



OPTIONS DE FINANCEMENT POUR L'APPROVISIONNEMENT EN EAU DES COMMUNAUTÉS RURALES ET DES FOREURS À FAIBLE COÛT



**OPTIONS DE
FINANCEMENT POUR
L'APPROVISIONNEMENT EN
EAU DES COMMUNAUTÉS
RURALES ET DES FOREURS À
FAIBLE COÛT**

TABLE DES MATIÈRES

Avant-Propos	1
A. A Propos de la Malette pédagogique pour la Professionnalisation Forage Manuel en Afrique	1
Le dossier complet comprend	1
I. Contexte & Historique	2
II. Comment Utiliser Ce Manuel	4
III. Les Clients Financiers	5
A. Les Entreprises de Forage à Faible Coût – Microentreprises Artisanales, Petites et Moyennes Entreprises de forage	5
IV. Evaluer les Besoins de Financement des Entreprises de Forage à Faible Coût et des Clients de la Communauté	7
A. Emprunt du Fonds de Roulement – Entreprises de Forage	8
B. Emprunt du Fonds de Roulement – Clients de la Communauté	9
C. Emprunt du Capital Fixe d’Investissement – Entreprises de Forage	9
D. Emprunt du Capital Fixe d’Investissement et Accès au Financement – Clients de la Communauté	9
V. Identifier les Options de Financement	11
A. Mutuelles de Crédit, Organisations d’Epargne et de Crédit	11
B. Banque par Téléphone Mobile	13
C. AREC, Tontines et Autres Systèmes Traditionnels de Crédits	14
D. Institutions de Microfinance (IMF)	14
E. Projets de Prêts Individuels	15
F. Banques Commerciales	16
G. Banques Nationales Agricoles	17
H. Subventions	17
VI. Conditions de Financement	18
A. Micros entreprises Artisanales de Forage	20
B. Petites Et Moyennes Entreprises De Forage	21
C. Les Clients de la Communauté (Groupes et Individus)	24
VII. Accords Financiers	27
A. Accord de Prêt	27
B. Ligne de Crédit	27
C. Accord de Subvention	27
D. Accord d’Investissement	28

VIII. Conclusion et Conseils de Clôture.29
 Clients de la Communauté: 29
 Entreprises de forage: 30
Annexe 1: Modèle du Plan d’Affaires31
Annexe 2: Modèle de compte de résultat37
Annexe 3: Modèle de bilan38

A PROPOS DE LA MALETTE PÉDAGOGIQUE POUR LA PROFESSIONNALISATION FORAGE MANUEL EN AFRIQUE

UNICEF, Practica et Enterprise Works/VITA, une branche de Relief International ont développé une mallette pédagogique à l'intention des pays Africains souhaitant s'engager dans la professionnalisation du secteur du forage manuel. Cette mallette pédagogique comprend des fiches et manuels, des documents de plaidoyer, la cartographie des zones appropriées pour le forage manuel, des études de cas et des manuels de formation et de mise en œuvre. Cette initiative contribue à renforcer les capacités du secteur privé local afin de répondre à la demande croissante en eau potable dans les zones rurales.

Ce manuel fait partie d'un ensemble d'outils qui apportent des informations indispensables sur comment professionnaliser le forage manuel en Afrique.

LE DOSSIER COMPLET COMPREND

Cartographies du Potentiel Existant pour le Forage Manuel (12 pays)

Tchad, Madagascar, Niger, Sierra Leone, République centrafricaine, Mauritanie, Togo, Sénégal, Bénin, Côte d'Ivoire, Libéria, Mali.

Notes Techniques

- » Le cas du forage manuel en Afrique
- » Professionnaliser le Forage Manuel en Afrique
- » Sélection des Méthodes de Construction de Puits
- » Techniques de Fonçage Manuel
- » Cartographie du potentiel existant pour le forage manuel

Etudes de Cas

- » Tchad – L'Impact du Forage Manuel pour la Construction de Points d'Eau Durables au Tchad
- » Niger – Transfert Durable du Forage Manuel au Secteur Privé au Niger

Vidéos

- » Plaidoyer pour le Forage Manuel en Afrique – Points saillants (3 minutes)
- » Professionnalisation du Secteur du Forage Manuel en Afrique – Une Vidéo de Promotion (12 minutes)
- » Comment Professionnaliser le Secteur du Forage Manuel en Afrique ? – Une Vidéo de Formation (16 minutes)

Manuels

- » Connaissance des eaux souterraines et puits dans le forage manuel
- » Perfectionnement des compétences des entreprises de forage manuel: Formation en Gestion d'Entreprise
- » Options de Financement pour l'approvisionnement en eau en milieu rural pour les communautés et foreurs à faibles coûts.
- » Etude Documentaire: Inventaire des Techniques de Forage Manuel
- » Manuels techniques sur les méthodes de forage:
 - › Dragage et Colmatage à la Boue
 - › Tarière Manuelle
 - › Percussion Manuelle
 - › Lançage au Jet d'eau

Les opérations de forage manuel réussies qui approvisionnent les communautés en eau de manière durable et qui supportent les micros, petits et moyens entrepreneurs et entreprises de forage manuel devront tenir compte des questions financières, techniques et de gestion pour avoir du succès. Le lecteur est donc invité à examiner l'ensemble des matériels énumérés ci-dessus en gardant à l'esprit qu'il a été développé comme un paquet de matériels.

I. CONTEXTE & HISTORIQUE

Afin d'atteindre avec succès les Objectifs du Millénaire pour le Développement (OMD) pour l'eau d'ici 2015, le monde aura besoin de fournir un accès à l'eau potable à 784 millions de personnes. Plus d'un tiers des populations, environ 248 millions de personnes, qui n'ont pas accès à des sources améliorées d'eau potable vivent en Afrique sub-saharienne.

Au fur et à mesure que la date butoir de 2015 approche, on s'aperçoit clairement que les cibles des OMD, spécialement dans les pays africains sub-sahariens tels que la Tanzanie, l'Angola, le Niger, la Zambie et le Mozambique ne seront pas atteints. Selon un rapport conjoint du Fonds des Nations Unies pour l'Enfance (UNICEF) et de l'Organisation Mondiale de la Santé (OMS) sur le suivi des progrès publié en 2008, il a été noté que non seulement les progrès sont trop lents pour atteindre les OMD, mais aussi que la disparité dans la couverture entre populations des régions urbaines et rurales révèle que la majorité des populations rurales n'ont toujours pas encore accès à des sources améliorées d'eau. Cela affecte la santé des personnes, entraînant une incidence accrue de la diarrhée et des maladies liées à l'eau, toute chose qui contribue à un taux élevé de mortalité spécialement parmi les populations vulnérables et les enfants de moins de 5 ans, et qui aussi a un impact sévère sur la productivité et les capacités de chercher des revenus.

Le coût élevé de réalisation des sources d'eau potable est un obstacle majeur à beaucoup de populations rurales pour accéder à l'eau potable. Coûtant entre 16,000 USD et 24,000 USD, Les forages mécanisés ou à béton, équipés de pompes manuelles importées, coûtent beaucoup plus que les villages ne peuvent supporter et par ailleurs éprouvent les limites de la capacité des bailleurs de fonds. Ces coûts élevés combinés à une dépendance à l'égard des technologies importées limitent sérieusement les capacités des pays africains à atteindre les OMD.

Si les objectifs du millénaire doivent être atteints d'ici 2015, un changement radical du système de livraison de l'eau potable en Afrique rurale doit être développé. Un accent doit être mis sur des solutions telles que les forages manuels à faible coût qui sont abordables et qui permettront aux ménages et communautés de satisfaire leurs besoins en eau potable.

Les forages manuels à faible coût ont déjà montré leur efficacité en Asie, en Afrique et en Amérique Latine

comme un moyen d'augmenter la couverture en eau potable. Il est important de reconnaître qu'un puits foré à la même profondeur, dans la même acquière et proprement construit sera tout à fait productif quelque soit la méthode de fonçage utilisée. Le forage manuel est une solution pratique pour les puits de moins de 40 mètres de profondeur dans les sols alluviaux ou les formations de roches tendres. Cette solution a été usitée depuis plusieurs millénaires avec les premiers forages manuels construits en Chine en 1100 avant J.C. Bien que cette solution ne soit pas pratique dans toutes les formations géologiques, il y a bien de zones en Afrique où elle peut efficacement approvisionner les populations rurales non desservies en eau potable avec juste une petite fraction du coût des forages classiques. Ceci est particulièrement vrai pour les petites communautés isolées qui ne bénéficieront jamais du financement de larges projets de forage parce qu'elles ne sont souvent pas incluses dans les plans nationaux.

Définir les Entreprises de Forage à faible coût, les Clients de la Communauté; et les Clients Financiers

Les techniques de forage ne sont pas une innovation; certaines telles que la percussion manuelle de forage ont été utilisées pendant des siècles en Asie. Pour que cette approche fonctionne, les entrepreneurs et entreprises qui fournissent des services de forage ("**Entreprises de forage à faible coût**") et communautés, individus, ONG ou autres entités voulant obtenir des services de forage pour l'approvisionnement amélioré de l'eau en milieu rural ("**clients de la communauté**") ont besoin, toutefois d'une variété d'outils et de compétences, à la fois techniques et managériales. Il est important que "**les entreprises de forage**" et "**les clients de la communauté**" puissent être capables respectivement d'accéder au financement nécessaire pour étendre leurs services et afin de répondre à la demande croissante en eau. Dans le cadre de ce manuel, "les entreprises de forage à faible coût" et "les clients de la communauté" sont tous deux considérés comme "**clients financiers**" des entités financières (formelles et informelles). Pour que les entreprises de forage à faible coût et les clients de la communauté s'octroient, avec succès, le financement nécessaire, elles doivent :

- » Soigneusement évaluer leur situation financière et être capables de l'expliquer aux autres;
- » Enquêter sur/et documenter leur marché (dans le cas des entreprises de forage, le nombre et

- l'emplacement ou elles espèrent forer ; et quant aux communautés, le nombre des utilisateurs d'eau et les frais potentiels qu'elles peuvent collecter des usages de l'eau);
- » Evaluer leurs besoins en capitaux et être prêtes à en donner des détails;
 - » Enquêter sur les sources les plus appropriées de capitaux, et ;
 - » Négocier un accord avec une entité financière sur une base concrète de présentation de documents de revenus et dépenses.

Forage Manuel à Faible Coût Approvisionne en Eau, les Villages Précédemment Mal-desservis au Niger

Un projet pilote de 18 mois financé par le programme du développement des marchés de la Banque Mondiale et exécuté avec succès au Niger par EnterpriseWorks/VITA (EWW). Ce projet est un parmi bien d'autres qui a démontré que la solution des forages à faible coût est une alternative qui peut satisfaire les besoins des communautés mal desservies. Les trois entreprises privées de forage manuel et deux fabricants de pompe à corde formés par EWW ont installés 62 forages de démonstration et ont généré autant d'intérêt que 42 forages supplémentaires furent installés par d'autres individus et agences. Les forages étaient 5 à 10 fois moins chers que les forages similaires creusés par de grandes plates-formes de fonçage et sont entrain d'approvisionner plus de 20,000 personnes qui antérieurement n'avaient pas accès à des sources d'eau potables. Plus important, les entreprises formées ont une capacité combinée d'installer par an, 100 forages équipés de pompe à corde, une capacité qui s'accroitra avec la demande. Leur capacité est espérée doubler dans 2 à 3 ans aboutissant à 50,000 personnes qui auront access a l'eau potable chaque annee.

II. COMMENT UTILISER CE MANUEL

Le but de ce manuel est de fournir des conseils simples de financement aux **“entreprises de forage à faible coût”** impliquées dans des opérations de forage de puits, ainsi qu’aux groupes communautaires, individus, et ONG (**“les clients de la communauté”**) qui ont l’intention d’emprunter le capital nécessaire pour embaucher de telles entreprises. Les lignes directrices visent l’éventail le plus large possible de sites et conditions. Les contextes et spécifications locales devront être intégrés par les utilisateurs.

Les circonstances dues à une incompatibilité de langue ou l’absence de familiarité des utilisateurs aux matériels écrits détermineront si oui ou non l’aide d’un tiers sera nécessaire pour l’usage de ces matériels. Toutefois, ce manuel est destiné aux deux types de clients financiers: 1) **les entreprises de forage à faible coûts** (entrepreneurs, micro, petites et moyennes entreprises, entreprises formelles et informelles) et 2) **les clients de la communauté qui recherchent des financements**.

Au cas où une assistance relative au contenu du manuel est fourni par un tiers autre que les entreprises et clients de la communauté initiatrices, toutes les parties doivent se conformer à un certains nombres de règles de base:

- » **Participation** – L’entreprise de forage ou la client de la communauté qui recherche le financement doit avoir le contrôle du processus. On ne le soulignera jamais assez. Tout agent extérieur devrait agir comme facilitateur ou intermédiaire d’information, dont la tâche se limite à l’explication des contenus, à la description des options et si participant(e), à la recommandation des étapes prochaines. Il est nécessaire de

toujours présenter l’information en des termes qui peuvent être facilement compris du client financier (entreprise de forage ou client de la communauté). Comme dans toute transaction de grande importance, la partie qui détient le plus grand investissement en termes de terre, main-d’œuvre et capital (y compris la charge de la dette), devrait avoir un rôle prépondérant sinon déterminant dans la façon dont le processus doit être géré.

- » **Transparence** – les désaccords et méfiances sont monnaie courante dans toute situation où plusieurs parties sont engagées dans des activités qui impliquent les finances. Ces désaccords ont conduit à la détérioration des associations de village lors de la gestion courante des projets d’eau. Un accord sur la façon dont l’information et la prise de décision devrait être arrêté avant tout investissement ou toute hypothèse de dette. Le facilitateur ou l’intermédiaire d’informations devrait avoir l’obligation de tenir une information fluide et ouverte afin qu’aucune suspicion ne s’interfère dans la coopération entre participants et dans l’exécution des projets.

Les éléments abordés dans ce manuel permettront aux entreprises de forage et aux clients de la communauté de mesurer leurs hypothèses de besoin supplémentaire de financement et de déterminer la charge de dette que les revenus de l’entreprise et/ou de la communauté peuvent supporter au fil du temps.



III. LES CLIENTS FINANCIERS

Ce manuel traite de l'identification des besoins financiers et des options de crédit pour deux types de clients financiers:

- » Les entreprises de forage manuel qui comprennent: les micros entreprises artisanales de forage, les petites et moyennes entreprises de forage; et,
- » Les clients de la communauté (groupes, coopératives, ONG, individus)

Le financement peut permettre aux entreprises de forage d'investir dans des infrastructures et fournitures améliorées. Plus précisément, les entreprises de forage peuvent avoir besoin de financement en vue de:

- » Préfinancer les achats de matériels pour les contrats;
- » Acheter/louer les équipements et outils de forage;
- » Acheter/louer le transport; et
- » Couvrir les premiers mois des dépenses de l'entreprise si celle-ci est à un stade de démarrage.

Les clients de la communauté ont besoin de financement pour acheter les services des entreprises de forage qui leur permettront de créer les infrastructures dont ils ont besoin pour accéder à des sources améliorées de l'eau.

A. LES ENTREPRISES DE FORAGE À FAIBLE COÛT – MICROENTREPRISES ARTISANALES, PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES DE FORAGE

Micro entreprises sont définies au sens large comme des entreprises ou l'opérateur est également le propriétaire, où il y a moins de 10 employés (incluant les membres de la famille), et/ou le propriétaire possède un patrimoine propre d'une valeur en dessous 10,000 USD. Bien que toutes ces grandes lignes soient

extrêmement flexibles, pour les besoins de ce manuel, la micro entreprise est définie au sens strict comme celle qui a une clientèle, mais à qui il manque une garantie adéquate pour bénéficier de prêt formel d'une banque. Il est à supposer que les micros entreprises de forage auront une expérience dans le fonçage manuel et un accès à une main d'œuvre expérimentée. Elles auront également un coffret d'outils manuel de base et une connaissance des techniques et de la technologie.

Une gamme d'institutions est disposée à fournir des "microcrédits" ou des crédits informels qui exigent de modestes garanties. La liste de ces institutions est énumérée plus loin dans ce manuel, à la Section V. Qu'il soit informel ou pas, aucun crédit n'est disponible sans satisfaire à un minimum d'exigences raisonnables. Celles-ci sont revues dans la Section VI.

Une tendance générale croit à tort qu'il y a peu ou pas de sources de financement pour la micro ou la petite entreprise. En réalité, il existe des sources de financement mais elles restent inexploitées par la communauté de micro entreprises. L'identification de ces prêteurs et investisseurs requière une procédure méthodique et bien planifiée.

Pour un commerce existant, l'entreprise devrait examiner toutes les options disponibles dans la zone ou elle opère d'habitude. Si les options sont restreints ou non disponibles, l'entrepreneur devrait aussi considérer une possibilité d'enquête dans la capitale du pays où beaucoup d'institutions ont leur siège et où les politiques et prises de décisions de prêt/investissement sont souvent établies. Les nouvelles entreprises ou entreprises en plein essor pourraient commencer leurs enquêtes dans les capitales régionales ou nationales. Avant d'aborder l'une de ces sources potentielles de financement, l'entreprise doit prendre le temps pour évaluer l'ampleur et la nature des capitaux dont elle a besoin.

Le processus demeure essentiellement le même aussi bien pour les petites et moyennes entreprises de forage que pour les clients de la communauté qui envisagent embaucher des foreurs et installer des sources

Le Microcrédit est un terme qui n'a aucune définition spécifique ou un montant arrêté de financement. A l'origine, le terme se rapportait à un système qui était simplement moins formel que les procédures appliquées par les banques commerciales. De façon traditionnelle, le financement était destiné aux fonds d'opération et capital d'équipement de faible coût. Le gouvernement des Etats Unis avait établi un principe qui déterminait que trois cents dollars était le plafond dans le cadre d'un micro crédit. La Banque Mondiale fixait le plafond du « micro » à peu près à vingt-cinq mille dollars US. Dans tous les cas, l'objectif d'un microcrédit est de faciliter l'accès au crédit à des entreprises qui ne remplissent pas les conditions formelles.

d'eau. Tous deux sont considérés comme des clients financiers. Que le client financier dispose d'un capital pour le démarrage de ses opérations; qu'il requière d'autres investisseurs (financement par augmentation de capital); qu'il requière un prêt (financement par emprunt); ou une combinaison des deux options, il (le client financier) a d'abord besoin de définir ses besoins, ses capacités de remboursement et d'identifier ses sources de financement.

Diagramme 1 Fournit un aperçu des étapes du processus abordés dans ce manuel que les entreprises de forage et les clients de la communauté doivent suivre afin de réussir dans l'évaluation de leurs options de financement, dans la requête et l'accès, dans le remboursement avec ou dans la production d'un bon retour sur l'investissement et à long terme, dans la création des sources d'eau communautaires et une entreprise durable.

Diagramme 1: Options de Financement pour l'Approvisionnement d'Eau en Milieu Rural



IV. EVALUER LES BESOINS DE FINANCEMENT DES ENTREPRISES DE FORAGE À FAIBLE COÛT ET DES CLIENTS DE LA COMMUNAUTÉ

Il existe universellement une hypothèse selon laquelle un capital supplémentaire résoudrait n'importe quel et tout problème financier. Une autre hypothèse stipule également que plus de capitaux il y a, mieux ça vaut. Ceci n'est pas vrai. Les remboursements d'argent emprunté créent une ponction supplémentaire sur le flux de la trésorerie de l'entreprise ou de la communauté qui bénéficie du forage. Sans une planification soignée, un capital d'exploitation réduit peut conduire à une diminution de prestation de service, à des clients non satisfaits et éventuellement à une perte de contrats pour l'entreprise de forage. Une mauvaise planification financière au niveau de la communauté peut conduire à un stress des membres de la collectivité lors du remboursement ou encore à un besoin d'imposer des frais plus élevés que nécessaires aux usagers de l'eau.

Pour éviter tout désagrément, l'éventuel emprunteur doit d'abord évaluer les possibilités de financement en termes bien définis d'activités et de besoins de la communauté.

Le tableau 1 ci-dessous fournit un outil très rudimentaire mais utile pour aider à évaluer les besoins de financement.

Pendant que le client financier évalue les options et besoins de financement, un effort devrait être consenti pour évaluer les moyens de contrôler le montant des fonds requis en examinant l'investissement dans le capital fixe et le fonds de roulement. Les moyens de contrôle du capital fixe et du fonds de roulement sont résumés dans le **tableau 2** ci-dessous. Alors que beaucoup de ces points s'appliquent plus aux entreprises de forage, il est important que les clients

Tableau 1. Liste de vérification des besoins de financement

Liste de vérification: De quel type de financement avez vous besoin et combien voulez-vous emprunter?	
Qu'est ce que vous voulez financer?	Spécifier l'article exact et bien réfléchir à d'autres éléments nécessaires pour que l'investissement réussisse.
Avez-vous régulièrement besoin de financement ou juste une seule fois?	Si vous en avez besoin qu'une seule fois, vous devez recourir à un prêt à l'investissement fixe. Si vous en avez besoin régulièrement, vous devez recourir à un prêt de fonds de roulement.
De combien avez-vous besoin?	Obtenez les informations relatives au prix sur le marché afin de savoir combien coûtera votre investissement. Pensez à vos besoins en argent (espèces) ainsi qu'en fonds de roulement.
Combien possédez-vous personnellement?	Si vous souhaitez obtenir un prêt, le prêteur pourrait vous demander également de faire un apport de vos ressources propres. Calculez l'apport que vous pouvez contribuer.
Pour combien de temps avez vous besoin de financement?	Calculer vos bénéfices et/ou frais collectés depuis l'investissement et de combien de temps aurez vous besoin pour le remboursement.
Si vous ne savez pas comment votre crédit/investissement va générer des bénéfices ou des frais des usagers, Vous pourriez avoir un autre problème – pas celui du financement.	
Avez-vous besoin de financement parce que vos clients/usagers de l'eau ne paient pas?	Vous avez un problème de liquidité. Vous ne devez pas essayer d'obtenir un prêt mais plutôt vous devez faire payer vos clients/usagers de l'eau.
Avez-vous besoin de financement parce que vos ventes/frais collectés récemment sur l'usage de l'eau sont faibles?	Si vous n'avez pas l'intention d'investir l'argent afin de produire plus de ventes ou avoir un plan de collecte des redevances d'utilisation de l'eau, comment pouvez-vous rembourser ? Pensez à la façon dont vous pouvez augmenter vos ventes (par exemple : marketing) /collecte des frais d'eau au lieu d'obtenir un prêt.

Tableau 2. Moyens pour Contrôler les Besoins de Financement du Capital Fixe et du Fonds de Roulement

Contrôler les Coûts du Capital Fixe	
Équipement	<ul style="list-style-type: none"> » Évaluer l'équipement en possession et faire une estimation réaliste de ce qui est vraiment nécessaire. » Déterminer s'il est moins coûteux de louer une partie de l'équipement nécessaire que de l'acheter.
Locaux	<ul style="list-style-type: none"> » Évaluer s'il est moins coûteux de louer les locaux que de les acheter.
Contrôler les Coûts du Fonds de Roulement	
Matière Première (les fournitures que vous avez à reconstituer)	<ul style="list-style-type: none"> » S'assurer que la matière première est achetée à bon marché. » Garder le niveau de stock aussi bas que possible. » Retarder le paiement si possible..
Travail en Cours	<ul style="list-style-type: none"> » Améliorer la productivité. » Améliorer le contrôle de qualité dès le stade précoce du fonçage des puits afin de minimiser les temps de réfaction des forages de mauvaise ou faible qualité.
Préparation pour le Forage	<ul style="list-style-type: none"> » Maintenir l'équipement en bon état. Les réparations doivent se faire dès que l'équipe revient d'une tâche et pas juste avant la prochaine tâche. » Être prêt à rapidement mobiliser l'équipe de forage. » Fournir plus promptement une réponse aux clients.
Sécuriser le Paiement du Client	<ul style="list-style-type: none"> » Examiner attentivement la volonté et la capacité d'un client à payer avant de se lancer sur un travail à faire. » Faire un suivi rigoureux pour s'assurer du paiement dans les délais pour un travail accompli. » Si tout cela échoue, retirer le tubage du forage. Ceci démontrera votre sérieux à être payé et aidera aussi à recouvrer une portion des coûts investis.

de la communauté aussi révisent cette liste pour les aider à interviewer les foreurs afin de juger de leur rentabilité. Les clients de la communauté doivent s'appuyer également sur les références obtenues des anciens clients des foreurs.

A. EMPRUNT DU FONDS DE ROULEMENT – ENTREPRISES DE FORAGE

En règle générale, il existe deux bonnes raisons pour emprunter un fonds de roulement. La première est de combler une période entre l'obtention d'un contrat et le paiement de services rendus. Si l'entreprise opère depuis un certain temps, ceci devrait se produire uniquement sous des circonstances exceptionnelles, tel que non paiement d'un contrat précédent. L'entreprise de forage doit négocier un plan de paiement en commun accord avec la client de la communauté de telle sorte que certains des coûts du travail soient payés à l'avance et les autres paiements doivent être effectués à des moments précis jusqu'à la fin des travaux. Dans

le cas contraire, un déficit de trésorerie se produira à l'exécution de chaque contrat. Le montant de l'emprunt devrait se limiter à ce qui est nécessaire pour achever les projets en cours.

La seconde raison exigeant un besoin d'emprunt de fonds de roulement se rapporte à l'expansion de l'entreprise. Si l'entreprise de forage se trouve dans l'obligation de refuser du travail en raison d'une incapacité à embaucher du personnel adéquat ou d'acheter du carburant ou des fournitures, ou encore a un besoin de réparation ou d'acquisition d'outils et/ou équipement, un prêt pour fonds de roulement pourrait être bien justifié. Une fois de plus, le montant à emprunter doit être calculé sur la base de ce qui est nécessaire pour la compagnie et les opportunités réalisables, PAS le maximum de fonds disponible à l'emprunt. Avant de conclure une transaction de prêt, l'entreprise doit créer un état de trésorerie (voir Annexe 1) afin de s'assurer que les remboursements mensuels du prêt sont moindres que les nouveaux revenus accrus.

Le fonds de roulement se rapporte généralement au cycle de gestion de l'entreprise, et étant donné la nature du

forage, ce cycle devrait être moins d'une année. La durée d'un prêt doit être pour un cycle d'exploitation, ou saison de forage, le délai dans lequel un tel prêt doit servir sont but être remboursé.

B. EMPRUNT DU FONDS DE ROULEMENT – CLIENTS DE LA COMMUNAUTÉ

Les prêts de fonds de roulement aux clients de la communauté sont fondés sur les mêmes principes que l'emprunt de fonds de roulement pour les entreprises de forage en ce qu'ils doivent être liés aux cycles du flux de trésorerie de la communauté. Par exemple, si la communauté ne reçoit que plusieurs fois des revenus en espèces durant une année au moment où les cultures saisonnières sont récoltées et par conséquent n'a donc pas le flux régulier des frais d'utilisation, alors un prêt du fonds de roulement pourrait être justifié. Toutefois, les prêts du fonds de roulement aux clients de la communauté doivent être abordés avec une extrême prudence dans la mesure où les attentes envers la communauté doivent être établies dès le départ, que la communauté doit mettre sur pied un plan pour faire face aux entretiens et au remboursement à partir de ses propres ressources. Rappelez-vous que tous les frais d'intérêt liés aux prêts devront éventuellement être récupérés à partir de la hausse des frais d'utilisation d'eau ou d'autres prélèvements de la communauté.

À l'instar des entreprises de forage et afin de combler le vide avant que les frais de l'eau ne s'accumulent, il est acceptable d'inclure dans votre plan global d'emprunt pour le fonds de roulement, les frais de démarrage, de mise en service et d'entretien des forages pendant les tous premiers mois.

C. EMPRUNT DU CAPITAL FIXE D'INVESTISSEMENT – ENTREPRISES DE FORAGE

Les entreprises de forage pourraient posséder une variété d'actifs qui doivent être remplacés, ou qu'elles sentiraient le besoin d'ajouter à l'inventaire de leur équipement. Dans ce cas, le capital fixe d'investissement se traduira par des éléments qui ont une vie utile de trois ans ou plus. Il peut s'agir de groupes électrogènes, pompes immergées, compresseurs, outils de forage, voiture pick-up, etc. L'achat de terrains ou de locaux pour l'entreprise est également considéré comme capital fixe.



Un véhicule pour transporter les foreurs et l'équipement est un investissement en capital fixe

En règle générale, le calendrier de remboursement du prêt ne doit pas s'étendre au-delà de la durée de vie du produit à acheter. Bien que cela crée des remboursements de prêts plus élevés, il garantit tout de même que lorsqu'un élément doit être remplacé, l'entreprise ne voit pas entrain de payer un objet sans réelle valeur. Une fois de plus, l'emprunteur doit préparer un tableau de trésorerie simple pour déterminer si les recettes générées par l'entreprise justifient le remboursement mensuel du prêt. Il convient également de noter que certains équipements peuvent servir de garantie de prêt, cela signifie que le matériel pourrait être saisi en cas de non-paiement du prêt.

D. EMPRUNT DU CAPITAL FIXE D'INVESTISSEMENT ET ACCÈS AU FINANCEMENT – CLIENTS DE LA COMMUNAUTÉ

Dans les pays en développement, il existe toute une gamme de communautés et / ou des groupes communautaires qui veulent ou ont besoin d'accéder à l'eau et aux services connexes, par conséquent, le financement du capital fixe est un moyen de les protéger. À la base, celles-ci doivent être de réelles communautés définies d'une manière adaptée aux us, coutumes et lois en vigueur, et ont besoin au minimum d'avoir 10-20% du coût des investissements en capital dans leur caisse avant de pouvoir investir dans le développement nécessaire d'infrastructures de l'eau. À un niveau du spectre plus formel des groupements communautaires se trouvent les coopératives. Dans de nombreux pays, les coopératives sont définies et réglementées par l'état. En général, les coopératives sont définies comme étant des coopératives «d'achat» ou de «vente» ou les deux. De plus en plus, la législation

interdit que les coopératives servent de mutuelle de crédit ou toutes autres formes d'institutions d'épargne et de crédit.

Les coopératives adhèrent généralement à des règles et procédures bien définies et sont considérées comme de bons clients pour les mécanismes de financement. Dans de nombreux cas, les premières coopératives comportaient un volet crédit. Ces composants de crédit ont été de plus en plus regroupés dans des établissements de crédit autonome régies (et audités) par des organismes tiers mandatés.

D'autres groupes solvables sont ces membres de coopératives de crédit qui souhaitent mettre en commun leur capacité d'emprunt en vue de lever des fonds nécessaires pour engager des services de forage. Le défi consiste à démontrer qu'il existe des moyens de remboursement pour des activités qui ne

sont intrinsèquement pas génératrices de revenus. Bien sûr que par le prélèvement des redevances d'eau (voir encadré), une communauté peut avoir un plan de remboursement clair et maintenir la source d'eau.

Les collectivités peuvent parfois bénéficier de subventions qui peuvent les aider à accéder à l'eau potable, mais la discipline et la tenue de dossiers sont exigés pour accéder à des subventions ainsi qu'à des prêts. Rappelez-vous de la communauté doit investir dans la réparation et l'entretien du système dans l'avenir. La réputation dans le milieu et un compte d'épargne ont tendance à fournir une garantie suffisante pour les prêts non générateurs de revenus. La perception des prêteurs devrait changer étant donné que plusieurs communautés peuvent démontrer de leur capacité à exploiter leurs sources d'eau comme une opération génératrice de revenus par le prélèvement des frais.

Un Exemple de Financement d'un Client de la Communauté

Au Kenya, une étude récente sur le terrain a révélé que l'eau en milieu rural est vendue à peu près 20 Ksh/ 20 litres délivrés et 3 Ksh/20 litres à la source. Ceci équivaut à peu près à \$0.002/litre à la source. Si un forage à faible coût dessert 250 personnes et qu'elles achètent leur eau de consommation (5 litres/personne/jour) la valeur journalière de l'eau vendue est de \$2.50 ou \$912.50/année. Un forage et pompe à corde sur le marché coûtent en général moins de \$1,500. Si 30% des \$1,500 sont nécessaires pour le fonctionnement et l'entretien (fonds de roulement) alors avec 15% de caution, le village pourrait supporter les coûts de 3 années de prêt à un taux d'intérêt annuel de 25%.

V. IDENTIFIER LES OPTIONS DE FINANCEMENT

L'identification des options de financement a des étapes similaires à celles des entreprises de forage et communautés. L'éventail des options présentées dans cette section s'appliqueront probablement aux entreprises de forage et aux communautés. Les deux groupes sont ainsi invités à examiner toutes les options dans le cadre de leur région, la taille des prêts et dans l'investissement nécessaire.

Tout prêteur ou un investisseur a deux principaux objectifs. La première consiste à gérer, par exemple : contrôler l'occurrence, le risque. La seconde consiste à réaliser un profit. Afin d'atteindre ces objectifs, les institutions et les investisseurs ont chacun taillé sur mesure leurs propres politiques et procédures. La plupart des gens qui sont en interface avec les clients financiers sont des employés et pas de véritables propriétaires de capital. Les emprunteurs (les clients financiers) doivent donc suivre les politiques et procédures établies.

Les entreprises et/ou la client de la communauté à la recherche de financement ont besoin de comprendre exactement les critères de chaque institution ou investisseur qu'elles approchent. À cette fin, il est extrêmement important que l'emprunteur (client financier):

- » Communique personnellement avec les éventuelles sources de financement dans sa région;
- » Recueille des informations détaillées sur les conditions effectives des prêts ainsi que les modalités et frais associés, et ;
- » Collecte tous les formulaires de demande de financement/prêt nécessaires et tout autres documents qui auront besoin d'être remplis.

L'emprunteur doit aussi avoir une bonne maîtrise de l'information sur son entreprise et / ou de la communauté. Pour une entreprise de forage, ceci comprendra une compilation soignée des prévisions de ventes, de la ventilation des coûts détaillés, une explication du comment et du pourquoi un capital supplémentaire est nécessaire, et la preuve que le capital sera remboursé ou la preuve d'un bénéfice réalisé pour un partenaire/investisseur. Pour une client de la communauté (groupe, individu, ONG ou coopérative) les informations nécessaires comprendront tous les revenus projetés de la vente d'eau ou de produits reliés à la source d'eau, et qui détailleront les recettes provenant d'autres sources qui seront appliquées au prêt, y compris les subventions et les transferts de

fonds. La communauté devra également expliquer comment elle a levé sa contribution qui généralement est de 10-20% du coût du capital du forage, de son installation et de son entretien.

Comme la plupart des banques et institutions de micro finance sont susceptibles de vouloir rendre des visites à la l'entreprise de forage ou au groupe des clients de la communauté qu'elles financeront, un effort doit être consenti avant la visite des lieux pour s'assurer que:

- » Les locaux sont présentables;
- » Les ateliers et bureaux sont propres et bien organisés;
- » La comptabilité et d'autres documents d'information sont à jour et en ordre, et;
- » Les chefs du personnel ou leaders de la communauté sont prêts pour la visite et peuvent répondre aux questions sur le financement demandé, sur l'entreprise ou la communauté.

La discussion qui suit fournit des informations spécifiques sur un certain nombre d'options de financement possibles. Le tableau 3 ci-dessous présente une comparaison rapide de certaines de leurs caractéristiques, les avantages et les inconvénients:

A. MUTUELLES DE CRÉDIT, ORGANISATIONS D'ÉPARGNE ET DE CRÉDIT

La mutuelle de crédit est une institution financière d'adhésion qui est contrôlée par ses membres, et exploitée dans le but de promouvoir l'épargne, d'octroyer des crédits à des taux raisonnables, et de fournir d'autres services financiers à ses membres. De nombreuses mutuelles de crédits existent pour appuyer le développement communautaire.

Dans le monde, les systèmes de mutuelles de crédit varient considérablement en termes du nombre total d'actifs et de membres, allant des opérations de bénévolat soutenues par une poignée de membres aux institutions avec plusieurs millions de dollars d'actifs et des centaines de milliers de membres. Néanmoins, les mutuelles de crédit sont généralement plus petites que les banques.

Les mutuelles de crédit sont souvent définies comme des institutions cooperatives à but non lucratif. Toutefois,

Tableau 3: Aperçu des Options de Financement Possibles

Option de Financement	Clients Servis	Durée du Financement	Avantages	Désavantages
Mutuelles de Crédit, Organisation d'Épargne et de Crédit (SACCO's)	Seuls les membres de SACCO (à la fois Entreprises de forage et usagers communautaires)	De court à moyen terme	Solvabilité évaluée par l'histoire d'adhésion non par la présentation d'une garantie	Prêts SACCO limités à pourcentage de comptes d'épargne individuels.
M-Banque (Banque par Téléphone Mobile)	Tous les clients qui ont un compte ouvert à la banque, à la poste, un système de communication avec un compte m-banque	Ceci est une option de service de prêt (remboursement), pas utilisé pour obtenir un prêt initial.	Remboursement de prêt n'exige pas une proximité avec l'organe de financement, ce qui est plus facile pour les communautés rurales d'effectuer des remboursements.	Systèmes exigent des partenaires fiables et de la sécurité. Les prestataires de service font attention aux conditions spécifiques à chaque pays, conditions qui ne s'appliquent pas encore à plusieurs pays Africains.
AREC, Tontines et autres Systèmes Traditionnels de Crédit	Individus membres d'un système de crédit traditionnel.	Financement fournit sur une base rotative et pas sur la base d'un besoin de financement. Avec un grand groupe affilié, ceci pourrait signifier une collecte des fonds tous les six mois ou une fois par an.	L'adhésion et l'appartenance à une affiliation constitue une garantie. Le renforcement des règles est une fonction du groupe. Exigence de documentation reste faible.	Doit attendre son tour pour accéder au fonds donc ne peut répondre à un besoin spécifique de financement rattaché au cycle de l'entreprise ou aux conditions du marché.
Institutions de Microfinance (IMF)	Chaque IMF a ses propres critères exigés aux clients. Les IMF locaux sont organisées de sorte à répondre aux besoins particuliers de la clientèle locale.	En grande partie des prêts à court termes pour la nouvelle clientèle. Les IMF bien établies peuvent étendre à moyen terme ou à des prêts d'investissement avec des clients sûrs.	Les IMF sont sensibles et répondent défis et conditions locales. Feront des prêts personnels et non sécurisés.	Les modalités et conditions des IMF varient considérablement et certaines institutions pourraient exiger que vous commencez avec un petit prêt puis monter à des sommes plus fortes ce qui établie une solvabilité
Projets de Prêt Individuel	Partenaires de projets définis au sens large. Cela peut être défini comme des individus ou des communautés qui participent à un projet particulier.	Varie selon les objectifs du projet et les capacités financières.	Conditions généralement très flexibles. Les conditions de remboursement souvent rattachées au comportement aussi bien qu'à la performance économique et/ou aux taux de remboursement.	Projet dépendent, et peut impliquer le contact avec bureau et personnel "intimidant" pour se renseigner sur d'éventuelles opportunités de financement et être inclus dans les programmes qui prêtent aux projets.
Banques Commerciales	Entreprises établies qui ont des de bons antécédents de crédit et une garantie de base.	Capital d'opérations habituellement limité dans le temps (fonds de roulement). Capital d'investissement (prêt à moyen terme) disponible avec l'existence de contrats et/ou de garanties.	Introduction dans le secteur formel du crédit. Taux d'intérêts concurrentiels. Etablissement d'une histoire formelle de crédit pour l'accès à des financements futurs.	Exigences de garanties relativement élevées. Nécessaire pour antécédents de crédit.
Banques Nationales Agricoles	Citoyens impliqués dans l'agriculture.	Fonds d'opération à court terme et investissement à moyen terme.	Taux d'intérêt bas. Critères d'entrée pour les emprunts relativement bas.	Les exigences de garanties changent fréquemment au fur à mesure que le gouvernement révisé sa position sur les subventions.
Subventions	Les subventions ont des populations cibles qui changent selon les activités du projet.	Variée sur la base des règles du fournisseur de la subvention.	Pas de remboursement exigé. Le plus souvent le comportement du récipiendaire est la seule exigence.	Difficile à promouvoir la pérennité si aucun d'engagement personnels ou de la part de la communauté n'est exigé sur le projet ciblé. Ne résout pas la question des coûts récurrents ou de la responsabilité individuelle.

dans la pratique, les dispositions juridiques varient selon la juridiction. Strictement parlant, le conseil d'administration élu par les membres est chargé de gérer la rentabilité de l'institution dans le meilleur intérêt des membres/propriétaires. C'est pourquoi l'adhésion et un compte d'épargne ne garantissent pas que le demandeur reçoive un prêt. Les demandes de prêt sont évaluées comme la plupart des organisations de micro finance.

Il ne fait aucune importance si le prêteur est une mutuelle de crédit régionale, ou un groupe/ une organisation locale, la réputation et la bonne foi de l'emprunteur restent essentiel, tout comme la source des revenus (emploi ou entreprise) par laquelle la solvabilité du client est mesurée. Pour les prêts de démarrage d'entreprise qui ont tendance à être un peu plus, un ensemble complet et bien pensé de plan de gestion est essentiel. Le plan est soumis à une analyse financière adaptée à la valeur du prêt et à la nature de l'entreprise.

Dans de nombreux pays d'Afrique, les mutuelles de crédit sont aussi appelés «Organismes d'épargne et coopératives de crédit» (SACCO) pour mettre l'accent sur l'épargne avant le crédit. Les termes français pour traduire "credit Union" sont : caisse populaire, Banque Populaire, ou mutuelle.

Seul un membre de la mutuelle de crédit peut déposer de l'argent à la mutuelle, ou emprunter de l'argent d'elle. À ce titre, les mutuelles de crédit se sont elles-mêmes toujours lancées comme des organismes fournissant des services de qualité à leurs membres et qui sont aussi engagées à aider les membres à améliorer leur santé financière. Dans le domaine de la micro-finance, les mutuelles de crédit fournissent une plus vaste gamme de produits d'épargne et de prêts à coût réduit [à leurs membres] que ne le font la plupart des institutions de micro finance.

Bien qu'il existe des avantages évidents, il existe aussi les limites suivantes:

- » Les non-membres ne peuvent pas emprunter de l'argent
- » Avant d'emprunter, les individus doivent avoir été membres et maintenu un compte d'épargne pour une durée déterminée, souvent six mois ou plus
- » Les plafonds d'emprunt sont établis sur la base de l'historique des remboursements effectués ainsi que le maintien d'un compte d'épargne qui peut être saisie pour non-paiement.

Deux limites affectent la taille d'un prêt accordé. Comme mentionné plus haut, les épargnes d'un emprunteur ou groupe d'emprunteurs doivent avoir une valeur équivalente au pourcentage du montant du prêt désiré, prêt qui varie en fonction des politiques de l'institution. Une autre limite est le montant global des capitaux dont la mutuelle dispose pour accorder des prêts aux membres. Les bureaux locaux devraient renforcer leur adhésion et dépôts (capital) en vue faire des prêts, ce qui fournira une source de paiement des intérêts sur les épargnes et de paiement des frais de gestion.

Les nouvelles mutuelles de crédit ou mutuelles isolées, par conséquent, sont moins en mesure de fournir des prêts de moyennes et grandes tailles. Il convient de noter que les membres individuels et groupes de membres peuvent tout deux emprunter d'une mutuelle de crédit. Toutefois, les prêts aux groupes qui mènent des activités de groupe telles que le fonçage de puits pourraient avoir des montants plus élevés.

Les mutuelles de crédit qui ont évolués à un niveau national peuvent avoir d'autres sources de fonds au-delà de l'épargne des membres. Les grands organismes internationaux fournissent souvent aux mutuelles une garantie contre les pertes en vue d'encourager ces mutuelles à investir dans des secteurs particuliers à haute priorité mais sous-investi.

Bien que la plupart des décisions sur ces fonds garantis soient centralisées au siège de la mutuelle, l'emprunteur devrait prendre le temps de faire une enquête auprès du directeur de la succursale locale afin d'identifier quelles opportunités «spéciales» de prêts plus importants ou de prêts ciblés sur certains secteurs (par exemple la fourniture de l'eau) pourraient être disponibles pour les activités de développement communautaire.

B. BANQUE PAR TÉLÉPHONE MOBILE

Bien que ce système commence à prendre son envol au moment où nous mettons sur papier ce projet, la banque par téléphone mobile comme vecteur de transaction et s'inspirée d'un modèle développé au Philippines est déjà bien implantée en Afrique du Sud, au Kenya, au Nigeria, en Zambie, et en République Démocratique du Congo. Il est prévu que le système grandisse et se développe plus rapidement en Afrique compte tenu de l'usage du téléphone cellulaire qui est en plein essor et de l'absence (d'infrastructure) de solutions de rechange. VodaPhone (R.U.) prévoit ajouter des systèmes de

banque par téléphone mobile de 21 pays d’Afrique et du Moyen-Orient dans un proche avenir.

A l’heure actuelle, ce système est plus souvent utilisé pour effectuer des transferts de fonds, pour les achats des consommateurs, et pour faciliter l’épargne. Toutefois, les services sont en expansion afin d’inclure les systèmes de garantie de paiement entre les banques, les intrants et prestataires de services, et les populations rurales. La société Manobi Development Corporation se prépare à offrir des services en Afrique du Sud et au Sénégal par le biais des téléphones portables, toutes choses qui permettront aux clients des régions rurales d’établir des comptes bancaires, de certifier la valeur de leur production agricole, et les contrats pour les intrants nécessaires ou services par l’intermédiaire de garanties des banques locales ou nationales en fonction des garanties que présente leur production agricole.

Les clients de la communauté (individus ou groupes) à la recherche d’un moyen de financement pour le forage de puits devraient se renseigner auprès des banques locales ou régionales afin de savoir si ces systèmes sont disponibles.

C. AREC, TONTINES ET AUTRES SYSTÈMES TRADITIONNELS DE CRÉDITS

L’AREC, système de crédit traditionnel appelé Association Rotative d’Epargne et de Crédit (Tontine) et connu sous une douzaine d’autres noms (voir Tableau 4), est retrouvé partout en Afrique. L’AREC, également appelé système de Merry-Go-Round (manège), est un système où les paiements périodiques des membres sont collectés et remis à un membre sur une base rotative. Cela permet au membre récipiendaire du capital de faire un achat ou profiter d’une occasion d’affaires.

Dans leur forme originale, les tontines permettaient aux gens dans le secteur informel de mettre en commun leur force de travail, plutôt que leur argent. Avec l’introduction de l’économie monétaire au 20ème siècle, les tontines ont évoluées vers un caractère financier, à l’instar des associations d’épargne informel. Tous les mois, chaque membre apportera une contribution fixe qui sera mis dans un « pot ». Dans un groupe de 12 membres, chaque membre recevra le pot une fois par an.

L’innovation la plus récente est la tontine portant intérêt. Chaque mois, les membres décident à travers des enchères du taux d’intérêt qu’ils paieront pour le pot de tontine. Les paiements d’intérêts sont recueillis dans un fonds de prêts séparé et sont distribués aux

membres lors de la dissolution de la tontine. Les tontines sont habituellement formées pour des périodes de deux ans, et sont généralement limitées à 24 membres. Basées sur la confiance, les tontines sont généralement constituées de groupes homogènes – Des gens de la même origine ethnique, du même milieu professionnel ou du même quartier.

Les individus peuvent gagner de 20% à 40% d’intérêt dans une tontine de grande importance, composée de marchandises d’import-export à revenu élevé. Par contre, une personne qui adhère à une tontine avec des amis ayant des besoins similaires pour des petits montants de capital à faible taux d’intérêt, peut gagner environ 20% d’intérêt sur deux ans. Ces taux sont sensiblement plus élevés que ne le sont généralement ceux offerts par les banques.

Les tarifs plus avantageux offerts par les tontines peuvent être attribués à leur manque de frais généraux, à leur capacité de fixer les taux en fonction de l’offre et la demande, et à leur taux de remboursement élevés. “Les banques sont trop chères, trop lentes et ont un trop plein de paperasses administratifs” a déclaré M. Nansi, dont les paiements d’intérêts sur la durée de quatre ans de son prêt de tontine d’une valeur de 35.000 USD seront au total de 20%. « Les banques exigent trop de conditions - un titre de propriété, un garant, un certificat de garantie des salaires futures, une assurance ».

Lorsque les tontines à nombre réduit de membres ne sont pas disponibles, la client de la communauté (individus ou groupes) à la recherche le financement pour le forage de puits doit tenir compte des AREC, le système de Merry-go-round, en plus des options de crédit formel. L’inconvénient avec l’AREC est que les prêts ne seront disponibles qu’après une période d’attente relativement longue pendant laquelle les paiements doivent être effectués au groupe.

D. INSTITUTIONS DE MICROFINANCE (IMF)

Le terme “Microfinance” se réfère habituellement à la méthode alternative aux méthodologies traditionnelles de crédit telles que les AREC, “tontine” ou a n’importe lequel des nombreux noms locaux utilisés (voir tableau 4). Le système appui les systèmes traditionnels en ce sens que:

- » Les relations ethniques et sociales qui servent souvent de base des mécanismes de crédits traditionnels ne sont plus les éléments qui gouvernent l’accès au crédit.

Tableau 4 – Association Rotative d’Epargne et de Crédit (AREC)

Retrouvée partout dans le monde, l’AREC a souvent différentes appellations dans différentes régions et pays. Ce qui suit est une liste de noms communément utilisés à travers l’Afrique:

- » Bénin: Asusu, Yissirou, Ndjou, Tontine
- » Botswana: Motshelo, beer parties
- » Burkina Faso: Tontine, Tibissiligbi, Pari, Song-taaba
- » Burundi: Upato (in Kiswahili)
- » Cameroun: Jangi, Ujangi, Djana, Mandjon, Djapa, Tontine, Djanggi, Njanggi, Ngwa, Ntchwa
- » Egypt: Gameya, Jam’iyya
- » Ethiopie: Ekub, Ikub
- » Gabon: Bandoi
- » Gambie: Osusu, susu, esusu, Compin
- » Ghana: Susu, Nanamei akpee, Onitsha, Nnobo
- » Côte d’Ivoire: Tonton, Tontine, Moni, Diaou Moni, War Moni, Djigi Moni, Safina, Akpole wule, Susu, Aposumbo, Kukule, a tche le sezu, Komite, n’detie, m’bgli sika, Monu, mone
- » Kenya: Mabati, Nyakinyua, Itega, Mkutano ya wanwake, Mkutano ya wazee
- » Liberia: Esusu, susu, sau
- » Madagascar: Fokontany
- » Mali: Pari
- » Mozambique: Upato, Xitique

- » Niger: Adasse, Tomtine, Asusu
- » Nigeria: Esusu, Osusu, Enusu, Ajo (Yoruba), Cha (Ibo), Oha, Oja, Adashi (Hausa, Tiv), Bam (Tiv), Isusu (Ot), Utu (Ibo), Dashi (Nupe), Efe (Ibibios), Oku (Kalabari Ijawas), Mitiri, Compiri, Club (Ibo)
- » Congo, PR: Temo, Kitemo, Ikilemba, Kikedimba, Kikirim-bahu, Likilimba, Efongo Eambongo, Otabaka, Ekor, Otabi
- » Sénégal: Tontine, Nath
- » Sierra Leone: Asusu, Esusu
- » Somalie: Haghad, Shaloongo, Aiuto
- » Afrique du Sud: Chita, Chitu, Stokfel, Stockfair, Mahodis-ana, Motshelo, Umangelo
- » Soudan: Khatta, Sanduk, Sandook Box
- » Swaziland: Stokfel
- » Tanzanie: Upato, Fongongo
- » Chad: Pare
- » Togo: Soo, Tonton, Sodzodzo, Sodyodyo, Abo
- » Tunisie: Noufi, Sanduk
- » Ouganda: Chilemba, Kiremba, Upato, Kwegatta
- » Zaïre: Ikelemba, Osassa, Bandoi, Kitemo, Kitwadi, Adashi, Tontine, Bandal
- » Zambie: Icilimba, Upato, Chilenba
- » Zimbabwe: Chilemba, Stockfair, Kutunderrera

Source: <http://www.gdrc.org/icm/rosca/rosca-names.html>

- » L’approbation du prêt dépend plus du respect des obligations financières que de la bonne foi du client. Toutefois, l’intégrité du client continue de jouer un grand rôle dans la détermination du prêt.
- » Les frais généraux et coûts de transaction des Institutions de Microfinance sont plus élevés, et les profits plus modestes que la plupart des mécanismes de crédit traditionnels.
- » Les objectifs des prêts non traditionnels sont plus acceptés sur la base d’une planification d’entreprise.

Dans de nombreuses communautés en Afrique, la pratique de la location des terres est plus courante que leur possession. C’est certainement le cas lorsque l’utilisation des terres est souvent temporaire, non arpentée et affectée/distribuée par le « chef de terre ». Par conséquent, alors que de nombreux moyens créatifs ont été conçus pour réduire le risque du prêteur, sans terre ou maison transférable comme garantie pour plusieurs entrepreneurs il en ressort que de très petits microcrédits impliquent en grande partie des prêts personnels et non garantis. Par conséquent, la compétence et l’intégrité du propriétaire/Gérant de l’IMF devient primordiale dans les prises de décisions des micros crédits et des prêts d’investissement.

Lorsque les institutions de micro finance se concentrent sur de très petites entreprises, il n’y a souvent pas de garantie au delà des garanties que constitue la solidarité du groupe. La plupart des activités de micro finance bien gérées vont au delà de ce niveau étant donné que les prêts du groupe « évoluent » en des prêts individuels plus consistants. Les groupes ou les individus qui empruntent ont besoin faire de la recherche sur les conditions de prêt disponibles des institutions de micro finance. Il n’existe presque aucun pays en Afrique qui n’a pas d’institutions de micro finance. Pour connaître les IMF dans votre pays, référez vous à MIX (www.themixmarket.org) ou vous trouverez des informations à jour sur toutes les IMF opérant dans chaque pays d’Afrique. Les modalités et conditions de chacune d’elles sont différentes et exigent un examen attentif de l’éventuel emprunteur.

E. PROJETS DE PRÊTS INDIVIDUELS

Les programmes pilotes de prêts existent dans la plupart des pays. Ils sont configurés par les organismes internationaux ou nationaux pour tester l’efficacité et la faisabilité des micros et petites entreprises de prêt. Ils sont souvent orientés vers le développement communautaire.



Forage manuel équipé d'une pompe à main de fabrication locale

Ils ont tendance à être bien connus dans leurs zones d'opération. Les éventuels emprunteurs, groupes ou individus devraient enquêter sur de tels projets dans leur région ou sous-région. Malgré parfois qu'ils aient des bureaux et/ou du personnel (national et international) intimidants, ces organismes opèrent justement dans le sens de fournir un financement pour des projets tels que le forage de puits.

F. BANQUES COMMERCIALES

Les banques commerciales ont toujours été la source de capitaux pour les transactions à revenus élevés. Cela comprend l'achat de biens d'équipement, la garantie des opérations de change, et les lignes de crédit pour la production industrielle ou l'agriculture à une grande échelle.

Afin d'accéder à de nouveaux capitaux, les banques ont eu à attirer les déposants en offrant des services financiers pour les prêts à la consommation ainsi que le financement pour les petites et moyennes entreprises. Cette possibilité vaut la peine d'être explorée pour les entreprises de forage. Les exigences de base pour

qu'une telle entreprise s'adresse à une banque pour ce genre de prêts sont traitées dans la section VI de ce manuel.

Après avoir vu l'efficacité et l'éventuelle rentabilité des activités de micro financement, les banques commerciales sont de plus en plus entrain d'ouvrir les voies aux de micro-crédits dans leurs succursales ou dans des zones à forte concentration de micro et petites entreprises (MPE). Elles sont organisées pour fonctionner de manière rentable aux côtés de leurs réseaux nationaux et de partager les coûts administratifs en vue de maintenir l'intérêt et les frais a un niveau concurrentiel. Ecobank au Bénin et Crédit Lyonnais au Mali sont de bons exemples de grandes banques qui sont actives dans le domaine des microcrédits. Les propriétaires de petites entreprises de forage devraient vérifier si les banques situées à leur proximité prévoient une fenêtre d'opportunité pour les micros et petites entreprises.

Les banques sont également recrutées par des agences internationales pour participer au ciblage des secteurs à haut risque, mais d'importance économique. Le plus souvent, des garanties de prêts sont mises à la

disposition des banques pour protéger les banques participantes contre les faibles taux de recouvrement des prêts et des coûts de transaction élevés. À l'origine, ces garanties de prêts étaient plus adéquates pour des prêts importants. Cependant, avec les nouvelles garanties, le mécanisme peut couvrir un portefeuille particulier de prêts qui touchent des zones économiques particulièrement ciblées. Le *Development Credit Authority* (DCA) administré par L'Agence Américaine pour le Développement International (USAID) est un bon exemple des mécanismes partenariat-public-privé qui est entrain d'être mieux adapté au service des prêts de bas gamme pour les secteurs économiques mal-desservis.

G. BANQUES NATIONALES AGRICOLES

Les banques agricoles ont généralement été sans succès sur le long terme. Il y a eu de fortes influences politiques qui ont souvent miné les institutions. Certaines des faiblesses ont trait à : du personnel sans expérience bancaire, des décisions qui changent en fonction des programmes politiques, et des efforts intermittents pour cibler des secteurs négligés avec des prêts subventionnés. Aucune de ces activités ne contribuent à la réussite d'une institution financière.

Néanmoins, si une entreprise de forage ou un client de la communauté identifie une possibilité d'emprunter

d'une banque agricole, les modalités et conditions devraient être susceptibles de satisfaire à leurs besoins immédiats. Créer des comptes d'épargne, d'un autre côté, devrait être examiné avec soin, compte tenu de la gestion des opérations fortement politisée.

H. SUBVENTIONS

Bien que la tendance soit de ne pas fournir de subventions aux entreprises du secteur privé (exemple, entreprise de forage), les communautés qui œuvrent pour l'amélioration des services de santé publiques de leur peuple devraient envisager de faire de la recherche sur les projets de subvention dans leur région et auprès des agences internationales dans la capitale. Les efforts des communautés vers une telle initiative sont souvent encouragés à tous les niveaux.

Dans l'exemple de tels projets communautaires, les bailleurs de fonds comme le MVULA Trust discuté dans l'encadré (ci-dessous) voudra savoir comment la communauté entend fournir entretien et réparation du forage qui sera financé. Les options courantes comprennent un petit frais, mais régulier, prélevé sur chaque ménage ou un frais de l'usage de l'eau. Dans tous les cas, tous les ménages impliqués doivent se mettre d'accord sur un plan convenu, une personne doit être mandatée pour gérer les fonds, et une comptabilité fiable doit être établie et tenue à jour.

Le Trust MVULA: Aider les Groupes Communautaires à Accéder à l'Eau Potable

Le Trust MVULA de l'Afrique du Sud est une organisation nationale Sud africaine qui opère dans 4 des 9 provinces que compte le pays et est déterminé à améliorer la santé et le bien être des Sud africains pauvres et désavantagés des communautés rurales et périurbaines en augmentant l'accès aux points d'eau potable durable et aux services sanitaires. Pour accomplir cette mission, MVULA travaille en collaboration avec l'Association de Services Financiers, une coopérative Sud Africaine, à travers qui les services financiers sont mis à la disposition des villages et groupes communautaires afin qu'ils puissent investir dans les infrastructures adéquates de l'eau. Depuis 1993, le financement a été débloqué pour permettre la finition de 126 projets d'approvisionnement d'eau qui sont en train de desservir environ 400,000 personnes.

Jusqu'à une époque récente, Mvula exigeait que les communautés fassent une contribution au coût du capital du projet d'approvisionnement d'eau à hauteur de 8% du coût du projet. Bien que cette exigence ait changée à cause de l'incompatibilité entre la pratique et les lois locales, avant qu'une communauté ne soit qualifiée pour une subvention, il est toujours exigé que la communauté fasse à l'avance une contribution d'un « fonds d'urgence ». La contribution est habituellement dans l'ordre de 5% du coût du capital.

Source: <http://www2.gtz.de/ecosan/download/mvulatrust-casestudy-southafrica.pdf>

VI. CONDITIONS DE FINANCEMENT

Les conditions de financement seront similaires dans de nombreux domaines pour les entreprises de forage et les clients de la communauté en quête de financement. Comme il existe des distinctions entre les micro-entreprises artisanales de forage, petites et moyennes entreprises (PME) de forage, et les clients de la communauté en quête de financement, alors différentes sections sur les conditions de financement sont consacrées à chacun de ces trois groupes en tant que clients. La documentation requise pour obtenir un financement varie selon la source des fonds, mais peut inclure la soumission de documents financiers, la preuve de la capacité de remboursement et la preuve de garantie.

Documents Financiers.

Les états financiers peuvent inclure des flux de trésorerie, le bilan et les comptes de pertes et profits. La flexibilité des institutions financières varie en ce qui concerne les exigences des dossiers financiers. Celles qui ciblent principalement les micro-entreprises n'ont généralement pas besoin des bilans ou de l'état des profits et pertes. Bien qu'elles soient intéressées par les performances passées de l'entreprise, elles s'appuient souvent sur les données de simples ventes pour estimer la rentabilité. D'autres institutions exigent de l'emprunteur d'entrer leurs données financières dans un formulaire conçu par la banque. Le remplissage des formulaires est moins compliqué pour les plus petites entreprises car il élimine la nécessité pour elles d'investir du temps et des efforts dans la production de leurs propres documents. Toutefois, l'entreprise doit déjà avoir mis sur pied une certaine forme d'archivage pour lui faciliter la fourniture de données exactes en cas de besoin.

De nombreuses institutions financières utilisent les relevés bancaires de l'entreprise, lorsqu'ils sont disponibles, comme document de base pour la tenue de dossiers internes lors de l'analyse financière de l'entreprise. C'est l'une autre raison pour laquelle les foreurs manuels professionnels devraient avoir des comptes bancaires.

La plus stricte des formes de documents financiers sont les comptes audités. A des endroits où certaines formes de sociétés (telles que les sociétés à responsabilité limitée) sont obligées de tenir des comptes audités, les prêteurs exigent des rapports d'audit devant accompagner les demandes de prêt. Les prêteurs considèrent également la fiabilité de l'auditeur dans

l'examen des rapports d'audit.

La principale contrainte pour de très petites entreprises est de convaincre les prêteurs et les banques en particulier de la fiabilité de leurs données financières. Les banquiers et institutions bancaires formels ont peu confiance dans la fiabilité des documents financiers présentés par les micros ou petites entreprises. Ils vérifient la cohérence de la tenue des dossiers, et comparent les informations présentées par les demandeurs de prêt aux documents originaux. Lorsque les banques analysent les relevés bancaires elles font aussi des enquêtes pour savoir si le demandeur a des dettes auprès de d'autres banques.

Il arrive aussi souvent que les très petites entreprises sous-estiment leurs ventes et profits pour des raisons d'impôt. Bien que certains pourvoyeurs de fonds fassent preuve de clémence au vue de ces pratiques, l'accès au crédit pourrait être très entravé par de telles pratiques. Toute entreprise qui a pour objectif de s'agrandir devrait éliminer de telles pratiques en faveur de bonnes relations avec d'éventuels fournisseurs de crédit.

Preuve de la Capacité de Remboursement

La seconde contrainte d'accès au crédit par les petites et micros entreprises est le scepticisme du prêteur quant à la capacité de l'entreprise à rembourser le crédit et la rigueur financière de celle-ci. En général, les petites entreprises ont des difficultés à convaincre le prêteur, surtout les banques commerciales, de leurs capacités à rembourser le prêt.

La capacité de remboursement provient du flux d'argent de l'entreprise après qu'elle ait reçu le prêt. L'emprunteur postule pour recevoir un capital ou un investissement fixe, les bénéfices sont difficiles à déterminer et l'analyse du prêteur complexe. Les exigences des prêteurs en matière de preuve de capacité de remboursement étant variable; cela pose de multiples défis aux petites entreprises quant à leurs habilités à répondre de façon appropriée à ces différent bailleurs.

Le moyen le plus stricte de prouver sa capacité à rembourser un prêt est un plan d'affaires formellement rédigé et comprenant une projection des flux de trésorerie. Peu d'entreprises de forage sont capables de fournir un tel plan. Beaucoup de banques se plaignent de ce que les petites entreprises soumettent des plans

d'affaires qui ont l'air sophistiqués (parce qu'ils sont développés par des consultants externes), alors qu'elles n'arrivent pas à comprendre et à mettre ces plans en œuvre. Une façon plus flexible d'analyser la capacité de remboursement est de conduire des interviews avec le propriétaire/gestionnaire des entreprises. Le prêteur pourrait aussi conduire des visites de terrain en vue de comprendre le modèle de conduite de l'entreprise. Les principaux facteurs pris en compte par le prêteur incluent, la personnalité du propriétaire ou gestionnaire de l'entreprise, le caractère commercialisable des services de l'entreprise, la fiabilité de l'approvisionnement et la marge du profit. Ces facteurs ne sont pas seulement importants pour accéder au financement, ils sont aussi la base du succès dans les affaires. Si le modèle des affaires d'une entreprise n'est pas viable, le financier trouve une raison valable de refuser le crédit. Cependant, dans la plupart des cas des foreurs manuels, le faible accès au financement n'est pas dû à un modèle d'entreprise inadéquat, mais plutôt à cause de l'incapacité des entreprises de forage à expliquer clairement leur modèle d'entreprise aux banques.

La Preuve de Garantie.

La troisième contrainte des entreprises de forage dans l'accès au crédit est souvent liée à la preuve de garantie exigée par le prêteur. Les entreprises n'ont souvent pas de biens qui puissent constituer de garanties pour les prêts et les exigences des prêteurs en matière de preuve de garantie varient. Les IMF ont souvent des facilités de groupe selon lesquelles les membres du groupe garantissent les prêts les uns des autres; il n'y a pas d'exigence de garanties dans ce type de prêt, puisque l'habileté de rembourser du prêteur est surveillée par ses pairs. Cependant, la participation dans un groupe pose certaines difficultés à l'entreprise, et il y a également le risque de devoir payer les frais qu'un membre du groupe n'aurait pas pu payer.

Les emprunteurs peuvent parfois faire recours à des contrats ou des ordres d'achat à titre de garantie, mais en général cela n'est possible que si le prêt finance une seule transaction (telles que l'achat l'avance du tubage de forage pour d'un projet multi-forage). Dans ce cas, un tiers, l'acheteur des puits du foreur, entre dans la transaction. L'entreprise doit présenter les documents de l'ordre de l'acheteur (contrat, bon de commande), et la banque s'accorde avec l'acheteur pour que ses paiements aillent à la fois à l'entreprise et à la banque. Les cautions personnelles peuvent aider les emprunteurs à pallier au manque de biens de grande valeur pour constituer des garanties.

L'acceptation des cautions personnelles en tant que garantie dépend des preuves de la valeur nette de la caution personnelle. Les biens quasi-espèces de la personne doivent être suffisants pour couvrir le montant du prêt. En outre, il doit être plausible que le garant puisse payer au nom du requérant en cas de défaut. Dans certains cas, le gestionnaire ou le propriétaire de l'entreprise peut agir comme une caution personnelle. Cependant, les banques n'acceptent ces garants personnels que si elles sont très convaincues de la viabilité de l'investissement. Les équipements ou autres biens mobiliers de l'entreprise ou de son propriétaire peuvent également être utilisés comme garantie. Cela peut être une option très souple pour une entreprise de forage puisque l'éventail des biens s'étend - en fonction du volume de prêt - du matériel de bureau, pompes, aux générateurs de véhicules ou d'engins. Encore une fois, les contraintes imposées varient selon le prêteur. Une banque commerciale, par exemple, exige une assurance pour le bien donné en gage, en particulier pour les véhicules, afin de garantir que la valeur est garantie même en cas d'accident. De plus, certains prêteurs, en particulier les banques commerciales, rejettent les biens mobiliers comme cautions, tout simplement parce qu'ils ne peuvent littéralement être déplacés hors de la portée et deviennent inaccessibles pour la banque en cas de défaut.

Les hypothèques de la propriété foncière peuvent être utilisées pour sécuriser des prêts plus importants. En théorie, ces hypothèques sont une bonne sécurité. En pratique, cependant, certains prêteurs particulièrement les banques commerciales sont réticentes à accepter des hypothèques parce que l'établissement de la valeur et la valeur marchande de la propriété peuvent être difficiles et il existe des contraintes juridiques à la réalisation de la valeur de l'hypothèque. En cas de défaut, la banque ne peut pas vendre directement le bien ; il faut passer par une procédure judiciaire pour obtenir ce droit.

L'option préférée de la plupart des prêteurs qui exigent des garanties/titres est « titres quasi-espèces (comptes assimilés) », comme les dépôts fixes. Pour les petits prêts, certains établissements acceptent des épargnes bien inférieures à la valeur du prêt à titre de garantie. Dans la plupart des cas cependant, les banques exigent des titres d'au moins 100 % de la valeur du prêt. Cela est logique pour un prêt à court terme si l'entreprise ne veut pas désinvestir un investissement à long terme. Dans de nombreux autres cas, la disponibilité des titres quasi-espèces implique que l'entreprise ait intérêt à vendre ces titres au lieu de prendre un prêt pour payer des intérêts. Les facteurs déterminants pour les besoins de sécurité par les banques, à l'exception du montant du prêt, sont la relation avec le demandeur et le

degré de confiance en sa capacité de remboursement. Pour une entreprise de forage, la forme de sécurité qu'elle peut fournir dépend beaucoup de la situation individuelle. Celles qui ne peuvent fournir des biens matériels doivent bâtir une bonne relation soit avec un groupe ou avec une personne qui pourrait servir de garantie personnelle.

L'analyse qui suit traite, par type de client financier ce que les entreprises artisanales de forage, les petites et moyennes entreprises ou les clients de la communauté (individus ou groupes) peuvent faire pour mieux se positionner en vue d'accéder au financement dont elles ont besoin.

A. MICROS ENTREPRISES ARTISANALES DE FORAGE

Les entreprises de forage doivent tenir une documentation adéquate et avoir un programme organisé pour une période de travail d'un an. La question des documents est souvent considérée comme un obstacle insurmontable pour les micros entreprises. Si certains principes de base sont respectés, ces entreprises peuvent répondre aux critères.

Note importante: En établissant les documents financiers, le temps de travail et l'effort de l'entrepreneur ainsi que ceux des membres de sa famille qui aident ont un coût, même si leur contribution est considérée comme une responsabilité normale au sein de la famille élargie. Afin d'évaluer la rentabilité de l'entreprise, les estimations de coûts de main-d'œuvre doivent être incluses afin de gérer en toute sécurité l'activité.

1. Intégrité/Références Professionnelles

Le propriétaire/gestionnaire de la micro entreprise doit être en mesure de fournir la preuve de sa solvabilité qui soit directement (et parfois indirectement) vérifiables. Dans un contexte rural, la réputation de l'individu est très souvent bien sue des leaders communautaires du groupe ethnique ou de la tribu. Un message de soutien d'un tel chef de file est souvent considéré comme significatif parce que ces dirigeants prennent

Les propriétaires des Micros entreprises doivent montrer leurs caractères personnels et leurs intégrités en fournissant des références crédibles parmi les membres de la communauté et du monde des affaires. Ces références peuvent provenir d'anciens clients, anciens créanciers ou investisseurs, de partenaires dans les affaires, de leaders communautaires ou religieux.

généralement soin de préserver leur crédibilité en tant qu'arbitres du comportement de la collectivité et des mœurs. Dans un environnement plus urbain, alors qu'il y aurait toujours des chefs de quartier, les hommes/femmes d'affaires bien connus ou chefs religieux peuvent fournir des références significatives à un prêteur ou un investisseur.

Les deux références les plus importantes seraient les anciens clients et prêteurs/investisseurs. Les anciens clients peuvent témoigner que le propriétaire/gestionnaire de la micro entreprise respecte les termes d'un accord. Ceci devrait inclure des facteurs d'efficacité dans le temps et avec un budget restreint. Un individu qui peut démontrer son habileté à remplir ses obligations dans des conditions imprévues a priori représente un risque de crédit plus fiable.

Les anciens investisseurs peuvent aussi attester (ou pas) de l'habileté du propriétaire de la micro entreprise à comprendre et à respecter les obligations de remboursement du prêt. Ces références peuvent également être accessibles aux nouveaux investisseurs, et souvent viennent de collègues très respectés.

Le tableau 5 présente un modèle pour lister les références. L'objectif est de démontrer que l'entrepreneur doit avoir un fichier d'information qui inclut un document bien saisi et présenté de façon professionnelle de sorte à satisfaire les partenaires potentiels et/ou les investisseurs.

2. Certification/Expérience Professionnelles

Actuellement, bien que cela soit entrain de changer, le forage manuel ou le forage mécanique simple de puits

Tableau 5. Modèle de Références

Nom et Contact	Relation	Nature de la référence (lettre, téléphone]

n'exige pas pour l'instant de certification technique dans la plupart des économies en développement. Les foreurs de puits ayant suivi des cours de certification doivent montrer la preuve de cette formation. La plupart des investisseurs ou potentiels investisseurs devront soit se fier aux observations de site pour juger de l'expertise de l'entreprise, soit à la spécificité technique de l'historique de l'entreprise pour déterminer la capacité de dette ou de profit du propriétaire de la micro entreprise.

D'habitude, les propriétaires des micros entreprises communautaires (urbaines, périurbaines et rurales) se sont fiés à leurs expériences pratiques et techniques acquises sur le terrain, ainsi qu'à leurs réputations pour promouvoir leurs services. Dans d'autres cas, les propriétaires de nouvelles entreprises ont espéré exploiter les qualifications techniques et académiques pour lancer leurs entreprises et pour garantir d'une gestion efficace de l'entreprise à leurs clients et de leurs habiletés à délivrer ce qu'ils promettent.

Dans une perspective prêteur/investisseur, l'ultime test est la crédibilité. Quels clients sont mieux positionnés pour rembourser un prêt, ou pour fournir un retour d'investissement à mi-parcours?

B. PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES DE FORAGE

Les petites et moyennes entreprises (PME) auront souvent besoin de plus de crédits et peuvent être confrontées à de fortes exigences quand elles sollicitent des prêts. Ces exigences seront à satisfaire si l'entrepreneur demande un capital pour commencer une opération, ou a besoin d'autres investisseurs (financement par augmentation du capital), ou s'il veut emprunter (financement par endettement). Ou un mélange des deux cas.

1. Demande de Marché: Marketing & Ventes

Pendant que beaucoup de PME fonctionnent sur la base d'opportunité et de promesse, le marketing et l'accès à au fonds de roulement et capital d'investissement pour le forage nécessiteront la mise en place d'un programme systématique pour trouver de nouveaux contrats dans le temps.

Le marketing de services nécessite un effort stable tout comme une diversité d'opportunités. Attendre de finir un contrat avant de chercher un autre conduira inévitablement à des périodes sans travail et sans revenu. Le propriétaire de la PME est obligé de jouer le rôle de vendeur tout comme de superviseur. Etant donné que les propriétaires auront plus de

motivation et de flexibilité en programmant le service d'approvisionnement, il leur sera naturellement confié les fonctions de marketing et de vente.

Les propriétaires des PME doivent présenter des explications plausibles pour les hypothèses de vente basées sur des expériences passées de leur entreprise ou d'autres entreprises similaires. Ces explications doivent se focaliser sur les aspects géographiques (régions avec des conditions favorables au forage), les aspects de la santé publique, (incidence élevée des maladies diarrhéiques), ou diverses autres demandes d'approvisionnement d'eau (prise de conscience élevée de la communauté). En plus des demandes traditionnelles des clients, les entrepreneurs doivent considérer des initiatives des prêteurs nationaux, bilatéraux, et multilatéraux à apporter des sources d'eau à la population du pays.

Le marketing correspond à faire une affaire, rendre un service familier aux personnes, aux agences ou faire des affaires qui peuvent avoir des intérêts en utilisant un produit ou un service. Une vente se réfère à l'engagement de la part du vendeur et du client à exécuter une transaction spécifique.

Documenter les bases de ventes et les hypothèses de revenus devient un des piliers de financement des petites et moyennes entreprises. Le propriétaire ou le gestionnaire de la PME est obligé d'élargir son réseau de marketing afin d'inclure de probables partenaires au delà du rayon immédiat de la clientèle traditionnelle.

L'initiative marketing /ventes dans de nombreux cas est la composante de l'entreprise qui reçoit la moindre attention malgré le fait qu'elle soit la plus sensible/critique. Pour accéder à l'investissement ou au prêt, il faut un effort péremptoire, proactif et stable pour montrer aux partenaires/prêteurs que l'entreprise est gérée avec un engagement fort vers un profit à long-terme.

Il n'y a pas de formule fixe pour apprécier une vraie demande (ce qui aboutira à une augmentation des activités). Chaque entrepreneur doit évaluer les opportunités sur la base des conditions du site, de sa compétence commerciale et de son expérience du marché.

2. L'Etendue Géographique

Les entreprises "locales" de forage peuvent utilement évaluer une demande durable de leurs services sur la base de la réputation verbale formulée par des

anciens clients. Cette procédure a servi de nombreux entrepreneurs pendant de longues années.

Cependant contrairement aux initiatives qui ont servi seulement un ménage à un moment donné, l'approvisionnement en eau peut servir un groupe de clients situé dans la même localité. Ceci peut, de façon significative, réduire la vraie demande d'une communauté donnée.

Comment une entreprise de forage identifie-t-elle de nouveaux marchés au delà des communautés bien connues ? Comme vendeur/agent marketing principal, le propriétaire de la PME de forage est obligé de contacter les marchands d'équipement, aussi bien que les responsables de communauté/groupe ethnique pour ce qui concernent les besoins d'approvisionnement en eau.

De la perspective d'un investisseur ou prêteur, il y a une attente raisonnable des activités profitables pour la période future qui couvre le remboursement de la dette contractée ou rendement raisonnable pour tout investisseur d'actions.

De façon significative, il est essentiel pour les entreprises de forage de prendre des initiatives relativement aux projets de santé publique ou d'agriculture qui sont financés à travers le gouvernement national ou régional. Cela impliquera l'établissement des relations avec les décideurs dans les agences appropriées du gouvernement.

Les entreprises de forage doivent aussi s'intéresser aux projets à financement international qui s'intéresseraient aux services de fournisseur d'eau. Bien même que chaque pays ait son propre réseau de donateurs bilatéraux et multilatéraux, l'information liée à de tels projets sera rapidement répandue et conduira l'entrepreneur au site approprié.

D'autres institutions qui peuvent fournir l'information et la conduite des affaires sont la Chambre de Commerce et le siège national des ONG.

Les entreprises de forage ne devraient pas oublier les organisations comme le Rotary Club, le Lions Club, etc. qui périodiquement, capitalisent des fonds pour financer des projets communautaires, parmi lesquels l'approvisionnement en eau est favorisé.

3. Financiers

Un prêteur ou investisseur pratique demandera la carte des revenus montrant les performances antérieures de la PME, tout comme les attentes de revenus à venir avec des justifications de ces projections. Ces projections peuvent provenir d'une série de contrats signés (la meilleure option), aux déclarations d'intentions et l'estimation des revenus à venir basée sur des données historiques.

a. Les Composantes du Plan d'Affaires

Un marché réalisable/projections de vente sont les premiers composants pertinentes de base d'un plan d'affaires pour confirmer la profitabilité et mesurer des résultats concrets en comparaison avec les projections.

Fausse idée au sujet des plans d'affaires: les plans d'affaires pour la micro, petite et même moyenne entreprise ne sont pas très longs ni complexes. Ce ne sont non plus des documents nécessitant des apports « d'experts » de l'extérieur. Si les données ne sont pas comprises par l'entrepreneur, les avantages du plan sont perdus.

Ces données financières variées devraient décrire numériquement les résultats financiers escomptés dans le temps. Ci-joint est un plan simplifié d'affaires (Annexe 1). Les plans d'affaires sont des guides dynamiques qui ont besoin d'être révisés et actualisés sur une base régulière. Ce plan est d'habitude guidé par un cycle plein des activités principales de l'entreprise. Pour le forage, cela doit être sur une base trimestrielle.

Quand une institution financière examine le plan d'affaires, elle posera des questions au sujet de plusieurs composantes pour déterminer si les projections sont réalistes et faisables considérant les performances passées et les conditions actuelles de marché.

b. Information exacte du Coût

Ceci est le second élément fondamental. Les activités de forage manuel, de forage entièrement ou partiellement mécanisé rencontrent toutes les deux le problème de la détermination du coût réel, et de l'établissement subséquente d'une politique efficace qui défend les prix. L'information nécessaire implique et les coûts fixes (location, électricité) et les coûts variables (carburant, main d'œuvre). Un entrepreneur doit anticiper les coûts réalisables de l'opération de sorte à gérer l'entreprise.

Notez que dans les économies des pays en voie de développement, la plupart des consommateurs sont très versés dans le commerce de troc et de « dernier

Faire preuve d'une connaissance minutieuse des structures de coût réel et raisonnable est le premier test de crédibilité pour d'éventuels investisseurs ou prêteurs.

prix » (débatte le prix). Les clients sont aussi familiers avec la nature floue du prix de la main d'œuvre et s'attendent à une réduction extrême ; cela sur la base universelle du taux élevé de chômage et de sous-emploi dans les milieux urbains et ruraux. Ceci a abouti à un coût en dessous du prix normal, des salaires très bas et le désistement fréquent de personnel qualifié qui quitte l'entreprise pour commencer leurs propres affaires et ainsi de suite, le cycle se répète. Du point de vue d'un investisseur/prêteur, le niveau élevé de désistement et les prix fixés sur place rendent les PME de forage non attractives en tant que partenaires d'affaires ou emprunteurs. Même pour le client rural, s'il n'y a pas de différenciation entre les forages en termes de qualité ou de durée, le prochain contrat de forage ira au moins enchérisseur, à moins que la PME puisse fournir la preuve de qualité et de fiabilité.

c. Projections de la Trésorerie

Les projections de base de la Trésorerie de la PME fournissent une vue graphique, numérique des sources mensuelles et l'utilisation de la liquidité. Elles sont particulièrement importantes quand elles concilient les coûts fixes comme les salaires aux faits à revenu irrégulier comme les paies basées sur l'accomplissement d'une opération importante, ou des inspections à mi ou fin d'activités. Sans une Trésorerie transparente à la fin des périodes bien définies (souvent mensuelles), l'entrepreneur a besoin de se préparer à identifier un financement qui comblera la période de moindre ou pas revenu.

Identifier de telles périodes de basses revenus permet à l'entrepreneur de budgétiser ses dépenses et programmer ses contrats. La projection de la recette nette (Trésorerie) est le premier outil que doit maîtriser un bon Gestionnaire. Conserver les rapports saisonniers et annuels passés fait de l'entrepreneur un meilleur candidat pour les investisseurs et les prêteurs. Être capable de planifier en avance est un facteur primordial d'attraction de capitaux vers une entreprise.

Un formulaire simple de Trésorerie est inclus à l'Annexe I et fournit les informations nécessaires pour anticiper des irrégularités de Trésorerie et leur donner des prévisions. Quoique le formulaire soit beaucoup explicite, des aspects supplémentaires ont été mis en relief :

- » Être toujours réaliste et pratique en calculant les coûts et revenus. Le document de la Trésorerie est destiné à être utilisé comme un outil de

gestion par l'entrepreneur, et non pour impressionner des amis ou la famille.

- » En utilisant un simple plan d'affaires ou un document de la Trésorerie pour générer un financement supplémentaire, un entrepreneur sérieux reconnaîtra qu'un prêt ou une obligation d'équité est une DETTE. C'est une charge sur l'entrepreneur et l'entreprise, et devrait seulement être utilisée quand les informations financières justifient l'obligation et que son utilisation renforcera toute l'entreprise.

d. Coût/ Analyse du Bénéfice et Bilan des Comptes

Ils sont tous deux des outils financiers ordinaires. Ils sont des documents qui ont leur utilité après un cycle complet d'activités, que ce soit une saison de forage ou de calendrier annuel. Cependant, ils deviendront plus importants après que le plan d'affaires et les projections de Trésorerie soient devenus partie intégrante des opérations normales de l'entrepreneur.

Des perspectives de bon gérant et éventuel partenaire ou créancier, un bon registre de comptabilité a une grande importance. "Bon" dans ce contexte ne signifie pas sophistiqué. "Bon" signifie, complet, à jour et vérifiable.

Il y a une tendance dans les économies des pays en voie de développement à considérer les registres complets de comptabilité comme une invitation à être surtaxé par le gouvernement ou l'entrepreneur deviendra vulnérable après la perte d'information sensible de l'entreprise. Malgré la prudence classique, la conservation d'une comptabilité complète écrite reste fondamentale pour la bonne gestion de l'entreprise.

Des partenaires pour soit le financement par augmentation de capital ou par financement de la dette exigeront une comptabilité complète soutenue par une documentation vérifiable. Dans une grande ou une entreprise à plusieurs sites, l'entrepreneur doit séparer les fonctions de conservation des registres financiers de celles des petites caisses journalières et de la conservation des reçus.

Les "livres" (registres comptables) doit inclure:

- » Un livre de caisse, rapportant les transactions en espèce sur une base journalière. Ceci peut être actualisé et maintenu par un employé ou un membre de la famille.
- » Une petite caisse et un cahier, rapportant les notes et espèces équivalant au plafond de la petite caisse. La petite caisse de liquidité est utilisée au moins une fois par semaine quand

le gros livre (comptabilité) est fermé. La petite caisse doit avoir une clarté dans l'utilisation : comme l'achat du carburant. L'entrepreneur doit faire preuve de discipline dans l'utilisation de la petite caisse pour le personnel comme pour lui-même.

- » Un grand livre (comptabilité) qui doit être supervisé par l'entrepreneur, même si un comptable recruté est entrain de faire les entrées. Encore une fois l'emphase n'est pas sur les techniques sophistiquées, mais plutôt sur l'information actualisée et complète. Les pays diffèrent généralement en quelque sorte sur les procédures acceptées de comptabilité. L'entrepreneur doit utiliser le système ordinaire de comptabilité les institutions financières utilisent.

4. Technologie

Que la PME fournisse des services de forage manuels ou mécanisés, il y aura des changements « technologiques » pertinents aux services rendus. Quelques exemples incluent une qualité améliorée des outils manuels, une tarière plus sophistiquée ou simplement de meilleurs moyens de protéger l'intégrité d'un puits. Des avancées du GPS et de l'hydrogéologie peuvent aussi avoir la capacité de rendre le processus du forage plus efficace, plus effectif et à moindre coût.

Avec un historique raisonnable d'entreprise, la PME de fourniture d'eau doit considérer la valeur de la technologie avancée en termes de plus d'affaires ou plus d'exécution efficace. En fait, l'augmentation de la qualité de l'équipement montre une vision professionnelle et à long terme, ce qui est attrayant pour les investisseurs ou prêteurs.

En utilisant la même technologie pour d'autres applications procure des opportunités supplémentaires de marché pour l'entrepreneur. Les puits à faibles coûts peuvent être utilisés soit pour la consommation soit pour l'irrigation. Pendant que ce document est premièrement destiné à l'approvisionnement des forages de consommation, il existe une marge d'opportunités au même entrepreneur de réaliser des forages destinés à l'irrigation. Les forages d'irrigation nécessitent plus d'aquifères perméables mais les coûts de tubage et de protection de puits peuvent être réduits, diminuant le coût total des forages, spécialement pour les opérations horticoles à petites échelles. Moindre coûts signifie que les PME peuvent jouer un rôle significatif en augmentant les intrants agricoles et en permettant aux paysans de passer de l'agriculture de subsistance à l'agriculture génératrice de revenu. Le coût supplémentaire de la

qualité provenant d'un puits traditionnel à un forage manuel peut être justifié étant donné les producteurs utilisent de façon intensive les techniques agricoles et se focalisent plus sur les cultures de rente. D'autres entreprises rurales qui ont besoin l'approvisionnement en eau potable sont potentiels clients tels que les transformateurs d'aliment, fabricants de glace pour la pêche, restaurants, brasseries de bière et hôtels.

5. Les Compétences Techniques/de Gestion

Ces deux compétences différentes mais liées exige aussi la preuve vérifiable de compétence professionnelle. Différentes communautés à travers le monde évaluent et ont des attentes diverses dans le domaine de la formation professionnelle pour un domaine comme le forage.

Il y a une responsabilité associée à la planification et à la programmation du contrat/travail. Il peut arriver qu'une demande soudaine et immédiate sur plusieurs travaux soit tentante pour des revenus à court terme et pour la satisfaction des clients. Cependant les propriétaires des PME doivent programmer le travail dans le temps afin de fournir le contrôle qualité, un environnement de travail stable pour du personnel qualifié et productif, et aussi afin d'éviter d'accroître le personnel ou de faire l'inventaire sans la certitude d'une demande stable.

Clients et prêteurs/investisseurs tous les deux, exigeront la preuve palpable de la capacité du propriétaire/l'opérateur de la PME à gérer l'entreprise et s'assurer que les opérations d'entreprises sont faites de façon professionnelle et de manière effective.

C. LES CLIENTS DE LA COMMUNAUTÉ (GROUPES ET INDIVIDUS)

Comme souligné plus tôt, les clients de la communauté ont besoin d'une preuve claire de système de registre bien ordonné pour être qualifiés pour des prêts. La réputation locale et un compte d'épargne sécurisé tendent à fournir la garantie adéquate pour les prêts non générateurs de revenu.

Les communautés aussi ont besoin de :

- » clairement articuler les besoins et le coût ;
- » présenter des relations structurées, fortes et claires entre elles, des contractuels privés qui seront engagés pour faire le travail, et les

organisations de soutien comme des ONG qui les assisteront avec toutes les formations et tous les conseils nécessaires en gestion d'eau ;

- » mettre en place un comité d'eau ou un corps équivalant qui peut gérer le processus d'accès au gain pour une source d'eau améliorée ;
- » dans le cas où la communauté est entraînée à étendre la capacité de la fourniture d'eau dans le village, la preuve que les points d'eau existants sont bien gérés seraient certainement bien vus par le prêteur ;
- » avoir un plan présentable pour la collecte des frais d'usage pour les systèmes et un niveau adéquate de frais pour permettre l'entretien et les réparations du système ;
- » être préparé à faire une contribution pour soutenir le travail à faire; et avoir la capacité d'identifier les garanties si nécessaires.

1. Qui est le Client?

En Afrique, il y a eu une réponse à la pression nationale et internationale à décentraliser l'organisation des communautés villageoises. De plus en plus, des normes ont été établies de sorte que les communautés rurales organisées soient parmi les groupes identifiables avec des priorités locales et des objectifs. Les groupes non structurés ont peu d'opportunité pour avoir accès au crédit sur la base des critères de marché. L'Etat cautionne les groupes ayant les meilleures cibles pour le soutien financier.

2. Types de Prêts

Les communautés rurales opèrent sur la base des calendriers agricoles. La trésorerie de la communauté reflète ces calendriers. L'emprunt devrait aussi être basé sur les périodes de revenu de la communauté.

a. Prêt à Court-Terme

Ceci est la structure de prêt optimal. Quand les taux d'intérêt tendent à être les plus élevés (2% à 3% par mois), la responsabilité de la gestion est moins sur l'épaule de l'emprunteur. Ceci est particulièrement vrai pour les projets non générateurs de revenu. Les prêts peuvent être pris avant la moisson, et remboursés avec la vente de la moisson précédente. Le village aurait non seulement épongé une obligation de dette mais aurait montré sa capacité à agir collectivement comme une entité digne de crédit pour les opérations futures. Ce qui reste est la responsabilité de la maintenance, à discuter plus tard.

b. Prêt à Moyen et Long Terme

Pendant que cela soulage la charge du service du prêt à court terme, il augmente la charge de la gestion sur la structure d'une communauté à base sociale. Toute obligation qui va au delà du cycle actuel de semence, récolte/ventes conduira invariablement aux désaccords. Tout comme les programmes de remboursement basés sur les variations de temps, présence ou absence de prédateurs de culture (oiseaux, insectes), des prix des cultures contrôlés, et beaucoup d'autres contraintes liées à la production agricole.

3. Comment Sécuriser un Prêt sans Avals?

Les communautés rurales ont peu d'actifs. La propriété terrienne est en fait plus souvent la location de terre. Même quand ce n'est pas le cas, en utilisant la propriété comme garantie dans une économie en voie de développement est une pratique qui est contre productive. Les actifs qui existent peuvent être un véhicule de pêche, ou un équipement de champ. La potentialité de priver le propriétaire (et donc, la communauté) de ses actifs suggérerait qu'en utilisant ces choses comme garanties présenterait un risque irraisonnable.

Les institutions financières ne sont pas à l'aise avec les décisions financières improvisées prises par les communautés villageoises. Cependant, chaque fois qu'il y a un soutien technique et un suivi, ces préoccupations sont allégées. Les communautés sollicitant le financement pour l'approvisionnement en eau devraient s'associer à un organisme, comme une ONG, qui peut assurer le suivi du travail fait, la qualité du travail effectué, la gestion quotidienne du projet par la communauté. Ceci miroite le système utilisé dans plusieurs pays européens, qui consiste à avoir des inspecteurs pour voir le travail en exécution dans la majorité des projets, pour être sûr qu'il est en conformité avec les normes convenues.

4. Financement de l'Entretien du Forage

Les coûts liés à l'entretien de la source d'eau d'une communauté ne sont pas aisément alloués, ni les sanctions réalisables. En Afrique, en général, privé quelqu'un d'eau sous toute circonstance est inconcevable, même s'il a fait de fausse promesse de paiement dans le passé. Cela est d'autant plus vrai que l'on effectue au fil du temps des dépenses d'entretien irrégulières ce qui entraîne, par conséquent, des préoccupations parmi les contribuables relativement à la gestion de leurs fonds lors des réparations.

La gestion de l'eau, comme tout autre besoin communautaire, a besoin d'être assumée par les responsables communautaires qui régulièrement se rencontrent pour résoudre les affaires concernant cette communauté particulière.

Ce qui est différent, est que ces responsables doivent formellement accepter la responsabilité de financer toute réparation, ou la mise à jour nécessaire pour l'utilisation entière du nouveau forage acquis.

Toute tentative de formaliser "les frais" des familles ou tout obligations hors de cette structure sera au mieux de courte durée. Si les responsables communautaires s'engagent, de préférence par écrit, à suivre les conseils d'entretien des techniciens recrutés, l'entretien peut être assuré.

Si le programme d'entretien n'est pas respecté, il est souhaitable de déterminer le pourquoi. Est-ce que le temps passé par les femmes pour trouver de l'eau quelque part est sans valeur ? Est-ce que la valeur de l'eau fraîche dans un lieu convenable n'est pas particulièrement vue comme bénéfique à toute la communauté ? Y a-t-il des terres ou des aspects d'utilisation qui n'ont pas été pris en compte dans la mise en place ? Est-ce que le puits satisfait toutes les attentes de la communauté ?

Bien que cela vous paraisse comme une perte de temps au départ, lors de l'assemblage de ces critiques, vos efforts seront justifiés à long termes. Chaque région, (sous-partie de chaque pays) aura sa propre spécificité et conditions d'opérations.

Financement d'Eau au niveau d'une Communauté

Au Togo, le marché de micro finance pour le secteur d'eau a commencé en 2001. Six ans après en 2007, le marché implique cinq compagnies de forage privées, six IMF, plusieurs ONG, le Centre Régional du Togo pour l'eau Potable et l'assainissement à faible coût, et le Ministère de l'eau. Les demandes de prêts adressées à une des IMF pour la construction des points d'eau sont approuvées si la demande est soutenue (garantie) par deux personnes qui ont déjà des comptes dans l'IMF. Sur approbation, l'entrepreneur exécute le travail d'installation payé par l'IMF avec l'approbation de la communauté. L'IMF est remboursée pour le montant entier en plus des intérêts et des frais.

Source: Microfinance for Water, Sanitation and Hygiene: An Introduction, NWP and IRC, October 2007

VII. ACCORDS FINANCIERS

Si tous les préparatifs aboutissaient, la phase finale est de finaliser un accord entre l'entreprise de forage ou le client de la communauté et l'institution financière. Les formes d'accord les plus fréquentes sont décrites ci-dessous, mais elles partagent certaines caractéristiques communes.

Ces accords sont contraignants. C'est-à-dire, les deux parties ont des obligations, et des conséquences négatives en cas de non respect de ces obligations. Si l'emprunteur échoue dans la tenue de ses obligations, il pourrait subir un embarras social, des visites des autorités locales, ou même la perte de propriété. C'est pour cela qu'il est important d'évaluer soigneusement combien d'argent sera nécessaire et de savoir comment les obligations financières seront atteintes.

A. ACCORD DE PRÊT

A une étape précoce de la négociation, l'institution créancière devra réexaminer ses garanties de sécurité d'emprunt. Dans le cas d'un scénario standard de gage, l'institution créancière a le droit de réclamation sur un bien de propriété ou un véhicule ou tout autre bien qui peut être vendu par elle pour substituer le restant du montant de la créance.

D'autres options peuvent inclure une personne se portant garant. Cette personne s'engage comme partie prenante du contrat d'emprunt à rembourser l'institution financière si vous n'êtes pas capable de payer. Dans la plupart des cas, cela se fait en accordant le droit à l'institution financière de faire déduire directement par son employeur un certain montant fixe du salaire du garant.

L'accord standard de prêt identifiera chaque partie prenante (prêteur et emprunteur), spécifiera le montant de la créance, spécifiera le "terme" ou la durée du prêt, et spécifiera le montant de l'intérêt à payer tout au long de la durée de vie du prêt.

En plus, la façon dont l'intérêt du prêt est calculé doit être clairement mentionnée. C'est ce que représente le "PTA" ou le Pourcentage du Taux Annuel. Pour certains micros crédits, l'intérêt est basé sur des taux mensuels. Si cela est le cas, quels sont donc ces taux? Il y a plusieurs manières de calculer les taux d'intérêts, et même si vous ne contestez (défiez) pas leurs procédures, l'accord de prêt doit spécifier la méthode.

Vous devez être aussi informé à propos des frais supplémentaires qui sont standards pour de telles

transactions. Renseignez vous sur les frais en avance avant de signer l'accord, et assurez-vous que toutes les conditions sont spécifiées dans le contrat. Il est important de savoir tous pénalités ou autres obligations qui ne sont pas nécessairement évidentes en ayant des discussions préliminaires.

B. LIGNE DE CRÉDIT

Pour de larges entreprises, il y a la possibilité d'ouvrir une ligne de crédit avec une banque ou autre opérateur financier. Avec suffisamment de gage/sécurité, ce système permet de rendre disponible à montant prédéterminé de fonds pour répondre à des séries de coûts représentant les phases du projet tout au long de la vie de celui-ci. Par exemple dans le cas de la construction d'un immeuble, le premier peut être la mise en place de la fondation, suivi de l'élévation des murs et de la toiture, etc., jusqu'à la finition complète du bâtiment.

D'importance particulière pour l'emprunteur, seule à la partie de l'emprunt retirée qu'est appliqué l'intérêt. Toutefois, une projection de flux de trésorerie doit être élaboré, avec en esprit les différentes phases afin de calculer le montant mensuel maximum à rembourser en tenant compte du revenu. A part un programme de décaissement plus flexible, la ligne de crédit reste un prêt, et les réglementations relatives à "l'accord de prêt" (ci-dessus) doivent être appliquées.

C. ACCORD DE SUBVENTION

La cible ici est normalement les groupes communautaires. Bien qu'une subvention n'a pas un programme de remboursement, il y a des contraintes/obligations importantes s'appliquant au subventionné.

- » Toutes les dépenses doivent être justifiées par des reçus. Ceci inclus la main d'œuvre, le matériel, le transport, le carburant, etc. Ces reçus doivent être mis à la disposition des représentants du bailleur de fonds pendant les visites, et soumis une fois le projet terminé.
- » Le bailleur de fonds généralement requiert un rapport régulier sur le progrès du projet, et visitera probablement le site de projet durant la phase exécutoire et à son achèvement.

D. ACCORD D'INVESTISSEMENT

Une entreprise de forage particulièrement prometteuse pourrait attirer l'attention des investisseurs d'actions. L'entrepreneur doit attentivement mesurer les avantages et désavantages d'un tel arrangement. Pendant la discussion avec le potentiel investisseur d'actions, l'entrepreneur doit présenter ses projections de revenus et comment cet investissement va aider l'entreprise à augmenter ses profits.

Les investisseurs d'actions ont une variété d'intérêts en une entreprise. Dans certains cas, la propriété partielle de l'entreprise est fondamentalement relative à la protection du capital investi avec une possibilité de rachat. Ainsi, l'entrepreneur peut repayer le capital investi avec un certain pourcentage des profits de celle-ci, et reconquérir la propriété totale de son entreprise. Du point de vue de l'investisseur, il/elle s'attend à gagner plus sur le pourcentage des profits que sur une quelconque activité génératrice d'intérêt. Si l'entreprise tombe en faillite, l'investisseur s'attend à récupérer son argent sur le profit de la vente de l'équipement.

D'autres investisseurs d'actions espèrent devenir des parties prenantes actives dans la gestion de l'entreprise. Souvent ils apportent une expérience managériale, l'accès à des financements supplémentaire, aussi bien que l'accès à de nouveaux marchés. Toutefois, dans ce cas l'investisseur assumera un rôle important de gestion dans les opérations de l'entreprise.

L'accord d'investissement d'actions doit être soigneusement élaboré. Les droits et responsabilités de toutes les parties doivent être détaillés. Puisque la quasi-majorité de nos entreprises cibles n'a pas de titre de propriété, quel pouvoir d'autorité et de propriété de biens doit avoir l'investisseur? Le propriétaire initial de l'entreprise peut-il partager le pouvoir de gestion?

S'il y a une éventualité de rachat, comment cela s'est-il déclenché? Comment les copropriétaires déterminent ce qui doit être liquidé pour rembourser l'investisseur? Y a-t-il des situations (tel que parachever les contrats signés avant l'investissement) qui nécessitent une clarification?



Des clients satisfaits représentent une bonne référence pour le foreur

VIII. CONCLUSION ET CONSEILS DE CLÔTURE

Les options de financement pour les entreprises de forage et les clients de la communauté existent. Les structures commerciales, coopératives et traditionnelles (dites informelles) sont présentes dans la plupart des pays. Une analyse minutieuse des options de disponibilité est capitale à l'obtention des mécanismes de financement les plus appropriés. C'est une erreur financière de sélectionner la première opportunité disponible sans avoir recueilli les informations préalables sur le marché dans sa globalité. Les expériences des entreprises professionnelles de forage ainsi que les clients de la communauté des pays à travers l'Afrique ont démontré que:

- » Il y a plus d'options financières disponibles que généralement reconnu.
- » Le forage peut être un processus économique viable tant pour l'entreprise que pour les clients de la communauté.
- » La planification et la gestion sont cruciales tant pour l'entreprise de forage que pour la client de la communauté.
- » Le financement pour le forage n'est pas un processus impossible et compliqué, mais nécessite une planification et une gestion dans le temps.

Des conseils de clôture tant pour les clients de la communauté que pour les entreprises de forage fournissent un test de réalité pour l'investissement et les risques éventuels qui ont besoin d'être connus. Mais aussi l'espoir et la promesse que si les forages et leur entretien sont réalisés convenablement, des avantages à long terme pour les communautés à travers l'Afrique peuvent garantir l'accès à l'eau potable, installée et maintenue par des entreprises professionnelles et des structures communautaires de gestion d'eau.

CLIENTS DE LA COMMUNAUTÉ:

L'exploration d'options de financement peut paraître une tâche décourageante pour des communautés rurales isolées. Néanmoins, due à l'accroissement de la migration urbaine, la plupart des communautés ont accès à l'information à travers amis et membres de la famille sur ce qu'il y a de disponible dans les capitales régionales et nationales. Même si l'obtention de cette information requiert l'envoi d'un représentant au centre urbain le plus proche, la connaissance des options est importante pour les opérations du forage en question aussi bien pour toutes activités communautaires similaires dans l'avenir.

Il est important de noter que pour les communautés, accéder au financement est seulement la première étape d'un processus souvent plein de défis. A l'exception du financement à travers la subvention ou à travers des projets en échange de comportements particuliers, le financement de forage de puits crée un fardeau de dettes pour la communauté.

La solution la plus évidente est un frais de "prélèvement à l'usage" sur l'utilisation du nouveau forage. Bien que cela ait fonctionné dans les communautés unies, il nécessite une bonne gestion et une bonne volonté de la part des payeurs et des collecteurs de ces frais à l'usage. Les accords communautaires doivent être établis bien avant l'engagement de financement. Ce n'est pas facile de nommer les contrôleurs. Dans la plupart des cultures, refuser de l'eau à qui que se soit parce qu'il ne s'est pas engagé au paiement des frais d'usage de l'eau est difficile. La détermination des frais peut être basée sur des habitudes réglementaires en vigueur, la taille de la famille, le statut dans la communauté ou tout autre critère établi par le groupe concerné.

Une deuxième option est le partage des coûts. A Madagascar, le concept est désigné comme "apporte ta part de brique" pour les initiatives communautaires. Au point que les communautés rurales fournissent des portions de leurs récoltes agricoles (cultures, bétail, pêche) pour générer de la liquidité, des promesses peuvent être faites sur des entrées futures de liquidités pour le paiement du processus de forage de puits en prélude à une installation actuelle. Cet engagement peut servir de base au financement initial et en aucun cas exclure les solutions de "frais à l'usage".

Toutefois, cela engage les membres de la communauté assermentée à suivre l'usage du forage et à garantir des paiements adéquats à temps et à toute agence de financement impliquée. Si l'usage adéquat de revenu devient problématique, les paiements se feront sur la base des ventes saisonnières des productions agricoles.

Tandis que si cette méthode de paiement change la forme du programme de remboursement (paiements égaux dans le temps par rapport à des paiements "fractionnés" selon les calendriers agricoles); si considéré, cela fournit une garantie de paiements en dépit du mode de gestion des ressources du forage.

ENTREPRISES DE FORAGE:

Comme mentionné dans le manuel, les entreprises de forage ont une grande diversité de profils. Elles peuvent être des opérations de travaux manuels de base, ou des opérations beaucoup plus sophistiquées (en termes de gestion, d'équipements et de planification d'affaires) avec des besoins de financement très différents.

Une entreprise de travaux contractuels (disponible pour n'importe quels types d'activités) aura rarement besoin de services de crédit compte tenu de la nature de ses engagements à l'égard de ses travailleurs et sa confiance à disposer facilement des outils manuels (coûts fixes bas). La réputation du propriétaire/opérateur en termes de remboursement leur donnera accès au crédit restreint par les fournisseurs pour les outils à bas prix et les équipements de base. Les clients paieront d'avance un montant partiel afin que les travaux démarrent. Si l'entrepreneur ne peut pas payer une main d'œuvre journalière pour un contrat particulier, il est fort possible que l'entreprise ne puisse pas espérer accéder à d'autres sources de crédit.

D'un autre côté, si les entreprises informelles ou accréditées commencent à accumuler des contrats formels de travaux de forage, elles doivent établir un système formel de gestion, particulièrement si ces activités vont au-delà des opérations locales.

Tandis que le financement par endettement pourrait être attractif pour des entreprises en croissance, il crée un poids de la dette sur l'entreprise qui peut aboutir à la faillite de celle-ci s'il n'y a pas une bonne planification et gestion. Toutefois, les entreprises de forage bien ficelées sont une composante importante pour une expansion systématique de l'accessibilité à la fourniture d'eau dans les pays en développement.

Les éléments de base de ce manuel incluent les lignes directrices pour la création et la gestion des entreprises de forage. Avoir accès au financement est seulement la première partie de cette équation. La planification financière telle que le remboursement des prêts réalisé de façon régulière et temporelle est le fondement d'une entreprise réussie.

ANNEXE 1: MODÈLE DU PLAN D'AFFAIRES

PAGE DE COUVERTURE

Cette page doit comporter le nom de votre entreprise, ses coordonnées, son logo, sa marque et l'indication relative à votre copyright.

TABLE DES MATIÈRES

Elle devra tenir sur une page et présenter les détails du contenu de votre plan d'affaires.

RÉSUMÉ

Il s'agit de résumer le but ou de formuler brièvement les objectifs fondamentaux et les volets clés des activités de votre entreprise. Une page.

Quel type d'entreprise est-ce?

Quels sont vos produits ou services?

Quelle est l'historique de votre entreprise?

PLAN MARKETING

Il s'agit de la manière dont vous comptez commercialiser les produits et/ou services de votre entreprise. Il vous faudra répondre aux questions suivantes :

Qu'est ce qui marquera la différence entre votre entreprise et ses concurrents?

Qui sont vos clients?

Quel est votre marché cible?

Pendant combien de temps ce marché aura-t-il besoin de votre produit?

Quelles sont les caractéristiques de votre consommateur moyen?

Quels sont les facteurs de l'environnement de votre entreprise?

Qui sont vos concurrents?

Quels avantages concurrentiels avez-vous par rapport à vos concurrents?

Quelle est la meilleure façon dont vous envisagez de vendre votre produit ou service?

Comment allez-vous vendre votre produit ou service?

Comment allez-vous promouvoir et commercialiser votre produit ou service?

PRODUITS OU SERVICES

Il s'agit de faire une description de votre gamme de produits actuels et des avantages de celle-ci.

LES OPÉRATIONS

Il s'agit de la façon dont vous envisagez effectivement de mener les activités au jour le jour, notamment les services en charge de la facturation et de la clientèle de votre entreprise.

Qui sont les employés de votre entreprise?

Quelles sont leurs qualifications?

Comment l'entreprise gagne-t-elle de l'argent?

Comment fixez-vous les prix de vos produits ou services?

Décrivez les stocks de matières premières et d'approvisionnement de l'entreprise.

Dressez la liste de vos besoins en approvisionnement et vos fournisseurs.

Est-ils facile ou difficile de s'approvisionner?

Les prix pratiqués par vos fournisseurs sont-ils stables et fiables?

INFORMATIONS SUR VOTRE ENTREPRISE

Il s'agit d'informations générales sur la création de votre entreprise.

Quel type d'entreprise avez-vous (entreprise individuelle, avez-vous des associés, autre)?

Listez toutes vos licences d'exploitation.

Énumérez toutes les lois et tous les règlements qui affectent votre entreprise.

PLAN DE FINANCEMENT

Il s'agit de décrire les sources et les moyens de financement qui vous permettront de démarrer votre activité et de la faire fonctionner.

Comment allez-vous financer votre activité?

Comment allez-vous gérer vos finances?

Décrivez ce que vous avez besoins de financer.

Quelles sont vos sources de financement?

LES ÉTATS FINANCIERS

Il s'agit d'un rapport financier qui comprend:

Le bilan

Le compte de résultat

Le plan de remboursement

Ceci devra prendre en compte à la fois vos nouvelles activités et celles qui existaient déjà et faire une projection des états financiers des trois années à venir (états mensuels pour la première année, et états annuels pour la 2eme et la 3eme année).

COMPTE DE GESTION OU COMPTE DE RÉSULTAT

Il devra être accompagné d'un narratif des ventes, des dépenses et des bénéfices.

Le bilan

Flux de Trésorerie avec explication

ANNEXES

Composés de témoignages des clients actuels et potentiels, d'extraits d'études de marché, de diagrammes et de graphiques divers.

Votre plan d'affaires doit présenter clairement tous les objectifs de votre entreprise. Il doit être rédigé de manière à permettre à votre entreprise de connaître du succès aujourd'hui, demain et à long terme.

ANNEXE 2: MODÈLE DE COMPTE DE RÉSULTAT

MODÈLE DE COMPTE DE RÉSULTAT

Modèle de compte de résultat pour la fin du mois de_____.	
Recettes	
Commissions obtenues	
Ventes	
Total Recettes	
Dépenses	
Frais de location d'équipements	
Charges salariales	
Charges diverses	
Remboursement des prêts	
Total Dépenses	
Bénéfices/Pertes	
Taxes dues	
Bénéfice net	

SAMPLE INCOME STATEMENT

Modèle de compte de résultat pour la fin du mois de_____.	
Recettes	
Commissions obtenues	\$3,500
Dépenses	
Frais de location d'équipements	\$1,000
Charges salariales	\$400
Charges diverses	\$300
Total Dépenses	\$1,700
Bénéfice net	\$1,800

ANNEXE 3: MODÈLE DE BILAN

Modèle de bilan pour la fin du mois de _____.			
<i>Actif</i>		<i>Passif</i>	
Actif circulant (Caisse)	\$ _____	Dettes à court terme	\$ _____
Fonds de caisse	\$ _____	Comptes fournisseurs	\$ _____
Comptes clients	\$ _____	Effets à payer	\$ _____
Inventaire	\$ _____	Intérêt	\$ _____
Placements à court terme	\$ _____	Impôts à payer	\$ _____
Frais payés d'avance	\$ _____	Impôts sur le revenu	\$ _____
Actifs immobilisés (Terrain)	\$ _____	Impôt foncier	\$ _____
Équipements	\$ _____	Masse salariale	\$ _____
Automobile / Véhicule	\$ _____	Dettes à long terme	\$ _____
Autres éléments d'actif 1	\$ _____	Effets à payer	\$ _____
Autres éléments d'actif 2	\$ _____	Valeur nette (capitaux propres)	\$ _____
Autres éléments d'actif 3	\$ _____	Entreprise individuelle ou fondée...associés	\$ _____
Autres éléments d'actif 4	\$ _____	Bénéfices non distribués	\$ _____
Autres éléments d'actif 5	\$ _____	Total valeur nette	\$ _____
Total Actif	\$ _____	Total Passif	\$ _____

PARTENAIRES

UNICEF

3 UN Plaza
New York, NY 10024
USA
sgaya@unicef .org

EWV/RELIEF INTERNATIONAL

1100 H Street NW, Suite 1200
Washington, DC 20005
USA
nauglej@enterpriseworks .org

PRACTICA Foundation

Oosteind 47
356 AB Papendrecht
Netherlands
arjen.vanderwal@practicafoundation.nl



Copyright © UNICEF, 2010 All rights reserved