



La microentreprise, culture alternative

Kigali, juillet 2005 - De l'extérieur, on dirait une maisonnette au bord de la route comme tant d'autres, à l'exception de l'enseigne «Restaurant UMUBANO», peinte au-dessus de l'entrée. Pourtant, il ne s'agit pas d'un restaurant et encore moins d'une maison comme les autres. Un petit panneau indique la vraie nature du local: «Bistrot Chez Bizarete: vente de vin de banane et jus de maracuja».

Nous sommes au Rwanda, dans le secteur Remira du district de Bugarura, au cœur de la province de Ruhengeri. Vicentie Bizarete est une femme au regard franc et aux gestes sûrs dont l'accueil chaleureux contraste avec le décor intérieur de la maison, décidément spartiate. Dans la pièce principale, il n'y a qu'une petite étagère avec des bouteilles en guise d'étalage et une longue table flanquée de deux bancs. Les murs sont éventrés à l'endroit où, jadis, passaient des fils électriques. Aujourd'hui, le courant ne passe plus et les câbles ont été récupérés à d'autres fins. Dans l'unique pièce adjacente, le vin fermente dans des barils posés à même le sol.

Malgré cela, le bistrot «Chez Bizarete» est l'un des lieux les plus fréquentés du district, en particulier le samedi après-midi et le dimanche, lorsque les employés et artisans du coin viennent se reposer après une longue semaine de travail. Policiers, militaires, instituteurs et salariés des centres de santé, tous se retrouvent là pour siroter du vin de banane et discuter du temps qui passe.

Son secret: l'originalité

Vicentie Bizarete fait partie de ces milliers d'entrepreneurs rwandais qui ont choisi de diversifier leurs activités et d'augmenter leurs revenus en suivant une formation dans le métier de leur choix et en apprenant l'art de gérer une entreprise. Elle produisait déjà de la bière de banane et de sorgho, deux boissons très répandues dans le pays, lorsqu'elle a entendu parler du projet PPPMER, le projet pour la promotion des petites et microentreprises rurales.

En analysant ses besoins, les agents du projet lui ont proposé une formation, des voyages d'études et, ensemble, ils ont élaboré un «business plan».

«Au cours de la formation, j'ai appris à produire du vin de banane et du jus de maracuja», raconte-t-elle. «J'ai appris également à faire de la confiture de papayes et de fraises, que je vends maintenant dans mon magasin. Tous mes produits sont étiquetés: j'ai moi-même fait le dessin puis je l'ai fait imprimer», ajoute-t-elle fièrement en exhibant les étiquettes qu'elle a conçu pour ses produits. «Ça aussi, je l'ai appris en formation.»

Aujourd'hui, elle est la seule à faire du vin de banane dans son district et détient ainsi tout le marché local, en plus d'exporter vers trois autres districts. Elle vend plus de 60% de sa production à l'extérieur, le marché local représentant moins de 40% de ses recettes.

En appliquant simplement les techniques de production apprises au cours de la formation elle a pu générer un surplus qu'elle a immédiatement réinvesti. Elle possède aujourd'hui une bananeraie, pour la matière première, et deux vaches qui lui fournissent le fumier.

Pour le courant, elle ne s'en fait pas. «Quand il faut utiliser le mixeur, elle vient chez moi, juste à côté», intervient son voisin, unique client en cette fin de matinée. Mais sans réfrigérateur, le jus dilué ne tient pas très longtemps, tout au plus deux mois. «Je pense suivre une formation pour apprendre à faire du jus concentré, qui peut se conserver environ un an», prévoit-elle. L'an prochain, elle compte faire mettre une pancarte un peu plus visible pour son négoce et faire effacer l'écriteau «restaurant». Mais d'abord, elle doit payer les frais de scolarité de sa fille aînée qui passe à l'école secondaire à l'automne.



Vicentie Bizarete est l'une de ces entrepreneurs qui a participé au projet pour la promotion des petites et microentreprises rurales. Elle a suivi une formation en production de vin de banane et en marketing, ce qui lui a permis de développer son petit local.

Crédits: FIDA/M. Millinga, 2005

Répondre à la demande

Lors de son démarrage en 1998, le projet PPPMER était le

premier à s'intéresser aux petites et microentreprises rurales. Financé par le Fonds international de développement agricole (FIDA), il est géré par le Ministère du commerce, de l'industrie, de la promotion des investissements, du tourisme et des coopératives (MINICOM). Aujourd'hui, de plus en plus de bailleurs de fonds s'orientent vers ce domaine, désormais prioritaire pour le Gouvernement du Rwanda. En effet, les parcelles cultivables sont si rares et si petites que promouvoir les revenus non agricoles est devenu une réelle nécessité.

Le succès du projet, aujourd'hui dans sa deuxième phase, réside principalement dans son approche participative. Ce sont les entrepreneurs qui décident quelles activités et métiers doivent être financés: cordonniers, tisserands, couturiers, menuisiers, artisans ou encore boulangers... Puis c'est aux groupements et aux fédérations de faire la sélection, d'évaluer les dossiers et de veiller à ce que les entreprises soient suffisamment diversifiées. Ces organisations, dont les membres sont des entrepreneurs locaux, s'occupent également de superviser les institutions de microfinance appuyées par le projet et de donner leur approbation pour les prêts accordés aux entrepreneurs.



Dans l'atelier de menuiserie et soudure de Mathias Mudahinyuka, un jeune apprenti peint les porte-bagages à vélos fraîchement soudés.

Crédits: FIDA/M. Millinga, 2005

Apprendre en voyageant

Le projet assure l'apprentissage du métier et la formation des participants à la gestion d'une entreprise. À travers l'organisation de voyages d'étude et le financement des déplacements à l'occasion de foires annuelles, il permet également aux entrepreneurs les plus dynamiques d'apprendre à travers l'expérience de leurs pairs et de créer des contacts pour l'exportation de leurs produits.

Pierre Célestin Nsengiyaremye, qui, en 2000, travaillait comme couturier avec une seule machine à coudre et un stand au bazar, est de ceux qui ont su profiter pleinement des opportunités offertes par le projet. En cinq ans, il a

multiplié par 20 son chiffre d'affaires. «J'ai ouvert deux ateliers depuis et acheté 20 nouvelles machines», raconte-t-il en faisant visiter les locaux où s'affairent ses 12 employés. «À travers les voyages d'études du projet, j'ai créé de nombreux contacts commerciaux dans des provinces comme Byumba et Umutara, où la couture n'est pas très développée». Parti de pratiquement rien, Pierre Célestin Nsengiyaremye est aujourd'hui Président de la fédération des artisans de Ruhengeri, en plus d'offrir de la formation en couture et d'accueillir les participants des voyages d'étude du projet.



L'atelier de haute couture de Pierre Célestin Nsengiyaremye produit des vêtements pour hommes et femmes, tant pour le marché local de Ruhengeri que pour l'exportation.

Crédits: FIDA/M. Millinga, 2005

Assurer la relève

Les fédérations comme celle de Ruhengeri constituent la relève naturelle du projet. Dans deux ans, celui-ci se retirera en effet des zones actuelles pour concentrer son action dans les zones encore non couvertes. Bien que cette transition constitue une source d'angoisse pour beaucoup d'entrepreneurs, Laurent Nsengiyumva, coordonnateur du PPPMER pour les provinces de Byumba et de Ruhengeri, est confiant: «Notre rôle est de les accompagner vers une gestion autonome et, surtout, de leur donner confiance en eux-mêmes.» Déjà, le projet n'intervient qu'en cas de besoin. Malgré l'inquiétude que suscite un avenir sans le projet, les entrepreneurs et institutions appuyés par le PPPMER n'ont qu'un pas à faire pour devenir totalement indépendants.

Source: FIDA