



Mémoire
Présenté par :
Assita DIARRA

**UNIVERSITÉ AFRICAINE DE
DÉVELOPPEMENT
COOPÉRATIF**

**PROBLEMATIQUE DE FINANCEMENT DES PETITES
ET MOYENNES ENTREPRISES (PME) PAR LA
MICROFINANCE :**
**«Cas du Centre Financier aux Entrepreneurs (CFE)
du Réseau des Caisses Populaires du
Burkina (RCPB) »**

Année Académique: 2008/2009

**UNIVERSITÉ AFRICAINE DE
DÉVELOPPEMENT COOPÉRATIF**
(Institution d'Intégration Régionale)



**AFRICAN UNIVERSITY FOR
COOPERATIVE DEVELOPMENT**
(Institution for Regional Integration)

01 B.P. 1236 RP - Tél. : (229) 21 33 06 39 / 21 33 07 33 Fax : (229) 21 33 15 06
E-mail : ispecdg@yahoo.fr - Site Web : www.ispec.bj
COTONOU - République du Bénin

MÉMOIRE DE MASTER EN MICROFINANCE

Thème

**PROBLEMATIQUE DE FINANCEMENT DES
PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES
(PME) PAR LA MICROFINANCE :**

**«*Cas du Centre Financier aux Entrepreneurs
(CFE) du Réseau des Caisses Populaires du
Burkina (RCPB)* »**

Présenté en vue de l'obtention du

DIPLÔME DE MASTER EN MICROFINANCE

Par :

Assita DIARRA

Sous la supervision de :

Dr. Martial LIPEB

Vice recteur de l'UADC

Année académique

2008-2009

Composition du jury

Président du jury

Dr. QUENUM Ives Bonaventure

Enseignant à la faculté des Sciences Economiques et de Gestion
de l'Université d'Abomey-Calavi

Membres du jury

Dr. ACACHA-ACAKPO Hortensia Vicentia

Enseignante à la faculté des Sciences Economiques et de
Gestion de l'Université d'Abomey-Calavi

D'ALMEIDA Claude

Economiste, spécialiste en monnaie, Directeur du cabinet
CDAL-consultants

Résumé

Après les banques, c'est aux institutions de microfinance que reste posée la problématique de financement des petites et moyennes entreprises (PME). Nous avons d'une part, les PME dont les besoins en produits financiers sont connus mais insatisfaits. D'autre part, les Institutions de Microfinance (IMF) qui tentent, malgré la recherche d'un équilibre financier, de répondre tant bien que mal aux besoins exprimés par cette cible. Mais s'il est vrai que les IMF ont pu s'adapter aux micros et petites entreprises, il n'en demeure pas moins qu'elles ne parviennent pas à répondre convenablement aux besoins des PME.

Notre étude qui s'intitule « *problématique de financement des PME par la microfinance: cas du Centre Financier aux Entrepreneurs (CFE)* » s'est fixée comme objectif de comprendre les contraintes liées au financement des PME par la microfinance au Burkina-Faso.

Au Burkina-Faso, c'est surtout le Réseau des Caisses Populaires du Burkina (RCPB), par le biais du CFE, qui apporte son concours spécifiquement aux PME.

Le CFE mis en place en 2004, est confronté à deux types de contraintes. D'une part, la faible capacité technique des PME à remplir les conditions exigées par le CFE. Et d'autre part, la capacité du CFE à répondre adéquatement aux besoins des PME. Fonctionnant essentiellement sur des ressources à court terme, le CFE a du mal à octroyer des financements à long terme. Aussi, les modalités de financement, les procédures d'analyse des dossiers, comportent-elles des insuffisances non négligeables dans l'accès des PME au financement. Enfin, les mécanismes utilisés restent assez coûteux pour la majeure partie des entreprises.

Cette problématique a été traitée grâce à un cadre d'analyse (modèle) à deux dimensions. Ce sont les capacités techniques des PME à accéder au financement et les capacités internes du CFE à octroyer les financements sollicités. Quatre hypothèses de recherche ont donc été émises.

L'étude utilise une approche empirique partant du cas précis du CFE. L'enquête de terrain a utilisé des techniques et outils de collecte qui ont permis de vérifier les hypothèses.

Un échantillon de 121 personnes a été touché au cours de l'enquête. En ce qui concerne les PME, 112 entreprises ont été enquêtées. Les responsables de 5 IMF, de la direction de la microfinance et de la Maison de l'Entreprise ont accepté également se soumettre à nos investigations.

L'étude nous a permis d'aboutir aux résultats suivants: par rapport aux contraintes que rencontrent les PME pour accéder au financement, le profil des promoteurs pose problème. En effet, les entrepreneurs ont un faible niveau d'instruction et de formation. Aussi, l'expérience cumulée qui devait être un grand atout, reste très peu exploitée. En outre, l'absence de système de production des informations financières influence négativement la qualité des dossiers soumis pour financement.

Par rapport à la capacité interne de financement du CFE, il ressort que dans cette institution le niveau des ressources stables est très faible, conditionnant donc inmanquablement la nature du financement à octroyer, essentiellement à court terme. Egalement, le manque de synergie entre les différents niveaux d'approbation du dossier de financement joue sur l'accès au crédit à temps par les promoteurs. En outre, le non-respect des bonnes pratiques de financement par les conseillers en crédit augmente le niveau de risque des crédits et par conséquent, menace l'accès des PME au financement à long terme. Enfin, les conditions liées à chaque mécanisme utilisé tel que le cautionnement et la mutualisation des risques (crédit consortium), excluent une bonne partie des entreprises de la possibilité d'avoir du financement.

Au regard des insuffisances observées, nous avons émis des recommandations visant d'une part, à l'amélioration des capacités internes de financement du CFE et d'autre part, à l'amélioration des capacités techniques des PME en quête de financement.

Au titre de l'amélioration des capacités internes du CFE, il est recommandé la promotion d'une politique de rémunération des dépôts à terme, la mise en réseau informatique du CFE et des caisses participantes, le recyclage des conseillers sur les pratiques de financement du CFE et enfin des cadres de concertation périodique.

Les recommandations visant à l'amélioration des capacités techniques des PME pour l'accès au financement concernent : une définition et une publication par le CFE des critères de classification des PME, l'orientation guidée des promoteurs vers la Maison de l'Entreprise, l'établissement des plans annuels de formation des entreprises et enfin, une évaluation des impacts des produits du CFE sur la promotion des PME membres.

Cette recherche qui se veut limitée ouvre la voie à bien d'autres recherches, notamment, celles portant sur les stratégies de mobilisation des ressources longues (DAT) auprès des membres du CFE et les études d'impact des produits du CFE sur la promotion des PME membres.

Table des matières

COMPOSITION DU JURY	I
RESUME	II
TABLE DES MATIERES.....	IV
LISTE DES TABLEAUX, GRAPHIQUES ET SCHEMAS.....	VI
SIGLES ET ABREVIATIONS	VII
DEDICACE	IX
REMERCIEMENTS	X
INTRODUCTION	1
CHAPITRE I: CONTEXTE DE L'ETUDE	4
1.1. APERÇU SUR LE BURKINA-FASO	4
1.1.1. <i>La structuration spatiale et sociale</i>	4
1.1.2. <i>L'environnement politique, économique et financier</i>	5
1.1.2.1. L'environnement politique	5
1.1.2.2. L'environnement économique	5
1.1.2.3 L'environnement financier au Burkina-Faso	7
1.2. PRESENTATION DU RESEAU DES CAISSES POPULAIRES DU BURKINA.....	9
1.2.1 <i>L'historique</i>	9
1.2.2 <i>L'organisation</i>	9
1.2.3 <i>Les produits et les services offerts</i>	11
1.2.3.1 Les produits financiers.....	11
1.2.3.2. Les services.....	12
1.2.4 <i>L'évolution des différents indicateurs et la couverture géographique</i>	12
1.3. PRESENTATION DU CENTRE FINANCIER AUX ENTREPRENEURS.....	13
1.3.1 <i>L'organisation du CFE</i>	14
1.3.2 <i>Les produits et les services offerts</i>	14
1.3.2.1 Les produits	14
1.3.2.2 Les services offerts	15
CHAPITRE II: CADRE THEORIQUE ET METHODOLOGIE DE RECHERCHE.....	17
2.1. CADRE THEORIQUE DE L'ETUDE.....	17
2.1.1 <i>La problématique de recherche</i>	17
2.1.2 <i>Les objectifs de recherche</i>	19
2.1.3 <i>Les hypothèses de recherche</i>	19
2.1.4 <i>La clarification des concepts</i>	20
2.1.4.1 La microfinance	20
2.1.4.2 L'entreprise.....	22
2.1.4.3 La PME	22
2.1.4.4 Le financement	24
2.1.5 <i>La revue de littérature</i>	24
2.1.5.1 La contribution des PME dans le développement.....	24
2.1.5.2 La pratique bancaire avec les PME.....	26
2.1.5.3 La microfinance et les PME.....	28
2.1.5.4 La PME et les mécanismes de financement existants.....	29
2.2 METHODOLOGIE DE RECHERCHE.....	34

2.2.1 La nature de la recherche	34
2.2.2 Le terrain d'étude.....	35
2.2.3 La population à l'étude	35
2.2.4 L'échantillonnage.....	36
2.2.5 Les techniques et outils de collecte des données.....	37
2.2.6 Les méthodes de traitement des données et le seuil décisionnel	38
2.2.7 Le modèle d'analyse des données	38
2.2.8 L'organisation de l'étude	41
2.2.9 Les difficultés rencontrées.....	41
CHAPITRE III : PRESENTATION ET ANALYSE DES RESULTATS DE RECHERCHE	43
3.1 CONTRAINTES LIEES A LA CAPACITE TECHNIQUE DES PME A ACCEDER AU FINANCEMENT.....	43
3.1.1 Le profil du promoteur	43
3.1.1.1 Les motifs de création des entreprises	43
3.1.1.2 Le niveau d'instruction et de formation des promoteurs	45
3.1.1.3 L'expérience des promoteurs.....	46
3.1.2 Le choix du secteur d'activité.....	48
3.1.3 Le choix de la forme juridique de la PME	50
3.1.4 L'étude de marché.....	51
3.1.5 La qualité des informations financières	52
3.1.6 La synthèse des contraintes liées à la capacité technique des PME à accéder au financement et la vérification de l'hypothèse N°1.....	55
3.2 OBSTACLES RENCONTRES PAR LES IMF DANS LE FINANCEMENT DES PME	57
3.2.1 Un aperçu sur quelques institutions de microfinance	58
3.2.2 L'évolution de la demande de financement auprès des IMF.....	59
3.2.3 Les difficultés rencontrées par les IMF dans le financement des PME	60
3.2.4 Les difficultés rencontrées par le CFE dans le financement des PME	60
3.2.4.1 La structure des ressources disponibles au CFE.....	61
3.2.4.2 Les modalités de financement du CFE	63
3.2.5 La synthèse des obstacles rencontrés par les IMF dans le financement des PME et la vérification des hypothèses N°2 et N°3	68
3.3 MECANISMES DE FINANCEMENT	69
3.3.1 Les mécanismes de financement utilisés au CFE et leurs limites.....	70
3.3.1.1 Le cautionnement.....	70
3.3.1.2 Le crédit consortium	73
3.3.2 Les propositions d'amélioration des mécanismes utilisés au CFE.....	75
3.3.3 La synthèse des mécanismes de financement et la vérification de l'hypothèse N°4.....	77
3.3.4 Les recommandations.....	78
3.3.4.1 Les recommandations visant au renforcement des capacités internes de financement du CFE	78
3.3.4.2 Les recommandations visant à l'amélioration des capacités techniques des PME	79
CONCLUSION	80
BIBLIOGRAPHIE	80
ANNEXES	80

Liste des Tableaux, Graphiques et Schémas

TABLEAUX

Tableau 1: Synthèse de l'échantillon	37
Tableau 2: Répartition des promoteurs en fonction du niveau d'instruction	45
Tableau 3: Répartition des promoteurs de PME en fonction du profil de formation reçue	45
Tableau 4: Analyse des ratios de rentabilité et de solvabilité de 12 dossiers de PME rejetés.	54
Tableau 5: Caractéristiques des IMF interrogées	58
Tableau 6: Volume des ressources du CFE de 2004 à 2008 (en FCFA)	61
Tableau 7: Analyse comparative des crédits octroyés et des crédits en retard de paiement de 2005 à 2006 (en FCFA)	67
Tableau 8: Conditions d'octroi de la caution de soumission aux marchés.....	71
Tableau 9: Répartition des PME en fonction des difficultés rencontrées dans la constitution de l'apport préalable.....	72
Tableau 10: Avis des promoteurs par rapport aux frais de gestion des dossiers de crédit	73

GRAPHIQUES

Graphique 1: Proportion des PME en fonction des motivations de création des promoteurs	44
Graphique 2: Répartition des PME en fonction du nombre d'années d'expérience des promoteurs ..	47
Graphique 3: Secteurs d'activités des PME enquêtées	49
Graphique 4: Statut juridique des PME	50
Graphique 5 : Evolution de la demande de financement de PME au niveau de trois IMF (en FCFA)	59
Graphique 6: Niveau des ressources du CFE et leur évolution de 2004 à 2008 (en FCFA)	61
Graphique 7: Evolution du portefeuille de crédits de 2004 à 2008 (en FCFA)	62
Graphique 8: Proportion de PME ayant bénéficié de caution.	70

SCHEMAS

Schéma 1: Structuration actuelle du RCPB	10
Schéma 2: Zones de couverture du réseau des caisses populaires du Burkina.....	13
Schéma 3: Le modèle d'analyse de l'étude	40
Schéma 4: Dispositif et mécanismes actuels de financement au CFE.....	69
Schéma 5: Dispositif de financement et mécanismes adaptés aux PME du CFE.....	75

Sigles et abréviations

ACDI	Agence Canadienne de Développement International
ACEP	Alliance pour le Crédit et l'Épargne pour la Production
ADOP	Appui Direct aux Opérateurs Privés
ADP	Assemblée des Députés du Peuple
AG	Assemblée Générale
AGR	Activités Génératrices de Revenus
BAD	Banque Africaine de Développement
BCEAO	Banque centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest
BOAD	Banque Ouest Africaine de Développement
BRS	Banque Régionale de Solidarité
BTP	Bâtiments et Travaux Publics
CA	Conseil d'Administration
CEDEAO	Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest
CFE	Centre Financier aux Entrepreneurs
CIDR	Centre International de Développement et de Recherche
DAT	Dépôt A Terme
DAV	Dépôt A Vue
DHD	Développement Humain Durable
DID	Développement International Desjardins
EBCVM	Enquête Burkinabé sur les Conditions de Vie des Ménages
FAARF	Fonds d'Appui aux Activités Rémunératrices des Femmes
FAFPA	Fonds d'Appui à la Formation Professionnelle et à l'Apprentissage
FAIJ	Fonds d'Appui aux Initiatives des Jeunes
FAPE	Fonds d'Appui pour la Promotion de l'Emploi
FASI	Fonds d'Appui au Secteur Informel
FCFA	Franc de la Communauté Financière Africaine
FCPB	Fédération des Caisses Populaires du Burkina
FBDES	Fonds Burkinabè de Développement Economique et Social
FESPACO	Festival Panafricain du Cinéma de Ouagadougou
IMF	Institution de MicroFinance
INSD	Institut National des Statistiques et de la Démographie
ME	Moyenne Entreprise

MPE	Micro et Petite Entreprises
MPME	Micro, Petite et Moyenne Entreprises
OCDE	Organisation pour la Coopération et le Développement Economiques
OHADA	Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires
OMD	Objectifs du Millénaire pour le Développement
ONECCA	Ordre National des Experts Comptables et Comptables Agréés
ONG	Organisation Non Gouvernementale
PAPME	Programme d'Appui aux Petites et Moyennes Entreprises
PAS	Programme d'Ajustement Structurel
PIB	Produit Intérieur Brut
PIC	Politique Industrielle Commune
PME	Petite et Moyenne Entreprises
PMI	Petites et Moyennes Industries
PNUD	Programme des Nations Unies pour le Développement
PVD	Pays en Voie de Développement
RCPB	Réseau des Caisses Populaires du Burkina
RGPH	Recensement Général de la Population et de l'Habitat
SA	Société Anonyme
SARL	Société à Responsabilité Limitée
SDID	Société de développement international Desjardins
SFD	Système Financier Décentralisé
SIAO	Salon International de l'Artisanat de Ouagadougou
SIG	Système d'Information et de Gestion
SOFIGIB	Société Financière de Garantie Interbancaire du Burkina
SYSCOA	SYStème Comptable Ouest Africain
TIC	Technologies de l'Information et de Communication
UADC	Université Africaine de Développement Coopératif
UEMOA	Union Economique et Monétaire ouest Africaine
URCPC	Union Régionale des caisses Populaires du Centre
URCPE	Union Régionale des Caisses Populaires de l'Est
URCPN	Union Régionale des Caisses Populaires du Nord
URCPO	Union Régionale des Caisses Populaires de l'Ouest
USAID	Agence des Etats-Unis pour le Développement International

Dédicace

Nous dédions essentiellement ce travail à toutes ces personnes qui ont marqué et qui continuent de marquer notre modeste vie positivement:

NEYA Ayed, notre fils à qui nous avons volé quelques années de vie, mais qui nous reste toujours aussi affectueux,

OUATTARA Korotoumou, notre mère, qui nous a toujours soutenue, qu'elle trouve en ce travail le résultat de ses sacrifices,

DIARRA Abdoulaye, notre père, pour ses efforts consentis,

DIALLO Ismaël, pour la confiance qu'il a portée en notre personne et pour son soutien indéfectible,

Nos frères et sœurs, pour tous les soutiens qu'ils nous ont toujours porté,

Toute la famille **OUATTARA Zanga**,

*Qu'ils trouvent dans ce travail, l'expression de ma
profonde gratitude!*

Remerciements

Notre formation qui s'est échelonnée sur une période de deux ans, n'aurait été possible sans le concours financier de:

La Fondation Konrad Adenauer

- La **Fondation Konrad Adenauer**, qui a bien voulu financer cette formation deux années durant;
- Monsieur **ROBERT David**, Représentant de la Fondation Konrad Adenauer au Bénin pour l'attention portée à nos différentes requêtes;
- Madame **HEUER Corinna**, représentante adjointe de la Fondation, pour son soutien et ses marques d'attention;
- Madame **CASPER Anja** représentante adjointe, pour avoir poursuivi l'accompagnement jusqu'à la fin de cette formation,
- Tout le personnel de la Fondation Konrad Adenauer,

Du Conseil pour le Développement de la Recherche en Sciences Sociales (CODESRIA).

- Le **Conseil pour le Développement de la Recherche en Sciences Sociales (CODESRIA)**, pour avoir pris en charge les frais de recherche sur le terrain d'étude;
- Le **Dr EBrima SALL**, Secrétaire Exécutif du CODESRIA, pour le soutien et l'intérêt porté pour notre travail;
- Tout le comité de sélection des candidatures au Programme des petites subventions pour la rédaction des mémoires et thèses, pour avoir porté le choix sur notre thématique de recherche,
- Tout le personnel du CODESRIA ayant œuvré pour que ce financement nous parvienne;

Nous leur adressons nos sincères remerciements. Aussi, notre gratitude va-t-elle à l'endroit des personnes physiques et morales suivantes:

- Le Recteur de l'UADC, **Professeur BIAO Barthélémy**;
- Le Vice Recteur et notre superviseur, **Dr. LIPEB Martial** ;
- Tout le corps professoral et le personnel de l'UADC;
- Monsieur **GNIMASSOU Modeste**, chef de service de la formation académique et de la recherche à l'UADC;
- Le **Secrétaire Exécutif** du Centre Afrika Obota- Burkina,

- Les amis de l'UADC, **HOULBOUMI Fulbert, AMADOU Bachir, GUINDO Bakary, ZEBAMomini, NIGNAN Tahirou, HABYARIMANA Gilbert,**
- Monsieur **OUEDRAOGO Mamadou**, Directeur de PRODIA;
- Monsieur **OUEDRAOGO Saïdou**, Directeur du Réseau et Développement à la Fédération des Caisses Populaires du Burkina;
- Monsieur **TOUGMA Romain**, Directeur du CFE et son personnel;
- Monsieur **TAPSOBA Placide**, conseiller juridique au CFE, notre maître de stage pour sa disponibilité et son accompagnement;
- Mesdames et monsieur **AOUBA Fatimata, OUEDRAOGO Mariam** et **ZABSONRE Félix** conseillers en crédit au CFE pour nous avoir appuyée dans nos travaux;
- Tous les responsables des structures évoluant dans le secteur de la microfinance (**FBDES, SOFIPE, direction de la microfinance...**)
- Tous les responsables de Petites et Moyennes Entreprises (PME);

Nous voudrions dire à toutes ces personnes combien leur appui a été bénéfique pour nous et cela, même si pendant ces moments, nous n'avions pas eu le réflexe de leur démontrer notre gratitude.

Introduction

La crise bancaire des années 80 a eu pour conséquence, la liquidation de plusieurs banques de développement, créant de ce fait, un vide dans le domaine du financement. Aussi, la libéralisation du taux d'intérêt et la création d'un marché monétaire plus concurrentiel ont-elles contribué à durcir les conditions de financement des Petites et Moyennes Entreprises (PME). Dans les années 1990, avec les normes prudentielles exigées par la Banque de la Communauté Economique de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO), les banques sont devenues plus critiques quant aux risques encourus et à la qualité des emplois.

Le Burkina-Faso, pays enclavé d'Afrique de l'ouest, n'a pas échappé à cette situation de fait. En effet, plusieurs institutions financières (banque nationale de développement du Burkina, caisse nationale de crédit agricole etc.) ont fermé, réduisant de ce fait, les financements à l'endroit des PME.

Cependant, depuis 1991, on note au Burkina une évolution au niveau du secteur privé. De grandes avancées ont été faites en terme de réformes: libéralisation du commerce et des prix, privatisation des entreprises à capitaux publics, révision de l'ensemble du dispositif législatif et réglementaire des affaires et réforme du système financier.

Malgré ces dispositions, les banques restent néanmoins sceptiques quant au financement des PME. Les petites et moyennes entreprises faisant partie du secteur informel, sont donc difficilement cernables. Elles mènent des activités semi-légales, de faibles productivités, difficilement quantifiables ou évaluables. Or, la non disponibilité d'informations sur ce marché potentiel et le coût élevé de sa collecte contribuent à augmenter les coûts de transactions avec les PME.

Dès cet instant, le financement des PME est devenu une des grandes préoccupations de l'heure pour les responsables des institutions financières et aussi pour les politiques. Pourtant, la contribution des entreprises au développement des économies africaines est non négligeable.

En Afrique, avec les Programmes d'Ajustement Structurel (PAS), ayant eu comme corollaire le gel de l'embauche systématique des diplômés dans la fonction publique et les privatisations, les Etats se sont vus contraints d'encourager ou de renforcer le rôle du secteur privé. Aussi, les PME ont-elles constitué une alternative en terme de création d'emplois et de redéploiement des déflattés de la fonction publique. Elles ont donc permis d'amortir le choc

social de l'ajustement; entraînant du même coût la création et le développement de PME comme des stratégies nationales et internationales de lutte contre la pauvreté (BECK et *al*, 2003).

Dans la plupart des économies développées (Canada, France, Japon, Etats-Unis, etc.) et ce, depuis plusieurs années, les PME contribuent à la constitution du PIB. En 1990, au Japon, elles contribuaient à 30% dans la constitution du PIB, en France 20% et aux Etats-Unis 17,1%.

En outre, depuis l'année 2000, avec la «déclaration du millénaire pour le développement», le défi de l'emploi et de la lutte contre la pauvreté a conduit les Etats africains à mettre en place des stratégies de promotion de l'initiative privée. Ces stratégies devraient permettre d'améliorer la compétitivité et la diversification de ces économies.

Un regard salubre va à l'endroit de la microfinance comme une alternative au financement des PME. En effet, les échecs essuyés dans le passé, dans la collaboration avec les banques en vue de la mise en place de mécanismes de financement para-étatiques et étatiques (lignes de crédit à taux bonifié, fonds de garantie, etc.) ont conduit les Etats à prospecter d'autres voies pour l'émergence des PME, dont la microfinance.

La microfinance a fait ses preuves dans le financement des micros et petites entreprises (MPE). Pourtant, certains auteurs émettent toujours des doutes quant à sa capacité à s'adapter aux besoins de financement des PME (BARRO, 2005).

Si la microfinance a fait ses preuves dans le financement des micros et petites entreprises, alors pourquoi ne pourrait-elle pas accompagner les petites et moyennes entreprises dans le développement de leurs activités?

C'est pour tenter de cerner cette question même partiellement, que la présente étude a voulu se focaliser sur la thématique: «**Problématique de financement des PME par la microfinance au Burkina-Faso: Cas du Centre Financier aux Entrepreneurs (CFE) du Réseau des Caisses Populaires du Burkina (RCPB)**».

L'objet principal de l'étude est de comprendre les contraintes liées au financement des PME par les institutions de microfinance et d'identifier les différents mécanismes de financement. L'étude, en partant du cas concret du Centre Financier aux Entrepreneurs (CFE), comporte une analyse descriptive visant non seulement à dégager les obstacles au niveau des PME, mais aussi ceux rencontrés par les institutions financières et à identifier les mécanismes d'appui aux PME.

Le présent mémoire qui restitue les résultats de l'étude est structuré en trois parties : le premier chapitre décrit le cadre général d'évolution des PME au Burkina à travers le contexte de l'étude. Le deuxième chapitre précise le cadre théorique et la méthodologie de l'étude. Le troisième chapitre présente les résultats, de sorte à mettre en évidence d'une part, les obstacles rencontrés par les PME et les institutions de microfinance, et d'autre part les mécanismes de financements utilisés.

CODESRIA - BIBLIOTHEQUE

Chapitre I: Contexte de l'étude

Le chapitre I portant sur le contexte de l'étude est subdivisé en trois parties. La première porte sur l'aperçu sur le Burkina-Faso. La deuxième partie fait une présentation du Réseau des Caisses Populaires du Burkina (RCPB) et la dernière une présentation de l'institution où s'est effectuée cette recherche, notamment le Centre Financier aux Entrepreneurs.

1.1. Aperçu sur le Burkina-Faso

Le point sur l'aperçu sur le Burkina-Faso est subdivisé en deux parties dont la structuration spatiale et sociale et l'environnement politique, économique et financier.

1.1.1. La structuration spatiale et sociale

Le Burkina-Faso est situé en Afrique de l'ouest, au sud du Sahara. Il est limitrophe de six pays qui sont: le Mali au nord, le Niger à l'est, le Bénin au sud-est, le Togo et le Ghana au Sud, la Côte d'Ivoire au Sud-ouest. Il possède un climat tropical de type soudano sahélien avec deux saisons: la saison des pluies qui dure 4 mois (juin à septembre), avec des précipitations comprises entre 300 et 1200 mm et une saison sèche plus longue qui dure 8 à 9 mois (octobre à juin). Le pays est traversé par un vent chaud et sec en provenant du Sahara. Ce manque de pluies fait que les sols sont secs et arides.

Le Burkina-Faso a une superficie de 274 200 km². Le pays est subdivisé sur le plan administratif en 13 régions et 45 provinces. Sa population est passée de 10 312 609 habitants en 1996 à 13 730 258 habitants en 2006 selon l'Institut National des Statistiques et de la Démographie (INSD)¹, soit un taux annuel moyen de croissance de 2,4 %. Les femmes représentent 51,67% de la population contre 48,33% pour les hommes. La densité moyenne est de 48 habitants au km².

La population burkinabé est caractérisée par un faible niveau de scolarisation et d'alphabétisation. Selon le rapport sur le développement humain (2007), l'analphabétisme touchait encore près de 71,7% de la population en 2007. En 2006, le taux de scolarisation au primaire était de 60,7% et celui du secondaire 16,5%.

¹Rapport PNUD (2007), 4^{ème} Recensement de la population et de l'habitat (RGPH 2006).

1.1.2. L'environnement politique, économique et financier

1.1.2.1. L'environnement politique

Le Burkina-Faso sur le plan politique a connu de nombreuses mutations de 1960 à 1990. En 1991, le pays s'est engagé dans un processus de démocratisation, par l'adoption d'une constitution, la mise en place d'institutions républicaines et l'élection du Président de la République au suffrage universel. Depuis, le pays vit dans un climat de stabilité. Les libertés publiques et individuelles sont garanties. Il existe une pluralité de partis politiques animant la vie politique.

1.1.2.2. L'environnement économique

Pays enclavé, le Burkina est l'un des Etats les plus pauvres du monde car classé 176ème sur 177 pays en 2008 selon l'Indice de Développement Humain (PNUD, 2007). N'ayant pas d'ouverture sur la mer, il est donc dépendant surtout du port d'Abidjan. La crise déclenchée le 19 septembre 2002 en Côte d'Ivoire a donc fragilisé son économie du fait que le port d'Abidjan est le principal port de transit des marchandises destinées à l'exportation. Avec le port de Téma au Ghana, le pays a pu néanmoins stabiliser son économie. De 1,6 % en 2001 la croissance du PIB est passée à 5,5 % en 2002.

L'environnement économique est marqué par la promotion de trois secteurs: le primaire, le secondaire et le tertiaire.

Le secteur primaire est dominé par l'agriculture, représentant à elle seule près des deux tiers de ce secteur. Ensuite, viennent l'élevage et la pêche. L'agriculture est caractérisée par une faible productivité. Cependant, le pays reste essentiellement tributaire de ce secteur dans la mesure où 84,4 % de la population active ont produit environ 31,7% du PIB en 2006 selon le 6^{ème} rapport du PNUD (2007) sur le Développement Humain Durable. L'agriculture est dominée par la culture du coton (700 000 tonnes produites). Premier en Afrique de l'ouest dans la production du coton (période 2005-2006), le Burkina reste dépendant de la fluctuation du cours du coton sur les marchés mondiaux; il tente donc de diversifier son économie en investissant dans le secteur minier, notamment l'or et le zinc.

Le secteur secondaire, comprenant les mines, l'industrie et les constructions, participe à la constitution du PIB à hauteur de 24,5% (PNUD, 2007). La part de l'emploi dans ce secteur,

selon les enquêtes auprès des ménages réalisées en 2005 par l'Institut National des Statistiques et de la Démographie (INSD)², était de 3,1%.

Le secteur tertiaire, englobant les activités de commerce, de transport et les services publics, contribue à hauteur de 44% du PIB en 2006. La part en terme d'emploi en 2005 était estimée à 12,5% selon le 6^{ème} rapport du PNUD 2007 sur le Développement Humain Durable.

L'économie est aussi marquée par l'importance du secteur privé. Ce secteur en 2004, selon les données du ministère de l'économie et du développement, contribuait pour environ 17% à la valeur ajoutée.

Toutefois, dans l'analyse du bilan commun des pays, au Burkina Faso, on note l'ampleur et la profondeur de la pauvreté. En dépit d'un taux de croissance réel du PIB de l'ordre de 5,5% en moyenne pour la période 1995-2002, selon les Enquêtes Burkinabés sur les Conditions de Vie des Ménages (EBCVM) de 2003, environ 46,4 % de la population vivaient en dessous du seuil absolu de pauvreté contre 45,3 % en 1998. La pauvreté au Burkina demeure un phénomène essentiellement rural. En effet, 52,3% de la population rurale vivaient en dessous du seuil absolu de pauvreté estimé à 82 672 FCFA par an contre 19,9% de la population urbaine en 2003.

Il faut noter que le gouvernement a institué une concertation permanente entre Etat-Secteur privé et Société civile. Ce qui a favorisé l'adoption des mesures suivantes: la libéralisation du commerce extérieur; la réforme du système fiscal et douanier; l'assainissement et la restructuration du système financier et bancaire; la restructuration et le renforcement des institutions d'appui et de promotion des investissements; l'institution d'un centre de guichet unique.

Au plan des politiques économiques, l'adoption d'un cadre stratégique de lutte contre la pauvreté et de mesures incitatives telles que le financement des PME, la mise en place d'un fonds d'appui à l'équipement, à l'encadrement et à la formation des opérateurs économiques, serviront à accompagner les initiatives privées. Ainsi, dans le cadre de l'UEMOA, l'adoption des politiques telles que: la charte des PME/PMI, la création d'un observatoire des PME/PMI et l'élaboration d'un programme minimum pour les PME/PMI pourront contribuer à la promotion de cette population cible.

² Rapport PNUD, (2007)

1.1.2.3 L'environnement financier au Burkina-Faso

Le Burkina-Faso est membre de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA). Il partage la monnaie commune, le Franc de la Communauté Financière Africaine (FCFA), avec sept (7) autres pays qui sont le Bénin, la Côte d'Ivoire, la Guinée Bissau, le Mali, le Niger, le Sénégal et le Togo.

1.1.2.3.1. Le secteur financier

Ce secteur comprend, outre l'agence principale de la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO), l'antenne nationale de la Banque Régionale de Solidarité, des banques commerciales et des établissements financiers. On note également, des compagnies d'assurances et l'antenne de la bourse régionale des valeurs mobilières.

1.1.2.3.2. Le secteur de la microfinance

Les institutions de microfinance viennent en complément au système de financement classique. Ces institutions ont connu ces dernières années un développement très important. On dénombre quatre (4) types d'institutions assurant l'offre de produits et de services financiers. Il s'agit des institutions d'épargne et de crédit, des structures faisant du crédit direct ou solidaire; des projets à volet crédit ou des associations, et des Fonds nationaux de financement.

✚ Les institutions d'épargne et de crédit:

Ces institutions s'appuient sur l'épargne pour alimenter le crédit. Issues le plus souvent de modèles mutualistes ou coopératifs, l'épargne y est généralement préalable au crédit. Ces institutions représentent 95% de l'ensemble des institutions intervenant dans le secteur.

✚ Les expériences de crédit direct:

Ces expériences regroupent les systèmes qui ont opté pour activité principale le crédit sans toutefois exiger la constitution préalable d'une épargne. Certaines expériences fonctionnent en organisant le crédit autour de la constitution de groupes de solidarité dont les membres se cautionnent mutuellement.

✚ Les projets à volet crédit:

L'octroi du crédit n'est pas prioritaire dans leurs interventions. Il vient en appoint à d'autres activités. Le crédit apparaît comme un outil au service d'autres objectifs. En outre cette activité est souvent conduite par du personnel non spécialisé. Le souci de

pérennisation est rarement pris en compte (faible taux de remboursement, niveau des taux d'intérêt du crédit faible).

Les Fonds nationaux de financement:

Le souci de promouvoir l'auto emploi par la création de micro entreprises dans un contexte de lutte contre la pauvreté a conduit à la mise en œuvre d'importantes initiatives par l'Etat à travers des fonds de financement, notamment, le Fonds d'Appui au Secteur Informel (FASI), le Fonds d'Appui à la Promotion de l'Emploi (FAPE), le Fonds d'Appui aux Initiatives des Jeunes (FAIJ) etc.

En 2006, on comptait au Burkina comme structures de microfinance, 330 agréées et reconnues (fonds nationaux non compris) et 773 420 bénéficiaires. L'encours des dépôts était estimé à 63,16 milliards de FCFA; la mobilisation de cette épargne était concentrée au niveau de cinq IMF³. Les crédits octroyés s'élevaient à 55 587 468 733 FCFA, tandis que les crédits en souffrance constituaient près de 5,30% du total de l'encours de crédits soit 1.755.570.448 FCFA.

L'impact de ces IMF sur la sécurisation des avoirs financiers n'est plus sujet à discussion, aussi bien dans le développement et la diversification des activités économiques que dans la réduction de la pauvreté et surtout celle rurale.

Le secteur de la microfinance est en pleine expansion et, pour ce faire, un cadre légal, règlementaire et institutionnel a été défini dans le souci de professionnaliser le secteur. Au Burkina-Faso, le secteur de la microfinance est régi par la loi n°59/94/ADP du 15 décembre 1994 portant réglementation des Institutions Mutualistes ou Coopératives d'Epargne et de Crédit et son décret d'application n°95-308/PRES/MEFP du 01 août 1995. Le secteur est contrôlé et supervisé par la Direction de la Microfinance sous la Direction Générale du Trésor et de la Comptabilité Publique et la BCEAO.

Aussi, le secteur est-il régi par certains actes de l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA).

Il est à noter que depuis 2006, le secteur dispose d'une Stratégie Nationale de microfinance adoptée par décret N°2006-040/PRES/PM/MFB/MEDEV/MAHRH/MCPEA/MATD du 22 Février 2006.

³ Réseau des caisses populaires du Burkina 85%, Union Régionale des Caisses de Populaires du Sud Ouest 6%, le Fonds d'Appui aux Activités Rémunératrices des Femmes (FAARF), la Caisses des Producteurs du Burkina (CPB), le Catholic Relief Service.

Après ce bref aperçu sur le Burkina-Faso, est présenté dans les lignes suivantes, le plus grand et le plus décentralisé réseau de microfinance, le réseau des Caisses Populaire du Burkina (RCPB).

1.2. Présentation du Réseau des Caisses Populaires du Burkina

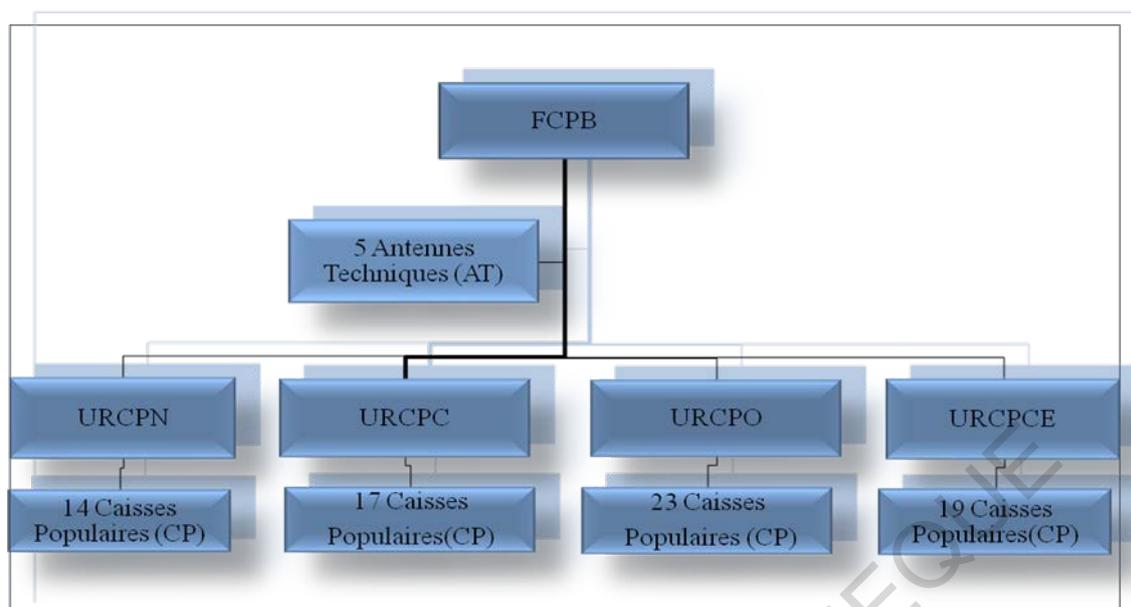
1.2.1 L'historique

C'est dans la province de la Bougouriba, en 1972 que vit le jour le programme de sensibilisation auprès des groupements pré coopératifs, sous l'égide de la Société Développement International Desjardins (SDID). L'adhésion des populations a conduit à l'ouverture de trois caisses au cours de ladite année, notamment les caisses de Diébougou, Dissin et Koper. L'expérience des trois caisses fut répliquée dans la province du Poni, le nombre est alors porté à sept de 1972 à 1974. En 1976, l'Union Régionale des Caisses Populaires de la Bougouriba composée des sept caisses vit le jour. De 1976 à 1984, le nombre des caisses s'est accru de 7 à 11 avec 10 000 membres, marquant le début des activités de crédit. L'expérience des caisses du Poni et de la Bougouriba s'est avérée concluante et a révélé du coup l'existence d'un potentiel d'épargne et de crédit. De 1987 à 1995, le nombre des caisses est porté à cinquante trois avec la création des Unions Régionales des caisses populaires du Yatenga-Passoré et Houet-Comoé. En 1996, on note l'ouverture de 5 caisses populaires à l'est et une pré-union à Koupéla.

A l'heure actuelle, on dénombre une Fédération nationale des caisses populaires, quatre Unions Régionales, cinq Antennes Techniques, 103 caisses et 48 points de services.

1.2.2 L'organisation

Le RCPB est constitué de trois niveaux: à la base les Caisses Populaires (CP), au centre les Unions Régionales issues du regroupement des caisses populaires au plan régional et enfin au sommet la Fédération qui représente la coordination nationale ou Fédération des Caisses Populaires du Burkina (FCPB).

Schéma 1: Structuration actuelle du RCPB**Signification des sigles :****FCPB** : Fédération des caisses populaires du Burkina**URCPN** : Union Régionale des Caisses Populaires du Nord**URCPC** : Union Régionale des Caisses Populaires du Centre**URCPO** : Union Régionale des Caisses Populaires de l'Ouest**URCPCE** : Union Régionale des Caisses Populaires du Centre-Est

Le RCPB s'est assigné comme mission de contribuer à l'amélioration des conditions de vie des populations à travers la mobilisation de l'épargne locale, le développement d'entreprises coopératives d'épargne et de crédits fiables et rentables, la promotion de services financiers accessibles et adaptés et enfin l'administration et la gestion démocratique selon les règles et principes coopératifs.

Des organes ont été mis en place à chaque niveau (caisse, union, fédération) conformément aux statuts du réseau. Ces organes facilitent une bonne gestion et une cohérence dans les interventions du réseau. Au nombre de ces organes, nous avons: l'Assemblée Générale, le Conseil d'Administration, le Comité de Crédit, le Comité de surveillance.

L'Assemblée Générale (AG) est composée de tous les membres. Il est chargé de veiller à la saine administration et au bon fonctionnement de la structure, de modifier les statuts et règlements, d'élire les membres des organes, d'approuver les comptes et de statuer sur l'affectation des résultats, de prendre connaissance du budget, de créer des réserves facultatives ou tous fonds spécifiques, de fixer le taux de rémunération des parts sociales après affectation réglementaire, de créer tout comité qu'elle juge nécessaire. Enfin, l'AG a

pour attribution de traiter des questions relatives à l'administration et au fonctionnement de ladite structure. Elle se réunit une fois par an ou dans des cas exceptionnels (à la demande de la majorité des membres du CA ou du comité de contrôle).

Le Conseil d'Administration (CA) est composé de sept membres, il a pour attribution: d'assurer le respect des prescriptions légales, réglementaires et statutaires, de veiller à l'application du taux d'intérêt se situant dans les limites fixées par la loi sur l'usure, de définir et approuver périodiquement, les politiques administratives et de rendre compte périodiquement à l'AG, de se prononcer en appel sur les décisions du comité de crédit à l'endroit d'un membre, d'intervenir en cas de différends entre les membres, d'adopter le budget et de définir les objectifs de performance et de qualité à atteindre, de donner mandat à la faïtière de mettre en application les décisions de l'AG et enfin d'initier toute action permettant le développement de la coopérative et des membres.

Le Comité de Surveillance (CS) composé de trois membres est chargé de la surveillance de la régularité des opérations de la caisse populaire et du contrôle de la gestion de chaque entité.

Le Comité de Crédit est chargé de statuer sur les dossiers de demande de financement.

1.2.3 Les produits et les services offerts

Le RCPB offre à ses membres une gamme variée de produits et services financiers et non financiers.

1.2.3.1 Les produits financiers

Les produits financiers comprennent: les produits d'épargne, de crédit, de prévoyance, de monétique et les crédits spécifiques.

Les produits d'épargne consistent en une épargne ordinaire, c'est-à-dire en la constitution d'une épargne à travers les dépôts à vue et les dépôts à terme (comptes bloqués). On a également l'épargne spécialisée constituée de l'épargne nantie et de l'épargne volontaire. L'épargne nantie représente 10% pour le préfinancement de marché et 15% du montant du crédit demandé. Elle est utilisée comme garantie des prêts et n'est remboursable qu'après le paiement total du prêt. Enfin, nous avons l'épargne volontaire (représentant 2% du salaire net). Cette épargne permet aux membres qui le souhaitent, d'avoir accès à une avance sur salaire, moyennant la constitution d'une épargne régulière sur le salaire net sur une année.

Les produits de crédit sont accessibles à la caisse après deux mois d'adhésion. On a le crédit classique qui comprend: le crédit à la consommation (permet au bénéficiaire de s'installer, de

financer des achats importants), le crédit agricole (achat d'intrants, équipements agricoles, embouche etc.), le crédit commercial (inventaire, filière, flash, équipement, préfinancements marché, art etc.) et le crédit communautaire (crédit de groupe), le crédit spécifique, qui comprend les crédits aux femmes (Programme de Crédit aux Femmes, l'Association des crédits Intermédiaires, le Crédit aux femmes Commerçantes), le Crédit aux entrepreneurs adapté aux besoins de financement des PME/PMI, le crédit des sociétés de cautionnement mutuel (regroupement des membres par corps de métiers pour l'accès au crédit) et le crédit Programme, qui concerne le financement de filières de production (riz, coton).

Les produits de prévoyance offrent une couverture aux membres emprunteurs et à leurs ayant droits.

Les produits de monétique permettent de faire des paiements, des retraits et des dépôts grâce à la carte porte-monnaie électronique dénommée « carte FERLO» utilisable uniquement aux guichets automatiques de billets et les terminaux de paiements électroniques.

1.2.3.2. Les services

Le RCPB offre des services financiers et non financiers. Les services financiers comprennent les services financiers ordinaires (virement salaires/pensions, mandats postaux, ordres de paiement interne), les services financiers spécialisés (attestation de compte, de solde, de capacité financière, de caution etc.).

Les services non financiers comprennent l'appui conseil, la sensibilisation, la formation, l'éducation non formelle, etc.

1.2.4 L'évolution des différents indicateurs et la couverture géographique

En 2006, le RCPB comptait 454 550 membres, 103 caisses populaires, 48 points de services, 5 Antennes, 4 Unions Régionales et une Fédération. En terme de ressources humaines, le réseau comptait 1545 dirigeants (élus), 709 employés, dont 70% sont des femmes.

En 2007, on note une augmentation du nombre de membres avoisinant 500.000 membres et une croissance annuelle moyenne de 10,27%. L'encours d'épargne s'élevait à plus de 40 000 000 000 FCFA contre 35 000 000 000 FCFA en 2006 et un encours de crédit à plus de 35 000 000 000 FCFA en 2007 contre 32 500 000 000 FCFA en 2006.

En 2007, en terme de couverture géographique, le RCPB couvrait 42 provinces (toute la partie verte sur la carte) sur un total de 45 provinces. Seules, les provinces de l'Oudalan, Nayala et de la Sissili ne sont pas encore desservies par les caisses mais des études de faisabilités sont en cours.

aussi une expertise. Il permet également de fidéliser ces derniers et d'entretenir une relation d'affaires durable.

1.3.1 L'organisation du CFE

Le Centre Financier aux Entrepreneurs n'est pas une structure dotée d'une personnalité morale. C'est plutôt un démembrement ou un service des caisses populaires, ayant pour mission de répondre aux besoins financiers des PME/PMI affiliées au Réseau des Caisses Populaires du Burkina. Aussi travaille-t-il avec une cible externe évoluant dans le commerce, les services, les Bâtiments et travaux publics (BTP), la production et la transformation.

Le CFE a pour objectifs, d'offrir des services professionnels aux membres entrepreneurs à travers une utilisation rationnelle des ressources, une expertise révélée et une rigueur dans la gestion. Aussi, œuvre-t-il à fidéliser et entretenir une relation d'affaires durable avec les membres entrepreneurs des caisses populaires de Ouagadougou. Il travaille à promouvoir le secteur privé et à lutter contre la pauvreté. Enfin, il contribue à la pérennité du RCPB.

Le CFE est structuré comme suit: un comité de coordination, un comité de crédit et un organe techniques.

Le comité de coordination, organe suprême, est composé de directeurs de caisses, des membres de la fédération et d'agents de DID comme intervenants techniques. Ce comité est chargé d'approuver le budget et le plan d'affaires, de fixer les délégations de pouvoir et de contrôler les résultats.

Le comité de crédit, chargé de prendre les décisions de crédit, est composé de quatre personnes: le directeur du CFE, un directeur de caisse nommé par le comité de coordination, un représentant de l'union et enfin un représentant de la fédération.

L'organe technique est chargé de la gestion courante du CFE.

1.3.2 Les produits et les services offerts

Le Centre Financier aux entrepreneurs offre à ses clients une gamme variée de produits et de services.

1.3.2.1 Les produits

Au titre des produits, on note: les produits de crédit qui ont pour but d'offrir aux entrepreneurs et aux commerçants des moyens financiers afin de stimuler le développement et la croissance de leurs activités. Les produits de crédit sont offerts en fonction de la fidélité des membres au CFE. Il a deux types de crédit, le crédit progressif et le crédit à terme fixe.

Le crédit progressif est destiné aux nouveaux membres et ceux ayant moins de trois années d'expérience. Le montant de ce crédit varie de 3 000 000 à 30 000 000 de FCFA. Pour ce qui est du premier crédit, le montant maximum est de 5 millions de FCFA, le deuxième est de 7,5 millions de FCFA, le troisième crédit de 10 millions de FCFA et enfin le dernier crédit est de l'ordre de 30 millions de FCFA. Toutefois, si l'emprunteur a un fort potentiel, le montant de crédit peut aller au-delà du plafond ci-dessus mentionné.

Le crédit à terme fixe est octroyé aux membres existants et ayant plus de trois années d'expérience. Ce crédit sert au financement: du fonds de roulement, au préfinancement de marché, à l'achat des marchandises (crédit d'inventaire), à l'acquisition d'équipements/matériels roulants, à l'amélioration locative et aux bâtiments travaux publics (BTP).

Au nombre des produits d'épargne, on en retient de trois sortes, qui sont proposés au CFE : la garantie financière, l'épargne entrepreneur et l'épargne profit à rémunération croissante.

La garantie financière: elle consiste à l'apport personnel obligatoire nécessaire pour tout octroi de crédit. Cet argent est non rémunéré. L'apport exigé correspond à 25% du montant du crédit sollicité. La caisse assume donc un risque à concurrence de 75% du montant du crédit sollicité.

L'épargne entrepreneur: est un contrat d'épargne prévoyant au fil du remboursement du crédit un montant correspondant à 10% de l'emprunt sollicité. L'épargne entrepreneur est rémunérée à un taux de 2%.

L'épargne profit à rémunération croissante: pour cette épargne, il faut un montant minimum de 500 000 FCFA et une durée minimale de placement de trois mois. Le taux d'intérêt varie de 2% à 3,5% en fonction de la durée et du montant du dépôt.

1.3.2.2 Les services offerts

Le CFE offre comme services par l'entremise des caisses participantes:

- des services de transferts d'argent effectués dans les caisses (Money-Gram),
- des services de dépôt de salaire en faveur des membres employeurs;
- les cautions sont directement offertes au niveau du CFE.

En perspective, le RCPB entend mettre en place trois autres CFE, étendre le financement au secteur agricole et mettre en place une cellule de coordination des CFE au niveau de la Fédération des Caisses Populaires du Burkina (FCPB).

Au terme du chapitre sur le contexte de l'étude, il ressort que le Burkina-Faso est un pays enclavé de l'Afrique, jouissant d'une certaine stabilité politique. Son économie est basée sur trois secteurs dont le secteur primaire, le secteur secondaire et le tertiaire. L'environnement financier de ce pays est dominé par l'existence de plusieurs banques commerciales et des structures évoluant dans les assurances.

Le secteur de la microfinance, est animé par des structures d'épargne et de crédit, des expériences de crédit direct, des projets à volet crédit et enfin des Fonds nationaux. C'est donc dans cet environnement qu'évolue le Réseau des caisses Populaires du Burkina (RCPB), une des plus grande IMF de la place. Le RCPB, pour mieux desservir sa clientèle PME, a donc mis en place le Centre Financier aux Entrepreneur.

CODESRIA - BIBLIOTHEQUE

Chapitre II: Cadre théorique et méthodologie de recherche

Le deuxième chapitre comporte deux parties. Un cadre théorique s'inscrivant surtout dans le domaine de l'économie sociale. Un cadre méthodologique décrivant la démarche suivie pour aboutir aux résultats de recherche.

2.1. Cadre théorique de l'étude

La partie sur le cadre théorique concerne cinq points dont : la problématique de recherche, les objectifs de recherche, les hypothèses, la clarification des concepts et la revue de littérature.

2.1.1 La problématique de recherche

L'avènement de la microfinance a été empreint de beaucoup d'engouement par rapport au financement des Petites et Moyennes Entreprises (PME). Pourtant, très peu d'Institutions de Micro Finance (IMF) s'aventurent dans le financement de cette cible. Les institutions ont plutôt tendance à octroyer des crédits pour les Activités Génératrices de Revenus et les micros et petites entreprises. Au Sénégal en 2005, seule l'Alliance pour le Crédit et l'Épargne pour la Production (ACEP) s'était lancée dans le financement des PME. A l'instar de l'ACEP au Sénégal, le Réseau des Caisses Populaires du Burkina (RCPB) octroie également des crédits destinés spécifiquement aux PME.

Le RCPB est la plus décentralisée et la plus ancienne des Institutions de Microfinance du Burkina-Faso. Depuis sa création en 1972, le réseau ne cesse de croître. Il est passé de 200 000 membres en 1998 à 500 000 membres en 2007. En terme de couverture géographique, il demeure leader, couvrant 42 provinces sur les 45 que compte le pays.

Le RCPB a à son actif, plusieurs produits (épargne, crédit, monétique etc.) et le financement de plusieurs PME. Avec la demande de plus en plus croissante des PME en crédit, le réseau s'est vu confronté à plusieurs difficultés.

Bien qu'ayant une expérience non négligeable dans l'intermédiation financière, le réseau a été confronté à des difficultés dans l'octroi de crédit productif. Les pratiques habituelles n'étaient plus adaptées à ce type de produit et à cette clientèle.

En outre, le personnel employé dans les caisses populaires n'avait pas les compétences requises pour procéder à une analyse adéquate des dossiers de crédit productif.

En plus de cela, avec la diversité des produits offerts et l'affluence de la clientèle, le personnel utilisé a vite été débordé par le nombre de dossiers à traiter. Une partie de la clientèle dont le besoin a grandi a commencé à s'orienter vers les banques classiques.

Ces différents constats ont conduit le réseau à commanditer une étude de faisabilité en 2000 pour voir l'état de la demande au niveau des PME. Les résultats de cette étude ont ressorti l'existence d'un besoin de financement moyen de 7,5 milliards de FCFA. La réponse aux besoins identifiés, a été la création en avril 2004, du Centre Financier aux Entrepreneurs (CFE) par le Réseau des Caisses Populaires du Burkina (RCPB).

La particularité du CFE réside dans le fait qu'il fonctionne comme un guichet spécialisé n'ayant pas de personnalité juridique. Il agit au nom des caisses et du RCPB dans ses activités d'intermédiation financière. Le CFE a comme objectif: de contribuer au développement du secteur privé et de l'emploi par une offre continue de services financiers adaptés aux besoins des PME.

L'ouverture du Centre a engendré une évolution de la demande d'offre de services par les PME, tant en nombre de dossiers instruits qu'en terme de volume de crédit octroyé. En 2004, le CFE a approuvé quatre vingt (80) crédits pour un montant total 785.250.000 FCFA. De 2004 à 2008, on constate une augmentation considérable du nombre de dossiers de crédit approuvés soit 790 et du volume de financement établi à 12 307 350 000 FCFA. L'encours de crédit était estimé à 8 607 972 193 FCFA.

Cependant, l'évolution qualitative de l'offre de services aux PME, est aussi entachée par des insuffisances observées dans les dossiers soumis pour financement. En la matière, les PME ont une faible capacité technique. En effet, le profil des promoteurs et la qualité des dossiers présentés pour appréciation ne sont pas de nature à rassurer le CFE.

Par ailleurs, les contraintes internes au CFE, font qu'il n'arrive pas à satisfaire toutes les PME sollicitant un prêt. Cette incapacité s'explique par la nature des ressources disponibles au niveau du CFE. En effet, essentiellement alimenté avec des ressources à court terme, le CFE ne peut octroyer que des financements à court et à moyen terme. Or, les entreprises référées par les caisses populaires au CFE sont généralement en pleine phase de croissance et ont donc besoin de ressources longues pour l'investissement et l'expansion de leurs activités.

En outre, les modalités de financement, les procédures d'analyse des dossiers de crédit du CFE, ne sont pas non plus, de nature à faciliter l'accès d'un plus grand nombre de PME au

financement. Ces modalités sont jugées restrictives par les PME. Elles constituent un facteur limitant leur accès au crédit.

Pourtant, le CFE a diversifié son offre de services aux PME, à travers le développement de mécanismes de financement capables de répondre à des besoins spécifiques tels que le cautionnement, le crédit consortium etc. Ces initiatives restent louables mais elles introduisent des conditionnalités peu accessibles à beaucoup d'entreprises.

Au regard de ces différents constats, il se dégage certaines préoccupations majeures traduites par les interrogations suivantes:

- Quelles sont les contraintes techniques que rencontrent les PME du Burkina-Faso pour accéder aux ressources financières du CFE?
- Pourquoi le CFE qui est une structure spécialisée dans le financement des PME n'arrive-t-il pas à desservir convenablement sa cible?
- Quels sont les mécanismes utilisés? Et quels peuvent être ceux à développer pour un meilleur accès des PME au financement du CFE?

Pour répondre à ces différentes préoccupations, des objectifs de recherche ont été émis.

2.1.2 Les objectifs de recherche

L'Objectif général

D'un point de vue général, l'étude vise à comprendre les contraintes liées au financement des PME par les institutions de microfinance en général et le CFE en particulier.

Les Objectifs spécifiques

Au nombre de trois, ils sont supposés faciliter l'atteinte de l'objectif général et s'énoncent comme suit:

- Analyser les contraintes techniques que rencontrent les PME pour accéder au financement des institutions financières;
- Identifier les contraintes internes que rencontre le CFE dans le financement des PME;
- Analyser les mécanismes utilisés dans le financement des PME.

Aux objectifs de recherche, font suite les hypothèses suivantes.

2.1.3 Les hypothèses de recherche

En harmonie avec les objectifs spécifiques précédemment fixés, quatre hypothèses ont été formulées. Ce sont :

H1: La qualité technique des dossiers de demande de financement des PME influence leurs accès au financement du CFE.

H2: Les difficultés d'accès au financement du CFE par les PME s'expliquent par la structure des ressources essentiellement à court terme de cette institution.

H3: Les modalités de financement du CFE constituent un frein au financement des PME.

H4: les mécanismes de financement mis en place au CFE ne facilitent pas l'accès d'un grand nombre de PME au financement.

L'exploration de ces hypothèses va requérir que soient uniquement considérées les variables indépendantes (**cf. modèle d'analyse P.40**) car les variables dépendantes sont toutes élaborées autour du concept central "problématique de financement".

La clarification des concepts fait l'objet du point 2.1.4.

2.1.4 La clarification des concepts

«*La conceptualisation (...) constitue une construction abstraite qui vise à rendre compte du réel. A cet effet, elle ne retient pas tous les aspects de la réalité concernée mais seulement ce qui en exprime l'essentiel du point de vue du chercheur*». (QUIVY et CAMPENOUDT, 1995). La compréhension du thème nécessite donc la clarification de certains concepts clés tels que : la microfinance, l'entreprise, la PME, le financement et la garantie.

2.1.4.1 La microfinance

Le concept de "microfinance" a fait l'objet d'une littérature abondante depuis 2005, année internationale dédiée au microcrédit où il a pris une importance remarquable comme élément déterminant dans la lutte contre la pauvreté (ATTALI, 2008)⁴. Il a fait l'objet de diverses approches.

En effet, la microfinance est couramment définie comme «*La fourniture de services financiers aux clients exclus par les banques ou ne présentant pas suffisamment de garanties pour accéder aux services bancaires*»; cette définition d'ATTALI (2008) met en exergue l'exclusion des populations démunies du système financier par le manque de garantie.

Depuis, la notion de microfinance a évolué, amenant les Nations Unies (2006), à travers "le livre bleu", à introduire le concept de "systèmes financiers inclusifs".

⁴ Jacques. ATTALI, Président de Planet finance sur Afrikeco signifiait cette importance en ces termes: «Au côté des trois piliers du développement que sont la démocratie, l'éducation et les infrastructures, la microfinance est de plus en plus considérée comme un instrument clé pour la mise en place de stratégies efficaces de lutte durables contre la pauvreté».

Aussi, **KOFFI Annan (2003)**, dira que: «*La dure réalité reste que la plupart des populations les plus pauvres n'ont pas encore accès à des services financiers pérennes et viables, qu'il s'agisse d'épargne, de crédit ou d'assurance. L'enjeu essentiel sera donc pour nous d'éliminer les contraintes qui excluent les plus démunis d'une pleine participation au secteur financier ... Ensemble, nous pouvons et nous devons mettre en place des secteurs financiers inclusifs qui aident les gens à améliorer leurs conditions de vie*». Ces propos de **KOFFI Annan**, laissent entrevoir clairement l'exclusion dont font l'objet les pauvres dans le système financier. Il interpelle toutefois à une pleine participation des plus pauvres à travers la mise en place de systèmes financiers inclusifs. L'inclusion des pauvres doit être effectuée dans une approche globale, à travers la mise en place d'IMF pérennes, l'appui à l'infrastructure d'ensemble du système financier, mais aussi à travers la création d'un cadre politique et réglementaire favorable.

CAMARA (2006) abonde également dans cette optique inclusive. Mais sa définition de la microfinance reste toutefois nuancée. Pour celui-ci, même si la microfinance, à l'origine, était adressée à tous les pauvres, elle doit évoluer dans son acception et ne prendre en compte que les pauvres actifs, les personnes qui ont la volonté d'entreprendre, de mener des activités économiques. Aussi, la définit-il comme «*L'ensemble des services financiers délivrés dans un cadre formel et destinés aux populations à faibles revenus, n'ayant pas accès au système bancaire classique, mais exerçant une activité économique ou ayant un projet économique*». De notre entendement, cette définition semble restrictive, dans la mesure où elle ne prend pas en compte le cadre informel de financement des activités. Or, dans la plupart des pays (en Afrique, en Asie, etc.) où subsistaient des pratiques "microfinancières", elles prenaient leurs fondements dans les tontines, la finance informelle (**LELART** cité par **SOULAMA, 2002**).

SOULAMA (2002) par contre appréhende le concept de microfinance sous quatre angles: la définition *de type quantitatif*, qui fait référence à la faiblesse des transactions, la définition *de type institutionnel*, qui plutôt fait mention d'un système capable dans un environnement de pauvreté et d'incertitude, de traiter l'information financière et de réduire les risques liés à cette cible. En outre, l'auteur fait cas d'une *définition stricto sensu*, qui consiste non seulement au financement des activités des petits emprunteurs mais aussi en l'élargissement de leur champ d'activité à travers la prise en compte de besoins non financiers (formations en gestion, hygiène, etc.). Enfin, la *définition normative* de la microfinance prend racine dans l'échec du marché car tous les segments de la société n'étant pas desservis en service

financier (dualisme financier). La microfinance est alors apparue comme une forme de régulation du secteur financier.

En somme, en nous référant aux différentes approches développées par SOULAMA (2002), nous pouvons avancer qu'ATTALI (2008) tout comme CAMARA (2006) s'insèrent dans une vision normative de la microfinance. Quant à KOFFI Annan, il estime que la microfinance doit être un outil de promotion des exclus. Elle doit donc, être appréhendée dans une vision inclusive tout en prenant en compte tous les acteurs (bénéficiaires, IMF et pouvoirs publics) à différents niveaux que ce soit.

A la lumière de ces différentes approches, la microfinance sera définie comme *“l’octroi de financements à court, moyen et long terme à des entreprises semi-formelles évoluant en marge du secteur bancaire classique pour mener des activités productives”*.

2.1.4.2 L'entreprise

L'entreprise est définie, selon le manuel du Centre de Formation de la Profession Bancaire (CFPB : 1982) comme *«une entité économique indépendante qui utilise des moyens de production afin de produire des biens ou des services destinés à être proposés sur un marché»*. L'entreprise, dans la présente recherche, est perçue comme une entité économique qui assure la combinaison des ressources humaines, matérielles et financières pour produire des biens et services destinés à être proposés sur le marché et distribuant des revenus en contrepartie de l'utilisation de ces ressources.

2.1.4.3 La PME

Il n'existe pas de définition universelle de la Petite et Moyenne Entreprise (PME). Chaque environnement utilise les critères qui lui sont propres. Cependant, dans les tentatives de définitions, les critères fondamentaux sont: la forme juridique et le régime de propriété, le secteur d'activité, la taille envisagée selon le nombre d'employés et le chiffre d'affaires.

Pour SETHURMAN⁵ la micro -entreprise est *«toute unité à faible capital investi, employant au maximum dix personnes, généralement peu qualifiées, partiellement ou totalement hors des règles administratives ou légales, utilisant le travail familial rémunéré et ayant des horaires de travail flexibles»*.

⁵ Cité par Pr Belkassem AMAMOU dans «MODULE 1 : Aspects théoriques de la gestion et de la micro-entreprise» Université Mohamed Ier Oujda, Maroc.

L'Union Européenne fait une classification en trois catégories des PME suivant les définitions entrées en vigueur le 1^{er} janvier 2005. La *micro-entreprise* est une entité ayant moins de 10 employés et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 2 millions d'euros. Les *petites-entreprises* avec moins de 50 employés et dont le plan d'affaires annuel n'excède pas 10 millions d'euros; enfin les *moyennes-entreprises* avec moins de 250 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 50 millions d'euros. Cette approche de catégorisation des PME, est à situer dans son contexte; elle est propre aux pays occidentaux. Dans les pays en développement, les PME sont vues différemment.

Pour DJIBO (2007), les PME peuvent être subdivisées en deux groupes: les petites entreprises et les moyennes entreprises. Les Petites entreprises auraient un nombre d'employés compris entre 1 à 20, avec une comptabilité simplifiée (SYSCOA). Les moyennes entreprises, avec un nombre d'employés inférieur à 250 utiliseraient une comptabilité certifiée par un membre inscrit à l'ordre national des experts comptables et comptables agréés (ONECCA). Cette approche semble plus se rapprocher des PME africaines

BOYE et al. (2007), par contre, entrevoient dans les pays en voie de développement (PVD), trois types d'unités de production selon la taille et le degré de sophistication. Ainsi, on a les activités individuelles ou AGR, les très petites entreprises (micro et petites entreprises) constituées d'une dizaine d'employés et, enfin, les moyennes entreprises, dont le nombre d'employés est de plusieurs dizaines.

Au Burkina, selon le code fiscal⁶ les entreprises sont classées suivant:

- qu'elles relèvent du régime du bénéfice du réel normal d'imposition [article 16, loi n°062-2003/AN du 19/12/2003-Art.12],
- qu'elles relèvent du régime du bénéfice réel simplifié d'imposition [article 23, loi n°062-2003/AN du 19/12/2003-Art.16],
- qu'elles relèvent du régime de la contribution du secteur informel [article 24, loi 18-96 ADP du 09/07/96-Art.1er].

En d'autres termes, le régime du bénéfice du réel normal d'imposition est celui des grandes entreprises; le régime du bénéfice réel simplifié d'imposition est celui des PME; et la contribution du secteur informel est réservée au secteur informel.

⁶ Source : Rapport d'évaluation, sur la mise en œuvre de la politique d'amélioration de l'environnement des affaires au Burkina-Faso : volet investissement.

Notre approche de la PME n'aura pas pour base le régime fiscal. La petite entreprise serait une entreprise individuelle avec un nombre d'employés compris entre 1 et 9 employés, avec un chiffre d'affaires de cinq à dix millions (10 000 000) de FCFA. La moyenne entreprise serait une entreprise constituée sous forme de société, avec un nombre d'employés compris entre 10 à 50 employés et un chiffre d'affaires de plus de dix millions (10 000 000) de FCFA.

2.1.4.4 Le financement

Selon **HABYARIMANA (2008)**, le financement consiste à : *«l'action de lever des fonds, encore appelés capital, autrement dit, à réunir l'argent qui est nécessaire pour réaliser un projet, une affaire, une activité»* Elle se rapproche de notre entendement du financement, en cela qu'apparaît la notion de projet, d'activité.

Dans le cadre de notre étude, le financement sera perçu comme *«l'ensemble des crédits financiers et non financiers permettant aux entreprises d'augmenter leur capital ou d'accéder à des marchés»*.

2.1.5 La revue de littérature

«Tout travail de recherche s'inscrit dans un continuum et peut être situé dans ou par rapport à des courants de pensées qui le précèdent et l'influencent. Il est donc normal qu'un chercheur prenne connaissance des travaux antérieurs...». (**QUIVY et CAMPENOUDT, 1995**).

2.1.5.1 La contribution des PME dans le développement

L'instauration d'un nouvel ordre économique depuis les années 1990 à travers les concepts de mondialisation et de globalisation a eu pour corollaire l'ouverture aux différents marchés et la tombée des barrières protectionnistes multiples. Dans cette dynamique internationale de concurrence et de compétitivité, l'Afrique, tant bien que mal, tend à s'insérer dans ce processus. Plusieurs mécanismes de promotion du secteur privé (mise en place d'un environnement favorable à l'initiative privée, création et développement des PME/PMI etc.) sont en phase d'être institués. Ainsi, conscients du rôle des PME/PMI dans le développement économique, les pays se sont réunis en *«La conférence des chefs d'Etats et de Gouvernements de l'UEMOA»*, en 1999 pour l'adoption d'un acte additionnel portant sur la Politique Industrielle Commune (PIC) aux pays membres de cet espace économique. Cette organisation sous-régionale s'est définie des objectifs qui sont, entre autres, de favoriser la construction au sein de l'Union d'un tissu industriel fortement intégré.

Par ailleurs, l'apport des PME dans le développement économique a été souligné par plusieurs auteurs (BECK et *al*: 2002). Les PME ont beaucoup contribué dans les années 80, lors des crises économiques et des politiques d'ajustement structurel à amortir le choc social de la crise et de l'ajustement. Ces différentes contributions justifient leur prise en compte dans les stratégies nationales et internationales de lutte contre la pauvreté.

Dans les pays du sud, les PME participent de façon essentielle à la croissance et à l'emploi. En France, aux Etats-Unis, dans la plupart des pays membres de l'OCDE, les PME représentent en nombre plus de 90% des entreprises et l'essentiel des politiques incitatives sont orientées vers cette cible. En 2008, en France (CHERTOK et *al*, 2008), les PME représentaient 66% de l'emploi marchand dont 11 millions sur 16 millions de personnes occupées dans les secteurs de l'industrie, du commerce et des services et 56% de la valeur ajoutée marchande. Aussi, les PME constituent-elles un enjeu important pour l'emploi et la valeur ajoutée.

Dans les pays du Nord, en ce qui concerne les économies africaines, il subsiste toujours la difficulté (SAHA, 2007), à saisir avec précision le poids des PME dans l'économie. Néanmoins, en Afrique du Sud, les micro-entreprises et les très petites entreprises représentaient plus de 55% de l'emploi total et 22% du PIB en 2003. Les petites entreprises entraînent pour 16% dans l'emploi et la production, alors que les moyennes et grandes entreprises comptaient pour 26% de l'emploi et 62% de la production (OCDE, 2005).

Au Maroc, les PME forment la majeure partie du tissu industriel, avec 93% de l'ensemble des entreprises, 38% de la production, 33% de l'investissement, 30% des exportations et 46% de l'emploi. Au Kenya en 2003, le secteur des PME contribuait pour 18% du PIB.

Au Nigeria, les PME représentent environ 95% de l'activité manufacturière organisée et 70% de l'emploi industriel. Au Sénégal, en 2002 les PME (1500 PME) ont réalisé un chiffre d'affaires estimé à 1.755 milliards de FCFA et distribué une masse salariale de 126 milliards de FCFA, tout en créant une valeur ajoutée évaluée à 345 milliards de FCFA⁷.

Au Burkina-Faso, en 2006, on dénombrait environ 30 333 PME, soit 81,7% de la population totale des entreprises. Et par rapport à la répartition par secteur d'activité, il ressortait que 50% des PME évoluaient dans le commerce, 30% dans les services, 16% dans l'industrie et enfin 3% dans l'artisanat.

⁷Tiré de «Conférence des Nations –Unis sur l'inclusion financière en Afrique», PANAPRESS.

SAHA (2007) dégage ainsi trois avantages que représentent ces structures pour l'économie nationale : d'abord un avantage de discipline économique, ensuite un avantage environnemental et enfin un avantage lié à la petitesse de leur taille. Il justifie ces affirmations par le fait que ces entreprises, constituées de capitaux surtout nationaux, ne sont pas directement touchées par les crises financières même si, quelque part, elles restent soumises aux politiques nationales. Un dernier avantage réside dans le fait que les PME/PMI ont le souci de gérer de façon rationnelle les ressources productives locales dans l'optique d'un développement durable. Or, pour que ces entreprises constituent un potentiel de croissance, il faudrait qu'elles évoluent vers le stade de grandes entreprises, tout en s'insérant dans le marché à travers leur dynamisme et leur compétitivité.

Pour SAHA (2007), il serait alors plus indiqué de pousser ces PME à la formalisation, car il reste beaucoup à faire quant à la formalisation de la plupart d'entre elles. Au Congo Brazzaville, sur 2 100 entreprises immatriculées dans le secteur formel, on dénombre 10 000 structures informelles. Au Cameroun en 1992, l'informel à lui seul offrait 80% des emplois.

En somme, même si les PME contribuent pour beaucoup dans le développement des économies africaines en terme de création d'emplois, de contribution à la constitution du PIB, il faut reconnaître toutefois, que beaucoup d'efforts sont à faire par les Etats dans l'appui à l'accès de cette cible aux ressources financières. Des auteurs sont même allés à affirmer que les PME sont mal desservies par les institutions financières (BARRO, 2004).

Il convient alors de cerner l'environnement financier dans lequel évoluent ces PME afin de mieux comprendre les rapports que ces PME entretiennent avec les institutions financières et notamment avec les banques.

2.1.5.2 La pratique bancaire avec les PME

Les banques constituent l'organisme financier dont l'une des activités majeures est d'octroyer des financements à des entreprises dans le besoin et remplissant les conditionnalités requises. En 1975, le secteur bancaire, dans les pays ouest africains membres de la zone franc, a connu des réformes concernant: la suppression de la distinction entre les banques commerciales et les banques de développement et l'introduction de normes prudentielles plus strictes (suivant la nature des activités financées). Cinq ans plus tard, les pays membres de la BCEAO ont connu une grave crise économique, qui a eu d'énormes répercussions tant sur les banques que sur les PME.

En Afrique subsaharienne, la Côte d'Ivoire et le Sénégal furent les pays ayant le plus subi cette crise avec, respectivement, la faillite de 9 et 7 banques (POWO FOSSO, 2000). A l'instar de ces deux pays, le Bénin a observé la faillite de 4 banques et le Burkina-Faso 2 banques. La faillite de ces banques de développement a laissé un vide dans le financement des PME. Ce vide s'est renforcé en 1995 avec la mise en application des nouvelles exigences de la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO), qui décréta que 60% des prêts des banques doivent nécessairement être approuvés. Ces réformes ont donc amené les banques à être plus critiques par rapport aux prêts octroyés aux PME, créant ainsi un recul dans le financement de cette cible. En 1998, au Sénégal, on notait une proportion de rejet de demande de financement des PME très élevée, se situant entre 75% et 100% (DJIBO, 2007).

Par ailleurs, il faut aussi souligner que les entreprises, ont été mises en difficulté par le blocage de leurs dépôts dans les banques défailtantes et ont eu un accès très limité aux ressources bancaires à moyen et long termes pour financer leurs investissements. Ce qui a entraîné la faillite de plusieurs d'entre elles.

Près de 80% des PME africaines évoluent dans le secteur informel. La plupart ne sont pas arrivées à remplir les formalités administratives pour leur reconnaissance sur un plan juridique. Situation conduisant TSAPI (2007) à affirmer qu'elles sont issues souvent de réflexion «me too»⁸. En effet, créées sans études préalables, les PME rencontrent toutes les difficultés pour avoir accès au crédit bancaire.

Toutefois, pour celles jouissant d'une certaine reconnaissance juridique, il se pose des problèmes liés à la qualité du dirigeant, à l'incapacité des entreprises à tenir et à fournir des documents comptables fiables aussi et surtout, à présenter les garanties exigées par les banques. Face à ces insuffisances, les banques ont un comportement très prudent à l'égard des PME. Elles rationalisent de ce fait leur offre de service en n'octroyant le crédit qu'aux clients présentant un risque moindre.

En effet, en Afrique, les banques ne financent que les grandes entreprises et surtout celles évoluant dans «l'import-export» et dont les capitaux sont détenus par des étrangers (WONOU, 2008).

OMENGUELE et EZE EZE (2007), avancent que les banques rencontrent des difficultés dans le financement des PME en création. En effet, le droit de regard des banques sur la gestion de ces entreprises est perçu par ces dernières comme une ingérence. Ensuite, l'entreprise en création

⁸ Entreprise «moi aussi» créée sans plan d'affaire ou juste par mimétisme et/ou sans une étude préalable du marché ou de la concurrence.

constitue un risque trop élevé pour beaucoup de banques qui se refusent de s'engager dans de tels financements. Enfin, les coûts de transactions des prêts aux petites entreprises deviennent plus chers d'autant plus que les crédits sont modiques et que les taux d'intérêts rapportés à la banque restent faibles comparativement aux gros prêts.

Pour certains auteurs, le financement des PME par les banques peut être effectif à condition que ces dernières adoptent une approche différente de celle couramment utilisée dans les institutions bancaires (WONOU, 2008). Aussi, BALKENOL et LECOINTRE. (1989) proposent-t-ils aux banques voulant faire la promotion des PME, de procéder à un assouplissement de leurs procédures internes, de créer ou de développer des structures intermédiaires (afin de réduire les coûts de transaction et les risques), enfin de promouvoir des politiques entrepreneuriales pour les PME africaines.

Toutefois, si les banques ont du mal à prendre en compte la spécificité des PME dans leur portefeuille de financement, peut-être les institutions de microfinance pourront-elles se spécialiser dans le financement des petites et moyennes entreprises?

2.1.5.3 La microfinance et les PME

La défaillance du système bancaire a entraîné dans beaucoup d'Etats africains, une perte de confiance des populations aux banques et accéléré, par conséquent, le développement de la microfinance. Cette dernière est alors considérée comme une réponse à la faillite du système classique de financement, une réponse aux besoins des populations les plus touchées par la crise financière, dont les chômeurs, les femmes, les travailleurs déflatés, les jeunes (DJAOWE et BITA, 2007). Aussi, ces auteurs ont-ils montré dans leur analyse deux principales approches de la microfinance dans l'appui aux populations pauvres : celle de type insertion sociale et celle de type entrepreneurial.

La microfinance de type insertion sociale est définie comme l'ensemble des dispositifs en place devant permettre une réduction de la pauvreté. Tandis que celle de type entrepreneurial reconnaît la capacité des populations pauvres à développer de petites entreprises, à condition qu'elles aient un petit capital de départ. Dans cette optique la microfinance, dans ses nouveaux défis, devrait prendre en compte les PME qui constituent des cibles à desservir. Ces entreprises ont un réel besoin d'investissement, qui n'est pas pris en compte par les IMF, parce que ces dernières ne proposent que des prêts à court terme (BOYE et al, 2006). Cette incapacité résulte de la structure financière des IMF qui est souvent constituée des dépôts à vue des clients, susceptibles d'être retirés à tout moment. De même, les crédits octroyés sont

fonction de l'activité (financement des activités peu risquées), limitant l'accès d'un grand nombre de PME aux services financiers.

Ces insuffisances observées dans l'offre de service des IMF conduisent certains auteurs à remettre en cause la capacité de ces dernières à pouvoir prendre en charge les PME (WONOU, 2008; DJAOWE et BITA, 2007). Mais avec l'adoption de plus en plus de politiques de promotion des PME, des mécanismes innovants de financement sont pensés et repensés pour le soutien à ces organisations. Dans les sections suivantes, nous aborderons quelques mécanismes de financement existants.

2.1.5.4 La PME et les mécanismes de financement existants

Face à l'incapacité des banques et dans une moindre mesure des IMF à appuyer financièrement les petites et moyennes entreprises, on assiste au développement de nouveaux mécanismes de financement tels que: les fonds de garantie, le capital-risque, le micro-leasing pour ne citer que ceux là.

- **Le fonds de garantie**

Parmi les difficultés rencontrées par les PME dans l'accès au crédit, la garantie est au centre. Dans l'étude conduite par HABYARIMANA (2008) sur le refinancement des institutions de microfinance au Rwanda, la garantie constituait un problème majeur pour 77% des entreprises coopératives. Alors, pour palier cette insuffisance, des mécanismes de financement adaptés ont été pensés: les Fonds de garantie. Comme le nom l'indique, ces fonds sont destinés à assurer le crédit en cas de défaillance du prêteur. Selon l'ONUDI (1999), les Fonds de garantie *«visent à partager les risques avec les organismes de prêt afin que le prêteur soit dédommagé de tout ou une partie de la perte en cas de non-paiement du prêt»*. Logés souvent dans des institutions financées par l'Etat ou par des partenaires au développement, ces Fonds servent à couvrir le risque. Au Rwanda, ces fonds s'engageaient à hauteur de 50% du risque pour les projets de production agricole. Au Burkina-Faso, c'est seulement en 2006 que la Société Financière de Garantie Interbancaire du Burkina (SOFIGIB) a été créée pour répondre aux besoins en garanties des PME. Certes, il existe des Fonds de garantie au niveau sous-régionale comme par exemple, le Fonds Africain de Garantie et de Coopération Economique (FAGACE), le Fonds de Garantie des investissements privés en Afrique de l'Ouest (GARI), etc. mais force est de constater que ces fonds, pour la plupart, ne desservent que de grandes entreprises. C'est dans le souci de répondre à une demande locale que la Société Financière de Garantie Interbancaire du Burkina (SOFIGIB) a été créée pour apporter des garanties pour des crédits à moyen ou long terme à des entreprises (PME/PMI) régulièrement installées au

Burkina-Faso et exerçant dans divers secteurs: agro-industrie, agriculture, pêche, mines, tourisme, etc. Ainsi, ces crédits permettront aux sociétés en création, de résorber leurs besoins en investissement (matérielles et immobilisations corporelles) suivant certaines conditionnalités.

Par ailleurs, les Fonds de garantie peuvent être avantageux tant au niveau des PME, qu'au niveau des structures gérant ces fonds. Les Fonds de garantie sont avantageux pour les PME parce que la grande majorité d'entre elles, évoluant dans l'informelles, sont sous-capitalisées et par conséquent, incapables d'accéder au crédit bancaire. Ces Fonds serviront à garantir au niveau des banques des risques liés au financement. L'avantage pour les banques ou les IMF gérant ces fonds, c'est qu'ils peuvent être investis sous une forme relativement liquide et générer des recettes. Cependant, pour que ce double avantage soit effectif, il faudrait que chacune des deux parties (prêteurs et emprunteurs) fasse preuve de volonté et d'engagement tant dans le recouvrement que dans le remboursement.

Les Fonds de garantie ont fait néanmoins, l'objet de critiques car comportant «un risque moral». Le prêteur, tout comme l'emprunteur, peut faire preuve de peu de motivation tant dans le recouvrement que dans le remboursement, parce que conscients que la perte sera en grande partie remboursée par le garant. Pour minimiser l'aléa moral, des alternatives ont été trouvées. L'emprunteur devrait également participer à la prise de risque en offrant toutes les garanties possibles en sa possession, même lorsque celles-ci s'avèrent insignifiantes. L'organisme de prêt doit aussi, à son tour, assumer une proportion du risque couru.

Ce mécanisme de financement a été utilisé en Afrique et a connu beaucoup de travers qui n'annihilent cependant pas son utilité. D'aucuns, pour faire face à ces différentes dérives, prôneraient l'approche filière du crédit, à travers la mise en place de sociétés ou groupe de cautionnement mutuel, de caution solidaire par filière (CAMILLERI, 2005). Cette approche peut constituer une garantie efficace pour les institutions de microfinance. Pour notre part, il conviendrait de prendre en compte ces propositions de financement, de les repenser en tenant compte du contexte de développement des IMF, que ce soit en terme de méthodologie que de capacité à organiser sa cible ou ses bénéficiaires.

- **Le capital-risque**

Le capital-risque constitue un autre mode de financement des PME. Il consiste en «*des prises de participation au capital des entreprises réalisées par des étrangers qui ne sont pas les principaux propriétaires. Les investisseurs en capital-risque partagent les risques de succès ou d'échec de l'entreprise*» (ONUDI, 1999). On note toutefois, que les prises de participations

sont accompagnées d'une collaboration plus ou moins active entre l'investisseur et l'équipe dirigeante sur la base de protections conventionnelles (contrats). Le capital-risque permet aux entreprises en démarrage ou à fort potentiel de croissance de bénéficier d'apport en fonds propres, d'une assistance en management, de possibilités d'accès à de nouveaux marchés et à de nouvelles technologies (FADO et BABA, 2009).

Le capital-risque est, avant tout, un contrat d'investissement mettant en relation souvent trois acteurs: les créateurs d'entreprise en quête de fonds pour développer leurs activités (donc les bénéficiaires); les investisseurs (compagnies d'assurance, organismes de développement, banques d'affaires, grandes compagnies ou sociétés etc. donc les apporteurs de capitaux.) détenant les ressources à long terme et voulant les faire fructifier et, enfin, la société de capital-risque qui est un intermédiaire entre apporteurs de capitaux et bénéficiaires. La société de capital-risque fonctionne comme un prestataire de service d'investissement à travers le financement des projets de PME en quête de fonds propres.

Ce mécanisme de financement présente des avantages à plusieurs niveaux: il permet aux apporteurs de capitaux d'investir en des entreprises promises à un bel avenir et de bénéficier de la plus-value que l'entreprise va générer. Les fonds prêtés par les sociétés de capital-risque, rapportent des recettes grâce aux intérêts perçus sur les remboursements et contribuent du même coup à réduire le risque inhérent à la prise de participation. Aux entreprises, le capital-risque permet de palier aux problèmes de financement surtout lorsque la structure est en phase de démarrage ou de croissance. L'entreprise est tenue néanmoins d'assurer le service de ses dettes. Enfin, il permet aux sociétés de capital-risque de bénéficier d'un pourcentage dans cette intermédiation.

Cependant, le capital-risque présente des risques aussi pour les investisseurs que pour les entreprises. Le lancement d'entreprises est extrêmement risqué et demande un temps assez long (5 à 10 ans) pour la rentabilisation de l'investissement. En 1996, la Venture Capital Company of Zimbabwe (VCCZ), société de capital-risque,⁹ a pu effectuer une vingtaine d'investissements. Certains de ces investissements ont échoué. La société a aussi été confrontée au problème de dividende qui tardait à venir. Par ailleurs, le capital investi dans ces entreprises, dans certains cas, au lieu de développer l'activité, a servi plutôt à couvrir les dépenses liées au fonctionnement.

⁹ Société de capital-risque mise en place par la Commonwealth Development Corporation (CDC) du Royaume-Uni 14 millions de dollars US, La Société financière internationale (SFI) a fourni 20 % du capital-actions et une autre partenaire apportant une assistance technique.

La difficulté pour les entrepreneurs réside dans le niveau de prise de participation. En effet, étant les fondateurs de l'entreprise, ces derniers n'entendent pas donner une grande part des actions aux apporteurs de capitaux. Or, les investisseurs compte tenu de la taille des capitaux investis, veulent avoir le maximum de parts, de voix dans le conseil d'administration pour pouvoir influencer les orientations politiques de l'entreprise. De plus, ils veulent être informés de l'ensemble des autres activités commerciales menées par l'entreprise avec les partenaires. Pour bénéficier du capital risque, les entreprises doivent souvent concéder une proportion de part allant de 20 à 40% et plus dans certain cas. Concéder plus de 20% des parts de l'entreprise, bon nombre d'entreprises n'arrivent pas à se faire à cette idée. Soucieux de garder le contrôle sur ce qui est "*leur affaire*", les entrepreneurs sont donc réservés quant à ce mode de financement. Face à ces contraintes, la Banque Africaine de Développement (BAD) a initié des rencontres (en 1992 et 1994) en vue d'aplanir ces difficultés et promouvoir ce mode de financement en Afrique.

Pour l'historique, à l'heure actuelle, la pratique des capitaux à risque se répand timidement, mais sûrement en Afrique. Elle a été introduite dans les années 80 en Afrique de l'est (au Kenya, avec la Kenya Private Enterprise appuyée par l'USAID). En 1991, dans les pays de l'Afrique australe (au Zimbabwe avec la Venture Capital Company of Zimbabwe), en Afrique de l'ouest et précisément au Ghana (avec la Venture Capital Fund) et en Afrique du nord en 1990 en Tunisie, avec la Société de participation et de promotion des investissements.

En dépit des difficultés que peut comporter ce type de financement, son apport dans la promotion des PME peut être non négligeable à condition que des dispositions fiscales (traitement ou dégrèvements fiscaux particuliers) et législatives soient prises pour encourager les activités dans ce domaine.

- **Le micro-leasing ou crédit-bail**

Le leasing est un mode de financement à court ou à moyen terme permettant l'acquisition de matériels, d'équipements, de véhicules ou d'immobilisations corporelles par les entreprises. Elle fait intervenir trois partenaires, dont le vendeur d'un bien, l'entreprise utilisatrice du bien et l'institution de crédit-bail. L'entreprise fait son choix du matériel et discute du prix. La commande est lancée par la société de micro-leasing qui devient ainsi propriétaire du bien et accorde une promesse de location à l'entreprise demandeur. Le bien acquis par le leasing est propriété de l'institution. Le client le loue pendant une période de temps donnée au travers d'un contrat de leasing signé devant un notaire avec une option achat. L'équipement est livré à l'entreprise qui devient locataire du bien. L'entreprise n'est donc pas juridiquement

propriétaire du bien mis à sa disposition pendant la durée du contrat. Cependant, au terme de la période de location, l'entreprise pourra acheter l'équipement ou l'immobilisation corporelle pour une valeur résiduelle fixée au début du contrat, ou demander un prolongement de la période de location. Le micro-leasing repose sur le fait que l'investissement doit générer des liquidités qui vont permettre de rembourser le bien acquis.

Le leasing comporte des avantages pour les entreprises et pour les institutions financières. Pour les micro-entrepreneurs, il offre la possibilité de faire un choix entre plusieurs technologies et de moderniser les biens d'équipement. Ce crédit permet ensuite d'accroître la production et les ventes de l'entreprise. Grâce au crédit-bail, les entreprises arrivent à répondre aux conditions de garantie exigées par les banques ou les institutions financières. Le bien constituant en lui-même une garantie. En outre, le coût du leasing peut être négocié en fonction du mode de paiement (réduction du prix en cas de paiement au cash). Enfin, un autre avantage réside dans le fait que l'entreprise utilise l'équipement ou le bien sans apport de fonds propres ni endettement apparent supplémentaire au bilan.

Mais, il n'y a pas que les entrepreneurs qui bénéficient de cette pratique de financement, les institutions en bénéficient également. Le leasing permet surtout, dans le domaine de la microfinance, de résoudre le problème de garantie comme signifié tantôt. Contrairement aux autres crédits ordinaires, le micro-leasing est sûr pour plusieurs raisons: destination du crédit assez claire, impossibilité de détournement comparativement au crédit ordinaire. L'institution est propriétaire légal du bien jusqu'à ce que le client finisse de payer ses traites et, en cas de rupture de contrat, l'IMF peut récupérer le bien en question.

Bien que passant pour un mode de financement adapté aux besoins de financement à moyen terme pour des biens d'équipement des PME, le micro-leasing a aussi ses inconvénients. Il ne permet pas au bailleur de transférer les actifs vers un tiers surtout dans la mesure où les biens ont perdu de leur valeur par l'amortissement. Pour les entrepreneurs, l'inconvénient peut résider dans le paiement de montants exorbitants pour la location, étant donné qu'il couvre l'amortissement, l'entretien, l'assurance et, éventuellement, une allocation au titre du financement.

Les institutions financières pratiquant ce mode de financement se recrutent en Amérique du Sud, en Asie du Sud-est et dans bien de pays développés. Mais elles ne sont pas très nombreuses en Afrique de l'ouest¹⁰. Cependant, le micro-leasing est très répandu en Afrique

¹⁰ Le micro-leasing est pratiqué au Mali avec un volume de portefeuille assez élevé et contribue à 5% de financement des entreprises en démarrage.

du nord. Au Maroc, ce mode de financement a contribué au développement de beaucoup de PME, en leur permettant de s'équiper, sans toutefois avoir accès aux capitaux pour l'acquisition de l'équipement nécessaire à leurs activités.

Le micro-leasing devrait être encouragé comme moyen de financement pour les PME africaines en manque de fonds propres et ayant des difficultés à obtenir des prêts pour développer leurs activités. Aussi, dans le souci de parer les dérapages des financeurs, s'avère-t-il nécessaire que des dispositions réglementaires soient prises en vue de protéger les bénéficiaires du leasing contre des avances élevées ou des frais de location exorbitants.

En somme, ces différents mécanismes de financement (même s'ils sont peu pratiqués en Afrique) peuvent constituer des alternatives aux problèmes de financement des PME. Les Fonds de garantie alimentés, soit par l'Etat, soit par des partenaires au développement, pourront aider à rendre plus solvable la demande de financement des petites et moyennes entreprises. Beaucoup d'acteurs sont conscients quant à la nécessité de trouver des mécanismes de financement innovants. C'est pourquoi, certains acteurs de la microfinance proposent pour l'appui aux PME, «*la création de produits financiers appropriés comme le capital risque et le crédit-bail pour l'appui à la production*»¹¹.

Pour mieux aborder notre thématique, nous avons adopté une démarche méthodologique consistant en une utilisation de techniques et d'outils dont la synthèse est présentée dans la section ci-après.

2.2 Méthodologie de recherche

Cette section présente la nature de la recherche, les méthodes de collecte de données, la description de la population de référence, l'échantillonnage, le modèle d'analyse de même que l'organisation de l'étude et les difficultés rencontrées.

2.2.1 La nature de la recherche

La recherche ici entreprise est une recherche empirique. Le recours au terrain, s'est donc révélé nécessaire de même que l'approche participative, à travers l'implication des acteurs concernés par l'étude dans le processus de recherche.

¹¹ Ibrahima Diouf, Directeur des PME au Sénégal à la "Conférence des Nations unies sur l'inclusion financière en Afrique", tenue les 5 et 6 juin 2006 à Dakar.

2.2.2 Le terrain d'étude

La présente étude s'est effectuée précisément dans la ville de Ouagadougou pendant la période de juillet à septembre 2009 au Centre Financier aux Entrepreneurs (CFE). Elle a concerné les PME situées sur cette aire géographique et membres du CFE.

D'une superficie de 11.069 km², la ville de Ouagadougou est la capitale politique du Burkina-Faso. La ville est située au centre du pays et est le chef-lieu de la province du Kadiogo. Sa population s'élevait à 1.475 223 habitants selon le recensement de 2006 (INSD/RGPH). Ouagadougou est divisée administrativement en 5 arrondissements ayant chacun à sa tête, un maire. La ville est également scindée en 30 secteurs dont les périphériques sont habités par des immigrants et des populations démunies. Ouagadougou est une ville cosmopolite abritant une soixantaine d'ethnies. Cependant les moosé sont les plus nombreux.

Le choix de la ville de Ouagadougou s'est fait pour trois raisons: d'abord à cause de la forte implantation des PME sur cette aire géographique (58% des PME sont à Ouagadougou¹²) ; ensuite, parce que la section unique du Réseau des Caisses Populaires du Burkina (RCPB) qui s'occupe des PME, c'est-à-dire le Centre Financier aux Entrepreneurs (CFE) est située à Ouagadougou; enfin, à cause de l'ancienneté (37 ans d'expérience) et de la forte couverture géographique (un taux de couverture avoisinant 95% du territoire) du réseau en produits financiers.

2.2.3 La population à l'étude

La population est constituée de quatre cibles: les PME, les IMF, la cellule de supervision et la Maison de l'Entreprise.

Le RCPB octroie différents types de financement dont les crédits pour les micros et petites entreprises. Pour être certaine d'atteindre les PME recherchées, nous nous sommes donc orientée vers les promoteurs du CFE dont l'effectif total était de 790 entreprises.

Le choix de plusieurs catégories d'IMF s'est avéré nécessaire, pour situer la problématique de financement des PME dans un cadre plus large. Une association de crédit direct, deux coopératives et un Fonds national ont constitué la cible de l'étude.

L'enquête auprès de la cellule de supervision nous a permis de faire l'état des lieux des dispositifs d'appui aux PME et aussi des difficultés rencontrées par le secteur et notamment avec les IMF.

¹² Rapport DHD sur le secteur privé-Burkina Faso-2007.

Une structure d'accompagnement des PME, la Maison de l'Entreprise, a été identifiée dans l'optique de voir quelle peut être la synergie possible entre les deux entités (le CFE et la Maison de l'Entreprise).

2.2.4 L'échantillonnage

Pour constituer notre échantillon nous avons eu recours à deux techniques. Le choix raisonné et le choix au hasard ou aléatoire.

Le choix aléatoire a été utilisé pour les PME. Les PME ont été sélectionnées au hasard suivant une liste fournie par chaque conseiller. Les PME concernées devaient être membres d'une des six caisses participantes au financement du CFE et avoir déjà bénéficié d'au moins un crédit au CFE.

Le choix raisonné a été utilisé pour le CFE, les IMF, la Maison de l'Entreprise et la cellule de supervision.

Les IMF ont été choisies de façon raisonnée en tenant en compte de la forme juridique et de l'ancienneté dans l'activité d'intermédiation financière. En plus du CFE, il s'est avéré pertinent d'adjoindre d'autres IMF afin de pouvoir situer la problématique de financement des PME dans un cadre plus large.

Le choix de la cellule de supervision nous a permis de faire l'état des lieux sur le secteur, les difficultés et les dispositifs institutionnels d'appui aux PME.

La Maison de l'Entreprise, comme structure d'appui aux PME a été identifiée, elle offre plusieurs services aux entreprises (centres de gestion agréés, centres de guichet, unique, centres de formalisation des entreprises etc.)

Au total, 118 personnes ont été enquêtées au cours de cette recherche dont:

- 2 personnes au niveau du CFE: le directeur, un conseiller en crédit;
- 2 personnes au niveau des autres IMF : le directeur de PRODIA et la chargée du crédit au niveau de COOPEC-GALOR;
- 112 PME;
- 1 conseiller en crédit de la Maison de l'Entreprise;
- 1 responsable de la Direction de la microfinance (cellule de supervision).

La synthèse de l'échantillon est présentée dans le tableau ci-dessous:

Tableau 1: Synthèse de l'échantillon

Unité de sondage	Population mère	Echantillon	Taux de sondage (%)	Méthode d'échantillonnage
CFE	2	2	100	Raisonné
IMF	330	2	1	Raisonné
PME	790	112	14	Aléatoire
Maison de l'Entreprise	1	1	100	Raisonné
Cellule de supervision	1	1	100	Raisonné
Total	1123	118	10	

Source: Notre étude, 2009.

2.2.5 Les techniques et outils de collecte des données

Les données ont été collectées à travers différentes techniques dont la recherche documentaire, l'enquête par questionnaire, l'entretien.

2.2.5.1 La recherche documentaire

La lecture d'ouvrages, de mémoires et de rapports nous a permis de faire le point sur les études antérieures en lien avec notre thématique et par conséquent, de mieux cadrer notre champ de recherche. Des fiches de lecture ont donc été utilisées à cet effet (**voir annexe N°1**).

2.2.5.2 L'entretien

A ce niveau des guides d'entretien ont servi de support aux entretiens individuels et approfondis (EIA) effectués avec les enquêtés. Ces guides sont constitués de questions ouvertes, libellées d'avance.

Les guides ont été administrés à deux cibles différentes: les responsables de la Maison de l'Entreprise et les responsables de la Direction de la microfinance à travers la cellule de supervision du secteur les responsables (**voir les annexes N°4 et 5**).

Le guide soumis aux responsables de la cellule de supervision du secteur de la microfinance a porté sur : les rôles et attributions de la cellule, la description des IMF exerçant au Burkina-Faso, la contribution des IMF dans la lutte contre la pauvreté et les difficultés rencontrées par ces dernières. En outre, le guide a pris en compte, les inquiétudes relatives au respect de la réglementation en vigueur sur le secteur et enfin, les stratégies de promotion des IMF qui viennent en appui aux PME.

Le guide soumis aux responsables de la cellule de supervision du secteur de la microfinance a porté sur :

2.2.5.3 L'enquête

Les données de l'enquête ont été recueillies grâce à des questionnaires adressés aux responsables d'institutions de microfinance, et aux promoteurs de PME. Le questionnaire adressé aux chefs d'entreprises a fait l'objet d'une traduction préalable en langue nationale (mooré) avant d'être administré à l'ensemble des PME constituant notre échantillon. Cette option s'est imposée dans l'enquête car beaucoup de promoteurs s'exprimaient difficilement en langue française. Il fallait harmoniser la compréhension des enquêteurs par rapport au contenu du questionnaire. L'information a donc été collectée en utilisant la langue nationale.

Les questionnaires ont été distribués aux enquêteurs. Chaque enquêteur avait un lot de 28 questionnaires à administrer à 28 promoteurs du CFE. Le questionnaire adressé aux PME prenait en compte cinq variables (identification de la PME, profil du promoteur, production des informations financières, relation des PME avec les institutions financières et niveau de satisfaction des clients). Tandis que le questionnaire destiné aux IMF en comportait quatre (Identification de l'IMF, financement des PME, difficultés rencontrées dans le financement des PME et mécanismes de financement). Les **annexes N°2 et 3** renseignent sur les questionnaires selon les cibles ci-dessus mentionnées.

2.2.6 Les méthodes de traitement des données et le seuil décisionnel

Les données qualitatives ont fait l'objet d'un traitement manuel car dépouillées, regroupées par thématiques et analysées ensuite.

Les données quantitatives ont quant à elles été traitées avec les logiciels informatiques SPSS 11.5 et le tableur Excel pour rendre fiable la gamme des résultats issus de la statistique descriptive. La présentation des résultats a été effectuée suivant les objectifs définis dans la présente étude.

Le seuil décisionnel dans la présente étude a été fixé à 30%. Si moins de 30% de l'échantillon enquêté ne remplissent pas les conditions de vérification des différentes hypothèses émises alors on peut avancer que l'hypothèse n'est pas vérifiée.

2.2.7 Le modèle d'analyse des données

Le **schéma 3** ci-dessous, présente le financement des PME sous deux dimensions : la capacité technique des PME à accéder aux ressources financières et la capacité interne de financement du CFE.

Ainsi, deux types de variables ont été considérés dans l'analyse de l'accès au financement. Les variables dépendantes et les variables indépendantes ou explicatives.

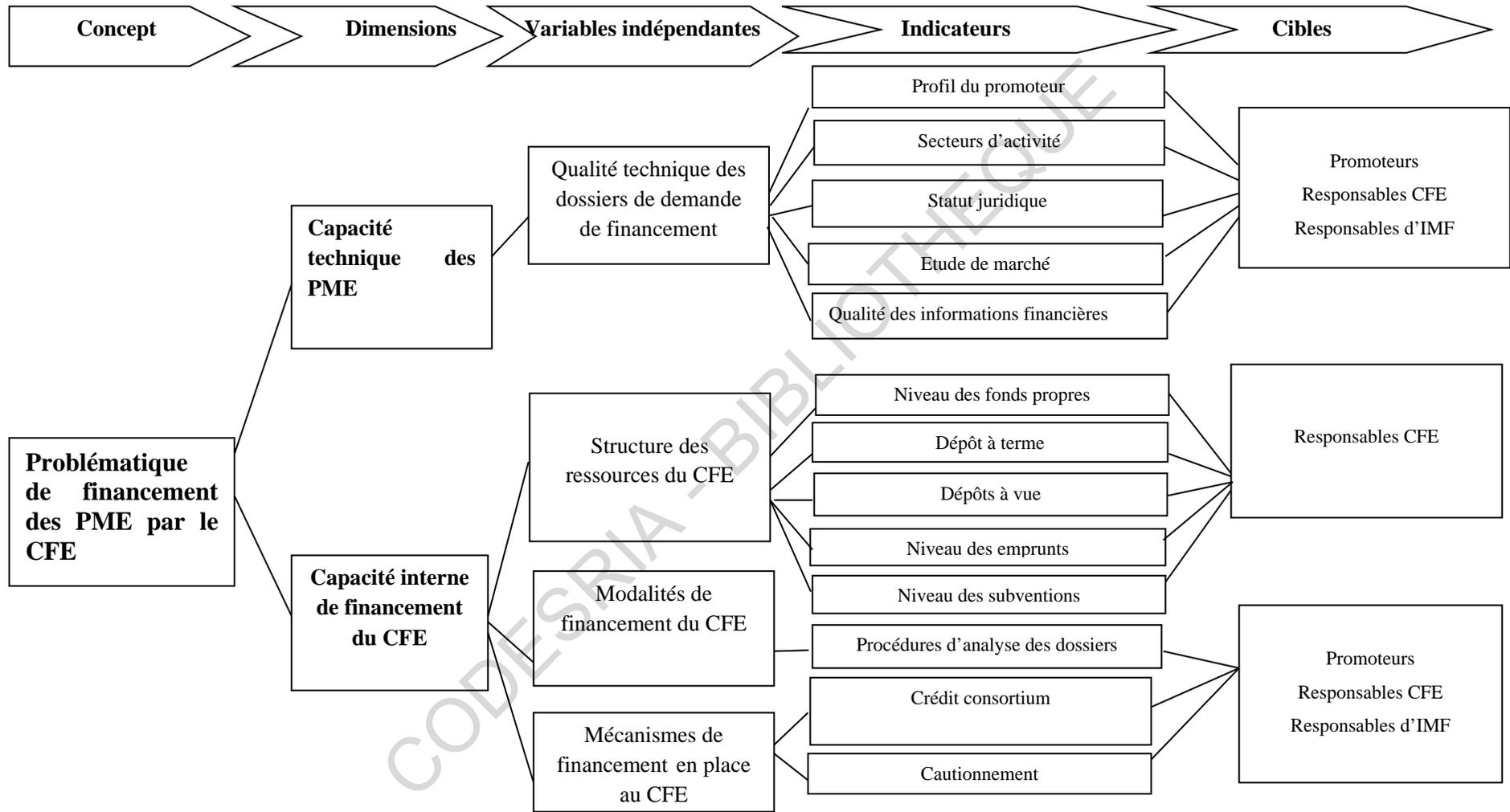
Les variables dépendantes sont celles que l'on tente d'expliquer: l'accès au financement du CFE, les difficultés d'accès au financement du CFE par les PME et un frein au financement des PME, l'accès d'un grand nombre de PME au financement.

Les variables indépendantes sont celles que l'on sélectionne pour comprendre l'influence sur les variables dépendantes. La qualité technique des dossiers de demande de financement, la structure des ressources essentiellement à court terme du CFE, les modalités de financement et les mécanismes de financement mis en place au CFE sont les variables retenues dans le cadre de la présente étude.

- La capacité technique des PME à accéder au financement est cernée à travers la variable "qualité technique du dossier de demande de financement". Des indicateurs ont été retenus à cet effet: le profil du promoteur, les secteurs d'activités et la forme juridique, l'étude de marché, etc. Ils ont servi de mesure aux variables. Les groupes cibles sont composés des promoteurs, des responsables d'IMF et du CFE.
- La capacité interne de financement du CFE est perçue à travers trois variables dont : la structure des ressources, les modalités de financement et les mécanismes de financement mis en place au CFE. Des indicateurs pertinents ont été retenus à savoir : le niveau des fonds propres, les procédures d'analyse des dossiers, le cautionnement etc. Les groupes cibles, les promoteurs, les responsables d'IMF nous ont fourni les informations relativement aux indicateurs mentionnés ci-dessus.

Le modèle d'analyse de la recherche est décrit à travers le schéma suivant:

Schéma 3: Le modèle d'analyse de l'étude



Modèle vu et adapté de QUIVY et CAMPENHOUDT (1995: 131)

2.2.8 L'organisation de l'étude

L'organisation de l'étude a commencé à partir de l'élaboration du protocole de recherche à l'Université Africaine de Développement Coopératif (UADC). Le projet de recherche a été validé par le superviseur avant le départ pour le stage pratique au CFE qui a duré deux mois. Le premier mois a été consacré à une recherche documentaire et à l'initiation aux pratiques de l'institution. Par la suite, les outils d'enquête ont été élaborés.

L'enquête s'est déroulée conjointement avec l'enquête annuelle sur le niveau de satisfaction de la clientèle du CFE. La contribution de quatre stagiaires au niveau du CFE a été demandée. Ils ont été formés à l'administration et au remplissage du questionnaire. Une séance de traduction du questionnaire en langue nationale s'est imposée parce les promoteurs, pour la plupart, n'arrivaient pas à s'exprimer convenablement dans la langue officielle de travail qu'est le français.

L'enquête a duré deux semaines environ. Chaque deux jours, nous faisons le point avec les enquêteurs et échangeons sur les difficultés rencontrées et les stratégies à adopter.

Comme tout travail de recherche, nous avons été confrontée à des difficultés dont le résumé est fait dans les lignes suivantes.

2.2.9 Les difficultés rencontrées

La première difficulté a résulté du couplage des deux études. Cela s'est ressenti sur le questionnaire qui était assez long (13 pages). Certains promoteurs se désistaient à la vue du questionnaire prétextant des urgences. Les promoteurs patients étaient surtout ceux qui avaient des contrats non encore signés au niveau du CFE.

En outre, il n'a pas été aisé de traduire le questionnaire en langue locale. Certains termes (mécanismes par exemple) français ne trouvaient pas leur équivalent précis dans la langue locale couramment parlée. Ce qui fait que les enquêteurs avaient du mal à se faire comprendre sur certaines parties.

La question de disponibilité et d'accessibilité des responsables, de PME, d'IMF et même de banque, s'est posée. Au départ, certains donnaient leur accord pour l'entretien; mais à la dernière minute, ils renvoyaient la rencontre à une date ultérieure. D'autres par contre, ne venaient pas du tout aux rendez-vous fixés. Or, leur localisation s'avérait difficile. C'est surtout les conseillers qui maîtrisent leur situation géographique alors que ces derniers sont pris dans leurs activités quotidiennes de conseil et d'octroi de crédit.

L'administration des questionnaires devrait se faire en une semaine mais avec les contraintes ci-dessus citées, elle s'est étendue sur deux semaines. On sentait donc une lassitude et une démotivation au niveau des enquêteurs. Cette démotivation se ressentait sur la qualité du remplissage des fiches. Nous nous sommes retrouvée avec de plus en plus de fiches remplies aux deux quarts. Pour que cela n'entache pas l'effectif prévu, il a fallu alors combler les manquements en augmentant notre échantillon.

Enfin, une des difficultés ou limites de l'étude a été l'enquête auprès d'un plus grand nombre d'IMF, pour des questions de temps, de ressources humaines et financières disponibles. Il fallait donc opérer un choix entre le nombre de PME à atteindre et l'élargissement de l'étude à plus d'IMF.

CODESRIA - BIBLIOTHEQUE

Chapitre III : Présentation et analyse des résultats de recherche

Ce troisième chapitre est consacré à la présentation et à l'analyse des résultats de recherche. Il est subdivisé en trois points majeurs à savoir: les contraintes liées à la capacité technique des PME à accéder au financement, les obstacles rencontrés par le CFE dans le financement des PME et enfin, l'analyse des mécanismes de financement utilisés au CFE.

3.1 Contraintes liées à la capacité technique des PME à accéder au financement

La partie sur les contraintes liées à la capacité technique des PME à accéder au financement est subdivisée en trois axes: le premier concerne les contraintes liées au profil du promoteur, le deuxième traite des contraintes liées à la qualité des dossiers de demande de financement et le dernier axe porte sur la vérification de la première hypothèse.

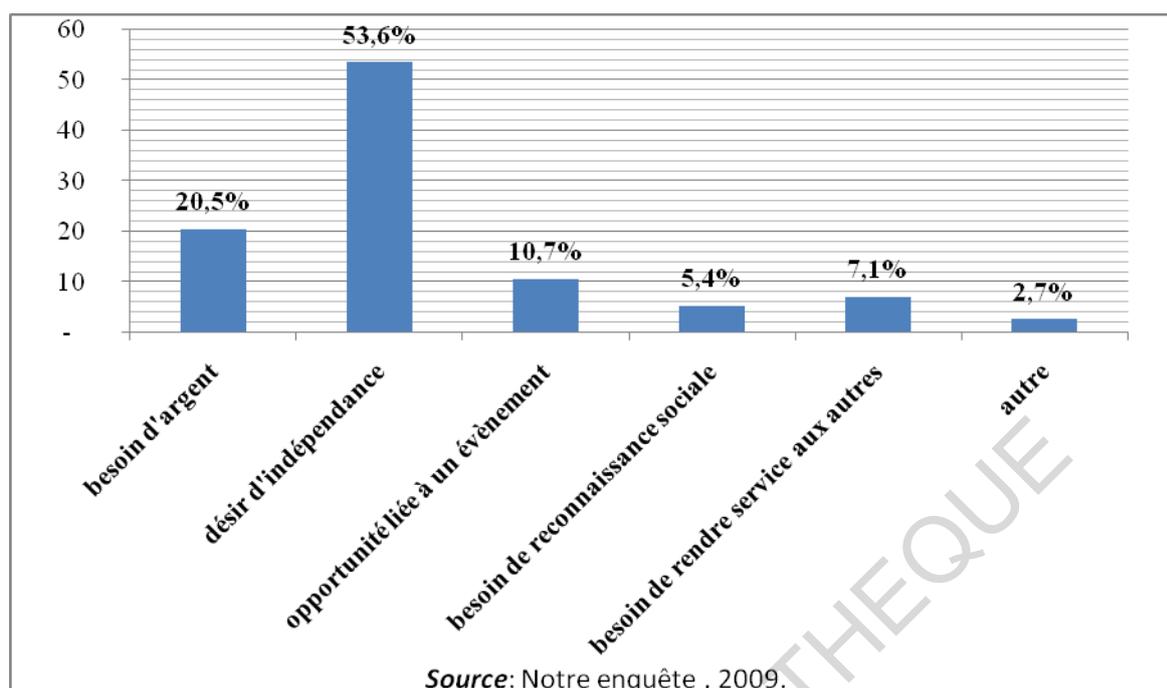
3.1.1 Le profil du promoteur

Cette section traite du profil du promoteur. Ce profil est décrit à travers quatre éléments essentiels: les motifs de création de l'entreprise, le niveau d'instruction et de formation du promoteur et enfin l'expérience acquise dans le domaine d'activité.

3.1.1.1 Les motifs de création des entreprises

Les motifs de création de l'entreprise permettent de dresser le profil du promoteur. C'est un élément d'appréciation permettant de savoir si le promoteur a un esprit d'entreprise ou non. L'esprit d'entreprise étant appréhendé comme la prédisposition psychologique de l'individu à engager concrètement des efforts et des ressources dans la poursuite d'une activité spéculative dans l'espoir d'en tirer un gain (GASSE et CARRIER, 1994). Nous pensons que cette donnée a une influence sur la croissance de l'entreprise.

Dans le **graphique 1**, on constate qu'une grande proportion des promoteurs a été motivée dans la création de leurs entreprises par un désir d'indépendance, soit 53,6%. La deuxième catégorie de promoteurs a été surtout motivée par la recherche du gain (20,5%). Ensuite, viennent ceux qui ont profité d'une opportunité (10,7%) pour faire de l'entrepreneuriat. Les raisons comme le besoin de reconnaissance sociale, le besoin de rendre service aux autres etc. ont été mentionnées mais à une faible proportion.

Graphique 1: Proportion des PME en fonction des motivations de création des promoteurs

En somme, les promoteurs ont été déterminés en majorité dans la création de leurs entreprises par le “désir d’indépendance” (53,6%), de se mettre à leur propre compte, de pouvoir décider de la direction à prendre etc. Certains chefs d’entreprise ont plutôt été motivés par des contraintes d’ordre financières (le besoin d’argent soit 20,5%). Que les motifs de la création de l’entreprise soit la recherche de liberté ou du gain, il exige du promoteur du dynamisme et une vision; un effort d’imagination et une capacité à saisir les opportunités pouvant lui assurer le succès. Entreprendre exige donc une motivation sans faille, une volonté de réussir quoi qu’il arrive. Dans la relation avec les institutions financières, l’assurance, la foi que l’emprunteur a par rapport à la réussite de son projet, conditionnent le financier à l’analyse du dossier.

Par contre, lorsque l’idée de création de l’entreprise ou du projet ne vient pas de l’emprunteur, cela laisse douter des aptitudes de ce dernier à pouvoir conduire le projet ou l’entreprise à la rentabilité. L’expérience a montré que les projets “clé en main” ont échoué pour la plupart parce que n’étant pas né de la volonté propre des dirigeants ou des populations à la base.

En somme, le niveau d’activité et de technicité auquel peut prétendre une entreprise apparaît fortement prédéterminé au moment de sa création et laisse entrevoir les capacités du promoteur à pouvoir mobiliser tel ou tel type de financement.

Le profil du promoteur est cerné également à travers le niveau d'instruction et de formation dans les lignes suivantes.

3.1.1.2 Le niveau d'instruction et de formation des promoteurs

Cette section fait une présentation des résultats de l'enquête sur le niveau d'instruction et de formation des promoteurs membres du CFE.

On observe dans le **tableau 2**, que 17% des promoteurs ont le niveau du primaire, 36,6% le niveau du secondaire, 17,9% le niveau du supérieur et 25,9% des promoteurs n'ont reçu aucune instruction.

Tableau 2: Répartition des promoteurs en fonction du niveau d'instruction

Résultats	Niveau d'instructions	Fréquences absolues	Fréquences relatives
Valide	Primaire	19	17,0
	Secondaire	41	36,6
	Supérieur	20	17,9
	Aucune instruction	29	25,9
	Total	109	97,3
Manquante	Système manquant	3	2,7
Total		112	100

Source: Notre enquête, 2009

Dans le **tableau 3**, en considérant les fréquences relatives, 76,25% de l'échantillon interrogé ont répondu avoir reçu des formations à travers d'autres canaux (autoformation, apprentissage auprès d'un tiers etc.). Les promoteurs ayant reçu une formation dans les sciences techniques, de gestion et dans les sciences sociales représentaient respectivement 10%, 7,5% et 6,25% de l'échantillon.

Tableau 3: Répartition des promoteurs de PME en fonction du profil de formation reçue

Résultat	Formations	Fréquences absolues	Fréquences relatives
Valide	Science de gestion	6	7,5
	Sciences sociales	5	6,25
	Sciences techniques	8	10
	Autres	61	76,25
	Total	80	100
Manquante	Système manquant	32	
Total		112	

Source: Notre enquête, 2009

L'analyse des résultats révèle que dans l'ensemble, les entrepreneurs ont un faible niveau d'instruction en référence à la proportion de ceux qui n'ont que le niveau du primaire (17%) et ceux qui n'ont reçu aucune instruction (25,9%). L'effectif cumulé, de ces deux catégories de promoteurs, reste assez significatif soit 42,9% des enquêtés. Cette situation pourrait s'expliquer par le fait que les promoteurs compte tenu de leur faible niveau d'instruction et de l'impossibilité à avoir des emplois salariés dans le secteur public et privé s'installent à leur propre compte.

Egalement, les promoteurs n'ont pas reçu de formations spécifiques et bien élaborées dans le management des entreprises. La plupart a juste appris le métier sur le tas soit 76,25% des enquêtés. Formés à travers des circuits informels, au sein d'entreprises familiales où à travers l'auto-formation, ces promoteurs n'ont ni des connaissances particulières dans les sciences techniques, ni dans les sciences de gestion. Or, dans l'environnement actuel des affaires, où la technologie est de plus en plus développée, où l'excellence est la seule voie de survie, où la concurrence devient ardue, les promoteurs se doivent d'avoir une formation plus pointue que celle constatée dans notre échantillon d'enquête. Ils doivent maîtriser les techniques de gestion (coûts de production etc.) pour rester concurrentiel sur le marché. Aussi, doivent-ils être au courant des développements dans leur secteur d'activité et s'appropriier les technologies pouvant influencer la rentabilité de leurs entreprises.

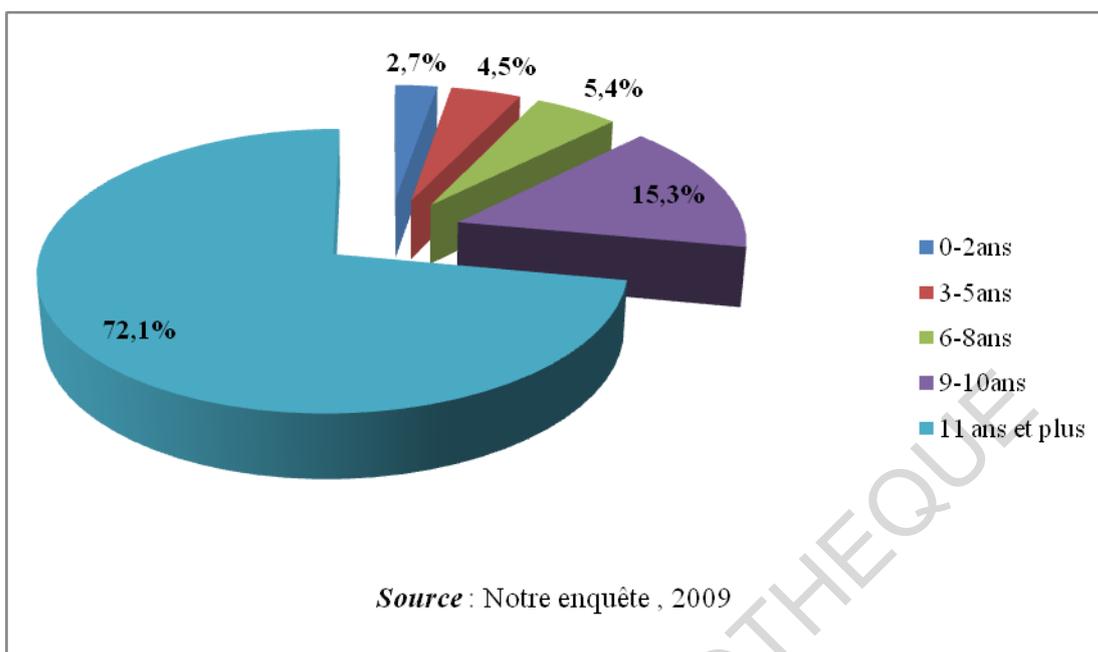
Le faible niveau d'instruction et de formation inquiètent les financiers quant à la capacité technique des promoteurs à rentabiliser les financements reçus.

Toutefois, un niveau d'instruction et une formation adéquates ne constituent pas la panacée; une solution à tous les problèmes de gestion dans l'entreprise. L'expérience acquise ne peut-elle pas constituer un palliatif au faible niveau d'instruction et de formation des chefs d'entreprises?

3.1.1.3 L'expérience des promoteurs

Le **graphique 2** présente la répartition des promoteurs en fonction de leurs expériences. La majorité des membres du CFE ont une expérience non négligeable dans la conduite des activités menées. On note donc une prépondérance des promoteurs qui ont à leur actif plus de 10 années d'expérience (72,1% des répondants). Ensuite, suit la proportion des répondants qui ont plus de 8 années d'expérience (15,3%), ceux ayant plus de 5 années d'expérience (5,4%). Les jeunes promoteurs (5 années d'expérience) sont les moins représentés, soit un pourcentage cumulé de 7,2%.

Graphique 2: Répartition des PME en fonction du nombre d'années d'expérience des promoteurs



Les promoteurs en majorité ont une expérience dans le domaine d'activité exercé. Cependant, la pratique nous indique que généralement au niveau de l'entreprise le promoteur est 'l'homme à tout faire'. Il est le seul à pouvoir régler les difficultés auxquelles l'entreprise est confrontée. Il est le seul à avoir une vue générale sur les opérations effectuées. Il est le premier soucieux de l'atteinte ou pas des objectifs de l'entreprise.

Des entretiens menés avec les promoteurs, nous décelons une faible prédisposition de ces derniers à transférer les connaissances acquises. Seuls maîtres à bord, les promoteurs n'entendent pas partager leurs expériences avec leur personnel. L'entreprise reste leur affaire. Donc pas de délégation possible dans les tâches. Cette attitude "avant - gardiste" devient d'autant plus dangereuse, lorsque le promoteur en vient à être frappé par un malheur où l'entreprise a des difficultés de survie. Certains néanmoins initient juste un parent pour les seconder quant ils viendraient à s'absenter ou à être indisposés.

La plupart des promoteurs ont beaucoup d'expériences. Mais ils restent emmurés dans des pratiques traditionnelles qui ne facilitent pas l'éclosion de leurs activités. Ils n'ont pas le profil de formation requis pour bien exercer mais refusent cependant de s'entourer des compétences nécessaires pour compenser leurs insuffisances.

Face à ces constats, nous trouvons qu'une longue expérience, si elle n'est pas partagée, sombre dans la sclérose. L'expérience du dirigeant ne constituera un atout pour l'entreprise qu'à la seule condition qu'il ait un transfert des compétences. Les investisseurs sont regardants de plus en plus sur cet aspect. Personne ne veut investir dans des entreprises qui viendront à disparaître avec la disparition du promoteur. Seules les entreprises dont la pérennité est démontrée seront éligibles aux différents financements.

Ainsi, cette partie avait pour objectif de dresser le profil du dirigeant de la PME. L'analyse, à travers les motifs de création de l'entreprise, le niveau d'instruction et de formation, l'expérience acquise dans l'activité menée, ne traduit pas une grande expertise pouvant motiver au financement des promoteurs enquêtés.

Toutefois, le profil du promoteur n'est pas le seul élément d'appréciation de la capacité technique des PME à accéder au crédit. Le secteur d'activité a aussi toute son importance.

3.1.2 Le choix du secteur d'activité

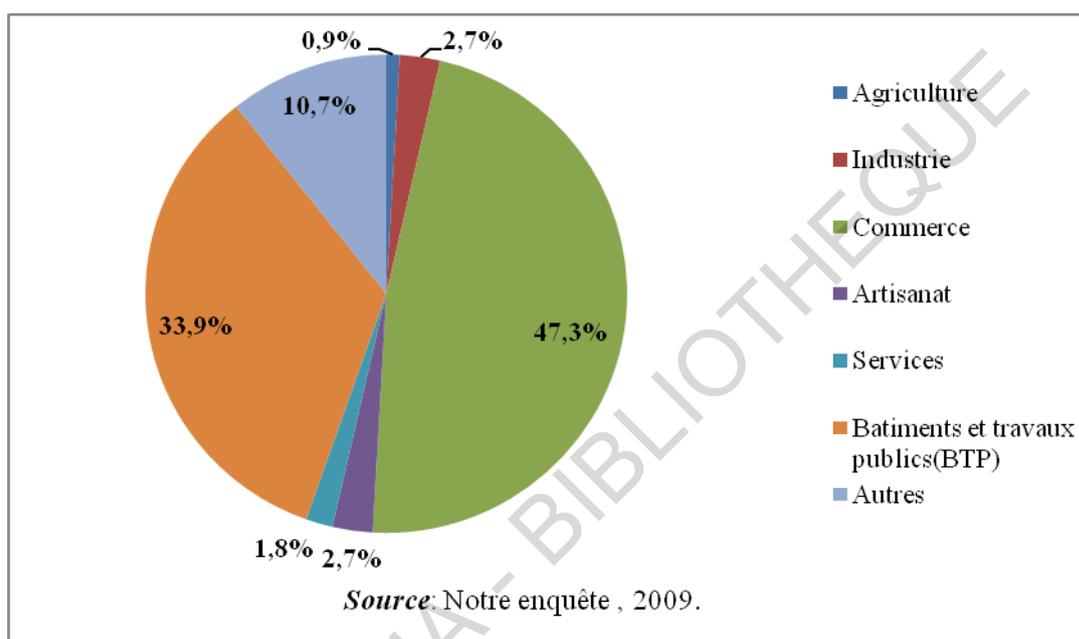
Le choix de l'activité à mener par la PME constitue un élément fondamental. Les entreprises évoluent de plus en plus dans un environnement très concurrentiel où l'excellence doit être de mise. Le promoteur se doit donc d'orienter son choix vers les secteurs porteurs. Ainsi, les produits issus de son activité ou des services offerts devraient répondre aux besoins des consommateurs. Cependant, chaque secteur d'activité présente des risques et des besoins de financement spécifiques qui influencent le choix des IMF et notamment du CFE.

Pour ce qui est du contexte burkinabé, beaucoup d'institutions refusent d'octroyer des financements aux entreprises postulant aux marchés publics pour plusieurs raisons. Les procédures d'attribution des marchés sont longues. Les PME n'ont pas toujours les ressources (capital relationnel, financières) pour entreprendre les bonnes démarches ou "acheter le marché". Egalement, 90% des promoteurs sont payés longtemps (six mois à une année) après que le marché ait été exécuté (CHAZE et TRAORE, 2000). Cette situation met beaucoup d'entreprises dans des difficultés car ayant utilisé toutes les ressources pour travailler, elles n'ont plus rien pour faire face non seulement aux engagements pris au niveau des institutions financières mais aussi "aux opportunités d'affaires".

De même les secteurs comme l'agriculture et l'industrie bénéficient de faibles financements, respectivement 0,9% et 2,7%, car jugés trop risqués pour les financiers (Cf. **graphique 3** ci-dessous). Ces secteurs demandent des investissements assez coûteux et un

niveau de technicité élevé; ce qui n'est pas toujours évident avec des chefs d'entreprises qui n'ont pas effectué des études supérieures (seulement 17,9%) et qui ont appris pour la plupart le métier sur le tas (76,25%). Par rapport à l'artisanat, la plupart du temps, elle n'est pas rentable (seulement 2,7%). C'est surtout pendant des manifestations comme, le Salon International de l'Artisanat de Ouagadougou (SIAO), le Festival Panafricain du Cinéma de Ouagadougou (FESPACO), que les artisans arrivent à faire de bonnes affaires.

Graphique 3: Secteurs d'activités des PME enquêtées



Par contre, les secteurs en lien avec le commerce, les BTP et les services sont ceux qui bénéficient de plus de financement en raison des risques maîtrisables à court terme par le CFE. Par exemple, les crédits au secteur des BTP sont très peu risqués. Ce sont des crédits généralement remboursables sur 12 mois. Lorsque le promoteur demande le crédit pour exécuter un marché, le CFE exige la domiciliation du marché, les virements des attributaires de marchés sont faits au CFE directement dans le compte du promoteur. L'institution est alors en mesure de prélever du compte du promoteur son dû. Ainsi, le crédit est peu risqué.

La majorité des promoteurs effectuent des activités commerciales. Ce secteur est beaucoup financé parce qu'il se rapporte à des activités bien précises et ponctuelles.

En somme, le choix de l'activité ou du secteur est très important. Il conditionne le financier à injecter ou non de l'argent dans le projet. Son attention se portera sur les perspectives d'avenir du secteur, sur la saisonnalité de l'activité financée, sa sensibilité aux fluctuations

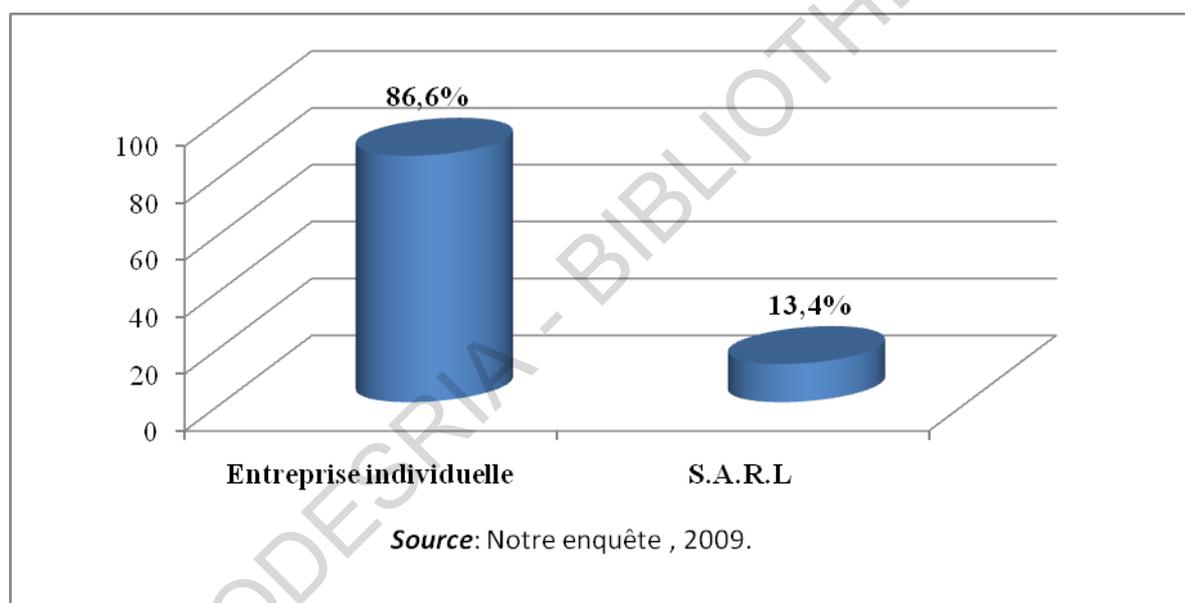
économiques et ses débouchés éventuels. Le CFE donc travaille plus avec des promoteurs menant des activités commerciales et évoluant dans les BTP, que ceux travaillant dans l'industrie, l'agriculture ou l'artisanat.

Par ailleurs, la forme juridique constitue une variable non négligeable dans l'accès au financement. Elle influence parfois la prédisposition des institutions financières dans l'octroi du crédit.

3.1.3 Le choix de la forme juridique de la PME

Le choix de la forme juridique ne se fait pas par hasard. Pour le promoteur avisé, il doit tenir compte dans son choix (société individuelle, S.A, S.A.R.L etc.) des critères susceptibles de répondre à ses aspirations propres.

Graphique 4: Statut juridique des PME



Dans le cas précis des entrepreneurs du CFE, on note une prédominance de deux types de formes juridiques (cf. **graphique 4**). Une surreprésentation des entreprises individuelles (86,6%) qui dénote l'état embryonnaire du secteur privé, toujours du ressort des entreprises familiales. Les S.A.R.L sont par contre très faiblement représentées soit 13,4%.

La prépondérance des entreprises individuelles s'explique dans la mesure où elles sont de constitution très simple et peu onéreuse. Seul le promoteur a le pouvoir de direction et de décision. L'entreprise individuelle est très prisée par les promoteurs qui n'ont pas toujours un fort potentiel financier au démarrage. Pourtant, elle présente beaucoup d'inconvénients face à l'emprunt et l'investissement. Sans personnalité juridique, leur existence n'est pas

distincte de celle de leurs propriétaires. En effet, dans une entreprise individuelle, les pouvoirs du propriétaire sont illimités. Le patrimoine de l'entreprise est souvent confondu à celui du propriétaire. Sa pérennité n'est pas toujours garantie. La disparition du propriétaire peut conduire à celle de l'entreprise.

La S.A.R.L est un type intermédiaire entre la société de capitaux et la société de personnes. La responsabilité des associés étant limitée au montant de leurs apports, elle est également préférée des promoteurs parce que les actions ne sont pas très élevées et la cession ne peut se faire sans le consentement majoritaire des autres. Généralement de taille moyenne, la S.A.R.L est la résultante de promoteurs ayant mis en commun leurs finances et leurs compétences. Cependant, tout comme l'entreprise individuelle, la S.A.R.L manque de crédibilité auprès des banques et établissements financiers du fait du faible apport financier des associés et de leurs responsabilités limitées.

Au niveau du CFE, la forme juridique joue aussi dans l'accès à certains produits financiers. En effet, les montants des crédits consortium sont généralement très élevés¹³. Ce type de financement est dans le contexte du CFE adressé surtout aux entreprises constituées sous forme de SARL et capables de garantir les prêts à 100%.

La section suivante porte sur l'étude de marché qui se présente comme un outil très pertinent, dans la conduite des activités mais aussi, dans l'accès au financement.

3.1.4 L'étude de marché

L'étude de marché permet à la PME de procéder à une évaluation de sa capacité productive, du niveau actuel de la demande, de la concurrence et de son positionnement. Elle devrait permettre à l'entreprise de répondre aux préoccupations suivantes: quels sont mes clients potentiels? Où sont mes concurrents? Comment évolue le marché que je souhaite conquérir? Et quel avantage comparatif ai-je par rapport aux autres?

Force est de constater, que telle n'est pas la démarche suivie par les promoteurs du CFE. Les dossiers de crédit auxquels nous avons accédé (un échantillon de 20 dossiers), ne comportaient pas d'étude de marché dûment effectuée mais plutôt un assemblage d'informations éparses et peu cohérentes.

On a noté un effort de la part des conseillers en crédit à faire ressortir les caractéristiques de certains marchés. Or, c'était à l'entrepreneur d'apporter les informations et aux

¹³ La notion de "montants élevés" est à relativiser ici. Elle prend pour base d'appréciation les micro-crédits généralement octroyés par les IMF, plafonnés souvent à 5 ou 40 millions suivant les institutions.

conseillers de faire les vérifications par le biais d'une "enquête du milieu". La concurrence est donc difficilement appréciée par les conseillers qui ont du mal à évaluer si le marché peut supporter une nouvelle hausse de l'offre.

Beaucoup d'entreprises présentent un fort potentiel économique. Mais les états financiers manquent pour faire des prévisions et juger de la rentabilité de l'activité à financer. Cette situation ne facilite pas l'analyse financière aux conseillers.

3.1.5 La qualité des informations financières

La qualité des informations financières peut être évaluée à travers le système d'information et de gestion mis en place dans l'entreprise. Le système d'information et de gestion regroupe tous les systèmes mis en œuvre par une entreprise pour produire des informations afin de guider la direction dans ses choix et ses actions. Il permet donc de saisir des données brutes, de les transformer en informations utilisables et de les transmettre aux utilisateurs (impôts, institutions financières, dirigeants de l'entreprise) sous une forme adaptée à leurs besoins.

Cependant, force est de constater qu'au niveau des PME, la gestion d'un bon SIG s'avère difficile car les promoteurs, pour la plupart, n'ont pas le profil adéquat pour tenir une comptabilité régulière et rigoureuse. Ils se refusent également de s'entourer de compétences nécessaires, de peur de voir leurs ressources subtilisées. En effet, pour les promoteurs, le maintien d'une gestion empirique des affaires s'explique par la crainte d'introduire dans l'entreprise un élément extérieur doté d'une connaissance en matière de gestion et de comptabilité supérieure à la leur (LABAZEE, 1998).

Dans l'échantillon de l'étude, par rapport à la tenue d'une comptabilité régulière dans l'entreprise, 58,9% des promoteurs ont répondu par l'affirmative et 41,1% par la négative.

Par rapport au profil de formation des personnes tenant la comptabilité dans ces PME, 54,5% ont fait la comptabilité, 7,1% les finances et 38,4 % n'ont pas du tout le profil adéquat pour occuper ce poste.

Par rapport au rythme de production des informations financières, 34% ont affirmé les produire au plus chaque trois mois, 8,9% semestriellement et 46,4% seulement en fin d'exercice (chaque 31 Décembre). Enfin, 10,7% des répondants ont affirmé le faire au besoin.

En somme, plus du 1/3 des promoteurs ne tient pas du tout de comptabilité régulière. Dans les entreprises où on note l'existence de personnes faisant office de comptables, on constate, que plus du 1/3 de ces personnes n'a pas les compétences nécessaires pour accompagner les promoteurs dans une bonne gestion.

Cependant, dans les entreprises où les promoteurs ont reconnu ne pas tenir de comptabilité, cette tâche est effectuée soit par ces derniers soit par un parent. Les opérations comptables sont effectuées de façon rudimentaires sans tenir compte des normes et principes comptables. Certaines des informations comptables sont alors inexploitable parce que ne permettant pas à l'entrepreneur d'évaluer réellement la rentabilité de l'activité menée.

Le profil inadéquat des personnes tenant la comptabilité au niveau des PME et l'irrégularité dans la production des informations financières jouent énormément sur la qualité des états financiers fournis dans les dossiers de demande de financement. Les conseillers en crédit, chargés de l'analyse des dossiers, n'ont quelque fois pas les éléments nécessaires pour analyser la productivité des entreprises. En outre, il arrive que les promoteurs fassent de la rétention d'informations à l'égard des conseillers en crédit. Ils ne donnent toujours pas la situation réelle de leur patrimoine, rendant difficile l'appréciation du niveau de solvabilité de leurs entreprises.

A la lumière de toutes ces insuffisances, les conseillers tentent néanmoins de faire une analyse, souvent biaisée, de l'entreprise et de l'activité. Malgré les efforts entrepris pour évaluer la structure financière entreprises, les conseillers, face à certains cas extrêmes (absence totale de traçabilité de la comptabilité) se voient obligés de rejeter ces dossiers.

Le recours aux ratios financiers constitue la méthode d'analyse la plus couramment utilisée pour évaluer la situation financière d'une entreprise. Ainsi, dans l'objectif d'apprécier la qualité des informations financières contenues dans les dossiers de demande de financement, nous avons procédé à une analyse des niveaux de solvabilité et de rentabilité de douze PME dont les dossiers ont été rejetés.

Le ratio de rentabilité mesure l'efficacité dans l'utilisation des capitaux investis dans l'entreprise. Il permet au CFE d'apprécier le taux de rendement réel sur son investissement pour le comparer aux risques encourus. La norme est de 0,05.

L'analyse de la rentabilité des 12 entreprises choisies au hasard et non éligibles au crédit, nous indique que 9 pourtant étaient rentables, et seulement trois (E1, E3 et E5) ne l'étaient

pas. Alors, quels pouvaient être les motifs de rejet des neufs entreprises dont la rentabilité était prouvée?

Tableau 4: Analyse des ratios de rentabilité et de solvabilité de 12 dossiers de PME rejetés.

Entreprises	Dettes à court terme (FCFA)	Fonds propres (FCFA)	Chiffre d'affaires (FCFA)	Bénéfice net (avant amortissement)	Rentabilité (bénéfice net/chiffre d'affaire)	Capacité de remboursement (Fonds générés/ service de la dette)
E1	3 243 120	1 654 732	7 630 000	285 000	0,04	0,29
E2	272 150	5 647 850	17 083 259	3 107 129	0,18	0,42
E3	0	70 074 000	32 640 000	43 834	0	2,39
E4	28 716 524	53 565 914	286 565 000	26 956 730	0,09	0,94
E5	0	12 500 000	10 852 000	137 000	0,01	0
E6	0	4 644 408	33 660 000	2 794 000	0,08	0,35
E7	0	2 345 322	2 183 850	242 217	0,11	0,46
E8	0	116 194 591	500 843 103	78 076 069	0,16	0,93
E9	4 074 819	20 687 247	12 065 280	2 902 314	0,24	1,05
E10	250 000	3 375 000	13 947 500	936 250	0,07	1,19
E11	0	31 000 000	31 257 700	3 748 312	0,12	0,94
E12	4 891 285	7 513 875	17 758 352	3 340 852	0,19	0,59

Source: Dossiers de demande de financement rejetés, CFE, 2009.

Nous poussons donc l'analyse par une évaluation du niveau de solvabilité. La solvabilité a été mesurée à travers la capacité de remboursement de ces entreprises. Il faut souligner que la norme par rapport à ce ratio au niveau du CFE est de 1,25. Le ratio de solvabilité a permis aux conseillers en crédit d'évaluer la capacité de ces entreprises à rembourser leurs dettes vis-à-vis du CFE avec le potentiel de leur flux de trésorerie.

L'observation des données du **tableau 4**, fait remarquer que toutes les entreprises dont les dossiers ont été rejetés, exception faite de l'entreprise E3, avaient une capacité de remboursement très faible. L'entreprise E3 pourtant solvable, avec un niveau de capitalisation assez élevé, n'a pas non plus bénéficié du crédit. On en déduit alors que, le critère de rentabilité est un élément très déterminant dans l'octroi du financement. La solvabilité a aussi toute son importance mais n'est pas la première condition pour bénéficier du crédit. L'analyse du ratio de solvabilité a permis aux conseillers en crédit de mesurer l'importance relative du service de la dette dans le financement de l'entreprise dans une perspective de long terme. Cependant, la préférence est portée sur la rentabilité car ce sont les revenus générés par les activités financées qui doivent servir à couvrir les dettes et les charges financières de l'entreprise et non le contraire.

L'utilisation des ratios (rentabilité, solvabilité, d'exploitation, etc.) dans l'analyse des dossiers de financement constitue un élément important dans l'évaluation du risque et, par conséquent, oriente la décision¹⁴.

Or, les PME ont un grand handicap. Elles n'ont pas du personnel qualifié pour tenir rigoureusement et régulièrement une bonne comptabilité. Le mode de production et de traitement des états financiers est pourtant très capital dans l'accès au crédit. Cela constitue donc un obstacle à leur accès au financement.

Par ailleurs, en plus des informations financières d'autres critères d'appréciation rentrent en ligne de compte dans l'analyse des dossiers de crédit. Effectivement, l'analyse des dossiers rejetés et l'échange avec les conseillers en crédit nous ont renseigné sur d'autres motifs tels que: le faible mouvement des comptes des promoteurs sur les cinq dernières années, les garanties proposées par les PME, les mauvais antécédents bancaires de l'entrepreneur, sa réputation et le surendettement, sont autant de raisons motivant les rejets des dossiers de demande de financement.

Au terme de notre développement sur les contraintes liées à la capacité technique des PME à accéder au financement, pouvons-nous alors affirmer que le profil du promoteur et la qualité des dossiers de demande de financement constituent un frein à l'accès des PME au financement?

3.1.6 La synthèse des contraintes liées à la capacité technique des PME à accéder au financement et la vérification de l'hypothèse N°1

L'analyse des contraintes liées à la capacité technique des PME à accéder au financement s'est appuyée sur une variable: la qualité technique des dossiers de demande de financement.

La variable a été considérée sous quatre indicateurs dont le profil du promoteur, le secteur d'activité et le statut juridique, l'étude de marché et enfin la qualité des informations financières fournies par les PME.

¹⁴ L'évaluation globale de l'entreprise se fait à l'aide d'un système de cotation des facteurs de risque, et à chaque facteur de risque, correspond un coefficient. Ceci permet d'évaluer le risque associé au dossier de demande de crédit. Les facteurs de risque sont les suivants: la direction (25%), la position dans le marché (15%), la rentabilité (25%), la structure financière (20%), la qualité de l'actif (7,5%), l'exploitation (7,5%).

Le profil du promoteur a été cerné à travers les motifs de création de l'entreprise, le niveau d'instruction et de formation et enfin l'expérience acquise dans la conduite de l'activité.

Nous avons donc abouti aux résultats suivants : les promoteurs membres du CFE pour la plupart sont animés par un esprit d'entreprise. Principalement le désir d'indépendance (53,6%) et les besoins d'argent (20,5%) ont été avancés comme motifs de création des entreprises par les promoteurs. Cet indicateur ne confirme pas nos attentes selon lesquelles les motivations de départ pourraient entacher le management et le développement de l'entreprise.

Cependant, la vérification à travers le niveau d'instruction et de formation des promoteurs s'est révélée concluante. En effet, nous avons décelé un faible niveau d'instruction chez une grande partie des promoteurs. L'effectif cumulé des personnes ayant le niveau du primaire (17%) et des promoteurs n'ayant aucune instruction (25,9%) est très significatif soit 42,9% de l'échantillon. Le manque également de formation freine l'émergence des PME. En effet, 76,25% des promoteurs ont appris le métier sur le tas. On peut donc conclure que le faible niveau d'instruction et de formation entache le profil du bon dirigeant.

L'expérience acquise a aussi servi de critère d'appréciation du profil du promoteur. La majorité des promoteurs (plus de 70%) capitalisent plus de 10 années d'expérience. Toutefois, cette expertise n'est pas transmise au reste du personnel. Elle ne peut donc constituer un facteur de croissance de l'entreprise parce que l'expérience ne peut se mesurer en terme de nombre d'années effectuées dans le domaine. Mais plutôt dans la bonne prédisposition du promoteur à transmettre ce qu'il a acquis à ceux qui l'accompagnent dans son aventure entrepreneuriale. Le développement de l'entreprise dépend aussi de la qualité des hommes qui y travaillent.

Par ailleurs, les résultats en rapport avec le choix du secteur d'activité, montrent que les secteurs comme l'industrie, l'artisanat et l'agriculture bénéficient respectivement de faibles financements soit: 2,7%, 2,7% et 0,9%. L'insuffisance de financement est liée soit à une faible technicité des promoteurs dans le domaine d'activité, soit parce que la nature du financement, de long terme, ne permet pas au CFE de répondre adéquatement à ces besoins.

En outre, la forme juridique également constitue un élément d'analyse. Le CFE est constitué à plus de 80% d'entreprises individuelles, mais seules les SARL bénéficient de volumes importants de financement à travers le crédit consortium. Les entreprises

individuelles pour la plupart ne sont pas éligibles à ce type de financement parce qu'elle nécessite une plus grande assise financière.

Egalement, l'absence d'étude de marché dans les dossiers de demande de financement ne permet pas de cerner la concurrence, le positionnement de l'entreprise par rapport à d'autres du même secteur. Les conseillers n'ont donc pas les éléments nécessaires pour juger de la part du marché susceptible d'être occupée par les promoteurs; et par conséquent la rentabilité de l'activité.

Enfin, l'évaluation de la qualité des informations financières, a permis de nous rendre compte que beaucoup de PME ne tiennent pas une comptabilité (41,1% des PME). Elles n'ont pas du personnel compétent (38,4% n'ont pas le profil adéquat) pour produire les états financiers nécessaires pour juger de la santé financière de leurs entreprises. Elles font une gestion intuitive et ne respectent pas toujours les normes comptables. Cette gestion intuitive a été corroborée par l'analyse d'un échantillon de 12 entreprises dont les dossiers ont été rejetés.

A la lumière de tous ces éléments et en référence au seuil décisionnel préalablement fixé à 30%, nous confirmons que **l'hypothèse N°1** selon laquelle: «*La qualité technique des dossiers de demande de financement des PME influence l'accès au financement du CFE*» est vérifiée.

Après le développement sur la problématique de financement des PME liée à la capacité technique des promoteurs à répondre aux exigences des investisseurs, la question est de savoir quelles peuvent être les contraintes internes aux institutions financières dans le financement de cette cible.

3.2 Obstacles rencontrés par les IMF dans le financement des PME

Le développement suivant porte sur les obstacles rencontrés par les institutions financières dans leur appui aux PME. Il a été subdivisé comme suit: la première section fait un bref aperçu sur quelques institutions avec lesquelles nous nous sommes entretenue, la deuxième fait le point sur l'évolution des financements octroyés par les IMF aux PME, la troisième traite des difficultés que ces IMF rencontrent dans le financement des PME, la quatrième section fait cas des contraintes que rencontrent spécifiquement le CFE et la dernière section est consacrée à la synthèse et à vérification des hypothèses N°2 et N°3.

3.2.1 Un aperçu sur quelques institutions de microfinance

Dans l'optique d'appréhender la problématique de financement des PME par la microfinance, nous avons enquêté sur un échantillon réduit de trois IMF dont la synthèse est faite dans le **tableau 5**.

Tableau 5: Caractéristiques des IMF interrogées

Structures	Forme juridique	Activité de financement	Montants maximum des prêts en FCFA	Cibles
PRODIA	Association	Crédit direct	3 000 000	PME
CFE/RCPB	Coopérative	Epargne-crédit	30 000 000 ¹⁵	PME
COOPEC-GALOR	Coopérative	Epargne -crédit	3 000 000	Micro et petite entreprises

Source: Notre enquête, 2009.

La Promotion du Développement industriel, Artisanal et Agricole (PRODIA) est une association faisant du crédit direct. Elle a pour objectif d'appuyer la promotion du développement industriel, artisanal et agricole, surtout au niveau des petites et moyennes entreprises (PME), et des exploitations familiales ou coopératives. La PRODIA finance surtout les entrepreneurs évoluant dans l'informel à un plafond de trois millions (3 000 000) de FCFA.

La Coopérative d'épargne et de crédit "COOPEC-GALOR" est une institution financière mise en place par l'église catholique pour appuyer ses membres désireux d'évoluer dans l'entrepreneuriat. Elle a pour cible les micro-entreprises dont les besoins n'excèdent pas trois millions (3 000 000) de FCFA. La COOPEC-GALOR, fonctionne sur l'épargne effectuée par les membres.

Le CFE en tant que guichet spécialisé des caisses populaires fonctionne sous un régime coopératif. Notre recherche est partie du cas pratique du CFE (Cf. Point 3.2.4 du présent mémoire).

De l'enquête réalisée auprès de ces trois IMF, on peut retenir que la forme juridique dicte la nature de l'activité menée. Ainsi les institutions constituées sous forme associative (PRODIA) sont celles qui font du crédit direct, et celles constituées sous forme coopérative (CFE, COOPEC-GALOR) font de l'épargne un préalable au crédit.

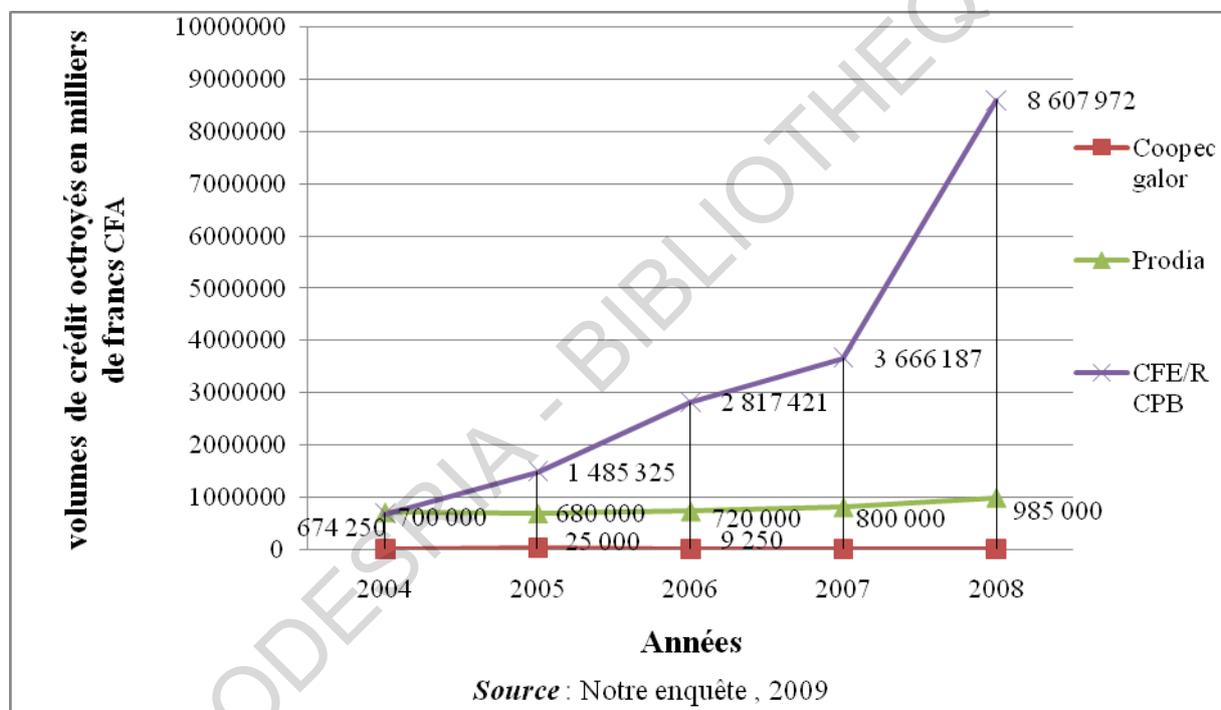
¹⁵ Le montant plafond dans certains cas peut excéder les 30 millions. Le type de financement est dénommé crédit consortium.

Les lignes ci-après font la situation de l'évolution de la demande de financement auprès des IMF ci-dessus citées.

3.2.2 L'évolution de la demande de financement auprès des IMF

On constate dans le graphique ci-dessous (**graphique 5**), une évolution croissante de la demande de financement au niveau du CFE. Au niveau de la COOPEC-GALOR, le financement est presque inexistant. C'est seulement en 2005 et en 2006 que cette coopérative a apporté son soutien aux PME. L'explication qui sous-tend cette situation c'est qu'en réalité, la coopérative ne finance que la micro entreprise essentiellement.

Graphique 5 : Evolution de la demande de financement de PME au niveau de trois IMF
(en FCFA)



Quant à PRODIA, elle a connu un faible financement des PME en 2005. Le financement est passé de 700 000 000 à 680 000 000 de FCFA. Cette situation se justifie dans la mesure où l'association a bénéficié de fortes subventions jusqu'en 2004; mais en 2005, les subventions se sont amenuisées. PRODIA a dû faire recours aux emprunts bancaires pour assurer le financement de sa clientèle, ce qui a exigé d'elle le respect des normes de gestion financières. Il fallait alors procéder à une réorganisation de la structure, en terme de volume de financement mais aussi en nombre de personnes à toucher. D'où la baisse du volume de financement observé en 2005. A partir de 2006, la situation s'est stabilisée et on note une évolution dans l'offre des produits de crédit au PME.

La section suivante traite des difficultés rencontrées par les IMF dans le financement des PME.

3.2.3 Les difficultés rencontrées par les IMF dans le financement des PME

Avec l'avènement de la microfinance, une lueur d'espoir est lue dans les perceptions quant à la promotion et au développement de l'initiative privée. Les IMF devraient donc permettre de résoudre le problème lié à l'accès aux ressources des banques (formalités longues, garanties exigées etc.). Pourtant, les IMF se retrouvent elles-mêmes confrontées aux mêmes difficultés que les banques.

L'enquête auprès des IMF (PRODIA, COOPEC-GALOR) révèle qu'elles font face à six difficultés majeures. Il s'agit des difficultés liées à la mobilisation des ressources financières, à la réalisation des garanties, à la faible qualité technique des dossiers de financement et enfin celles liées à la faible rentabilité des activités financées qui influe sur le taux de recouvrement des crédits placés.

Face à ce manque de ressources, certaines IMF, comme COOPEC-GALOR, ont fait l'option de n'octroyer que des micro-crédits (généralement crédit AGR). Depuis 2006, cette institution n'a plus financé les PME. Quant à Prodia, on note une évolution timide dans le financement des PME.

Afin de mieux comprendre ces difficultés nous nous sommes focalisée sur le cas pratique du CFE. A l'instar des autres IMF, le CFE fait également face à plusieurs contraintes dont, la synthèse est présentée dans les sections suivantes.

3.2.4 Les difficultés rencontrées par le CFE dans le financement des PME

L'analyse des obstacles liés au financement des PME au niveau du CFE se focalise sur: la structure des ressources du CFE, les modalités de financement et les mécanismes mis en place pour accompagner les PME.

Tout financement est conditionné par l'existence de ressources. Les IMF doivent donc disposer d'une grande surface financière pour couvrir leurs charges de fonctionnement mais aussi les besoins de leurs clientèles.

Dans la section suivante, il sera question de faire une analyse de la structure des ressources disponibles au CFE pour les activités de financement des PME.

3.2.4.1 La structure des ressources disponibles au CFE

Le Centre Financier aux Entrepreneurs est une innovation du Réseau des Caisses Populaires en vue de l'amélioration de l'accès aux services financiers par ses membres qui ont des besoins de financement de plus de 3 millions de FCFA. Ce centre n'a pas de personnalité juridique. C'est juste un organe technique agissant au nom des caisses populaires et du RCPB. Le CFE n'a pas de ressources propres mais fonctionne sur la base des disponibilités des six caisses ayant participé à sa mise en place (les caisses de Cissin, Dapoya, Gounghin, Sig-noghin, Dasasgho, Song-taaba).

La structure des ressources du CFE de 2004 à 2008 est présentée dans le **graphique 6**.

Graphique 6: Niveau des ressources du CFE et leur évolution de 2004 à 2008 (en FCFA)

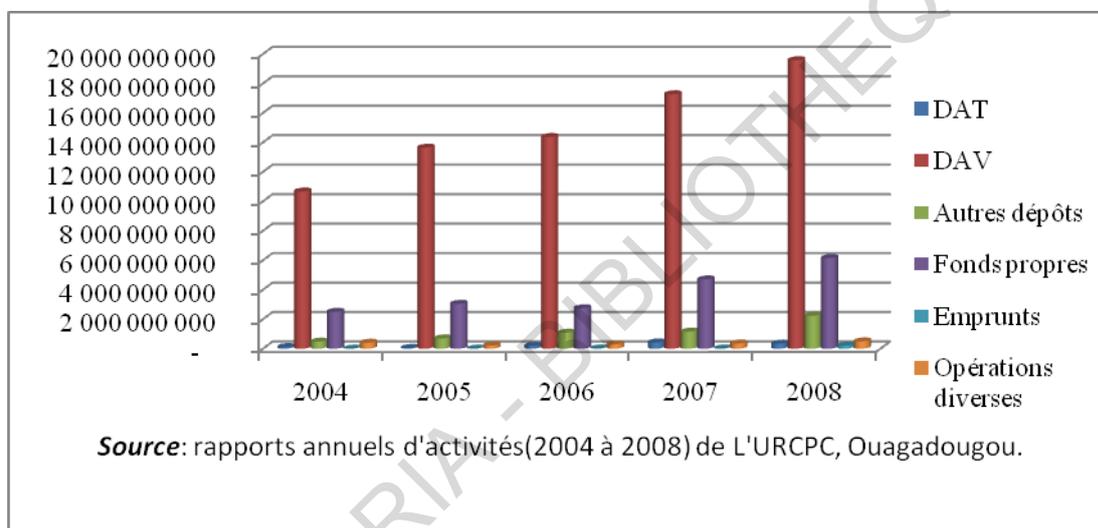


Tableau 6: Volume des ressources du CFE de 2004 à 2008 (en FCFA)

Structure des ressources du CFE		2004	2005	2006	2007	2008	Total
Opérations avec les membres	DAT	110 541 210	49 867 322	190 626 500	425 484 697	341 168 058	1 117 687 787
	DAV	10 666 846 634	13 640 476 569	14 366 364 705	17 270 276 305	19 582 944 524	75 526 908 737
	Autres dépôts	480 461 610	697 452 881	1 081 429 783	1 158 180 748	2 234 999 811	5 652 524 833
Provisions fonds propres et assimilés	Fonds propres	2 504 573 178	3 047 512 439	2 741 054 763	4 702 410 193	6 148 416 026	19 143 966 599
Opération avec les institutions financières	Emprunts	0	0	15 000 000	15 000 000	200 000 000	230 000 000
Opérations diverses	Opérations diverses	406 270 382	215 442 641	290 607 031	356 445 182	494 522 502	1 763 287 738
Total		14 168 693 014	17 650 751 852	18 685 082 782	23 927 797 125	29 002 050 921	103 434 375 694

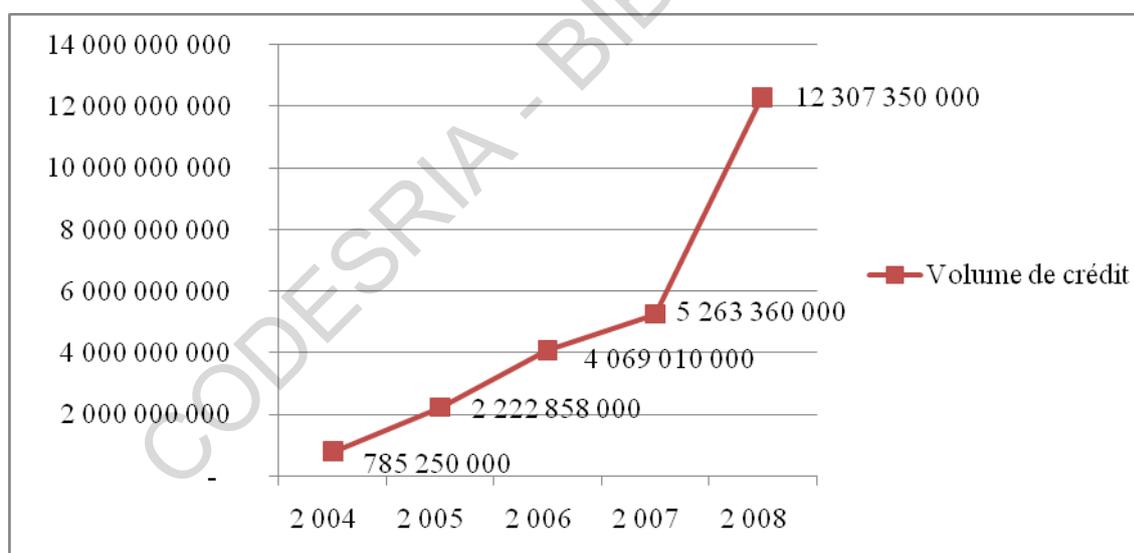
Source: rapports annuels d'activités (2004 à 2008) de L'URCPC, Ouagadougou.

On constate que l'ensemble des ressources du CFE est constitué de produits d'épargne (DAT, DAV et autres dépôts), de fonds propres et des ressources obtenues sur diverses opérations.

Toutefois, on note une insuffisance des ressources longues. Il est constaté une prédominance des ressources courtes (DAV); ces dépôts à vue croissent d'année en année, avec un pic en 2008, soit 19 582 944 524 de FCFA, tandis que les dépôts à terme (DAT) restent insignifiants et se rétrécissent même en 2008. Quant aux fonds propres, ils évoluent à un rythme faible. En 2008, le CFE s'est confronté à une crise de liquidité qui l'a obligé à recourir à des emprunts bancaires de près de deux cent millions (200 000 000) de FCFA. Le manque de ressources financières à long terme laisse croire peut-être à des taux d'intérêt peu rémunérateurs pour des placements à long terme (cf. **tableau 6**).

Par ailleurs, le Centre Financier aux Entrepreneurs dans sa politique de financement, a opté pour la diversification de son portefeuille de prêts, que ce soit dans le type de crédit octroyé que dans les secteurs d'activités financés. Spécialisé dans le financement des PME, le CFE n'octroie que des crédits productifs.

Graphique 7: Evolution du portefeuille de crédits de 2004 à 2008 (en FCFA)



Source: Rapports d'activité du CFE (2004-2008)

De 2004 à 2008 (Cf. **graphique 7**), on note une évolution très significative du portefeuille de crédit aux PME. En 2004, le CFE a octroyé un volume de crédit de 785 250 000 FCFA aux entreprises. Ce montant, en cinq années est passé à 12 307 350 000 FCFA. Le portefeuille de prêt aux PME est donc passé de 2004 à 2008, de 6% à 42% des ressources du CFE. Cette évolution marque le besoin de plus en plus croissant des PME en ressources financières. La

forte demande est certainement liée à l'adoption d'une politique spécifique de promotion des PME au niveau du CFE.

Après cet aperçu sur le niveau d'évolution des financements à l'endroit des PME, il importe de savoir si les procédures d'analyse des dossiers facilitent l'accès d'un grand nombre d'entreprises au crédit.

3.2.4.2 Les modalités de financement du CFE

La présente section ne porte pas sur l'analyse de toutes les modalités de financement en place au CFE. Elle porte uniquement sur l'analyse critique des procédures d'analyse des dossiers de demande de financement au CFE.

Il faut préciser que l'accès au financement du CFE exige que les promoteurs remplissent certaines conditions préalables. L'entrepreneur doit:

- Etre (ou devenir) membre d'une caisse populaire de Ouagadougou;
- Etre de bonne moralité;
- Etre inscrit au registre de commerce;
- Avoir une expérience d'au moins un an dans le secteur de l'activité exercée;

- Avoir un projet rentable.

C'est après avoir rempli ces conditions que les promoteurs peuvent avoir accès aux différents produits et services des caisses populaires et du CFE.

L'étude du dossier est entamée depuis les caisses populaires à travers l'établissement d'une feuille de route. Une fois le dossier introduit au niveau du CFE, il passe par quatre étapes essentielles que sont: l'entrevue avec le promoteur, la validation du dossier, l'analyse proprement dite; la recommandation et la prise de décision.

D'une étape à l'autre, on constate quelques insuffisances pouvant entraver l'évolution du dossier jusqu'au stade final, qui est le déboursé du crédit.

La feuille de route est le premier niveau d'instruction du dossier.

- **La feuille de route**

Elle est établie au niveau des caisses populaires par un répondant du CFE. Celui-ci est chargé de vérifier si le membre répond aux critères d'éligibilité au crédit. Une fois cette effectivité établie, il s'assure que le membre est bien en possession des pièces nécessaires (liste des fournisseurs, liste des factures, mouvements des comptes, etc.) à la constitution du dossier. Ensuite, la feuille de route est transmise au conseiller en crédit au CFE¹⁶.

On note à cette étape deux insuffisances. La première concerne l'élaboration de la feuille de route par le répondant CFE. Il faut préciser que le répondant est un agent des caisses populaires. Il a donc des obligations vis-à-vis de cette entité. Il est à cheval entre les tâches quotidiennes de la caisse où sa responsabilité est directement engagée et les tâches du CFE, considérées comme secondaires. Cette vision des choses influe énormément sur la qualité des informations contenues dans la feuille de route. Les informations fournies sont souvent très sommaires. Des documents devant être adjoints au dossier manquent quelque fois. Ainsi, lorsque les conseillers reçoivent la feuille, ils se retrouvent confrontés à des difficultés. Ils n'ont pas les éléments nécessaires pour bien instruire le dossier. Ils sont obligés de refaire le travail du répondant CFE, en plus de leurs propres attributions. Cela a pour corollaire le débordement des conseillers et le prolongement du temps d'étude des dossiers.

La seconde insuffisance réside dans la transmission de la feuille de route au niveau du CFE. En effet, il arrive que la feuille de route fasse plus de deux semaines au niveau des caisses

¹⁶ Les conseillers, au nombre de quatre, sont répartis par caisse et responsables, chacun d'une caisse dont il a la charge des dossiers de demande de financement.

populaires. Cela crée des points d'achoppement entre les promoteurs et les conseillers en crédit. Les promoteurs s'en prennent donc à la lenteur des conseillers en crédit, lesquels tentent de se défendre car n'ayant pas reçu les documents incriminés.

En somme, dans la procédure d'élaboration de la feuille de route, il n'y a pas une synergie très marquée entre les répondants CFE et les conseillers en crédit du CFE.

Après la remontée de la feuille de route au CFE, le dossier suit d'autres étapes: entrevue avec le membre, validation, analyse à proprement dite et enfin la recommandation et la prise de décision. Des insuffisances sont constatées à chacune de ces étapes aussi.

- **L'entrevue avec le promoteur**

C'est l'étape où le conseiller essaie d'instaurer un climat de confiance avec le promoteur afin qu'il se dévoile à lui. L'entrevue lui permet de réunir les informations sur l'entrepreneur et sur l'entreprise. A l'issue de cet échange, le conseiller fait une synthèse à travers l'élaboration du sommaire (financement demandé, garantie proposée, expérience de crédits antérieurs etc.). Également, il dresse le portrait général du membre et de son entreprise.

L'entrevue prend fin avec l'analyse du marché à travers l'évaluation de la demande, de la concurrence, du niveau de saturation du marché, du positionnement du promoteur etc. Tout cela est effectué sur la base des éléments fournis par le promoteur.

Le processus d'entrevue est en partie biaisé à deux niveaux. D'une part, les promoteurs ne facilitent pas le montage de leurs dossiers. Ils ne font pas de prospection dans la majorité des cas avant de se lancer dans l'activité. Aussi, les conseillers nous ont-ils rapporté que des promoteurs refusent délibérément de fournir certaines informations nécessaires à l'analyse des dossiers, surtout les informations relatives à leurs situations patrimoniales et aux bénéfices dégagés par leurs entreprises.

D'autre part, les conseillers ne jouent pas pleinement leurs rôles. Face à ces manquements, ils montent quand même les dossiers. Ils savent pertinemment que le promoteur ne maîtrise pas l'activité pour laquelle il demande des financements. Au lieu de les orienter vers des structures pouvant leur fournir l'appui escompté, les conseillers choisissent eux-mêmes de faire des études de marché dans les limites de leurs bureaux. En plus, une étude financière est effectuée sans avoir pour socle des données de base réelles et complètes. En définitive, la non maîtrise de l'environnement du promoteur et la reconstitution d'une situation

financière fictive des promoteurs ne contribuent pas à mieux cerner les réalités du projet au niveau du CFE.

- **La validation du dossier de demande de prêt**

A cette étape, le conseiller est chargé de vérifier la qualité des informations fournies par l'emprunteur et surtout celles financières. Aussi, permet-elle de vérifier de façon objective l'ensemble des données contenues dans le dossier, à travers des recoupements d'informations, des visites de terrain etc.

L'étape de validation prend fin avec la «*certification sur les éléments clés du dossier*» par le conseiller en crédit, qui atteste avoir visité et vérifié toutes les garanties fournies par l'entrepreneur. C'est une étape très déterminante dans la prise de décision pour l'octroi ou non du financement demandé.

L'insuffisance observée à ce niveau, est qu'entre les tâches de bureau, les dossiers à monter et la course vers les primes,¹⁷ les conseillers n'ont pas toujours le temps pour approfondir la vérification des informations collectées.

- **L'analyse du dossier**

L'analyse du dossier consiste à porter un jugement critique sur la santé financière de l'entreprise. Le conseiller en crédit analyse la capacité financière sur la base des ratios du bilan, du compte d'exploitation, de l'évolution de la trésorerie. Il procède à un réajustement des données financières en rapport avec la réalité constatée sur le terrain. Ensuite, il évalue le risque associé au dossier de demande de crédit. Cette évaluation se fait à l'aide d'un système de cotation des facteurs de risque. A chaque facteur de risque est attribué un coefficient. La cotation va de 1 à 6, la première côte représentant le risque le plus faible et le second, le risque le plus élevé. Les facteurs de risque considérés sont: la direction (25%), la position dans le marché (15%), la rentabilité voire la capacité de remboursement (25%), la structure financière (20%), la qualité de l'actif (7,5%) et l'exploitation (7,5%).

En somme, les insuffisances au niveau de l'analyse du dossier sont liées à l'absence de documents comptables dans les entreprises. L'absence de bilan d'exercice ne facilite pas le calcul des différents ratios. Les conseillers s'efforcent néanmoins à faire des reconstitutions. En plus, il se pose le problème majeur de l'évaluation des garanties

¹⁷ Les conseillers ont des primes liées à leur performance.

proposées par les promoteurs. Les conseillers n'ont pas l'expertise nécessaire pour évaluer les garanties proposées par les promoteurs.

Ces insuffisances conduisent souvent à des problèmes de recouvrement des crédits octroyés et à la réalisation des garanties acceptées.

Tableau 7: Analyse comparative des crédits octroyés et des crédits en retard de paiement de 2005 à 2006 (en FCFA)

Description	Nombre		Volume	
	2005	2006	2005	2006
Crédits octroyés	218	307	2 222 858 000	4 069 010 000
Crédits en retard de paiement	25	32	148 829 705	289 692 786

Source: Sommaire au comité de coordination du 31/12/05 et du 30/06/06

En observant le **tableau 7**, on constate qu'en 2005, 218 dossiers de crédits ont abouti au déboursé. En 2006, ce chiffre est passé à 307 dossiers. Toutefois, 11% des dossiers financés ont été confrontés à des retards de paiement en 2005 et 10% en 2006. Cela démontre qu'il reste encore à faire par rapport à l'appréciation du risque dans les dossiers de financement, même si une amélioration sensible a été observée sur certaines périodes.

• **La recommandation et la décision pour le financement**

Cette étape marque la fin de l'analyse des dossiers. Le conseiller à ce niveau fait une recommandation motivée sur la capacité du membre à bénéficier ou non du crédit. Les dossiers de crédit sont d'abord présentés à un mini comité constitué du premier responsable du CFE, du conseiller juridique et des différents conseillers en crédit. Chaque conseiller défend ses dossiers devant le mini comité. Les dossiers potentiellement éligibles sont retenus et présentés au comité de crédit.

Dans l'ensemble, l'appréciation que l'on serait tenté de faire, c'est que la procédure d'analyse peut être parfois assez longue. Le promoteur peut attendre pendant un mois, quelque fois plus, avant d'avoir le financement demandé. Or, nul n'ignore que ce sont les opportunités d'affaires qui guident les besoins des entrepreneurs.

Des entretiens avec les promoteurs, il découle des insatisfactions à ce sujet. Certains promoteurs ont dû renoncer aux crédits accordés. La période où le crédit a été accordé ne leur convenait plus (l'opportunité ou la période de pointe de l'activité étant passée). D'autres, par contre, se sont plaints par rapport au comité, qui ne siège que chaque deux semaines. Un tel contexte pénalise les entrepreneurs qui ont tous les éléments pour accéder

au crédit mais qui doivent attendre la tenue du comité, au risque de perdre les marchés pour lesquels ils ont sollicité le prêt.

3.2.5 La synthèse des obstacles rencontrés par les IMF dans le financement des PME et la vérification des hypothèses N°2 et N°3

Les obstacles rencontrés par les IMF ont été cernés grâce à une enquête auprès de cinq institutions de la place. Les difficultés varient légèrement selon la nature juridique de l'institution. En effet, les institutions de type coopératif rencontrent plus de difficultés par rapport à la mobilisation des ressources longues. Tandis que les institutions de crédit direct et les fonds nationaux sont surtout confrontés à des difficultés liées au recouvrement des crédits placés, à la capacité des PME à présenter des garanties et des projets rentables. Face à ces différentes contraintes, certaines institutions comme la COOPEC-GALOR, ont réorienté leur financement vers les Activités Génératrices de Revenus et les micro- crédits. D'autres comme PRODIA octroie des financements mais à l'adresse des micros et petites entreprises.

Vérification de l'hypothèse N°2

L'analyse de la structure des ressources disponibles au CFE, montre que l'institution manque de ressources stables pour le financement des PME. Sur les cinq dernières années, les ressources à court terme (DAV) représentaient près de 74% des ressources totales du CFE tandis que les ressources stables ne représentaient que 26%. La nature donc des ressources, contraint le CFE à n'octroyer que des financements à court et moyen terme. Cette contrainte entraîne une limitation des financements à l'adresse des PME, évoluant dans les secteurs de l'agriculture et dans l'industrie où les besoins en investissements sont grands et assez coûteux pour l'institution.

A la lumière de cette analyse nous pouvons affirmer que l'hypothèse N°2 intitulée : *«Les difficultés d'accès des PME au financement du CFE s'expliquent par la structure des ressources essentiellement à court terme de cette institution»* est vérifiée.

Vérification de l'hypothèse N°3

L'appréciation des procédures d'analyse des dossiers au niveau du CFE révèle des insuffisances, liées non seulement à la faible qualité technique des dossiers à analyser mais aussi à la conduite des différentes étapes du processus par les conseillers. En effet, une pratique peu rigoureuse des procédures d'analyse des dossiers de financement et une

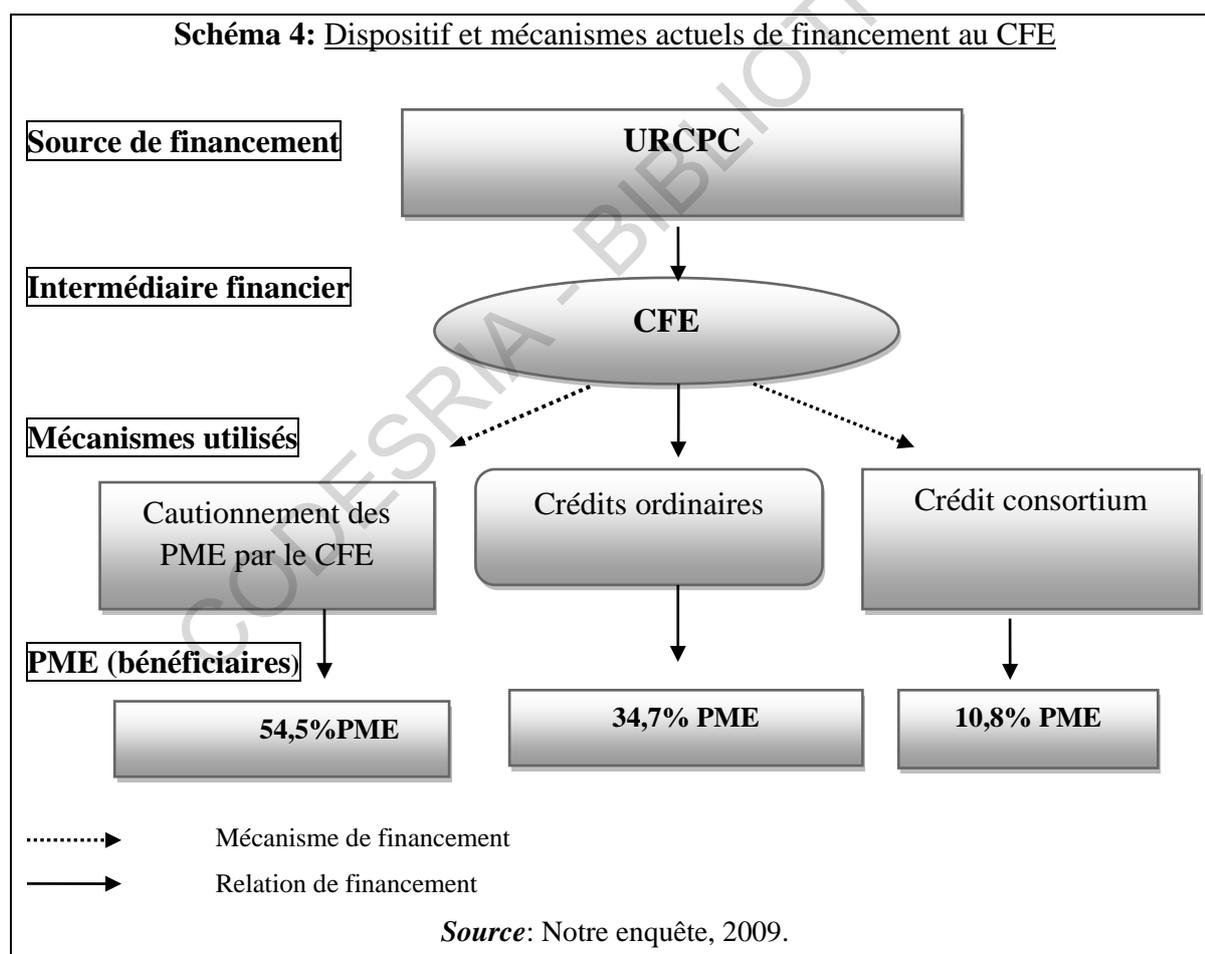
mauvaise répartition des responsabilités entre les répondants du CFE des caisses populaires et les conseillers du CFE augmentent le risque crédit.

Toutefois, malgré le fait que les modalités de financement n'étaient pas toujours respectées, sur une période de cinq ans, 90% des demandes de financement (soit seulement 10% de rejet) ont pourtant abouti au décaissement. En conséquence, on peut avancer que l'hypothèse N°3 selon laquelle: « *Les modalités de financement du CFE constituent un frein à l'accès des PME au financement* » est infirmée.

3.3 Mécanismes de financement

Avant d'aborder les mécanismes de financement utilisés au CFE, nous avons procédé à une schématisation du dispositif actuel de financement du CFE.

Le dispositif de financement des PME par le CFE se décompose comme suit, selon le **schéma 4**, ci-dessous.



L'union régionale des caisses populaires du centre (URCPC) met à la disposition du CFE des ressources financières. Ce dernier à travers le cautionnement, les crédits ordinaires et le crédit consortium, octroie ou facilite le financement des activités des PME. En somme, ce

sont les ressources disponibles au niveau des caisses populaires qui servent à financer les PME. L'échantillon des personnes interrogées montre que 54,50% des PME ont déjà bénéficié de cautionnement, 34,7% de crédits ordinaires, et 10,8% de crédit consortium.

Le CFE a certes développé des mécanismes forts intéressants de financement des PME, mais ceux-ci restent à parfaire au vu des insuffisances observées dans leurs opérationnalisations.

Les sections suivantes font une revue de chaque mécanisme de financement utilisé et ses limites. Aussi, est-il fait des propositions par rapport aux améliorations possibles.

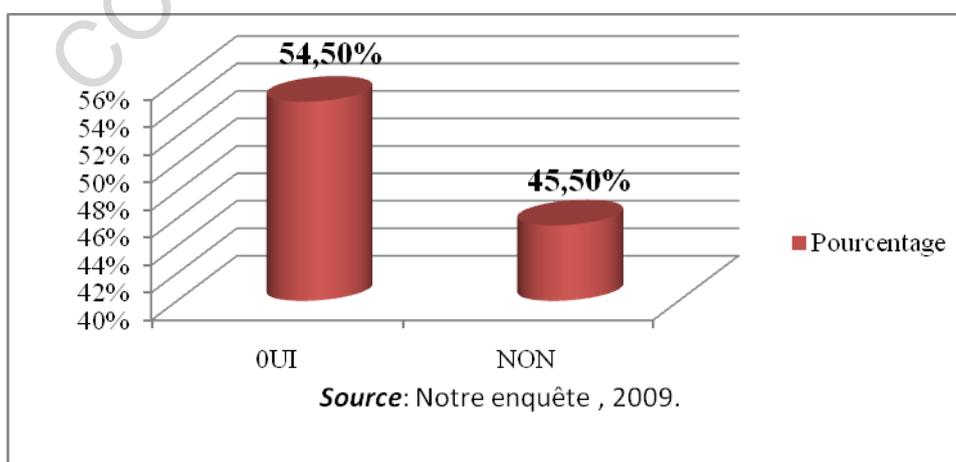
3.3.1 Les mécanismes de financement utilisés au CFE et leurs limites

La recherche documentaire effectuée a permis de faire le point sur différents mécanismes de financement des PME (fonds de garantie, capital-risque, cautionnement etc.). Le CFE dans son intermédiation financière utilise essentiellement deux mécanismes de financement: le cautionnement et le crédit consortium.

3.3.1.1 Le cautionnement

Le cautionnement est un mécanisme de financement très important au CFE. En effet, selon L'OHADA (2002) en son article 3, le cautionnement peut-être défini comme un «*contrat par lequel, la caution (CFE) s'engage envers le créancier (promoteur) qui accepte à exécuter l'obligation du débiteur si celui-ci n'y satisfait pas lui-même*». A travers cet acte, la caisse prend l'engagement en faveur du membre d'exécuter une obligation en cas de défaillance de celui-ci.

Graphique 8: Proportion de PME ayant bénéficié de caution.



Les résultats de notre enquête, montrent que plus de la moitié de l'échantillon interrogé a déjà bénéficié d'une caution au niveau du CFE, soit 54,50% des entreprises financées (cf. **graphique 8**).

Les entreprises voulant soumissionner aux marchés publics, et n'ayant pas les ressources nécessaires ou ne remplissant pas toutes les conditions définies par les maîtres d'ouvrage, ont recours au cautionnement.

Le cautionnement constitue donc une alternative pour les entreprises manquant de garantie ou ne jouissant pas d'une certaine crédibilité, de pouvoir soumissionner à des marchés publics ou privés.

Les cautions sont donc des couvertures données par le CFE pour faire face à certaines obligations si le promoteur (débitrice) n'y satisfait pas lui-même. La caution de soumission permet d'éviter un décaissement de la part du promoteur. En cas de défaillance du promoteur, la caisse participante dont le promoteur est membre paie à la place de celui-ci. Elle transforme l'engagement par signature par un décaissement. Le cautionnement obéit aux règles générales de formation des contrats.

Il présente un avantage pour le CFE. Le cautionnement lui donne droit à des recours légaux en cas de non réalisation du contrat. Le CFE (caution), qui a payé à la place du promoteur (débitrice principal), a un recours personnel contre lui pour ce qu'elle a payé. Elle peut réclamer des dommages et intérêts pour réparer les préjudices subis du fait des poursuites du créancier (maître d'ouvrage).

Tableau 8: Conditions d'octroi de la caution de soumission aux marchés.

Caution	Composantes	Frais liés
Caution provisoire ou de soumission	<ul style="list-style-type: none"> • Les mouvements du compte; • La moralité et la compétence technique du promoteur • la logistique ; 	<u>Déposit :</u> 10% du montant de la caution sollicitée. <u>Frais par lot traité en FCFA:</u> 500 000 : 10 000 500 000 – 1 000 000: 15 000 1 000 001 – 2 000 000: 20000 Plus de 2 000 000 : 25 000

Source: BELEMLILGA.M (2008)

Les promoteurs, pour bénéficier du cautionnement doivent remplir certaines conditionnalités (Cf. **tableau8**). Ils doivent effectuer un dépôt ou un apport préalable de 10% du montant demandé. Ce montant varie en fonction de l'importance du marché. Ils

doivent déboursier 10 000 fcfa pour un lot d'un montant de 500 000 fcfa, 20 000 fcfa pour les lots dont les valeurs sont comprises entre 1 000 001-2 00 0000 fcfa. Le promoteur sera amené à payer 25 000 fcfa pour les lots dont les valeurs excèdent 2 000 000 fcfa.

Les conditions pour accéder au cautionnement restent assez restrictives pour beaucoup de PME. En effet, la difficulté majeure pour les entreprises qui ont recours à ce mécanisme de financement se situe au niveau de l'apport préalable ou dépôt exigé par le CFE, qui est de 10% de l'emprunt sollicité. Donc, plus le montant sollicité est élevé plus le dépôt augmente. Or, il arrive que des promoteurs soumissionnent pour plusieurs marchés. Ces entrepreneurs doivent donc faire plusieurs dépôt et payer plus de frais.

Tableau 9: Répartition des PME en fonction des difficultés rencontrées dans la constitution de l'apport préalable

		Fréquence	Pourcentage
Valide	oui	46	41,1
	non	55	49,1
	Total	101	90,2
Manquante	Système manquant	11	9,8
Total		112	100

Source: Notre enquête, 2009.

Ces difficultés ont été relevées par les promoteurs dans les tableaux 9 et 10.

Des résultats valides, on observe donc que 41,1% des promoteurs rencontrent des difficultés quant à la constitution du dépôt. Ils font appel au cautionnement parce qu'ils manquent de ressources nécessaires pour soumissionner à des marchés.

Alors, le dépôt prélevé sur le montant de l'emprunt pose des difficultés aux promoteurs qui, en introduisant leur demande ne tiennent pas compte de cette donnée. Après l'entretien avec les conseillers en crédit, ils se voient, soit obligés d'augmenter le volume de crédit demandé, soit obligés de prélever le dépôt sur le montant octroyé avec le risque que le reliquat ne suffise plus pour réaliser le projet.

Les frais de gestion constituent également une autre contrainte pour les PME dans l'accès au cautionnement.

Tableau 10: Avis des promoteurs par rapport aux frais de gestion des dossiers de crédit

	Frais de gestion des dossiers de crédit	Fréquences absolues	Fréquences relatives
Valide	Très élevés	18	16,1
	Assez élevés	15	13,4
	Acceptable	38	33,9
	Total	71	63,4
Manquante	Système manquant	41	36,6
Total		112	100,0

Source: Notre enquête, 2009.

On constate, dans le **tableau 10**, que la proportion cumulée des répondants insatisfaits, trouvant les frais de gestion “assez élevé” et “très élevé” représentait environ 30% de l'échantillon interrogé.

En somme, beaucoup de PME recourent au cautionnement pour accéder à certains marchés ou même pour accéder au crédit (préfinancement de marchés). Aussi, ce mécanisme, permet-il aux entreprises à faible capacité de financement de bénéficier d'une certaine crédibilité auprès des maîtres d'ouvrage et, par conséquent, d'être aussi compétitives.

Cependant, le cautionnement n'est pas à la portée de toutes les PME. Beaucoup d'entre elles ont des difficultés par rapport à l'apport personnel exigé du promoteur et aux frais de gestion des dossiers de demande de caution, qui augmentent en fonction de l'importance des offres. Face à ces difficultés, un grand nombre de PME se trouve exclu de ce mécanisme de financement.

3.3.1.2 Le crédit consortium

Le crédit consortium se présente sous deux aspects. C'est d'abord un “produit financier” mais c'est aussi un “mécanisme ou dispositif de financement”. En tant que mécanisme de financement, il consiste en une mutualisation des risques entre plusieurs caisses participantes. Chaque caisse contribue au financement de l'entreprise en fonction de ses disponibilités et ce, à une certaine hauteur. Les intérêts sont répartis suivant la participation de chaque caisse, mais les frais de gestion reviennent à la caisse d'origine du membre.

Ce mécanisme a été mis en place pour faciliter le financement par les caisses des PME membres du RCPB dont les besoins de financement excèdent le plafond autorisé (30 millions de FCFA).

La mutualisation des risques permet aux PME de bénéficier du crédit consortium, mais celles-ci doivent tout d'abord remplir les conditions générales d'éligibilité, ainsi que d'autres conditions complémentaires telles que:

- Disposer d'une comptabilité régulièrement et à jour, ou tout au moins disposer d'un système minimal de trésorerie pour les entreprises, donnant un aperçu global des dépenses et des recettes;
- Avoir bénéficié d'un crédit dans une entité du réseau avec des antécédents de remboursement positifs.

En sus de ces conditions à remplir, le promoteur doit être à même de s'acquitter de certains frais dont:

- Les frais de dossier de cinquante mille (50 000) FCFA à verser intégralement à la caisse chef de pool.
- Les frais de gestion de 2% du montant octroyé à verser à la caisse d'affiliation du promoteur,

Le partage des risques par plusieurs caisses a engendré comme conséquence un durcissement des conditions d'octroi du crédit consortium. En effet, le CFE exige aux PME demandant le crédit consortium, des garanties matérielles et financières. La garantie financière (15%) et la garantie matérielles (100%).

La mutualisation des risques ne se fait donc pas pour toutes les PME. Elle est utilisée surtout dans le financement des moyennes entreprises dont le chiffre d'affaires est évalué à des dizaines de millions et bénéficiant d'une certaine ancienneté au CFE. Les crédits consortium peuvent aller au-delà de cent millions (100 000 000) de FCFA.

Toutefois, dans l'analyse de ce dispositif de financement, on note des problèmes de synergie entre les caisses devant participer au financement des entrepreneurs et le CFE. En effet, n'étant pas constitué en réseau (réseautage informatique), le centre n'a souvent pas une idée sur les disponibilités au niveau des caisses et leur capacité d'injection dans les financements demandés. Le CFE une fois le financement accordé, est également confronté à plusieurs difficultés telles que le manque d'information sur la transmission des avis de débit et de crédit, la gestion des déboursés¹⁸, la gestion des opérations à imputer au niveau des caisses populaires et la gestion des remboursements.

¹⁸ Le CFE, une fois le financement autorisé, n'est pas informé de la suite des opérations par les caisses populaires. Il ne sait donc pas si le décaissement a été effectué dans les délais convenus.

En outre, ce mécanisme de financement soulève des inquiétudes, étant donné que le CFE fonctionne, en grande partie, sur des ressources à court terme. Les montants importants mis en jeu par les caisses participantes en cas de risque systémique, peuvent créer des crises de liquidités des caisses et hypothéquer aussi la pérennité de ce produit (crédit consortium).

Cette mutualisation des risques est intéressante du point de vue du CFE, mais assez chèrement payée par les PME. Les conditions d'accès sont trop élevées pour la moyenne des PME et même pour celles qui ont un fort potentiel. Ainsi, le crédit consortium est donc exclusif de par sa nature. Toutes les PME ne peuvent y accéder compte tenu des garanties exigées. Aussi, une autre insuffisance réside dans la non mise en place d'une stratégie d'accompagnement des entreprises vers ce type de crédit.

La microfinance, est caractérisée par la petitesse des montants octroyés; faire alors du crédit de montant si élevé (plus de cent millions) relève-t-il encore de la microfinance? Nous pensons à l'étape actuelle que ce produit a besoin encore d'être bien réfléchi. Il y a aussi lieu de se demander si certains financements octroyés restent en conformité avec les règles de l'art (réglementation sur la microfinance).

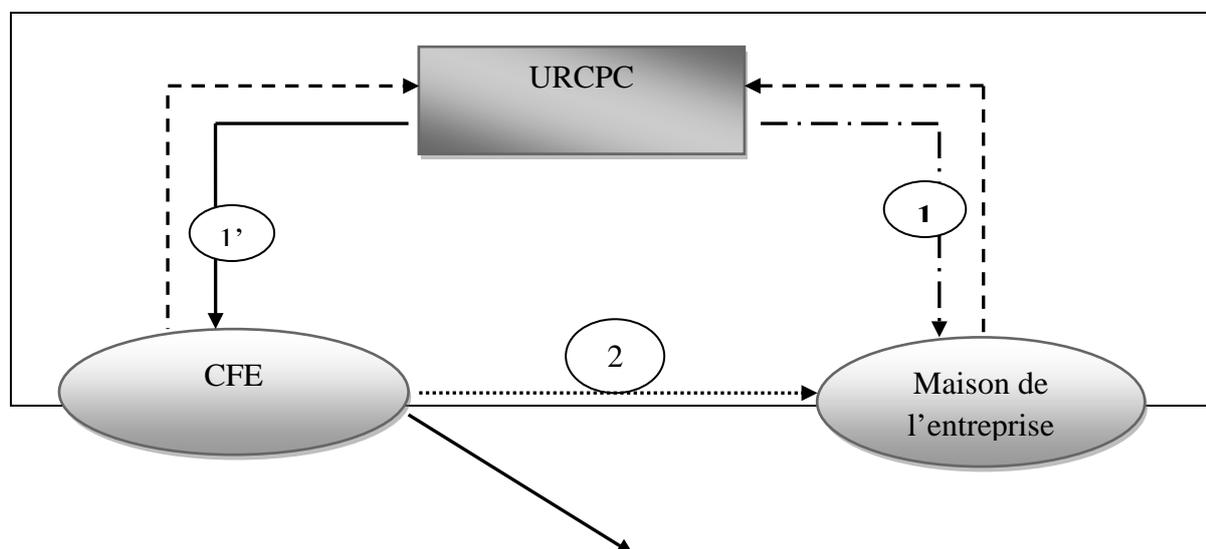
S'il est vrai que ces mécanismes du CFE sont innovants, ils n'en restent pas moins perfectibles pour un plus grand accès des PME aux ressources financières.

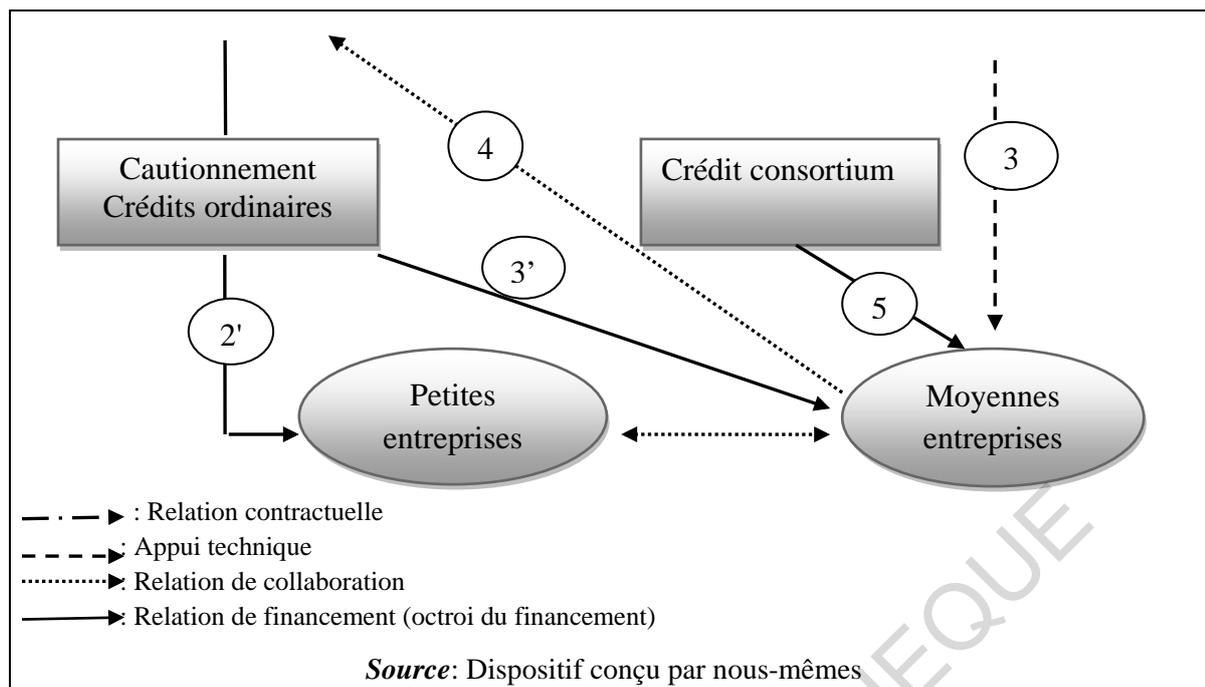
3.3.2 Les propositions d'amélioration des mécanismes utilisés au CFE

Après une analyse des mécanismes utilisés pour le financement des PME et au vu des différentes insuffisances, nous pensons que l'intervention du CFE peut être améliorée.

Nous pensons que plus de PME pourront avoir accès aux ressources financières pour leurs activités si le CFE réaménageait son dispositif actuel de financement. La configuration du dispositif pourrait être la suivante, comme le présente le **schéma 5**.

Schéma 5: Dispositif de financement et mécanismes adaptés aux PME du CFE





De ce tableau, il se dégage deux pistes de financement :

1^{ère} Piste: Financement des Moyennes Entreprises (ME)

L'union Régionale des Caisses Populaires du Centre (URCPC) contractualise avec la Maison de l'Entreprise (1) pour un appui aux PME membres du CFE. Une fois la contractualisation effective, les moyennes entreprises du CFE qui ont des besoins de financement excédant 30 millions de FCFA, sont systématiquement envoyées à la Maison de l'Entreprise (2). La Maison de l'Entreprise va appuyer ces entreprises dans le montage des plans d'affaires et dans l'élaboration des dossiers de financement (3). Une fois le dossier monté, grâce aux relations de collaboration, le promoteur repart au CFE (4) pour soumettre son dossier pour étude suivant les critères du CFE. Si le dossier remplit les conditions d'octroi du crédit, une mobilisation des ressources est faite au niveau des caisses pour le financement du projet (5). La Maison de l'Entreprise va continuer d'appuyer le promoteur jusqu'au remboursement final du prêt. Par ailleurs, les conditions d'octroi du crédit consortium seront assouplies pour les anciens bénéficiaires. Le CFE pourrait le risque lié à leurs projets à 20%. Les nouveaux bénéficiaires, par contre, seront tenus de présenter des garanties pouvant couvrir le risque à 100%.

2^{ème} Piste: Financement des Petites et Moyennes Entreprises (PME)

L'URCPC met à la disposition du CFE des ressources (1') pour le financement des PME qui ont des besoins n'excédant pas 30 millions de FCFA. Les conseillers en crédit du CFE procèdent au montage de ces dossiers de financement. Les projets des petites (2') et des

moyennes entreprises (3') présentant des potentialités de croissance sont financés soit à travers le cautionnement soit à travers des crédits ordinaires. Ces promoteurs sont suivis par les conseillers en crédit du CFE jusqu'au remboursement final du prêt.

Le CFE et la Maison de l'Entreprise constituent donc des structures techniques, au service de l'URCPC, pour accompagner les PME dans l'amélioration de la qualité des dossiers à financer et dans la réduction des risques liés crédit.

Le partenariat avec la Maison de l'Entreprise peut se révéler intéressant pour diverses raisons. D'abord, la Maison de l'Entreprise est une association constituée de l'Etat, d'opérateurs privés, d'organisations professionnelles et la chambres de commerce. Elle est donc appuyée par plusieurs bailleurs dont la banque mondiale, l'Union européenne etc. Ensuite, elle joue un rôle d'interface entre les entrepreneurs et ces bailleurs de fonds. Enfin, elle constitue un outil fédérateur et dynamique au service des entreprises privées et des groupements professionnels.

3.3.3 La synthèse des mécanismes de financement et la vérification de l'hypothèse N°4

L'analyse a porté sur deux mécanismes de financement utilisés au CFE: le cautionnement et le crédit consortium ou mutualisation du risque par les caisses populaires.

Ces mécanismes sont utilisés par les PME, 54,50% des promoteurs du CFE ont déjà bénéficié du cautionnement et 10,8% du crédit consortium. Toutefois, les conditions d'accès paraissent difficiles pour les PME. En effet, les frais de gestion (2%) des cautions demandés et le dépôt (10% de l'emprunt) exigés par le CFE reviennent très chers pour la plupart des PME. En effet, 41,1% des promoteurs ont affirmé rencontrer des difficultés pour le paiement du dépôt et environ 30% ont déclaré leur insatisfaction par rapport aux frais de gestion des dossiers. Les conditionnalités exigées pour l'octroi du crédit consortium font que très peu de PME y ont accès (seulement 10%). Nous constatons donc que les mécanismes mis en place au CFE ne facilitent pas l'accès d'un grand nombre de PME au crédit consortium.

A la lumière de ces développements, nous confirmons que l'hypothèse N°3 selon laquelle *«Les mécanismes de financement mis en place au CFE ne facilitent pas l'accès d'un grand nombre de PME au financement»* est vérifiée.

Dans l'optique d'améliorer l'offre de service au PME, nous formulons quelques recommandations dans le point 3.3.4 suivant.

3.3.4 Les recommandations

Nos recommandations vont uniquement à l'endroit du CFE, et comportent deux aspects: d'une part, des propositions d'amélioration des capacités internes de financement du CFE et d'autre part des solutions pour aider les PME à renforcer leurs capacités techniques.

3.3.4.1 Les recommandations visant au renforcement des capacités internes de financement du CFE

Les recommandations en vue de l'amélioration des capacités de financement du CFE sont au nombre de six:

1. Promouvoir une politique de rémunération des dépôts à terme (DAT)

La politique de rémunération des DAT va encourager les promoteurs à utiliser les produits liés à l'épargne au CFE. La motivation résultant de la rémunération des dépôts va induire l'augmentation des DAT et permettre au CFE de renforcer ses ressources longues et de disposer de plus de disponibilités pour répondre aux besoins des PME.

2. Mettre en réseau (informatique) les caisses populaires et le centre financiers

L'absence de connexion informatique, entre le CFE et les caisses populaires, est à la base de plusieurs difficultés observées. En effectuant le réseautage, le CFE sera informé régulièrement sur les ressources réelles dont disposent les caisses avant d'effectuer des opérations financières. Il pourra suivre le reste des opérations au niveau des caisses populaires telles que les décaissements, les remboursements etc. le réseautage facilitera donc le suivi à tous les niveaux d'implication (répondant CFE, conseillers en crédit, directeur CFE).

3. Recycler les conseillers sur les pratiques de financement du CFE

Tous les conseillers et même les répondants CFE n'ont pas une bonne maîtrise des pratiques de financement de l'institution. Un recyclage va permettre à ces acteurs de s'approprier cet outil incontournable de travail, mais aussi de situer les différents niveaux de responsabilité dans l'analyse et le suivi des dossiers de financement.

4. Contractualiser avec la Maison de l'Entreprise

La Maison de l'Entreprise est une structure agréée dans l'accompagnement des entreprises. Elle offre aux entreprises plusieurs services dont: l'appui-conseil, des fonds de soutien à coûts partagés, des centres de formalité des entreprises, des centres de facilitation des actes de construire, un centre d'information et de documentation économiques, un centre

d'information juridique des affaires et un centre des guichets uniques. La signature d'un contrat entre le CFE et la Maison de l'Entreprise permettra aux PME du CFE, de bénéficier d'une gamme variée de services non financiers à des coûts très réduits. Les promoteurs pourront également bénéficier des programmes d'appui au secteur privé dont la Maison de l'Entreprise a la charge. Une meilleure synergie des actions contribuera donc à accroître la compétitivité des promoteurs et à minimiser les risques liés au crédit au niveau du CFE. Des crédits sains ne feront que consolider les ressources stables et permettre davantage l'accès des PME aux ressources.

La relation entre le CFE et la Maison de l'Entreprise sera des relations de complémentarité et non de concurrence. Le domaine d'intervention de chacun étant clairement défini dans le contrat.

5. Créer des cadres de concertations périodiques avec les promoteurs

Le CFE fonctionne selon les principes coopératifs. Il a besoin pour améliorer son offre de service, de communiquer régulièrement avec les promoteurs membres. Pour ce faire, des cadres de rencontres périodiques doivent être initiés avec les promoteurs, pour permettre d'une part, un partage d'expériences entre les promoteurs eux-mêmes; et d'autre part, au CFE d'échanger avec les membres sur les difficultés que ceux-ci rencontrent dans la conduite de leurs projets. Ces cadres faciliteront donc le suivi des PME bénéficiaires de crédit au CFE.

3.3.4.2 Les recommandations visant à l'amélioration des capacités techniques des PME

Les recommandations visant à l'amélioration des capacités techniques des PME prennent en compte quatre points essentiels:

1 Définir à l'interne des critères de classification des entreprises

Il est nécessaire que le CFE procède à une catégorisation à l'interne des PME bénéficiant de financements à son niveau. Pour faciliter l'accompagnement de ces entreprises, on pourrait procéder à une segmentation de la clientèle du CFE en deux catégories d'entreprises. La catégorie A sera constituée d'entreprises qui ont un chiffre d'affaires de 10 millions et un besoin de financement inférieur à 30 millions avec moins de 10 employés. La catégorie B sera constituée d'entreprises dont le chiffre d'affaires s'élèvera à des dizaines de millions

et le besoin à plus de 30 millions avec plus de 10 employés permanents. Cette segmentation aura pour objectif de définir des approches adaptées à chaque groupe cible.

2 Orienter les promoteurs de moyennes entreprises vers la maison de l'entreprise

L'orientation vers la Maison de l'Entreprise ne se fera pas systématiquement pour toutes les PME. La référence se fera en fonction des catégories de PME, des besoins exprimés ou constatés par les responsables du CFE, mais aussi en fonction de la taille du financement demandé et de la capacité du CFE en terme d'offre de service non financier.

3 Elaborer des plans annuels de formation pour le renforcement des capacités des promoteurs et de leur personnel.

Les résultats de la présente étude ont ressorti que les promoteurs n'ont pas un niveau suffisant d'instruction et de formation pour conduire à bien leurs projets. Il serait alors nécessaire que le CFE procède à un renforcement des capacités de ses membres, à travers l'élaboration de plans annuels de formation. Grâce à la définition des critères de classification, des plans de formations ciblées seront élaborés annuellement, pour chaque catégorie de PME. La Maison de l'Entreprise, qui est une structure spécialisée dans l'offre de services non financiers, pourrait orienter le CFE dans le choix et la planification des formations à dispenser aux promoteurs.

4 Mettre en place un système d'évaluation des impacts des produits sur les promoteurs.

Depuis la mise place du CFE en 2004, aucune étude n'a été menée pour cerner l'impact des produits du CFE sur le développement des activités des promoteurs membres. Des études d'impacts permettront de capitaliser les bonnes pratiques et aussi d'envisager des mesures correctives s'il y a lieu.

CODESRIA - BIBLIOTHEQUE

Conclusion

Au terme de l'étude sur «*la problématique de financement des PME par la microfinance : cas du Centre Financier aux Entrepreneurs (CFE)*», quelles sont les contraintes majeures auxquelles font face les IMF ?

Les difficultés que rencontrent les IMF dans le financement des PME sont liées, d'une part à leurs capacités internes de financement, mais aussi à la capacité technique des promoteurs à accéder au financement escompté, d'autre part.

Pour arriver à cette conclusion nous sommes partie d'une approche empirique de cette problématique. Le cas pratique du Centre Financier aux Entrepreneurs (CFE) nous a donc permis de comprendre les contraintes que rencontrent les IMF dans le financement des PME. Pour ce faire, quatre hypothèses de recherche ont été émises et vérifiées par l'enquête de terrain effectuée grâce à des questionnaires soumis à différents acteurs intervenant dans le secteur, notamment, 5 IMF et 112 PME.

Les résultats de cette enquête nous révèlent que la plupart des PME mènent des activités pas toujours rentables et que la forme juridique adoptée (entreprises individuelles) par la majorité des entreprises (à 80%) n'est pas de nature à rassurer les investisseurs. Les chefs d'entreprises, à travers une description de leur profil, restent très peu crédibles; mènent des activités dont ils n'ont pas toujours la maîtrise. Ils emploient du personnel ne pouvant pas non plus leur apporter l'expertise nécessaire pour développement de leurs activités.

En outre, l'absence d'étude de marché et l'absence ou la faible qualité des informations financières ne milite pas en faveur des financements sollicités. Les entreprises enquêtées n'ont pas un système d'information et de gestion financière bien établi. Les promoteurs ne tiennent pas une comptabilité régulière et pratiquent une gestion de type traditionnel ne permettant pas une gestion quotidienne et rationnelle des opérations comptables. Les responsables chargés du crédit ont donc des difficultés pour mesurer la rentabilité des projets. Situation limite du même coup les possibilités de croissance et d'expansion de l'entreprise.

Cependant, force est de reconnaître que, le problème d'accès au financement n'incombe pas seulement aux PME, les pratiques internes de financement des institutions financières constituent également une difficulté.

De ce côté, la première difficulté réside au niveau de la structure des ressources financières des IMF. A travers une analyse des ressources disponibles au CFE, on constate une insuffisance des ressources longues. Les ressources courtes, c'est-à-dire les dépôts à vue, constituent l'essentiel des ressources du CFE, soit 74%. Or, il est admis que les PME ont besoin de ressources longues pour financer leurs investissements (DJAOWE et BITA, 2007)¹⁹.

En outre, une application peu rigoureuse des modalités de financement contribue à accroître le niveau du risque dans l'octroi du financement demandé. Les procédures d'analyse des dossiers de crédit sont suivies à la légère. Il manque une synergie entre les caisses qui instruisent les dossiers et le CFE qui octroie le financement. Aussi, les conseillers en crédit ne prennent-ils pas le temps d'approfondir l'analyse des dossiers de crédit.

Face à ces défaillances observées au sein du CFE, on craint à long terme une rationalisation du crédit.

Enfin, le CFE, utilise des mécanismes de financement fort attractifs mais assez coûteux pour la plupart des PME. L'accès aux différents mécanismes de financement, dont le cautionnement et le crédit consortium, est conditionné par la présentation de garanties et au paiement de différents frais, conditions que toutes les PME ne sont pas à même de remplir. L'incapacité donc de répondre à des conditionnalités pousse certaines au surendettement.

Ce travail de recherche, sur la problématique de financement des PME par la microfinance, loin d'être exhaustive, permet néanmoins d'orienter la réflexion sur: les stratégies de mobilisation des ressources longues (DAT) auprès des sociétaires du CFE, les études d'impact des produits du CFE sur la promotion PME membres.

¹⁹ J.DJAOWE; C.A BITA (2007), **le rôle des institutions de microfinance dans la création et le développement**, in création, développement, gestion de la petite entreprise africaine, éditions clé Yaoundé, 517 page.

Bibliographie

Ouvrages

1. AKTOUF, O. (1987) : Méthodologie des sciences sociales et approches qualitatives des organisations, une introduction à la démarche classique et une critique. Editions collection classique des sciences sociales, 190 pages.
2. BOYE, S., HAJDENBERG, J. et POURSAT.C (2007) : Le guide de la microfinance, microcrédit et épargne pour le développement. Editions d'organisation, Paris, 304 pages.
3. CAMARA, L. (2006) : La gestion des risques en microfinance, comment gérer avec efficacité les risques d'une institution de microfinance? Editions plantation, Côte d'Ivoire, 176 pages.
4. **Centre de Formation de la Profession Bancaire, (1982) : L'entreprise et la banque**. Editions CFPB, collection ITB, Paris, 158 pages.
5. CGAP, (2006) : Guide des bonnes pratiques pour les organisations qui financent la microfinance: directives concertées en microfinance. 63 pages.
6. CHERTOK, G., P-A DE MALLERAY. et P. POULETTY (2008) : Le financement des PME. 100 pages.
7. **Dictionnaire Larousse, (2009) : maxi poche**. Editions Larousse, Italie, 1620 pages.
8. DJAOWE, J. et BITA, C-A (2007): Le rôle des institutions de microfinance dans la création et le développement de la petite entreprise camerounaise. In **Tsapi, V.** *Création, développement, gestion de la petite entreprise africaine*. Editions Clé, Yaoundé, 515 pages.
9. FOSTIN, R. (1995): Comment gérer son fonds de roulement, pour maximiser sa rentabilité. Editions Transcontinental inc. et Fondation de l'entrepreneurship, Canada, 183 pages.
10. GASSE, I. et CARRIER, C. (1994): Gestion de l'entreprise africaine, croissance, dynamique et innovation. Editions PUM- clairafrique, Dakar, 376 pages.
11. GRAWITZ, M. (2001) : Méthodes des sciences sociales. Editions Dalloz, Paris, 1019 pages.

12. **KOFFI, A. (2003) :** Vision. In *CGAP, Systèmes financiers inclusifs: guide des bonnes pratiques pour les bailleurs de fonds dans la microfinance*, 39 pages.
13. **LABAZEE, P. (1998) :** Entreprises et entrepreneurs du Burkina-Faso. Editions Karthala, Paris, 273 pages.
14. **Lexique d'économie, (2008) :** 10^{ème} édition, éditions Dalloz, Paris, 788 pages.
15. **LOINTIER, J-C. et al. (1993) :** Pratique de la relation banque-entreprises. Edition CFPB, collection ITB, Paris, 665 pages.
16. **OHADA, (2002) :** Traités et actes uniformes commentés et annotés. Editions Juriscope, Paris, 960 pages.
17. **OMENGUELE, R.G. et EZE. EZE, D. (2007) :** Crédit interentreprises et financement de la petite entreprise au Cameroun. In *Tsapi, V. Création, développement, gestion de la petite entreprise africaine*. Editions Clé, Yaoundé, 515 pages.
18. **PAPIN, R. (2003) :** Stratégie pour la création d'entreprise. Editions Dunod, Paris, 404 pages.
19. **QUIVY, R. et CAMPENHOUDT, L.V. (1995) :** Manuel de recherche en sciences sociales. Editions Dunod, Paris, 287 pages.
20. **ROGER-MACHART, J. (1991) :** Réussir nos PME, esprit d'entreprise, initiatives publiques: les synergies. Editions Dunod, Paris, 270 pages.
21. **SAHA, J-C (2007) :** Recherche d'innovation et croissance des PMI au Cameroun. In *Tsapi, V. Création, développement, gestion de la petite entreprise africaine*. Editions Clé, Yaoundé, 515 pages.
22. **SOULAMA, S. (2002) :** Microfinance pauvreté et développement. CEDRES, Université de Ouagadougou, 185 pages.
23. **TSAPI, V. (2007) :** Création, développement, gestion de la petite entreprise africaine. Editions Clé, Yaoundé, 515 pages.

Revue; Documents périodiques, Documents officiels

24. **ATTALI, J. (2008) :** Microfinance et développement. Afrikeco (site web).
25. **BECK, T. et al (2002):** Small and Medium enterprises, growth and poverty. Cross-country evidence. World Bank Policy Research, *Working Paper, n°3178*.
26. **BALKENHOL, B. et LECOINTRE, C. (1989) :** Pratiques bancaires dans les opérations de crédit avec les PME en Afrique de l'ouest. *Document de travail N°7- BIT*, 28 pages.

27. **CAMILLERI, J-L. (2005) :** Micro-entreprises et microfinance en Afrique Le soutien aux entreprises dynamiques : une arme efficace de lutte contre la pauvreté. *Les notes*, revue n°4/FR, 22 pages.
28. **Centre de développement de l'OCDE, (2004) :** Le financement des PME en Afrique. *Repères N°7*, 6 pages.
29. **Centre Financier aux Entrepreneurs, (2004) :** Pratiques de financement. Ouagadougou, 131 pages.
30. **Maison de l'entreprise, (2007) :** Répertoire des institutions de financement. Deuxième édition, 118 pages.
31. **Ministère de l'Economie et des Finances, (2009) :** Rapport sur la supervision du secteur de la microfinance. Burkina-Faso, 56 pages.
32. **ONUDI, (1999) :** Financement du développement des entreprises privées en Afrique: élargir, pour les PME, la gamme des instruments financiers et l'interaction avec les services d'appui aux entreprises. Document d'information, 31 pages.
33. **POWO FOSSO, B. (2000) :** les déterminants des faillites bancaires dans les pays en développement : le cas des pays de l'union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA). Département des sciences économiques, Université de Montréal, *cahier N°02-2002*, 37 pages.
34. **SETHURMAN, C.F.,** Le secteur urbain non structuré : concept, mesure et action. *Revue Internationale du travail*, vol. 114.
35. **WONOU, C. (2008) :** Le financement des micros et petites entreprises: le chaînon manquant. *Espace microfinance/APIM TOGO*, bulletin trimestriel N°006, 20 pages.

Mémoires, rapports d'étude

36. **BARRO, I. (2004):** Microfinance et financement des PME et MPE. Rapport final, Thème N°5.
37. **BELEMLILGA, C.M. (2008) :** La pratique du préfinancement de marché au sein d'une institution de microfinance: Cas du Centre Financier aux entrepreneurs. Rapport de fin d'étude BTS, ISPP, Ouagadougou, 65 pages.
38. **CFE, (2004) :** Bilan des activités au 31 Décembre 2004. Rapport d'activité.
39. **CFE, (2005) :** Bilan des activités au 31 Décembre 2005. Rapport d'activité.
40. **CFE, (2006) :** Bilan des activités au 31 Décembre 2006. Rapport d'activité.
41. **CFE, (2007) :** Bilan des activités au 31 Décembre 2007. Rapport d'activité.
42. **CFE, (2008) :** Bilan des activités au 31 Décembre 2008. Rapport d'activité.

43. **COULIBALY, A. (2009) :** La pratique des garanties du crédit au réseau des caisses populaires du Burkina : analyse critique au regard de l'acte uniforme portant organisation des suretés. Diplôme d'Etudes Supérieures Bancaires et Financières (DESBF), COFEB, Dakar, 35 pages.
44. **DJIBO, H.H. (2007) :** Le financement des PME au Sénégal. Mémoire en administration des affaires, IPG, Dakar.
45. **FADO, A.M.U. et BABA, M. (2009) :** Guichet spécial capital risque pour le secteur de la microfinance : nouveau produit et nouveau mode de financement de l'agriculture et des activités génératrices de revenus. Rapport d'étude, 39 pages.
46. **HABYARIMANA, G. (2008) :** Problématique du refinancement des institutions de microfinance au Rwanda: Cas du Fonds de Refinancement et de Développement de la microfinance (FOREDEM) par la Banque Rwandaise de Développement (BRD). Mémoire de master en microfinance, UADC, Cotonou, 97 pages.
47. **Nations Unies, (2006):** Le livre bleu, construire des secteurs financiers accessibles à tous. Rapport résumé, 45 pages.
48. **OUEDRAOGO, B. et DEMBELE, S. (2005) :** Mise en œuvre de la politique d'amélioration de l'environnement des affaires au Burkina-Faso : volet investissement. Rapport d'évaluation 107 pages.
49. **PNUD, (2007):** Secteur privé et développement humain. 6^{ème} Rapport sur le développement humain durable, 267 pages.
50. **TAPSOBA, R. (2007) :** Analyse des moyens de gestion de la clientèle au sein d'une institution de microfinance: Cas du Centre Financier aux Entrepreneurs (CFE). Rapport de stage de fin de cycle pour l'obtention de Diplôme de Technicien Supérieur, ISIG, Ouagadougou.
51. **URCPC, (2004) :** Bilan des activités au 31 Décembre 2004. Rapport d'activité.
52. **URCPC, (2005) :** Bilan des activités au 31 Décembre 2005. Rapport d'activité.
53. **URCPC, (2006) :** Bilan des activités au 31 Décembre 2006. Rapport d'activité.
54. **URCPC, (2007) :** Bilan des activités au 31 Décembre 2007. Rapport d'activité.
55. **URCPC, (2008) :** Bilan des activités au 31 Décembre 2008. Rapport d'activité.

http://www.accion.org	Accion international
http://www.CGAP.org	Groupe Consultatif d'assistance aux pauvres
Http://www.esf.asso.fr	Epargne sans frontière
http://www.lamicrofinance.org	Portail francophone de la microfinance, initiative de: GRET, ADA, CGAP
Http://www.unCDF.org	Fonds d'équipement des Nations Unis (FENU)
Http://www.usaidmicro.org	Agence américaine pour le développement internationale
http://www2.ifc.org	Société financière internationale

Sites Web d'informations consultés

CODESRIA - BIBLIOTHEQUE

Annexes

Annexes 1: Fiche de lecture

Annexes 2: Questionnaire adressé aux dirigeants de PME

Annexes 3: Questionnaire adressé aux responsables d'IMF

Annexes 4: Guide d'entretien adressé aux responsables de la Maison de l'Entreprise

Annexes 5: Guide d'entretien adressé aux responsables de la Direction de la microfinance