

## Concrétiser le potentiel de l'Afrique : financement et compétences des PME

Jonathan Lange Consultant senior - BANQUE AFRICAINE DE DEVELOPPEMENT

27 novembre 2019



**En Afrique, les PME représentent un fort potentiel d'emploi pour les jeunes en âge de travailler. Pourtant, d'importants freins existent à leur financement : problèmes d'accès, de risque, de réglementation ou encore d'expertise. Les différentes approches du risque, perçu comme élevé dans les prêts aux PME, suscitent donc beaucoup d'intérêt. Deux solutions sont notamment possibles : le crédit adossé aux flux de trésorerie et les garanties de portefeuille. Mais au-delà de ces outils, volonté et engagement seront nécessaires pour créer des opportunités pour les millions de personnes enfermées dans la pauvreté - et en particulier, développer leurs compétences.**

# SP&D

Cet article est extrait du numéro 32 sur le financement des PME en Afrique

Le soutien aux petites et moyennes entreprises (PME) est un sujet très actuel pour toute la communauté internationale du développement. Et pour cause : les PME génèrent une grande partie du PIB de ces pays et présentent un fort potentiel d'emploi pour les jeunes accédant au marché du travail. En Afrique, par exemple, elles représentent 95 % des entreprises, 80 % des emplois et 33 % du PIB. Pourtant, sur les marchés émergents, elles rencontrent des difficultés de financement. Beaucoup peinent à accéder aux financements indispensables à leur croissance -

et ce malgré la prise de conscience de leur rôle économique clé par les gouvernements et les organisations internationales de développement, et les efforts de ces derniers pour relever les défis.

## **Ne pas limiter l'accès à ceux qui l'ont déjà**

Dans la plupart des pays développés, l'accès au financement est une évidence. Il en va tout autrement en Afrique où, pour le plus grand nombre, cet accès est très limité. Là où des solutions de prêts à long terme existent, elles sont souvent réservées aux principaux clients des banques, à des taux élevés et principalement en devises fortes, évitant ainsi au prêteur le risque de change en monnaie locale. Pour financer leur immobilier ou leurs équipements, les PME ne trouvent donc que rarement un crédit dont la maturité corresponde à la vie économique de l'investissement. Elles doivent par conséquent recourir à des financements à court terme, dont les mensualités beaucoup plus élevées (souvent intenable) créent des problèmes de trésorerie. Les banques africaines limitent les financements à long terme parce qu'elles doivent se montrer prudentes dans la gestion structurelle des maturités actifs-passifs : faute de marché obligataire local dynamique et de prêts interbancaires à long terme, leur financement est d'abord assuré par les dépôts de leurs clients. Pour remédier à cette situation, les IFD prêtent massivement au secteur financier - à long terme et bien souvent en destinant explicitement les fonds au financement des PME. Mais, pour des raisons de risque, elles préfèrent encore prêter en devises fortes.

*Beaucoup [de PME] peinent à accéder aux financements indispensables à leur croissance - et ce malgré la prise de conscience de leur rôle économique clé par les gouvernements et les organisations internationales de développement.*

Un autre obstacle au financement des PME est la perception du risque qu'elles représentent. Une banque guinéenne affiche par exemple une exigence de 80 % de garantie pour ses prêts aux PME. Cela limite évidemment le nombre d'entreprises susceptibles d'obtenir un financement et l'efficacité dans la lutte contre la pauvreté. Cette perception d'un risque élevé se fait plus nette encore pour les jeunes entrepreneurs ou les femmes. Pour y remédier, les IFD déploient des services d'assistance technique afin d'aider les institutions financières à mieux évaluer les risques, et proposent des dispositifs de réduction de ces risques pour inciter au financement des PME.

*Un autre obstacle au financement des PME est la perception du risque qu'elles représentent. Une banque guinéenne affiche par exemple une exigence de 80 % de garantie pour ses le nombre d'entreprises susceptibles d'obtenir un financement.*

## **Réformer la réglementation et activer les compétences**

La réglementation est un autre facteur limitant du financement aux PME. Pouvoirs publics, banques centrales et autorités monétaires régionales sont chargés d'établir et de faire respecter les règles permettant d'assurer la bonne santé du système financier. L'enjeu est donc de trouver le juste équilibre dans l'offre de crédit. Certains pays africains appliquent des règles restrictives qui limitent la capacité des banques à prêter aux PME. En Mauritanie, par exemple, une banque explique qu'un emprunteur doit normalement fournir une garantie immobilière de 120 % du montant du crédit sollicité. De telles restrictions sont contreproductives et, dans ces pays, une réforme s'impose pour permettre la croissance des PME.

L'autre problème qui se pose dans les pays en développement est lié à la méconnaissance du monde

de l'entreprise parmi les petits entrepreneurs et les salariés. Dans toute l'Afrique, on est souvent confronté à une maîtrise insuffisante des principes comptables élémentaires, induisant des difficultés de gestion financière, notamment dans la présentation des états financiers ou des plans de développement à un prêteur potentiel. Les IFD et certaines ONG offrent un appui en la matière, mais la demande dépasse très nettement l'offre. Pour résorber ce déficit de compétences, mieux vaudrait coordonner des politiques nationales d'éducation qui incluraient certains principes fondamentaux de gestion dans le cursus scolaire, et favoriseraient l'esprit d'entreprise.

Parmi les quatre défis du financement des PME dans ces pays (accès, risque, réglementation et compétences), la gestion du risque perçu est celui qui suscite le plus d'intérêt. Les prêts adossés aux flux de trésorerie et les garanties de portefeuille sont deux des solutions possibles.

### **L'engagement du prêteur permet de limiter les risques**

Dans l'approche classique du crédit, le prêt est adossé à un nantissement. En cas de défaut, le prêteur devient propriétaire de l'actif nanti. Toutefois, cette méthode ne favorise pas la croissance économique, car rares sont les futurs chefs d'entreprises qui disposent d'actifs suffisants pour constituer la garantie. Une autre solution consiste donc à adosser les prêts aux flux prévisionnels de trésorerie. Cela requiert, de la part des chargés d'affaires de la banque, une implication directe auprès du chef d'entreprise, pour bien comprendre son activité et bâtir des prévisions financières permettant d'estimer les cash flows prévisionnels <sup>1</sup>. Le prêteur acquiert de ce fait une meilleure vision de la capacité de remboursement de l'emprunteur, mais aussi de son réel besoin de financement. Il en résulte une relation plus étroite entre les deux parties. Le banquier va ainsi pouvoir détecter plus tôt les signes avant-coureurs d'un éventuel problème de remboursement, et proposer des solutions. Même si une part de garantie reste requise, une meilleure visibilité sur les risques permet à la banque d'accepter une couverture moins importante que sur un financement traditionnel. Et parce que la majorité des défauts de paiement résultent d'une incapacité (et non d'un refus) de rembourser, la limitation du nantissement ne favorise pas nécessairement un taux de défaut plus élevé. La relation privilégiée qui se crée augmente au contraire la propension des entrepreneurs à honorer leur dette.

En matière de risque, une autre solution est le recours à la garantie partielle des portefeuilles de crédits aux PME, généralement proposée par les IFD. Au titre de cette garantie, l'IFD accepte d'absorber une quote-part définie (habituellement, 50 %) des éventuelles pertes encourues par une institution financière sur ses prêts aux PME. L'institution prêteuse paie une commission de garantie (comparable à une prime d'assurance). Cette dernière est souvent en partie subventionnée pour encourager le recours à ces garanties et favoriser la réalisation de certains objectifs du développement. Ainsi, Proparco propose actuellement la garantie ARIZ, et la Commission européenne a lancé un vaste programme de garantie EFSD (European Fund for Sustainable Development), offrant des produits d'atténuation du risque au travers d'un certain nombre d'IFD, et notamment du programme de la BAD pour les PME africaines.

### **Un partenariat multipartite pour la croissance en Afrique**

Les garanties de portefeuilles de prêts peuvent prendre la forme d'une couverture de première perte ou de deuxième perte. Dans le premier cas, l'IFD absorbe une partie des défauts de paiements sur les crédits aux PME dès qu'ils surviennent, en général à concurrence d'un plafond donné. Pour la garantie en seconde perte, la banque ayant consenti le prêt absorbe les défauts de paiement jusqu'à un certain seuil, au-delà duquel l'IFD rembourse les pertes additionnelles. Les deux mécanismes sont utiles, mais n'ont pas les mêmes objectifs.

*Dans l'approche classique du crédit, le prêt est adossé à un nantissement. En cas de défaut, le prêteur devient propriétaire de l'actif nanti. Toutefois, cette méthode ne*

*favorise pas la croissance économique.*

Tout prêteur doit s'attendre à ne pas être remboursé en totalité des crédits qu'il a consentis. C'est ce que l'on appelle la « perte attendue ». Son montant peut varier selon les pays, l'environnement économique ou le type d'emprunteur. Beaucoup de banques sont réticentes à prêter aux PME, qu'elles considèrent comme plus risquées et donc susceptibles d'augmenter leur perte attendue. Lorsque ces pertes théoriques passent par exemple de 6 % à 8 % du montant prêté, en raison d'une augmentation du crédit aux PME ou à une catégorie d'emprunteurs plus risquée, une IFD peut proposer une garantie de première perte sur l'écart de 2 %, ramenant à 6 % la perte attendue pour la banque prêteuse. C'est un outil efficace pour inciter à un surcroît de crédits aux PME qui, sans cela, n'auraient pas été accordés.

*Le financement des PME est essentiel au développement économique des pays pauvres et à la création d'emplois pour des populations jeunes, en forte croissance. Les défis sont cependant nombreux lorsqu'il s'agit d'assurer aux PME, de façon concrète et pérenne, les financements qui leur sont nécessaires.*

La garantie de deuxième perte s'apparente davantage à une assurance contre le risque de catastrophe. Les frais de garantie sont généralement moins élevés, l'IFD ayant une probabilité plus faible d'être appelée en garantie. Si l'on reprend l'exemple précédent, on peut imaginer une garantie qui se déclencherait au-delà de 10 % de pertes (pertes « inattendues »). La banque prêteuse voit toujours ses pertes attendues passer à 8 %, mais elle est protégée d'une éventuelle erreur de calcul de son risque prévisionnel, ou d'une catastrophe entraînant des défauts de paiement supérieurs à 10 %. Ce type de garantie peut s'avérer utile lorsqu'il existe un risque politique latent, un risque important de catastrophe naturelle ou une surexposition de l'économie au cours d'une matière première donnée. Elle n'a en revanche pas de rôle incitatif sur le financement des PME par les organismes de crédit.

## **Financement et compétences pour les PME : les clés de la croissance**

Le financement des PME est essentiel au développement économique des pays pauvres et à la création d'emplois pour des populations jeunes, en forte croissance. Les défis sont cependant nombreux lorsqu'il s'agit d'assurer aux PME, de façon concrète et pérenne, les financements qui leur sont nécessaires. Plusieurs outils existent pour surmonter ces obstacles. Une approche bien pensée, combinant l'apport de liquidités, l'atténuation du risque, les nécessaires réformes réglementaires et un appui à l'éducation et au développement des compétences, sera à même de relever ces défis, pour bâtir un secteur privé solide et offrir ainsi des opportunités aux millions de citoyens prisonniers du cycle de la pauvreté.

1 C'est l'approche adoptée par la Frankfurt School of Finance & Management, qui est intervenue dans un très grand nombre de formations aux institutions financières des marchés émergents, notamment dans le cadre du programme de la BAD pour les PME en Afrique.