



Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion

CESAG BF – CCA
BANQUE, FINANCE, COMPTABILITE,
CONTROLE & AUDIT

Master Professionnel
en Comptabilité et Gestion
Financière
(MPCGF)

Promotion 07
(2012-2014)

Mémoire de fin d'études

THEME

**Analyse des enjeux du financement des Petites et Moyennes
Entreprises par les banques : cas de la Bank of Africa
Burkina Faso**

Présenté par :

ZOMBRE Elodie Pascaline

Dirigé par :

Dr YADE Mouhamadou Lamine

Enseignant associé au CESAG

Avril 2014

DEDICACE

Ce mémoire est dédié à mes parents et mes frères qui n'ont cessé de me soutenir dans tous mes projets. Que Dieu les bénisse !

CESAG - BIBLIOTHEQUE

REMERCIEMENTS

Mes remerciements s'adressent à tous ceux qui ont conjugué leurs efforts ou qui m'ont soutenu pour l'élaboration de cette œuvre.

- ❖ Monsieur Sébastien TONI, Directeur Général de BOA Burkina et à travers lui tous les collaborateurs de BOA Burkina pour leur accueil, leur collaboration et leur entière disponibilité.
- ❖ Madame TOE et Monsieur OUEDDOUDA Chris trésorier principal pour leur disponibilité et leur soutien multiforme.
- ❖ Monsieur YADE, enseignant associé au CESAG, mon Directeur de mémoire pour son soutien, sa disponibilité et ses conseils.
- ❖ Monsieur Moussa YAZI et tout le corps professoral de BF CCA et du CESAG pour la formation reçue.
- ❖ Parents et amis pour leur soutien tout au long de notre formation.

Puissent-ils voir en cette œuvre le fruit de leurs divers apports.

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

BCB : Banque Commerciale du Burkina

BCEAO : Banque Centrale des Etats d'Afrique de l'Ouest

BFR : Besoin en Fond de Roulement

BHBF : Banque de l'Habitat du Burkina Faso

BICIAB : Banque Internationale pour le Commerce, l'Industrie, et l'Artisanat du Burkina

BMCE : Banque Marocaine du Commerce Extérieur

BOA: Bank of Africa

BRS: Banque Régionale de Solidarité (actuel ORABANK)

BSIC : Banque Sahélo-Saharienne pour l'Investissement et le Commerce

CAFG : Capacité d'Autofinancement Global

CBAO : Compagnie Bancaire de l'Afrique Occidentale

CEFOR : Centre de Formalités des Entreprises

CENTIF : Cellule Nationale de Traitement des Informations Financières

CNLCC : Commission Nationale de Lutte contre la non-transparence, la Corruption et la Concussion

DAT : Dépôt à Terme

INSEE : Institut Nationale de la Statistique et des Etudes Economiques

OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economique

PME : Petite et Moyenne Entreprise

PMI : Petite et Moyenne Industrie

PUH : Permis Urbain d'Habitation

SFD : Système Financier Décentralisé

SOFIGIB : Société Financière de Garantie Interbancaire du Burkinabé

SONAR : Société Nationale d'Assurance et de Réassurance du Burkina

UAB : Union des Assurances du Burkina

UEMOA : Union Economique et Monétaire Ouest Africaine

LISTE DES FIGURES ET TABLEAUX

Figure 1 : Le modèle d'analyse.....	33
Figure 2 : Influence du risque.....	60
Figure 3 : Influence de la garantie.....	62
Figure 4 : Influence de la gouvernance	64
Figure 5 : Coût du crédit.....	67
Tableau 1 : conditions débitrices appliquées par les établissements de crédit du Burkina	29
Tableau 2 : Répartition du capital de la BOA	42
Tableau 3 : Résultats des quatre dernières années de la BOA (en millions de F.CFA)	47
Tableau 4 : Poids des variables déterminantes dans l'octroi des crédits	58
Tableau 5 : tableau des fréquences relatives(en %).....	58
Tableau 6 : tableau des profils colonnes (%).....	59
Tableau 7 : influence du risque dans les cas spécifiques de problèmes de financement.....	60
Tableau 8 : influence de la garantie dans les cas spécifiques de problèmes de financement.....	62
Tableau 9: influence de la gouvernance dans les cas spécifiques de problèmes de financement.....	64
Tableau 10 : influence du coût du crédit dans les cas spécifiques de problèmes de financement.....	67

LISTE DES ANNEXES

Annexe 1 : Secteurs d'activité des PME au Burkina	77
Annexe 2 : Questionnaire aux gestionnaires des PME de BOA.....	78
Annexe 3 : Organigramme de BOA-Burkina Faso	73

CESAG - BIBLIOTHEQUE

TABLE DES MATIERES

DEDICACE.....	<i>i</i>
REMERCIEMENTS.....	<i>ii</i>
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS	<i>iii</i>
LISTE DES FIGURES ET TABLEAUX	<i>iv</i>
LISTE DES ANNEXES.....	<i>v</i>
TABLE DES MATIERES.....	<i>vi</i>
INTRODUCTION GENERALE	1
PREMIERE PARTIE : CADRE THEORIQUE DE L'ETUDE	6
Chapitre 1 - Environnement financier des PME.....	8
1.1- Définitions et caractéristiques PME	8
1.1.1- Définition de la PME.....	8
1.1.2- Caractéristiques des PME.....	11
1.2- Les besoins financiers de la PME.....	12
1.2.1- Les besoins en capitaux d'investissement	12
1.2.2- Les besoins en fonds de roulement.....	14
1.3- Difficultés d'accès des PME au financement.....	15
1.3.1- Difficultés liées à la gestion.....	15
1.3.2- Difficultés liées au manque d'informations entre PME et banque	16
1.3.3- Inadaptation des produits bancaires aux spécificités des PME.....	17
Chapitre 2 - Financement des PME par les banques	17
2.1- Type de financement bancaire pour les PME.....	18
2.1.1- Crédit de trésorerie	18
2.1.1.1- Le découvert.....	19
2.1.1.2- La facilité de caisse	19
2.1.1.3- L'escompte commercial	20
2.1.1.4- Les concours par signature.....	20
2.1.2- Crédit d'investissement	21
2.1.2.1- Les crédits à moyen terme.....	21
2.1.2.2- Les crédits à long terme	22
2.1.2.3- Le crédit-bail	22
2.2- Risques et dispositifs de gestion liés au financement des PME.....	22
2.2.1- Les risques liés au financement des PME.....	23
2.2.2- Dispositif de gestion des risques liés au financement des PME	24
2.2.2.1- La gestion préventive du risque de crédit.....	24
2.2.2.2- La gestion curative du risque de crédit.....	26
2.3- Les facteurs pris en compte lors du financement des PME	27
2.3.1- Les garanties.....	27
2.3.1.1- Les sûretés personnelles	27
2.3.1.2- Les sûretés réelles	27
2.3.2- La performance financière de l'entreprise	27
2.3.3- Le taux d'intérêt	28

2.4-	Étapes de financement de la PME.....	29
2.4.1-	L'élaboration d'un dossier de crédit.....	29
2.4.2-	Circuit de décision de l'octroi de crédit.....	30
Chapitre 3 - Méthodologie de recherche		32
3.1-	Le modèle d'analyse.....	32
3.1.1-	Schéma du modèle d'analyse	33
3.1.2-	Commentaire du schéma	33
3.1.2.1-	Prise de connaissance générale	34
3.1.2.2-	Prise de connaissance des procédures de financement des PME	34
3.1.2.3-	Analyse comparative des demandes de financement des PME.....	34
3.1.2.4-	Analyse des enjeux.....	34
3.1.2.5-	Recommandations.....	35
3.2-	Les outils de collecte de données	35
3.2.1-	L'entretien et l'interview	35
3.2.2-	L'analyse documentaire.....	36
3.2.3-	L'observation physique	36
DEUXIEME PARTIE : CADRE PRATIQUE DE L'ETUDE		39
Chapitre 4 - Présentation de la BOA-Burkina		41
4.1	Historique.....	41
4.2-	La stratégie et la mission.....	42
4.3-	Les produits et services offerts	43
4.3.1-	Le package.....	43
4.3.2-	Les prêts	44
4.3.3-	L'épargne.....	44
4.3.4-	La monétique	45
4.4-	Organisation et fonctionnement.....	45
4.5-	L'évolution des performances de la BOA	47
Chapitre 5- Procédures de financement des PME à la BOA.....		49
5.1-	Types de financement d'une PME.....	49
5.1.1-	Crédit par caisse	49
5.1.2-	Crédit ou engagement par signature	49
5.2-	Procédure de financement.....	50
5.2.1-	Conditions d'accessibilité au crédit et introduction de la demande de financement	50
5.2.2-	Montage du dossier par le gestionnaire de la PME	51
5.2.3-	Décision du comité de crédit et mise en place du crédit.....	52
5.2.3.1-	Contrôles et respect de la procédure.....	53
5.2.3.2-	Matérialisations des garanties	53
5.2.3.3-	Validation et suivi du crédit	54
5.3-	Acteurs du processus d'octroi du crédit.....	55
5.3.1-	Les décideurs	55
5.3.2-	Les exécutants	55
Chapitre 6-Analyse des enjeux du financement des PME par la BOA et Recommandations..		57
6.1-	Enjeux du financement des PME.....	57
6.1.1-	Le Problème du risque.....	59
6.1.2-	La question de la Garantie	61
6.1.3-	La gouvernance des entreprises	63
6.1.4-	L'influence du cadre réglementaire	65

6.1.5-	L'inadaptation des ressources de la banque.....	65
6.1.6-	Autres facteurs liés au financement.....	66
6.1.6.1 -	Le coût du crédit.....	66
6.1.6.2 -	Le poids du secteur informel	68
6.2-	Recommandations	69
6.2.1-	Pour la BOA-Burkina Faso.....	69
6.2.2-	Pour les PME.....	71
6.2.3-	Pour les pouvoirs publics.....	72
CONCLUSION GENERALE		73
ANNEXES		76
BIBLIOGRAPHIE.....		74

CESAG - BIBLIOTHEQUE

INTRODUCTION GENERALE

La recrudescence de la pauvreté dans nos Etats africains a poussé ces derniers à expérimenter plusieurs modèles économiques tendant à assurer un développement économique, avec malheureusement des succès mitigés. C'est ainsi que dans le cadre de sa politique de développement économique et social, le gouvernement burkinabè a mis l'accent sur la promotion de l'initiative privée et du développement participatif. Les Petites et Moyennes Entreprises (PME) ont été identifiées comme l'un des leviers essentiels au développement avec des effets dominos sur le reste de l'économie en termes de création d'emplois, de diversification de la production et d'utilisation des ressources productives.

En effet, en tant que chaînon intermédiaire entre les micros et les grandes entreprises, les PME occupent une place de choix dans l'activité du secteur privé et participent activement à la lutte contre la pauvreté. En parallèle, un courant de pensée s'est progressivement développé décrivant les micros entreprises non seulement comme un moyen de lutte contre la pauvreté, mais aussi comme une solution aux problèmes de croissance dans les pays en développement comme le Burkina Faso. C'est dans une telle perspective que depuis ces deux (2) dernières décennies, les autorités avec l'appui des partenaires s'adonnent à promouvoir cette catégorie d'entreprises. Ces actions de promotion consistent pour la plupart à allouer des lignes budgétaires pour la création ou le développement des PME ou à faciliter leur financement à travers des crédits à des conditions avantageuses.

Cependant, la proportion de PME en fonction des efforts consentis à leurs égards semble toujours inquiétante. De fait, ces entreprises rencontrent beaucoup de difficultés qui contraignent leur épanouissement. Parmi lesquelles, figure le problème de l'accessibilité au financement bancaire. Dans les années 80 sous l'égide de la BCEAO (Banque Centrale des Etats d'Afrique de l'Ouest), il avait été initié des instruments indirects de crédit (taux d'escompte préférentiel, orientation du crédit, etc.) au profit de l'activité économique notamment l'accompagnement de la demande de services financiers par le secteur privé. Mais, ces instruments se sont révélés non favorables à l'activité économique et seront abandonnés dès 1989. Cependant, il y a eu l'introduction d'une nouvelle politique monétaire qui laisse plus de liberté aux banques en matière de distribution de crédit mais cette politique n'est pas parvenue à solutionner les problèmes de financement des entreprises privées.

Afin de permettre une adéquation entre l'offre de services financiers et la demande exprimée de ces services au niveau du secteur privé, les institutions financières notamment les banques ont mis en place des politiques de crédits formalisées susceptibles de favoriser le

développement des PME-PMI. Toutefois, il est à noter que le financement accordé aux PME est très limité compte tenu du niveau de risque qu'encourent les banques. Dès lors, financer une PME devient un souci majeur pour les banques. La Bank of Africa Burkina qui se veut une banque africaine est confrontée à ce souci d'autant plus que sa clientèle professionnelle est majoritairement constituée de PME.

Plusieurs causes sont cependant à l'origine de la problématique du financement des PME. Il ressort des remarques des PME et des banques que le manque de communication et d'échange d'informations entre l'entreprise et la banque constitue une importante cause des problèmes qui se posent lors d'un financement bancaire. Ces deux éléments sont liés à l'asymétrie d'information existante entre la PME et la banque et qu'on considère comme la principale cause du nombre peu élevé de crédits octroyés. Le phénomène de l'asymétrie d'information se pose évidemment quel que soit le type d'entreprises qui demande un crédit. Cependant, elle est plus marquée pour les crédits demandés par les petites et moyennes entreprises que pour ceux des grandes entreprises. Elle concerne particulièrement la rentabilité des activités exercées par les PME et leurs capacités à rembourser les crédits. La banque ne détenant pas d'informations suffisantes sur la PME notamment sur la rentabilité de ses activités et sa situation financière devient sceptique quant à l'octroi du prêt. Ce scepticisme dû à l'asymétrie d'information a pour conséquence :

- ❖ la limitation des crédits accordés aux PME par la banque ;
- ❖ le développement pénible des PME ;
- ❖ la disparition de bon nombre d'entre elles avec toutes les autres conséquences collatérales.

Dans le but de réduire cette asymétrie d'information et promouvoir l'accès au financement des PME, plusieurs solutions peuvent être examinées par la banque :

- ❖ être en relation permanente avec les PME de son portefeuille et suivre leurs évolutions ;
- ❖ réduire la durée des dettes ;
- ❖ prévoir des clauses limitatives dans le contrat et demander des garanties suffisantes ;
- ❖ analyser les enjeux découlant du financement des PME pour les parties.

De ces différentes solutions, la dernière semble être la mieux indiquée. En effet, pour une banque, limiter le financement des PME revient pour elle à exclure la majorité des clients de son portefeuille surtout lorsqu'on est dans un contexte africain marqué par la prépondérance

des PME-PMI. Il est donc judicieux pour la banque de se pencher véritablement sur le financement des PME afin d'en jauger au mieux les conséquences.

Ainsi, l'on peut alors se poser la question de savoir : quels sont les enjeux du financement des PME par la banque ?

De cette question centrale, il est utile de se poser d'autres questions relatives au financement des PME par les banques :

- ❖ quel est l'intérêt pour la banque de financer une PME ? ;
- ❖ quel sont les risques de ce financement pour la banque ? ;
- ❖ comment la banque peut-elle financer les PME en réduisant les risques surtout lorsque celles-ci ne disposent pas de garanties suffisantes ?

Ce présent mémoire se veut être un cadre pour répondre à ces différentes questions à travers le thème : « *analyse des enjeux du financement des PME par les banques : cas de la banque of Africa* ».

L'objectif général recherché par l'étude de ce thème est de réaliser une analyse des enjeux du financement des PME par les banques, financement pour lequel les banques sont réticentes au regard du niveau du risque encouru. De manière plus spécifique, il sera question :

- ❖ d'analyser les différents risques liés au financement des PME ;
- ❖ d'apprécier l'intérêt de la banque de financer la PME ;
- ❖ et de formuler des recommandations constructives pour les banques d'une part et les PME d'autre part.

L'étude portera spécifiquement sur les PME tels que définis par les textes réglementaires en vigueur selon les critères de chiffre d'affaires, de nombre de salariés ainsi que le niveau d'investissement. Afin de mieux toucher la cible faisant l'objet des préoccupations majeures des banques dans leur politique de financement, nous nous limiterons aux très petites entreprises et aux micros entreprises qui sont considérées comme des PME quelque soit par ailleurs leur statut juridique.

Cette étude permettra à la Bank of Africa de mieux cerner les besoins réels des PME qui constituent l'essentiels de son portefeuille client professionnel et d'adapter les crédits compte tenu de la spécificité des PME. En outre, connaissant les risques associés à ce financement et leur impact sur la performance de la banque, elle pourra mieux suivre l'évolution de ces entreprises et fidéliser une partie importante du portefeuille client. Enfin, avec la concurrence

grandissante entre les banques d'une part, et entre les banques et les systèmes financiers décentralisés (SFD) d'autre part qui se partagent les PME, il est utile pour la BOA d'adopter des politiques de financement sur mesure (limitant au maximum les risques) pour attirer et conserver cette partie de la clientèle qui présente des perspectives de développement dans les prochaines années.

Pour les PME, elle permettra d'avoir un accès plus facile au financement tout en se conformant aux exigences de la banque, exigences qui prennent en compte leurs besoins réels et leurs situations.

Pour notre part, cette étude nous permettra de mieux appréhender le monde bancaire et de répondre à une problématique dudit secteur, secteur qui retient particulièrement notre attention pour l'exercice de notre future carrière professionnelle.

Pour réaliser cette étude, nous aborderons dans une première partie purement théorique le cadre conceptuel des PME ainsi que le modèle d'analyse retenu pour la réalisation de l'étude et dans une seconde partie nous analyserons les enjeux du financement des PME par la Bank of Africa.

**PREMIERE PARTIE : CADRE THEORIQUE
DE L'ETUDE**

Les Petites et Moyennes Entreprises (PME) forment l'armature de la plupart des économies et en sont une source essentielle de croissance économique, de dynamisme et de flexibilité aussi bien dans les pays industrialisés que dans les pays en développement comme le Burkina Faso. Ces entreprises jouent un rôle essentiel dans la création d'emplois et mieux constituent aujourd'hui la forme dominante d'organisation de l'entreprise.

Cependant, des financements sont nécessaires pour les aider à créer et développer leurs activités. Les PME dont l'existence et l'importance sont une spécificité de l'économie ne peuvent donc s'épanouir que si les formes variées de financements proposés par les établissements financiers leur permettent de couvrir leurs besoins. Les PME, comme toute entreprise ont de façon permanente des besoins dont le financement à court terme ou à long terme conditionne la continuité des activités. Parmi toutes les sources de financement disponibles, la banque semble être la plus accessible comparée aux marchés financiers qui sont plus complexes et plus contraignantes.

Ainsi, proposons-nous à travers cette première partie de décrire le contexte dans lequel s'effectuent l'offre et la demande de crédit entre les banques et les PME. Cette partie qui se veut théorique comprend trois chapitres dont le premier décrit l'importance des PME et les difficultés de financement auxquelles elles sont confrontées. Le second chapitre présentera le financement bancaire des PME et la méthodologie de l'étude fera l'objet du troisième chapitre de notre étude.

Chapitre 1 - Environnement financier des PME

Les petites et moyennes entreprises occupent une place de choix dans tout système en voie de développement. Leur contribution à l'activité économique est toutefois limitée par un ensemble de contraintes parmi lesquelles l'accès au financement figure en bonne place.

Il s'agira pour nous dans ce chapitre de donner une brève description des PME et de présenter leurs besoins financiers tout en soulignant leur difficulté d'accès au financement.

1.1- Définitions et caractéristiques PME

Il convient pour nous de définir le champ d'application de notre étude à travers la définition de la PME et d'identifier les caractéristiques qui la distinguent des autres entreprises.

1.1.1- Définition de la PME

Définir une PME est l'un des problèmes les plus complexes qu'aient à aborder ceux qui s'intéressent à ce type d'entreprise. Aucune définition satisfaisante et unanime de la PME n'existe. La plupart des tentatives de définition faites à ce propos se réfèrent à des critères quantitatifs (taille et performance de l'entreprise) et qualitatifs (mode de gestion, statut juridique). La définition des PME varie selon les pays et tient généralement compte du chiffre d'affaires et/ou la valeur des actifs.

Au Burkina Faso, en référence à la CHARTE des PME(2010) dans son article 2, on entend par Petite et Moyenne Entreprise, toute personne physique ou morale productrice de biens et services marchands, immatriculée au registre de commerce ou tout autre registre, totalement autonome, dont l'effectif ne dépasse pas deux cent (200) employés permanents et dont le chiffre d'affaires annuel est inférieur ou égal à un milliard (1 000 000 000) FCFA avec un niveau d'investissement inférieur ou égal à deux cent cinquante millions (250 000 000) FCFA et qui tient une comptabilité régulière .

Ainsi, les critères distinctifs par catégorie de PME sont entre autres : le nombre d'employés, le chiffre d'affaires et le montant des investissements. Il faut entendre ici par « nombre d'employés », le personnel travaillant permanemment sur la base d'un contrat de travail. Le chiffre d'affaires étant la somme des ventes réalisées au cours de l'année allant du 1^{er} janvier au 31 décembre. L'investissement quant à lui est perçu comme étant l'ensemble des moyens matériels et financiers mis en œuvre pour le fonctionnement de l'entreprise. Cette définition

(ou caractérisation) de la PME selon la CHARTE, qui met en exergue les critères distinctifs nous paraît acceptable dans le contexte burkinabè.

Il nous semble donc nécessaire de prendre en compte dans le cadre de notre étude, aussi bien la PME telle que définie dans la CHARTE des PME du Burkina Faso, que la petite entreprise qui n'a pas été prise en compte (secteur informel) car n'ayant pas de comptabilité certifiée ; ce d'autant plus que le secteur privé porte à 32% l'empreinte « informelle ». La notion de PME regroupe donc :

- ❖ la micro entreprise qui est définie comme une entreprise qui emploie en permanence moins de dix (10) personnes et qui réalise un chiffre d'affaires hors taxes inférieur ou égal à trente millions (30 000 000) F CFA avec un niveau d'investissement inférieur ou égal à trois millions (3 000 000) F CFA. Elle tient une comptabilité allégée de trésorerie ;
- ❖ la petite entreprise qui est définie comme une entreprise qui emploie en permanence moins de cinquante (50) personnes, qui réalise un chiffre d'affaires hors taxes supérieur à trente millions (30 000 000) F CFA et inférieur ou égal à cent cinquante millions (150 000 000) F CFA avec un niveau d'investissement inférieur ou égal à cinq millions (5 000 000) F CFA. Elle tient une comptabilité en interne ou par toute autre structure similaire reconnue au Burkina Faso ;
- ❖ la moyenne entreprise est définie pour sa part comme une entreprise qui emploie en permanence moins de deux cent(200) personnes et qui réalise un chiffre d'affaires hors taxes supérieur à cent cinquante millions (150 000 000) F.CFA et inférieur ou égal à un milliard (1 000 000 000) F.CFA avec un niveau d'investissement inférieur ou égal à deux cent cinquante millions (250 000 000) F.CFA. Elle tient une comptabilité selon le système normal en vigueur dans l'espace UEMOA.

Selon la charte des PME de l'UEMOA on entend par Petite et Moyenne Entreprise, toute personne physique ou morale, productrice de biens et/ou services marchands, immatriculée au registre du commerce ou des métiers selon les pays, qui est totalement autonome et dont l'effectif ne dépasse pas deux cent (200) employés permanents et le chiffre d'affaires hors taxes annuel n'excède pas un milliard (1000 000 000) de FCFA, avec un niveau d'investissement inférieur ou égal à deux cent cinquante millions (250 000 000) F CFA. L'entreprise doit être légalement déclarée et doit tenir une comptabilité régulière.

La PME comprend la Micro Entreprise, la Petite Entreprise, la Moyenne Entreprise :

❖ **Micro-entreprise** : elle est définie comme une entreprise qui emploie en permanence moins de dix (10) personnes et qui réalise un chiffre d'affaires hors taxes inférieur ou égal à trente millions (30 000 000) F.CFA, avec un niveau d'investissement inférieur ou égal à trois millions (3 000 000) F.CFA. Elle tient une comptabilité allégée de trésorerie.

❖ **Petite entreprise** : la Petite Entreprise est définie comme une entreprise qui emploie en permanence moins de cinquante (50) personnes et qui réalise un chiffre d'affaires hors taxes supérieur à trente millions (30 000 000) F.CFA et inférieur ou égal à cent cinquante (150 000 000) F.CFA avec un niveau d'investissement inférieur ou égal à cinq millions (5 000 000) F.CFA. Elle tient une comptabilité en interne ou par un Centre de Gestion Agréé ou toute autre structure similaire reconnue dans l'Etat membre concerné.

❖ **Moyenne entreprise** : la moyenne entreprise est définie comme une entreprise qui emploie en permanence moins de deux cent (200) personnes et qui réalise un chiffre d'affaires hors taxes supérieur à cent cinquante millions (150 000 000) F CFA et inférieur ou égal à un milliard (1000 000 000) F CFA avec un niveau d'investissement inférieur ou égal à deux cent cinquante millions (250 000 000) F CFA. Elle tient une comptabilité selon le système normal en vigueur dans l'espace UEMOA.

Au titre de la présente Charte, lorsqu'une entreprise réalise un chiffre d'affaires supérieur à un milliard (1 000 000 000) F.CFA, indépendamment du nombre d'emplois, elle n'est plus considérée comme une PME mais une grande entreprise.

La BCEAO définit la PME comme étant une entreprise effectivement gérée par des nationaux détenant au moins 51% du capital et dont l'encours de crédit est inférieur à trente (30) millions de F.CFA.

L'INSEE définit les PME comme étant des entreprises dont la taille définie par un ensemble de critères dont essentiellement le nombre de salariés, ne dépassant pas certains seuils. Les autres critères de taille utilisés sont le chiffre d'affaires annuel ou le total du bilan, et on utilise parfois un critère d'indépendance s'exprimant sous la forme de non appartenance à un groupe trop important. Les seuils retenus, et en particulier le seuil du nombre de salariés, sont variables suivant les pays et l'objet de la définition : application d'une réglementation ou calcul de statistiques.

La définition retenue est celle de l'INSEE parce que nous paraissant la plus complète et s'adaptant aux PME de tous les pays.

1.1.2- Caractéristiques des PME

Les PME présentent de nombreuses caractéristiques. Du fait de leur taille, elles ont une structure souple, mais sont souvent dépendantes de leur environnement et ont une activité vulnérable. Elles présentent généralement une structure simple et flexible qui leur permet d'être réactives à toute modification de l'environnement. Cette organisation entraîne de faibles coûts de structure ce qui peut leur donner un avantage concurrentiel par rapport à la grande entreprise. Les niveaux hiérarchiques étant souvent très réduits, les processus de décisions sont les plus rapides pour régler les problèmes liés à l'activité. L'information circule également de manière plus efficace même si elle revêt un caractère informel.

Selon Fittoussi (1990 :20), la PME se caractérise par les éléments suivants :

- ❖ La détention du pouvoir : dans une PME, le pouvoir est détenu par le dirigeant créateur de l'entreprise et c'est le type de relations que celui-ci entretiendra avec sa firme qui donnera à cette dernière sa configuration originale ;
- ❖ Les techniques de gestion et de production : la gestion des PME est très souvent orientée vers l'objectif d'indépendance financière, ce qui traduit l'utilisation de techniques de gestion et de production assez peu sophistiquées ;
- ❖ L'identité de l'entreprise qui se manifeste par la spécialisation de la PME (elle est très souvent rattachée à un métier ou à une technique donnée), et par un souci de croissance et de développement ;
- ❖ Une fragilité incontestée marquée par une forte dépendance vis-à-vis du marché et un taux de disparition élevé (généralement, la PME disparaît avec le décès de son directeur fondateur) ;
- ❖ La faible pertinence de leurs états d'inventaire.

De plus, selon une étude réalisée par l'OCDE sur le financement des PME et des entrepreneurs¹, les PME jouent un rôle particulièrement important dans les pays en développement et en transition. Elles constituent une source majeure d'emplois, de revenus et de recettes à l'exportation. Si elles ont à faire face aux mêmes difficultés que les PME du reste du monde, les PME des pays en développement pâtissent plus encore que les autres de la mauvaise qualité des capacités humaines et institutionnelles mises à leur disposition et tardent

¹ Sur la base de la version préliminaire du rapport dont la sortie officielle est fixée le 15 septembre 2014. Cette version préliminaire est disponible sur le site de l'OCDE <http://www.oecd.org/>

à recueillir tous les bénéfices qu'elles sont en droit d'attendre de la mondialisation. Les difficultés auxquelles elles se heurtent sont notamment :

- ❖ leur faible capacité de faire entendre leur voix au stade de la formulation de l'action gouvernementale et l'absence de dialogue institutionnalisé entre les secteurs public et privé.
- ❖ des préjugés défavorables à propos du secteur privé et une défiance réciproque entre les secteurs public et privé.
- ❖ l'absence de législation adéquate sur les droits de propriété et de moyens pour la faire respecter, qui compromet l'accès au crédit, en particulier pour les femmes.
- ❖ le manque d'informations (sur les marchés, les normes, les barrières à l'entrée et à la sortie et les obstacles interdisant l'accès aux marchés), de données statistiques pertinentes et d'institutions de soutien.
- ❖ la prépondérance des entreprises détenues par l'État et le rôle prédominant du secteur public dans la promotion des exportations et de l'investissement.
- ❖ le pourcentage élevé de micro-entreprises/poids du secteur informel et la complexité des réglementations/l'absence d'incitations pour les entreprises du secteur informel à rejoindre le secteur formel.

Les PME sont donc les types d'entreprises dont le nombre d'employés, le niveau d'investissement et le chiffre d'affaires ne dépassent pas certaines limites. Cependant, si les entreprises rencontrent des problèmes de financement, c'est parce que leurs besoins ne sont pas couverts. Proposons nous donc à cet effet d'étudier les principaux besoins des PME.

1.2- Les besoins financiers de la PME

Les besoins financiers des PME sont divers. Ils varient en fonction de leurs activités, de leurs ambitions et de leur cycle de vie. Mais, ils peuvent être regroupés en deux parties : les besoins en capitaux d'investissement et ceux liés au financement du fonds de roulement. Le premier type de financement nécessite des ressources de moyen ou long terme tandis que le dernier type fait souvent recours à des ressources de court terme.

1.2.1- Les besoins en capitaux d'investissement

Selon le VERNIMMEN (2010 :70), un investissement est une dépense ayant pour but de modifier durablement le cycle d'exploitation de l'entreprise. Pour une entreprise, investir c'est mettre aujourd'hui en œuvre des moyens financiers pour à travers des activités de production

et de ventes, générer des ressources financières sur plusieurs périodes ultérieures. C'est la transformation de la monnaie en actif physique. Indépendamment de la recherche de la rentabilité qui est l'objet même de son existence, l'entreprise doit assurer et stimuler sa croissance à moyen et long terme. Ces impératifs ne peuvent être atteints que dans la mesure où elle investit permanemment.

Plusieurs catégories d'investissements sont à distinguer. Ce sont essentiellement les investissements immatériels qui recouvrent toutes les dépenses à long terme (autres que les achats d'actifs fixes), les investissements mobiliers qui, pour leur part, regroupent l'ensemble des actifs physiques tels que les machines, le matériel de bureau, l'outillage, et les investissements financiers (épargne) qui se présentent sous la forme de prêts et dépôts à long terme ou par l'achat de titres de participation.

Pour Salles (2006 :32), les besoins d'investissement peuvent être regroupés en trois catégories essentielles. Il s'agit de :

- ❖ l'investissement de capacité avec pour objectif d'augmenter les quantités produites ;
- ❖ l'investissement de productivité avec pour objectif d'augmenter la productivité, c'est à dire de produire en économisant du travail et/ou du capital et /ou des matières premières ;
- ❖ l'investissement de remplacement avec pour objectif de remplacer une machine usée ou obsolète.

Les besoins de financement des PME ne sont pas distincts de ceux évoqués plus haut à la seule différence de leur importance en terme de valeur.

Les PME sont donc amenées à entreprendre des projets indispensables à leurs croissances et à leurs survies. Pour cela, la rentabilité des investissements projetés et leur acceptabilité doit être vérifiée. La prise d'une décision d'investissement par la PME se fonde le plus souvent sur un certain nombre de critères : ce sont entre autres le principe de la valeur actuelle, le principe de l'actualisation, et celui du taux interne de rentabilité.

Toutefois, ces investissements quand bien même leur nécessité ne suffisent pas à atteindre les objectifs fixés. En effet, l'entreprise a aussi besoin de fonctionner.

1.2.2- Les besoins en fonds de roulement

Pour Barro (2004 : 23), ce type de besoin regroupe essentiellement :

- ❖ le besoin de financer le fonds de roulement ordinaire : souvent, les entrées de trésorerie ne correspondent pas avec le cycle des décaissements pour le fonctionnement normal de l'entreprise et conduit à des besoins ponctuels de trésorerie.
- ❖ le besoin de financer les marchés spécifiques : la réalisation des commandes implique que l'entreprise doit disposer de ressources financières au préalable. Il arrive que les clients apportent des avances mais aussi que dans la plupart des cas l'entreprise doive trouver des ressources lui permettant de produire et d'affecter les livraisons avant d'obtenir les règlements.
- ❖ le besoin de financer d'autres services financiers comme la caution sur le marché et la caution d'avance sur démarrage.

La notion de besoin en fonds de roulement correspond au besoin engendré par le cycle d'exploitation. Le cycle d'exploitation d'une entreprise est constitué par l'ensemble des opérations exécutées depuis l'achat des matières premières jusqu'à la vente des produits finis en passant éventuellement par la phase de production (cas d'une entreprise industrielle). Les immobilisations à elles seules ne suffisent pas au fonctionnement de l'entreprise.

En effet, celle-ci achète des matières premières, vend des produits finis, règle ses fournisseurs et recouvre ses créances clients. De même, elle entretient des relations avec l'Etat à travers la douane et les services fiscaux. De fait, importer ou exporter représente un coût pour les entreprises qui s'y adonnent. Le coût de l'entrepôt en magasin, de l'admission temporaire ou encore le coût de l'enlèvement des marchandises sont entre autres les obligations auxquelles les PME doivent se soumettre pour une bonne fin de leurs opérations. De même, la soumission aux « marchés » publics de l'Etat nécessite des concours bancaires pour non seulement assurer la garantie des travaux à réaliser, mais aussi pour le démarrage et la bonne exécution de ceux-ci.

L'analyse financière du cycle d'exploitation fait intervenir la notion de Besoin en Fonds de Roulement (BFR). Le BFR s'intéresse aux éléments cycliques et varie en fonction du niveau de l'activité(en rapport avec le chiffre d'affaires). Il a un caractère permanent et correspond aussi à l'investissement nécessaire dans le cycle d'exploitation du fait du décalage dans le

temps entre les recettes et les dépenses d'exploitation; étant donné que dans tout cycle, les dépenses précèdent les recettes.

Techniquement, le BFR est la différence entre l'actif circulant (Stocks + créances de court terme) et le passif circulant (dettes de court terme) :

$$\text{BFR} = \text{Actif circulant} - \text{Passif circulant}$$

Deux grandes catégories de besoins se présentent donc aux PME: le besoin d'investissement et le besoin de fonctionnement communément appelé Besoin en Fonds de Roulement. Ceux-ci se traduisent respectivement par une demande de capitaux de long et de court terme. Toutefois, pour que l'entreprise réalise ses investissements et assure son fonctionnement quotidien, ces besoins devront nécessairement faire l'objet de financement.

1.3- Difficultés d'accès des PME au financement

Les obstacles que rencontrent les PME lorsqu'elles tentent d'accéder à des financements sont divers. Selon Bizeani (2007 :7), ils peuvent être liés à la gestion de l'entreprise, à l'inadaptation de l'offre des produits financiers, au manque d'informations au niveau de la banque comme au niveau de l'entreprise.

1.3.1- Difficultés liées à la gestion

La gestion des PME repose dans la majorité des cas sur le promoteur qui détient les pouvoirs de décision et qui souvent confond le patrimoine de l'entreprise avec son propre patrimoine. Les patrons des PME sont des individus isolés. Ces derniers doivent faire face simultanément aux problèmes de politiques et aux questions opérationnelles. Ses décisions sont prises le plus souvent à partir des données très insuffisantes. Les responsables des PME se caractérisent alors par une multitude de responsabilités. Malheureusement, ils ne disposent pas toujours des compétences requises pour mener à bien leurs multiples fonctions. Préoccupés par leurs produits, ces derniers ne voient pas l'intérêt de mettre en œuvre un système de planification et de contrôle au sein de l'entreprise. L'absence d'une politique financière affaiblit la structure financière et rend l'activité très vulnérable aux mouvements d'une conjoncture économique déjà très difficile. Par ailleurs, les contraintes familiales pèsent lourdement sur la gestion de l'entreprise.

Selon Barro (2004 :15), elles entraînent le recrutement d'un personnel souvent incompetent avec pour principal critère l'appartenance à la famille. Cette situation conduit souvent à une

gestion très peu compatible avec les règles les plus élémentaires du management. Comme on peut le constater le portail du petit entrepreneur ne rassure pas le prêteur rationnel.

1.3.2- Difficultés liées au manque d'informations entre PME et banque

Plusieurs causes sont à l'origine de la problématique du financement des PME. Il ressort des remarques des PME et des banques que le manque de communication et d'échange d'informations entre l'entreprise et la banque constitue une importante cause des problèmes qui se posent lors d'un financement bancaire. Ces deux éléments sont liés à l'asymétrie d'information existant entre la PME et la banque et qu'on considère comme la principale cause du nombre peu élevé de crédits octroyés. Le phénomène de l'asymétrie d'information se pose évidemment quel que soit le type d'entreprise qui demande un crédit. Cependant, cette asymétrie est plus marquée pour les crédits demandés par les petites et moyennes entreprises que pour ceux des grandes entreprises.

Le problème posé par une information inadéquate est souvent mentionné comme un des principaux aspects freinant le financement bancaire des PME².

La question de la fiabilité de l'information à communiquer au prêteur se pose avec acuité. L'insuffisance de l'information porte aussi bien sur la situation générale de l'entreprise que sur le plan comptable.

En ce qui concerne l'information sur la situation générale de l'entreprise, il est difficile d'avoir une information financière fiable sur les finances du propriétaire, celles de sa famille et celles de l'entreprise. Il est aussi difficile de faire la distinction entre entreprise et famille et de pouvoir justifier clairement à l'institution de financement la somme demandée à la lumière des comptes disponibles sur le fonctionnement de l'entreprise.

S'agissant des informations sur le plan comptable, les PME se caractérisent par la production d'informations financières très biaisées. Il n'est pas rare d'observer au sein des PME l'établissement de plusieurs états financiers selon les besoins (banques, administration fiscale, actionnaires).

L'asymétrie d'information entre les financiers et les PME existera toujours. Néanmoins, les deux parties peuvent dans une certaine mesure réduire ou contourner le problème en

² Dans la version préliminaire du rapport de l'OCDE sur le financement des PME et des entrepreneurs dont la sortie officielle est fixée le 15 septembre 2014. Cette version préliminaire est disponible sur le site de l'OCDE <http://www.oecd.org>

appliquant un ou plusieurs des mécanismes suivants : rester en relation avec la banque, réduire la durée des dettes, prévoir des clauses limitatives dans le contrat de crédit et fournir des garanties et des certitudes au moment du prêt.

1.3.3- Inadaptation des produits bancaires aux spécificités des PME

Le système bancaire de nos Etats (BCEAO) offre peu de produits adaptés aux besoins réels des PME. Ceci constitue l'un des handicaps au développement de ces dernières. En effet les banques financent très peu le haut du bilan des entreprises. Cette situation est accentuée par l'absence d'institutions de crédit-bail, ce qui contraint les entreprises qui désirent étendre leurs activités à mobiliser leurs propres ressources (BACHIR & al, 2005). Ainsi leurs fonds de roulement deviennent insuffisants pour financer l'exploitation.

Selon le rapport intitulé le financement des PME et des entrepreneurs 2014 : un tableau de bord de l'OCDE³, les PME sont restées confrontées au double défi d'une reprise inégale et du désendettement du secteur bancaire tout au long de l'année 2012. L'atonie globale de la croissance et de la demande s'est traduite par un recul des bénéfices des PME et par une réduction des financements internes disponibles dans la plupart des pays. En outre, le secteur financier a poursuivi le processus de désendettement amorcé au lendemain de la crise financière mondiale. Dans les pays touchés par la crise de la dette souveraine, l'insuffisance de fonds propres a pesé sur l'offre de crédit dans l'ensemble du système bancaire, et les PME ont été touchées plus que les grandes entreprises, en raison de leur plus grande dépendance à l'égard du financement bancaire.

Les PME sont définies selon plusieurs critères notamment le critère du chiffre d'affaire, du personnel permanent etc. Quelque soit les critères retenus, les PME se distinguent des autres entreprises à travers les caractéristiques qui leur sont spécifiques. Les besoins auxquels elles doivent faire face sont des besoins d'investissement et d'exploitation. Cependant, dans leur quête de financement, elles sont amenées à surmonter les obstacles inhérents au financement.

Chapitre 2 - Financement des PME par les banques

³ Dans la version préliminaire du rapport de l'OCDE sur le financement des PME et des entrepreneurs dont la sortie officielle est fixée le 15 septembre 2014. Cette version préliminaire est disponible sur le site de l'OCDE <http://www.oecd.org>

L'identification des besoins de financement des PME nous a permis dans le chapitre précédent de recenser les besoins d'investissement et ceux en fonds de roulement. Comme toute entreprise, les PME ont besoin de ressources financières pour financer les investissements de croissance et aussi les activités d'exploitation. N'ayant pas des ressources internes (fonds propres ou capacité d'autofinancement) importantes, les PME se tournent généralement vers les banques dont l'activité traditionnelle est d'assurer l'intermédiation entre les apporteurs et les demandeurs de fonds (Ogien, 2008 : 21). Leur capacité de création monétaire (scripturale) leur permet de mettre en rapport à travers l'octroi de crédit des agents à besoins de financement qui cherchent des fonds et les agents en excédent de financement qui sont disposés à en placer.

Cependant, pour certaines raisons, les banques ne sont pas toujours disposées à répondre favorablement à la demande de financement des PME.

Dans ce chapitre, il sera question pour nous de présenter les moyens de financement mis à la disposition des PME ainsi que les facteurs influençant les financements.

2.1- Type de financement bancaire pour les PME

D'une manière générale, le financement est la mise à la disposition de capitaux au profit de l'entreprise pour la couverture de ses besoins financiers. Le financement des PME fait partie des différentes méthodes de financement que les pourvoyeurs de fonds mettent à la disposition des entreprises. Il nécessite donc le recours à des sources diverses dont la banque selon le besoin à financer (exploitation ou investissement).

2.1.1- Crédit de trésorerie

Le crédit de trésorerie est la forme de concours la plus simple qu'un banquier puisse consentir à sa clientèle. Il permet de répondre aux différents besoins de la clientèle. C'est un crédit à court terme (de quelques jours à quelques mois) et relatif au cycle d'exploitation de l'entreprise. BERNARD Arnaud et BEGUIN Jean-Marc (2008 : 225) font une catégorisation des crédits à court terme : le découvert, les facilités de caisse et l'escompte commercial.

2.1.1.1- Le découvert

C'est un crédit de trésorerie mis à la disposition d'une entreprise dont les besoins en fonds de roulement (BFR) dépassent les possibilités du fonds de roulement. Le découvert est consenti pour une durée maximale de 12 mois. Par le découvert, la banque offre aux entreprises la possibilité de présenter temporairement un solde débiteur. De façon classique, la banque fixe le montant plafond et la durée du découvert consenti. La caractéristique principale du découvert est qu'il ne comporte aucune garantie intrinsèque.

Selon Quiry & Yann (2010 : 525), le découvert sert à financer le besoin en fonds de roulement. Il est utilisé pour combler un décalage de trésorerie ponctuel, répétitif mais non structurel. Il est principalement consenti dans les cas suivants :

- ❖ règlement d'un fournisseur lorsqu'il existe des créances clients en attente de règlement ;
- ❖ avances accordées à un client titulaire dans une banque d'un compte de dépôt à terme qu'il ne veut pas fermer ;
- ❖ diverses crises de trésorerie ponctuelle.

Pour ROUSSELOT & al. (2004 :138), le découvert est fortement risqué pour le banquier qui l'octroi dans la mesure où il s'agit d'un concours bancaire à court terme subjectif qui n'est adossé à aucune opération commerciale.

2.1.1.2- La facilité de caisse

Ce sont des crédits consentis pour remédier à un décalage de courte durée entre les recettes et les dépenses des entreprises. Elle a pour but d'équilibrer la trésorerie d'une entreprise en comblant les quelques jours par mois qui séparent les échéances de paiement et les échéances d'encaissement. Elle est souvent accordée pour une période de plusieurs mois et se caractérise par des utilisations brèves et successives. Le bénéficiaire a donc un compte alternativement débiteur et créditeur.

Selon ROUYER et CHOINEL (2001 : 85), la facilité de caisse « est essentiellement destinée à donner à la trésorerie une élasticité de fonctionnement. Elle est consentie aux entreprises pour leur permettre de faire face au décalage de très courte durée qui peuvent affecter leur trésorerie à certaines périodes ».

2.1.1.3- L'escompte commercial

L'escompte commercial est une opération de crédit par laquelle la banque met à la disposition du client le montant d'un effet de commerce (document matérialisant une créance) sans attendre l'échéance. Il s'agit donc pour la banque d'acheter l'effet et d'anticiper l'encaissement de sa créance au profit de son client contre déduction d'agios (frais bancaires).

Pour Rouyer & al. (2001 :86), l'escompte commercial peut être défini comme « l'opération de crédit par laquelle le banquier met à la disposition du client le montant d'une remise d'effet sans attendre leur échéance. Le recouvrement de l'effet, qui lui est cédé en pleine propriété, doit normalement procurer au banquier escompteur le remboursement de son avance ».

Pour les entreprises, l'escompte des effets est un mode de financement simple et facile car les banques accordent ce crédit auto-liquidatif rapidement et avec le minimum de formalités.

2.1.1.4- Les concours par signature

Le concours par signature correspond à un engagement pris par une banque de mettre des fonds à la disposition d'une entreprise, à la survenance d'un événement défini dans le contrat d'engagement, ou d'intervenir financièrement en cas de défaillance de l'entreprise. Le concours par signature permet à l'entreprise d'exercer son activité, de différer ses paiements, de les éviter ou d'accélérer ses rentrées.

Ainsi, selon Claude (2002 :36), le concours par signature est un engagement donné par une banque généralement sous trois formes : crédits par acceptation, crédit par aval, crédit par délivrance de cautions. Il constitue un engagement potentiel qui améliore la trésorerie du client en lui permettant soit de retarder les paiements à ces créanciers, soit d'éviter des décaissements ou d'accélérer des rentrées de fonds.

Si le plus souvent la banque aide l'entreprise en mettant à sa disposition des fonds sous forme de crédit de trésorerie, elle peut aussi lui apporter son concours sous forme d'engagement que l'on appelle crédit par signature. Ces derniers sont utilisés le plus souvent pour financer des marchés.

Les crédits de trésorerie constituent des recours privilégiés des PME. Cependant, la structure des PME et l'instabilité de leurs activités rendent souvent sceptiques la banque quant à la mise à disposition de ces crédits aux PME.

2.1.2- Crédit d'investissement

Selon la loi en finance « à emplois durable, ressources durables », les PME, au risque de faire faillite, sont contraintes de financer leurs investissements par des ressources financières de longues durées. Répondant à cet impératif, les banques offrent une série de crédit à long et moyens termes (crédit d'investissement) aux entreprises pour le financement des investissements.

Le crédit d'investissement est un crédit qui permet à l'entreprise de réaliser des investissements professionnels à moyen (3 à 7 ans) ou à long terme (7 à 20 ans) dont le taux d'intérêt, les modalités d'utilisation et le plan de remboursement sont fixés dans le contrat. Le crédit d'investissement correspond généralement au financement du haut de bilan de l'entreprise, avec pour principal objectif, le développement ou le renouvellement des immobilisations et de l'outil de travail de l'entreprise. Ils sont octroyés pour financer d'importants achats se rattachant aux actifs immobilisés. Ce type de crédit sert souvent à reconstituer le fonds de roulement afin de conférer à l'entreprise une structure financière saine. La quotité de financement peut aller jusqu'à 70% du programme d'investissement en cas de création ou 80% du programme d'investissement en cas d'extension.

2.1.2.1- Les crédits à moyen terme

Selon Pruvost (2009), le crédit à moyen terme est un crédit d'une durée moyenne qui peut aller de 20 à 84 mois c'est-à-dire de 2 à 7ans. Il doit exister une liaison entre la durée du financement et la durée de vie du bien financé. La banque s'assure que la durée remboursement ne dépasse pas la durée de vie du bien financé. Les crédits à moyen terme s'appliquent donc à des investissements de durée moyenne tels que véhicules et machines et, de façon plus générale, à la plupart des biens d'équipement et moyens de production de l'entreprise.

2.1.2.2- Les crédits à long terme

Le crédit à long terme est un crédit dont la durée est supérieure à sept ans. Il est destiné à financer les investissements lourds des entreprises. Le crédit à long terme attaché aux particuliers correspond généralement à un crédit immobilier. Il peut également être octroyé dans le cadre d'un emprunt professionnel ou d'un crédit personnel sur le long terme.

Selon Bernet-Rollande (2008 : 343), les banques ne jouent, la plupart du temps, qu'un rôle de relais avec toutefois, dans certains cas, une participation en risque avec l'établissement prêteur dans les opérations de crédit à long terme. Les institutions financières spécialisées assurent le financement de ces crédits sur ressources provenant principalement d'emprunts obligataires.

2.1.2.3- Le crédit-bail

Quiry & Yann. (2009 : 543) définissent le crédit-bail ou *leasing* comme est un contrat par lequel une des parties (le *leaseur*) s'engage à fournir à une autre partie la jouissance d'un bien meuble corporel à un prix déterminé que cette dernière s'engage à payer périodiquement avec une option d'achat à la fin du contrat.

Le crédit-bail est donc une technique de financement d'une immobilisation par laquelle une banque ou une société financière acquiert un bien meuble ou immeuble pour le louer à une entreprise, cette dernière ayant la possibilité de racheter le bien loué pour une valeur résiduelle généralement faible en fin de contrat.

De façon générale, les banques proposent des crédits en fonction du besoin exprimé par le client et acceptent de courir un certain niveau de risque qu'elles entendent minimiser.

2.2- Risques et dispositifs de gestion liés au financement des PME

Une des activités principales des banques est l'octroi de crédit, lequel constitue le métier de base des établissements de crédit. La maîtrise du risque de crédit est l'un des axes stratégiques majeurs de la gestion des établissements financiers bancaires, si bien que toute décision de crédit obéit généralement au respect rigoureux de certaines normes de gestion financière et comptable. Quels sont les risques liés au financement des PME ? Quels sont les dispositifs de gestion de ces risques que la banque met en place ?

2.2.1- Les risques liés au financement des PME

Le risque est défini comme étant un ensemble d'aléas susceptibles d'avoir des conséquences négatives sur une entité et dont le contrôle interne et l'audit ont notamment pour mission d'assurer autant que faire se peut la maîtrise, (Renard, 2010 : 155).

Cette définition du risque semble être trop généraliste et ne touche pas de façon précise les risques encourus par les banques. De façon spécifique, le risque de crédit est le plus important des risques auxquels les banques sont confrontées.

Encore appelé risque de contrepartie ou risque de défaut, Cousserges (2007 : 108) le définit comme étant « *le risque inhérent à l'activité d'intermédiation traditionnelle et correspond à la défaillance de la contrepartie sur laquelle une créance ou un engagement est détenu* ». Dans cette définition du risque de crédit, nous voyons que Cousserges met l'accent sur l'activité de crédit qui est à l'origine du risque.

Pour Van Greuning et Brajovic (2004 : 135), le risque de crédit représente « *le pourcentage de chances pour qu'un débiteur ou l'émetteur d'un moyen de paiement, soit dans l'impossibilité de payer l'intérêt dû ou de rembourser le principal selon les termes fixés dans la convention de crédit* ».

Dietsch & Petey (2008 : 15) décomposent le risque de crédit en trois composantes :

- ❖ le risque de défaut de remboursement ;
- ❖ le risque de recouvrement en cas de défaut et,
- ❖ le risque de variation de l'exposition à l'approche du défaut.

Ainsi, la notion de risque bancaire recouvre tout événement susceptible d'empêcher la banque de réaliser ses objectifs ou encore de maximiser ses performances. Cette perception du risque est liée à la difficulté qu'ont les banques de distinguer les bons emprunteurs et les mauvais parmi leurs débiteurs potentiels. Cela est plus percutant dans ses relations avec les PME qui ont des structures et des activités qui ne facilitent pas le choix du banquier. En octroyant un crédit de quelque nature que ce soit à une PME, la banque est consciente du risque de contrepartie qu'elle court. Toutefois, consciente du poids prépondérant des PME dans le portefeuille de ses clients, elle est contrainte de satisfaire la demande tout en s'entourant de sécurités suffisantes qui lui permettront de minimiser le niveau du risque.

A cet effet, plusieurs dispositifs allant de la prévention au traitement du risque sont mis en œuvre par les banques. Ces différents dispositifs s'adaptent de façon spécifique à la structure des PME.

2.2.2- Dispositif de gestion des risques liés au financement des PME

La gestion du risque de crédit par les banques est une activité délicate et exige la rigueur dans l'appréciation de la situation et une certaine technicité. Elle se fait en deux phases : une phase dite préventive et l'autre dite curative.

2.2.2.1- La gestion préventive du risque de crédit

Elle constitue l'élément essentiel de la gestion du risque de crédit. Une bonne gestion préventive de ce risque épargne la banque d'une gestion curative qui peut se trouver assez coûteuse et préjudiciable pour la banque. Cette gestion préventive consiste pour la banque à prendre les mesures adéquates afin que le risque de défaut ne survienne.

La gestion préventive du risque de crédit est définie en amont dans la stratégie de la banque déclinée par les organes de décision (Conseil d'administration). En effet, ils doivent clairement définir la politique de risque de l'établissement arrêtée en matière de crédits (politique de crédit). La politique de crédit doit contenir, entre autres, des règles particulières applicables aux développements du crédit. Ces règles viseront notamment à définir le choix des contreparties, la sélection des opérations que la banque réalisera ou ne réalisera pas, les limites de risques, qu'elle tolérera par client, par groupe de clients, et/ou par groupe de risques de même nature. C'est à ce niveau qu'intervient la décision de financement des PME par la banque. La politique de crédit, en définissant les contreparties, porte un regard critique sur les PME dont l'activité ne présente pas des niveaux de risque assez élevés. C'est cette politique qui définit le choix porté sur les contreparties que la banque est susceptible d'accepter avec les différents niveaux d'engagement. Mathieu (1995 : 143) définit les caractéristiques que doit contenir une bonne politique de crédit :

- ❖ la formalisation, c'est-à-dire qu'elle doit exister ;
- ❖ la communication dans la banque de manière simple et claire ;
- ❖ l'intégration dans l'activité crédit quotidienne de la banque à travers les outils de gestion des risques développés ;
- ❖ la déclinaison à tous les stades de la vie du crédit (sélection, décision de crédit, réalisation du crédit, suivi du crédit et recouvrement du crédit).

La stratégie de gestion préventive ainsi définie doit être mise en œuvre par les organes de direction de la banque (Direction Générale). Elle consiste à définir et à mettre en œuvre les outils de gestion du risque appropriés aux choix de développement effectués en cohérence avec la politique de maîtrise des risques élaborée par la banque. Les outils utilisés peuvent varier selon le marché, la nature (personnes physique, personne morale) et le segment de la clientèle. Pour ce qui est du cas particulier des entreprises quel que soit la taille, nous pouvons recenser les éléments suivants comme étant des outils de gestion opérationnelle préventive des risques : l'analyse financière, les systèmes de notation, le *scoring*, la prise de garantie etc.

❖ L'analyse financière : selon Quiry et Yann (2009 : 184), l'analyse financière est un outil qui mesure la capacité de l'entreprise à créer de la valeur et sa capacité à faire face à ses engagements et à rembourser ses dettes en temps voulu. Dans cette dernière optique, elle est utilisée par le banquier pour mesurer la liquidité et la solvabilité de l'entreprise, c'est-à-dire sa capacité à honorer ses engagements à long et à court terme. Tout comme Quiry et Yann, Utin (2010 : 581) nous fait remarquer que cette utilisation doit être assortie d'une réserve importante. Cette réserve tient compte de deux paramètres : la fiabilité et la sincérité des données utilisées et le caractère prévisionnel de l'analyse.

❖ Les systèmes de notation : deux types de notation peuvent être utilisés par la banque, la notation interne et la notation externe. La notation interne consiste en une évaluation par la banque elle-même de la probabilité de défaillance de la contrepartie en exploitant les informations privées qu'elle détient. Le comité Bâle prévoit deux méthodes de notation interne : la notation IRB (« *Internal Rating Based* ») consiste en une estimation de la probabilité de défaut. Elle utilise des données se rapportant à cette perte en cas de réalisation du risque de contrepartie et l'exposition au moment du défaut, et la notation IRB avancée qui consiste pour la banque à estimer elle-même tous les facteurs liés au risque en s'appuyant sur un modèle de gestion du risque de contrepartie. Elle se distingue de la méthode précédente par le fait qu'ici le risque s'attache à un portefeuille et non à des contreparties individuelles. En plus de la notation interne, la banque peut faire recours à une agence spécialisée comme *Moody's, Standards & Poors*. Ces institutions donnent des notes qui seront utilisées par les banques pour évaluer le risque de contrepartie des entités notées. Il s'agit de notes ou d'appréciation qualitative basée sur les comptes annuels, les concours bancaires, les incidents de paiements et l'identité des dirigeants. Dans la catégorie d'acteurs de notation externe, se trouvent également les banques centrales qui détiennent des informations sur tout individu ou société utilisant des services bancaires.

❖ Le *scoring* : c'est une méthode automatisée de notation fondée sur des analyses statistiques qui permettent d'affecter à chaque client (particuliers notamment) une note représentative de son profil de risque pour la banque. Cet outil est destiné à diagnostiquer préventivement les difficultés des entreprises.

❖ Les prises de garantie : Au sens bancaire, il s'agit des actifs donnés en garantie d'un prêt. La prise de garantie est une méthode de couverture utilisée par la banque pour se prémunir contre le risque de non remboursement de l'emprunteur, celui de conflit avec de multiples créanciers et enfin celui de dilapidation du patrimoine du débiteur (Josette & Peyard, 2001 : 127). A travers la garantie, l'objectif de la banque est de recouvrer ses fonds en cas de défaillance de l'emprunteur. Nous verrons dans les sections suivantes les différentes garanties exigées par la banque à la PME.

2.2.2.2- La gestion curative du risque de crédit

Lorsque la gestion préventive des risques de contrepartie n'a pas permis d'éviter la survenance du risque, le banquier devra diligenter les mesures nécessaires afin d'amortir les conséquences du risque ainsi manifesté. Le risque est ainsi manifesté lorsque la banque enregistre un retard de paiement dans les échéanciers définis de concert avec le client. Dès ce moment, la banque doit organiser sa capacité de détection de l'incident à travers la mise en œuvre d'interventions planifiées et graduées au sein de son service de recouvrement ou de contentieux. Après l'expiration d'un certain nombre d'échéance restées impayées, le dossier est transféré au service du recouvrement et du contentieux pour engager les procédures nécessaires de recouvrement. La première action entreprise par ce service est d'enclencher les relances automatiques sur la base des informations collectées sur le débiteur lors de la mise en place du crédit. En cas d'échec de la relance automatique, il déclenche la deuxième étape qui est celle du recouvrement amiable. Cette phase encore appelée précontentieux intervient à tout moment du processus de recouvrement et en tout état de cause à l'issue d'une période fixe qui doit être prévue dans les procédures internes de la banque. Les outils utilisés dans cette approche sont : les lettres de relance personnalisées, le recouvrement téléphonique ou télé recouvrement, le face à face avec le client.

2.3- Les facteurs pris en compte lors du financement des PME

Le financement des PME par la banque est subordonné à la réunion de plusieurs éléments définis dans la politique générale de la banque. Comme évoqué plus haut, celles-ci doivent faire partie des contreparties définies par la stratégie de crédit ou la politique de crédit.

2.3.1- Les garanties

Selon Bernard & al. (2008 : 225), les garanties constituent des assurances sûres du remboursement des crédits accordés aux entreprises. Il appartient aux PME, en fonction des relations qu'elles entretiennent avec les banques de négocier l'étendue de la garantie susceptible d'être consentie à l'occasion de chaque opération de crédit. Les garanties peuvent être classées en deux catégories : les sûretés personnelles et les sûretés réelles.

2.3.1.1- Les sûretés personnelles

Elles consistent pour la banque à recevoir l'engagement d'une ou de plusieurs personnes qui garantissent le remboursement de la dette contractée en cas de défaillance du débiteur. Il peut s'agir de caution, de lettre de soutien, d'intention etc.

2.3.1.2- Les sûretés réelles

Contrairement aux sûretés personnelles, les sûretés réelles consistent en l'affectation d'un bien pour garantir le remboursement d'une dette contractée. C'est la garantie privilégiée par les banques lors des opérations d'emprunt. Les sûretés réelles peuvent être des nantissements (lorsqu'elles portent sur un fonds de commerce), des hypothèques (lorsqu'elles portent sur un immeuble) ou des gages (lorsqu'elles portent sur des meubles).

2.3.2- La performance financière de l'entreprise

Sur la base des informations financières fournies par le client (bilan, comptes de résultat, tableau des flux etc.), le banquier procède à l'analyse de la situation financière afin d'apprécier la liquidité et la solvabilité de ses clients qui demandent un crédit. Pour Quiry & Yann (2010 : 285), une entreprise est en situation d'illiquidité lorsqu'elle ne peut plus faire face à ses échéances. D'après ces auteurs, ce risque s'explique par une liquéfaction des actifs inférieure à l'exigibilité de l'endettement. La liquidité est la mesure de la vitesse de rotation de l'actif par rapport à celle du passif, (Quiry & Yann, 2010 : 285). C'est la capacité des

éléments d'actif à se transformer en cash par rapport aux dettes devenues exigibles (dettes échues). Selon Hutin (2010 : 580), cette analyse financière qui a pour but de déceler le risque d'illiquidité voire de défaillance s'intéresse particulièrement :

- ❖ à la trésorerie nette des entreprises ;
- ❖ aux grands équilibres du bilan, notamment à travers l'approche patrimoniale ;
- ❖ au tableau des soldes intermédiaires de gestion et au tableau de financement.

2.3.3- Le taux d'intérêt

Le taux est la rémunération de l'emprunt ou du crédit. En d'autres termes, c'est le coût de la dette. DAYAN& al. (2010 : 41) nous donnent la structure d'un taux d'intérêt qui se compose du taux sans risque (loyer de l'argent), du taux d'inflation et de la prime de risque. Ainsi, nous avons cette relation :

Taux d'intérêt = loyer de l'argent + Taux d'inflation anticipé + Prime de risque perçu.

Le taux sans risque fait référence au taux appliqué à une organisation dont le risque de défaut est faible. Le taux d'inflation est lié à la situation économique de l'espace considéré. La prime de risque quant à elle dépend du risque que la banque court en prêtant à l'entreprise. C'est à ce niveau que la banque compense le risque de défaut. Plus l'emprunteur a une bonne capacité de remboursement moins la prime est élevée. Pour le cas particulier des PME, cette prime est souvent élevée compte tenu de leurs structures et de la nature de leurs activités. La fixation des taux d'intérêt fait l'objet d'un suivi par les organes de régulation de l'activité bancaire. Ainsi, la BCEAO fixe le taux maximum que peut exiger les banques dans l'octroi de crédit. Ce taux maximum prend en compte le taux de base bancaire ainsi que la marge de la banque. Il faut noter que les taux fixés par les banques commerciales aux clients sont différents des taux réels d'emprunt qui prennent en compte tous les frais accessoires (frais de dossiers, assurance etc.).

Tableau 1 : conditions débitrices appliquées par les établissements de crédit du Burkina

Etablissement de crédit	Taux de base bancaire (en %)	Taux débiteur maximum (en %)	Date de la dernière modification taux débiteur
BICIA-Burkina	9,75	14,75	01/02/2012
United Bank for Africa (UBA)	9,53	15,00	01/01/2006
Banque commerciale du Burkina (BCB)	10,00	18,00	01/01/2005
Bank of Africa Burkina (BOA B)	9,5	15,50	01/02/2012
Société Générale de Banques au Burkina	9,5	15,50	01/07/2011
Ecobank	10,00	15,00	01/08/2010
BSIC	8,80	13,50	01/07/2009
BRS	9,00	14,00	01/09/2011
Banque Atlantique du Burkina	11,00	16,00	24/08/2007
Banque de l'Habitat du Burkina (BHBF)	9,00	11,50	30/09/2007
CBI	10,00	15,00	01/05/2008
CBAO	8,00	15,00	08/02/2011
Société Burkinabè d'Equipement	17,50	18,00	01/01/2010
Société Burkina de crédit automobile	18,00	24,00	16/07/2009
Burkina Bail	10,00	19,50	01/04/2012

Source : BCEAO (2013 : 1)

2.4- Étapes de financement de la PME

Une fois les conditions de fond réunies, le financement par la banque se fait en suivant une procédure qui peut varier d'une banque à une autre.

2.4.1- L'élaboration d'un dossier de crédit

La présentation d'une demande de crédit constitue un élément essentiel de la négociation bancaire. Bien qu'il n'existe pas de normes en la matière, Assaraf (2010 : 522) identifie six rubriques dans un dossier de crédit. Il s'agit :

- ❖ de la présentation de la PME : son historique, son objet social, ses dirigeants, ses principaux clients et fournisseurs ;
- ❖ des documents comptables : les bilans, les comptes de résultat et annexes des trois derniers exercices (copies des exemplaires visés par l'administration fiscale) ;

- ❖ des indicateurs de structure financière : présentation sur trois années du fonds de roulement, du BFR, des ratios caractéristiques (ratios de liquidité, d'endettement, de solvabilité, de rentabilité, etc.) d'un plan de financement. Ces indicateurs permettront à la banque de porter un jugement d'ensemble sur les conditions d'équilibre financier de la PME ;
- ❖ de l'objet du financement : utilisation des fonds alloués (investissement ou exploitation) ;
- ❖ des modalités de remboursement qui précise les échéanciers de remboursement ;
- ❖ des éléments de garantie nécessaire à l'octroi du crédit

2.4.2- Circuit de décision de l'octroi de crédit

La décision d'octroi de crédit relève en règle générale d'une concertation entre différents services de la banque. Cependant, cette décision n'est pas une décision collégiale puisque les avis recueillis sur le dossier de crédit n'ont pas le même impact (Utin, 2010 : 524). La procédure fait intervenir successivement l'exploitant, la direction de l'exploitation, le service des engagements, les services administratifs et juridiques.

- ❖ L'exploitant : il est en contact direct avec l'entreprise et est chargé de la mise en place du dossier de crédit conformément aux règles et procédures fixées par la banque. Connaissant la PME qui fait partie de son portefeuille client, il dresse un compte rendu sommaire de l'affaire et une appréciation de la situation du client.

- ❖ La direction de l'exploitation (direction d'agence) : l'exploitant transmet le dossier à son supérieur (directeur d'agence) qui se prononce sur le crédit à consentir. Son refus met fin à la procédure et son accord permet la transmission du dossier au service des engagements.

- ❖ Les services d'engagement : encore appelés direction du crédit ou direction risque, ce service mène une étude approfondie du dossier. Ces services font un classement des crédits selon le niveau de risque qu'ils impliquent. En cas de désaccord avec la direction de l'exploitation, l'avis de la Direction générale peut être sollicité.

- ❖ Les services administratifs et juridiques : ils surveillent la régularité de l'ensemble des engagements de la banque et contrôlent la conformité des diverses pièces du dossier. L'accord de déblocage des fonds est donné par le service administratif.

Les besoins de financements des PME (financement des investissements et de l'exploitation) peuvent être assurés par la banque à travers la mise en place des crédits à court,

moyen et long terme. Afin de réduire le risque de défaut ou de contrepartie, la banque met en place un dispositif de gestion qui va de la prévention au traitement du risque. Pour ce faire, elle utilise plusieurs outils comme l'analyse financière, les notations, le *scoring* etc.

Ces crédits qu'elle met à la disposition des PME font l'objet de rémunération à un taux qui prend en compte le taux d'inflation anticipé et la prime de risque. Ce taux fait l'objet d'un suivi par les organes de régulation bancaire (cas de l'UEMOA) qui fixent les taux maxima. Toujours dans la perspective d'une minimisation du risque, la banque prend les précautions nécessaires et s'entoure de garanties suffisantes lui permettant d'amortir la dette en cas de défaillance de son client.

Enfin, l'octroi de crédit fait l'objet d'une procédure définie par la banque et fait intervenir divers services. Les conditions des banques et les exigences en matière de crédit ne sont pas toujours accessibles aux PME qui trouvent souvent ces modalités de financement non-conformes à leurs besoins.

Le chapitre suivant nous permettra d'élaborer une démarche méthodologique pour la réalisation de notre étude au cas spécifique de la Bank of Africa Burkina.

Chapitre 3 - Méthodologie de recherche

Les deux précédents chapitres ont permis de poser la problématique de financement des PME par les banques commerciales. Les PME faisant partie du portefeuille clients des banques, celles-ci financent leurs besoins d'investissement et d'exploitation mais exigent en retour un coût jugé important par les PME et des garanties importantes. Cette situation tend à rendre réticentes les PME quant au recours aux banques. L'on se pose alors des questions sur cet enjeu de financement sur les banques commerciales et plus précisément sur la BOA Burkina.

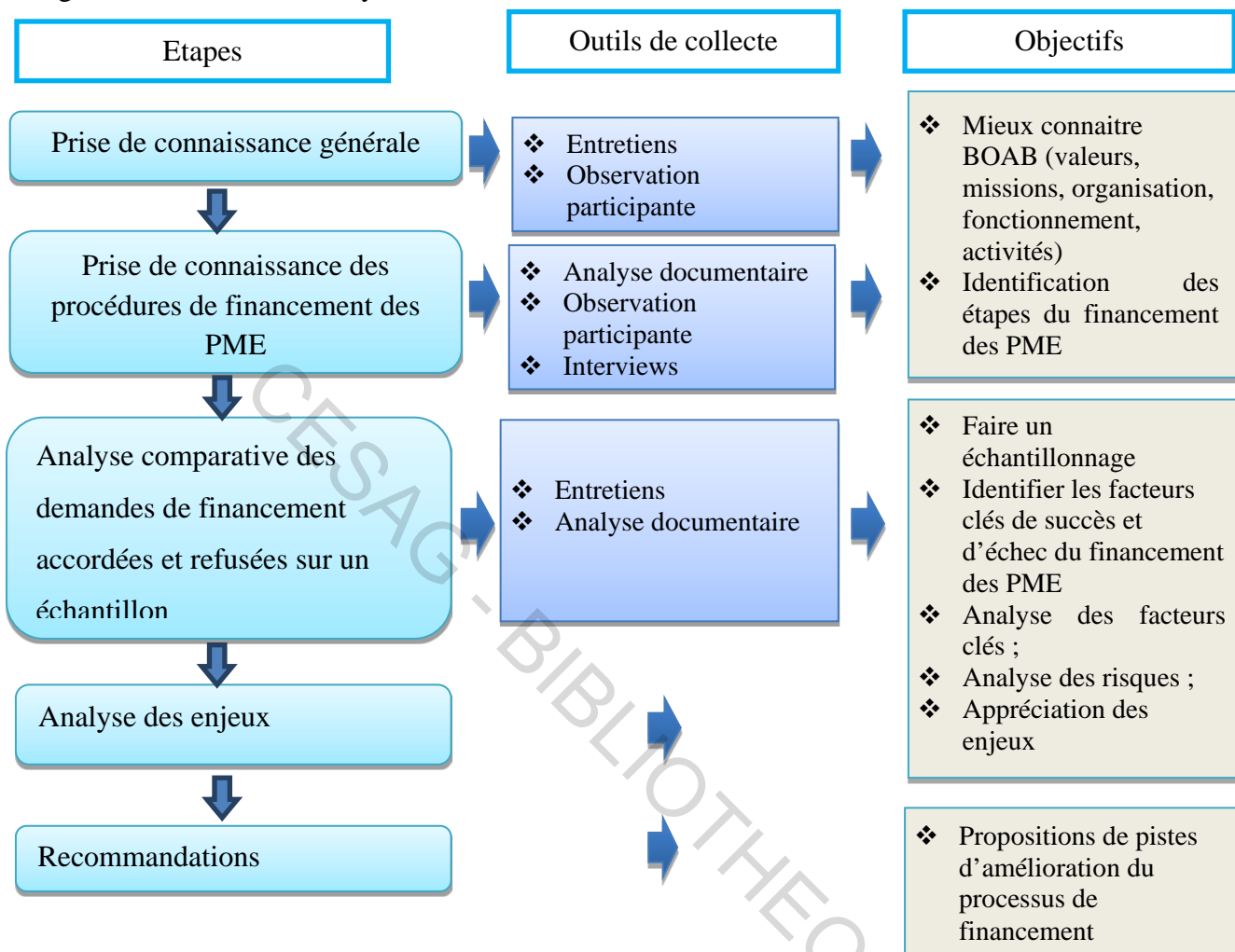
Ce chapitre décrira de façon détaillée notre démarche méthodologique et nous permettra de mener une analyse sur les enjeux de financement des PME par la BOA Burkina. Pour ce faire, nous exposerons dans une première section le modèle d'analyse retenu et dans une seconde section la description de la méthodologie de collecte des données.

3.1- Le modèle d'analyse

Notre modèle d'analyse sera présenté sous forme de schéma. Ce schéma constitue une synthèse de la méthodologie de recherche retenue dans le cadre de notre étude.

3.1.1- Schéma du modèle d'analyse

Figure 1 : Le modèle d'analyse



Source : nous-même.

3.1.2- Commentaire du schéma

La méthodologie présentée ci-dessus comporte cinq étapes essentielles : de la prise de connaissance générale aux recommandations. Ces étapes peuvent être résumées en trois phases : la phase préparation (prise de connaissance), la phase réalisation (analyse comparative des demandes de financement accordées et refusées, analyse des enjeux), la phase finalisation (recommandation). Chacune de ces étapes constitue un point autour duquel seront greffées les tâches qui nous permettront de bien cerner notre étude.

3.1.2.1- Prise de connaissance générale

Elle a pour but de nous permettre de découvrir la Bank of Africa Burkina dans sa globalité. Elle consistera à cerner l'organisation de la BOA, son fonctionnement, ses activités. Aussi, nous nous pencherons plus particulièrement sur la direction chargée des PME et la direction chargée des crédits afin de comprendre leurs organisations et leurs fonctionnements. Cette phase de prise de connaissance de la banque dans sa globalité et des directions susmentionnées constitue un préalable pour l'analyse des enjeux qui ne saurait être pertinent sans une bonne connaissance de l'environnement dans lequel elle se fait.

3.1.2.2- Prise de connaissance des procédures de financement des PME

Cette étape est l'une des plus cruciales et a pour but de nous approprier la procédure existante et qui régit l'activité l'octroi des crédits aux PME par la banque. Cette étape nous permettra de faire une ébauche des différents éléments essentiels dans la mise en place d'un crédit au profit d'une PME et de voir par-là les facteurs clés de réussite et d'échec de ce financement. Ces procédures généralement consignées dans un manuel de procédure feront l'objet d'un examen critique à travers une analyse documentaire appuyée par une observation participante.

3.1.2.3- Analyse comparative des demandes de financement des PME

L'analyse comparative des demandes de crédit des PME se fera sur la base d'un échantillon de dossier de demande de crédit accordée et refusée. Le but de cette étape est d'identifier les facteurs clés des accords de crédit et les facteurs clés de refus des demandes de crédit aux PME. A ce niveau, nous nous intéresserons particulièrement aux facteurs pris en compte au sein de la BOA pour le financement des PME. Les points saillants feront l'objet d'analyse dans l'étape suivante.

3.1.2.4- Analyse des enjeux

L'analyse des enjeux du financement des PME nous conduira à nous intéresser aux différents risques auxquels la BOA est confrontée dans le financement des PME et les mesures de sécurité mises en œuvre pour s'en prémunir ou traiter le risque. L'autre aspect de cette analyse consistera à étudier les différents impacts (financiers, commerciaux etc.) de ces financements pour la banque et pour la PME.

3.1.2.5- Recommandations

Au regard des analyses qui seront faites, nous formulerons des recommandations qui auront pour but d'améliorer les dispositifs mis en place dans le financement des PME. Ces points d'amélioration seront notre contribution au processus de financement des PME au sein de la BOA.

3.2- Les outils de collecte de données

Les différentes phases susmentionnées seront effectuées à travers des outils tels que l'entretien, l'interview, l'analyse documentaire, l'observation.

3.2.1- L'entretien et l'interview

Ce sont des outils qui nous permettront d'être en contact direct avec ceux qui ont la charge de monter les dossiers de demande de crédit des PME et ceux qui traitent ces dossiers.

❖ L'entretien : selon Rouff (2001 : 14), l'entretien « est un échange verbal au cours duquel un auditeur pose des questions à son interlocuteur tout en s'interdisant le plus possible d'exprimer ses propres opinions». Il sera fait sur la base d'un guide d'entretien. Cette technique a été réalisée auprès du responsable du département du service clientèle, du chef d'agence et du responsable de la direction des risques.

❖ L'interview : elle consiste à s'entretenir avec une personne afin d'avoir une idée sur des actes qu'elle pose ou sur ses opinions. C'est une situation de communication entre deux individus (un interviewer et un intervieweur), dans l'intention de faire révéler par l'interviewer l'information que nous recherchons. Elle permet d'avoir une bonne description des tâches et de mise en place de procédure. Pour ce faire, l'interview doit se faire dans un bon climat. Selon Henry (2001 : 89), une bonne interview doit se dérouler dans un climat d'écoute, suivre un plan ordonné et répondre concrètement aux questions suivantes : qui fait quoi ?, comment ?, quel délai ?, avec quels outils et supports ? Il s'agit donc des différents échanges que nous avons eus avec certains agents et responsables de la banque. La prise de contact avec ceux-ci, nous a permis d'effectuer un passage à la direction de l'exploitation habilitée pour les études de crédits aux entreprises et aux particuliers.

3.2.2- L'analyse documentaire

C'est un outil qui permet de confronter les informations recueillies à travers les entretiens, les observations et les interviews avec ce qui devait être ou ce qui est déjà passé (Kerebel, 2009 : 21). Elle consiste à consulter les documents internes de l'entité et relatif à un certain nombre de pratique afin de confirmer les données obtenues. Cette consultation peut concerner les manuels de procédures, les rapports de mission, les rapports de gestions ou tout autre document pouvant être utile dans ce cadre. Dans le cadre de notre étude, nous avons utilisé les dossiers de crédit, les fiches de suivi clientèle, les états financiers des PME. L'utilisation des mémoires et rapports de stages et le recours à internet, nous ont également permis de mener à bien nos recherches.

La recherche documentaire étant indispensable pour toute recherche, elle nous a permis d'avoir des éléments d'appréciation nécessaires à la rédaction, ainsi que des éclaircissements sur certaines interrogations.

3.2.3- L'observation physique

C'est une technique qui a une force probante et permet de valider certaines informations collectées auprès des collaborateurs chargés des tâches entrant dans le périmètre considéré. Cependant, certaines observations fussent-elles pertinentes doivent être prises avec réserve car pouvant comporter des erreurs. Dans le cadre de notre étude, nous opterons pour une observation participante afin de mieux appréhender le processus de financement des PME par la Bank of Africa. Cette observation physique est rendu possible grâce au stage pratique effectué à la BOA qui nous a permis de nous intéresser particulièrement à l'activité de crédit notamment avec la clientèle PME. De cette technique, nous avons été témoin des évènements, des tenants et des aboutissants des demandes de financement ainsi que les contraintes qui y sont liées. Toute chose qui nous a permis de définir sur cette base nos différentes variables.

Dans le but de mener à bien notre étude, nous avons élaboré dans ce chapitre un cadre méthodologique qui nous guidera et orientera notre travail de recherche. En effet, cette approche méthodologique décline un modèle d'analyse qui s'articule autour de cinq étapes dont la réalisation effective conclura notre étude portant sur l'analyse des enjeux du financement des PME par les banques. Il s'agit de la prise de connaissance (générale et des procédures), de l'analyse comparative des demandes de financement accordées et refusées, de

l'analyse des enjeux et enfin des recommandations. Ces étapes seront effectuées grâce aux outils de collecte de données tels les entretiens, les interviews, l'observation et l'analyse documentaire.

Ce chapitre constitue aussi une passerelle entre le cadre théorique et celui pratique de notre étude. Elle boucle de ce fait l'analyse théorique et ouvre l'analyse pratique à travers le modèle d'analyse et les outils de collecte de données susmentionnés.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Cette première partie théorique nous a permis de faire une revue de littérature afin de mieux appréhender les facteurs clés de notre étude. Ainsi, à travers l'étude du cadre conceptuel des PME, nous avons pu identifier les critères essentiels du classement des PME. Les spécificités de ces entreprises nous ont permis d'identifier leurs besoins de financement ainsi que les difficultés auxquelles elles sont confrontées dans les demandes de financement.

Face à ces multiples besoins de financement, les banques offrent une kyrielle d'opportunités de financement des PME. Cependant, vu les coûts et les conditions d'admission à ses financements, les PME deviennent de plus en plus réticentes quant aux recours aux banques. En effet, au regard des activités des PME, de leurs structurations et de leur maturité, les banques exigent des rémunérations qui viennent compenser les risques qu'elles courent dans ce processus de financement. Ces taux d'intérêt font l'objet de limitation par la BCEAO. En plus de ces taux d'intérêt, pour minimiser les risques de défaut, les banques exigent des garanties qui sont souvent jugées très importantes par les PME.

Cette revue de littérature ne saurait être importante que si elle est suivie d'une application dans le cadre d'une banque spécifique. C'est dans cette optique, connaissant le monde des PME ainsi que leurs besoins en termes de financement, ainsi que les financements qui peuvent leur être octroyés par les banques, nous avons conçu un modèle d'analyse afin d'étudier le cas spécifique de la BOA. La méthodologie de recherche que nous avons décrite nous permettra de mener notre étude à la BOA sur l'analyse des enjeux de financement des PME afin d'apporter notre contribution à l'amélioration de ce type de financement dont les enjeux peuvent être importants pour les parties en présence.

**DEUXIEME PARTIE : CADRE PRATIQUE
DE L'ETUDE**

De la définition retenue par le lexique d'économie, l'on peut assimiler le financement à « *la méthode nécessaire à toute acquisition d'actif car il en permet le paiement* ». D'une manière générale, le financement est la mise à la disposition de capitaux au profit de l'entreprise pour la couverture de ses besoins financiers. Il est d'une importance significative pour l'entreprise.

Pour assurer pleinement leur exploitation, les PME ont nécessairement besoin de financement pour subvenir aux besoins d'investissement et de fonctionnement. Selon l'entretien réalisé par Afrik.com avec le promoteur de burkinapmepmi.com⁴ Hermann NAGALO, au Burkina, la principale source de financement des PME est sans nul doute le secteur bancaire. Ainsi, constituent-elles le partenaire privilégié des PME qui les « courtisent ».

Cette deuxième partie, cadre pratique de notre étude, portera une analyse sur les enjeux des financements accordés par la BOA aux PME. En effet, dans la première partie de l'étude consacrée aux aspects théoriques du financement des PME par les banques, nous avons pu cerner cette notion de façon générale. Nous aborderons à présent l'aspect pratique qui sera consacré dans un premier temps à la présentation générale de la Bank Of Africa (BOA). Ensuite, nous exposerons la pratique du financement de la BOA des PME et enfin, nous ferons une analyse des résultats obtenus et formulerons des recommandations.

⁴ Burkinapmepmi.com est une plateforme dédiée à la promotion des entreprises burkinabè notamment les PME/PMI. Cet entretien a été réalisé dans le cadre de la remise de trophée aux meilleurs banques et établissements financiers de crédit des PME/PMI au Burkina Faso.

Chapitre 4 - Présentation de la BOA-Burkina

Le secteur bancaire connaît depuis quelques années des évolutions assez significatives au Burkina. Les banques s'y établissent et développent leurs activités en proposant des services bancaires aux entreprises et aux particuliers. Ce chapitre introductif de la deuxième partie permettra de présenter la banque, objet de notre étude. Ainsi, nous exposerons un bref résumé de l'historique de la BOA, sa mission, puis nous présenterons les différents services qui sont offerts avant de nous pencher sur l'organisation et le fonctionnement.

4.1 Historique

L'histoire du Groupe Bank of Africa commence au Mali en 1982, avec la création de la première Bank of Africa, quasiment sans appui extérieur.

Presque 30 ans plus tard, le Groupe Bank of Africa est implanté dans 15 pays, dont 7 en Afrique de l'Ouest (Benin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Ghana, Mali, Niger et Sénégal), 6 en Afrique de l'Est et dans l'Océan Indien (Burundi, Djibouti, Kenya, Madagascar, Tanzanie and Ouganda), en République Démocratique du Congo, ainsi qu'en France, à travers un réseau de 14 banques commerciales, 1 société financière, 1 banque de l'habitat, 1 société de crédit-bail, 1 société de bourse, 2 sociétés d'investissement, 1 société de gestion d'actifs et 1 bureau de représentation du Groupe à Paris.

Depuis 2010, le Groupe Bank of Africa est majoritairement détenu par BMCE Bank (Banque Marocaine du Commerce Extérieur), seconde banque privée au Maroc. BMCE Bank apporte un puissant soutien stratégique et opérationnel au Groupe Bank of Africa, ainsi qu'un accès direct à des marchés internationaux grâce à sa présence en Europe et en Asie.

La BOA-Burkina Faso est un établissement bancaire burkinabé créé le 12 mars 1997 sous forme de Société Anonyme avec un Conseil d'Administration. Cinquième BOA à démarrer ses activités, la Banque a ouvert ses portes au public le 23 mars 1998.

Au 5 avril 2013, la répartition du capital s'établit comme suit :

Tableau 2 : Répartition du capital de la BOA

Actionnaires	Pourcentages
B.O.A Group	52.38%
U.A.B Vie	8.98%
DIAWARA Lassiné	10.24%
Attica SA	3.89%
Autres B.O.A (Niger et Mali)	0.23%
Coris Croissance	0.41%
Autres actionnaires	23.87%
Total	100%

Source: Rapport annuel 2012, BOA.

La BOA-Burkina Faso, malgré une forte intensité concurrentielle dans le secteur bancaire, s'impose aujourd'hui comme l'un des acteurs majeurs de la place bancaire burkinabé et dispose d'un réseau de 20 agences, dont 12 à Ouagadougou. La BOA-Burkina Faso fait partie du réseau Bank of Africa.

La banque entend perpétuer son développement sur l'innovation, la proximité, la disponibilité et la satisfaction du client. Dans sa vision de faire « la banque autrement », elle se veut d'être le partenaire privilégié des PME. Elle entend aussi, de par sa position dans l'environnement financier, accroître l'accessibilité de la population aux banques à travers sa politique de collecte massive de l'épargne, d'octroi de crédits aux particuliers et aux entreprises.

4.2- La stratégie et la mission

BOA-BF étant une banque jeune, sa mission première est de gagner des parts de plus en plus importants du marché bancaire. Ainsi, elle doit satisfaire la clientèle en augmentant les produits qu'elle lui offre en se professionnalisant. Comme toute entreprise, elle cherche à faire des résultats positifs et à rémunérer l'ensemble des facteurs de production (capital, travail,...).

Une des missions importante de BOA-BF est de faciliter l'intégration en Afrique, puisqu'elle fait partie d'un réseau de banques à travers l'Afrique qui travaillent en étroite collaboration.

Pour atteindre son objectif premier, BOA-BF a élargi son réseau en implantant des agences sur le territoire national.

Ensuite, dirigée vers les domaines de l'art et de la culture, la stratégie de la Fondation BOA est à présent recentrée sur le champ social en général en se concentrant plus particulièrement sur l'Education et la Santé.

Ce choix politique, décidé début 2008 par le Conseil d'Administration de la Fondation, répond en effet à plusieurs critères et contraintes:

- ❖ en premier lieu, les secteurs de l'éducation et de la santé sont sans doute ceux où les besoins sont les plus criants. Par ailleurs, leur bon fonctionnement figure indéniablement parmi les premières conditions nécessaires à l'épanouissement harmonieux de l'individu, donc à l'avenir des sociétés africaines ;
- ❖ ensuite, la Fondation souhaite conduire des actions aux résultats concrets et mesurables, en maîtrisant leurs effets, ce qui conditionne une spécialisation de son engagement ;
- ❖ de plus, l'objectif de la Fondation étant d'apporter une réelle valeur ajoutée, l'institution se doit de concentrer ses moyens financiers afin de les optimiser ;
- ❖ enfin, cette stratégie repose sur un nouveau concept, le « centre de vie », qui structure désormais la politique de la Fondation BOA.

L'action de la Fondation BOA a débuté en 1996, au Bénin.

4.3- Les produits et services offerts

La BOA propose de nombreux produits et services. On distingue le package, les prêts, l'épargne, et la monétique.

4.3.1- Le package

On distingue trois sortes de packs :

- ❖ Le pack Salaria: adressé aux salariés, il permet de gérer leurs budgets à moindre coût, de disposer de leur argent à tout moment et de bénéficier de découvert sans formalités ;

- ❖ Le pack Fonxionaria: adressé aux fonctionnaires dont leur objectif est de disposer rapidement et sans complications de découverts et de facilités de caisse ;
- ❖ Le pack Mon Business: Adressé aux artisans, commerçants, entrepreneurs qui souhaitent épargner en toute sécurité et disposer de leur argent à tout moment.

4.3.2- Les prêts

L'octroi de crédit est une activité traditionnelle de la banque et fait partie de son rôle d'intermédiaire qui consiste à utiliser les dépôts de ses clients qui ont un excédent de trésorerie pour octroyer des crédits aux clients qui ont un besoin de financement. Les crédits constituent la principale source de profit de la banque. La BOA octroi plusieurs types de crédit:

- ❖ le crédit à la consommation ;
- ❖ le crédit d'investissement ;
- ❖ le crédit de fonctionnement ;
- ❖ le crédit de trésorerie ;
- ❖ le crédit documentaire.

4.3.3- L'épargne

Le compte d'épargne c'est un compte rémunéré. L'épargne peut être appréhendée comme la part du revenu qui n'est pas immédiatement destinée à la consommation et que son propriétaire met à la disposition de la banque. Celle-ci l'exploite en contrepartie d'un revenu appelé intérêt pour financer les agents économiques qui sont dans le besoin. Ce type de compte est généralement ouvert aux particuliers ayant déjà un compte à vue et aux mineurs. Il faut noter que des opérations de dépôt et de retrait peuvent être effectuées sur ce compte. Lorsque le capital constitué atteint une certaine somme, l'excédent n'est plus rémunéré. Cependant, on distingue plusieurs types d'épargne:

- ❖ bons de Caisse ;
- ❖ bons du Trésor par Adjudication ;
- ❖ compte Épargne ;
- ❖ compte Épargne Elite ;
- ❖ dépôt à Terme ;
- ❖ plan Épargne Ambition ;
- ❖ plan Épargne Éducation ;
- ❖ plan Épargne Logement ;
- ❖ plan Épargne Pèlerinage.

4.3.4- La monétique

La BOA propose plusieurs de types de cartes magnétiques qui sont:

- ❖ carte SÉSAME ;
- ❖ carte SÉSAME + ;
- ❖ carte SÉSAME ÉPARGNE ;
- ❖ carte VISA LIBRA ;
- ❖ carte VISA PROXIMA ;
- ❖ carte VISA Prépayée TUCANA ;
- ❖ cash Advance MASTERCARD.

Dans la poursuite de ses objectifs, la banque propose des comptes chèques aux salariés, aux particuliers et des comptes courants aux entreprises, notamment aux PME-PMI. Elle procède en outre aux opérations de change, aux virements ordinaires et permanents, aux transferts nationaux et internationaux, aux transferts rapides d'argent. Elle octroie enfin un large choix de produits et services à destination des grandes entreprises, PME/PMI, associations, institutions et des professions libérales.

4.4- Organisation et fonctionnement

La banque est répartie en plusieurs départements ou services en fonction de ses activités. En effet, on a :

- ❖ **La Direction générale** : Elle met en œuvre la politique de gestion définie par le conseil d'administration. Elle veille à ce que les objectifs soient atteints en assurant une adaptation de la banque à son environnement. Elle est assurée par un Directeur général et son adjoint.
- ❖ **La Direction du contrôle général** : Elle assure l'ensemble des tâches essentielles au contrôle interne de la banque à savoir :
 - la coordination des tâches « back office » qui lui sont confiées ;
 - le contrôle des opérations effectuées par les différents opérateurs ;
 - la production des différents rapports dont ceux envoyés à la commission bancaire et à la Banque Centrale ;
 - les audits de services et agences, et le suivi des recommandations des différents rapports.

- ❖ **La Direction de l'exploitation** : Elle est chargée de la recherche et de la fidélisation des clients. Ses tâches se résument à :
 - prospecter les organisations, ambassades, entreprises et particuliers ;
 - gérer les comptes "clientèles" ;
 - collecter des informations sur les clients et tenir à jour les fichiers clients ;
 - entretenir et améliorer les relations commerciales avec les clients.
- ❖ **Le Département juridique et contentieux** : Il veille au recouvrement des créances de la banque, à la conservation des garanties réelles, au suivi des litiges de la banque et au suivi des créances en souffrance en vue de leurs régularisations.
- ❖ **Le Département des opérations domestiques** : Ce département intègre toutes les activités bancaires à savoir : l'ouverture et la fermeture des comptes clients, la bonne marche des retraits et versements clientèle, la gestion des moyens de paiement (carte bancaire, chèque,...).
- ❖ **Le Département du contrôle financier et de la comptabilité** : Il est chargé d'établir des déclarations périodiques (journalières, hebdomadaires, mensuelles) demandées par la BCEAO. Ce département est chargé de comptabiliser quotidiennement les opérations et d'établir les états financiers de la banque ainsi que les déclarations fiscales pour le paiement de différents taxes et impôts.
- ❖ **Le Département étranger et trésorerie** : Ce département joue le rôle d'intermédiaire entre la banque et l'étranger. Sa mission consiste en la gestion des transferts reçus et émis, des remises documentaires et des crédits documentaires. Il supervise également les opérations de Western Union.
- ❖ **Le Département informatique et monétique** : Il s'occupe du traitement de l'information en relation avec tous les services, agences et bureaux, et de la gestion du matériel informatique de la banque.
- ❖ **Le Département marketing et animation du réseau** : Interface entre l'intérieur et l'extérieur, ce département a pour objet la recherche et la fidélisation de la clientèle à travers des actions variées. Il ramène les clients qui veulent quitter la banque, essaie de savoir les raisons et éventuellement les dissuade. Ce département s'occupe également de l'entretien de l'image de marque de la banque et des opérations visant à acquérir de nouvelles parts de marché à travers des actions publicitaires, études marketing et développement de nouveaux produits.
- ❖ **Le Service étude de crédit** : Il est chargé d'étudier les différents dossiers de crédit et de donner un avis sur les dossiers présentés par l'exploitation pour le compte des

clients. Il a pour mission également d'interpréter les ratios sur les dossiers de crédit soumis par les exploitants.

- ❖ **Le Département des engagements :** Il est chargé essentiellement de vérifier et mettre en compte les crédits sollicités par la clientèle, de formaliser les garanties demandées lors de l'acceptation des dossiers des clients (gages, nantissements, hypothèques,...) et de gérer le portefeuille (escompte de traite).
- ❖ **Le Département du contrôle de gestion :** Ce département s'occupe du calcul et de la gestion des coûts de la banque et c'est également lui, qui se charge de faire l'ensemble des *reportings* de la banque au groupe.
- ❖ **Le Département du personnel et des moyens généraux :** Le département est constitué de deux pôles à savoir : le service des Moyens Généraux qui s'occupe de la gestion des stocks de matériels, de la relation avec les fournisseurs, de la flotte téléphonique et des ordres de mission et, le service du personnel qui est en charge de l'ensemble de la gestion du personnel (la paie, les absences, le recrutement, la formation,...).Le département gère également le parc automobile.

4.5- L'évolution des performances de la BOA

Pour la BOA-Burkina Faso, l'exercice 2012 se termine par une croissance soutenue de la plupart des indicateurs de performance comme l'indique le tableau suivant :

Tableau 3 : Résultats des quatre dernières années de la BOA (en millions de F.CFA)

Eléments	2009	2010	2012	2013	Variation (2009-2013)
Total dépôts	151 610	197 892	223 018	261 785	72,67%
Total créances	95 364	119 892	139 206	191 615	100,93%
Total bilan	176 319	228 508	285 949	348 130	97,44%
Résultat net	2272	3064	4898	7916	248,41%

Source : Rapport annuel 2012, BOA.

Ce tableau démontre les performances réalisées par la BOA sur les quatre dernières années. En effet, de 2009 à 2013, elle a connu une hausse de plus de 70% de tous les indicateurs susmentionnés. Les créances accordées aux clients sur la période considérée ont connu une augmentation de plus de 100%, justifiant ainsi la variation positive très élevés du résultat net ('près de 250%).

La BOA, avec ses consœurs, assurent l'intermédiation indirecte dans le secteur économique du Burkina. Elle fait partie des plus grandes banques du Burkina et propose à ses nombreux clients de diverses catégories de services multiples. La mise à disposition de ses produits et services est rendue possible par une bonne organisation interne autour des directions ayant des charges spécifiques et dont les agents ont pour ambition la réalisation des objectifs assignés. D'ores et déjà, nous pouvons avoir un aperçu de la place que pourrait avoir les PME dans le portefeuille client de la BOA. Le chapitre suivant mettra en relation la BOA et les PME.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Chapitre 5- Procédures de financement des PME à la BOA

Le financement des PME passe par l'octroi de crédit à ces entreprises. Ainsi, selon qu'il s'agisse d'un crédit par caisse ou par signature, l'accord de ceux-ci nécessite, avant, le respect d'une procédure.

La procédure d'octroi de crédit représente la méthode utilisée par la banque pour le traitement du dossier de crédit. Cette procédure repose sur trois (3) étapes essentielles que sont l'introduction de la demande de financement, l'analyse de la demande et la mise en place du crédit en cas de bonne fin.

5.1- Types de financement d'une PME

Pour décrire la procédure de financement, il est nécessaire de décrire la typologie de prêts bancaires. La BOA octroi différents types de crédits qui sont regroupés en deux grands groupes.

5.1.1- Crédit par caisse

Les crédits par caisse sont des financements qui entraînent des flux réels de trésorerie de la banque vers son client. Ces crédits sont destinés essentiellement au financement de projets d'investissement ou à la reconstitution du fonds de roulement. Il existe plusieurs types de crédit par caisse, à savoir :

- ❖ les crédits destinés au financement des projets d'investissement, d'équipement et du financement des besoins d'exploitation ;
- ❖ les autres crédits par caisse que sont : la facilité de caisse ou le crédit spot, le découvert, l'avance, l'escompte, le crédit de campagne.

5.1.2- Crédit ou engagement par signature

La BOA apporte son concours à la PME sans décaisser des fonds sous forme d'engagement que l'on appelle des crédits par signature ou encore cautions bancaires. La banque prête alors sa signature sans supporter de charge de trésorerie.

Ainsi, la banque fait une étude minutieuse pour n'importe quel autre concours bancaire car cet engagement peut entraîner des décaissements importants. La banque s'engage par des lettres auprès de tiers à satisfaire aux obligations contractées par son client au cas où ce

dernier ferait défaut. Les crédits par signature regroupent les cautions et le crédit documentaire.

5.2- Procédure de financement

Cette procédure repose sur trois (3) étapes essentielles que sont l'introduction de la demande de financement, l'analyse de la demande et la mise en place du crédit en cas de bonne fin.

5.2.1- Conditions d'accessibilité au crédit et introduction de la demande de financement

Concernant les conditions d'accessibilité, il s'agit des conditions premières à accomplir pour bénéficier d'un concours de la banque. Ce sont entre autres :

- ❖ l'obligation d'être une personne morale ;
- ❖ l'obligation de disposer d'un compte chèque ou un compte courant dans le portefeuille client de la banque ;
- ❖ et l'obligation d'avoir épargné pendant au moins 3 mois dans le dit compte.

Toute demande de financement ne peut être introduite que lorsque ces conditions primaires sont remplies.

Si les conditions sont remplies, la rédaction d'une demande rédigée et adressée au PDG est indispensable à toute demande de financement. Cette demande doit être accompagnée par un certain nombre de documents traduisant la vie de l'entreprise et devant permettre à la banque de mieux l'étudier afin d'évaluer le risque encouru. Selon le type de financement, il sera exigé des documents d'ordre général et spécifiques.

Les documents d'ordre général sont :

- ❖ le bilan comptable ;
- ❖ le compte de résultat ;
- ❖ les documents prévisionnels ;
- ❖ le plan de financement ;
- ❖ le statut, le registre de commerce et tout autre document pouvant permettre de justifier le crédit.

Les documents spécifiques sont :

- ❖ l'état des marchés ;
- ❖ les références techniques ;

- ❖ la liste du personnel et des matériels.

L'ensemble de ces documents est joint à la demande, le tout reçu au service courrier, passe par la direction générale et parvient à la direction de l'exploitation pour analyse.

5.2.2- Montage du dossier par le gestionnaire de la PME

Terme technique propre à la banque, le gestionnaire des PME-PMI se doit d'effectuer l'analyse technico-économique qui consiste essentiellement à :

- ❖ la présentation de l'affaire : cette rubrique permet de définir l'identité et l'historique de l'entreprise. Il est aussi question de l'activité de l'entreprise à travers la nature de ses relations avec la banque, la répartition des moyens d'exploitations, l'identité des dirigeants et l'appréciation de l'affaire. De cette présentation, le gestionnaire doit avoir connaissance du type d'entreprise, de la nature et du montant des concours sollicités, et éventuellement des engagements actuels de l'entreprise (pour les clients potentiels) ;
- ❖ l'analyse de la situation financière : Il est question ici d'analyser les performances de l'entreprise au moyen d'indicateurs prédéfinis à cet effet. Il s'agira essentiellement de mettre en évidence entre autres la capacité de remboursement (dettes structurelles/CAFG), la solvabilité (Ressources propres/total bilan) et la capacité d'endettement (ressources propres/dettes structures) de l'entreprise, le fonds de roulement, le besoin en fonds de roulement, la trésorerie nette, le coefficient de rotation des stocks, la durée des crédits obtenus des fournisseurs et des crédits accordés aux clients ;
- ❖ justifier les besoins de l'entreprise par les données prévisionnelles communiquées qui devront en principe traduire la stratégie de croissance de la PME (interne, externe, mixte) à travers les investissements prévus et les diverses sources de financement envisagées (fonds propres, subventions, dettes).

L'analyse des besoins des clients permet de préciser dans les détails les raisons induisant le besoin de financement de la PME. Il convient notamment d'expliquer comment le concours s'inscrit dans une politique de développement de l'entreprise.

- ❖ l'avis du gestionnaire : à partir des documents de l'entreprise, de l'analyse financière menée, de l'étude de la personnalité des dirigeants, de l'étude de faisabilité en rapport avec l'environnement et le marché, le gestionnaire pourra ainsi apprécier la santé financière de l'entreprise, le risque encouru et pouvoir en

1^{er} ressort donner son avis technique sur le dossier. Le dossier est par la suite transmis au comité de crédit pour avis.

5.2.3- Décision du comité de crédit et mise en place du crédit

Le comité de crédit intervient en second et dernier ressort (dans la limite de la délégation du pouvoir) pour porter son appréciation à une demande de crédit.

Sa décision est capitale car c'est de lui que dépendra l'aboutissement ou non d'une demande de crédit. Ce comité est composé essentiellement du chef du service études et crédit, du directeur d'exploitation, des analystes financiers, du directeur du risque et des affaires juridiques, du directeur général adjoint et dans la limite de ses pouvoirs du PDG.

Le dossier finalisé est soumis à signature dans le circuit de décision suivant l'ordre des acteurs de la procédure :

- ❖ le chef du service études et crédit des entreprises analyse le dossier puis adosse sa signature lorsqu'il juge l'étude satisfaisante. Le dossier est alors transmis au directeur général adjoint ;
- ❖ le directeur général adjoint qui apprécie à son tour le dossier et le transmet à la direction des risques ;
- ❖ la direction des risques en fonction de critères d'analyses apprécie à son tour le dossier du client. Il observe le commentaire sur l'environnement économique dans lequel le client se trouve. Il vérifie l'existence et la validité des garanties demandées, apprécie les ratios de structure financière afin d'évaluer le risque d'insolvabilité auquel la banque pourrait éventuellement faire face. Le directeur porte son avis et le dossier est enfin acheminé vers la direction générale ;
- ❖ la décision finale d'octroi du crédit revient au directeur général. Il peut :
 - répondre favorablement à la demande qui lui est soumise et pour le montant sollicité ;
 - répondre à la demande mais pour une partie seulement du montant sollicité. Le crédit octroyé est inférieur au montant sollicité ;
 - décider d'octroyer le crédit sous réserve de certaines conditions à remplir par la PME ;
 - refuser d'accorder même partiellement le crédit à l'entrepreneur.

Le dossier soumis à l'appréciation du comité de crédit doit être bancable c'est à dire qui le prédispose à un éventuel financement bancaire. Cela passe donc par une bonne présentation des promoteurs, une étude de marché bien menée, une maîtrise des aspects techniques, un dossier financier bien élaboré et surtout une capacité de remboursement satisfaisante. La décision du comité de crédit passe aussi par une analyse du risque de crédit. A bonne fin, le client est informé de l'aboutissement de son dossier et on procède alors à la mise en place du crédit.

5.2.3.1- Contrôles et respect de la procédure

Il s'agit essentiellement de vérifier la régularité et l'authenticité des signatures des membres du comité du crédit et de veiller au respect des règles, des conditions de taux, et de remboursement, conformément à la réglementation.

5.2.3.2- Matérialisations des garanties

Matérialiser ou constituer une garantie, c'est la rendre opposable aux tiers par l'existence d'un acte authentique ou sous seing privée. Les garanties à constituer sont celles retenues par le comité de crédit ou par la signature finale. Plusieurs formes de garanties sont à distinguer. Ce sont essentiellement les sûretés personnelles, les sûretés réelles, les formes particulières de garantie, et les fonds de garanties.

- ❖ les sûretés personnelles qui comprennent :
 - l'aval : qui traduit la reconnaissance de dette de l'entreprise envers la banque ;
 - la caution : Elle résulte d'un acte juridique par lequel une personne, la caution s'engage vis-à-vis de la banque à la payer en cas de défaillance de son débiteur (l'entreprise).
- ❖ les sûretés réelles regroupant :
 - le gage ou nantissement : C'est une technique qui consiste pour le débiteur à remettre à la banque un objet mobilier qu'elle pourra vendre pour se payer si le débiteur ne n'exécute pas. On distingue à cet effet le gage avec dépossession du débiteur et le gage sans dépossession du débiteur ;
 - l'hypothèque : Elle consiste à donner en garantie de concours bancaires, des biens immobiliers, comme le Permis Urbain d'habiter(PUH), le titre foncier.
- ❖ les formes particulières de garantie telles que le dépôt et le dépôt à terme(DAT).
Ce sont des sommes d'argent placées en banque pour une longue durée au nom

de l'entreprise et permettant en cas de nécessité de garantir les crédits par signature.

- ❖ les fonds de garantie : De plus en plus, les fonds de garantie interviennent dans le processus de financement. Ce sont des structures qui se portent en garantie pour l'entreprise. De même, certaines compagnies d'assurance proposent des produits adaptés aux différentes natures de crédit. On distingue principalement :
 - la société financière de garantie interbancaire(SOFIGIB);
 - la société ARISK Burkina;
 - le fonds GARI d'une intervention sous régionale;
 - et les sociétés d'assurance intervenant au Burkina Faso (la SONAR, l'UAB, ALLIANZ Burkina, RAYNAL S.A, la Générale des Assurances et CORIS assurance). Ces organismes offrent des garanties allant de 50 à 100% du montant de l'emprunt selon le risque lié au financement, moyennant le paiement d'une prime convenue d'avance.

5.2.3.3- Validation et suivi du crédit

Cette opération consiste à passer l'écriture comptable et à débloquer le crédit (créditer le compte de l'entreprise du montant sollicité) tout en vérifiant que la procédure d'octroi a été respectée et aussi de se rassurer du bon déroulement du prêt c'est-à-dire au remboursement à l'échéance.

Le recouvrement de concours accordé au client se fait automatiquement par le système d'information mis en place par la banque. Ce dernier permet de dresser un tableau d'amortissement du prêt pour ce qui est des engagements par décaissement et de faire descendre l'échéance du compte client aux environs du 23 du mois en cours.

Deux hypothèses se posent :

- ❖ si à échéance, le compte du client a de la provision, le remboursement se fait automatiquement ;
- ❖ en cas d'absence de provision, le compte du client est débité du montant de l'échéance par le crédit d'un compte impayé rattaché au compte principal et généré automatiquement par le système d'information de la banque.

5.3- Acteurs du processus d'octroi du crédit

Ce sont les différents acteurs de la banque qui interviennent dans le processus d'octroi du financement à savoir le département des engagements, le service étude de crédit, la direction du contrôle général et la direction générale.

5.3.1- Les décideurs

Il s'agit de ceux qui autorisent la mise en place du crédit à savoir :

- ❖ la Direction générale qui a la décision finale ;
- ❖ la Direction du contrôle général qui donne son avis ;
- ❖ le Service étude de crédit qui donne son avis après l'étude du dossier ;
- ❖ le Département des engagements qui donne son avis après la matérialisation des garanties ;
- ❖ le service du risque donne aussi son avis sur le dossier.

5.3.2- Les exécutants

Ils participent activement à l'étude et au montage des dossiers de crédits pour le bon fonctionnement de la procédure.

- ❖ les agents du front-office : le conseiller clientèle joue un rôle d'interface entre la banque et son client. Ce rôle revêt une importance dans le sens où le conseiller est la personne qui connaît mieux le client et qui représente pour lui un interlocuteur privilégié auprès de la banque. Ce qui lui confère des missions essentielles qui sont la gestion du portefeuille de la clientèle, la réception et le traitement de la demande de concours, le suivi des engagements. Il a en charge également la recherche de nouveaux clients, la prise de décision dans la limite de son pouvoir de transmission des dossiers à la hiérarchie pour information ou pour décision finale.
- ❖ les agents du back-office : essentiellement composés des analystes financiers, ils assurent la responsabilité des sections qui les composent et jouent donc un rôle de contrôleur général. Ils contrôlent la régularité des dossiers de crédits soumis à leur appréciation, donnent leurs avis sur le dossier et le transmettent à la hiérarchie.

Les sections intervenant à chaque étape d'analyse du dossier de crédit sont les suivantes :

- ❖ la section étude pour le dépouillement des états financiers, l'analyse financière, l'établissement de l'armature du dossier et la rédaction du commentaire à partir du compte rendu du conseiller client ;
- ❖ la section garantie assure la matérialisation des garanties données par le client, l'établissement des certificats de main levée, le suivi de ces garanties, le classement et la conservation de tous les dossiers de garanties.

A travers ce chapitre descriptif, nous avons mis en exergue la procédure de financement des PME par la BOA. Aussi, il a été question de porter un regard sur les facteurs qui déterminent le choix du financement des PME par la banque. Ainsi, les responsabilités de financement des PME doivent être vues et examinées du côté de la banque (conditions d'octroi des crédits) et du côté des PME (réticence au recours des banques). De toute évidence, le financement ou non des PME a des impacts sur la banque que nous découvrirons dans le prochain chapitre à travers l'analyse des enjeux.

Chapitre 6-Analyse des enjeux du financement des PME par la BOA et Recommandations

L'activité de crédit constitue pour la BOA la principale activité et est son cœur de métier. Toutefois, l'octroi de crédit fait l'objet de restriction tant interne qu'externe (réglementation bancaire). Les dossiers de demande de crédit sont soumis à des analyses préalables dans le but de limiter les risques. Les financements accordés ou pas aux PME par la BOA ont des impacts sur les parties à l'opération. A travers ce chapitre, nous nous proposons d'analyser les enjeux du financement des PME par la BOA en vue de formuler des recommandations pour contribuer à une meilleure accessibilité des PME au financement bancaire.

6.1- Enjeux du financement des PME

La méthodologie utilisée dans le cadre de notre étude, comme décrit plus haut a porté sur plusieurs aspects dont les entretiens menés pour comprendre les problèmes de financement au sein de la BOA. De ces entretiens, une collecte de données de soixante-dix (70) entreprises a été faite parmi les quatre-vingt-quatorze (94) ayant connu un problème de financement. Laquelle a permis de résumer les motifs évoqués par les acteurs (agents de banque et entrepreneurs) en quatre variables essentielles que sont :

- ❖ le risque du crédit qui est l'éventualité de non remboursement par l'entreprise ;
- ❖ la garantie perçue comme l'insuffisance ou l'absence de garantie conséquente ;
- ❖ le coût du crédit qui est relatif au taux d'intérêt et aux commissions bancaires ;
- ❖ la gouvernance des entreprises étant perçue comme l'analphabétisme ou l'inexpérience des promoteurs de PME.

De ces échantillons, nous avons déterminé les facteurs clés d'acceptation et de rejet des demandes de crédit accordés aux PME.

Ainsi, la répartition des entreprises en fonction des variables mise en évidence et des catégories de financement se présente ainsi :

Tableau 4 : Poids des variables déterminantes dans l'octroi des crédits

Variables		Risque	Garantie	Gouvernance	Coût de crédit	Total
Crédit						
Crédit par caisse	investissement	5	13	2	2	22
	fonctionnement	20	10	2	4	36
Crédit par signature		7	3	1	1	12
Total		32	26	5	7	70

Source : nous-mêmes à partir des entretiens, de l'étude documentaire et du questionnaire.

De ce tableau, nous établissons le tableau des fréquences relatives par le rapport « effectif par variable/population totale » (valeurs arrondies à l'unité près en %).

Tableau 5 : tableau des fréquences relatives(en %)

Variables		Risque	Garantie	Gouvernance	Coût de crédit	Total
Crédit						
Crédit par caisse	investissement	7	19	3	3	32
	fonctionnement	29	14	3	6	52
Crédit par signature		10	4	1	1	16
Total		46	37	7	10	100

Source : nous-mêmes à partir des entretiens, de l'étude documentaire et du questionnaire.

Il en ressort aussi que environ 46% des crédits sont rejetés pour cause de risque, 37% pour absence ou insuffisance de garantie, 7% à cause de la mal gouvernance, et 10% des problèmes de financement sont dûs au coût élevé du crédit. Ces éléments qui sont interdépendants traduisent la politique mise en œuvre par la banque pour se couvrir dans ce processus de financement des PME. Mais comment percevoir l'influence de ces variables sur les typologies de crédits ? C'est en cela que nous établissons notre tableau de « profils colonnes » obtenu par le rapport « effectif par variable/effectif total d'une colonne » (Valeurs arrondies à l'unité près en %).

Tableau 6 : tableau des profils colonnes (%)

Crédit \ Variables		Risque	Garantie	Gouvernance	Coût de crédit
Crédit par caisse	investissement	15	51	43	30
	fonctionnement	63	38	43	60
Crédit par signature		22	11	14	10
Total		100	100	100	100

Source : nous-mêmes à partir des entretiens, de l'étude documentaire et du questionnaire.

A l'évidence, chaque variable influence d'une manière ou d'une autre sur les catégories de crédits rejetés. La responsabilité attribuée à chacune d'elles dans le processus de financement est donc dépendante du type de financement sollicité par l'entreprise.

6.1.1- Le Problème du risque

Une des activités principales des banques est l'octroi de crédit, lequel constitue le métier de base des établissements de crédit. La maîtrise du risque de crédit est l'un des axes stratégiques majeurs de la gestion des établissements financiers bancaires comme BOA, si bien que toute décision de crédit obéit généralement au respect rigoureux de certaines normes de gestion financière et comptable. La notion du risque bancaire recouvre tout événement susceptible d'empêcher la banque de réaliser ses objectifs ou encore de maximiser ses performances. Cette perception du risque est liée à la difficulté qu'ont les banques de distinguer les bons emprunteurs et les mauvais parmi leurs débiteurs potentiels et revient à mettre en évidence certains indicateurs dont :

- ❖ la capacité de remboursement (Cr) avec $Cr = \text{dettes sur long terme} / \text{CAFG}$. Cet indicateur mesure l'aptitude de l'entreprise à rembourser la totalité de ses dettes à partir de la Capacité d'autofinancement globale (CAFG) dégagée annuellement. Plus l'entreprise est capable de rembourser ses dettes, plus elle est enclin à obtenir un nouveau financement auprès de la banque.
- ❖ le taux d'endettement de l'entreprise (Te) avec $Te = \text{dettes à long terme} / \text{Ressources propres}$. Il permet de percevoir le niveau d'endettement de l'entreprise envers ses fournisseurs. Ce ratio permet aussi de mettre en évidence la question de l'apport personnel du promoteur exigé surtout pour les projets en création. Une entreprise ne peut se créer sans disponibilités de fonds propres. Il est exigé donc, dans la plupart des cas, une contribution effective du promoteur.

La mise en évidence de ces indicateurs permet donc à la banque de mesurer le risque auquel elle fait face. En effet, si les entreprises sont fortement endettées auprès de leurs fournisseurs, ou si elles ne sont pas capables de rembourser leurs dettes antérieures, cela traduit qu'un éventuel financement s'avère risqué pour la banque.

C'est pourquoi, d'après nos résultats 46% des demandes de financement sont rejetés parce que le risque de crédit est élevé, au point même d'en être un facteur relativement significatif, en fonction des spécificités de crédits, selon cet extrait de tableau 6.

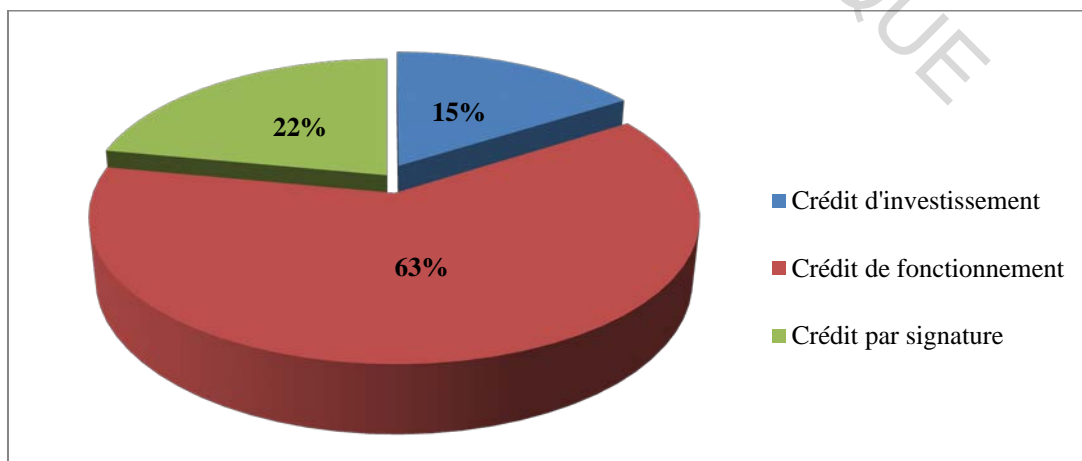
Tableau 7 : influence du risque dans les cas spécifiques de problèmes de financement.

Types de crédits rejetés	Influence du risque
Crédits d'investissement	15
Crédits de fonctionnement	63
Crédits par signature	22
Totaux	100

Source : extrait du tableau 6

Ainsi, à la BOA, en fonction des typologies de crédits, le risque est déterminant à environ 15% pour les crédits d'investissement, 63% dans le cadre des crédits de fonctionnement et 22% pour les crédits par signature. D'où ce graphique illustratif :

Figure 2 : Influence du risque



Source : nous-mêmes à partir du tableau 6.

Ce graphique montre qu'au sein de la BOA les accords des demandes de crédit d'investissement, de fonctionnement et par signature sont influencés respectivement à 15%, à 63% et à 22% par le risque. Vu de façon plus globale, 46% des demandes de financement sont rejetés parce que le risque de crédit est élevé, au point même d'en être un facteur relativement significatif, en fonction des spécificités de crédits. La prédominance du risque dans le financement des crédits de fonctionnement (environ 63%) se justifie par le fait que ces types de crédits étant de moyen terme, la banque fait face à plusieurs incertitudes : le risque de pertes à court et moyen terme, pouvant entrainé des impayés, le risque de faillites, ou encore les risques liés aux variations de l'environnement. Du fait que les PME en général exercent dans un environnement quasi instable (informel), avec des perspectives sectorielles non objectives, elles présentent donc un risque élevé que la banque maîtrise difficilement. Financer surtout le fonctionnement des PME dans ces conditions devient problématique. Cependant, le risque influence peu dans le cadre des crédits par signature et d'investissement parce que le risque de pertes monétaires est minime ou est pris en charge par une ligne de garantie. La mise en évidence de ces indicateurs permet donc à la banque de mesurer le risque auquel elle fait face. En effet, si les entreprises sont fortement endettées auprès de leurs fournisseurs, ou si elles ne sont pas capables de rembourser leurs dettes antérieures, cela traduit qu'un éventuel financement s'avère risqué pour la banque.

6.1.2- La question de la Garantie

La question de la garantie bancaire demeure un problème fondamental suscitant de vifs débats entre les acteurs du financement. Si, pour les uns, elle est perçue comme une source de démotivation de l'entreprise, les autres la considèrent comme l'élément clé faisant le crédit. Mais la garantie fut-elle de qualité, suffit-elle pour octroyer un crédit ?

La garantie est ce avec quoi la banque pourra se faire rembourser en cas de défaillance ou de non-exécution de l'entreprise. Elle a un caractère accessoire et même si elle est indispensable dans le processus de financement, elle ne suffit pas à assurer le financement.

Ces garanties permettent à la banque de réduire significativement leur risque de pertes monétaires en exerçant leur droit de liquidation de ces actifs matériels en cas de défaut de paiement de la part de l'emprunteur.

La garantie préserve donc au banquier une certaine marge de sécurité pour parer aux éventuels risques (risques de crédit essentiellement).

Elle peut être analysée comme une fonction inverse du problème de financement en ce sens que plus la garantie proposée est élevée, moins il se pose un problème de financement. De même, une garantie faible posera toujours un problème de financement; la préoccupation principale de la banque étant de se rassurer que les remboursements seront effectués. C'est pourquoi en général, 37% (résultats analyses) des problèmes de financement sont dûs au manque ou à l'insuffisance de garantie proposée. Ce facteur est d'autant plus important pour les crédits d'investissement et de fonctionnement selon cet extrait de tableau

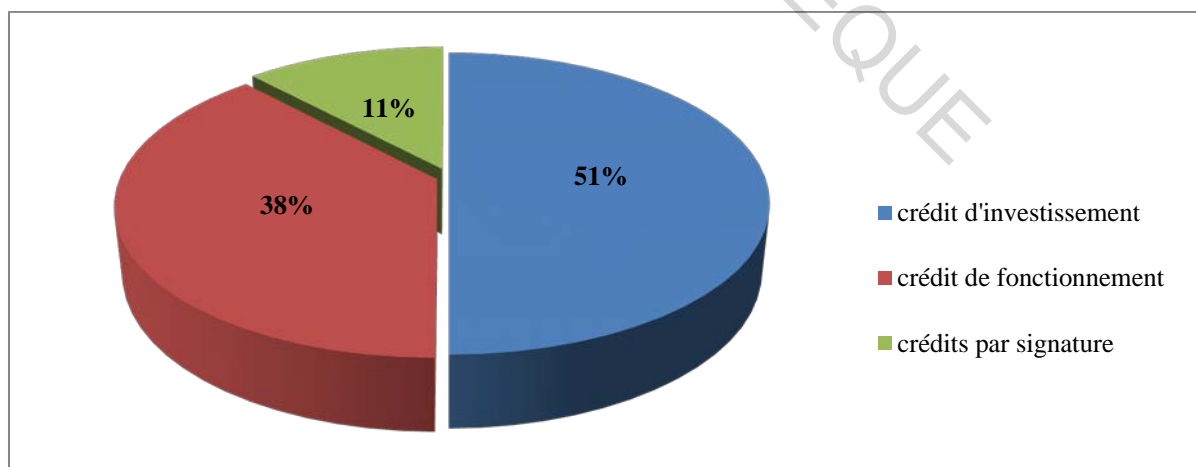
Tableau 8 : influence de la garantie dans les cas spécifiques de problèmes de financement.

Types de crédits rejetés	Influence de la garantie
Crédits d'investissement	51
Crédits de fonctionnement	38
Crédits par signature	11
Totaux	100

Source : extrait du tableau 6

Ainsi, 51% des crédits d'investissements rejetés aux PME sont dûs essentiellement à l'absence de garantie, une garantie influence à 38% dans le cas des crédits de fonctionnement et 11% pour les crédits par signature. D'où ce graphique illustratif :

Figure 3 : Influence de la garantie



Source : nous-mêmes.

Ainsi, 51% des crédits d'investissements sont rejetés aux PME essentiellement à cause de l'absence de garantie, une garantie influence à 38% dans le cas des crédits de

fonctionnement et 11% pour les crédits par signature. La garantie est donc la variable la plus déterminante dans l'octroi des crédits d'investissement ou de long terme. Cela est d'autant vrai car pour ces types de crédits, la banque a besoin de se rassurer que l'entreprise s'exécutera à échéance. Une échéance généralement longue (supérieure à 2 ans) et marquée d'incertitudes telles que les risques concurrentiels, les risques de marchés, et les risques liés à l'environnement des affaires. C'est pourquoi, la banque exige à cet effet des garanties conséquentes pour couvrir ces multiples risques. De même, pour les crédits de fonctionnement, les entreprises pouvant désaffecter le financement obtenu à d'autres fins, la banque s'entoure à cet effet d'un maximum de précautions pour minimiser le risque auquel elle fait face. Cependant, la garantie influence peu pour les crédits par signature.

6.1.3- La gouvernance des entreprises

La qualité du fonctionnement organisationnel est éminemment reconnue aujourd'hui comme un élément essentiel à la réussite des entreprises et des organisations.

Le problème de gouvernance est dû au faible niveau d'alphabétisation des promoteurs. Bons nombres de PME au Burkina Faso sont marqués par une déficience de leur politique de gouvernance. L'incapacité du manager à gérer une équipe traduit son incapacité à gérer à bon escient un financement obtenu.

Le problème de gouvernance se perçoit notamment à travers la non distinction par le promoteur de ses ressources personnelles à celles de l'entreprise. Pour peu, les recettes journalières se transforment en « pots de vins ». Ce constat largement partagé au sein de la BOA pose un problème de financement à l'encontre de telles entreprises.

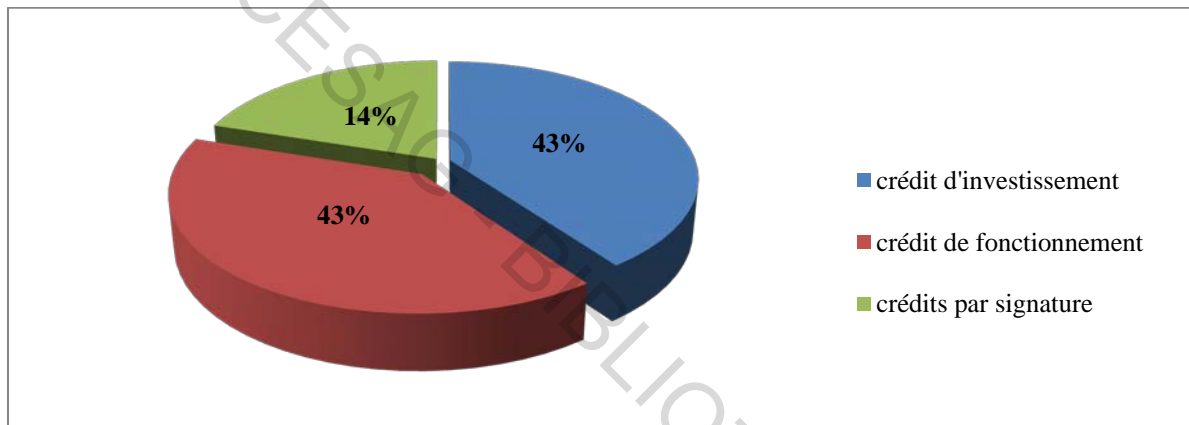
C'est pourquoi environ 7% (tableau 6) des crédits aux PME rejetés par la BOA est dû à la déficience du système de gouvernance appliqué. Cela parce que les dirigeants de telles entreprises sont inexpérimentés dans les domaines de gestion, dans l'activité exercée ou que leurs antécédents avec les banques sont défavorables. D'une manière spécifique, l'influence de la gouvernance dans le problème de financement peut être perçue à travers cet extrait de tableau.

Tableau 9: influence de la gouvernance dans les cas spécifiques de problèmes de financement

Types de crédits rejetés	Influence de la gouvernance
Crédits d'investissement	43
Crédits de fonctionnement	43
Crédits par signature	14
Totaux	100

Source : extrait du tableau 6

Soit le graphique illustratif suivant :

Figure 4 : Influence de la gouvernance

Source : nous-mêmes à partir du tableau 9.

Le problème de gouvernance se rencontre donc beaucoup plus dans l'octroi des crédits d'investissement et de fonctionnement. En effet, ces deux catégories de crédits font l'objet de décaissements d'argent de la BOA. Si le dirigeant n'a pas des notions avancées en management, ou s'il est de mauvaise foi, celui-ci peut utiliser les décaissements obtenus à d'autres fins.

C'est donc pour éviter un tel comportement que la gouvernance revêt une telle importance. Cependant, les crédits par signature ne font pas l'objet de décaissements de la banque et l'entreprise ne peut encaisser le montant du financement obtenu.

Toutefois, si la BOA est réticente à financer les PME, c'est aussi indépendamment de sa volonté. C'est en cela que des facteurs tels que le cadre réglementaire et l'inadaptation des ressources de la banque limite ses possibilités de financement.

6.1.4- L'influence du cadre réglementaire

L'histoire des crises financières et surtout celles du 20^{ème} siècle a montré que le système bancaire d'un pays n'est pas à l'abri de l'instabilité. Cette instabilité présentée sous la forme de fortes fluctuations des prix, de création irraisonnable et démesurée de monnaie (scripturale) peut avoir des conséquences négatives sur la réalisation des projets d'investissements du secteur privé et la croissance des Etats.

C'est la raison pour laquelle la régularisation du système bancaire conserve une fonction pertinente et indispensable dans une économie de marché comme celle du Burkina Faso. A cet effet, les autorités monétaires de l'UEMOA (BCEAO) ont mis en place à travers la commission bancaire un dispositif de suivi et de surveillance des banques pour respecter l'orthodoxie bancaire et se conformer aux règles et normes préétablies. Il s'agit d'abord de redéfinir la politique de crédit en révisant les conditions des banques commerciales et par la mise en œuvre d'une politique de rationnement de crédit.

- ❖ Les conditions de banque : par ce biais, les autorités monétaires entendent contrôler les conditions de distributions de crédit à travers les commissions et les taux pratiqués par les banques commerciales. En cas de « gonflement » de la masse monétaire, la BCEAO durcit les conditions de banque : l'offre de crédit étant plus chère, la demande diminue. Ce procédé aboutit à pénaliser les entreprises qui recourent essentiellement au crédit pour financer leurs activités.
- ❖ L'encadrement ou le rationnement du crédit: cette technique consiste en une limitation directe et impérative du volume de crédit accordé par les banques.

Le financement bancaire des PME est donc soumis aux conditions de la politique monétaire. Ceci a constitué une raison supplémentaire pour les banques de marquer un certain recul face au financement des entreprises. Mais, la capacité de la banque à financer les entreprises dépendent aussi de la nature de ses ressources.

6.1.5- L'inadaptation des ressources de la banque

La faible intervention de la BOA dans le financement des PME trouve aussi son explication dans la structure de ses ressources. De fait, elle remplit son rôle d'intermédiaire financier entre les agents économiques pour satisfaire les besoins de liquidités et participer au financement de l'économie. Elle finance donc les activités de ceux en besoin avec l'épargne

constituée par les autres agents économiques. Cette épargne ne concerne pas la majeure partie des dépôts constituée de dépôts à vue ou de court terme faisant l'objet de retraits permanents.

Pourtant, les PME ont besoin nécessairement pour se développer des crédits de moyen et long terme (supérieur à 2 ans). Cette divergence d'actions entre épargnants et emprunteurs limite la capacité de la banque à transformer une liquidité de court terme en moyen de financement de moyen ou long terme.

Ainsi, l'inadaptation des ressources de la banque et l'influence du cadre prudentiel sont des facteurs, tous aussi importants les uns que les autres, qui limitent indirectement, et indépendamment de la volonté de la banque, ses capacités de financement aux PME.

6.1.6- Autres facteurs liés au financement

Le risque, la garantie, la gouvernance et les ressources disponibles de la banque sont autant d'éléments qui déterminent le choix du financement des demandes de crédit des PME. Encore, faut-il avoir des demandes ? En effet, le financement des PME peut être limité par la réticence de ces dernières à faire recours aux banques.

6.1.6.1 - Le coût du crédit

Le coût du crédit est l'ensemble formé du taux d'intérêt et des commissions bancaires. L'intérêt est une somme représentant le loyer de l'argent prêté que la banque prélève périodiquement selon les clauses du contrat de crédit. Le taux d'intérêt varie entre 8% et 15% (taux débiteur) pour les crédits par caisse et entre 1% et 3% (taux débiteur) pour les engagements par signature, toutefois négociable en fonction de la crédibilité du projet et du niveau de risque lié au crédit. La banque perçoit aussi des frais sous forme de commissions dont la valeur dépend également du montant du financement et de sa durabilité. L'influence du taux d'intérêt notamment dans une entreprise peut être perçue à travers le compte de résultat prévisionnel et les autres états financiers. De fait, les intérêts constituent des charges financières payables mensuellement ou annuellement selon les clauses du contrat et affectent donc la rentabilité de l'entreprise. Ainsi, toute augmentation du taux d'intérêt par la banque augmente les charges financières de l'entreprise, s'en suivra une baisse du résultat financier puis du résultat net. Toute chose qui engendre par la suite une baisse de la rentabilité financière de l'entreprise. Ce qui ne cadre pas avec ses objectifs préétablis.

Cet état de fait ne demeure indifférent à toute Petite et Moyenne Entreprise et est perçu comme un obstacle l'empêchant d'adopter un comportement opportuniste. En effet, l'entreprise est un agent économique dont la fonction principale est la maximisation du profit. La rationalité et l'optimisation qui caractérisent son action suppose que les promoteurs des PME choisissent toujours ce qui leur est meilleur parmi ce qui leur est accessible. La négociation du taux d'intérêt ne cadre pas toujours avec les prévisions menées par les promoteurs. Ceux-ci, considèrent souvent que les taux appliqués par les banques sont élevés.

Ces différentes charges financières sont perçues comme un obstacle empêchant les PME de se tourner vers la banque pour des besoins de financement. C'est pourquoi 10% (tableau 6) des problèmes de financement rencontrés à la BOA sont du fait des PME, qui, estimant le coût du crédit élevé, manifestent de ce fait leur réticence. En fonction des catégories de crédits, l'influence du coût du crédit est perçue ainsi :

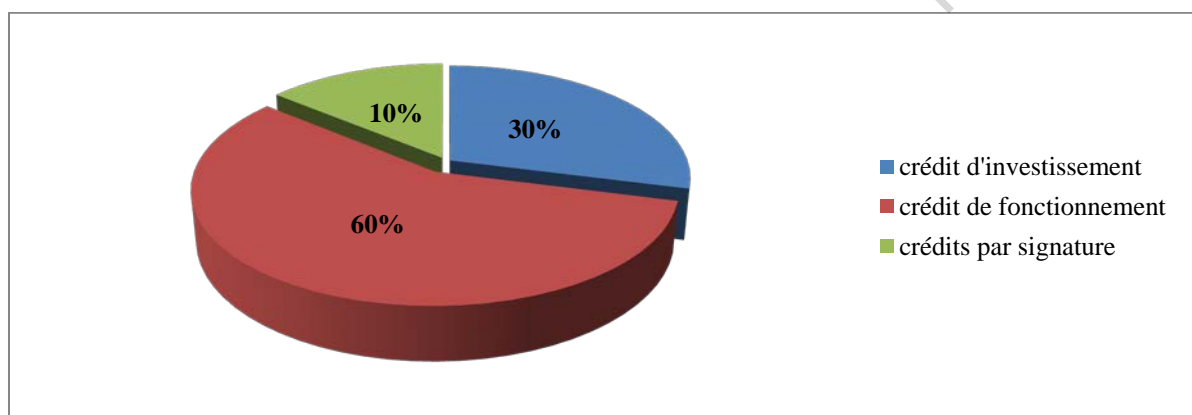
Tableau 10 : influence du coût du crédit dans les cas spécifiques de problèmes de financement

Types de crédits rejetés	Influence de la gouvernance
Crédits d'investissement	30
Crédits de fonctionnement	60
Crédits par signature	10
Totaux	100

Source : extrait du tableau 6

De ce tableau nous établissons le graphique suivant :

Figure 5 : Coût du crédit



Source : nous-mêmes à partir du tableau 10.

Le coût du crédit est beaucoup plus déterminant pour les crédits de fonctionnement, un peu moins pour les crédits d'investissement et très faiblement pour les crédits par signature car les taux débiteurs et les frais bancaires sont quasiment uniformes dans la plupart des établissements de crédits.

En assimilant l'entreprise comme « consommatrice de crédit » sur le marché du crédit, nous pouvons penser qu'elle adopte le même comportement que celui du consommateur sur le marché des biens et services.

6.1.6.2 - Le poids du secteur informel

Le secteur privé au Burkina Faso porte à 32% sur l'emprunt « informel ». Cette prédominance du secteur informel témoigne de l'importance d'entreprises traditionnelles et familiales dans l'économie. Celles-ci, concentrées en zones rurales exercent dans les activités traditionnelles de fabrication (forge, sculpture, poterie, broderie, peinture, menuiserie, couture et sidérurgie). Dans de telles structures, on parle très peu d'investissement quand bien même le besoin se fait imminent. Le matériel utilisé est de forme traditionnel et généralement hérité d'un membre de la famille, ou de la colonisation. L'obsolescence de l'outil de travail est indifférente aux promoteurs; pourvu que la production soit réalisée. Caractérisées dans leur ensemble par le vieillissement du matériel de production, la mauvaise qualité des biens produits (peu compétitifs en qualité et en prix), il est difficile pour ces entreprises de disposer d'une garantie conséquente pour couvrir un éventuel risque de crédit.

C'est pourquoi de telles entreprises ne répondent aucunement aux critères de financement définis par les banques.

En résumé, nous pouvons dire que la BOA est réticente à financer les PME parce qu'elle fait face à un risque (c'est-à-dire le risque de défaillance des clients) qui ne trouve pas toujours une garantie conséquente pour le compenser. De même le système actuel de gouvernance notamment la mauvaise gestion des biens de l'entreprise et la présentation des états financiers ne reflétant pas la réalité entraîne la méfiance de la banque à l'égard des promoteurs.

Cette réticence et cette méfiance dont fait montre la BOA n'est pas sans effet sur sa situation financière. En effet, le rejet de financement entraîne de facto pour elle une perte de marché affectant sa situation financière. Au regard des actions entreprises par l'Etat Burkinabè pour la promotion des PME, qui alimentent l'activité économique du pays, ces PME connaissent un

développement considérable de leurs activités et commencent à se conformer aux exigences réglementaires et légales qui les régissent. De ce fait, une fréquence prolongée de refus de financement de ces PME entrainera pour la BOA une perte de clients potentiels par l'effet de « contagion ».

De l'autre côté, l'effort de financement des PME par la BOA en dépit des risques élevés et de la faiblesse des garanties lui permet d'avoir une situation financière satisfaisante mais à un coût donné : le risque de défaillance. Telle est la loi de la finance : à risque élevé, rentabilité élevée. Compte tenu de la concurrence grandissante dans le secteur bancaire et la prolifération des systèmes financiers décentralisés qui s'intéressent particulièrement à ce segment (PME), la BOA a intérêt à s'investir dans l'accompagnement des PME dans leurs actions de développement à travers un financement adéquat et adapté au risque de perdre en compétitivité.

6.2- Recommandations

L'amélioration du niveau de financement des PME suppose la résolution d'un certain nombre de problèmes. Cependant, l'éradication des causes se trouvant à la base des différents problèmes identifiés ne pourra être complète que si certaines dispositions sont prises pour garantir une efficacité des solutions à mettre en œuvre.

C'est dans cet ordre que nous nous proposons de faire quelques recommandations d'une part à l'endroit de la BOA et d'autre part à l'endroit des PME et du pouvoir public. Il faut noter que ces recommandations sont pour certaines d'entre elles connues de la banque. Seulement, nous estimons que c'est l'occasion de les réitérer afin que les agents de la banque veillent à leur application correcte, ce qui permettrait une meilleure appréhension de leurs décisions et un bon financement des entreprises.

6.2.1- Pour la BOA-Burkina Faso

La pérennité de l'activité bancaire repose essentiellement sur la perception des intérêts et commissions sur crédits. C'est pourquoi la BOA-Burkina Faso ne peut s'empêcher de faire du crédit. Partant de là, elle ne peut suspendre ses concours dans le cadre du financement des PME qui revêtent de nos jours une importance capitale dans l'économie nationale. Cependant, l'ampleur des besoins de financement des PME/PMI requiert un système bancaire moderne et sain en vue de permettre l'allocation optimale de l'offre de capitaux, notamment de long

terme. En plus, des actions à mettre en œuvre par les autres acteurs économiques, certaines mesures pourraient être envisagées par la BOA en vue d'élargir l'offre de crédit et de réduire le coût du financement. Il s'agit :

- ❖ d'améliorer le recouvrement des créances, la BOA pourrait soutenir un marché hypothécaire dynamique pour alléger leur bilan des immobilisations ;
- ❖ de développer des instruments d'épargne appropriés qui pourraient intéresser les détenteurs de liquidités qui hésitent souvent à mettre leurs fonds à la disposition des investisseurs potentiels parce qu'ils n'ont pas l'assurance de voir ces fonds redevenir liquides au cas où ils en auraient besoin ;
- ❖ de mettre en place un système de prêt participatif par lequel elle aura un regard sur la gestion des activités ayant nécessité le financement d'autant plus que la gouvernance au sein des PME laisse encore à désirer ; cela peut aussi consister à développer les activités de crédit-bail par la banque en ce qui concerne les besoins d'investissement ;
- ❖ de mettre fin à la capitalisation des intérêts sur les prêts et afficher, pour plus de transparence, en plus du taux nominal, le taux effectif global du crédit ; le taux d'usure pourrait être examiné au regard du coût du crédit.
- ❖ d'améliorer ses compétences en évaluant des offres ;
- ❖ de veiller par le biais des chargés de clientèle au suivi de l'affectation des ressources ;
- ❖ de rechercher prioritairement des garanties personnelles ;
- ❖ de faire évaluer systématiquement par des experts indépendants, les biens offerts en garanties par les clients ;
- ❖ d'étoffer l'effectif des exploitants ;
- ❖ d'exiger un planning de réalisation des activités

La BOA doit s'assurer que le nombre de conseillers clientèle et d'analystes financiers correspond au volume de dossiers que la banque reçoit car ces derniers n'ont souvent pas le temps matériel pour organiser un suivi rigoureux de l'affectation des ressources accordées aux entreprises.

La BOA doit assurer en général un meilleur suivi des activités financées. Aussi, il est primordial de procéder à la sensibilisation des entrepreneurs sur la nécessité pour eux de fournir des informations fiables favorisant l'appréciation de la situation financière de

l'entreprise. Lorsque l'entreprise présente une situation financière suffisante, le banquier peut jouer son rôle en l'accompagnant dans sa croissance avec moins de méfiance.

Les banques se doivent d'améliorer leurs stratégies de communication envers les promoteurs de PME. Cela s'avère nécessaire pour venir à bout des préjugés selon lesquels les banques seraient des institutions réservées aux intellectuels et aux grands entrepreneurs. Les différents réseaux du Système Financier Décentralisé, de par leurs performances en matière de gestion des risques, sont des acteurs par lesquels les banques pourraient passer pour toucher les entrepreneurs. Une telle démarche de la part des banques seraient doublement bénéfique surtout quand on sait que les institutions du SFD sont souvent confrontées à des difficultés pour collecter les ressources de long terme nécessaires à leurs opérations.

6.2.2- Pour les PME

Pour améliorer le niveau de financement de ses besoins, il est principalement demandé aux PME les éléments suivants :

- ❖ une meilleure expression de leurs besoins vis-à-vis de la banque ;
- ❖ une incitation à la formation des chefs d'entreprises ;
- ❖ une gestion efficace de leurs comptes d'exploitants ou de trésorerie ;
- ❖ une meilleure organisation ;
- ❖ une transparence dans leurs activités vis-à-vis des banques et du pouvoir public.

Aussi, les associations professionnelles sont des structures que les PME pourraient exploiter pour un meilleur accès aux financements bancaires. Ces structures pourraient contracter les crédits au profit de leurs membres ou se porter garantes du remboursement des crédits octroyés à ses membres.

Nos recommandations aux PME se complètent par la définition du profil type de la PME recherchée par les banques. En effet, les banques ont un penchant pour les PME qui :

- ❖ sont à même de mobiliser des garanties à l'appui de leur demande de financement ;
- ❖ connaissent une pleine implication du principal propriétaire dans la gestion de l'entreprise ;
- ❖ évoluent dans le secteur formel ;
- ❖ n'ont jamais connu de défaillance de par le passé dans le remboursement d'un crédit qui leur a été accordé ;

- ❖ présentent un bon mouvement dans leurs comptes.

6.2.3- Pour les pouvoirs publics

Pour aider les PME à bénéficier des concours auprès des banques, l'Etat doit contribuer à l'allègement de la fiscalité à l'endroit des PME-PMI, à la lutte contre la corruption et à l'assainissement des finances publiques. Il ne s'agira pas de créer d'autres agences de lutte contre la corruption mais de renforcer celles qui existent déjà tels la CENTIF, la CNLCC, en les débarrassant de contraintes politiques et sociales culturelles qui les rendent inefficaces.

L'Etat doit respecter ses engagements (fiscaux et de crédit) envers les entreprises à temps. Il doit également s'engager sur les problèmes du secteur privé en proposant des réformes afin de permettre à ses membres de gagner le maximum de marché qui les permettent d'exister. Ces réformes sont :

- ❖ la création et l'organisation des structures de formation des entrepreneurs ;
- ❖ la mise en place et le renforcement des fonds de garantie qui pourraient aider les PME à obtenir des financements bancaires, soit par appui au montage de dossiers bancables soit en apportant une caution à l'institution bancaire.

Les difficultés de financement des PME par la BOA sont à situer à deux niveaux. Du côté de la banque, qui voulant se prémunir contre les différents risques demande des garanties assez importantes et facturent à des taux effectifs assez élevés. Du côté des PME, le système de gouvernance, la fiabilité des informations fournies et les caractéristiques des activités ou des secteurs dans lesquels elles évoluent rendent assez réticentes la banque pour le financement.

Afin d'améliorer l'octroi de crédit, les deux acteurs doivent faire converger leurs efforts vers le même but notamment à travers un suivi régulier des PME et un accompagnement durable banque/PME. Les pouvoirs publics ont aussi leur rôle à jouer dans ce processus de financement des PME.

CONCLUSION GENERALE

Les PME occupent une place primordiale dans le développement économique de nos Etats. Elles constituent le moteur de l'activité économique. Conscient de cela, les Etats ont mis en place des organes ayant pour mission d'accompagner les PME dans le développement de leurs activités. C'est le cas de la maison des entreprises au Burkina qui accompagne les entreprises dans les formalités administratives de création et de développement. En faisant la promotion de l'initiative privée, cette action contribue à réduire un tant soit peu les problèmes de chômage boostant ainsi le développement.

Toutefois, cet accompagnement n'est pas suffisant et ne peut à long terme atteindre les résultats escomptés. Au cours de leur vie, les PME ont constamment besoin de ressources financières pour financer les investissements et les cycles d'exploitation. En raison du caractère embryonnaire du marché financier, les banques constituent la principale source de financement des PME. C'est ainsi que le portefeuille client entreprise des banques est majoritairement constitué de PME avec des caractéristiques distinctes. Cependant, le problème de financement des PME se pose et a attiré notre attention à travers cette étude menée à la BOA.

Ainsi, l'étude avait pour objectif de porter une analyse sur les enjeux du financement des PME par la BOA. Ces enjeux sont à situer à deux niveaux. En effet, pour la banque, le financement des PME est subordonné à la satisfaction de certaines exigences notamment la mise à disposition d'une garantie suffisante pour couvrir le risque, un bon système de gouvernance, des informations financières fiables et pertinentes etc. Pour les PME, le coût élevé de la dette, l'impossibilité de fournir la garantie demandée sont autant d'éléments limitant le recours à la banque.

Cette étude aurait été beaucoup plus pertinente si nous avions une plus grande accessibilité aux données liées aux problèmes de financement afin de mettre en évidence d'autres variables et en mesurer l'impact et si des études statistiques et économétriques avaient été faites sur le comportement de la banque et des PME. Pour des raisons de confidentialités, certaines informations n'ont pas été intégrées dans notre étude.

Toutefois, à travers cette étude, certaines recommandations ont été émises afin d'améliorer le financement des PME par la banque. En même temps, elle ouvre les perspectives de recherches futures sur un échantillon plus vaste afin de généraliser les

conclusions. En outre, la prise en compte des caractéristiques propres aux banques (coût des ressources collectées, structure du capital, contrainte réglementaire etc.) ainsi que les contraintes liées à l'environnement économique (niveau de PIB) ou à la structure du marché des crédits pourrait enrichir l'explication du comportement de la BOA et des autres banques dans le financement des PME.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

ANNEXES

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Annexe 1 : Secteurs d'activité des PME au Burkina

Catégorie	Sous catégories
COMMERCE	<ul style="list-style-type: none"> - Commerce de demis gros ; - Commerce de détail ; - Commerce de gros ; - Petit commerce.
ARTISANAT	<ul style="list-style-type: none"> -Métiers de forge, métaux et assimilés ; -Menuiserie, maroquinerie, métier de la paille ; -Métiers des cuirs et peaux ; -Métiers du textile et de l'habillement ; -Métiers de l'alimentation et de l'hygiène.
INDUSTRIE	<ul style="list-style-type: none"> -Bâtiments et travaux publics ; -Industrie agroalimentaire ; -Industrie Chimique et de produits minéraux ; -Industrie du bois, des métaux et industries diverses ; -Industrie du papier et textile ; -Industries extractives, bijouterie.
SERVICE	<ul style="list-style-type: none"> -Assurance et autres établissements financiers non bancaires ; -Hôtels, restaurants, maquis et débits de boisson ; -Transports, entrepôts, et communications ; -Informatique, télécommunication, et autres services marchands.

Source : Chambre de commerce du Burkina Faso, 2008.

Annexe 2 : Questionnaire aux gestionnaires des PME de BOA

QUESTIONNAIRE (ORALE) soumis aux 5 gestionnaires de PME-PMI pendant les entretiens tenus du 1^{er} au 15 Août 2013.

1 - Le dernier semestre a, semble-t-il, été relativement pas très satisfaisant en terme d'octroi de crédits à votre clientèle. Comment étaient vos relations avec la clientèle durant cette période ?

2 - Peut-on estimer les demandes de financements que vous avez enregistrés durant cet intervalle de temps ?

3 - Environ combien d'entreprises ont vu leurs demandes non abouti ?

4 - Quelles étaient les spécificités de ces entreprises ? (la forme juridique et le chiffre d'affaires essentiellement) ?

5 - Quel était le type de crédit sollicité par ces entreprises ?

- . Crédit d'investissement ?
- . Crédit de fonctionnement ?
- . Crédit par signature ?

6 - Quelles sont les raisons du rejet de ces demandes de financement ?

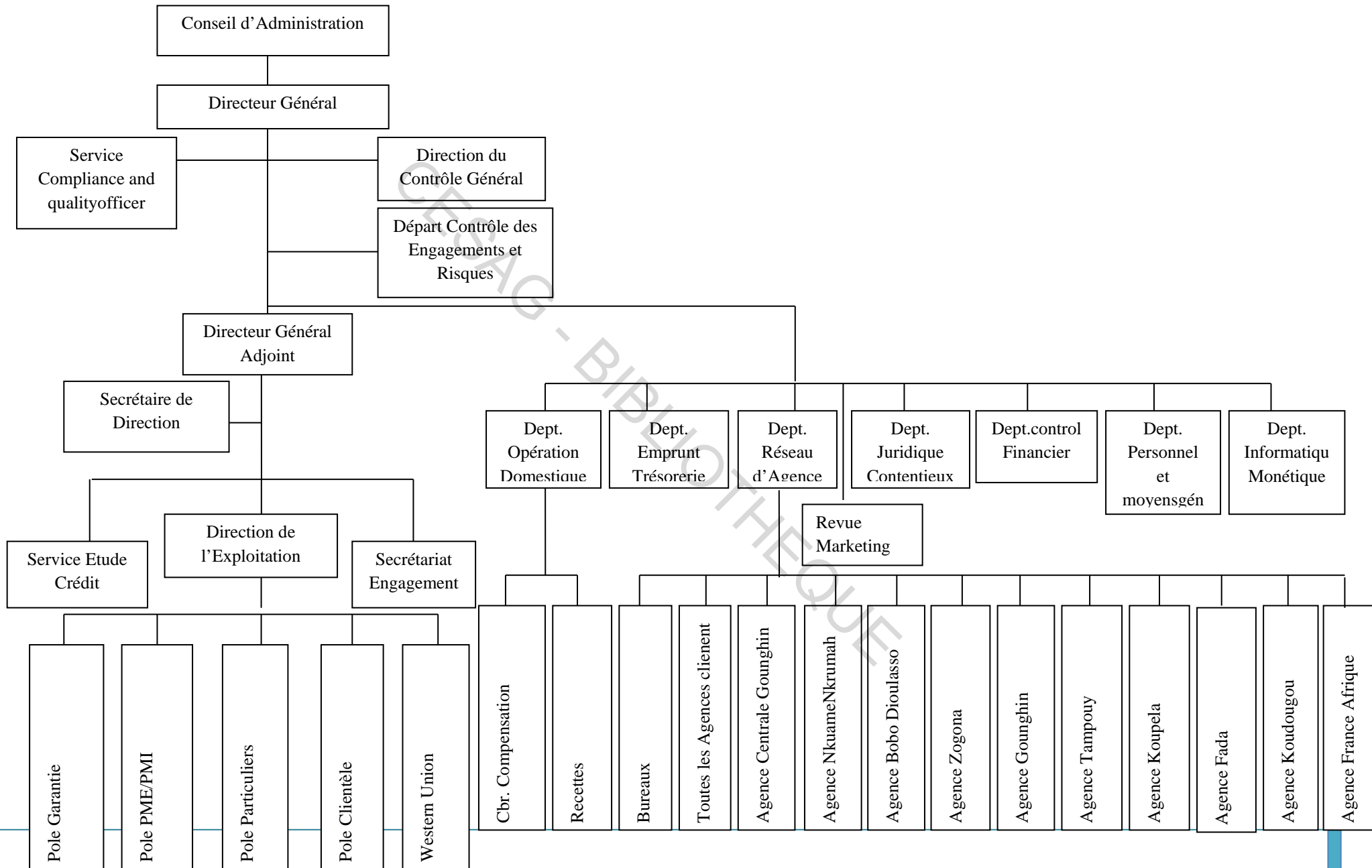
- . Avez-vous confiance au client ?
- . Est-ce un problème de garantie ?
- . Est-ce le risque est trop élevé ?
- . L'entreprise présente-elle de bonnes caractéristiques ? (Situation financière)
- . Le compte courant de l'entreprise est-il mouvementé ?
- . L'entreprise est-elle engagée auprès d'autres banques ?
- . L'entreprise exerce-t-elle dans des secteurs considérés à haut risque ?
- . L'entreprise est-elle bien dirigée ?
- . Autres facteurs non énumérés.

7 - La responsabilité peut-elle être attribuée à l'entreprise toute seule ?

8 - Quelle est la part de responsabilité de la banque ?

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Annexe 3 : Organigramme de BOA-Burkina Faso



BIBLIOGRAPHIE

1- Ouvrages

1 - BARRO Issa (2004), *La micro finance et le financement des PME et PME*, Ministère de la PME, l'entrepreneuriat féminin et de la micro finance, 56 pages.

2 - BARTHELEMY Bernard et Philippes COURREGES (2006), *Gestion des risques : méthodes d'optimisation globale*, Edition d'organisation 2^{ème} édition, 471 pages.

3 - BCEAO (2008), *Rapport annuel de la commission bancaire de l'UMOA*, Union Monétaire Ouest Africaine, 125 pages.

4 - BCEAO (2009), *Rapport annuel de la commission bancaire de l'UMOA*, Union Monétaire Ouest Africain, 136 pages.

5 - BERNARD Arnaud et BEGUIN Jean-Marc (2008), *L'essentielle des techniques bancaires*, Edition Eyrolles, Paris, 291 pages.

6 - BIZEANI Bayaguima (2007), *Le financement des petites et moyennes entreprises par le secteur bancaire au Togo*, CREA, 41 pages.

7 - CALVET Henri (2001), *Etablissements de crédit : appréciation, évaluation et méthodologie de l'analyse financière*, Edition Economica, Paris, 484 pages.

8 - CERCLES Alain (2004), *Le cautionnement et la banque*, Revue Banque Edition, Paris, 241 pages.

9 - CLAUDE André (2002), *La gestion financière des chantiers de travaux publics*, 2^{ème} Edition le Moniteur, Paris, 305 pages.

10 - DAYAN Armand (2004), *Manuel de gestion*, vol.1 & vol.2, 2^{ème} Edition Ellipses Marketing, Paris, 1088 et 975 pages.

11 - DAYAN Armand et BURLAUD Alain, COURTOIS Alain (2004), *Manuel de gestion*, Ellipses Edition Marketing S.A, Vol 2, 2^e édition, Paris, 1088 pages.

12 - DE COUSSERGUES Sylvie (2007), *Gestion de la banque : du diagnostic à la stratégie*, Edition Dunod, Paris, 272 pages.

13 - DESMICHT François (2007), *Pratique de l'activité bancaire*, 2^e édition, Edition Dunod, Paris, 354 pages.

14 - DIETSCH Michel et PETEY Joël (2003), *Mesure et gestion du risque de crédit dans les institutions financières*, Revue banque Edition, 199 pages.

15 - FITOUSSI Isabelle (1990), *La PME face à sa banque*, édition Performa, 314 pages.

16 - HUTIN Hervé (2010), *Toute la finance*, 4^e édition, Eyrolles, Edition d'organisation, Paris, 1156 pages.

- 17 - MATHIEU Michel (2002), *L'exploitant bancaire et le risque crédit*, Edition d'organisation, Paris, 301 pages.
- 18 - OCDE (2004), *Revue de l'OCDE sur le développement*, Les dossiers du CAD, Vol 5.
- 19 - OGIEN Dov (2008), *Comptabilité et audit bancaires*, édition Dunod, Paris, 532 pages.
- 20 - PRUVOST Jean-Marie (2009), *Dico du financier*, édition Dunod, Paris, 296 pages.
- 21 - QUIRY Pascal et LE FUR Yann (2009), *Finance d'entreprise*, 8^e édition Dalloz Gestion, Paris, 1183 pages.
- 22 - QUIRY Pascal et LE FUR Yann (2010), *Finance d'entreprise*, 8^e édition Dalloz Gestion, Paris, 1198 pages.
- 23 - ROUSSELOT Philippe et Jean-François (2004), *La gestion de la trésorerie*, édition DUNOD, Paris, 295 pages.
- 24 - ROUYER GERARD et CHOINEL Alain (2001), *La banque et l'entreprise : Techniques actuelles de financement*, 3^e édition, Collection Banque ITB, La Revue Banque Edition, 75001, Paris.
- 25 - SALLES Maryse (2006), *Stratégies des PME : une méthode d'analyse des besoins*, Economica, Paris, 200 pages.
- 26 - UMOA (2000), *Guide du banquier de l'UMOA*, 137 pages.
- 27 - VAN GREUNING Hennie et SONJA Bratanovic Brajovic (2004), *Analyse et gestion du risque bancaire*, Editions Eska, Paris, 384 pages.
- 28 - VERNIMMEN Pierre (2010), *Finance d'entreprise*, 8^e édition Dalloz Gestion, Paris, 1198 pages.
- 29 - WADE Bachir et DIOUF Coumba Ndoffène (2005), *La crise de financement de la PME*, CREA, 17 pages.
- 30 - WADE Baye (2010), *Focus PME : Outsiders ou challengers*, REUSSIR le magazine du Business, n°41 :7-8

2 - Sources Internet

31 – OCDE (2004), Caractéristiques des PME, <http://www.cairn.info/revue-de-l-ocde-sur-le-developpement-2004-2-pages-37.htm>.

32 – Banque des règlements internationaux (2014), Classification détaillée des évènements générateurs de pertes du texte de l'Accord Bale II, www.universalis.fr/banque.des-reglements-internationaux.

33 - MEMOIREONLINE (2012), Etude analytique d'un financement bancaire <http://www.memoireonline.com/07/09/2323/m-Etude-analytique-dun-financement-bancaire-credit-dinvestissement-cas-CNEPBANQUE-3.html>.

34 – OCDE (2014), Organisation de Coopération et de Développement Economique, <http://www.cerpeg.ac-versailles.fr/ressdiscipl/economie/ecogene/pme.htm>.