Secteur Privé & Développement
LA REVUE DE PROPARCO

Numéro 1 Mai 2009

LE FINANCEMENT DES PME EN AFRIQUE SUBSAHARIENNE

Pourquoi les PME d'Afrique subsaharienne (ASS) accèdent difficilement aux financements ? Quelles sont les perspectives d'amélioration ? Ce numéro propose de confronter les opinions d'experts sur ce sujet.

Sommaire

ÉDITO
par Luc Rigouzzo,
Page 2

REPENSER LE FINANCEMENT DES PETITES ENTREPRISES EN AFRIQUE
Paul Collier,
Université d'Oxford
Page 3

LE FINANCEMENT BANCAIRE DES PME : QUELLES SPÉCIFICITÉS AFRICAINES ?
Maria Soledad Martinez Peria,
Banque Mondiale
Page 6

CRÉDIT ET SECTEUR PRIVÉ EN AFRIQUE : ÉVOLUTION ET ENJEUX
Emilio Sacerdoti,
Fonds Monétaire International
Page 9

DONNÉES CLÉS
Le crédit aux PME africaines en chiffres
Page 12

FINANCER LES PME DANS UN CONTEXTE DE FORTE ASYMÉTRIE D'INFORMATION
Julien Lefilleur,
Proparco
Page 14

QUELLES PERSPECTIVES DE FINANCEMENT POUR LES PME EN AFRIQUE ?
Admassu Tadesse,
Banque de développement de l'Afrique australe
Page 17

LES DIFFICULTÉS DE FINANCEMENT DES PME EN AFRIQUE : À QUI LA FAUTE ?
Paul Derreumaux,
Bank of Africa
Page 20

L'INVESTISSEMENT EN CAPITAL DANS LES PME D'AFRIQUE SUBSAHARIENNE
Patrice Hoppenot,
Investisseur et Partenaire pour le Développement
Page 23

Edito

Par Luc Rigouzzo, ***directeur général de Proparco***

Nous sommes heureux de partager avec vous ce premier numéro de Secteur privé et développement, revue bimestrielle qui vise à croiser les opinions de la communauté d'investisseurs de Proparco avec celles d'experts académiques et de membres de la société civile sur le rôle du secteur privé dans le développement des pays du Sud.

Le secteur privé représente un outil puissant de développement pour les pays pauvres, à la fois principal moteur de croissance et de création d'emplois et relais des politiques publiques grâce notamment aux partenariats public-privé. Dans de nombreux pays, il contribue d'ailleurs à la fourniture de services essentiels. Enfin, même dans les pays les plus pauvres, les flux privés externes (investissement direct étranger et flux de migrants) et internes (épargne et investissement local) sont sans commune mesure avec les montants de l'aide publique au développement.

Pourtant, la littérature sur ce sujet est peu développée. Secteur privé et développement a pour objectif de contribuer à combler ce manque. La revue traitera de sujets variés : les impacts de la téléphonie mobile sur le développement, le rôle du secteur privé dans l'accès à l'eau, les défis de la microfinance…

Ce premier numéro est consacré à l'accès insuffisant des PME africaines au financement, celui-ci étant l'un des goulots d'étranglement majeur de la croissance du continent.

Je voudrais remercier chaleureusement toute l'équipe éditoriale et chacun des contributeurs à ce numéro dont les articles ne se contentent pas de rappeler les raisons structurelles de cette situation, mais contribuent à battre en brèche plusieurs idées reçues. Car si les crédits au secteur privé africain plafonnent aujourd'hui à moins de 18 % du PIB contre plus de 100 % dans les économies développées (A. Tadesse, E. Sacerdoti), ce n'est pas tant en raison d'une rentabilité insuffisante de l'intermédiation financière sur le continent (M.S. Martinez Peria) mais surtout le fait d'une perception excessive du risque par les systèmes financiers locaux et internationaux (P. Collier, J. Lefilleur). Or, l'expérience de praticiens ayant accepté de consacrer des moyens humains à ce segment de marché (P. Derreumaux, P. Hoppenot) démontre que l'activité de financement des PME peut être tout à fait rentable. Ce constat est d'ailleurs partagé par tous les intermédiaires financiers que Proparco accompagne sur ce continent depuis trente ans.

Comme le souligne l'article de Paul Collier, la sortie de cette revue coïncide avec une crise économique qui risque de réduire à nouveau les disponibilités de financement des PME africaines, ce qui serait paradoxal dans la mesure où tout le monde s'accorde sur le fait que la croissance du continent restera largement supérieure à celle des pays de l'OCDE en raison notamment de l'évolution démographique et de l'urbanisation qui conduisent pour la première fois à l'apparition d'un vaste marché intérieur.

Cette crise met également en lumière l'importance des convergences entre le secteur privé et le secteur public et pousse encore davantage à rechercher des modèles économiques qui concilient profitabilité et impacts développementaux, environnementaux et sociaux. C'est tout l'objet de cette revue que de contribuer au débat sur le rôle du secteur privé dans ce processus; elle n'a pas vocation à être la propriété de Proparco mais bien à être un outil d'échange entre tous les membres de cette communauté d'acteurs Nord-Sud intéressés par ces sujets.

N'hésitez donc pas à vous abonner gratuitement et à faire connaître cette revue autour de vous !

À bientôt

LE FINANCEMENT DES PME EN AFRIQUE SUBSAHARIENNE

Repenser le financement des petites entreprises en Afrique

Alors que les banques africaines commençaient à se tourner vers les PME, la crise mondiale est venue inverser cette tendance et les PME risquent de voir leur accès au crédit se détériorer brutalement. Or, ces entreprises ont aujourd'hui, plus que jamais, besoin de financement à long terme ce que les systèmes financiers africains sont dans l'incapacité d'apporter. La situation ne pourra radicalement évoluer sans une amélioration de la circulation de l'information au sein des marchés d'ASS qui permettrait aux investisseurs d'identifier plus facilement les PME de qualité. Une utilisation pertinente des nouvelles technologies de l'information devrait permettre d'y parvenir.

Par Paul Collier, ***directeur du centre d'étude des économies africaines de l'université d'Oxford***

Paul Collier est l'auteur de *The Bottom Billion*, ouvrage salué par la presse comme par ses pairs. Universitaire internationalement reconnu, il a notamment rédigé de nombreux articles traitant de l'accès au financement dans les pays d'Afrique. Après avoir dirigé pendant plusieurs années le Groupe de Recherche sur le Développement à la Banque Mondiale, Paul Collier a pris la direction du centre d'étude des économies africaines de l'Université d'Oxford (Center for the Study of African Economies). Son article permet de replacer la problématique du financement des PME africaines dans le contexte actuel de crise financière internationale.

Je commencerais par deux constats élémentaires en matière de finance. Prêter au secteur privé en Afrique est souvent considéré comme plus risqué que dans le reste du monde. Financer de petites entreprises est généralement plus risqué que financer de grandes entreprises. Le financement des petites entreprises africaines apparaît donc d'autant plus difficile qu'il combine malheureusement les deux types de risques.

Lors de la récente période de prospérité qu'a connue l'économie mondiale, les investisseurs confrontés au renchérissement des actifs ont été amenés à accepter des risques plus importants afin de pouvoir réaliser des profits suffisants. Les petites entreprises africaines commençaient tout juste à bénéficier de ce phénomène lorsque la situation s'est brutalement détériorée, provoquant une rapide inversion de tendance : le goût du risque s'est évaporé et avec lui les opportunités de financement pour les PME africaines. Les répercussions en seront-elles importantes et, dans l'affirmative, comment y remédier?

La réticence des banques à accorder des prêts

Pendant longtemps, les systèmes bancaires en Afrique ont dû faire face à des risques élevés et à des coûts de transaction importants lorsqu'il s'agissait de financer des petites entreprises. Ces contraintes ont largement contribué à restreindre l'accès des PME aux circuits financiers formels. Par exemple, une étude analysant l'endettement auprès des banques d'entreprises du secteur manufacturier dans six pays d'Afrique au cours des années 90 a constaté que les très petites entreprises avaient sensiblement moins de chances que les autres d'accéder au crédit (Bigsten *et alii*, 2003). L'étude a pris en compte de nombreux critères, tels que la rentabilité par exemple, et est parvenue à la conclusion que ce phénomène relevait probablement d'un préjugé des prêteurs envers les PME. Les banques d'Afrique n'avaient en effet nul besoin de développer leurs activités de crédit aux petites entreprises car elles dégageaient suffisamment de bénéfices en prêtant sans risques et à moindre frais aux grandes entreprises ou en investissant dans des titres de dette publique très rémunérateurs.

Tant que les économies africaines stagnaient, l'insuffisance de financement des petites entreprises apparaissait comme un problème secondaire. La croissance était surtout entravée par le manque d'opportunités d'investissement, rendant ainsi le besoin de financement moins pressant. Cependant, les importantes réformes économiques menées dans les années 90 ont permis de faire rapidement croître le rendement des capitaux. Des travaux récents comparent la rentabilité du capital à travers le monde en s'appuyant sur trois sources différentes : des enquêtes auprès d'entreprises, des données publiées par les entreprises cotées en bourse et des données d'investissements directs américains (Collier et Warnholz, 2009).

Toutes ces sources indiquent que l'Afrique est aujourd'hui la région du monde qui présente la plus forte rémunération du capital privé. Dans ce contexte, la disponibilité de financement risque de devenir un facteur plus déterminant pour la croissance. Paradoxalement, c'est lorsque les entreprises se développent qu'elles sont le moins à même de financer leurs investissements par les bénéfices générés par l'activité puisque, si la croissance ouvre des perspectives d'investissement, celle-ci pèse également sur la trésorerie.

En effet, la production de chaque période étant plus importante que celle de la période **...**

Repenser le financement des petites entreprises en Afrique

Par Paul Collier, *directeur du centre d'étude des économies africaines de l'université d'Oxford*

... précédente, les montants à engager à chaque cycle pour financer les intrants nécessaires à la production future sont importants en comparaison des revenus de l'activité passée. Avant la crise actuelle, les économies africaines ont connu une courte période où la croissance atteignait près de 6 %, période durant laquelle les difficultés de financement ont donc pu constituer une réelle contrainte pour le développement des PME. La récession mondiale a nettement enrayé le dynamisme de ces économies, mais les prévisions indiquent un maintien de la croissance en Afrique : les projections du FMI, rendues publiques en mars 2009, envisagent une croissance régionale moyenne de 3,2 % pour l'année 2009, soit un taux nettement plus élevé que celui – négatif – prévu pour l'OCDE.

Les effets de la crise mondiale

La récession a certes bridé la croissance de l'Afrique, mais elle a sûrement contraint davantage encore le financement des petites entreprises. Le secteur financier africain a été largement épargné par la première onde de choc de la crise financière, mais la seconde commence désormais à se faire sentir. De nombreuses banques sont détenues par des capitaux étrangers et, à l'instar de ce qui se passe dans le reste du monde, celles-ci ont désormais tendance à rapatrier leurs liquidités. À ce phénomène, s'ajoute la rapide détérioration des comptes extérieurs de nombreux gouvernements africains due à la chute des recettes d'exportation de matières premières.

Ces gouvernements vont devoir emprunter et, compte tenu de l'aversion au risque des investisseurs internationaux, ils devront vraisemblablement avoir recours à l'endettement intérieur. Les emprunts publics contractés auprès des banques vont par conséquent évincer les emprunts privés. Ces deux facteurs vont pousser les banques à réduire leurs engagements sur les entreprises. Or, ce resserrement du crédit intervient au moment où les entreprises en ont le plus besoin. Dans ce contexte, les grandes entreprises parviendront plus facilement que les petites à satisfaire leurs besoins financiers.

Certaines grandes entreprises disposent d'importants dépôts dans le système bancaire qu'il leur suffit de ponctionner. En outre, comme cela a été expliqué précédemment, les grandes entreprises sont mieux placées pour emprunter. Certains pays commencent déjà à ressentir un phénomène d'assèchement des liquidités bancaires dû aux besoins des grandes entreprises. Enfin, en temps normal, les grandes entreprises accordent des crédits commerciaux aux PME. C'est là le reflet de leur situation financière plus avantageuse : elles prêtent aux petites entreprises parce que leur coût de financement est moins élevé. Néanmoins, dès lors que leurs propres besoins augmentent, ces grandes entreprises ont la possibilité de limiter ces crédits commerciaux. Ceci leur permet de se prémunir contre le risque d'une crise de liquidité mais pousse en revanche les petites entreprises à la faillite.

La crise mondiale devrait ainsi entraîner une détérioration de l'accès – déjà limité – des petites entreprises au crédit, ce qui contribuerait à ralentir la croissance. L'insuffisance de financement des PME est un phénomène préoccupant et il est important de trouver des moyens pour y remédier.

Un système inadapté

Manifestement, une récession mondiale dont l'ampleur est encore difficile à évaluer et durant laquelle l'appétit pour le risque s'est très largement amoindri, constitue le plus mauvais moment pour développer le crédit aux petites entreprises africaines. En outre, le système financier actuel de l'Afrique n'est pas à même de gérer de tels financements : il est conçu pour allouer des prêts à court terme aux grandes entreprises. ...

Paul Collier
Université d'Oxford

Paul Collier est professeur d'économie et directeur du centre d'étude des économies africaines de l'université d'Oxford. Il est également professeur invité au centre d'études et de recherches sur le développement international (CERDI) de l'université d'Auvergne ainsi qu'à l'université de Paris 1. Il est l'auteur du livre *The Bottom Billion*, qui a reçu en 2008 les prix Lionel Gelber, Arthur Ross et Corine. Son dernier ouvrage, intitulé *Wars, Guns and Votes: Democracy in Dangerous Places*, a paru en mars 2009.

"Le secteur financier africain a été largement épargné par la première onde de choc de la crise financière, mais la seconde commence désormais à se faire sentir."

Repenser le financement des petites entreprises en Afrique

Par Paul Collier, *directeur du centre d'étude des économies africaines de l'université d'Oxford*

... Cet environnement n'est pas propice au financement d'investissements à haut risque. Du point de vue des banques, si l'investissement échoue, elles sont exposées au risque de défaillance tandis que s'il réussit, elles ne sont que modestement intéressées aux bénéfices. Du point de vue des entreprises, financer un engagement à long terme avec des ressources à court terme dans une période où les banques risquent fort de restreindre le crédit est le chemin le plus sûr vers la faillite. Dans un environnement très risqué, ce sont les fonds propres qui sont indispensables. Néanmoins, les investissements en fonds propres ne peuvent affluer que s'il existe un cadre institutionnel permettant d'évaluer et de maîtriser les risques. Je n'entrevois aucune autre solution que d'établir un tel cadre institutionnel.

Les technologies de l'information : une voie d'avenir

Ces fondements institutionnels doivent permettre d'améliorer la qualité de l'information et de mieux protéger juridiquement les investisseurs. Des systèmes de surveillance qui enregistrent les transactions des petites entreprises doivent être mis en place pour établir des historiques de données de performance.

Ces informations peuvent par la suite être utilement exploitées en utilisant les techniques innovantes et prometteuses d'organisations internationales de micro-finance telles que Kiva. Cet usage novateur des technologies de l'information doit servir de base à l'élaboration d'un nouveau type de communication entre les banques et les entreprises.

Malgré la récession mondiale, il existe un potentiel considérable pour la finance dite "sociale", comme l'ont démontré à la fois la Grameen et BRAC. Par contre, il est important que ces financements atteignent des cibles pertinentes, en évitant de succomber à des tentations de magnanimité. Si d'un point de vue social, les besoins les plus évidents émanent des micro-entreprises, ce sont davantage les petites entreprises ayant un réel potentiel de croissance qui, à mon sens, sont susceptibles d'avoir l'impact le plus significatif sur l'économie. Si la finance sociale se concentre sur les très petites entreprises qui apparaissent les plus séduisantes selon des critères sociaux, et, pire encore, si les retours sur investissement s'avèrent faibles, cela ne fera que conforter l'idée selon laquelle les petites entreprises africaines ne sont pas de bonnes cibles pour les capitaux privés.

Le rôle de la finance sociale n'est pas d'apporter des fonds subventionnés, mais de se poser en pionniers et de démontrer la viabilité de nouveaux marchés aux investisseurs privés. Les technologies de l'information peuvent a priori permettre d'améliorer considérablement la circulation de l'information relative aux performances des entreprises. C'est là, à mon sens, le chaînon manquant essentiel. ●

REFERENCES

Bigsten, A., Collier, P., Dercon, S., Fafchamps, M., Gauthier, B., Gunning, J.W., Oduro, A., Oostendorp, R., Patillo, C., Söderbom, M., Teal, F., Zeufack, A., 2003. Credit Constraints in Manufacturing Enterprises in Africa, *Journal of African Economies* 12(1), mars, 104-25.

Collier, P., Warnholz, J.L., 2009. Now's is the Time to Invest in Africa, *Harvard Business Review* - Breakthrough Ideas for 2009, http://hbr.harvardbusiness.org/, février.

Économiste à la Banque Mondiale et spécialiste du secteur bancaire dans les pays en développement, Maria Soledad Martinez Peria fait partager dans cet article son expérience approfondie du financement des PME dans les différentes régions du monde. L'approche comparative adoptée permet de situer l'Afrique par rapport au reste du monde en développement en termes d'accès aux crédits pour les PME.

Le financement bancaire des PME : quelles spécificités africaines ?

En s'appuyant sur des données issues d'enquêtes auprès de banques, cet article montre que les volumes de financement offerts par les banques aux PME sont plus limités dans les pays africains que dans les autres pays en développement et que ces financements coûtent plus cher et ont de surcroît des maturités plus courtes en Afrique.

Par Maria Soledad Martinez Peria[1], *économiste à la Banque Mondiale*

Maria Soledad Martinez Peria
Banque Mondiale

Maria Soledad Martinez Peria est économiste senior au sein du pôle Systèmes Financiers et Développement du Secteur Privé du Groupe de Recherche sur le Développement à la Banque Mondiale. Ses publications portent sur les systèmes bancaires et l'accès au financement dans les pays en développement. Elle poursuit actuellement des recherches sur le financement bancaire des PME, l'impact des transferts de fonds des migrants, et les conséquences de la récente crise financière. Avant de rejoindre la Banque Mondiale, madame Martinez Peria a travaillé pour la Brookings Institution, la Banque centrale d'Argentine, la Réserve fédérale américaine et le FMI. Elle est titulaire d'un doctorat en économie de l'Université de Berkeley et une licence de l'Université de Stanford.

Les responsables politiques du monde entier manifestent un vif intérêt pour la question du financement des PME. Cela peut s'expliquer à la fois par la contribution de ces entreprises au secteur privé et par le sentiment, largement répandu, qu'elles souffrent d'un accès difficile au crédit. Ces deux facteurs sont pertinents dans le cas des économies africaines. Les PME y représentent en effet près de 50 % des emplois[2] et, selon les enquêtes menées par la Banque Mondiale, 40 % des petites et 30 % des moyennes entreprises considèrent l'accès au financement comme un frein majeur au développement de leurs activités[3].

Les résultats d'une enquête auprès des banques africaines

En s'appuyant sur des données récentes issues d'une enquête menée auprès des banques en 2007-2008, cet article évalue l'ampleur et analyse les caractéristiques des financements bancaires accordés aux PME en Afrique. Il compare ensuite les résultats à ceux obtenus pour les autres pays en développement dans le reste du monde (voir également Beck *et alii*, 2008). Nous analysons plus particulièrement les informations fournies par 16 banques dans 8 pays africains (Afrique du Sud, Ethiopie, Kenya, Malawi, Sierra Leone, Swaziland, Zambie et Zimbabwe) et par 64 banques actives dans 30 pays en développement hors d'Afrique. Les banques interrogées dans le cadre de cette enquête comptent parmi les 5 plus importantes de chaque pays.

Nous comparons, suivant différents critères, les financements disponibles auprès des banques pour les PME d'Afrique à ceux disponibles dans les autres pays en développement. Nous évaluons dans un premier temps l'importance de ces financements en examinant la part du crédit total destinée aux PME ainsi que le pourcentage de dossiers de crédit soumis par des PME qui sont acceptés. Nous considérons ensuite la nature de ces financements en analysant, d'une part, le pourcentage de crédits destinés à financer l'investissement et, d'autre part, la proportion de prêts bénéficiant d'une garantie. Puis nous nous penchons sur le coût du crédit pour les PME en étudiant les frais et taux d'intérêt appliqués. Nous analysons enfin le risque qu'implique le prêt aux PME en Afrique en comparant le taux de prêts non performants parmi la clientèle des PME africaines avec celui observé dans le reste du monde en développement. Le tableau ci-contre présente le résultat de ces comparaisons et analyses.

Des volumes de financement très restreints en Afrique

Les données montrent que les volumes de financement offerts par les banques aux PME sont plus limités dans les pays africains que dans les autres pays en développement et que ces financements ont, de surcroît, des maturités plus courtes en Afrique. Ceci se vérifie tout particulièrement dans le cas des petites entreprises. Dans l'échantillon de pays en développement non africains, les prêts destinés au financement des petites entreprises représentent en moyenne 13,1 % du total des prêts bancaires tandis qu'en Afrique, la proportion n'est que de 5,4 %. De même, les banques acceptent en moyenne 81,4 % des demandes de prêts des petites entreprises dans les pays en développement non africains contre seulement 68,7 % en Afrique. En outre, tandis que 47 % en moyenne des prêts accordés aux petites entreprises servent à financer de l'investissement (par opposition au fond de roulement) dans les pays en développement hors Afrique, ce chiffre n'atteint que 28 % dans les économies africaines. Il est important de noter que ces différences sont statistiquement significatives.

Les prêts bancaires octroyés aux PME sont également plus coûteux en Afrique que dans les autres pays en développement. Les frais appliqués à ces prêts – 1,97 % en moyenne du montant total du ...

Le financement bancaire des PME : quelles spécificités africaines ?

Par Maria Soledad Martinez Peria, *économiste à la Banque Mondiale*

... prêt pour les petites entreprises et 1,79 % pour les entreprises de taille moyenne – y sont en effet généralement deux fois plus élevés. De même, les taux d'intérêts appliqués aux PME y sont en moyenne de l'ordre de 5 à 6 points de pourcentage supérieurs. Les banques d'Afrique imposent, par exemple, des taux proches en moyenne de 15,6 % à leurs meilleurs clients parmi les petites entreprises, alors que ces taux dépassent à peine les 11 % dans les autres pays en développement.

Parallèlement, l'activité de crédit aux PME semble plus risquée en Afrique que dans le reste du monde en développement. Cela pourrait expliquer les taux d'intérêt plus élevés observés sur le continent. En effet, la proportion de prêts non performants (PNP) sur le portefeuille de petites entreprises atteint en moyenne 14,5%, en Afrique contre 5,5% dans les autres économies en développement. Le taux de PNP pour les moyennes entreprises est également plus élevé en Afrique (6,8%) que dans les autres pays (5,1%), mais cette différence en moyennes n'est pas statistiquement significative.

Pourquoi les banques africaines sont-elles réticentes à prêter aux PME ?

Comment expliquer les différences constatées en matière de volume de prêts, de coûts et de risque de crédit entre l'Afrique et le reste du monde en développement ? Si une analyse approfondie est impossible ici, l'opinion des banques sur les facteurs susceptibles de favoriser, ou de dissuader, le financement des PME dans différents pays apporte un éclairage intéressant (voir graphes ci-contre). Dans les pays en développement hors Afrique, plus des trois-quarts des banques affirment que la rentabilité attendue sur le segment des PME constitue un motif majeur de leur engagement auprès de ces entreprises, tandis que seulement deux-tiers des banques en Afrique citent ce facteur parmi les critères décisifs. Dans le même temps, moins de 40 % des banques dans les pays en développement non africains considèrent l'environnement macroéconomique comme un obstacle important à leur engagement sur les PME, alors que 60 % des banques d'Afrique mentionnent ce facteur parmi les freins au développement de leurs opérations sur ce segment. Ces réponses suggèrent que les responsables politiques africains ont, plus encore qu'ailleurs dans le monde en développement, un rôle à jouer dans la promotion du financement des PME. Il paraît en effet important d'adopter des politiques macroéconomiques susceptibles de réduire les risques et d'accroître la rentabilité des opérations du secteur privé et de l'activité de financement des PME en Afrique. ●

Analyse des spécificités du financement des entreprises par les banques en Afrique par rapport au reste du monde en développement

	Type d'entreprise	*Moyenne pour les pays en développement non africains*	*Moyenne pour les pays en développement africains*	*Test de Student sur les écarts en moyenne entre pays africains et pays en développement non africains*
Proportion de prêts destinés au segment considéré (par rapport au total des prêts, %)	PE	13,05	5,44	-2,21**
	ME	13,88	12,83	-0,17
Taux d'acceptation des dossiers de crédit (%)	PE	81,40	68,73	-1,77*
	ME	82,36	70,68	-1,28
Proportion de prêts destinés à financer de l'investissement (%)	PE	47,01	28,24	-2,36**
	ME	47,23	37,04	-1,27
Proportion de prêts garantis (%)	PE	81,71	74,40	-0,73
	ME	83,29	79,33	-0,50
Frais appliqués aux prêts (en % du montant du prêt)	PE	0,95	1,97	2,61**
	ME	0,81	1,79	2,51**
Taux d'intérêt pour les meilleurs clients (%)	PE	11,12	15,66	2,22**
	ME	9,68	15,42	2,88**
Taux d'intérêt pour les plus mauvais clients (%)	PE	15,43	21,45	2,63**
	ME	13,58	20,08	3,02***
Taux de prêts non performants (% du total des prêts)	PE	5,47	14,47	2,05*
	ME	5,07	6,84	1,00

*PE : petites entreprises ; ME : moyennes entreprises ; *,**,*** : significatif à 10%, 5%, 1%.*

[1] *Les opinions exprimées dans cet article sont celles de l'auteur et ne sont en aucun cas imputables à la Banque Mondiale, à son conseil d'administration ou à ses dirigeants.*
[2] *Micro, Small and Medium Enterprises Database, SFI: , http://rru.worldbank.org/Documents/other/MSMEdatabase/msme_database.htm*
[3] *Les calculs effectués à partir des données issues d'enquêtes auprès des entreprises sont disponibles sur http://www.enterprisesurveys.org.*

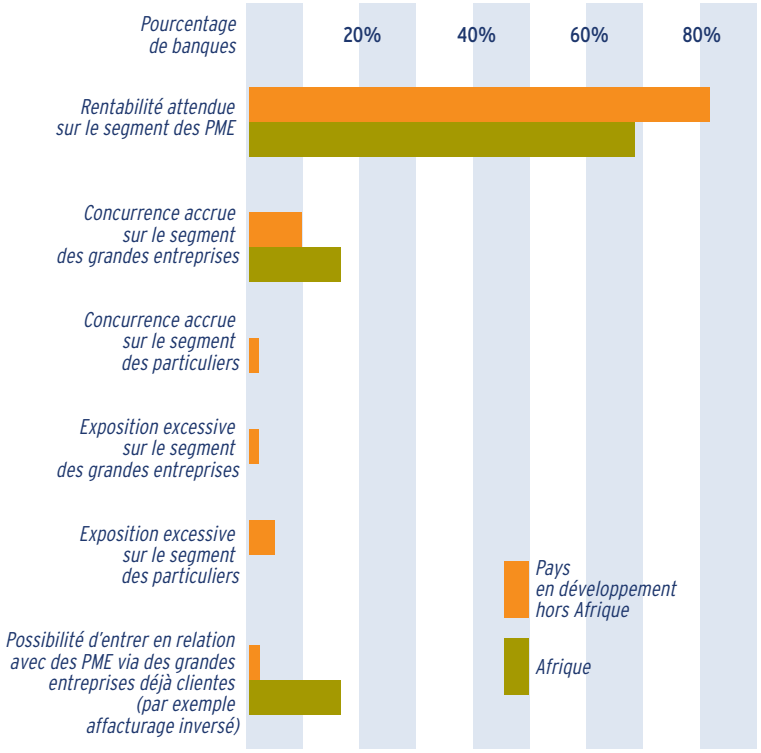
REFERENCES

Beck, T., Demirguc-Kunt, A., Martinez Peria, M.S., 2008. Bank Financing for SMEs around the World: Drivers, Obstacles, Business Models and Lending Practices, Banque Mondiale, Document de travail 4785.

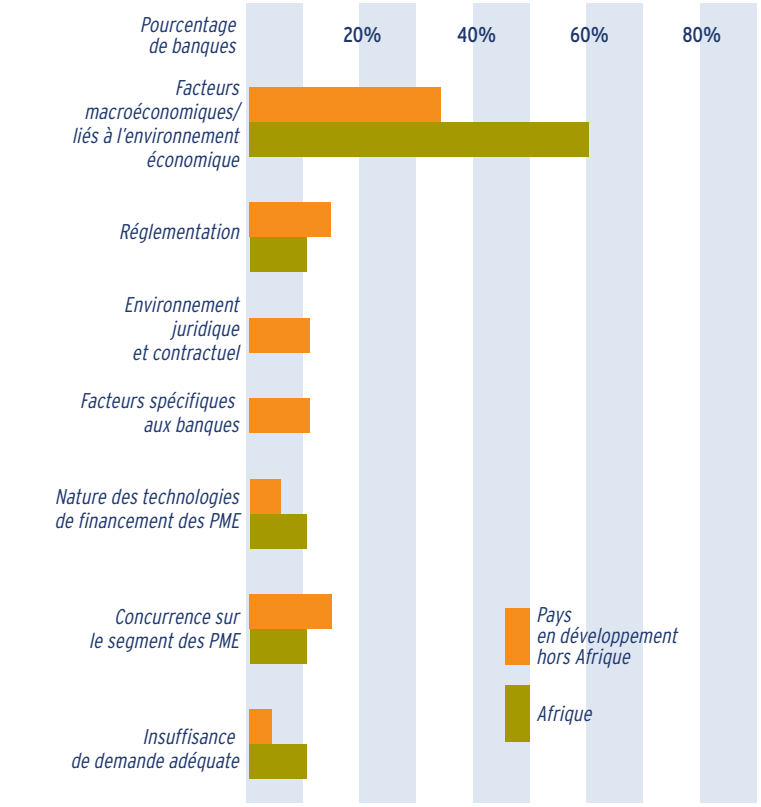
Le financement bancaire des PME : quelles spécificités africaines ?

Par Maria Soledad Martinez Peria, *économiste à la Banque Mondiale*

Principaux motifs de l'engagement des banques sur les PME, par groupe de pays



Principaux obstacles perçus par les banques au financement des PME, par groupe de pays



LE FINANCEMENT DES PME EN AFRIQUE SUBSAHARIENNE

Ayant occupé plusieurs postes à responsabilité en lien avec l'Afrique au FMI, Emilio Sacerdoti a une longue expérience des différentes problématiques de financement auxquelles est confronté le continent. En proposant une approche macroéconomique, son article permet de prendre du recul en abordant la question du financement du secteur privé africain en général et en observant les tendances sur les dix dernières années.

Crédit et secteur privé en Afrique : évolution et enjeux

L'ASS reste toujours très en retard par rapport aux autres régions en développement en termes de volume de crédit au secteur privé. Pour rattraper ce retard, des progrès doivent être réalisés sur des domaines tels que la circulation de l'information, la pertinence de l'offre produit des banques ou la sécurisation des crédits. Ce dernier aspect est essentiel pour l'activité de prêt aux PME, celles-ci n'ayant en général pas les moyens d'apporter des garanties de qualité. L'application des principes de la microfinance pourrait alors permettre d'atténuer ce problème de sécurisation des crédits.

Par Emilio Sacerdoti, *conseiller au département Afrique du FMI*[1]

Le retard de développement des systèmes financiers d'ASS par rapport à ceux de la plupart des pays émergents est un phénomène sur lequel la littérature économique s'accorde largement. Seuls quelques rares pays, comme l'Afrique du Sud et l'île Maurice, font figure d'exception. Des progrès importants ont pourtant été accomplis au cours des dix dernières années et ceci a contribué à stimuler la croissance dans les pays d'ASS. Depuis 2000, la majorité de ces pays a vu les crédits accordés au secteur privé croître plus rapidement que le PIB. Cette tendance encourageante est soutenue par une inflation en baisse dans la plupart des pays africains, ainsi que par une dynamique de libéralisation des taux d'intérêt et des marchés de devises qui a donné aux banques plus de flexibilité pour mobiliser et allouer des financements aux emprunteurs solvables.

Le retard de l'Afrique

Malgré ces résultats pourtant encourageants, le ratio crédit au secteur privé sur PIB demeure relativement bas en ASS. Dans la majorité des pays, y compris ceux ayant connu une forte croissance sur la dernière décennie (Bénin, Burkina Faso, Ethiopie, Ghana, Mali, Mozambique, Niger, Ouganda, Rwanda, Tanzanie, Zambie…), la part des crédits octroyés par les banques au secteur privé n'a pas dépassé 20 % du PIB en 2007 (voir le tableau p.9). En outre, la plupart des pays qui n'appartiennent pas à cette catégorie (Botswana, Kenya, Nigeria, Sénégal, Swaziland et Togo) restent en général proches de ce ratio puisque cette part y atteint au maximum 25 %. Seuls les Seychelles (35 %), le Cap Vert et la Namibie (environ 50 %), ainsi que l'île Maurice et l'Afrique du Sud (plus de 75 %) affichent des ratios comparables à ceux des autres pays en développement.

Cette situation contraste avec ce qui a été observé ces dix dernières années dans le monde émergent où la plupart des pays qui souffraient d'une faible intermédiation financière ont connu un rattrapage très rapide. Dans les pays d'Amérique Latine et d'Asie, tels que le Brésil, le Costa Rica, la Colombie, le Mexique, l'Inde et le Sri Lanka, les ratios ont progressé très rapidement pour atteindre le seuil des 40 % (en 2007) dans la majorité des cas. Les pays d'Europe centrale et orientale, où ce ratio était également faible au début de la décennie, ont connu une explosion des crédits qui ont ainsi généralement dépassé les 40 % du PIB. Ainsi, même si l'on observe une amélioration de l'intermédiation financière en Afrique, force est de constater que les avancées dans ce domaine ont été beaucoup plus rapides dans le reste du monde. Ce constat est préoccupant. Les analyses sur les moyens de développer l'intermédiation financière en Afrique afin d'améliorer l'accès au crédit, notamment pour les PME, ne manquent pas. Plusieurs pistes peuvent être approfondies. Il peut par exemple être envisagé de mettre en place des systèmes plus fiables de titres fonciers et de garanties de crédit afin de mieux sécuriser les créanciers, d'améliorer la circulation de l'information en créant des centrales des risques suffisamment performantes ou de développer le crédit bail en supprimant d'une part les contraintes légales et judiciaires qui entravent la récupération des biens et d'autre part, la fiscalité empêchant les bailleurs de déduire l'amortissement du capital ainsi que les taxes appliquées au remboursement du principal par les locataires. De même, le développement de systèmes de cautionnement mutuel qui permettent aux PME de bénéficier du soutien de tiers et d'instruments susceptibles de stimuler l'épargne de long terme devrait également être encouragé. Enfin, il est **…**

[1] *Les opinions exprimées dans cet article sont celles de l'auteur et ne sont en aucun cas imputables au FMI, à son conseil d'administration ou à ses dirigeants.*

Crédit et secteur privé en Afrique : évolution et enjeux

Par Emilio Sacerdoti, *conseiller au département Afrique du FMI*

... également nécessaire d'accélérer les procédures judiciaires de recouvrement de crédit et de travailler sur les systèmes juridiques afin d'équilibrer les droits des créanciers et des débiteurs.

Des signes de progrès

Au cours des dix dernières années, les pays africains ont mis en œuvre d'importantes réformes visant à améliorer l'environnement juridique, administratif et judiciaire dans ces domaines. Mais les progrès ont été inégaux. Des centrales des risques ont été mises en place au Kenya, en Ouganda, au Mozambique, en Tanzanie et en Zambie, même si leur fonctionnement, tout comme l'environnement juridique réglementant l'accès à ces informations aux institutions non bancaires, restent perfectibles. Les normes comptables se sont améliorées dans de nombreux pays, renforçant ainsi la transparence financière. L'exemple du système comptable uniformisé SYSCOA, introduit en 2001 dans les Etats membres de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA), illustre bien les progrès qui ont pu être réalisés. La création d'un marché obligataire régional dans les pays de l'UEMOA et la naissance d'un marché similaire dans les pays de la Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale (CEMAC) ont également aidé à mobiliser des financements à long terme ; les marchés obligataires se sont développés au Ghana, au Kenya, en Ouganda, en Tanzanie et en Zambie, facilitant ainsi la levée de capitaux par les grandes entreprises et les institutions financières. Si les PME n'ont pas accès à ce type de marchés, elles peuvent néanmoins bénéficier de leur développement par le biais des institutions financières et des grandes entreprises qui peuvent elles-mêmes augmenter leurs capacités de refinancement. Enfin, les mécanismes de paiement se sont également améliorés à travers le continent, ce qui a simplifié le règlement des transactions financières entre les agents économiques.

Bien que ces progrès soient encourageants, il reste encore un long chemin à parcourir avant de voir ces diverses adaptations institutionnelles se rapprocher des meilleures pratiques. Les centrales des risques doivent encore étendre leur couverture et devenir plus accessibles. Les normes en matière d'audit ont besoin d'être renforcées et la petite taille des marchés limite encore l'accès aux ressources à long terme. Seuls des efforts soutenus visant à établir des marchés régionaux, permettront d'approfondir les marchés de capitaux locaux. Dans la mesure où les marchés obligataires sont limités, les banques de développement régionales telles que la BOAD au sein de l'UEMOA, la BDEAC dans la région CEMAC, ainsi que certaines banques de développement publiques locales, jouent un rôle majeur dans l'octroi de financements à long terme. Néanmoins, certains facteurs non économiques peuvent malheureusement parfois influencer l'allocation de crédits par ces institutions, ce qui limite leur impact. En outre, ces grandes institutions ne sont pas dimensionnées pour intervenir sur les PME et ne peuvent, au mieux, avoir qu'un effet indirect sur leur financement par le biais des fonds alloués aux grandes entreprises.

La lenteur des réformes judiciaires

Il est sans doute juste de dire que ce sont les réformes des systèmes judiciaires, telles que les réformes des titres de propriété (et notamment des titres fonciers) ou les réformes visant à accélérer les procédures de recouvrement des dettes et à faire respecter les jugements prononcés, qui progressent le plus lentement. Recouvrer des créances ou réaliser des garanties reste aujourd'hui encore un processus long et ardu dans la plupart des pays, ce qui explique pourquoi les banques demeurent extrêmement sélectives dans le choix de leurs emprunteurs et exigeantes en termes de garanties. Ceci est encore plus vrai lorsque les clients sont des PME dans la mesure où il est sans doute plus difficile de réaliser des garanties avec ce type de contreparties qu'avec de grandes entreprises qui offrent a priori des sûretés de meilleure qualité.

Dans beaucoup de pays, les emprunteurs en situation de défaut ont la possibilité d'adopter toutes sortes de tactiques pour entraver les procédures de recouvrement des arriérés de paiement. De même, les frais de recouvrement y sont souvent élevés et les comptables et autres avocats spécialistes des questions d'insolvabilité sont rares. Compte tenu du manque de confiance vis-à-vis des mécanismes de recouvrement des créances, il n'est pas surprenant que les banques restent très liquides et préfèrent investir dans les obligations d'Etat. L'accès du secteur privé aux crédits bancaires est, par conséquent, limité. Il n'existe aucune solution simple à ces difficultés, et les progrès resteront limités tant que l'amélioration des systèmes judiciaires et administratifs se heurtera aux intérêts particuliers de quelques uns. Le régime des titres de propriété s'avère fort complexe sur la majeure partie du continent, car le principe de propriété est souvent envisagé dans sa dimension communautaire et l'émission de titres fonciers individuels peut se heurter à d'anciennes traditions.

En outre, un système judiciaire efficace requiert l'allocation de ressources supplémentaires importantes en matière de formation du personnel, d'équipement des tribunaux et de systèmes d'information. Les pays confrontés à certaines urgences sociales ou à des besoins pressants en infrastructures de base ont eu tendance à négliger cet aspect....

Emilio Sacerdoti
FMI

Emilio Sacerdoti, diplômé de l'Université de Bocconi en 1969, est titulaire d'un doctorat de l'Université de Yale. Il a été successivement économiste à la Banque d'Italie, adjoint au représentant du FMI en Italie, économiste et économiste senior au FMI puis chef de division et conseiller au sein de plusieurs départements du Fonds. A partir de 1988, Emilio Sacerdoti a dirigé plusieurs missions pour le FMI pour de nombreux pays d'Afrique et du Moyen-Orient, et plus récemment pour Madagascar, le Gabon, la Tunisie et le Niger.

Crédit et secteur privé en Afrique : évolution et enjeux

Par Emilio Sacerdoti, *conseiller au département Afrique du FMI*

...

La réticence des entreprises à rechercher des crédits

Les données relatives à l'accès des PME au crédit sont difficilement disponibles. Une série de rapports d'évaluation du climat d'investissement (Investment Climate Assessment, ICA) produits par la Banque Mondiale a permis de collecter ce type d'informations par le biais d'enquêtes auprès d'un certain nombre d'entreprises. Ces enquêtes fournissent des données sur la proportion d'entreprises à avoir demandé un prêt, sur le pourcentage de ces demandes ayant été rejetées et le motif des rejets, sur les raisons poussant certaines à ne pas solliciter de crédits, etc. Cependant, ces enquêtes sont trop irrégulières pour pouvoir en tirer des tendances générales sur les caractéristiques du crédit en ASS.

Les enquêtes ICA effectuées dans des pays comme le Cameroun, le Kenya, le Mali, l'Ouganda, le Rwanda, le Sénégal et la Tanzanie indiquent que les garanties sont majoritairement constituées de biens immobiliers et dans une moindre mesure, d'actifs personnels du propriétaire, de machines et équipements et d'effets de commerce. Dans le cas du Kenya (ICA, 2004), les PME semblent peu à même de fournir des garanties et se financent en conséquence plus difficilement que les grandes entreprises. Les PME y sont plus nombreuses à ne jamais avoir demandé de prêt. Il est également intéressant de noter que ces enquêtes montrent que la majorité des entreprises étudiées – notamment celles de petite taille – n'a jamais demandé de prêt, même si la proportion varie d'un pays à l'autre (elle est par exemple plus faible au Kenya qu'en Tanzanie ou en Ouganda). Le niveau des taux d'intérêt, l'importance des garanties exigées, la complexité des procédures ainsi que l'absence de besoin sont autant de raisons expliquant la réticence des entreprises à demander des prêts. A priori, le niveau de garanties exigé sera plus élevé dans les pays où le respect des contrats n'est pas assuré ; des progrès dans ce domaine contribueraient par conséquent à développer le crédit.

Perspectives d'évolution

Dans ce contexte, les principes de la microfinance, selon lesquels des groupes d'emprunteurs sont coresponsables du remboursement des prêts de chacun, peuvent favoriser l'accès au crédit au sein de systèmes où les contrats sont rarement respectés. Le faible montant des crédits constitue la principale limite de la microfinance. Pourtant, dans un certain nombre de pays comme le Sénégal et le Bénin, les principaux réseaux de microfinance sont parvenus à se refinancer auprès des banques et ont ainsi pu augmenter le montant de leurs prêts. Ces exemples suggèrent que le développement de mécanismes de cautionnement mutuel entre entreprises constitue une alternative prometteuse pour développer le crédit aux PME.

En conclusion, l'amélioration de l'accès au crédit en ASS demeure un processus long et difficile, mais les expériences traversées par d'autres régions du monde montrent que les obstacles peuvent être surmontés, à condition de mettre en œuvre les réformes indispensables pour faire évoluer l'environnement de crédit. Il s'agit notamment d'améliorer la circulation de l'information, de mettre en place des normes comptables appropriées, de diversifier les produits de crédits, de perfectionner les mécanismes de recouvrement de créances et d'exercice des sûretés et de renforcer les incitations au respect des contrats. ●

REFERENCES

Banque Mondiale, 2004. Enhancing the Competitiveness of Kenya's Manufacturing Sector: The Role of the Investment Climate, Evaluation du Climat de l'Investissement, Banque Mondiale.

Banque Mondiale, 2006. Cameroon, An Assessment of the Investment Climate, Banque Mondiale.

Gulde, A.M., Pattillo, C., Christensen, J., 2006. Sub-Saharan Africa, Financial Sector Challenges, Fonds Monétaire International.

Sacerdoti, E., 2005, Access to Bank Credit in Sub-Saharan Africa. Issues and Reform Challenges, Fonds Monétaire International, Document de travail WP/05/166.

Crédits accordés par les banques au secteur privé par rapport au PIB (%)

	2000	2007
Angola	1,2	7,9
Bénin	10,6	17,6
Botswana	12,5	17,9
Burkina Faso	10,9	16,8
Burundi	17,2	20,1
Cameroun	7,8	8,9
Cap Vert	38,1	44,5
Centrafricaine, Rép.	4,3	6,4
Tchad	3,5	2,7
Comores	8,4	5,7
Congo, Rép. Dém. du	0,7	2,8
Congo, Rép. du	5,8	2,4
Côte d'Ivoire	15,0	14,7
Guinée Équatoriale	2,7	2,5

	2000	2007
Érythrée	26,5	24,6
Éthiopie	17,9	17,3
Gabon	8,3	10,2
Gambie	11,5	14,9
Ghana	1,2	16,8
Guinée	3,5	6,2
Guinée-Bissau	7,2	4,9
Kenya	25,2	25,3
Lesotho	13,9	9,0
Madagascar	8,1	9,0
Malawi	4,6	6,2
Mali	15,0	17,2
Maurice	56,7	76,7
Mozambique	1,5	1,2

	2000	2007
Namibie	42,3	55,6
Niger	4,6	8,8
Nigeria	109	18,3
Rwanda	9,5	10,2
São Tomé & Príncipe	4,2	27,1
Sénégal	16,5	21,8
Seychelles	15,4	314
Sierra Leone	1,9	4,5
Afrique du Sud	64,5	75,3
Swaziland	12,0	23,1
Tanzanie	3,9	12,4
Togo	16,0	18,8
Ouganda	5,5	9,6
Zambie	6,7	10,0
Zimbabwe	14,31	157,2

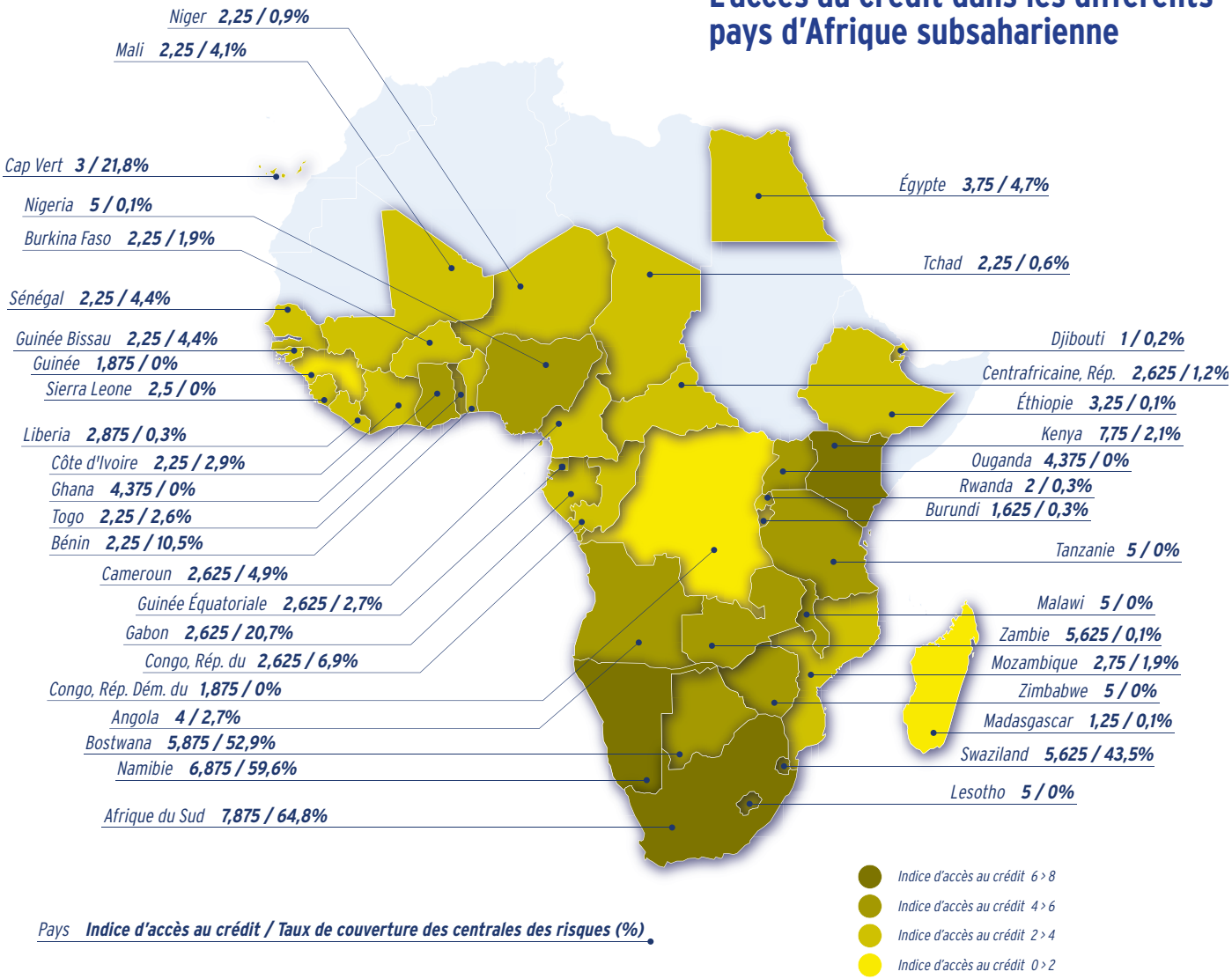
Source : FMI, www.imfstatistics.org/imf/

LE FINANCEMENT DES PME EN AFRIQUE SUBSAHARIENNE

Données clés

L'accès des PME au financement reste plus difficile en Afrique que dans les autres régions du monde. S'il existe tout de même de fortes disparités entre les pays africains, ces contraintes de financement demeurent néanmoins le principal obstacle au développement de ces entreprises sur le continent. Ces données chiffrées permettent de mieux cerner le contexte du financement privé en ASS.

L'accès au crédit dans les différents pays d'Afrique subsaharienne



Pays **Indice d'accès au crédit / Taux de couverture des centrales des risques (%)**

L'indice d'accès au crédit (Getting Credit) développé par la Banque Mondiale permet d'évaluer dans quelle mesure l'environnement législatif et réglementaire favorise l'activité de crédit dans chaque pays. Cet indice prend en compte l'environnement institutionnel relatif à la circulation de l'information dans le secteur financier, la législation sur les faillites et sur l'exercice des sûretés.

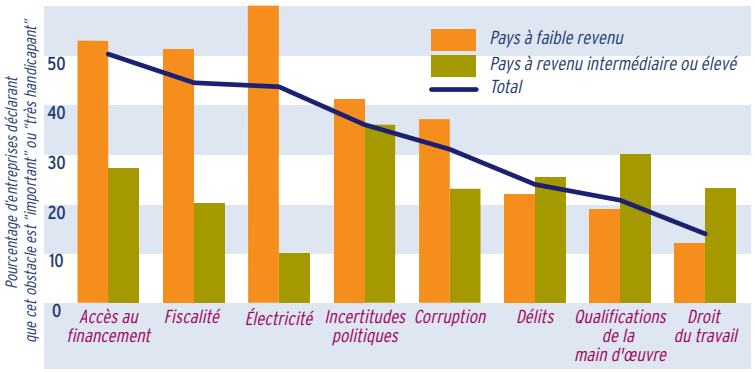
Le taux de couverture des centrales des risques (publiques et privées), également élaboré par la Banque Mondiale, mesure la proportion de la population adulte dont les informations sur le comportement de crédit sont enregistrées par (au moins) une centrale des risques dans le pays.

Source : Banque Mondiale

L'accès au crédit dans les différentes régions du monde

	Indice d'accès au crédit	Taux de couverture des centrales des risques (en %)
OCDE	6,01	64
Europe de l'Est	5,74	22
Amerique Latine & Caraïbes	4,85	44
Asie de l'Est & Pacifique	5,29	36
Asie Centrale et du Sud	4,03	8
Afrique subsaharienne	3,46	13
Moyen-Orient & Afrique du Nord	3,18	9

Principaux obstacles ressentis par les PME africaines : variations selon le niveau de revenu des pays



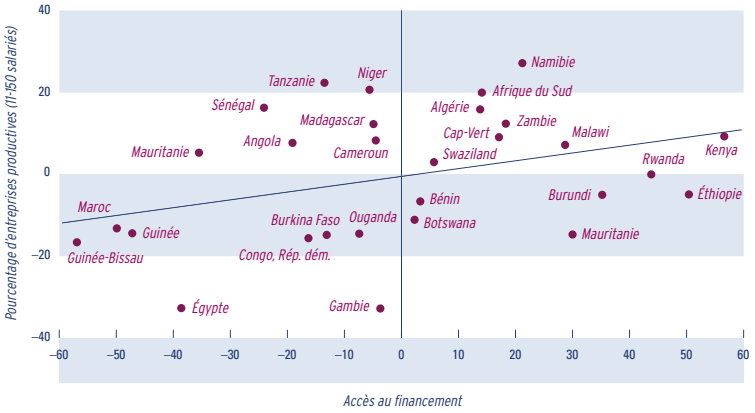
Source : Rapport sur la compétitivité en Afrique 2007 - Banque africaine de développement

Position des entreprises face au crédit en ASS

en %	Petites entreprises	Entreprises de taille moyenne	Grandes entreprises
Pas de besoin de crédit	34,0	39,8	32,5
Absence de financement malgré un besoin*	41,2	28,2	11,9
Bénéficiaire de financement	24,8	32,0	55,6

Source : Making Finance Work for Africa, Banque Mondiale.
**comprend les entreprises qui ont sollicité un prêt et dont la demande a été rejetée et les entreprises qui n'ont pas sollicité de prêt car (i) elles ne pouvaient pas fournir de garanties suffisantes, (ii) le processus de demande de crédit leur apparaissait trop difficile, (iii) elles considéraient les taux d'intérêt comme trop élevés ou (iv) elles anticipaient un refus.*

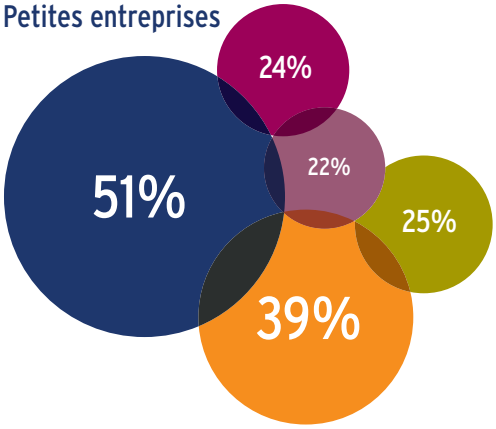
Lien entre accès au financement et productivité pour les PME d'Afrique



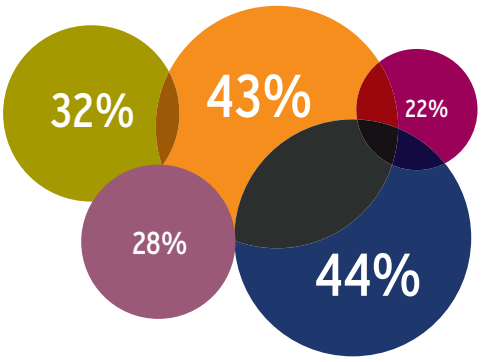
Source : Rapport sur la compétitivité en Afrique 2007, Banque africaine de développement.
Note : Les régressions prennent en compte le PIB par habitant, le nombre d'années d'existence, l'importance des exportations et l'origine du capital. Étant donné que le graphique ne présente que des régressions partielles, il porte les valeurs attendues compte tenu du PIB par habitant et des caractéristiques des entreprises. Celles-ci sont considérées comme "productives" si leur valeur ajoutée par travailleur est supérieure à la médiane régionale pour les entreprises employant entre 11 et 150 personnes.

Principaux obstacles ressentis par les entreprises africaines : variations selon la taille des entreprises

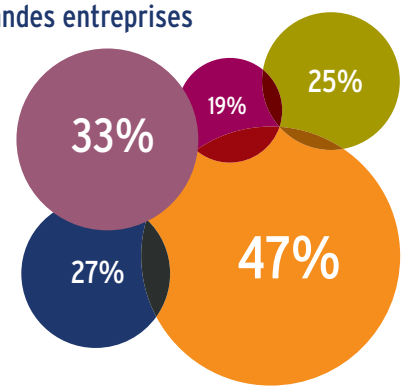
Petites entreprises



Entreprises de taille moyenne



Grandes entreprises



Accès au/coût du financement
Électricité
Corruption
Fiscalité
Qualification de la main-d'œuvre

Source : Making Finance Work for Africa, Banque Mondiale

LE FINANCEMENT DES PME EN AFRIQUE SUBSAHARIENNE

Proparco est très actif dans le soutien au développement des secteurs bancaires d'ASS. Chargé d'affaires au sein de la division Banques et Marchés Financiers, Julien Lefilleur travaille depuis plusieurs années sur des projets de refinancement de banques africaines. Il souligne dans cet article l'importance de l'asymétrie d'information comme contrainte au financement bancaire des PME et propose plusieurs pistes pour dépasser cet obstacle et améliorer la sécurisation des crédits.

Financer les PME dans un contexte de forte asymétrie d'information

La forte asymétrie d'information entre banquiers et entrepreneurs est un obstacle important au financement des PME en ASS. Le développement de systèmes financiers plus adaptés aux contextes locaux peut néanmoins permettre de réduire la distance entre banques et PME. En outre, la promotion de fonds de garantie pérennes, s'appuyant par exemple sur les principes de la microfinance, pourrait contribuer à résoudre le problème de sécurisation des crédits. En réduisant les risques perçus par les banques, ces pistes peuvent permettre d'améliorer l'accès aux financements pour les PME.

Par Julien Lefilleur, ***chargé d'affaires à Proparco***

Malgré leur poids dans les économies locales et en dépit de leur rôle moteur en termes de développement économique, les PME ont un accès très limité au marché des financements en ASS. D'une part, le taux de pénétration bancaire en ASS est très faible – le total des prêts au secteur privé ne s'élève qu'à 18 % du PIB en moyenne (Banque Mondiale, 2006) – ; d'autre part, ce sont principalement les grandes entreprises qui bénéficient de la majorité des financements. Selon plusieurs études (Africapractice, 2005 ; FMI, 2004 ; Aryeetey, 1998 ; Banque Mondiale, 2006), les difficultés d'accès aux financements sont le premier obstacle au développement des PME d'ASS, assez loin devant les problèmes de corruption, de déficience des infrastructures ou de fiscalité abusive.

Ces études estiment que 80 à 90 % des PME connaissent des contraintes de financement importantes. Cette situation se conçoit aisément si l'on considère la forte réticence des banques d'ASS vis-à-vis des PME qui transparaît clairement dans les critères d'éligibilité et d'accessibilité définis par celles-là (voir tableau p.13).

Plusieurs facteurs peuvent expliquer la frilosité des banques à l'égard des PME : l'effet volume, qui induit des coûts unitaires élevés, le risque que représentent ces contreparties, l'insuffisance de ressources à long terme des banques, l'asymétrie d'information entre entrepreneurs et banquiers ou encore la difficulté à sécuriser les crédits sur les PME (Lefilleur, 2008).

Cet article se concentre sur ces deux dernières contraintes qui semblent avoir un effet particulièrement dissuasif puisqu'elles conduisent les banques à surévaluer les risques. Alors que la plupart des autres obstacles apparaissent difficiles à maîtriser, dans la mesure où ils sont structurels aux marchés d'ASS, les risques qui découlent de l'asymétrie d'information et des difficultés de sécurisation semblent pouvoir être minimisés par le développement de systèmes financiers plus adaptés à l'environnement local. Cet article explore donc plusieurs pistes pour atténuer ces risques.

Asymétrie d'information et insuffisante sécurisation des crédits

Plusieurs éléments, spécifiques au contexte d'ASS, sont à l'origine de l'asymétrie d'information entre entrepreneurs et banquiers. Tout d'abord, la majorité des PME évolue dans le secteur informel et n'est donc pas en mesure de communiquer aux banques l'information minimum habituellement requise par ces dernières (coordonnées, documents légaux, états financiers, ...).

De plus, pour les PME qui évoluent dans le secteur formel, l'absence de normes comptables – ou au contraire le niveau excessif de l'information comptable exigée dans le cas de l'Afrique centrale et de l'Ouest par les normes OHADA – ainsi que l'insuffisance de cabinets comptables indépendants, compétents et crédibles ont un impact sur la qualité de l'information financière transmise aux banques (Kauffmann, 2005 ; FMI, 2006). Par ailleurs, les entrepreneurs peuvent trouver un intérêt à diffuser une information financière très restreinte, voire erronée, afin d'échapper à la fiscalité. Enfin, il n'existe souvent aucun outil permettant aux banques de connaître les comportements de paiement de leurs nouveaux clients. Les centrales des risques ou centrales des incidents de paiement sont soit inexistantes, soit inopérantes. Dans ce contexte, la communication informelle entre la banque et l'entrepreneur doit permettre de pallier la déficience des canaux classiques de communication. La réputation de l'entrepreneur et sa proximité au banquier sont des éléments au moins aussi importants que la qualité des états ...

Julien Lefilleur
Proparco

Julien Lefilleur est diplômé de l'École centrale de Paris et docteur en économie de l'Université de Paris 1 (Panthéon-Sorbonne). Il est chargé d'affaires à Proparco où il est spécialisé sur les marchés financiers d'Afrique subsaharienne, et chercheur associé au laboratoire *Développement et Mondialisation* de l'Université de Paris 1.

Financer les PME dans un contexte de forte asymétrie d'information

Par Julien Lefilleur, *chargé d'affaires à Proparco*

... financiers transmis à la banque.

Dans ce contexte de forte asymétrie d'information, la prise de garantie devrait permettre d'atténuer le risque encouru par la banque. Néanmoins, les sûretés réelles ont en général une très faible valeur de réalisation : les actifs corporels (hors terrains) ont une valeur marchande quasi nulle car l'étroitesse des marchés fait qu'ils trouvent difficilement des acheteurs tandis que les terrains (quand les titres fonciers existent) ou baux (quand ils ont fait l'objet d'un contrat dûment enregistré) ne peuvent être généralement cédés sans l'obtention d'agréments de la part des autorités publiques, ce qui est dans la plupart des cas long et difficile.

La présence d'un collatéral apparaît donc souvent comme une condition nécessaire à l'octroi d'un prêt (Africapractice, 2005), ce qui exclut une majorité d'entrepreneurs ne disposant pas de ressources suffisantes. Dans tous les cas, la complexité et les délais des procédures d'enregistrement des sûretés et des procédures de recouvrement, notamment par rapport aux montants mis en jeu, ainsi que la faiblesse des systèmes judiciaires et l'incertitude sur l'issue des procédures de recouvrement font que la prise de garantie n'apparaît pas être un bon moyen pour atténuer le risque de la banque (FMI, 2006).

Réduire la distance entre banques et PME

Cette forte asymétrie d'information, qui ne peut pas être compensée par une sécurisation satisfaisante des crédits, a deux implications importantes. Tout d'abord, elle augmente les coûts de transaction (évaluation et suivi du risque), ce qui entraîne un problème de rendements d'échelle étant donné les faibles montants engagés. Ensuite, elle conduit à une évaluation incertaine des risques, qui se traduit souvent par leur surévaluation par les banques. Cette surévaluation des risques, associée aux surcoûts opérationnels qu'implique le crédit aux PME, conduit les banques à éviter ces contreparties ou bien à proposer des taux trop élevés.

L'amélioration de l'accès des PME au marché des financements passe ainsi inévitablement par une réduction de l'asymétrie d'information entre intermédiaires financiers et PME. Une solution consiste à encourager le développement de banques commerciales de taille plus modeste ou de banques rurales, idéalement à capitaux locaux, afin de réduire la distance économique, géographique et culturelle entre banques et PME (Kauffmann, 2005).

Pour les banques traditionnelles, souvent à capitaux étrangers, qui souhaitent approcher les PME, le développement d'unités de crédit aux PME apparaît être une solution de plus en plus répandue. Dans certains cas, comme au Nigéria, ces unités peuvent même être communes à plusieurs banques. Pour accompagner le développement rapide de ces structures en ASS, les bailleurs de fonds mettent en place des programmes d'assistance technique visant à renforcer les capacités des banques dans l'exercice du métier de crédit aux PME[1]. Spécialisées dans les PME, ces unités peuvent répondre à leurs besoins et même dans certains cas dispenser une assistance technique aux entrepreneurs. Une pratique également de plus en plus adoptée par les banques commerciales traditionnelles pour se rapprocher des PME, consiste à collaborer avec certaines institutions ayant a priori une meilleure connaissance de ces contreparties comme les ONG, les prestataires de services non financiers, les institutions de microfinance (IMF), les sociétés de crédit-bail ou les fédérations ...

Le traitement des candidatures de prêt

Région	*Proximité géographique des agences (note sur 5)*	*Montant minimal pour un prêt à une PME (% du PIB/hab.)*	*Frais bancaires pour un prêt à une PME (% du PIB/hab.)*	*Nombre de jours pour traiter une candidature de prêt d'une PME*
Afrique subsaharienne	2,51	760	15,77	12,04
Amérique Latine et Caraïbes	3,82	141	1,15	10,68
Asie	2,45	790	2,93	23,93
Europe de l'Est et Asie centrale	2,80	441	2,58	8,15
Moyen Orient et Afrique du Nord	3,21	339	10,66	12,47
OCDE	3,91	14	1,34	6,38

Source : À partir des données de Banque Mondiale (2008); Calculs de l'auteur

Financer les PME dans un contexte de forte asymétrie d'information

Par Julien Lefilleur, *chargé d'affaires à Proparco*

... de PME. La collaboration est bénéfique pour les deux parties : ces institutions ont de faibles capacités de financement faute de ressources mais une bonne connaissance des petits entrepreneurs et une grande expérience du travail de proximité, ce qui fait défaut aux banques qui disposent elles en revanche de ressources.

Ces partenariats doivent être encouragés car ils sont généralement fructueux. Dans la même logique, un autre moyen de réduire l'asymétrie d'information consiste à augmenter le nombre d'intermédiaires entre le prêteur et l'emprunteur final. Les banques peuvent ainsi prêter à des agents reconnus qui ont un meilleur accès aux PME (coopératives, associations professionnelles...). Le partenariat développé entre la Barclay's Bank of Ghana et les associations de "Susu collectors" ghanéennes illustre par exemple ce modèle (Banque Mondiale, 2006).

Développer des mécanismes de garantie plus performants

Une solution pour réduire l'aversion des banques aux PME consiste également à développer des mécanismes de garantie plus fiables et permettant aux prêteurs de ne pas être dépendants des administrations judiciaires souvent défaillantes lorsqu'il s'agit d'actionner les sûretés classiques. Dans cette optique, de nombreux fonds de garantie "indépendants" dédiés aux PME se sont développés au cours des années quatre-vingt-dix.

Ces organismes ont permis de répondre à un réel besoin des banques ce qui s'est traduit par un accroissement de leurs engagements sur les PME. Les fonds de ce type qui ont vu le jour en ASS peuvent se répartir en quatre catégories.

La première regroupe les fonds nationaux, régionaux ou panafricains issus de l'initiative des autorités publiques locales en coopération parfois avec des bailleurs de fonds. Le Fonds de Garantie Malgache et le Small Business Credit Guarantee en Namibie (fonds nationaux) ainsi que le Fonds de Solidarité Africain et le Fonds Africain de Garantie et de Coopération Economique (fonds panafricains) appartiennent par exemple à cette catégorie.

La deuxième catégorie comprend les fonds créés à l'initiative des bailleurs de fonds comme le Fonds de Garantie des Investissements Privés en Afrique de l'Ouest (Fonds GARI, géré par la BOAD), le fonds ARIZ (géré par l'AFD) ainsi que les fonds de l'USAID et de la SFI par exemple. Le troisième groupe concerne les fonds mis en place par les banques commerciales des pays. Ces fonds sont plus rares mais existent par exemple au Nigéria.

Enfin, les fonds établis par des groupements professionnels homogènes et inter-dépendants formant des coopératives constituent une quatrième catégorie de fonds. Ce dernier type de fonds de garantie – les sociétés de garantie mutuelle – est encore très peu développé en ASS mais présente un intérêt particulier du fait qu'il s'appuie sur un principe qui a fait ses preuves : les promoteurs sont également les clients (De Gobbi, 2003).

De ce fait, ces sociétés de garantie mutuelle reposent sur l'inter-dépendance des différents membres, ce qui induit la solidarité entre ces membres, à l'instar des IMF, des tontines en Afrique de l'Ouest ou des stokvels en Afrique australe. Devant le succès des IMF, certaines banques d'ASS commencent donc à appliquer les principes de la microfinance au financement des PME en encourageant le développement de grappes d'entreprises liées les unes aux autres et qui alimentent un fonds de garantie mutuelle permettant à la banque de couvrir ses prêts. La menace d'exclusion du réseau est alors suffisamment forte pour faciliter l'exécution des contrats par les emprunteurs.

Les interactions répétées avec l'établissement financier, ainsi que les effets de réputation au sein de la grappe, peuvent considérablement renforcer la confiance entre les entreprises et les établissements financiers. Cela facilite l'accès au crédit à des taux d'intérêt moins élevés.

Le fort développement de ces sociétés de garantie mutuelle en Asie, en Amérique du Sud, en Afrique du Nord et au Moyen-Orient (De Gobbi, 2003) témoigne de l'efficacité de ce type de fonds pour lutter contre le problème d'accès aux financements des PME. ●

REFERENCES

Africapractice, 2005. Access to Finance: Profiles of African SMEs, document de travail préparé pour Jetro London, disponible sur http://www.africapractice.com/uploads/JETRO.pdf.

Aryeetey, E., 1998. Informal Finance for Private Sector Development in Africa, Banque Africaine de Développement, Economic Research Papers n° 41.

Banque Mondiale, 2006. Making Finance Work for Africa, Banque Mondiale.

Banque Mondiale, 2008. Finance for All, Banque Mondiale.

De Gobbi, M.S., 2003. Mutual Guarantee Associations for Small and Micro-Entrepreneurs: Lessons Learned from Europe and Africa, *African Development Review* n° 15(1), p. 23-34.

Fonds Monétaire International, 2004. Republic of Mozambique : Financial System Stability Assessment Including Report on the Observance of Standards and Codes on the following topics: Banking Supervision, Payment Systems, and Anti-Money Laundering and Combating the Financing of Terrorism, IMF Country Report 04/52, FMI.

Fonds Monétaire International, 2006. Central African Economic and Monetary Community: Financial System Stability Assessment, including Reports on the Observance of Standards and Codes on the following topics: Monetary and Financial Policy Transparency, and Banking Supervision, IMF Country Report 06/321, FMI.

Kauffmann, C., 2005. Le financement des PME en Afrique, OCDE, Repères n°7.

Lefilleur, J., 2008. Comment améliorer l'accès au financement pour les PME d'Afrique subsaharienne ?, *Afrique contemporaine* 227, 153-74.

LE FINANCEMENT DES PME EN AFRIQUE SUBSAHARIENNE

La Banque de développement de l'Afrique australe (DBSA) est l'un des plus importants bailleurs de fonds du secteur privé sur le continent africain. Bien que davantage spécialisée sur le financement des infrastructures, la DBSA est également impliquée dans le soutien aux PME et a une grande expérience des économies d'Afrique australe. Son vice-président en charge des opérations, Admassu Tadesse, souligne dans cet article l'importance des PME dans le paysage socio-économique africain et propose des solutions pour améliorer leurs conditions d'accès aux financements.

Quelles perspectives de financement pour les PME en Afrique ?

Alors que les PME représentent la majorité des entreprises en ASS, elles ne contribuent que très peu au PIB. Les contraintes de financement auxquelles elles sont confrontées sont en partie responsables de cette situation. Or, les PME ont des impacts socio-économiques importants et il est donc nécessaire de soutenir leur développement. Pour ce faire, les banquiers et autres bailleurs de fonds doivent s'appuyer sur des intermédiaires connaissant bien ce segment et accompagner leurs financements d'assistance technique.

Par Admassu Tadesse, ***vice-président en charge des opérations à la Banque de développement de l'Afrique australe***

Le développement des pays du Sud constitue l'un des défis majeurs du 21ème siècle. Il ne s'agit pas seulement pour ces pays de réussir à traverser la profonde crise économique qui touche actuellement le monde ou de parvenir, notamment pour l'Afrique et dans une large mesure l'Amérique latine, à se relever des crises économiques qui se sont multipliées dans ces régions durant les deux dernières décennies du 20ème siècle. Il faut également que ces pays parviennent à s'approprier leur développement pour le rendre soutenable, ce qui apparaît au moins aussi important que de réussir à atteindre des taux de croissance élevés. Dans la majeure partie du monde, le développement économique, qui s'est souvent d'ailleurs fait au détriment de l'environnement, n'a en effet pas réussi à créer suffisamment d'emplois ou à réduire les inégalités économiques, que ce soit à l'intérieur des pays ou entre eux.

Dans un tel contexte, les PME jouent un rôle de plus en plus important, à la fois en Afrique et dans le reste du monde. En ASS, le segment des PME représente plus de 90 % de l'ensemble des entreprises, parmi lesquels 70 à 80 % sont des micro et très petites entreprises. Elles sont la principale source d'emploi et de revenu des Africains, après l'agriculture de subsistance (voir tableau p.17). Il est en outre intéressant de noter que plus de la moitié des PME africaines appartient à des femmes et que près de 70 % de la nombreuse population rurale d'Afrique travaille dans le secteur des PME de manière formelle ou informelle. Malgré cela, la contribution des PME au PIB est estimée à moins de 20% dans la plupart des pays africains, alors qu'elle peut atteindre jusqu'à 60 % dans les pays à haut revenu.

70%

de la population rurale d'Afrique travaille dans le secteur des PME de manière formelle ou informelle

Pourquoi soutenir les PME ?

Il est aujourd'hui largement reconnu que les PME jouent un rôle important dans une économie en encourageant l'esprit d'entreprise et en permettant de développer des secteurs compétitifs et intensifs en main d'œuvre qui contribuent à une croissance saine. Elles favorisent ainsi un développement équilibré au sein des pays et sont efficaces pour lutter contre la pauvreté. Dans la plupart des cas, les PME ont un recours limité aux fonds propres, ce qui favorise une utilisation efficiente des capitaux – un facteur de production rare dans les pays en développement. En plus de ces impacts sociaux et financiers très positifs pour les économies locales, les PME s'approvisionnent généralement localement, ce qui permet de minimiser les transports et donc de préserver l'environnement.

La justification socio-économique de l'intérêt porté au financement, au développement et au soutien des PME est évidente. Tout d'abord, les profits des PME ne reposent pas sur l'exploitation d'économies d'échelle, si bien qu'elles peuvent produire en plus faibles quantités afin d'alimenter les petits marchés locaux. Le secteur des PME sert ainsi d' "incubateur" ou de terrain d'expérience permettant d'ouvrir la voie vers de l'innovation et de l'entreprenariat à plus grande échelle. Leurs gammes de produits reflètent souvent la technologie locale et sont souvent considérées comme mieux adaptées aux besoins des populations pauvres que celles des grandes entreprises qui utilisent des technologies étrangères.

En outre, si les PME répondent bien aux besoins locaux en proposant des produits différenciés, elles offrent également des opportunités d'emploi à l'ensemble de la population du fait qu'elles se répartissent équitablement sur la totalité du territoire national. Les PME sont aussi généralement détenues et contrôlées par des intérêts locaux et peuvent ainsi renforcer les liens au sein de familles élargies ou d'autres systèmes sociaux, ainsi que les traditions culturelles.

Pour ce qui est de leur impact sur l'ensemble de l'économie, Brusco (1992) considère que : "A priori, les petites entreprises résistent mieux aux récessions ...

Un point sur les perspectives de financement des PME en Afrique

Par Admassu Tadesse, *vice-président en charge des opérations à la Banque de développement de l'Afrique australe*

... et garantissent une meilleure stabilité des emplois que les grandes entreprises ; leurs implantations et leurs activités sont diversifiées, elles consomment une grande variété de ressources et de types de matières premières et leurs propriétaires, ne serait-ce que par absence d'alternative, auront tendance à chercher à faire vivre l'entreprise en maintenant un minimum d'activité et d'emploi dans des circonstances où les investisseurs étrangers auraient cessé de produire."

Le fait que la grande majorité des habitants d'ASS vit dans des zones rurales et dépend de l'agriculture ou d'activités économiques informelles explique l'importance du secteur des PME pour le continent. La plupart des agents économiques produisent en effet à petite échelle, même s'ils sont nombreux à vendre leur marchandise par le biais de coopératives ou d'associations de distribution.

Financer les PME en ASS

L'accessibilité et le coût du financement sont des préoccupations majeures pour le développement en Afrique. Il ressort d'enquêtes récentes sur le climat d'investissement menées auprès d'entrepreneurs que ces facteurs sont les principaux freins à la croissance du secteur privé et qu'ils sont plus contraignants en Afrique que dans le reste du monde en développement.

Les systèmes financiers de la plupart des économies africaines se caractérisent par des niveaux d'intermédiation très bas et des marchés de capitaux peu développés et incapables d'apporter au secteur privé les ressources financières et autres services dont il a besoin. Les PME apparaissent d'autant moins bien desservies par ces circuits de financement formels qu'elles sont petites, manquent de relations et sont dans l'impossibilité d'offrir des garanties suffisantes.

Ceci se reflète en partie dans le ratio masse monétaire (M3) sur PIB qui s'établit en moyenne à 32 % en Afrique, contre 49 % pour la région Asie de l'Est et Pacifique et 100 % pour les pays à haut revenu. De même, le ratio crédit au secteur privé sur PIB n'atteint que 18 % en moyenne en Afrique – par rapport à 30 % en Asie du Sud et 107 % dans les pays à haut revenu – et seulement 11 % dans les pays d'Afrique à bas revenu, ce qui est peu par rapport aux 21 % atteints par les pays non africains appartenant à la même tranche de revenu.

Les intermédiaires financiers en Afrique se concentrent généralement sur une poignée de grandes entreprises et sur les obligations d'Etat. Le financement des PME est freiné par le manque de connaissance du secteur, l'importance des coûts de transaction, l'insuffisance des capacités en ressources humaines des institutions financières, l'absence de culture du crédit chez certaines PME, ainsi que par le sous-développement des outils de gestion du risque adaptés à l'activité de crédit aux PME. Ceci conduit donc les banques à préférer prêter aux grandes entreprises ou investir dans les obligations d'Etat. Les marchés des PME en ASS ne sont pas seulement petits et fragmentés, ils sont également pénalisés par un manque d'information.

L'insuffisance de financement des PME peut en grande partie s'expliquer par trois facteurs. Le premier est l'insuffisance de garanties ou d'autres mécanismes de prévention des risques chez les PME qui les empêche ainsi d'accéder aux crédits disponibles à des prix compétitifs. Le deuxième concerne les capacités de gestion et d'absorption des ressources des PME africaines qui s'avèrent insuffisantes pour permettre une utilisation efficiente des financements proposés. Le troisième facteur provient de certaines caractéristiques exogènes des PME qui peuvent se révéler discriminantes pour les prêteurs. Parmi celles-ci, le sexe de leurs propriétaires (les PME détenues par des femmes sont généralement désavantagées), l'âge de l'entreprise (les jeunes PME reçoivent peu ou pas de financements), son lieu d'implantation (les entreprises rurales, par exemple, n'ont qu'un accès limité aux financements) et l'absence de liens politiques (parrainage) apparaissent comme les plus importantes.

La situation est encore plus compliquée lorsqu'il s'agit de se financer en fonds propres, ces derniers étant encore plus difficiles à attirer que les prêts. L'ASS est une des rares régions du monde délaissée par les fonds de capital risque et autres fonds d'investissement dédiés aux PME. La plupart des fonds de capital risque présents sur le continent semblent en réalité davantage s'apparenter à des fonds d'investissement classiques. Les faiblesses et confusions institutionnelles constatées dans bon nombre des pays de la région n'aident en rien à stimuler le goût du risque indispensable pour investir dans les PME. Le caractère informel et familial de la plupart des PME africaines constitue un autre obstacle. Nombreux sont les investisseurs potentiels qui considèrent le manque de transparence et de professionnalisme des PME comme un frein à leurs engagements.

Du point de vue d'une institution financière de développement, l'expérience acquise en matière de soutien au financement des PME a permis de tirer quelques leçons utiles. En premier lieu, il est très important d'identifier des intermédiaires appropriés, c'est-à-dire des partenaires **...**

Admassu Tadesse
Banque de développement de l'Afrique australe

Admassu Tadesse est vice-président en charge des opérations de la Banque de développement de l'Afrique australe (DBSA), dont le siège est à Johannesburg. Il travaille depuis plus de 15 ans sur l'ensemble du continent africain et en particulier en Afrique australe. Admassu Tadesse est membre de plusieurs conseils d'administration, notamment celui de SADC DFRC, de Proparco, du fonds FISEA de l'AFD, de l'initiative EPA du Forum économique mondial et de GAIN Africa - une initiative conjointe de la Fondation Bill-et-Melinda-Gates, de la Banque Mondiale et de l'ONU. Il est économiste, banquier et expert dans le financement du développement à l'international.

Un point sur les perspectives de financement des PME en Afrique

Par Admassu Tadesse, *vice-président en charge des opérations à la Banque de développement de l'Afrique australe*

Part des PME dans l'emploi en Afrique

Afrique du Sud	21 %
Burundi	20 %
Cameroun	19 %
Côte d'Ivoire	33 %
Kenya	38 %
Malawi	39 %
Tanzanie	32 %
Zambie	37 %
Zimbabwe	15 %

Source: Ayyagari et alii, 2007

... suffisamment engagés et ayant accès aux PME. Ensuite, il est nécessaire d'apporter un soutien aux PME au-delà des financements. Ces appuis non financiers doivent être bien ciblés: conseils pertinents et adaptés au secteur d'activité de l'entreprise, outils de gestion financière et services commerciaux à des prix abordables, développement de réseaux de distribution (en particulier, mise en relation avec des grandes entreprises ou des marchés à l'exportation), formations sur le terrain, etc. Ce soutien supplémentaire est indispensable pour renforcer les capacités de gestion des entreprises ainsi que leur accès aux marchés.

Perspectives d'évolution

Malgré leur contribution essentielle au PIB et à l'emploi, les PME d'ASS demeurent confrontées à d'innombrables difficultés qui limitent leur croissance et leur développement au-delà de la simple subsistance. L'accès au financement et son coût font partie des principales contraintes majeures.

En dépit des progrès majeurs qui ont récemment été accomplis par le secteur financier africain, il reste beaucoup à faire, en particulier sur le segment des PME qui joue un rôle moteur sur la qualité du développement socio-économique.

Les fonds de dette destinés aux PME, les fonds de capital-risque et les fonds d'investissement spécialisés, peuvent s'avérer de bons intermédiaires pour les bailleurs de fonds et autres investisseurs non spécialistes souhaitant intervenir sur le segment des PME. Le développement de ces intermédiaires peut ainsi permettre d'améliorer le financement à long terme des PME. Cependant, la qualité d'un fonds dédié aux PME ne dépend pas uniquement de sa capacité à attirer des investisseurs mais dépend également de sa connaissance du secteur, de la qualité du suivi de ses clients et de son aptitude à proposer à la fois des financements et du conseil.

Un rapport publié en 2007 par le Consortium pour la Recherche Economique en Afrique a examiné la question du rôle que pourrait jouer le secteur public dans le financement du développement des PME. Ce rapport reflétait la complexité du problème en indiquant que les initiatives publiques visant à soutenir le financement des petites entreprises sont justifiées dès lors que les imperfections du marché limitent l'accès aux financements et sont un obstacle à la libre-concurrence. Le rapport met cependant en garde sur le fait que dans un marché qui ne comporte pas ce type de lacunes, un engagement direct du secteur public pourrait créer certaines distorsions si des entreprises non viables étaient subventionnées. Il souligne, à juste titre, que le secteur public ne devrait octroyer des financements subventionnés que si les besoins de financement sont avérés et, plus important encore, si les entreprises peuvent démontrer qu'elles sont éligibles et méritent ce type de fonds. ●

REMERCIEMENTS

Les recherches nécessaires à la rédaction de cet article ont été effectuées par Samson Muradzikwa, Économiste principal à la Division internationale de la Banque de développement de l'Afrique australe. Je lui suis extrêmement reconnaissant de sa précieuse contribution.

REFERENCES

Alabaladejo, M.J., 1998. Clustering and local institutions: Implications for the sustainable growth of SMEs. Non paru, mémoire de thèse, Brighton, Institute of Development Studies, University of Sussex.

African Economic Research Consortium, 2007. Private Sector Development in Africa, Vol 4, AERC, Nairobi, Kenya.

Ayyagari, M., Beck, T., Demirguc-Kunt, A., 2007. Small and Medium Enterprises Across the Globe, *Small Business Economics* 29(4), décembre, 415-34.

Banque Mondiale, 2007. Rapport sur le développement dans le monde, Banque Mondiale.

Banque Mondiale, 2006. Making Finance Work for Africa, Banque Mondiale.

Brusco, S., 1992. Small firms and the provision of real services, dans Pyke, F. et Sengenberger, W. (éd.) Industrial districts and local economic regeneration, International Institute for Labour Studies, BIT, Genève.

Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) : www.cgap.org

Equinox Management Consultants, 2002. Gaps in SME Financing: An Analytical Framework, Document de recherche préparé pour le Small Business Policy Branch of Industry (Canada) dans le cadre de la Small and Medium-sized Enterprise Financing Data Initiative.

Meagher, K., 2008. A back door to globalization? Structural Adjustment, Globalization & Transborder trade in West Africa, *Review of African Political Economy* 30(95) Mars 2008.

Tax, S., 1953. Penny Capitalism: A Guatemalan Indian Economy, Smithsonian Institution, Institute of Social Anthropology.

Tonnies, F., 1988 (original 1887). Gemeinschaft Und Gesselschaft (Communauté et Société), Michigan State University Press

LE FINANCEMENT DES PME EN AFRIQUE SUBSAHARIENNE

Présent dans 12 pays, le groupe Bank of Africa (BOA) est l'un des deux plus importants groupes bancaires à capitaux locaux d'ASS. Avec une stratégie orientée vers les PME, il apparaît aujourd'hui comme un des acteurs les plus exposés sur ce segment de l'économie africaine. Tirant profit de l'expérience du groupe BOA, son co-fondateur et PDG, Paul Derreumaux, analyse dans cet article les relations entre banques et PME sur le continent. Conscient des freins qui nuisent à leur collaboration, il décrit les solutions qui peuvent être envisagées et mises en œuvre.

Les difficultés de financement des PME en Afrique : à qui la faute ?

L'insuffisance de financement des PME en ASS relève autant de la responsabilité des entreprises que de celle des banques. Si les premières présentent des lacunes importantes par rapport aux exigences du secteur bancaire, les secondes pourraient déployer plus de moyens pour pénétrer le segment des PME. L'expérience du groupe BOA montre en effet que cette clientèle peut représenter un débouché rentable pour les banques.

Par Paul Derreumaux, ***Président Directeur Général du groupe Bank of Africa***

L'histoire des rapports entre banques et PME ressemble fort à celle des vieux couples qui se font des reproches incessants mais doivent pourtant vivre ensemble. Cette situation est sans doute encore plus vraie en ASS où les systèmes financiers sont jusqu'ici totalement dominés par les banques, ce qui laisse aux PME peu de marge de manœuvre dans la recherche de financements alternatifs aux concours bancaires. Comme souvent dans ces cas, les torts sont en réalité partagés et chacun des deux acteurs présente de réelles faiblesses par rapport aux exigences que l'autre formule au regard de ses besoins et de ses habitudes. De profonds changements sont cependant à l'œuvre de part et d'autre, ce qui augure d'une amélioration de la situation à moyen terme.

Sous l'influence de leur actionnariat, de leurs méthodes de travail et de leurs règles de gestion, autant que sous l'effet de réglementations de plus en plus contraignantes, les banques sont à l'aise avec des états financiers fiables et validés par des commissaires aux comptes. Elles souhaitent en outre trouver chez leurs clients des structures bien organisées et encadrées, requièrent en permanence des entreprises qu'elles exposent une vision claire et précise de leur avenir et demandent que celles-ci disposent de fonds propres substantiels capables de faire face aux imprévus. Enfin, les banques espèrent toujours appuyer leurs concours sur des garanties solides leur permettant de satisfaire les exigences de leurs autorités de tutelle.

Ces nombreuses caractéristiques sont très difficiles à réunir par la clientèle des PME en ASS, quels que soient les secteurs d'activité et les pays que l'on considère. L'expérience montre en effet que pratiquement toutes les sociétés privées à capitaux locaux, y compris celles de grande taille, existant déjà de longue date, affichant un chiffre d'affaires régulier et bénéficiant d'une bonne rentabilité, sont dans l'incapacité de présenter l'ensemble des attributs qui leur permettraient de respecter les critères classiquement requis par les banques. L'insuffisance de structuration concerne ainsi la plus grande partie de l'appareil économique des pays subsahariens - filiales de grandes sociétés internationales et sociétés d'Etat mises à part - ce qui explique l'étendue des difficultés rencontrées à la fois par les banques et les PME pour travailler ensemble et leur insatisfaction mutuelle permanente. Face à cette quadrature du cercle, quelles sont les principales responsabilités qui pourraient être honnêtement imputées à chacun des deux "partenaires" obligés ?

Un manque de structuration des entreprises

Du côté des entreprises, trois aspects constituent une préoccupation prédominante pour les banques. La faiblesse généralisée des fonds propres des PME apparaît comme le premier d'entre eux. Cette faiblesse s'explique à la fois par les réticences des promoteurs à rechercher d'autres actionnaires, la rareté des trésoreries disponibles, les sous-évaluations fréquentes des coûts de fonctionnement et d'investissement dans les budgets, ainsi que la sous-estimation du capital nécessaire pour réaliser le chiffre d'affaires envisagé. En conséquence, le poids des emprunts dans les plans de financement apparaît souvent trop important, ce qui d'une part conduit les banques à durcir une position déjà naturellement réservée ou à multiplier les demandes de garanties, et d'autre part, freine les entreprises dans l'atteinte de l'équilibre financier, les faisant ainsi redoubler de fragilité. Le deuxième obstacle important rencontré par les banques est l'insuffisance d'organisation des PME, notamment en ce qui concerne les ressources humaines, la comptabilité, la gestion administrative et les fonctions de contrôle. Le chef d'entreprise, y compris pour des PME de grande taille, est souvent le seul décideur de la société. La formalisation modeste, voire parfois balbutiante, favorise les erreurs, les fraudes et nuit à la régularité des processus, ce qui peut particulièrement pénaliser les entreprises du secteur manufacturier, notamment celles destinées à l'exportation. L'action est trop rarement précédée d'une réflexion qui permettrait de garantir la stabilité ...

Les difficultés de financement des PME en Afrique : à qui la faute ?

Par Paul Derreumaux, *Président Directeur Général du groupe Bank of Africa*

... des processus de production et de commercialisation. Le contrôle, tant au niveau interne qu'au niveau des auditeurs, est relégué au second plan. Cela empêche la détection rapide des faiblesses de la société, facilite les éventuelles velléités de non transparence de certains promoteurs et amenuise la sérénité des banquiers face aux PME. Enfin, le manque de vision du futur de l'entreprise constitue le troisième principal obstacle. Trop de sociétés naissantes sont issues d'une initiative plutôt impulsive de l'entrepreneur, sans analyse approfondie du marché et de la concurrence. Ceci entraîne fréquemment des désillusions sur le chiffre d'affaires, et, en conséquence, sur les capacités de remboursement des concours bancaires. Trop d'entreprises nouvelles surdimensionnent leurs investissements au démarrage, au lieu de concevoir leur projet par étapes, compromettant ainsi presque à coup sûr leur rentabilité. Trop de PME en développement analysent de façon très approximative leur potentiel et leur rythme de croissance et handicapent donc leur futur, même si elles avaient été exemplaires dans une première phase de leur existence.

Une insuffisance de moyens dédiés aux PME au sein des banques

Du côté des banques, il faut reconnaître également au moins trois insuffisances notables. La première est la faiblesse du suivi des concours mis en place. La fragilité - normale - des PME en termes d'organisation et de projection dans le futur devrait contraindre les banquiers à surveiller de près le fonctionnement quotidien de l'entreprise, la pertinence de ses investissements et les difficultés qu'elle rencontre. Les PME étant naturellement peu enclines à donner une vraie place de conseiller à leurs banquiers, ceux-ci devraient prendre systématiquement l'initiative. Or, ce rôle demeure mal assumé. La récente intensification des exigences de suivi des principales clientèles traditionnelles (grandes entreprises et particuliers) imposées par les réglementations, le manque de temps face aux nombreux dossiers de PME souvent tous différents les unes des autres ainsi que la faible rentabilité de telles actions d'encadrement par rapport à d'autres activités sont autant de facteurs qui peuvent expliquer l'insuffisance de suivi de la part des banques. Cela peut créer un cercle vicieux dans la mesure où cette insuffisance de suivi est précisément à l'origine de la dégradation de nombreux dossiers, ce qui renforce alors l'aversion des banques aux PME. La deuxième insuffisance des banques, partiellement responsable de la précédente, est la pénurie au sein des équipes bancaires de cadres de référence spécifiques ayant une expérience approfondie de la gestion des dossiers de financement des PME. La diversité des PME, que ce soit en termes de taille, de secteurs, de caractéristiques ou d'appuis requis, est bien sûr à l'origine de cette situation. Elle explique les difficultés rencontrées pour mettre au point des solutions. Les efforts d'amélioration restent cependant insuffisants. Les banques continuent dans la plupart des cas de souffrir d'une pénurie de départements spécialisés sur les PME, d'un manque de procédures bien adaptées à la modestie des informations financières et des quelques indicateurs de suivi disponibles, d'une faible capacité d'innovation en ce qui concerne les garanties acceptables et de l'inexistence de formations spécifiques au financement des PME pour les analystes de crédit et les chargés de clientèle. Ces facteurs sont autant de handicaps pour que les banques accroissent leur intérêt pour les PME. Enfin, la troisième insuffisance des banques est liée à l'environnement institutionnel dont les déficiences pénalisent l'action de ces dernières. En effet, malgré les réels progrès apportés par l'Organisation pour l'Harmonisation du Droit des Affaires en Afrique (OHADA), certaines faiblesses persistantes du cadre juridique (par rapport à la réalisation des garanties par exemple) et les carences graves et généralisées des appareils judiciaires rendent très difficile la récupération des crédits défaillants. Ces difficultés, amenuisent encore l'attrait des concours aux PME et poussent en même temps les banques à durcir leurs conditions. De même, la multiplicité, la complexité et le caractère parfois peu orthodoxe des pressions de l'administration - police économique, fisc, sécurité sociale - fragilisent encore davantage les PME prêtes à intégrer le secteur formel sous la pression des banques.

Des solutions chez Bank of Africa

Sous l'effet conjugué de ces divers facteurs, les PME ne trouvent donc effectivement pas auprès des banques l'appui qu'elles recherchent. Néanmoins, de leur coté, les banques qui osent se tourner activement vers les PME subissent des taux d'impayés élevés et des pertes d'exploitation significatives qui les rémunèrent mal de leurs efforts. Diverses solutions, susceptibles d'améliorer en profondeur les relations banques-PME, sont pourtant peu à peu mises en place. L'expérience du groupe Bank of Africa permet d'en citer quatre exemples.

Le premier, et sans doute le plus décisif, est le partage des risques avec d'autres institutions. Outre son intérêt direct pour les banques, qui minimisent ainsi les pertes potentielles, ce partage favorise aussi la prise de conscience par d'autres bailleurs de fonds du caractère essentiel de ce public mais aussi des difficultés inhérentes à la satisfaction de ses besoins. Deux principales approches sont envisageables et sont testées par le réseau BOA. L'une, globale, consiste à utiliser des lignes de garantie de portefeuille, accordées pour un montant donné et pouvant être affectées à un portefeuille de PME librement choisi ...

Paul Derreumaux
Bank of Africa

Diplômé de l'Institut d'Études Politiques de Paris (Science Po) ainsi qu'en sciences économiques, Paul Derreumaux commence sa carrière à l'Université de Lille, avant de rejoindre la Côte d'Ivoire où il sera pendant trois ans conseiller au Ministère du Plan, puis conseiller au Cabinet du Ministre de l'Économie, des Finances et du Plan. À partir de 1982, il développe progressivement le réseau de la BOA, d'abord au Mali, puis au Bénin. Il est aujourd'hui le Président du groupe Bank of Africa, qui compte environ 170 sites d'exploitation sur 12 pays.

Les difficultés de financement des PME en Afrique : à qui la faute ?

Par Paul Derreumaux, *Président Directeur Général du groupe Bank of Africa*

... par la banque. La Société Financière Internationale (SFI) a ainsi accordé une telle ligne de garantie, couvrant 50 % des risques pris par la banque, à la BOA Mali pour 1,5 milliard de FCFA. Elle devrait mettre en place sous peu un dispositif identique pour les quatre BOA d'Afrique de l'Est pour un montant total de 10 millions de dollars US. L'autre approche s'appuie sur des garanties individuelles. Les dossiers sont alors soumis par les banques à des fonds de garantie qui les étudient au cas par cas. Ces fonds se sont multipliés au fil des ans : FAGACE, FSA, GARI en Afrique de l'Ouest ou ARIZ[1] (créé par l'AFD) sur l'ensemble du continent en sont quelques exemples. L'efficacité de ces mécanismes est cependant très liée à la qualité, encore souvent médiocre, de l'équilibre entre rigueur de gestion de ces fonds et souplesse de mise en jeu des garanties.

La création de départements spécialisés au sein des banques constitue un deuxième exemple de solution envisageable pour rapprocher les banques des PME. L'expérience tentée en la matière à la BOA Mali, lors de l'opération menée avec la SFI, montre l'apport réel d'une telle spécialisation. Encadrée par un assistant technique étranger spécialiste de ce segment, une équipe de deux personnes est entièrement dédiée aux PME. Des critères d'analyse des dossiers et de suivi des financements, spécifiquement adaptés au cas des PME, ont été définis. Ces critères prennent davantage en compte l'activité des entreprises et les revenus attendus que les garanties offertes par les promoteurs. Les efforts ainsi entrepris témoignent clairement de la volonté de la banque de servir les PME et permettent à ces dernières de bénéficier d'interlocuteurs bien identifiés et parlant mieux leur langage. Les résultats obtenus sont à ce jour probants et la même organisation est envisagée à terme rapproché dans d'autres structures du groupe.

La diversification des outils de financement proposés aux PME apparaît comme une troisième voie à explorer pour améliorer les relations banques-PME. Le crédit bail, l'affacturage sont à inclure dans l'éventail des instruments utilisables. Le développement de ces produits se heurte néanmoins d'une part au fait qu'ils sont souvent étrangers à la culture des PME et, d'autre part, aux dispositions réglementaires généralement peu favorables à ces instruments spécialisés. L'effort pour promouvoir leur généralisation doit cependant être poursuivi. Les trois sociétés de crédit-bail du réseau BOA ont en effet montré leur viabilité et leur utilité depuis plus de 10 ans.

La quatrième voie est encore insuffisamment exploitée et s'inscrit davantage dans le futur. Elle vise à compléter et renouveler la panoplie des garanties capables de mieux sécuriser les dossiers des PME. A côté des garanties immobilières, souvent peu appropriées, de nouvelles pistes sont à explorer. La caution conjointe apportée par des personnes connues de la banque, la création – évoquée depuis longtemps mais jamais mise en œuvre – de sociétés de caution mutuelle à base sectorielle ou géographique, ou encore le partenariat de PME avec des grandes entreprises à travers des contrats de sous-traitance (donnant ainsi de fortes assurances de niveau d'activité) apparaissent par exemple comme des solutions réalisables et prometteuses.

Dans cette mutation en cours, le renforcement de la concurrence entre banques d'ASS jouera un rôle moteur. Elle permettra d'intensifier et d'accélérer les actions de toutes les institutions bancaires pour prendre une position forte dans ce secteur majeur des PME. Le rôle des Etats sera aussi essentiel. La création d'un cadre légal, juridique et fiscal plus précis, plus contraignant et résolument tourné vers le développement, sera déterminant pour une meilleure coopération entre les deux "sœurs ennemies". ●

[1] *Fonds africain de garantie et de coopération économique (FAGACE), Fonds de solidarité africain (FSA), Fonds de garantie des investissements privés en Afrique de l'Ouest (GARI), Assurance pour le risque des investissements (ARIZ).*

L'accès au crédit par région du monde

Région du monde	*Obtenir un crédit*	*Enregistrer une propriété*	*Protection de investisseurs*	*Respect des contrats*
Afrique subsaharienne	114	127	113	122
Amérique latine et Caraïbes	64	93	83	108
Asie centrale	107	73	111	70
Asie de l'Est et Pacifique	65	70	61	71
Asie du Sud	77	89	74	121
Europe centrale et orientale	42	67	70	54
Moyen-Orient et Afrique du Nord	113	77	93	113
OCDE	37	53	61	36

Classement moyen, pour chaque région, d'un pays représentatif de la région. Le classement moyen est obtenu en faisant la moyenne des classements des pays sur l'ensemble de la région considérée (le pays le plus performant étant classé n°1).
Source : Doing Business (www.doingbusiness.org), Banque Mondiale, 2009.

LE FINANCEMENT DES PME EN AFRIQUE SUBSAHARIENNE

Investisseur et Partenaire pour le Développement (I&P) est une société de financement privée. Sa vocation est d'accompagner sur le plan financier et managérial des institutions de microfinance et des PME en Afrique. Les interventions d'I&P se font sous forme de participation en capital et éventuellement de prêts. Son président Patrice Hoppenot présente dans cet article les principaux obstacles auxquels peut être confronté un fonds d'investissement souhaitant investir dans les PME en ASS, et décrit les solutions apportées par I&P.

L'investissement en capital dans les PME d'Afrique subsaharienne

Augmenter les volumes de financement offerts ne suffit pas à améliorer le financement des PME. Ces dernières ont besoin de mise à niveau pour satisfaire les critères d'éligibilité des banquiers et autres investisseurs. Étant donné les difficultés rencontrées par les promoteurs, il est nécessaire de proposer, sous certaines conditions, non seulement des fonds propres et des prêts, mais aussi une assistance technique.

Par Patrice Hoppenot, ***président co-fondateur d'I&P***

Le thème du financement des PME en ASS fait l'objet de conférences récurrentes et de recherches de solutions nouvelles, tant il est jugé important par l'ensemble des acteurs du développement. En effet, les PME sont créatrices d'emplois formels, elles stimulent l'esprit d'entreprise, et permettent de créer un tissu industriel capable de s'adapter aux besoins des grandes entreprises africaines qui, faute de fournisseurs locaux sont condamnées à s'approvisionner hors d'Afrique pour de nombreux produits ou services. Les PME devraient être capables de stimuler le développement économique en ASS. Malheureusement, beaucoup de pays africains souffrent du sous-développement de leur réseau de PME. Si les difficultés de financement sont un obstacle certain au développement d'un tissu de PME, celui-ci ne peut malheureusement pas être surmonté par la seule augmentation des volumes de financement offerts. Il est nécessaire d'aborder le sujet du financement des PME avec une approche globale, en tenant notamment compte du besoin de soutien technique de ces entreprises. Il s'agit en effet de permettre aux PME de se mettre aux normes nécessaires pour pouvoir accéder aux crédits bancaires et aux apports de capitaux d'investisseurs professionnels.

L'accession à l'économie formelle comme une étape nécessaire

Tout d'abord, l'accession de la PME au secteur formel apparaît comme une étape préalable à leur financement. Or, les PME formelles en ASS relèvent presque de l'exception, ce qui est compréhensible dans la mesure où elles sont soumises à une fiscalité et à des charges lourdes : impôt sur les bénéfices, TVA, charges sociales, comptabilité formelle avec commissaires aux comptes, ... De plus, elles sont la cible préférée des contrôleurs fiscaux dont les méthodes, bien souvent, ne relèvent pas de la pure déontologie. L'ensemble de ces coûts obère considérablement le compte d'exploitation. L'obligation comptable constitue toutefois un progrès important mais bien souvent mal compris. Ces raisons poussent la majorité des PME à rester dans le secteur informel où elles ne peuvent avoir accès qu'à la finance informelle, ou aux financements limités des institutions de micro-finance. Pourtant, en contrepartie d'un cadre comptable et juridique formel, la PME peut plus facilement emprunter aux banques et contracter avec des clients importants ou de même nature. Elle peut alors financer sa croissance. Malheureusement, l'accession au secteur formel ne concerne qu'une minorité d'entrepreneurs.

Un besoin de mise à niveau des PME

L'accession à l'économie formelle ne résout évidemment pas le problème de l'accès au financement des PME. La création, la gestion et la viabilisation d'une PME par un promoteur demandent de l'ambition, un projet solide, une stratégie claire, des moyens financiers (dont une part substantielle en fonds propres) suffisants pour faire face aux besoins, ainsi qu'une réelle compétence en matière de gestion. Ayant en général peu de moyens financiers à sa disposition, le promoteur a tendance à sous-estimer ses besoins et nombreux sont les projets qui n'aboutissent pas. C'est donc un exercice risqué, que peu d'investisseurs ou de banquiers acceptent de financer à moins que le promoteur ne contrôle une fortune importante ou ne dispose de garanties suffisantes. Seules les PME installées sur leur marché et performantes, dirigées par des équipes professionnelles, peuvent prétendre lever des fonds, qu'il s'agisse d'emprunts ou de fonds propres. Le problème du financement des PME ...

Patrice Hoppenot
Investisseur et Partenaire pour le Développement

Patrice Hoppenot, diplômé de l'Ecole des Mines de Paris et du MBA de l'Université de Chicago, a d'abord mené une carrière dans l'industrie. En 1988, il crée le fonds Européen BC Partners qui est devenu l'un des premiers investisseurs financiers indépendants en Europe spécialisés dans les opérations de LBO. Il crée ensuite, en 2001, Investisseur et Partenaire pour le Développement (I&P), une société d'investissement dédiée à la promotion des entrepreneurs en Afrique. I&P investit dans les PME et les institutions de microfinance et est aujourd'hui présente dans plus de dix pays d'Afrique. Patrice Hoppenot est également administrateur de plusieurs sociétés cotées à la Bourse de Paris.

L'investissement en capital dans les PME d'Afrique subsaharienne

Par Patrice Hoppenot, *président co-fondateur d'I&P*

... relève donc avant tout d'un problème de mise à niveau globale des PME. Il est en effet rare que la qualité de la gestion d'une PME se situe à des niveaux qui permettent aux banques de prêter les montants nécessaires avec un niveau de risque acceptable, et ce, même si l'entreprise présente un potentiel intéressant.

La solution qu'I&P a mise en pratique à l'égard des promoteurs, qu'ils soient à la tête d'une PME ou qu'ils souhaitent en créer une, consiste à développer avec eux un partenariat. I&P apporte d'une part des fonds propres et des prêts tout en restant minoritaire au capital, et d'autre part une assistance technique dans le cadre d'un "pacte de partenaires" qui précise les règles du partenariat. Une relation de confiance doit pouvoir s'instaurer entre les deux parties. En effet, l'augmentation de capital ou l'entrée d'un nouvel actionnaire est souvent perçue comme une perte de contrôle par le promoteur, ce qui peut le pousser à adopter une position défensive. Les obligations du promoteur concernent principalement la transparence, la mise en place d'une comptabilité rigoureuse, l'envoi régulier d'un tableau de bord, la participation d'I&P au conseil d'administration (le cas échéant), le partage des décisions importantes ou stratégiques et la concertation avec I&P pour le recrutement de cadres. Les obligations d'I&P sont d'être disponible pour accompagner la PME dans son évolution, dans la définition de sa stratégie et dans son organisation, et d'apporter, dans la mesure de ses moyens, l'assistance technique et les consultants dont la PME peut avoir besoin pour améliorer ses performances et la maîtrise de son métier. L'approche d'I&P est une approche de terrain et les chargés d'investissement font un minimum de trois missions par an dans chacune des entreprises partenaires. Par ailleurs, ils sont en contact régulier avec les promoteurs via internet, ce qui leur permet d'exercer une veille sur les entreprises, et de réagir rapidement si la situation le justifie.

Une assistance technique approfondie

L'assistance technique porte principalement sur la mise en place d'une comptabilité de gestion et de tableaux de bord qui permettent de suivre les principaux indicateurs de performance. Elle porte également sur les recrutements de cadres et leur ...

REFERENCES

Geiss, R., Hajdenberg, J., Renchon, M., 2008. L'Afrique, terre d'investissement – Le private equity en Afrique, réussites et nouveaux défis, Capafrique, www.capafrique.org

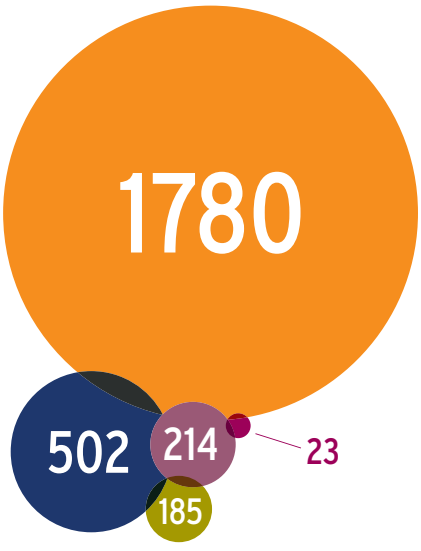
La rapide évolution du capital investissement

Le Capital investissement en Afrique est en croissance rapide : en 2007, l'afflux de fonds privés en Afrique était estimé à 3 Mds USD (+22 % par rapport à 2006). Cependant, ce montant reste marginal par rapport aux flux mondiaux (0,6 % du total mondial et 7 % des pays émergents) et reste concentré sur certains pays d'Afrique. L'Afrique du Sud accueille l'essentiel des investissements (52 %) suivie du Nigeria (19 %) de la Zambie (12 %) et du Maroc (4 %).

Les investissements sont concentrés dans trois secteurs : la distribution (27 %), les services financiers (25 %) et les télécoms (12 %).

Les principaux investisseurs tels qu'ECP, Zephyr Management et Helios Capital, ne se positionnent que sur des entreprises mûres délaissant les activités de capital risque et de capital amorçage. Le capital développement représente ainsi 55 % des fonds levés alors que l'activité de capital risque apparaît, elle, marginale avec moins de 14 % des flux.

Source : Geiss et alii, 2008



Localisation des investissements (en millions de USD)

... définition de poste, parfois sur la gestion industrielle et l'organisation d'une force de vente, et d'une façon générale, sur la stratégie. Les missions d'assistance technique sont décidées conjointement par le chargé d'investissement et le promoteur. Selon la nature des missions, elles sont confiées à des volontaires de l'association "Entrepreneurs & Développement" (créée par I&P), à des experts retraités, ou encore à des consultants locaux, notamment pour les questions comptables et les systèmes d'information. Il faut noter que l'éloignement géographique entre I&P et ses partenaires, s'il présente des inconvénients évidents, permet aussi de responsabiliser le promoteur et son équipe en leur interdisant de trop se reposer sur I&P, qui pourrait de son coté être tenté d'ingérence.

Favoriser la prise d'autonomie des PME

Dans la mesure du possible la PME, une fois mise à niveau, se refinance auprès de banques locales. Ce sont les besoins de fonds de roulement qui sont le plus souvent nécessaires, et ce sont eux aussi qui sont les plus difficiles à financer. L'objectif d'I&P est de permettre à la PME de devenir totalement autonome, rentable, en croissance et éligible aux financements bancaires. Lorsque ce stade est atteint, ce qui justifie normalement de trois ans minimum à six ou sept ans, I&P cherche à céder ses parts, en accord avec le promoteur. Cette cession peut s'avérer délicate étant donné la faible liquidité de ces marchés. Toutefois, I&P peut s'appuyer sur des intermédiaires ayant une bonne connaissance du marché local (banquiers, hommes d'affaires, ...) et les affaires intéressantes trouvent toujours des investisseurs. Des entreprises européennes peuvent même être candidates.

Les résultats de l'approche adoptée par I&P sont dans l'ensemble probants, dans la mesure où la plupart des PME partenaires de plus de trois ans ont atteint la rentabilité. En revanche, c'est un métier coûteux (transports, assistance technique, faibles montants investis au regard du temps passé, risque élevé, ...). Heureusement, des volontaires ayant une grande expérience des PME accompagnent I&P dans la mise à niveau des entreprises, et l'Union Européenne couvre une partie des frais d'assistance technique. Dans ces conditions, l'approche d'I&P est une approche durable et fructueuse. Les actionnaires d'I&P devraient pouvoir toucher un rendement modeste sur leur investissement tout en montrant que l'on peut financer et promouvoir des PME en ASS. ●

Une expérience concrète d'investissement dans une PME nigérienne

XPharma (nom de l'entreprise maquillé) est un répartiteur pharmaceutique à capitaux nigériens, créé en 2001 à Niamey par deux promoteurs locaux. Deux autres importants répartiteurs pharmaceutiques, avec centrale d'achat en France, sont également présents sur le marché. I&P rentre en contact avec XPharma en 2005 alors que la société se trouve dans une situation critique de trésorerie après plusieurs exercices déficitaires. La comptabilité est mal tenue faute de personnel compétent et les comptes clients et fournisseurs sont peu fiables. Les financements bancaires se rétractent et, faute de trésorerie, la société a de plus en plus de difficultés à s'approvisionner et donc à réaliser un chiffre d'affaire suffisant. Toutefois, les promoteurs sont conscients de leurs erreurs, prêts à réinjecter du capital et à revoir leur stratégie commerciale. I&P, qui a déjà une expérience positive de partenariat avec un répartiteur pharmaceutique au Mali, estime que Xpharma dispose de points forts : une excellente installation à température contrôlée, un potentiel commercial inexploité, et surtout, des managers ouverts, désireux de bénéficier d'une assistance technique et capables d'apporter de la trésorerie. Enfin, il paraît envisageable de développer quelques synergies entre les deux répartiteurs indépendants. Un audit complet réalisé par un cabinet comptable nigérien compétent permet de mieux évaluer la situation financière, les besoins de trésorerie et les montants de créances clients à recouvrer. Les parties conviennent en 2006 de souscrire à une augmentation de capital de 130 millions de FCFA répartie par moitié entre les promoteurs et I&P qui détient alors 21% du capital. I&P consent également un prêt subordonné de 65 millions de FCFA sur trois ans, convertible en actions à sa seule demande. Enfin, sur cette base, les promoteurs réussissent à mobiliser des prêts auprès de banques locales en apportant leurs garanties personnelles. En accord avec les promoteurs, une restructuration est progressivement mise en place : recrutement d'un directeur financier expérimenté ; mise en place de systèmes d'information et de gestion fiables ; révision de la stratégie commerciale qui se tournera davantage vers l'intérieur du pays très mal desservi, tout en continuant à livrer les pharmacies de Niamey ; suivi rigoureux des règlements clients et des marges unitaires par produit. L'exercice 2006 est encore difficile, en raison notamment de quelques reliquats d'erreurs comptables et de démarrages plus lents que prévu. I&P décide de convertir son prêt en 2007, ce qui lui permet de monter à 26 % du capital. Les banques locales acceptent de financer les besoins de fonds de roulement de XPharma. Le chiffre d'affaire augmente de 40 % en 2007 et de 30 % en 2008 pour atteindre 1,75 milliards de FCFA. Le résultat net de Xpharma en 2008 a dépassé les 40 millions de FCFA. L'entreprise, qui emploie une dizaine de personnes, apparait aujourd'hui rentable et durable.

Les enseignements de ce numéro

Par Julien Lefilleur

En comparaison des autres régions en développement du monde, l'Afrique présente un tissu de PME peu développé. Les contraintes de financement auxquelles ces entreprises doivent faire face sont en partie responsables de cette situation. Les conditions d'accès au crédit des PME risquent en outre de se détériorer brutalement avec la crise internationale dans la mesure où ces entreprises devraient être les premières victimes de la raréfaction des liquidités. Cette pénurie de financements des PME s'explique par la forte réticence des pourvoyeurs de fonds classiques à s'engager sur ces contreparties. Dans un contexte de forte asymétrie d'information, les risques perçus sont en effet rédhibitoires, d'autant plus que ceux-ci ne peuvent être compensés par une sécurisation suffisante des crédits. De plus, les PME, souvent informelles et peu organisées, ne satisfont généralement pas aux critères d'éligibilité des prêteurs et investisseurs "classiques". Dans ce contexte, ces derniers doivent déployer des moyens importants pour pénétrer ce segment, et surtout accompagner leur financement d'assistance technique afin d'aider les entreprises à améliorer leurs standards.

L'expérience montre que, sous ces conditions, le segment des PME peut présenter un débouché rentable. Néanmoins, la solution au problème du financement des PME ne peut pas dépendre de la seule bonne volonté des acteurs des systèmes financiers locaux. L'amélioration substantielle et durable des conditions d'accès aux ressources de ces entreprises passe par une évolution de l'environnement de crédit des marchés africains qui permette de réduire le risque perçu par les pourvoyeurs de fonds. Il s'agit notamment de parvenir à développer des systèmes financiers plus adaptés aux contextes locaux, en tirant notamment profit des progrès en matière de technologies de l'information, afin de réduire la distance entre banques et PME. De même, il est nécessaire d'agir sur la sécurisation des crédits. La généralisation des principes de la microfinance, qui permettent une mutualisation des garanties au sein d'une communauté d'emprunteurs, semble être une voie porteuse de potentiel. Ces différentes pistes pourraient être explorées par les bailleurs de fonds afin de contribuer à améliorer le financement des PME africaines.

Vous pouvez réagir : revue_spd@afd.fr

Au sommaire de notre prochain numéro

Quel rôle peut/ doit jouer le secteur privé dans l'accès à l'eau potable dans les pays en développement ?

Secteur Privé & Développement est une publication de **Proparco,** Groupe Agence Française de Développement, Société au Capital de 420 048 000 €, 151 rue Saint Honoré 75 001 Paris, Téléphone : 01 53 44 37 37 Télécopie : 01 53 44 38 38 Internet : www.proparco.fr • **Directeur de Publication** Luc Rigouzzo • **Rédacteur en Chef** Julien Lefilleur • **Rédacteur en Chef Adjoint** Benoît Verdeaux • **Comité éditorial** Virginie Bleitrach, Laurent Demey, Charlotte Durand, Adeline Lemaire, Pierre-Alain Pacaud, Elodie Parent, Véronique Pescatori, Hélène Templier, Aglaé Touchard • **Numéro coordonné** par Julien Lefilleur • **Ont collaboré à ce numéro** Paul Collier (Université d'Oxford), Paul Derreumaux (Bank of Africa), Patrice Hoppenot (I&P), Julien Lefilleur (Proparco), Maria Soledad Martinez Peria (Banque Mondiale), Emilio Sacerdoti (FMI), Admassu Tadesse (DBSA), Sébastien Delannoy (Proparco), Charlotte Durand (Proparco), Juliette Ebélé, Warren O'Connell • **Conception & Réalisation** NOISE 28 rue du Faubourg Poissonnière 75010 Paris Téléphone : 01 40 34 67 09 www.noise.fr/Édition : Lionel Bluteau, Jeanne-Sophie Camuset/Maquette : Julien Desperiere • Dépôt légal à parution. ISSN en cours •