné, constitue les charges d'entreprise. **Ex** : le montant consacré à l'achat de matières premières ou de marchandises ; la facture totale d'électricité ; les salaires du personnel, etc.

Les charges d'exploitation sont regroupées dans un document qu'on appelle journal des dépenses (voir annexe).

3.1.2 La notion d'amortissement.

Il existe une charge d'une nature assez spéciale qu'on appelle amortissement et qui permet à l'entrepreneur de prévoir l'usure de son matériel d'exploitation. En effet grâce à l'amortissement, l'entrepreneur pourra renouveler son matériel usagé ou obsolète au bout d'un certain temps qui coïncide généralement avec la durée de vie du matériel.

Exemple d'amortissement

Un menuisier bois achète une raboteuse qui dure 5 ans au prix de 500.000F.
L'amortissement de la raboteuse est de : $500.000 \div 5 = 100.000\text{F/an.}$

5

Au bout de 5 ans, l'entrepreneur doit rassembler 500.000F qui lui permet de renouveler sa raboteuse.

3.1.3 Le prix de revient d'un produit.

On appelle prix de revient d'un produit ou d'un service, l'ensemble des coûts ou également frais entrant dans la production de ce bien ou service.

On distingue deux (2) catégories de coût : les coûts directs et les coûts indirects.

On nomme par coût direct ou encore charge directe, les coûts qui entrent directement dans la production d'un bien ou service.

Ex : un groupement achète 500.000F de bissap pour faire du jus de bissap, ce montant est un coût direct pour la transformation du jus.

Le charbonnier qui dépense 850.000F pour commander une meule, ce montant est un coût direct

On entend par coût indirect, les coûts partagés ou indirectement consommés dans une entreprise, qui entrent dans la production de plusieurs biens ou services

Ex : La facture d'électricité dans une unité de transformation de produits locaux est un coût partagé ou indirect parce que l'électricité sert à produire plusieurs éléments comme le jus de bissap, de tamarin, de gingembre, etc.

La facture du téléphone installé dans la boutique du GPF qui vend des produits divers de céréale transformée, de jus de fruits, du pain de singe,... est un coût indirect parce qu'il concerne plusieurs produits.

L'intérêt du calcul des coûts directs et indirects réside dans l'étude de rentabilité des divers produits réalisés par une même entreprise.

3.1.4 Les recettes d'exploitation.

L'ensemble des ventes de biens et de services réalisés au cours d'un exercice donné, constitue les recettes d'une entreprise, qu'on appelle aussi chiffre affaire.

Exemple : un GIE de menuisiers ébéniste sis à Ziguinchor vend chaque mois pour 3 millions de F de meubles. Son chiffre d'affaire ou ses recettes annuelles sont :

3 millions x 12 = 36 millions. F

Le document où l'on enregistre les recettes s'appelle journal des ventes. (voir annexe)

3.1.5 Le résultat d'exploitation.

La différence entre les recettes et les charges constitue le résultat d'exploitation d'une entreprise. Si les recettes sont supérieures aux charges, le résultat est positif.

Ex : un GPF de charbonnières réalise des recettes de 2.000.000F et dépense pour 1.200.000F

Son résultat est : $2000.000 - 1.200.000 = +800.000F$

Si les charges sont supérieures aux recettes, le résultat est négatif. On parle aussi de perte.

Ex : un fruitier réalise des ventes annuelles de 3.000.000 F et enregistre des dépenses de 3.500.000F. Son résultat est égal à : $3.500.000F - 3.000.000F = 500.000F$ de perte ou $- 500.000F$

Exercices pratiques d'application.

Une unité de scierie effectue les opérations suivantes au cours d'un exercice annuel.

- Achat de quota de bois : 1.200.000
- Achat de gasoil : 500.000.
- Achat de pièce de rechange : 100.000
- Entretien et réparation : 100.000
- Graissage des machines : 20.000
- Facture électricité : 30.000
- Salaire du personnel : 2.000.000
- Ventes de bois réalisées : 3.800.000
- Revente des chutes : 1.200.000

1) Calculer les charges de cette scierie.

2) Calculer ses recettes.

3) Si la scierie possède une scieuse acquise au prix de 2.000.000, qui a une durée de vie de 10 ans, quel est l'amortissement de cette machine?

4) Déterminer le résultat net de cette entreprise ?

Corrigé de l'exercice pratique :

1°) calcul des charges de la scierie.

$$\begin{array}{r} 1.200.000 \\ + \quad 100.000 \\ + \quad 500.000 \\ + \quad 100.000 \\ + \quad 20.000 \\ + \quad 30.000 \\ + \quad 2.000.000 \\ \hline = \quad 3.950.000 \end{array}$$

2°) calcul des recettes.

$$\begin{array}{r} 3.800.000 \\ + \quad 1.200.000 \\ \hline = \quad 5.000.000 \end{array}$$

3°) amortissement de la machine.

$$\frac{2.000.000}{5} = 400.000$$

4°) résultat d'exploitation

$$5.000.000 - (3.950.000 + 400.000) = 1.750.000$$

3.1.6 La gestion des stocks.

- Définition du concept stock

On désigne par stock tout groupe de produits homogènes constitués de matières premières, produits semi-finis ou finis, matériels ou fournitures utilisées dans le cadre de l'exploitation d'une entreprise.

EX : le pain de singe, les feuilles de bissap récolté, le sucre utilisé pour la transformation sont des stocks

Les fournitures de bureau et les produits d'entretien gardés dans le magasin du GPF sont des stocks.

- La gestion des stocks

C'est la technique par laquelle on réceptionne le stock, le suit par des relevés de stocks, l'arrange, l'expose, le renouvellement ou le liquide (le vend).

La gestion des stocks est donc un processus par lequel on suit un stock de sa réception jusqu'à sa finition.

.Pour faire une bonne gestion des stocks, on utilise des documents qu'on appelle relevé de stocks

Le relevé de stock ou fiche de stock permet d'enregistrer les entrées et sorties de stocks

Le relevé se présente de la manière suivante :

Fiche de stocks				
Produit :				
Prix unitaire :				
Unité de référence :				
Date	Libellé	Stock		
		Entrée	Sotie	Solde

Le produit : nous renseigne sur le nom, qui doit être précis et clair pour éviter toute confusion avec un autre produit.

Le prix unitaire permet à chaque moment d'évaluer la valeur entrante, sortie ou stockée.

L'unité de référence : permet le décompte ou la mesure du produit qui peut être un solide, un liquide ou du gaz.

La date : indique le jour de l'opération d'entrée ou de sortie et du solde

Le libellé décrit la nature du mouvement affectant le stock : entrée, sortie, solde.

Exercice sur la fiche de stock

Dans le magasin du GPF de Sikilo à Kolda on a relevé les données suivantes sur le stock de tamarin :

Le 1^{er} Avril 2009, stock : 5 kg

Le 7 Avril achat de 10 kg

Le 8 Avril : 4 kg sont utilisés

Le 10 Avril : 4 autres sont utilisés

Le 15 Avril : 3 autres sont utilisés

Le 20 Avril : achat de 12 kg

Le 25 Avril : 6 kg sont pourris

Le 28 avril : on constate la disparition de 3 kg

Le 30 avril : 5 kg sont utilisés

Dresser le relevé de stock du produit tamarin contenu dans le magasin du GPF de Sikilo à Kolda

Le prix d'achat d'un kg est de 1200 F

Correction de l'exercice sur le relevé de stock

Fiche de stock				
Produit : tamarin				
Prix unitaire : 1200f				
Unité de fréquence : kg				
Date	Libellé	Stock		
		Entrée	Sortie	Solde
1° avril 09	Stock disponible		-	5
7-04-09	Achat 10 kg	10		15
8-04-09	4 kg sont utilisés	-	4	11
10-04-09	4 sont utilisés	-	4	7
15-04-04	3 sont utilisés	-	3	4
20-04-09	12 sont achetés	12	-	16
55-04-09	6 sont pourris	-	6	10
28-04-09	3 sont portés disparus	-	3	7
30-04-09	5 sont utilisés	-	5	2

3.1.7 L'inventaire des stocks.

- L'inventaire

L'inventaire est l'opération qui consiste à compter et à enregistrer tout le stock de votre entreprise sur une liste d'inventaire

L'inventaire est important parce qu'il permet de savoir combien vous avez réellement en stock et dans quel état se trouve votre stock.

- La liste d'inventaire

GPF de Sikilo à Kolda

Date d'inventaire : 30-04-09 Chargés d'inventaire : Ali Guèye et Modou Sène				
Libellé	Quantité			Commentaire
	Inventaire	Fiche de stock	Différence	
Tamarin	4	2	2	Expliquer la différence

Contrairement à la fiche de stock qui porte sur un seul produit, l'inventaire concerne tous les produits en stock.

Référence :

I. Le schéma d'étude de projet

II. Quelques documents comptables utiles.

I. L'étude de projet ou la requête de financement.

1 Présentation du projet.

11. Le promoteur.

12. Les objectifs du projet.

13. La forme juridique.

14. La localisation ou siège.

2. L'étude de marché.

21. Le produit offert.

22. Les prix pratiqués.

23. La clientèle visée.

24. Evaluation de la part de marché du projet.

3 L'étude technique.

31. Les techniques de production utilisées.

32. Les moyens et matériels à utiliser.

33. Le programme de production.

4 Analyse financière.

41. Les coûts des moyens matériels.

42. Le calcul du fonds de roulement.

- 43. Le coût total du projet.
- 44. Plan de financement.
- 45. Les conditions de prêt.
- 46. Le programme de remboursement du prêt.
- 47. Le compte d'exploitation.

II. Quelques documents comptables utiles.

Il est proposé des documents comptables dont l'utilité est importante dans l'enregistrement des opérations comptables et les mouvements concernant la caisse et la banque. Il s'agit des journaux des recettes, des dépenses, de la caisse, de la banque et du compte d'exploitation, dont l'enregistrement sera abordé lors de la formation.

Nom entreprise ou GIE :.....

Journal des recettes.

Date	Nature des recettes	Montants	Observations

Nom entreprise ou GIE :.....

Journal des dépenses.

Date	Nature des dépenses	Montants	Observations

Nom entreprise ou GIE :.....

Journal de la caisse.

Date	Désignation	Entrée	Sortie	Solde	Observations

Nom entreprise :.....

Journal de la banque.

Date	Désignation	Entrée	Sortie	Solde	Observations

Nom entreprise :.....

Compte d'exploitation.

Rubriques	Montants
Recettes :	
Total recettes :	
Dépenses :	
Amortissement :	
Total dépense :	
Résultat :	