

**Études des Micro et Petites  
Entreprises de production et de  
services dans l'environnement des  
Caisse**

# Objet de l'étude

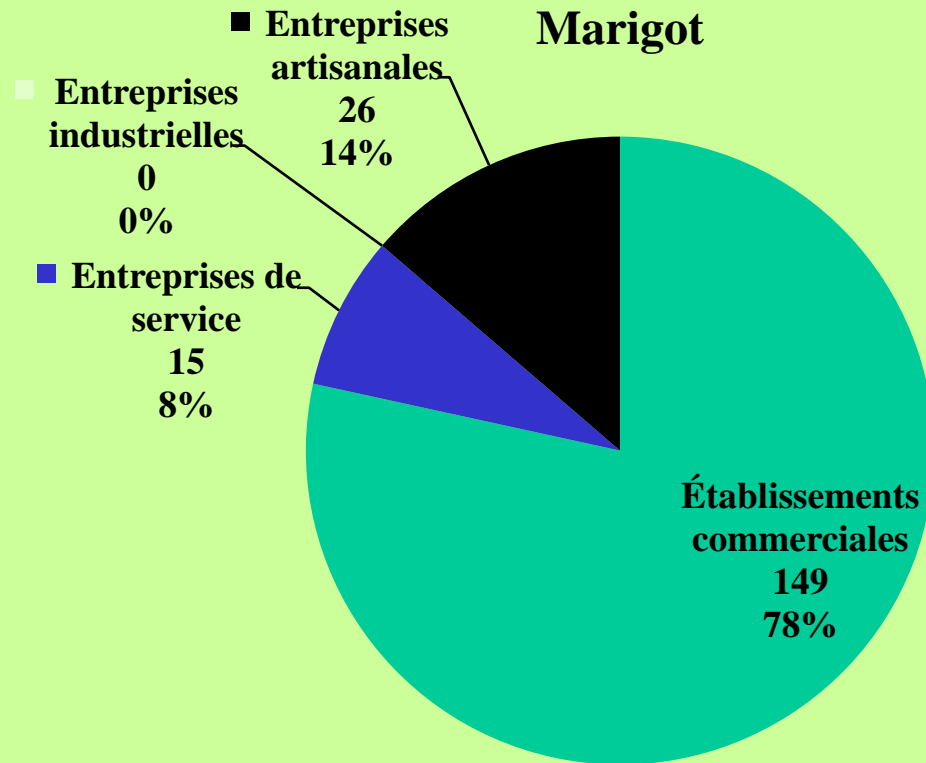
- Présenter le profil des micro et petites entreprises qui se trouvent dans les zones d'interventions des caisses populaires retenues pour l'expérimentation;
- Identifier les contraintes et les risques liés à la création et au développement des micro et petites entreprises ciblées;
- Identifier les besoins en financement, en formation et en appui-conseil ainsi que tous les autres besoins de ces micro et petites entreprises ;
- Faire des propositions pour la conception des produits financiers et des produits non financiers répondant aux besoins des MPE

# Les régions de couvertes par l'étude

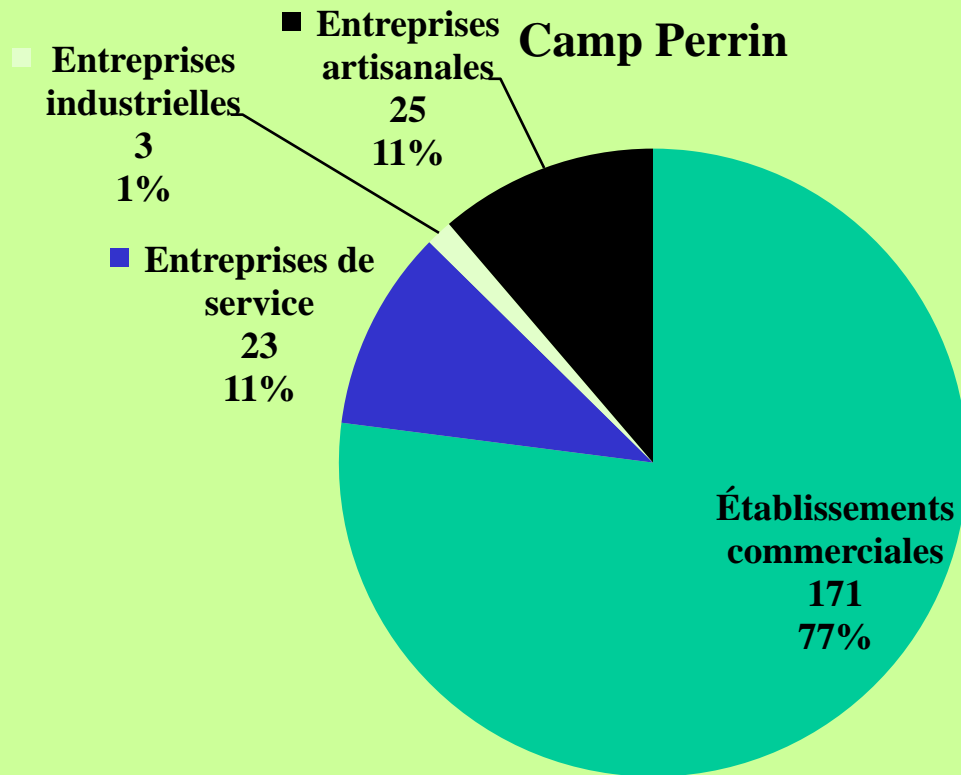
Département	Commune	Nombre d'entreprises
Artibonite	Verrettes	8
Sud-est	Marigot	8
Sud	Camp Perrin	11
Ouest	Gressier	13
Nord-est	Terrier Rouge	7
Total		47

# Les entreprises de la commune de Gressier

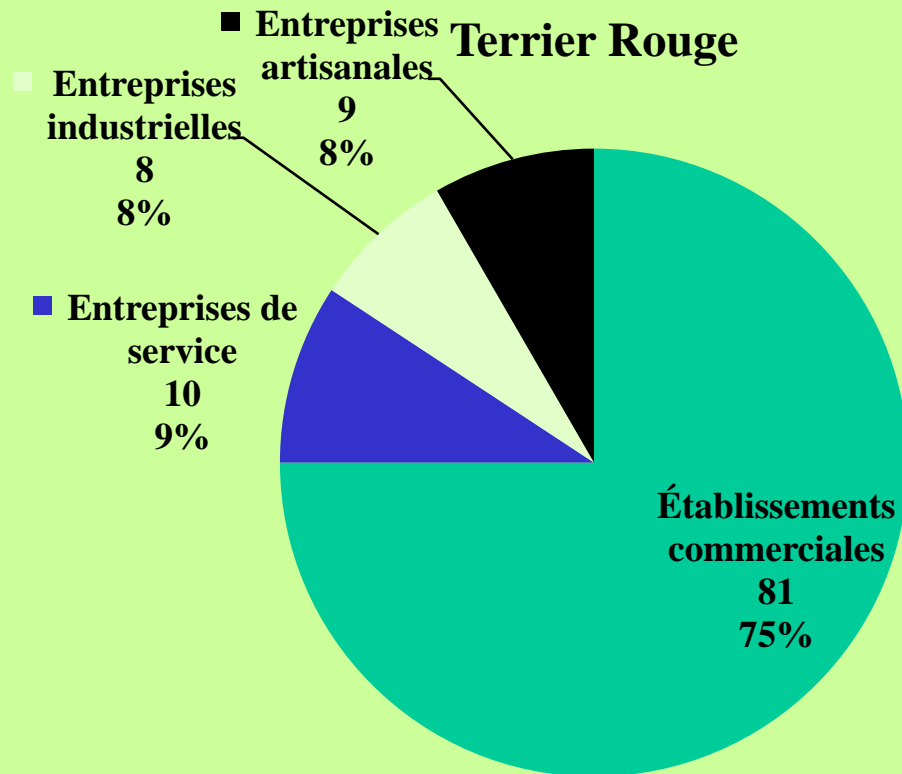
# Les entreprises de la commune de Marigot



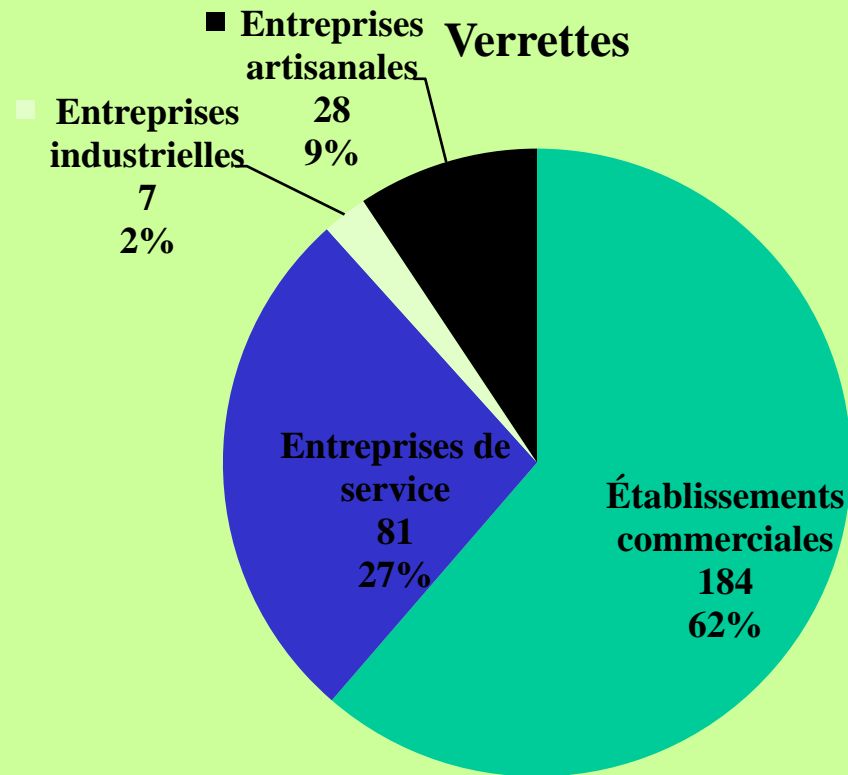
# Les entreprises de la commune de Camp Perrin



# Les entreprises de la commune de Terrier Rouge



# Les entreprises de la commune de Verrettes



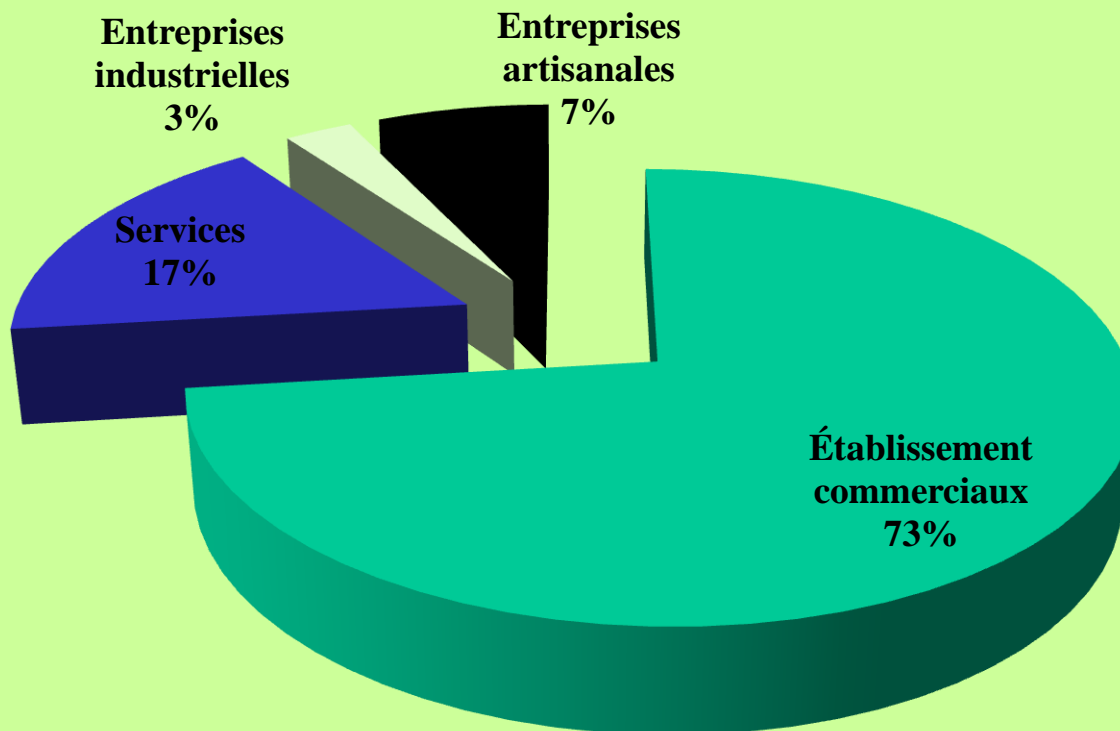


# Panorama des entreprises haïtiennes

Secteurs d'activité	Quantité	%
Établissements commerciaux	37589	73.13
station d'essence	243	0.47
Morgue privée	958	1.86
Entreprise de service	3932	7.65
Studio de photo	691	1.34
Dry et press	379	0.74
Studio de beauté	1678	3.26
Entreprise industrielle	1454	2.83
Entreprises artisanales	3695	7.19
Hotel	778	1.51
Total	51397	100

# Les entreprises haïtiennes par secteurs

IHSI 2005: Inventaires des ressources et potentialités des communes



# Profil des entreprises

- Présentation générale des entreprises

Les communes	Entreprises	%	Type de propriété					
			H	%	F	%	Autre	%
Verrettes	8	17.02	3	37.50	3	37.5	2	25
Marigot	8	17.02	5	62.50	2	25	1	12.5
Camp Perrin	11	23.40	7	63.64	1	9.09	3	27.3
Gressier	13	27.66	10	76.92	3	23.1	0	0
Terrier Rouge	7	14.89	5	71.43	1	14.3	1	14.3
<b>Total</b>	<b>47</b>	<b>100.00</b>	<b>30</b>	<b>63.83</b>	<b>10</b>	<b>21.8</b>	<b>7</b>	<b>14.9</b>

# Type de propriété des entreprises

La majorité des entreprises étudiées soit 64 % appartiennent à des hommes. 15 % sont des entreprises associatives où il y a encore des hommes. Seulement 21% des entreprises étudiées appartiennent à des femmes.

# Statut légal des entreprises :

Sur les 47 entreprises étudiées :

- 24 soit 51 % ont de la patente ou une autorisation de fonctionnement délivrée par une autorité et
- 23 représentant 49 % n'ont pas de patente.

# Nombre d'années d'existence

Les communes étudiées	Entreprises	%	Nb année	Nb employé
	rencontrées		en moyenne	en moyenne
Verrettes	8	17	15	4
Marigot	8	17	11	3
Camp Perrin	11	23	14	5.5
Gressier	13	28	10	6
Terrier Rouge	7	15	17	3
Total	47	100		

# Nombre d'années d'existence des entreprises

Les entreprises étudiées ne sont pas des jeunes pousses. Elles ont beaucoup d'années d'expérience. Celles de Terrier Rouge ont en moyenne 17 ans d'existence. Celles de Verrettes en ont 15. Les entreprises de Camp Perrin, de Marigot et de Gressier ont en moyenne respectivement 14, 11 et 10 d'existence.

*En générale la capacité d'une entreprise à résister au temps est un très bon indicateur*

# Taille des entreprises.

2 critères: Nbre d'employés et Chiffre d'affaires

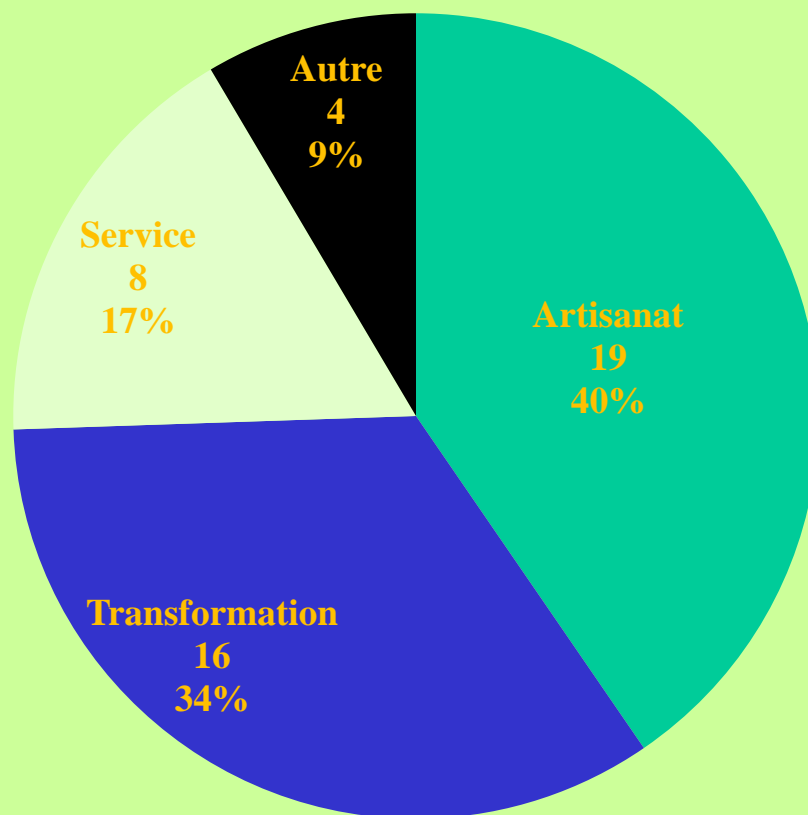
Elles n'ont pas beaucoup d'employés. En moyenne les entreprises de Gressier et de Camp Perrin ont respectivement 6 et 5.5 employés. Elles sont des micro et petites entreprises. Celles de Verrettes, de Marigot et de Terrier Rouge ont respectivement 4 et 3 employés. De par leur nombre d'employés elle sont surtout des micro entreprises



# Secteurs d'activité

Secteurs	Quantité	%
<b>Artisanat</b>	19	40
<b>Transformation</b>	16	34
<b>Service</b>	8	17
<b>Autre</b>	4	9
<b>Total</b>	47	100

# Secteurs d'activité



# Secteur d'activité des entreprises

Les entreprises rencontrées sont catégorisées en trois grands groupes d'activité :

- 1. Le secteur artisanal et petit métier.** Ce secteur regroupe : la couture, la cordonnerie, la ferronnerie et l'ébénisterie. 40 % des entreprises étudiées se trouvent dans le secteur artisanal et petit métier.

# Secteurs d'activité des entreprises

## **La transformation.**

Ce secteur regroupe les services de transformation avec les moulins de maïs, de petit mil et de riz, la transformation de la canne, la transformation de fruit, de manioc et les boulangeries. 34 % des entreprises étudiées se trouvent dans le secteur de la transformation.

# Secteurs d'activité des entreprises

## Les services

Ce groupe comprend la restauration, les cybers café, les studios de photo, les studios de beauté et les salons de coiffure. 17 % des entreprises étudiées se trouvent dans le secteur des services.

# Autres secteurs d'activité

À Camp Perrin : une micro entreprise de production et de commercialisation de plantules.

À Marigot : ASPERMA qui s'adonne à la pêche.

À Terrier rouge : une entreprise d'élevage. 9 % des entreprises se trouvent dans la catégorie des autres secteurs.

# Gestion des entreprises.

Dans la quasi-totalité des cas:

- les entreprises n'enregistrent pas leurs transactions.
- Elles ne connaissent et peuvent pas suivre l'évolution de leur chiffre d'affaires.
- Elles ne calculent pas leurs coûts de production et leur prix de revient.
- Elles n'ont donc pas une idée exacte de leur rentabilité.

# Rentabilité des entreprises

Les ateliers d'ébénisterie représentent les entreprises les plus rentables rencontrées. D'après nos calculs leur marge de profit varie de 25 % à 50 % avec une marge moyenne de 36 %.



# Rentabilité des entreprises

Les ateliers de couture rencontrés sont aussi rentables. Mais la situation n'est pas la même pour les couturiers et les couturières. Les dernières n'arrivent pas à vivre de leur activité. Elles sont obligées de mener d'autres activités, le commerce ou elles travaillent ailleurs. Les hommes arrivent à vivre de leur couture qui représente leur seule activité ou leur activité principale.

# Rentabilité des entreprises

- À l'exception de la boulangerie, la transformation est un secteur rentable. Les moulins de riz rencontrés surtout à Verrettes au niveau de l'Artibonite font des activités rentables d'après les informations recueillies. La réalité des boulangeries est différente. Elles sont des entreprises artisanales de production de pains qui n'ont pas pu maintenir leur rentabilité

# **Les contraintes et les risques liés à la création et au développement des micro et petites entreprises ciblées**

# Absence de modèle et d'esprit d'entreprise

- La quasi-totalité des entreprises du pays sont des entreprises de commercialisation de produits importés dits de première nécessité : dépôt de provisions alimentaires, petites et grandes boutiques, markets... Le secteur de service est surtout dominé par des cybers café, des studios photo, des studios de beauté et des salons de coiffure. Ces entreprises commerciales et de service représentent les modèles les plus en vue pour les jeunes entrepreneurs. Il y a une absence d'esprit d'entreprise pour l'identification de créneaux porteurs pour la création d'entreprise de service et de production répondant au besoin de la population.

# **Formation technique des micro entrepreneurs.**

Dans beaucoup de cas les micro entrepreneurs manquent de formation technique pour réaliser leurs activités.

# Gestion, Marketing et Comptabilité

- Dans la quasi-totalité des cas les entreprises n'enregistrent pas leurs transactions. Elles ne connaissent et peuvent pas suivre l'évolution de leur chiffre d'affaires. Elles ne calculent pas leurs coûts de production et leur prix de revient. Elles n'ont donc pas une idée exacte de leur rentabilité. Elles ont des faiblesses au niveau du marketing. Elles ne ciblent pas bien leur marché, n'identifient pas bien les besoins de leur clients et n'assurent pas la promotion et la publicité pour vendre leurs produits.

**Personnel non qualifié.** La majorité des entreprises ont des personnels non qualifiés. Cela nuit à la rentabilité et au développement de l'entreprise.

**Taille des entreprises.** La plupart des entreprises réalisent des activités rentables. Cependant leur volume de vente est si faible que le propriétaire n'arrive pas vivre de leurs entreprises.



# Équipements et installations

Particulièrement les entreprises de transformation sont faiblement équipées et leur installation laisse à désirer. Elles ont d'énormes besoins de financement pour ce domaine. Cependant pour financer leur installation et leur équipement les propriétaires devraient être en mesure de présenter un plan d'affaires même sommaire incluant plan de marketing et état des revenus et dépenses prévisionnels.

# Vétusté des entreprises de transformation

- Les moulins de maïs et surtout les usines de transformation de canne à sucre sont anciennes et méritent d'être rénovés. Réparation des moulins, achat des moteurs neufs et construction d'abris et de dépôt. Il est difficile à une caisse de financer ces rénovations sans une idée des chiffres d'affaires et de la rentabilité de l'entreprise. Cependant des efforts doivent être fait de part et d'autre pour faciliter l'accès au crédit à ces entreprises.

# Environnement.

- Les ébénisteries, les boulangeries, les drys cleaning et certaines guildiveries utilisent du bois et nuisent à l'environnement.
- Les Caisses Populaires ne devraient pas financer des entreprises qui portent atteinte à l'environnement. Pour résoudre ce problème cela exigerait des investissements en acquisition d'équipements et de technologie. Des études de marché et de rentabilité seraient nécessaires.

## **Les besoins des micro et petites entreprises**

- **Besoins de financement**
- **Besoins de formation**
- **Besoins de services aux entreprises**
- **Besoins d'encadrement**

# **Le secteur artisanal et petit métier**

Ce secteur a des besoins de financement pour l'acquisition d'équipements, de source d'énergie et de matériels. Il a aussi besoin de fonds de roulement pour l'acquisition de matière première et de fournitures.

Certaines de ces entreprises ont aussi besoin des financements pour construire des ateliers de travail et des salles d'exposition et de vente.

# La transformation.

- En termes de service financier, :
- d'abord des besoins des services d'épargne
- Ils ont besoin d'accès au crédit pour l'acquisition de matériels et d'équipements et la construction ou la rénovation de leur local.
- Ces entreprises ont besoin de financement pour changer leurs équipements et rénover leurs installations.

## Besoins entreprises de transformation

- Elles ont aussi besoin des fonds de roulement important pour l'acquisition de matière première.
- Les boulangeries auraient besoin de crédit pour améliorer leurs infrastructures incluant l'abandon de l'utilisation de bois comme source d'énergie au profit d'autres sources plus propres..

# Les services.

- Les entreprises de services auraient besoin de financement pour l'acquisition de matériels et d'équipement après avoir reçu et mis en application des formations en gestion et surtout en marketing.



# Besoins de formation

- Formation en entrepreneuriat. Étant donné que nous avons rencontré très peu d'entreprise de production et de service il est important de concevoir des formations liées à la création d'entreprise pour stimuler l'esprit d'entreprise des potentiels entrepreneurs.

# Besoin de formation

- Formation en comptabilité de base pour permettre aux entrepreneurs de collecter les données financières pour suivre l'évolution de son entreprise et pour pouvoir prendre des décisions de gestion éclairées.
  - La comptabilité de base
  - Le budget
  - Le calcul des coûts et du prix de revient

# Conclusion

- Au cours de l'étude nous avons constaté qu'il y a très peu d'entreprises de production et de service dans l'environnement des caisses. 75% des entreprises sont des établissements commerciaux
- Il faut appuyer la création d'entreprises de production et de service par des formations, des concours de création et des financements
- Par contre l'agriculture est l'activité la plus importante dans les régions visitées.

# En conclusion

- Il est donc nécessaire de créer des produits de crédit agricole et des produits de crédit pour des entreprises intervenant en amont et en aval de l'agriculture.
- En amont, il y a les entreprises fournissant des intrants agricoles y compris matériels et petits équipements.

# En conclusion

- En aval, il y a le stockage, la commercialisation et surtout la transformation des produits agricoles. Les “madans saras” jouent un rôle important dans cette filière. Elles ont besoin du crédit pour la commercialisation et le stockage.
- Un peu partout dans le pays il y a des organisations qui collectent des mangues de leurs régions. Elles ont aussi besoin des produits de crédit