

AVERTISSEMENT

La Faculté des Sciences Economiques et de Gestion (FASSEG) n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans ce document. Ces opinions sont propres à leurs auteurs.

DEDICACE

- A mon père **Hinnouho Edouard MICHOAGAN**
- A ma mère **Zinhoué Stéphania ZINSOU**

Aristide Sèdjro MICHOAGAN

DEDICACE

- **A mon père KINHOUEYITO Sékpdjèwin**
- **A ma mère KLIKPEZO Anankpan**

Hyacinthe KINHOUEYITO

REMERCIEMENTS

Nous exprimons nos sincères remerciements et profondes gratitude à tous ceux qui ont contribué à la réalisation de ce mémoire. Ces remerciements vont à l'endroit:

- Du doyen de la FASEG, le professeur Charlemagne B. IGUE,
- Du vice doyen de la FASEG le Dr Théophile WOTO,
- De l'ancien vice doyen de la FASEG le Dr Augustin F. TCHABOSSOU
- Du Dr Theodore MEHOBBA enseignant à la FASEG pour son extrême dévouement, son encadrement tout au long de ce travail,
- Du chef d'agence de PAPAME Atrokpocodji pour sa disponibilité à nous fournis les informations nécessaires pour la rédaction de ce mémoire,
- De tout le les agents de PAPME pour leur accueil et disponibilité tout au long d notre stage,
- De Nadège et Théodosie MICHAGAN, de Martine T. KINHOUEYITO, de Gaston SOSSA et de Audace B. DIDAVI pour leur soutien,

Que les membres du jury trouvent en ce mémoire, l'expression de nos sentiments distingués, pour avoir accepté de juger ce travail.

LISTE DES SIGLES

ASS: Afrique Subsaharienne

CAF: Capacité d'autofinancement

CCIB: Chambre du Commerce et de l'Industrie Béninoise

FNPEEJ: Fonds National pour l'Entreprise et l'Emploi des Jeunes

MMEJH: Ministère de la Micro finance et de l'emploi des Jeunes et de la Femme

OHADA: Organisme pour l'Harmonisation en Afrique et du Droit des Affaires

PADME: Programme d'Appui au Développement des petites et Moyennes entreprises

PAPME: Agence pour la Promotion et l'appui des Petites et Moyennes Entreprises

PERMAC: Programme d'Appui à la Règlementation sur les Mutuelles d'Épargne et de Crédit

PME: Petites et Moyennes Entreprises

PMI: Petites et Moyennes Industries

TPE: Très petites entreprises

LISTE DES TABLEAUX

| | |
|--|----|
| Tableau 1 Typologie des prêts | 5 |
| Tableau 2 Analyse diagnostique | 13 |
| Tableau 3 Capacité d'autofinancement | 19 |
| Tableau 4 Répartition des PME en fonction des raisons de non financement de leur projet... | 39 |
| Tableau 5 Autres raisons de financement des PME..... | 40 |

SOMMAIRE

| | |
|---|------------|
| AVERTISSEMENT | I |
| DEDICACE | II |
| DEDICACE | III |
| REMERCIEMENTS | IV |
| LISTE DES SIGLES | V |
| LISTE DES TABLEAUX | VI |
| SOMMAIRE | VII |
| INTRODUCTION | 1 |
| CHAPITRE 1. PRESENTATION DE L'AGENCE PAPME ET RESTITUTION DU STAGE | 2 |
| SECTION 1 PRESENTATION DU CONTEXTE | 2 |
| SECTION 2 RESTITUTION DU STAGE | 11 |
| CHAPITRE 2. CONTEXTE THEORIQUE ET ETHODOLOGIE DE RECHERCHE | 14 |
| SECTION 1 CONTEXTE THEORIQUE DE L'ETUDE | 14 |
| SECTION 2 METHODOLOGIE DE L'ETUDE | 37 |
| CHAPITRE 3. RESULTATS ET ANALYSE | 39 |
| SECTION 1 PRESENTATION DES RESULTATS | 39 |
| SECTION 2 ANALYSE DES RESULTATS ET SYNTHESE | 42 |
| CONCLUSION | 48 |
| BIBLIOGRAPHIE | 49 |
| ANNEXES | 50 |
| TABLE DES MATIERE | 53 |

Introduction

L'enthousiasme suscité par les PME est devenu un phénomène mondial. Quel que soit le régime politique ou le niveau de développement économique et industriel, les PME sont considérées comme des entreprises aux multiples vertus: adaptabilité, flexibilité, créativité, ambiance de travail convivial etc.... Cet enthousiasme s'exprime par la promotion du secteur privé dans le cadre des différentes politiques de réduction de la pauvreté. C'est le cas au Bénin aussi où la place des PME a été clairement rappelée dans la charte des PME/PMI qui précise que l'Etat béninois a fait des PME/PMI une priorité avec la création en 1991 d'un ministère chargé des PME/PMI dont la mission est de mettre en œuvre la politique définie par l'Etat en matière de promotion des PME/PMI.

Au cours des années antérieurs, lorsqu'on constatait une évolution des PME en nombre, on a fait face à un quasi absence de financement de ces dernières par le secteur bancaire classique. Les autorités gouvernementales avec l'appui de la plupart des partenaires extérieurs au développement, ont à cet effet fait le choix consistant à privilégier l'émergence de projets de toute nature dont la finalité est l'appui à la création et au développement des PME/PMI. La mise en place de ces projets et leurs développement ont conduit à la naissance d'intermédiaires financières de proximité connus sous le nom d'Institutions de Micro Finance ou de Services Financier Décentralisé parmi lesquels on peut compter l'Agence pour la Promotion et l'Appui des Petites et Moyennes Entreprises (PAPME).

Mais, malgré les efforts combinés des initiatives gouvernementales et privées, la question du financement des PME n'est pas encore réglée même abordée sous l'angle des institutions de micro finance qui étaient sensées résoudre plus ou moins le problème. C'est donc cette question qui justifie le thème du présent mémoire intitulé « **Problématique du financement des PME par les IMF : Cas de PAPME** ».

Le développement du sujet est fait en trois chapitres. Un premier chapitre qui porte sur la présentation de PAPME et la restitution du stage. Ensuite un second chapitre qui aborde le contexte théorique et la méthodologie de recherche et enfin un troisième portant sur la présentation des résultats et les analyses.

CHAPITRE 1. PRESENTATION DE L'AGENCE PAPME ET RESTITUTION DU STAGE

L'historique, les missions, les activités, les ressources, la structure organisationnelle et le déroulement du stage constituent les grands axes de ce chapitre.

SECTION 1 PRESENTATION DU CONTEXTE

Comme toute institution, PAPME a une histoire et surtout des objectifs à atteindre. Ainsi, le premier paragraphe est consacré à son histoire, sa mission, ses activités et ses ressources. Quant au second paragraphe, il présentera l'organisation et le fonctionnement de la structure d'accueil.

PARAGRAPHE 1 Historique, missions, activités et ressources de PAPME

Avant d'évoquer les différentes activités de la structure d'accueil qui font partie de ses objectifs, voici son évolution depuis sa création.

A. Historique de PAPME

Créée en octobre 1993 dans le cadre des mesures d'accompagnement destinées à amortir les effets sociaux du Programme d'Ajustement Structurel (PAS), l'Agence pour la Promotion et l'Appui des Petites et Moyennes Entreprises (PAPME) était au départ un projet. L'Agence pour la Promotion et l'appui aux PME est issue de la transformation institutionnelle du Projet d'Appui aux PME en Décembre 1997. Elle est une association à caractère économique et d'utilité publique reconnue officiellement par le Ministère de l'intérieur, de la sécurité et de l'Administration Territoriale sous le N° 98/401/MISAT/DC/SG/DAI/SAAP – ASSOC Du 31 Décembre 1998. Elle a signé le 06 Septembre 1999 une convention cadre relative à une autorisation d'exercice avec le Ministère des Finances et de l'économie. Son but est de promouvoir le secteur privé et de favoriser la création de richesse et d'emploi.

L'association, depuis sa création, a connu quatre phases dans son évolution:

❖ La phase pilote

Elle a été lancée le 22 octobre 1993 et s'est achevée le 30 septembre 1995. Elle s'est consacrée à tester les mécanismes appropriés de financement d'appui, de conseil et de formation des entrepreneurs béninois.

❖ La phase de consolidation

Elle a couvert la période du 1^{er} juillet 1995 au 30 septembre 1996. Elle s'est consacrée au perfectionnement du système d'appui-conseil et à l'amélioration du système d'organisation interne.

❖ La phase d'institutionnalisation

Elle a démarré le 1^{er} juillet 1996. Cette phase a défini clairement son positionnement sur le marché béninois de financement des PME et sa transformation en une institution autonome viable et pérenne.

❖ La phase de l'institution géographique.

Elle a commencé le 1^{er} janvier 1998 et concerne l'extension géographique des activités sur toute l'étendue du territoire national par l'ouverture des Directions Régionales et bureaux décentralisés dans les autres localités du Bénin.

B. Mission et activités de PAPME

1. Mission et objectifs de PAPME

La mission du PAPME pourra idéalement s'articuler autour des principaux points ci-après (Rapport d'activité PAPME, 2003) :

- Promouvoir le développement des PME au Bénin,
- Renforcer de manière significative la base économique des personnes pauvres pratiquant une activité d'auto emploi au Bénin et disposant d'un revenu fixe provenant d'un emploi salarial ou non,
- Sécuriser les promoteurs contre les dommages auxquels ils sont exposés dans l'exercice de leurs activités.

Cependant, la fonction de conseil aux entreprises, prédominante avant l'institutionnalisation a peu à peu été délaissée au profit de l'activité de financement. Dans un souci de rentabilité et face à la demande du marché, l'Agence PAPME a progressivement concentré ses activités sur les prêts à court terme du secteur informel, notamment aux petits commerçants. La mission ne correspond donc plus entièrement aux activités menées.

En effet, l'Agence PAPME, aujourd'hui, riche d'expériences et tournée vers de

prometteuses perspectives d'avenir basées sur le mieux-être du secteur privé, s'est assigné une série d'objectifs qui se focalisent autour des points ci-après (tiré de rapport d'activité de 2004):

- Devenir une institution multiservices (autonome financièrement et pérenne) d'appui conseil, de financement et de suivi des entreprises ;
- Etendre progressivement sa zone géographique d'intervention de manière à répondre à toutes les demandes solvables en produits financiers et non financiers;
- Accroître la diversité des produits et services afin de mieux répondre aux démarches multiples de la clientèle.

Ces objectifs sont nobles mais l'institution doit, tout en poursuivant la pérennité, répondre à son objectif premier qui était d'atténuer l'effet de l'ajustement structurel par un appui technique et financier aux petites et moyennes entreprises. Ce qui relancerait de plus en plus, les activités économiques et ainsi donnerait par là un véritable coup de pouce à l'économie nationale dans son ensemble.

2. Activités de PAPME

L'agence PAPME offre à sa clientèle une gamme variée de services financiers et non financiers. Ces services se déclinent en activités et sont au nombre de trois (RAPPORT PAPME 2004):

2.1 Les activités de crédit

PAPME propose des produits différents à des clientèles variées. Au nombre de ces produits, nous avons entre autre :

- le prêt ordinaire;
- le prêt ponctuel;
- le prêt aux organisations paysannes;
- le prêt aux groupes de cautions solidaires;
- la ligne de crédit;
- le crédit-bail;
- les prêts aux particuliers pour le plan épargne crédit;
- le crédit campagne;

- les produits d'assurance;
- la tontine;
- l'épargne rémunérée suivant un barème déterminé.

Ces crédits peuvent être des crédits à court terme, à moyen et long terme. « Ce sont quasiment des crédits de fonds de roulement, d'équipement, d'investissement ou des crédits à la consommation. Le montant maximum des crédits octroyés par l'agence est de 80 000 000 FCFA remboursable sur une durée maximale de 36 mois avec des possibilités de différer. Les taux d'intérêt pratiqués varient de 4 à 12,5% l'an et de 2% le mois suivant la nature du prêt octroyé. » (Manuel de Procédure PAPME). Les conditions à remplir afin de bénéficier d'un crédit à l'Agence PAPME sont régis par le manuel de procédure.

En résumé, les activités de prêt de PAPME se présentent comme suit:

Tableau 1 Typologie des prêts

| Types de crédit | Montant maximum (F.CFA) | Durée maximum (mois) | Taux mensuel (%) |
|-------------------------|-------------------------|-------------------------------|------------------------|
| Prêts ordinaires | 80.000.000 | 12 avec 1 à 3 mois de différé | 1,5 par mois dégressif |
| Prêts ponctuels | 80.000.000 | 12 avec 1 à 3 mois de différé | 2 par mois dégressif |
| Ligne de crédit | 80.000.000 | 12 | 2 par mois dégressif |
| Prêts de campagne | 80.000.000 | 12 | 2 par mois dégressif |
| Crédits aux groupements | 10.000.000 | 12 | 2 par mois dégressif |

Source: Manuelle de procédure PAPME

2.2 Activités de mobilisation de l'épargne

L'institution mène des activités à travers l'épargne obligatoire et le fonds de garantie qui font partie de sa méthodologie de prêt.

Le montant de l'épargne est laissé à l'appréciation de l'épargnant et le taux de rémunération varie de 4 à 6%. (Manuel de Procédure PAPME).

Les activités de mobilisation de l'épargne concernent essentiellement:

- les dépôts à vue (D.A.V);
- les dépôts à terme (D.A.T);
- le plan d'épargne projet (P.E.C) ;

Les objectifs de cette activité sont de trois ordres à savoir:

- Permettre la collecte de ressources pour une plus grandes dynamisation du crédit;
- Permettre aux clients potentiels du crédit de constituer progressivement de l'épargne dans le but de faire aisément face aux conditions financières d'accès au crédit;
- Faciliter le remboursement de crédits aux clients ayant bénéficié de prêt par le prélèvement direct des échéances sur leurs comptes individuels.

2.3 Les activités de formation

S'agissant des activités de formation, l'agence PAPME offre trois types de services:

- L'Appui conseil à la création et au développement des PME qui consiste entre autre à l'appui à l'étude du marché; à la recherche d'opportunité en matières premières; à l'appui à l'élaboration de dossier de projet; à l'aide à la finalisation de projet etc...;
- La formation des entrepreneurs tant aux les candidats à la création d'entreprises qu'aux entrepreneurs en activités;
- L'appui technique spécifique apporté par l'agence en fonction des besoins identifiés lors d'opérations de financement.

2.4 Autres activés

L'Agence PAPME assure grâce à Money express, l'envoi et la réception d'argent de n'importe quel pays par le service monneyGram et grâce aux réseaux GSM tels que MTN et MOOV, elle assure respectivement les services Mobile Money et Moov Money.

C-Les ressources de PAPME

Les ressources dont dispose l'Agence peuvent être classée en trois ordres à savoir:

1-Moyens financiers

Les sources de revenu de PAPME sont les suivantes :

- Les subventions des bailleurs de fonds (FMI, Banque Mondiale) et de l'Agence Canadienne pour le Développement International (ACDI) ;
- L'épargne des clients ;

- Les prêts à taux améliorés reçues des banques telles que: la BOAD, la BOA, Ecobank, la SGBBE, pour ne citer que celles-ci.

Cette diversité des sources de revenu cache cependant un fort besoin de financement de la part de l'institution. En effet, sa forme institutionnelle actuelle d'association empêche le financement par injection de capital et les subventions octroyées par ses bailleurs de fonds se font de plus en plus rares.

2-Les ressources humaines

Elles constituent la première et la plus importante des ressources puisqu'elles œuvrent pour l'aboutissement des objectifs que l'Agence s'est assignée. A ce titre PAPME emploie environ 204 personnes. Au moment de notre stage, le nombre d'employés était de dix-neuf (19) à l'agence d'Atrokpcodji un (01) Chef d'Agence (CA) qui est assisté de dix-huit (18) autres personnes. Il s'agit d'un (01) Responsable Crédit (RC), de deux (02) Superviseurs d'Epargne Tontine (SET), d'un (01) Comptable, de trois (03) Chargés de Recouvrement (CR), d'une (01) caissière, de six (06) Agents Collecteurs d'Epargne (ACE) et de trois (03) Chargés à la Clientèle Crédit (CCC), d'un (01) agent d'accueil et de formalités.

3. Les ressources matérielles

Les ressources matérielles sont essentiellement composées des bâtiments, des véhicules, des motos, des micros ordinateurs, des mobiliers et appareils électriques de sortes.

PARAGRAPHE 2 Structure organisationnelle de PAPME

La structure est la manière dont les parties d'un ensemble quelconque sont arrangées entre elles. Elle met en évidence les différents organes de décision d'une entreprise et les relations qui existent entre ceux-ci. L'organigramme de structure est la représentation graphique d'une organisation.

A. Les organes

En tant que personne morale de droit privé, l'agence PAPME s'est doté d'organes propres ayant des attributions bien définies par les textes qui le régissent. Constituée officiellement le 04 Décembre 1998 la vie interne de PAPME s'organise autour de trois (03) organes. Il s'agit:

❖ L'Assemblée Générale

Elle est l'organe suprême de l'association où tous les membres (personnes morales) ont le droit d'exercer leur droit de propriété. Elle est composée de onze (11) membres à savoir:

- l'Association des clients de PAPME ;
- le personnel représenté par la Direction Générale ;
- la Bank Of Africa (BOA)
- l'Association pour la Promotion et l'Appui et le Développement des Micro-Entreprises (PADME) ;
- la Chambre de Commerce et d'Industrie du Bénin (CCIB) ;
- la Chambre Nationale d'Agriculture du Bénin (CNAB) ;
- le Conseil National du Patronat du Bénin (CNPB) ;
- la Fondation de l'Entrepreneurship du Bénin (FEB) ;
- le Ministère de l'Industrie du Commerce et de la Promotion de l'Emploi ;
- le Ministère Chargé du Plan, de la Prospective et du Développement ;
- l'Association Professionnelle des Banques (APB).

Toutefois il est à signaler que l'Association Professionnelle des Banques (APB) et le Conseil du Patronat du Bénin (CNPB) ont démissionné respectivement courant 2006 et 2010.

L'Assemblée Générale, sur proposition du Bureaux Exécutif recrute le Directeur Général de l'Agence PAPME pour assurer la gestion des activités.

❖ **Bureau Exécutif**

Il est de cinq (05) membres dont:

- Un président,
- Un vice-président,
- Un secrétaire,
- Deux membres désignés par l'Assemblée Générale.

❖ **La Direction Générale**

Elle est composée du Directeur Général, des Directeurs délégués, du Contrôleur de Gestion et des Directeurs techniques suivantes:

- Audit et Inspection Générale
- Exploitation
- Comptable et Financière

- Administration Générale
- Système d'Information

B. Les responsabilités

❖ Le Directeur Général (DG)

Il est le responsable de la gestion quotidienne de l'institution. Il a pour mission d'assurer la gestion de PAPME et de coordonner les activités des Directions techniques et des Agences. Dans cette mission de coordination, il assigne les objectifs pour chaque direction et chaque agence, au regard de la politique générale.

❖ Le Secrétaire de Direction

Sous l'autorité du DG, il assure d'une part, le secrétariat administratif et d'autre part, le secrétariat particulier du DG.

❖ Le Contrôleur de Gestion (CG)

Sous l'autorité du DG, le CG a pour mission d'apprécier systématiquement et objectivement les diverses activités de PAPME. Il conseil le DG en vue de renforcer la pérennité financière de PAPME pour une plus grande notoriété.

❖ Le Directeur de l'Audit et de l'Inspection Général (DAIG)

Sous l'autorité administrative du DG et fonctionnelle du Bureau Exécutif, le DAIG a pour mission de veiller à la régularité des opérations et au respect des procédures tant au niveau de la direction générale qu'au niveau des différentes entités.

❖ Le Chef Service Comptable et Financier (CSCF)

Sous l'autorité du DG, le CSCF a pour mission d'assurer la sincérité, la fiabilité et l'image fidèle de la situation comptable et financière e l'institution, d'harmoniser la pratique comptable dans tout le réseau et de contribuer à la mobilisation des ressources financière nécessaire pour le fonctionnement de l'institution.

❖ **Le Directeur de l'Administration Générale (DAG)**

Sous l'autorité du DG, le DAG a pour mission d'harmoniser les méthodes de gestion et l'administration de l'ensemble du personnel, e veiller au maintien d'un bon climat dans l'institution, à la bonne circulation de l'information, de mettre à temps les moyens matériels à disposition du personnel et de s'assurer que l'institution inscrit ses actions dans le respect de légalité afin d'accroître son efficacité et renforcer sa notoriété.

❖ **Le Directeur de l'Exploitation (DE)**

Sous l'autorité du DG, le DE a pour mission d'assurer la supervision harmonieuse des activités des différentes agences de l'institution à travers ses produits, ses entités opérationnelles et ses différentes fonctions en vue de renforcer sa pérennité financière et d'accroître sa notoriété.

❖ **Le Directeur de Recouvrement (DR)**

Sous l'autorité du DG, le DR a pour mission d'assurer la supervision harmonieuse des activités de recouvrement des différentes agences de l'institution en vue de renforcer sa pérennité financière.

❖ **Le Chef Service Informatique (CSF)**

Le CSI a pour mission de doter l'agence PAPME des nouvelles technologies de l'information et de la communication performantes et sécurisées permettant d'obtenir l'information fiable en temps réel à moindre coût pour une prise de décision de gestion rapide.

❖ **Le Chef d'Agence (CA)**

Sous l'autorité directe du DG, le CA a pour mission de développer les activités de l'agence en offrant des produits financiers et non financiers adaptés au besoin des micro, petites et moyennes entreprises à travers l'administration de l'agence en vue de renforcer sa pérennité financière, pour une plus grande notoriété.

SECTION 2 RESTITUTION DU STAGE

Cette section fait l'état des lieux du déroulement du stage en ce qui concerne les activités menées, les difficultés rencontrées, les observations et constats.

PARAGRAPHE 1 Activités menées et difficultés rencontrées

A. Activités menées

Le stage s'est déroulé essentiellement au service chargé de prêt à la clientèle crédit et quelque fois dans les autres services afin apporter notre aide dans la réalisation de certaines tâches. Au cours de notre passage dans ces services nous avons eu à :

- Accueil et orientation des nouveaux clients;
- Animation des séances d'informations;
- Aide au remplissage des fiches de versement aux clients venus pour effectuer un remboursement;
- Remplissage des dossiers de prêt;
- Assistance et parfois participation aux entretiens avec les nouveaux clients venus pour des prêts;
- Assistance au déblocage des clients retenus pour bénéficier des crédits;
- Participation à l'enregistrement des données relatives à la collecte d'épargne journalière effectuée par les ACE (Agent Collecteur d'Epargne);
- Participation à la collecte d'épargne avec les ACE.

B. Les difficultés rencontrées

Dans l'ensemble, le stage au sein de PAPME s'est bien déroulé dans une atmosphère de solidarité, de fraternité. La plupart des agents n'ont ménagés aucun effort pour nous fournir les informations permettant de mieux comprendre le déroulement des différentes activités que mène l'Agence PAPME. Néanmoins, nous avons rencontré certaines difficultés à savoir:

- le manque d'une bonne politique de motivation des stagiaires;
- l'absence de relation interpersonnelle entre certains agents de PAPME et les stagiaires;
- la craintes des responsables à confier des tâches aux stagiaires que nous sommes à cause de leur délicatesse, de leur importance et du temps imparti pour leur exécution;

Problématique de financement des PME par les IMF: Cas de PAPME

- l'indisponibilité de certains chefs de services pour fournir des informations aux stagiaires compte tenu de leur emploi de temps chargé;
- l'absence de poste de travail (ordinateur) pour les stagiaires;
- l'absence de machine à photocopie dans l'Agence.

PARAGRAPHE 2 Analyse diagnostique de PAPME: Forces et faiblesses

L'analyse que on se propose de faire ici est d'identifié par rapport à nos observation durant la durée du stage les forces et faiblesses de PAPME.

Tableau 2 Analyse diagnostique

| Forces | Faiblesses |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ PAPME est l'une des premières institutions de micro finance; ➤ La force de l'administration provisoire; ➤ L'Agence dispose d'un personnel dynamique prêt à accompagner le redressement de l'Institution; ➤ Existence d'une bonne politique de sélection des clients; ➤ Existence d'une bonne procédure d'octroi de crédit; ➤ Existence d'une politique de suivi des clients; ➤ Existence de plusieurs méthodes de remboursement pour faciliter le remboursement des échéances aux clients; ➤ Une bonne collaboration entre l'Agence et ses clients; | <ul style="list-style-type: none"> ➤ La mauvaise gouvernance d'alors qui fait encore effet; ➤ La guerre de leadership; ➤ L'échec de la transformation institutionnelle; ➤ Moyens financiers insuffisants pour répondre à toutes les demandes; ➤ La longue procédure d'octroi de crédit qui dure au moins un mois alors que la norme est de deux semaines; ➤ La réduction du montant de crédit sollicité par les clients entraînant parfois leur insatisfaction; ➤ Le manque de matériels informatiques et de bureau pour les agents de crédits; ➤ Le retard du débloqué des fonds ; ➤ Un faible niveau intellectuel des clients; ➤ La non-tenu de documents de gestion par la majorité des clients; |
| Opportunités | Menaces |
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ la relance et l'organisation de certaines filières agricoles par le gouvernement; ➤ demande croissante de crédits. | <ul style="list-style-type: none"> ➤ la rude concurrence entre les institutions de micro finance et les banques qui ont tendance à s'investir dans le secteur de la micro-finance ➤ les risques liés à la gestion de portefeuille de crédit. |

Source: Réalisé par nous même

CHAPITRE 2. CONTEXTE THEORIQUE ET ETHODOLOGIE DE RECHERCHE

Le présent chapitre aborde d'une part le contexte théorique de notre étude et la méthodologie de l'étude d'autre part.

SECTION 1 CONTEXTE THEORIQUE DE L'ETUDE

Dans cette section, nous présentons la problématique d'étude en passant par les intérêts, les objectifs et les hypothèses de travail puis nous exposons des pensées d'auteurs relatives à la généralité et aux travaux antérieurs sur le financement des PME.

PARAGRAPHE 1 Problématiques et hypothèses

A. Problématique et intérêts de l'étude

1. Problématique

Les PME/PMI sont vitales pour la croissance et le développement économique des pays tant industrialisés qu'en développement, car elles jouent un rôle essentiel dans la création d'emplois nouveaux.

Des financements sont nécessaires pour les aider à créer et étendre leurs activités, développer de nouveaux produits et investir dans de nouvelles recrues ou de nouveaux sites de production. De nombreuses petites entreprises naissent d'une idée formulée par une ou deux personnes qui investissent leur propre argent et, probablement, font appel à leur famille et à leurs amis pour qu'ils les aident financièrement en échange d'une part dans l'entreprise. Mais une fois la réussite au rendez-vous, toutes les PME/PMI en croissance ont à un moment ou à un autre besoin d'investir pour se développer ou innover davantage. C'est à ce moment-là que, souvent, se pose le problème de l'obtention de financement auprès des banques, des marchés financiers ou d'autres bailleurs de crédits, qui sont beaucoup moins ouverts à leurs demandes qu'à celles des entreprises de plus grande taille.

En effet les systèmes bancaires ont dû faire face à des risques élevés et à des coûts de transactions importants lorsqu'il s'agit de financer des PME/PMI. En occurrence, pour son programme relatif à l'exercice 2009, la BOA-BENIN a une volonté affirmée de favoriser le développement en finançant que des PME/PMI exerçant dans le secteur du BTP et ayant un compte courant ouvert à la BOA.

La FINANCIAL-BANK BENIN de par son programme spécial relatif à son exercice de 2009 est prête à financer toutes les PME/PMI béninoises sans discrimination sectorielle mais avec des critères très contraignants. Par exemple, le montage financier doit faire ressortir la part de l'autofinancement; l'emprunt sera assorti de garanties (réelles, caution personnelle des dirigeants, nantissement de fonds de commerce, hypothèque etc.).

Le financement demeure donc le handicap au développement des PME/PMI. Les entreprises ont essentiellement recours à l'autofinancement, aux financements propres par les bailleurs de fonds ou aux banques locales qui sont considérées comme excessivement prudentes en matière de crédit de moyen et long terme.

Face à ces contraintes, certains ont cru voir dans la naissance et le développement des institutions de micro finance une nouvelle opportunité pour le financement des PME/PMI. Cependant, le taux d'accessibilité aux services financiers par les institutions de micro finance demeure très faible.

La création des institutions de crédit direct à l'exemple de PAPME, PADME, VITAL-FINANCE, SOFIDEV et CBEC et d'institution mutualisme telle que la FECECAM s'inscrit dans ce contexte. L'objectif principal de ces institutions est d'accroître l'efficacité et la rentabilité des PME/PMI déjà existantes et aussi d'assurer leur passage dans le secteur formel en consolidant les emplois créés dans ce secteur. A tout ceci s'ajoute le rôle crucial de l'Etat en vue d'instaurer un environnement favorable à la mobilisation d'importantes ressources financières.

Le Gouvernement, de son côté, a décidé d'inscrire sur l'exercice 2006-2011, l'élaboration et la mise en œuvre d'un programme spécial de promotion des PME/PMI à exécuter sur la période 2006-2011, assorti d'un fonds de promotion des PME/PMI. Cette volonté s'est faite ressentir à travers la naissance du Ministère de la Micro finance et de l'Emploi des Jeunes et des Femmes (MMEJF) qui de par sa politique a créé le Fonds National Pour l'Entreprise et l'Emploi des Jeunes (FNPEEJ). Mais les réalités sont toutes autres face aux problèmes du financement des PME/PMI.

Cependant, malgré l'existence de panoplie de dispositifs, la réalité à laquelle sont confrontées les PME/PMI à la recherche de financement est amère. Les difficultés d'accès aux crédits sont le refrain le plus récurrent au niveau des PME/PMI. «Les difficultés pour un nouvel entrepreneur commencent par le problème de financement. Si on n'a pas d'argent on ne peut pas créer une entreprise. C'est difficile. Si non aller à la Chambre du Commerce et de l'Industrie

Bénoïse (CCIB) pour demander une autorisation d'installation pour l'enregistrement n'est pas compliqué.»

La plupart des banques reste dubitative devant les projets de création des PME/PMI. L'explication est simple: le risque. Les institutions de financement décentralisées qui sont nées et se sont développées pour offrir des services financiers de proximité proposent en général, des crédits à court terme et à des taux d'intérêts élevés souvent supérieurs au taux de rentabilité des activités à financer et au taux d'usure fixé par le cadre légal au Bénin, régi par la loi n° 83-008 du 17 mai 1983, portant définition et répression de l'usure. Le taux d'usure est fixé à 27%. Enfin, certains dispositifs mis en place par l'Etat pour l'appui et le financement des PME/PMI (pour ne citer que les actions par la CCIB) s'avèrent inadaptés et insuffisants à la réalité de ces dernières.

Face à ce constat, on se demande:

Quels sont alors les mécanismes de financement adaptés aux PME surtout lorsqu'on fait recours aux IMF?

Cette question centrale peut se décliner comme suit:

Quelles sont les contraintes majeures d'accès au financement des PME/PMI béninoises et qui empêchent leur développement?

Quelles sont les contraintes auxquelles font face les IMF dans le financement des PME?

2. Intérêt de l'étude

Cette étude présente nombre d'intérêts liés au fait qu'elle permettra d'attirer l'attention des dirigeants politiques, des bailleurs de fonds et des décideurs économiques sur les raisons de la non pérennisation des PME/PMI béninoises; de jeunes promoteurs et des entrepreneurs des informations actualisées sur les institutions et les structures d'inspiration gouvernementale et privée, nationale et étrangère qui offrent divers services financiers aux PME/PMI; de contribuer à la mise en œuvre de rapports étroits et durables entre les institutions financières et les PME/PMI et enfin de formuler des propositions d'actions concrètes à l'endroit des institutions de financement, des PME/PMI naissantes ou existantes en vue de favoriser un meilleur accès des PME/PMI au financement.

B. Objectifs et hypothèses travail

Ici, il sera présenté les objectifs poursuivis dans le cadre de l'étude ainsi que les hypothèses retenus face aux différentes préoccupations.

1. Objectifs de travail

L'objectif général de cette étude est d'identifier les principaux obstacles d'accès au financement des PME par les IMF en vue de proposer des solutions pour améliorer l'accès au financement aux PME.

Objectif spécifique 1: Analyser les conditions d'octroi de prêt ou de crédit de PAPME;

Objectif spécifique 2: Identifier les différents problèmes que rencontre PAPME dans le financement des PME.

2. Hypothèses de travail

Pour atteindre ces objectifs, on se basera sur les hypothèses suivantes:

Hypothèse 1: L'incapacité des PME à montrer de bons dossiers bancables et les garanties exigées par PAPME, la déficience de fonds propres, la non rentabilité des projets sont des obstacles à l'accès au financement des PME;

Hypothèse 2: La mauvaise foi des clients envers PAPME dans le respect des engagements pris par ceux-ci, le manque de moyens financier sont les principaux problèmes qui empêchent PAPME de financer à plein temps ou au bon moment les PME.

PARAGRAPH 2 Revue de littérature

Pour mieux cerner le processus de financement des PME et dans le souci de rendre intelligible le contenu de ce mémoire, il convient de clarifier quelques concepts de bases et de passer en revue quelques recherches et expériences en la matière.

A. Définition des concepts et expressions

1. Financement

Le financement est l'action de fournir à une affaire, une entreprise, des fonds nécessaires à sa mise en route, son fonctionnement.

Selon le lexique d'Economie (Daloz, p.297), le financement est une « méthode nécessaire à toute acquisition d'actifs, elle en permet le paiement ».

D'après Fokan (1990), le financement est le moyen de procurer à une entreprise les ressources diverses (augmentation de capital, emprunt, subventions, exemption d'impôt, etc...) nécessaire à sa création, son fonctionnement ou son développement.

Le financement assure donc la satisfaction des besoins financiers d'une entreprise, besoins nés de l'investissement (matériel ou immatériel) et besoins engendrés par le cycle d'exploitation.

L'entreprise se trouve confrontée à une alternative de financement: elle a tout d'abord à choisir entre le financement interne et le financement externe; puis à l'intérieur de ce second mode entre dettes et capitaux propres. Enfin, lorsque le choix du financement externe se fait, l'entreprise peut s'adresser au circuit bancaire, aux établissements financiers spécialisés, à des partenaires industriels et commerciaux, ou encore faire appel aux marchés de capitaux.

Parmi la panoplie d'instruments de financement dont dispose toute entreprise, les principaux modes de financement des investissements qu'une PME/PMI peut utiliser sont: le prêt classique, la location financière simple, l'autofinancement, l'augmentation de capital, les subventions, les emprunts auprès des établissements de crédit et le crédit-bail.

Le prêt classique: l'entreprise achète le matériel et emprunte auprès de sa banque qui règle le fournisseur et nantit le bien (voir garanties bancaires réelles et personnelles).

La location financière simple: très pratiquée notamment pour les véhicules et le matériel informatique, souvent complétée d'un contrat d'entretien réparation.

L'autofinancement: représente le surplus monétaire dégagé par l'activité pendant un exercice et mis à la disposition de l'entreprise pour financer sa croissance. Il est égal à la capacité d'autofinancement (CAF) moins les dividendes distribués. Il regroupe les dotations aux amortissements, le bénéfice non distribué et les cessions d'immobilisations non nécessaires à l'exploitation.

La capacité d'autofinancement est le solde des comptes de l'entreprise avant distribution des dividendes et avant déduction des amortissements et provisions. Elle mesure les ressources dégagées en cours d'exercice et restant à la disposition de l'entreprise. On l'appelle aussi « marge brute d'autofinancement ».

La capacité d'autofinancement correspond également à un surplus monétaire potentiel servant à la fois à rémunérer les actionnaires et à l'autofinancement de l'entreprise pour sa politique de développement et d'investissement. On l'appelle aussi « cash-flow net ».

Cet indicateur a une triple signification:

- **indicateur de résultat:** pour mesurer les performances de l'entreprise liées à ses activités courantes au sens large (incluant l'exceptionnel sur opérations de gestion).
- **indicateur de financement:** capacité de l'entreprise à engendrer des ressources nouvelles. Donc indicateur de la capacité d'endettement, de remboursement et de financement propre.
- **indicateur monétaire:** capacité de l'entreprise à dégager un excédent de trésorerie, bien que cela ne corresponde pas à un surplus d'encaisse: la capacité d'autofinancement ne tient pas compte des délais de règlement (se traduisant par des créances ou des dettes à court terme).

En théorie, deux définitions de la capacité d'autofinancement sont possible: à partir du profit brut courant avant impôt, ou à partir du résultat brut:

Tableau 3 Capacité d'autofinancement

| Intitulé | Définition littérale |
|--|---|
| capacité d'autofinancement caf | <p>= profit brut courant avant impôt (yc transferts de charges d'exploitation et financières)</p> <p>+ produits exceptionnels sur opérations de gestion</p> <p>- charges exceptionnelles sur opérations de gestion</p> <p>+ transferts de charges exceptionnelles</p> <p>- participation des salariés aux fruits de l'expansion</p> <p>- impôt sur les bénéfices</p> <p>= résultat net</p> <p>+ charges exceptionnelles sur opérations en capital</p> <p>- produits exceptionnels sur opérations en capital</p> <p>+ dotations (d'exploitation, financières et exceptionnelles)</p> <p>- reprises (d'exploitation, financières et exceptionnelles)</p> |

Source: Méthodologie d'analyse financière de Guillaume Mordant (18 octobre 1998)

Ces deux définitions ont chacune leurs avantages: la première permet de décomposer la capacité d'autofinancement et d'en voir le contenu, tandis que la seconde présente l'avantage de la simplicité.

La capacité d'autofinancement définit donc le montant global des ressources que l'entreprise pourrait consacrer à l'Autofinancement.

L'augmentation de capital: C'est une opération qui permet de financer le développement de l'entreprise, d'améliorer sa structure financière, son image et sa confiance auprès des tiers.

Les subventions: Ce sont des sommes versées par la puissance publique ou des tiers à une unité économique ou à un groupement d'unités (régions, branche, secteur, etc...) dans un but social ou économique. On dit encore aides ou prêts non remboursables.

Un emprunt: C'est un contrat par lequel un agent économique obtient à titre temporaire l'usage d'un bien ou la disposition d'une somme d'argent et s'engage en contrepartie à verser un intérêt au prêteur.

Le crédit-bail: Le crédit-bail est l'opération par laquelle une entreprise utilise un bien corporel (machine, photocopieuse, fax...) moyennant une redevance régulière, pour une durée déterminée. On distingue le crédit-bail mobilier et le crédit-bail immobilier.

Le crédit-bail mobilier permet de louer des biens d'équipement, des matériels d'outillages, voire des fonds de commerce. La location est assortie d'une promesse unilatérale de vente au profit du locataire à un prix fixé dans le contrat.

Le crédit-bail immobilier permet de louer des biens immobiliers à usage professionnel. A l'expiration du bail, le locataire peut devenir propriétaire.

Dans l'un ou l'autre des cas, l'entreprise (le locataire) n'est propriétaire du bien qu'en cas de levée de l'option en fin de contrat.

Il en ressort que l'entreprise dispose, pour son fonctionnement, d'une gamme élevée d'instruments dont les caractéristiques diffèrent. Le choix qu'elle effectue s'opère principalement entre dettes et capitaux propres. La question principale à résoudre étant celle de savoir jusqu'où l'entreprise peut-elle s'endetter et est-elle incitée à le faire.

2. Notion de Petites et Moyennes Entreprises (PME)

❖ Les approches de définition de la PME

D'après les travaux de Julien et Morel (1996), les difficultés de définitions de la PME résident dans le fait que le concept lui-même regroupe un ensemble hétérogène d'entreprises, avec trois formes d'hétérogénéités:

Du point de vue la dimension: sous l'appellation PME sont regroupées des entreprises de taille fortes différentes.

Du point de vue du marché et du produit: la PME regroupe des entreprises artisanales inscrits dans un marché local et des entreprises hautement spécialisées jouissant d'un créneau international.

Au niveau du statut juridique: les PME vont de l'entreprise "unipersonnelle" à la société anonyme.

Cependant, plusieurs auteurs, à l'instar de Peterson (1978), valident la nécessité de disposer d'une définition opérationnelle de la PME, notamment « pour obéir à des impératifs d'efficacité dans la mise en œuvre des politiques de développement à l'égard de ce type

d'entreprise ». Ainsi, une identification précise de traits spécifiques de la PME devra guider les dirigeants dans la conception, la planification et la mise en œuvre des stratégies concurrentielles.

La notion de PME fait l'objet de plusieurs définitions variées Wtterwulghe (1998) regroupe sous deux approches basées sur les critères quantitatifs et qualitatifs.

➤ **Les approches quantitatives de la PME**

Elles s'efforcent principalement de mettre en relief la dimension de l'entreprise en privilégiant l'un ou l'autre aspect représentatif de la taille. La distinction entre la PME et la grande entreprise est basée sur de nombreux critères quantitatifs, à titre unique ou combiner entre eux, dont les plus couramment utilisés sont: le capital, le nombre d'employés, le chiffre d'affaire, la part de marché, les investissements. D'autres utilisent les critères tels que le total bilantaire, la capacité de production, la production annuelle, les surfaces occupées, le rayon d'activité géographique, les bénéfices, la valeur ajoutée, le patrimoine net etc... (Wtterwulghe, 1998).

Les premiers travaux valorisant les définitions quantitatives de la PME sont ceux des chercheurs de l'école d'Aston qui ont mis en exergue l'effet de la taille sur la structure de l'organisation (Desreumaux, 1992). On distingue également Bernard et Ravix (1988) qui, rejoints Desreumaux (1992) reconnaissent que les critères quantitatifs répondent à des critères d'analyse, notamment d'ordre statistique et fiscale. C'est dans cette approche que s'inscrit la définition retenue au Bénin par le Ministère de l'Industrie et des PME (MIPME, 1997) d'alors qui identifie la PME au moyen des critères suivants auxquels des seuils précis sont fixés:

- Le capital (entre 01 et 50 millions FCFA);
- Le niveau des investissements (entre 20 et 500 millions FCFA);
- L'effectif du personnel (entre 05 et 50 employés permanents).

Cette définition de la PME qui ajoute la double condition d'être une entreprise régulièrement constituée et de tenir une comptabilité régulière, est souvent utilisée dans la plupart des pays de l'Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine (UEMOA). Au Bénin, elle a servi de base à une étude menée par le MIPME en 1999, sur un échantillon de 666 entreprises évoluant au Bénin et dont l'objectif principal est de les répertorier par taille et par secteur d'activité.

En ce qui concerne les caractéristiques de subdivision des entreprises dans sous-région ouest africaine, on note qu':

Au Sénégal, la charte des PME, en ses articles 3 et 4, définit la petite entreprise comme étant celle qui a un effectif compris entre 1 et 20 employés; un chiffre d'affaire inférieur à 50 millions pour les entreprises qui effectuent des opérations de livraison de biens, inférieur à 25 millions pour celles de prestations de services, la borne supérieure est de 50 millions pour celles qui réalisent des opérations mixtes. Selon cette charte, les moyennes entreprises sont celles ayant un effectif d'au plus 250 employés et un chiffre d'affaire, hors taxe, compris entre 25 ou 50 millions selon le secteur d'activité et 15 milliards de FCFA en plus d'un investissement net inférieur ou égal à 1 milliards de FCFA;

Au Togo, c'est suivant le droit fiscal que l'on distingue les grandes entreprises des PME. En effet, une grande entreprise est celle qui réalise un chiffre d'affaire supérieur à 100 millions de FCFA sans aucune distinction de secteur d'activité tandis que la PME industrielle et commerciale est celle qui réalise un chiffre d'affaire compris entre 30 et 100 millions et celui d'une firme de service est compris entre 10 et 100 millions de FCFA;

Au Mali, une entreprise dont le nombre d'employés est compris entre 5 et 50 est une PME, 6 et 50 en Côte d'Ivoire;

Au Niger, c'est le montant des investissements qui est utilisé pour caractériser les PME et ce chiffre, en dehors du fond de roulement, doit être compris entre 25 et 100 millions de FCFA;

Au Burkina Faso tout comme en Guinée Bissau, est PME une entreprise dont le nombre d'employés est compris 3 et 50.

➤ **Les approches qualitatives de la PME**

Ces approches se basent sur des critères qualitatifs, en mettant l'accent, à des degrés divers, sur les éléments distinctifs et caractéristiques de la PME, dont principalement l'aspect humain lié à l'entreprise. En effet, parmi les auteurs qui défendent la thèse qualitatifiste (1971) qui dans son rapport d'étude sur la PME en Grande Bretagne identifie trois critères qui sont:

- Le fait que l'entreprise soit dirigée par ses propriétaires, d'une manière personnalisée;
- La part de marché relativement restreinte ;
- L'indépendance de la société ;

La gestion de la PME est assurée par les dirigeants propriétaire, en l'absence d'une structure formelle véritable. Il est donc possible de comprendre l'indépendance de la petite et moyenne unité, notamment dans les prises de décisions. De plus, la faiblesse de part de marché qui caractérise les PME les confronte aux menaces de nombreux concurrents, et fait d'elles des

« price takers », ne disposant pas de capacités suffisantes pour influencer le marché en termes de fixation de prix.

En plus, du rapport Bolton, certains auteurs ont identifié d'autres éléments caractéristiques tels que:

Woitrin qui, dans une étude consacrée aux PME industrielles en 1966 insistait déjà sur l'élément humain, et sur d'autres caractéristiques plus descriptives de la PME:

Des contacts personnels étroits entre les organes supérieurs de direction et les ouvriers, les clients, les fournisseurs ou les propriétaires,

Le manque de position de force pour négocier les achats et les ventes, entraînant une dépendance plus ou moins grande vis-à-vis des marchés en amont et en aval,

L'impossibilité de se procurer des capitaux au marché monétaire, et des difficultés d'obtenir des crédits, même à court terme.

Marchesnay (1997), qui, a, quant à lui, proposé trois critères de fond pour définir la PME, à savoir:

L'assomption du risque financier: L'entrepreneur engage ses propres capitaux, dans le but d'en tirer un revenu, en développant sa propre affaire et en-là gérant lui-même.

L'esprit d'organisation: L'entrepreneur gère ses capitaux pour acquérir des ressources, les organiser au mieux de ses intérêts, dans un esprit d'économicité.

L'esprit d'innovation: L'entrepreneur gère l'incertitude liée au marché, à l'existence d'une demande solvable de son produit ou à un nouveau mode de satisfaction d'un besoin existant ou latent.

❖ **Analyse de la complémentarité des approches**

Les deux approches de définitions données par Wtterwulge suscitent plusieurs observations dont quelques-unes seulement retiendrons notre attention.

Les définitions basées sur les critères quantitatifs ont le mérite d'être simples et opérationnelles, notamment pour les études empiriques. Toutefois, elles s'avèrent parfois trompeuses sur plusieurs plans.

La définition des seuils des paramètres quantitatifs peut se révéler très difficiles, et parfois conduire à fixer des limites arbitraires. Lorsque l'on considère par exemple la définition adoptée au Bénin (1997), les raisons qui ont présidé au choix des limites fixées ne sont pas évidentes.

Les critères quantitatifs ne reflètent pas toujours de la PME. En effet, il n'est pas rare de trouver des entreprises gigantesques classées selon ces critères dans la catégorie des grandes

entreprises, mais qui ont les mêmes caractéristiques que les PME. Et comme le confirme d'ailleurs la critique de Torres (1997), « les critères quantitatifs reposent sur de forts présupposés qui sont loin d'être toujours vérifiés ».

Les définitions qualitatives quant à elles, s'approchent mieux de la réalité des PME. Car elles mettent en relief la souplesse de l'organisation des entreprises de petites dimensions, et le mode particulier de gestion qui les caractérise. Cependant, ces définitions sont souvent peu fonctionnelles, car les critères qualitatifs qui multiplient et varient (notamment suivant les auteurs) ne sont pas facilement mesurables.

Toutes ces observations justifient sans doute la nécessité de définir le concept de PME en combinant les deux approches (quantitative et qualitative) qui, comme nous l'avons vu précédemment, sont complémentaires. Il est certain que la prise en compte simultanée des deux types de critères permettra de mieux cerner les comportements des PME sur le marché, en vue de mieux orienter toute réflexion stratégique à leur profit.

❖ **Les PME dans les pays occidentaux**

Parmi les « curiosités » de cette fin de siècle, il en est une qui frappe tout observateur attentif: ce sont les contradictions entre la politique, l'économie et le social. Les responsables politiques de l'Europe se réunissent pour le bien de leurs concitoyens et les travailleurs de l'union européenne organisent de façon concertée des manifestations pour réclamer le respect de leurs droits et la sauvegarde de leur emploi. C'est à croire que la réussite politique se fait au détriment du social.

Cette construction de l'Europe donne lieu à la formation de grandes entreprises qui sont en fait une réponse à la rivalité économique existant entre les Etats Unis d'Amérique (USA), l'Asie et l'Europe. On observe des fusions de grands groupes dans tous les secteurs: banques, assurances, pétrole, chimies, sidérurgie, grandes distributions, etc. Le procès en cours contre Microsoft fait penser à un retour progressif des situations monopolistiques aux USA.

Ces regroupements ont lieu alors que le défi du chômage auquel sont confrontées les nations européennes pousse leurs dirigeants à accorder une nouvelle attention aux petites et aux moyennes entreprises (PME). De nombreuses études ont montré que la solution pourrait venir de la capacité des PME à créer des emplois. Des rapports de la Small Business Administration aux Etats-Unis, de la commission BOLTON en Angleterre, etc... sont à l'origine de ce regain d'intérêt pour la PME. On observe la création d'un département PME dans les ministères et des politiques sont définies pour leur venir en aide.

Mais les PME ne sont pas seulement créatrices d'emplois, ce qui est déjà beaucoup. Elles ont aussi un rôle important dans la création de la valeur et on les retrouve parfois leaders dans certains secteurs. D'une manière générale, le critère le plus utilisé pour identifier les PME dans les pays occidentaux est l'effectif du personnel, c'est-à-dire le nombre de salariés travaillant dans l'entreprise. Est considérée comme PME, l'entreprise occupant en moyenne une centaine d'employés. Mais les limites varient énormément d'un pays à un autre. Dans les pays occidentaux, il n'y a pas de définition unique de la PME. Chaque pays connaît sa définition propre ou encore, plusieurs définitions selon les objectifs poursuivis.

La France par exemple distingue les Petites Entreprises (PE) comme celles ayant entre 10 et 49 salariés, et les Moyennes Entreprises (ME) entre 50 et 250 salariés. Les entreprises de moins de dix salariés sont appelées des Très Petites Entreprises (TPE), et correspondent pour certaines à des micro-entreprises ou à des travailleurs indépendants. La nomenclature de l'Union Européenne retient le seuil maximal de 250 employés pour qu'une entreprise puisse être considérée comme une PME.

❖ **La PME en Afrique**

La PME s'est imposée ces dernières années dans les discours en Afrique. Cela se comprend, la PME étant désormais au cœur de l'action économique. Lorsque vous lancez une recherche sur Google concernant la PME, le résultat est édifiant: plus de 20,5 millions réponses. A la magnitude du concept, correspond la diversité des contenus. En effet, il existe une multitude de définitions de la PME. Il est maintenant suivi par d'autres pays de la sous-région. La charte de la PME a retenu quatre critères essentiels: le nombre d'employés, le niveau de formalisation de la comptabilité, le chiffre d'affaires et le niveau de l'investissement. Seulement, à l'inverse de la France, la charte ne distingue que deux sous-catégories: les Petites Entreprises (PE), et les Moyennes Entreprises (ME).

Dans la pratique et au niveau microéconomique, la définition de la PME dépend de la stratégie de marché de chaque entreprise. On retrouve cependant des similitudes au niveau des secteurs. Par exemple, toutes les banques commerciales en Afrique de l'Ouest utilisent la même définition du segment PME de leur portefeuille: le critère premier est le niveau de formalisation de la comptabilité. Généralement, elles distinguent la PME structurée de la PME non structurée qui généralement reçoit peu d'attention parce qu'elle est synonyme de haut risque.

Depuis quelques années maintenant, on observe que les institutions de micro finance ayant atteint une certaine taille développent des stratégies de pénétration du segment de la PME.

L'émergence des Guichets PME en est la parfaite illustration. Ces institutions ciblent essentiellement des clients (actuels ou anciens) micro entrepreneurs dont les affaires ont maintenant atteint une certaines tailles. L'offre s'adresse également aux entreprises de petite taille avec un système de comptabilité inexistante ou peu formalisé et qui généralement opèrent dans le secteur dit informel. Le vocable consacré est la toute ou très petite entreprise (TPEP). On retrouve aussi des Micro entreprises ou des artisans. Ces TPE se caractérisent souvent par leur incapacité à identifier leurs besoins réels de financement. On confond habituellement le fonds de roulement avec le besoin en fonds de roulement.

Il s'agit des exclus du système bancaire classique. Ces TPE constituent la grande majorité des entreprises qui ne trouvent pas leur d'offre adaptée à leur demande spécifique. A l'évidence, les institutions de micro finance s'engagent sur ce segment de manière opportune sans toutefois disposer des compétences et des systèmes appropriés, ce qui peut continuer à terme, une menace sérieuse pour la viabilité de l'industrie de la micro finance. Il apparaît clairement que la problématique de l'accès au financement des PME-disons des TPE-en Afrique ne trouvera son salut que dans la coopération étroite entre la banque classique et les institutions de micro finance. Ce dont ont besoin les institutions de micro finance, c'est avant tout, du renforcement de capacité. Il y a une urgence à mettre en place des programmes d'appui aux institutions de micro finance à potentiels (la démarche ne peut qu'être exclusive) pour structurer une offre commercialement viabilité et développer leur capacité à prendre en charge les besoins de la TPE, mais en partenariat avec les banques commerciales. Les récentes initiatives de banques commerciales s'alliant avec des opérateurs de renommée internationale comme Accion Internationale, DAI, ACDI/VOCA pour offrir des services aux TPE, y compris les petits producteurs ruraux, sont également à saluer.

❖ **Notion de Pme au bénin**

Plusieurs définitions étaient utilisées au Bénin ; elles proviennent des organismes publics (code des investissements, fisc), de certaines structures d'encadrement (CePEPE, PAPME, PADME) et du secteur privé (banque). Dans le cadre de cette étude, nous retenons la définition de la charte des PME.

➤ **Définition selon la charte nationale des PME/PMI**

Aux termes de la charte nationale des PME/PMI, est désormais considérée comme « Petite et Moyenne Entreprise au Bénin, toute entreprise légalement constituée, tenant régulièrement sa comptabilité régulière, qui n'est pas une filiale de multinationale et qui satisfait aux critères d'un

effectif d cinq (5) à quatre-vingt-dix-neuf (99) employés permanents, puis d'un capital social compris entre un million (1000000) et cinquante millions (50000000)de francs CFA.

Trois grandes catégories d'entreprises composent les PME.

Les Micro Entreprises, elles remplissent les conditions suivantes :

- Disposer d'un effectif inférieur à cinq (05) employés
- Tenir une comptabilité très allégée ;
- Etre inscrit au registre du commerce et au crédit mobilier ;
- Ne pas être astreint à la déclaration d'impôts ;
- Disposer d'un chiffre d'affaire annuel inférieur ou égal à 5000000.

Les employés sont souvent des membres de la famille et les contacts avec le monde de gestion moderne sont dénués de formalités.

Les petites Entreprises ; elles sont caractérisées par :

- Un effectif compris entre cinq (05) et quarante-neuf (49) employés ;
- Une comptabilité conforme au système national en vigueur au Bénin et compatible avec les dispositifs de l'organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires(OHADA) ;
- Un chiffre d'affaire hors taxe annuel de cinq(5) à cent cinquante(150) millions de francs CFA.

Les Moyennes Entreprises ; elles doivent

- Disposer d'un effectif compris entre cinquante(50) et quatre-vingt-dix-neuf(99) employés ;
- Tenir une comptabilité conforme au système national en vigueur au Bénin et compatible avec les dispositions de l'organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires(OHADA) ;
- Réaliser un chiffre d'affaires annuel hors taxe, compris entre cent cinquante(150) millions et deux milliards de francs CFA.

Dans la réalité, la quasi-totalité des unités économiques béninoises est constituée de micro, petites et moyennes entreprises. Elles exercent leurs activités en marge des lois et règlements en vigueur, exploitant ainsi la faible capacité des pouvoirs publics à faire respecter la législation. Les entreprises sont peu ou pas du tout préparées pour entreprendre. En général, ces promoteurs de PME opèrent dans le secteur agricole et celui des services, notamment le commerce. Elles ne

sont pas toujours immatriculées; de même, leurs activités ne sont pas comptabilisées et suivies, ce qui rend aléatoires la saisie et le suivi des entreprises concernées. Les PME béninoises sont dans un état de dénuement presque total. Leurs ressources humaines, matérielles et financières sont en deçà des minima requis pour affronter la concurrence sur les marchés sous régional et international.

En outre, les méthodes de travail de ces entreprises sont rudimentaires, pénibles et peu rentables.

➤ **La répartition des Pme par grands secteurs**

Au Bénin les PME sont réparties (GBAGUIDI L.2001) en quatre grands secteurs que sont :

- Le secteur rural ;
- Le secteur industriel ;
- Le secteur du commerce et des services ;
- Le secteur du tourisme et de l'artisanat.

L'artisanat béninois se situe essentiellement dans l'informel et comprend l'artisanat de production, l'artisanat de service, l'artisanat d'art.

➤ **Rôle et importance des Pme au bénin**

✓ **Sur le plan économique**

En 2009, les PME représentent plus de 80% des emplois et plus de 70% du total des entreprises béninoises. Elles contribuent pour plus de 15% au produit intérieur brut.

✓ **Sur le plan social**

Les PME assurent la création d'emplois : La création d'emplois constitue un problème du premier ordre dans le monde entier. La solution la plus adéquate aux pays ayant un excédent, est d'encourager les entreprises à absorber les jeunes sortis de différents centres de formation. C'est dans ce cadre que les PME jouent un rôle de stimulateur continu de la création d'emplois. Elles permettent la création d'un maximum d'emplois, stables et rémunérateurs, dans les plus brefs délais, la main d'œuvre recrutée n'étant pas nécessairement d'une grande spécialisation. D'autre part, étant donné la taille réduite des entreprises, le nombre global d'employés s'élève proportionnellement avec celui des projets.

Ainsi, étant donné que l'économie de capital que réalise beaucoup de PME, le développement de ce secteur est considéré comme un moyen de s'attaquer efficacement au problème du chômage. Même si, en cas de promotion technologique, les progrès de la technique

et des méthodes de gestion réduisent la part de la main d'œuvre, il demeure que l'expansion de la PME a pour effet d'élargir le marché de l'emploi et que par la dispersion territoriale, ces industries contribuent à enrayer l'exode rural des chômeurs vers les villes.

3. Crédit

Selon le lexique d'économie, Dalloz, Paris 1982, Ahmed SILEM; Jean ALBERTINI, « le crédit se définit comme étant un acte de confiance se traduisant par un prêt en natures ou en espèces consenti en contrepartie d'une promesse de remboursement dans un délai généralement convenu à l'avance ».

Selon G. DUTAILLIS, cité par BOUDINOT et IRABOT (1978) « Faire crédit c'est faire confiance, c'est donner librement la disposition effective d'un bien réel ou d'un pouvoir d'achat contre la promesse que le même bien ou qu'un bien équivalent, vous sera restitué dans un délai, le plus souvent avec rémunération du service rendu et du danger couru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de ce service. »

Cette définition met en relief non seulement la notion de confiance en la solvabilité future de l'emprunteur, mais également celle du risque car qui dit confiance dit aussi incertitude dans la production ou l'obtention du résultat.

Mais elle ne fait pas ressortir l'importance du crédit dans la vie économique dans tout le processus de développement.

Henri GUITTON (1980) complète en disant que : « Le recours au crédit est indispensable à l'augmentation de l'expansion de la production ». Il apparaît donc qu'à travers l'octroi de crédit les IMF contribuent au développement des initiatives de base et par ricochet la lutte contre la pauvreté.

H. GUITTON (1980) distingue deux types de crédit : le crédit commercial (crédit accordé par un producteur à un grossiste ; par un grossiste à un détaillant pour les transactions à terme) et le crédit bancaire (accordé par la banque à sa clientèle afin que celle-ci puisse conduire à bon terme ses activités destinées à satisfaire les besoins matériels de l'homme).

D'autre part, la classification des crédits peut se faire selon plusieurs critères, mais l'instruction n°3 de la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) relative à la réglementation des institutions de micro finance (IMF) précise la nature des crédits selon leur durée initiale de remboursement. Ainsi sont considérés comme:

- ✓ **Crédit à court terme**, les crédits dont la durée initiale de remboursement, y compris tout différé éventuel n'excède pas 12 mois.

- ✓ **Crédit à moyen terme**, les crédits dont la durée initiale de remboursement, y compris tout différé éventuel, est supérieure à 12 mois mais inférieure à 36 mois.
- ✓ **Crédit à long terme**, les crédits dont la durée initiale de remboursement, y compris tout différé éventuel, est supérieur à 36 mois.

De même en fonction de leur recouvrement, la loi distingue les crédits sains dont les échéances de paiement sont régulièrement respectées. Les crédits en souffrance sont par contre ceux dont une échéance au moins est impayée depuis plus de 3 mois. La loi prévoit leur déclassement de même que leur provisionnement. La provision est de 40 % au plus pour les crédits comportant au moins une échéance impayée de plus de 3 mois à 6 mois et de 80 % au plus pour les crédits comportant au moins une échéance impayée de plus de 6 mois à 12 mois.

Pour les crédits ayant au moins une échéance impayée de plus de 12 mois, tout le solde restant dû est considéré comme irrécouvrable et donc passé en perte après reprise de provision pour créances douteuses antérieurement constatées.

4. Institution de micro finance

Dans une publication de la Banque Mondiale éditée en Août 1998 à propos de sa politique de micro finance en Afrique, on désigne par IMF les agents et les structures qui effectuent des transactions financières d'un montant relativement faible en ayant recours à une méthodologie spécifique basée sur la moralité du client.

Ce sont des institutions qui s'adressent à des ménages à faibles revenus, à des micro entrepreneurs, à de petits exploitants agricoles et à d'autres individus qui n'ont pas accès aux banques.

5. Notion de risque

« Le risque est l'exposition à une forte probabilité de perte. C'est également une défaillance, un incident, un préjudice, un dégât, un danger, un sinistre, qui pourrait survenir dans une activité et qui est parfois difficile à éviter. Le risque est inhérent à toute activité humaine. Toute activité induit un risque; le risque est tant dans l'action que dans l'inaction. Le risque n'est pas une mauvaise chose en soi. Parfois, c'est important de prendre des risques pour atteindre des objectifs louables qui valent vraiment la peine. »¹ Ceci est particulièrement vrai dans les IMF où les chargés de prêts prennent chaque jour des risques en prêtant de l'argent aux personnes sans historique en matière de crédit, ou qui ne tiennent aucune comptabilité de leurs activités

¹ Confer le Manuel de Gestion des risques, CARE International, 2001.

commerciales ou qui n'ont pas de garantie à offrir. Le risque est indispensable pour la bonne marche des activités de microcrédit mais il est très important de prendre des risques calculés.

La maîtrise du risque à prendre ou la prise de risques calculés, réduit la probabilité de réaliser des pertes et minimise le degré de la perte au cas où celle-ci arriverait. Maîtriser le risque n'est pas l'éviter, c'est l'apprécier avec justesse, c'est intervenir à l'instant précis au moment opportun. La gestion de risque implique la prévention des problèmes potentiels et la détection anticipée des problèmes réels quand ceux-ci arrivent.

Le risque crédit est l'aléa d'octroyer un crédit et ne pas se faire rembourser. Il représente une préoccupation particulière dans les IMF surtout que la plupart des crédits placés ne sont pas garantis.

6. Système de gestion des crédits

Ce système est centré sur l'information afférente aux crédits par individu.

L'objectif principal du système d'information de suivi des crédits est de fournir des informations pertinentes pour administrer le portefeuille, indépendamment du fait que cette information alimente ou non les états financiers.

7. Système de gestion des crédits

Ce système n'est pas un système d'information, mais concerne plutôt l'ensemble des politiques et procédures, écrites ou non écrites, qui régissent les opérations de crédit d'une institution.

8. Notion de retard et d'impayé

On parle de retard lorsque l'emprunteur n'honore pas son engagement de rembourser à l'échéance.

Selon la loi PARMEC, on parlera d'impayé lorsque le retard atteint trois (3) mois.

Un crédit en impayé (ou un crédit en retard) est un crédit sur lequel des remboursements sont en retard.

Selon l'USAID (United States Agency for International Development), « Les impayés appelés aussi arriérés ou retards de remboursement, mesurent le pourcentage du portefeuille de crédit à risque ».

Par contre, selon la définition adaptée de SEEP (Small Enterprise Education and Promotion network), les échéances impayées ou en retard sont des remboursements dont

l'échéance est dépassée ; des crédits en retard sont des crédits sur lesquels au moins un remboursement est en retard.

Notons que la créance en retard de paiement peut être recouvrée, devenue contentieuse ou irrécouvrable.

La loi PARMED propose le calcul suivant pour le taux d'impayé :

$$\text{Taux d'impayé} = \frac{\text{Encours total des prêts dont le remboursement est en retard d'au moins 3 mois}}{\text{Encours total de crédit}}$$

La pratique au sein des Institutions de Micro finance est :

$$\text{Taux d'impayé} = \frac{\text{Montant échus en retard}}{\text{Encours de crédit}}$$

9. Notion de garanties

René AZOKLI, dans son étude: «les systèmes de prévention et de gestion du risque d'insolvabilité du PADME » (1999) a présenté le concept de garantie sous deux angles:

Dans un premier temps, l'auteur recherche les premières garanties à travers la personnalité et la viabilité de l'activité pour laquelle le financement est sollicité. A cet effet, on peut définir la garantie comme l'ensemble des éléments qui prouvent la bonne moralité de l'entrepreneur et la rentabilité de l'entreprise. Mais cette forme de garantie n'est que subjective et semble insuffisante parfois pour assurer le recouvrement du crédit. En effet, la gestion des fonds ne se fait pas toujours dans l'orthodoxie, ce qui engendre assez de difficulté lors du remboursement.

Pour faire face à cet état de chose, il a été convenu d'autres formes de garanties (qui sont en fait subsidiaires aux premières) afin de couvrir les risques éventuels.

Dans un second temps, R. AZOCLI a recours à d'autres formes de garanties pour protéger les crédits octroyés. Il s'agit de la caution solidaire, des garanties financières et des sûretés réelles. On pourrait définir ces formes de garanties comme étant l'ensemble des biens (matériels et financiers) et autres éléments de pression sociale servant de gage aux promoteurs en cas d'incapacité de paiement.

B. Synthèse de quelques travaux antérieurs

Nous nous proposons dans cette partie de présenter sommairement la réalité du financement des PME/PMI au niveau de certains organismes régionaux et dans certains pays.

1. Salon international de la micro finance, de l'entrepreneuriat des PME et PMI

Déroulé du Jeudi 22 au 24 juillet 2010, le salon international de la micro finance est une plateforme de rencontre annuelle entre les IMF, les porteurs de projet et les PME-PMI. L'objectif est de contribuer à la densification et à la diversification du tissu des MPME au Bénin.

Il s'agissait plus spécifiquement d'informer le grand public sur les opportunités qu'offre la micro finance au profit des personnes porteuses de projets, renforcer les liens de collaboration entre les IMF, renforcer les capacités de gestion et de gouvernance des IMF, donner aux porteurs de projet des informations sur les opportunités, les secteurs porteurs, les débouchés des marchés et Offrir aux PME-PMI des outils nécessaires pour gérer et développer leur entreprise. Le salon s'est déroulé à Cotonou pendant trois jours et a réuni durant cette période environ 150 professionnels concentrés autour de 50 IMF, 200 porteurs de projets, 150 professionnels de tous secteurs d'activités et 300 visiteurs.

A sa deuxième édition, le salon a insisté sur les éléments suivants:

- Accroître la capacité de gestion et de refinancement des IMF;
- Accroître la capacité de création et d'innovation des jeunes porteurs de projets et leurs permettre de mobiliser des ressources pour le financement de leurs plans d'affaires;
- Permettre aux PME-PMI de développer leur entreprise, par la dynamisation de leur personnel et l'intégration des IMF dans leur stratégie de développement;
- Permettre aux partenaires d'assister les IMF dans la gouvernance et la gestion de leur structure.

Ce salon avait pour enjeux:

- ❖ Pour les IMF
 - Accroître leur portefeuille clientèle;
 - Élargir leur gamme de produits et services innovants;
 - Rencontrer de nouveaux partenaires (banques, assurances, etc.)
 - Mobiliser des fonds pour leur refinancement
 - Accroître leur capacité de gestion;

❖ POUR LES PORTEURS DE PROJET

- Accroître votre capacité de création et d'innovation;
- Finaliser votre plan d'affaire;
- Mobiliser les ressources;
- Créer votre entreprise;
- Etablir votre fichier prospect.

❖ Pour les PME-PMI

- Développer leur entreprise;
- Mobiliser des ressources;
- Dynamiser leur personnel;
- Enrichir leur fichier prospect;
- Développer leur réseau;
- Nouer des partenariats;
- Se rapprocher des clients via le réseau important des IMF;
- Intégrer les IMF dans votre stratégie de développement.

❖ POUR LES PARTENAIRES (banques, Assurances, État, bailleurs de fonds, etc.)

- Mobiliser l'épargne des IMF via leur important réseau
- Accroître les capacités de financement des IMF
- Assister dans la gouvernance et la gestion des IMF

2. Financement des PME en Afrique Subsaharienne

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

En s'appuyant sur des données issues d'enquêtes auprès de banques, **Maria Soledad Martínez Peria, économiste à la Banque Mondiale** montre que les volumes de financement offerts par les banques aux PME sont plus limités dans les pays africains que dans les autres

pays en développement et que ces financements coûtent plus cher et ont de surcroît des maturités plus courtes en Afrique.

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

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

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

On s'est toujours posé la question de savoir à qui la faute si malgré tous les efforts mise en œuvre, le financement des PME reste difficile. Pour **Paul Derreumaux, Président Directeur Général du groupe Bank of Africa** l'insuffisance de financement des PME en ASS relève autant de la responsabilité des entreprises que de celle des banques. Si les premières présentent des lacunes importantes par rapport aux exigences du secteur bancaire, les secondes pourraient déployer plus de moyens pour pénétrer le segment des PME. L'expérience du groupe BOA montre en effet que cette clientèle peut représenter un débouché rentable pour les banques.

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

De tous ce qui précède, il est à retenir qu'en comparaison des autres régions en développement du monde, l'Afrique présente un tissu de PME peu développé. Les contraintes de financement auxquelles ces entreprises doivent faire face sont en partie responsables de cette situation. Les conditions d'accès au crédit des PME risquent en outre de se détériorer brutalement avec la crise internationale dans la mesure où ces entreprises devraient être les premières victimes de la raréfaction des liquidités.

Cette pénurie de financements des PME s'explique par la forte réticence des pourvoyeurs de fonds classiques à s'engager sur ces contreparties. Dans un contexte de forte asymétrie d'information, les risques perçus sont en effet rédhibitoires, d'autant plus que ceux-ci ne peuvent être compensés par une sécurisation suffisante des crédits. De plus, les PME, souvent informelles et peu organisées, ne satisfont généralement pas aux critères d'éligibilité des prêteurs et investisseurs "classiques". Dans ce contexte, ces derniers doivent déployer des moyens importants pour pénétrer ce segment, et surtout accompagner leur financement d'assistance technique afin d'aider les entreprises à améliorer leurs standards.

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

différentes pistes pourraient être explorées par les bailleurs de fonds afin de contribuer à améliorer le financement des PME africaines.

SECTION 2 METHODOLOGIE DE L'ETUDE

Cette section concerne dans un premier temps les méthodes et outils de collectes de données puis dans un second temps les méthodes et outils d'analyse des données.

PARAGRAPHE 1 Méthodes et outils de collectes de données

Ce paragraphe se base sur la revue documentaire, l'observation directe, les entretiens et les enquêtes par questionnaires.

1. La recherche documentaire

Dans le but de recueillir les informations nécessaires, les sources documentaires ont été déterminantes dans notre recherche. Ainsi, nous avons analysés certains documents de travail de PAPME, notamment les dossiers de crédit, le manuel de procédures d'octroi de crédit, et l'organigramme hiérarchique. Aussi, les ouvrages sur le financement des PME, les rapports de stage, les travaux de recherches antérieurs de PAPME, les revues et autres rapports (issus de recherches antérieurs et conférences) nous ont été d'une grande importance. Des supports de cours de nos professeurs (cours de gestion des PME en croissance) et l'outil Internet ont été également passés en revue. (Voir bibliographie)

2. L'observation directe

C'est une technique de recueil d'information à partir des sens. En d'autres termes, c'est le regard critique que le chercheur porte sur son objet d'étude dans son contexte de manifestation.

Elle a permis de voir au cours de notre stage la réalisation des diverses tâches effectuées, le comportement des agents face à des situations données.

Cette technique a également permis d'avoir une vue plus large sur l'habileté des agents à faire face quotidiennement à de nouveaux clients et aussi l'étroite collaboration et la disponibilité entre les agents et les clients d'une part et d'autre part entre les agents de tous les services et leurs chefs hiérarchiques.

3. Les entretiens

L'entretien est un échange interindividuel que le chercheur établit entre lui et son interlocuteur. L'entretien est un moyen par lequel le chercheur tente d'obtenir des informations qui n'apparaissent nulle part auprès des personnes ayant été témoins ou acteurs de l'évènement sur lequel porte la recherche.

Il s'agit ici des entretiens directs. Le guide d'entretiens a été administré sur rendez-vous, en face à face et chaque entretien a duré en moyenne trente minutes (30 min). Ces débats ont été menés avec les agents de PAPME en particulier avec le Chef d'agence, le responsable crédit et les chargés à la clientèle crédit. (Voir guide d'entretien en annexe).

4. Les enquêtes par questionnaire

Nous avons réalisés une enquête auprès des clients de PAPME à l'aide d'un questionnaire (en annexe). Cette enquête nous a permis d'identifier les appréciations attendues de la clientèle sur les produits et par rapport aux concurrents.

Les personnes ont été sélectionné selon le degré d'implication dans la problématique de notre étude, ainsi nous avons retenu pour le questionnaire 20 clients de PAPME.

PARAGRAPHE 2: Méthodes et outils d'analyse des données

Pour mettre sous forme exploitable des informations recueillies auprès des échantillons et lors des entretiens directs, nous avons choisi de présenter nos résultats sous forme de tableaux simples. Quant au dépouillement et à l'analyse des données, nous avons opté pour le tri à plat (le tri à plat est une méthode de dépouillement consistant à classer les réponses selon différentes possibilités, à les dénombrer et à en calculer le poids par rapport à la taille de l'échantillon) et l'analyse des réponses issus des entretiens.

CHAPITRE 3. RESULTATS ET ANALYSE

Dans ce chapitre, il est question de la présentation des résultats issus de nos enquêtes. Nous en ferons ensuite une analyse et enfin, nous formulerons des suggestions pour aider tant les PME que PAPME à résoudre les différents problèmes auxquels ils sont confrontés.

SECTION 1 PRESENTATION DES RESULTATS

Ici nous présentons les résultats issus de nos différentes méthodes utilisées pour la collecte des données.

PARAGRAPHE 1 Présentation des résultats au niveau des PME

Au niveau des PME (clients de PAPME), nous avons mené nos enquêtes sur un échantillon de 20 entreprises qui ont vu leurs dossiers de demande de financement rejetés par PAPME pour différents motifs.

Tableau 4 Répartition des PME en fonction des raisons de non financement de leur projet

| Motifs | Nombre d'entreprises concernées | Pourcentage |
|--------------------------------------|---------------------------------|-------------|
| Projets non rentables | 4 | 20% |
| Dossiers mal montés | 2 | 10% |
| Insuffisance de fonds propres | 6 | 30% |
| Absence ou insuffisances de garantie | 8 | 40% |

Source: Nos enquêtes Juillet – Septembre 2016

D'autres obstacles ont aussi été notifiés par ces PME et qui selon eux handicapent l'accès au financement.

Tableau 5 Autres raisons de financement des PME

| Obstacles au financement | Nombres d'entreprises concernées | Pourcentage |
|---|----------------------------------|-------------|
| Garanties excessives | 17 | 85% |
| Taux d'intérêt trop élevé | 6 | 30% |
| Procédures longues et coûteuses | 12 | 60% |
| Craintes de perte des biens mise en garantie | 9 | 45% |
| Exigence de tenue de comptabilité ou autres documents (factures...) | 15 | 75% |

Source: Nos enquêtes Juillet – Septembre 2016

Nous avons cherché à savoir les réels besoins des PME. Les résultats obtenus se résument comme suit:

- le besoin de financer l'implantation;
- le besoin de financer le développement de l'activité;
- le besoin de financer le fonds de roulement ordinaire;
- le besoin de financer des marchés spécifiques;

PARAGRAPHE 2 Présentation des résultats au niveau de PAPME

Nous nous sommes aussi intéressés au point de vu des agents de PAPME sur les différents problèmes qui empêchent le financement des PME.

Dans un premier temps, nous avons cherchés à savoir les différentes raisons à la base des rejets ou abandon de dossiers de certaines PME. Les résultats peuvent se présenter comme suit:

- Projets non rentables;
- Insuffisance de fonds propres;
- Absence ou insuffisances de garanties;
- Manque de compétences professionnelles, d'expérience et de savoir-faire personnel des PME.
- Manque d'informations essentielles (les PME ne font pas appel à des conseillers professionnels);
- Considération de PAPME par ses clients comme une institution caritative qui peut proposer des services à vil prix ou gratuits;
- Manque de compréhension des clients que PAPME doit respecter les règles rigoureuses partiellement imposées par la législation;
- Avoir des relations avec plusieurs institutions à la fois et de changer de plus en plus d'institutions;
- Nombre élevé de retard accusé par certains clients au cours du remboursement d'un prêt antérieur;
- Fuite de certains clients en situation d'impayé;

En effet, il a été porté à notre connaissance que, au-delà de tous ces problèmes, même lorsqu'une PME est capable de répondre à toutes les exigences de PAPME, un problème de dernière minute peut freiner le financement de la PME par PAPME ou empêcher l'accord du financement en temps voulu. Ce problème est le manque de moyen financier au quel fait face PAPME jusqu'à présent.

SECTION 2 ANALYSE DES RESULTATS ET SYNTHESE

Les différents résultats obtenus ferons dans cette section l'objet d'analyse sur la base du quelle nous confirmerons ou infirmerons nos hypothèses et enfin nous procéderons à des suggestions.

PARAGRAPHE 1 Analyse des résultats

A. Analyse des résultats obtenus au niveau des PME

L'analyse de ce tableau n°4 permet de comprendre que le critère de non rentabilité des projets explique à 20% les cas de rejet de demande de financement. La principale préoccupation de l'agence est de financer un projet qui peut générer des ressources.

L'évaluation de rentabilité interne (TRI) sur la base des documents prévisionnels. En tenant compte de l'inflation, il est indispensable que le TRI soit supérieur au coût du crédit afin que l'entreprise puisse profiter de l'effet de levier favorable apporté par endettement.

De même, l'impréparation des PME à monter des dossiers de demande de financement est, dans 10% des cas, à l'origine du rejet. Bien entendu, c'est l'analyse du dossier qui permet de savoir si le projet est rentable et bancable. Par ailleurs, le tableau montre que le capital de l'entreprise fait partie des éléments d'appréciation car 30% des dossiers rejetés sont dus à l'insuffisance de fonds propres. PAPME tient compte de l'apport personnel du promoteur même si son projet est crédible.

Enfin ce tableau montre que l'absence ou l'insuffisance de garanties est un véritable handicap à l'accès des PME/PMI au financement et explique 40% des rejets enregistrés. Ceci révèle que, la garantie que peut apporter un demandeur de crédit constitue une préoccupation majeure de PAPME. Ce dernier se retournerait vers les garanties au cas où ses prévisions seraient déjouées.

En somme, la non rentabilité des projets, l'incapacité des PME/PMI à monter des dossiers, l'insuffisance des garanties expliquent en une grande partie des cas de rejet de demande de financement.

Le tableau n°5 présente d'autres raisons avancées par les PME qui bloquent leurs accès au financement. A cet effet, 60% des entreprises ciblées pensent que les procédures de demande imposées par PAPME sont longues et coûteuses. De plus, il est relevé d'après 85% des

entreprises que les garanties exigées par PAPME sont excessives car la plupart du temps ces garanties sont d'une valeur plus élevée que de la demande. De même l'exigence de la tenue d'une comptabilité (pour 75%) et la crainte de perdre les biens mis en garanties (pour 45%) sont également d'autres formes de barrières à l'accès au financement.

B. Analyse des résultats obtenus au niveau de PAPME.

La question du financement de la PME et MPE doit également être analysée du point de vue des éléments déterminants dont certains sont insatisfaits. Trois éléments apparaissent primordiaux: le système d'information, la structure financière, les garanties.

Le principal élément est le manque de transparence dans la gestion. En effet, les PME ont généralement un système d'information de gestion défaillant qui ne permet pas à PAPME d'obtenir une information financière exhaustive et fiable. C'est ainsi que de nombreuses PME ne produisent pas d'états financiers de manière régulière, par manque de moyens humains et d'outils appropriés (certaines PME même formelles n'ont même pas de comptable, ni de manuel de procédures, ni de dispositif comptable permettant l'enregistrement des opérations) ou par pure négligence ou volonté de ne pas jouer la transparence pour échapper au paiement des impôts et taxes. Cette absence de transparence et d'informations fiables est source de risques que ne maîtrisent pas PAPME qui, dès lors, reste réticente à apporter son concours, même si l'exploitation peut s'avérer rentable.

A côté de ce manque de transparence dans la gestion, l'autre élément déterminant est le niveau des fonds propres, donc de capitalisation. C'est un élément important dans la mesure où il indique le degré d'engagement des propriétaires de l'entreprise. S'il est élevé, cela signifie que les propriétaires croient à leur affaire et prennent des risques élevés en conséquence. A contrario, s'il est faible, cela peut signifier que les propriétaires ne veulent pas prendre trop de risque. Or, de manière générale, la PME béninoise est faiblement capitalisée, se contentant très souvent de souscrire le niveau de capital minimum requis par la réglementation. Un faible niveau de capitalisation peut entraîner un fonds de roulement faible qui ne peut couvrir une part significative des besoins en fonds de roulement, d'où un besoin de financement extérieur important. Compte tenu de l'intérêt que PAPME attache au niveau des fonds propres, leur faible niveau limite sa volonté d'apporter son concours.

Face à l'insuffisance de fonds propres et au manque de transparence financière, PAPME peut arriver à «fermer les yeux», mais exige pour combler ce vide d'importantes garanties notamment physiques dont la plupart des PME ne disposent pas. Les garanties exigées par PAPME sont multiples et variées. Cependant, on peut les classées en trois grandes catégories:

- ❖ Les garanties morales: elles impliquent la responsabilité morale d'une tierce personne qui parraine le projet ou l'emprunt;
- ❖ Les garanties personnelles ou aval: C'est l'engagement souscrit par un tiers d'exécuter à son échéance l'obligation d'un débiteur défaillant; elle se traduit aussi par une caution mutuelle d'un groupement (caution solidaire) où tous les membres deviennent ainsi responsables du crédit contacté par l'un d'eux.
- ❖ Les garanties mobilières ou matérielles encore appelées sûretés réelles: Ce sont des garanties portant sur des biens meubles ou immeubles tels que les véhicules, les parcelles de terrain (de préférence) bâties ou non, divers équipements ménagers ou de travail et des nantissements de marché ou sur salaire.

L'agence PAPME, nourrit par l'envie de mener à bien sa mission et d'atteindre les objectifs qu'elle s'est fixée, se heurte à un certain nombre d'obstacles qui l'empêche d'assurer sa pérennité qui constitue pour elle une préoccupation majeure en tant qu'entreprise.

L'agence a eu à faire avec des clients qui une fois le prêt obtenu se retrouvent dans l'incapacité de rembourser pour bien de raisons qui laisse à douter car bon nombre sont ces clients qui déménagent sans faire part de leur prochaine destination et donc considérés comme étant en fuite, qui se permettent de penser qu'ils ont bénéficié d'un financement de la part de l'Etat et donc ne sont pas tenus de le rembourser à bonne date ou même d'ailleurs de rembourser. C'est en effet aussi possible que le non paiement des échéances de la part des clients soit dû à des problèmes économiques de ces derniers et dans ce cas PAPME réserve un traitement spécial pour ces clients suite bien entendu à des enquêtes pour confirmer leur situation économique. Mais l'expérience a montré à PAPME qu'il ne suffit pas d'être nourrir par une envie pour prétendre financer les entreprises mais qu'il faut s'assurer d'abord que celles-ci sont capables de rembourser les échéances et qu'elles sont d'une bonne moralité.

La faible intervention de PAPME dans le financement de la PME trouve son explication notamment dans la structure de ses ressources qui sont généralement constituées par les dépôts à vue des membres/clients, ce qui limite leur capacité de transformation. En effet, les capacités d'épargne à moyen terme de la clientèle traditionnelle de PAPME sont très limitées car leur épargne constitue généralement leur fonds de roulement et est ainsi soumise à des retraits fréquents; la volatilité des ressources est un des principaux facteurs limitant de l'intervention de PAPME dans le financement des besoins des PME.

PARAGRAPHE 2 Vérification des hypothèses et suggestions

A. Vérification des hypothèses

D'après le tableau n°4, l'insuffisance de fonds propres et l'absence ou l'insuffisance de garantie chez les entreprises demandeurs de prêt expliquent respectivement 30% et 40% des cas de rejet de dossier ou de non financement par PAPME. De même, lorsqu'on se réfère aux résultats du tableau n°5, on peut voir que l'excessivité des garanties demandé par PAPME, le coût et la durée des procédures d'obtention de prêt à PAPME et la nécessité de tenu de comptabilité ou autres documents expliquent respectivement 85%, 60% et 75% des raisons qui poussent PAPME à financer ou non les entreprises.

Au vue de ces différents résultats on peut déjà confirmer que l'incapacité des PME à montrer de bons dossiers bancables et les garanties exigées par PAPME, la déficience de fonds propres, la non rentabilité des projets sont des obstacles à l'accès au financement des PME.

L'analyse que nous avons effectuée sur les résultats obtenus au niveau de PAPME a permis de comprendre que les PME en général ne disposent pas de système de gestion qui respecte des lois et donc sont incapable de fournir d'informations fiables. Ces PME se trouvent obliger de fournir de fausses informations afin de pouvoir bénéficier au financement. C'est ce qui l'une des raisons qui rend PAPME retissant à accorder son aide aux entreprises demandeurs.

Aussi, pouvons nous rappeler que PAPME se doit de s'assurer que le demandeur est de bonne moralité puisque nombreux sont ces clients qui, une fois le prêt reçu, se volatilisent et fuient le remboursement pour se rendre riche avec l'argent de l'agence ou menties sur leur situation économique dans le but de bénéficier de traitement réserver aux clients en difficulté. A tout ceci, s'ajoute-le manque de moyens financiers auquel doit faire face PAPME car la plupart

du temps ses ressources financières se limitent aux dépôts à vu des membres/clients qui sont soumis à des retraits fréquents.

Toutes ces remarques viennent ainsi confirmer notre hypothèse selon laquelle la mauvaise foi des clients envers PAPME dans le respect des engagements pris par ceux-ci, le manque de moyens financiers constituent des freins au financement à plein temps des PME par PAPME.

B-Suggestions

Dans le souci d'apporter notre modeste contribution à la résolution des problèmes auxquels sont confrontées les PME dans leur recherche de financement et les IMF dans le financement des PME nous procéderons dans à ce niveau à la formulation de propositions concrètes dont la mise en œuvre permettrait de corriger les déficiences des dispositifs actuels de financement.

1. Suggestions à l'endroit des PME

Aux PME, nous suggérons:

- La réalisation des études nécessaires pour s'assurer de la faisabilité et à la viabilité de leur projets;
- L'évaluation objective de leurs besoins de financement;
- L'association à leurs projets de leurs proches et amis qui ont des équipements, des biens ou ressources financières pour investir dans le projet dans le but de constituer de fonds propres importantes;
- Tenir une bonne comptabilité qui respecte les réglementations et lois en vigueur;
- De bien analyser les opportunités qui s'offrent à eux afin de faire un choix avantageux dans le cas où un recours aux IMF sera nécessaire;
- De Limiter leurs sources d'endettement en évitant de contacter plusieurs structures de financement à la fois;
- Ne pas se tenir aux conditions standard annoncées, négocier toutes conditions en particulier le taux d'intérêt et l'échéance de remboursement;

- Et surtout faire appel à des professionnels lorsque la mise en œuvre de l'une de ces suggestions leurs est difficile;

2. Suggestions à l'endroit de PAPME

A l'endroit de PAPME, nos suggestions sont les suivantes:

- Apporter leur soutien aux jeunes PME/PMI qui doivent faire face temporairement à des coûts et risques élevés en accordant des conditions avantageuses comme des taux d'intérêts plus bas et des délais de grâce sans oublier de repenser le système de garantie ou assouplir les obligations de cautionnement;
- être transparentes dans leurs politiques concernant les PME en révélant au grand public leur méthode d'évaluation des risques;
- mettre en place une diversité de l'offre en termes d'instruments financiers
Elaborer des produits personnalisés et notamment des prêts à moyen et long terme adaptés aux besoins des PME.
- Créer un compartiment pour le financement des PME en création pour plus influencer la création d'emploi;
- Renforcer leurs relations avec les banques partenaires

Conclusion

Le secteur de la micro finance au Bénin a connu une évolution notable au cours de ces dix (10) dernières années et se positionne aujourd'hui comme l'un des moyens nécessaires à la construction du développement et de la réduction de la pauvreté. Il a été aussi observé que la vitalité de la micro finance se conjugue, au niveau de toute la population, avec une demande accrue de service financiers varié qui dépassent les limites du micro crédits pour intégrer le domaine de tous les services financiers (épargne, crédit, micro assurance, transfert d'argent, micro carte de paiement...). C'est d'ailleurs le cas de PAPME, notre agence d'accueil. Mais malgré ces avancés, le problème de financement me semble pas être résolu surtout. Ce qui empêche les PME de se développer afin de permettre la création de richesse et d'emploi comme convenu.

L'analyse de la problématique de financement des PME à PAPME, nous a permis de comprendre que l'incapacité des PME à montrer de bons dossiers bancables et les garanties exigées par PAPME, la déficience de fonds propres, la non rentabilité des projets sont des obstacles à l'accès au financement des PME; la mauvaise foi des clients envers PAPME dans le respect des engagements prisent par ceux-ci; le manque de moyens financier de PAPME constituent des freins au financement des PME par les IMF.

Dans le but de corriger ces anomalies, nous avons dans un premier temps proposé des approches de solutions à mettre en œuvre par les PME et dans un second temps des approches de solution à l'endroit de PAPME L'application des recommandations de notre recherche aura une incidence durable et extrêmement favorable sur le financement des PME/PMI béninoises qui sont à la marge. Elle va considérablement améliorer les perspectives de financement de celles qui se sentent exclues par les dispositifs actuels.

Bien entendu, nous n'avons pas la prétention d'avoir fait une étude exhaustive des dispositifs de financement des PME/PMI béninoises. Notre objet est d'amorcer un débat d'intérêt général, un sujet préoccupant et d'une grande importance. Nous sommes conscients qu'il existe plusieurs dimensions et plusieurs angles d'étude à partir desquels l'épineux problème de financement des PME/PMI béninoises peut être abordé. Néanmoins, nous pensons que notre recherche pourrait inspirer d'autres chercheurs à se pencher sur les aspects que nous n'avons pas pu prendre en compte.

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages et revus

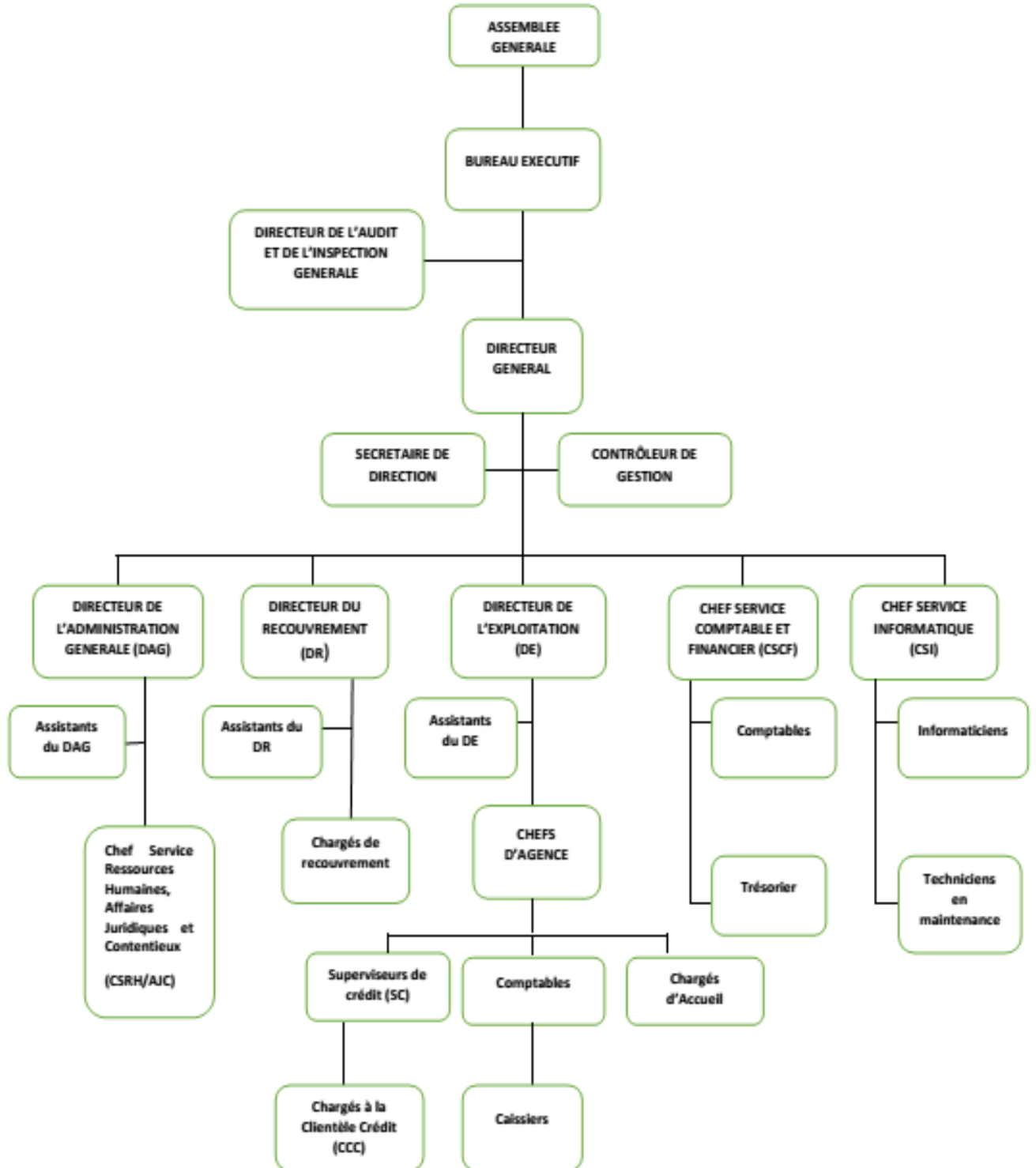
- COOLIER P., PERIA M.S.M., SACERDOTIE., LEFILLEUR J., TADESSE A., DERREUMAUX A., (Mai 2009) « Secteur Privé et Développement », Le financement des PME en Afrique Subsaharienne, N°1, pages 3-23.
- MORDANT G. Le 18 octobre 1998, méthodologie d'analyse financière, page 53

Mémoires et rapports

- BANKOLE O.A.M. et TOVI N.V. <<La problématique de financement des entreprises de la ville de Cotonou : cas des PME/PMI>> FASEG/UAC 2009
- BARRO I. <<Diagnostic approfondi du secteur privé et analyse des opportunités d'investissement : Micro finance et financement des PME et PMI >>Dakar, Sénégal, Août 2004.
- GNAZALE E. <<Analyse du processus de l'octroi de crédit aux Petites et Moyennes Entreprises au Sénégal dans un système Financer Décentralisé : Cas de l'UN-PAMECAS.

ANNEXES

Annexe n°1: Organigramme de PAPME



Annexe n°2: Questionnaires

Dans le cadre de la rédaction de notre rapport de stage pour l'obtention du diplôme de Licence Professionnelle, nous effectuons une étude dans le but de déterminer les différents problèmes qui freinent le financement des PME par les institutions de micro finance afin d'apporter des suggestions. Nous vous prions de bien vouloir répondre en toute liberté et en toute franchise aux questions ci-dessous. Les réponses seront totalement confidentielles et aucune identité ne sera révélée.

Sexe: Masculin

Féminin

- 1- Comment aviez-vous eu connaissance de l'existence de PAPME ?
- 2- Quel appréciation faites-vous des produits qu'offre PAPME ?
- 3- Aviez-vous déjà bénéficié d'un prêt à PAPME ?
- 4- Combien de temps a duré le processus ?
- 5- Quels sont les différents problèmes que vous aviez rencontrés ?
- 6- Le processus était-il couteux ?
- 7- Etes-vous satisfait de l'aide que PAPME vous accorde ?
- 8- Pensez-vous renouveler votre contrat avec PAPME ?
- 9- Aviez-vous un prêt en cours dans une autre institution de micro finance ?
- 10- Que suggérez-vous à PAPME ?

Merci pour votre disponibilité...

Annexe 3: Guide d'entretien

Bonjour Madame/Monsieur

En vue de la rédaction du rapport de stage pour l'obtention du diplôme de Licence Professionnelle en Entrepreneuriat et Gestion des PME, nous aimerons nous entretenir avec vous sur les différents problèmes que vous rencontrez dans le financement des PME afin d'apporter des suggestions. Cet entretien va tourner principalement autour des points ci-après:

- 1- Vos méthodes de sélection de vos clients.
- 2- Les problèmes qui freinent le financement de vos clients.
- 3- Les risques que vous courez lorsque vous accordez un prêt à un client.
- 4- Les reproches que vous faites aux PME.
- 5- Le suivi de vos clients une fois le financement accordé.
- 6- Vos pratiques lorsqu'un client se retrouve en difficulté de remboursement.

TABLE DES MATIERE

| | |
|--|------------|
| AVERTISSEMENT | I |
| DEDICACE | II |
| DEDICACE | III |
| REMERCIEMENTS | IV |
| LISTE DES SIGLES | V |
| LISTE DES TABLEAUX | VI |
| SOMMAIRE | VII |
| INTRODUCTION | 1 |
| CHAPITRE 1. PRESENTATION DE L'AGENCE PAPME ET RESTITUTION DU STAGE | 2 |
| SECTION 1 PRESENTATION DU CONTEXTE | 2 |
| <i>PARAGRAPHE 1 Historique, missions, activités et ressources de PAPME</i> | 2 |
| A. Historique de PAPME | 2 |
| B. Mission et activités de PAPME | 3 |
| 1. Mission et objectifs de PAPME | 3 |
| 2. Activités de PAPME | 4 |
| 3. Les ressources matérielles | 7 |
| <i>PARAGRAPHE 2 Structure organisationnelle de PAPME</i> | 7 |
| A. Les organes | 7 |
| B. Les responsabilités | 9 |
| SECTION 2 RESTITUTION DU STAGE | 11 |
| <i>PARAGRAPHE 1 Activités menées et difficultés rencontrées</i> | 11 |
| A. Activités menées | 11 |
| B. Les difficultés rencontrées | 11 |
| <i>PARAGRAPHE 2 Analyse diagnostique de PAPME: Forces et faiblesses</i> | 13 |
| CHAPITRE 2. CONTEXTE THEORIQUE ET ETHODOLOGIE DE RECHERCHE | 14 |
| SECTION 1 CONTEXTE THEORIQUE DE L'ETUDE | 14 |
| <i>PARAGRAPHE 1 Problématiques et hypothèses</i> | 14 |
| A. Problématique et intérêts de l'étude | 14 |
| 1. Problématique | 14 |
| 2. Intérêt de l'étude | 16 |
| B. Objectifs et hypothèses travail | 17 |
| 1. Objectifs de travail | 17 |
| 2. Hypothèses de travail | 17 |
| <i>PARAGRAPHE 2 Revue de littérature</i> | 17 |
| A. Définition des concepts et expressions | 17 |
| 1. Financement | 17 |
| 2. Notion de Petites et Moyennes Entreprises (PME) | 20 |
| 3. Crédit | 29 |
| 4. Institution de micro finance | 30 |
| 5. Notion de risque | 30 |
| 6. Système de gestion des crédits | 31 |
| 7. Système de gestion des crédits | 31 |
| 8. Notion de retard et d'impayé | 31 |
| 9. Notion de garanties | 32 |

Problématique de financement des PME par les IMF: Cas de PAPME

| | | |
|-------------------------------|--|-----------|
| B. | Synthèse de quelques travaux antérieurs..... | 33 |
| 1. | Salon international de la micro finance, de l'entrepreneuriat des PME et PMI | 33 |
| 2. | Financement des PME en Afrique Subsaharienne | 34 |
| SECTION 2 | METHODOLOGIE DE L'ETUDE | 37 |
| <i>PARAGRAPHE 1</i> | <i>Méthodes et outils de collectes de données.....</i> | <i>37</i> |
| 1. | La recherche documentaire | 37 |
| 2. | L'observation directe | 37 |
| 3. | Les entretiens | 38 |
| 4. | Les enquêtes par questionnaire | 38 |
| CHAPITRE 3. | RESULTATS ET ANALYSE | 39 |
| SECTION 1 | PRESENTATION DES RESULTATS | 39 |
| <i>PARAGRAPHE 1</i> | <i>Présentation des résultats au niveau des PME</i> | <i>39</i> |
| <i>PARAGRAPHE 2</i> | <i>Présentation des résultats au niveau de PAPME.....</i> | <i>41</i> |
| SECTION 2 | ANALYSE DES RESULTATS ET SYNTHESE | 42 |
| <i>PARAGRAPHE 1</i> | <i>Analyse des résultats.....</i> | <i>42</i> |
| A. | Analyse des résultats obtenus au niveau des PME | 42 |
| B. | Analyse des résultats obtenus au niveau de PAPME. | 43 |
| <i>PARAGRAPHE 2</i> | <i>Vérification des hypothèses et suggestions</i> | <i>45</i> |
| A. | Vérification des hypothèses | 45 |
| 1. | Suggestions à l'endroit des PME | 46 |
| 2. | Suggestions à l'endroit de PAPME | 47 |
| CONCLUSION..... | | 48 |
| BIBLIOGRAPHIE | | 49 |
| ANNEXES..... | | 50 |
| TABLE DES MATIERE..... | | 53 |