



MECANISME DE FINANCEMENT D'ENTREPRISE

Quelles autres solutions pour le financement des PME/PMI ?

Mardi 15 mars 2011 à 15h précises

A la Chambre de Commerce de Pointe-Noire

Présentateur :

Gildas Octave NDALA BIKOUMOU

Directeur du cabinet **Référence Consulting**

CONTEXTE

- Le secteur privé congolais est caractérisé par une structure duale où quelques grandes entreprises coexistent avec myriade de petites entreprises informelles : TPE, 97%, PME, 2,4%, Grandes entreprises, 0,1%.
 - Plusieurs facteurs limitent le développement du secteur privé, en particulier les PME. Parmi ces facteurs, nous pouvons citer :
 - **Inefficacité des mécanismes d'appui.**
 - **Difficile accès au financement**
 - L'accès au crédit est particulièrement difficile pour les PME. En effet, face à **l'inefficacité des structures d'appui financier** actuelles au secteur privé, les PME/PMI se financent quasiment sur **fonds propres** et recourent rarement au crédit bancaire.
 - L'accès au financement demeure l'un des obstacles majeurs des PME Congolaises. Cette situation relève du paradoxe lorsqu'on prend en compte **l'importance des liquidités détenues par les banques congolaises.**
-

DIFFICULTES POUR ACCEDER AU FINANCEMENT

- IL existe de nombreux freins au développement du crédit aux PME, liés à la fois aux caractéristiques de ces entreprises et à l'organisation des établissements financiers (banques et EMF).
 - **Freins liés aux caractéristiques de PME/PMI**
 - Leur faible taux de formalisation,
 - Des compétences managériales encore insuffisantes (gestion, comptabilité, marketing),
 - Niveau de fonds propres faible,
 - La faible valeur des actifs offerts en garantie et les difficultés rencontrées par les institutions financières pour exercer ces garanties,
 - Les difficultés rencontrées par les entrepreneurs pour produire les garanties personnelles.
-

DIFFICULTES POUR ACCEDER AU FINANCEMENT

□ Freins liés aux établissements financiers

- La perception du **risque** par les établissements financiers (**élevé**),
 - **Un manque de segmentation de la clientèle**, avec absence de lignes métiers diversifiées,
 - Une organisation, **des méthodes et des outils d'analyse du risque de crédit configurés** pour la clientèle « grandes entreprises », dans le cas des banques, et inversement pour les micro entreprises, dans le cas des IMF.
 - Pour le financement des PME/PMI d'autres solutions existent : la **méso finance** et le **capital-risque**.
-

MESOFINANCE

- **Quel est le problème?**
 - **Accès difficile au crédit**
-

DEFINITION DE LA MESOFINANCE

- Les PME sont les **oubliées** de la finance et donc leurs besoins ne sont pas couverts.
 - La méso finance traduit soit la **montée** « en grade » des IMF soit l'**adaptation** des banques à un marché de PME qu'elles ne servaient pas.
 - Ce phénomène témoigne d'une **descente dans la gamme** de services et produits financiers offerts par les banques.
-

LA MESO FINANCE, LE SEGMENT MICROFINANCIER DE LA PME

- Le terme méso finance ne traduit **pas l'émergence d'une nouvelle catégorie d'institutions financières**, qui se situeraient à cheval entre les banques et les IMF, dédiées à une nouvelle clientèle exclue du système bancaire. Mais plutôt, le **développement d'un nouveau métier dans le portefeuille d'activités des IMF**.
 - **Les PME ne sont pas servies par les banques pour le caractère généralement informel de leurs activités. Ce segment des PME, délaissées par les banques, intéresse aujourd'hui les IMF.**
 - La méso finance évoque **l'élargissement de l'offre de services financiers des IMF à un segment de marché qu'elles ne touchaient pas auparavant, à savoir le segment des PME.**
 - Exemples de produits aux PME :
 - **Financement de l'investissement : crédit d'équipement, Crédit-bail**
 - **Financement du cycle d'exploitation : ajustement du fonds de roulement, crédit d'escompte, avance de trésorerie**
 - **Financement des activités agricoles : crédit agricole**
-

ENVIRONNEMENT ACTUELE DE LA MESO FINANCE

- **Le développement de la concurrence :**
 - montée de la concurrence entre EMF ;
 - entrée timide des banques dans ce segment de marché micro financier ;
 - **La mise en application du règlement CEMAC régissant l'exercice et le contrôle de l'activité de la microfinance dans la zone**
 - incite les IMF à la recherche des segments très rentables où la taille de prêt est plus importante entraînant parfois le changement de catégorie
 - **l'Absence de fonds de garantie spécifiques aux PME**
-

AVANTAGES ET LIMITES DE LA MESOFINANCE

- **Avantages :**

- soutien à la dynamique entrepreneuriale
- appui des bailleurs de fonds pour le développement d'un fonds de soutien aux PME

- **Limites :**

- Montée de risque non encore maîtrisés par les EMF
-

PISTES DE SOLUTIONS POUR L'EMERGENCE DE LA MESO FINANCE AU CONGO

- **Etablissement d'un vrai partenariat entre les banques locales et les EMF**
 - **Le refinancement** permet aux EMF d'élargir leurs possibilités de financement en direction de la PME.
 - **Le « Produit migration »** : accord de coopération entre une banque et un EMF à travers lequel, l'EMF s'engage à faire migrer sa clientèle d'origine vers la banque partenaire, au-delà d'une certaine taille critique. La banque s'engage à assurer le refinancement de l'EMF.
 - **La mise en place par les pouvoirs publics d'un fonds de garantie visant à appuyer cette dynamique méson financière** afin d'inciter les EMF et surtout les banques à suivre le mouvement : Fonds de garantie aux PME.
 - **Mise en place d'un projet de MESOFINANCE avec l'appui de l'AFD**
-

STRATEGIE D'INTERVENTION DE L'AFD EN MESOFINANCE

- L'AFD met en œuvre une stratégie d'intervention globale pour combler ce déficit, en intégrant à la fois **un appui à l'offre des institutions financières** et **un appui à la demande de financement des PME**.

 - ► **Faire évoluer les segments de clientèles des institutions financières**
 - Accompagnement dans la stratégie de descente en gamme- Banques
 - Accompagnement de la montée en gamme-EMF

 - ► **l'appui a la demande :**
 - Mise à niveau des PME pour leur permettre de répondre aux exigences de leurs partenaires financiers (renforcement des capacités des entreprises et le développement des services non financiers).

 - ► **Des outils complémentaires :**
 - Garanties partielles de portefeuille ARIZ
 - Mise en place de ligne de crédit ciblée sur le segment PME
 - Octroi de subventions d'assistance technique, à la fois pour le renforcement des compétences des institutions financières en matière de crédit aux PME, et pour l'accompagnement des PME dans un cadre de structuration de la demande
-

CAPITAL- RISQUE



■ **Quel est le problème?**

■ **Niveau de fonds propres faible**

CAPITAL –RISQUE ?

- Le capital-risque est la prise de participation des entités aux fonds propres des entreprises.
 - Formes:
 - Participation minoritaire au capital de l'entreprise
 - Compte courant associé générateur d'intérêts
 - Cette participation est **limitée dans temps**.
 - L'entreprise doit être une **société formelle** pour faciliter l'entrée dans le capital du capital-risqueur.
-

CAPITAL-RISQUE, SYSTEME D'INTERMEDIATION ENTRE INVESTISSEURS ET DES ENTREPRENEURS

- A priori, les investisseurs et les entrepreneurs ne partagent pas les mêmes objectifs.
 - Les investisseurs cherchent à équilibrer les risques et gains de leurs placements en les diversifiant.
 - Les entrepreneurs cherchent à financer le développement de leurs entreprises.
-

L'ARGENT INVESTI PAR LES CAPITAL-RISQUEUR POURRAIT ETRE QUALIFIE D' « ARGENT ACCOMPAGNE »

- Entre le moment où ils s'engagent dans le capital d'une entreprise et celui où ils liquident leurs parts, les capital-risqueurs vont participer activement à l'orientation de l'entreprise, allant parfois jusqu'à infléchir sa trajectoire initiale, de façon à faire **fructifier leur investissement**.
 - L'expertise des capital-risqueurs leur permet de préconfigurer les entreprises qui les intéressent et de les accompagner tout au long de leur développement, en leur donnant **accès à des ressources financières, technique ou humaines, mais aussi en contribuant à leur orientation**.
-

-
- **EXISTENT-ILS DES SOCIETES DE CAPITAL-RISQUE AU CONGO ?**
-

-
- **QUEL EST L'AVENIR DU FONDS D'INVESTISSEMENT DE L'APNI ?**
-



Conclusion



- JUSQU'À QUAND LES PME SERONT LES OUBLIEES DE LA FINANCE AU CONGO?





MECANISME DE FINANCEMENT D'ENTREPRISE



■ Merci de votre attention

■ Présentateur:

- Gildas Octave NDALA BIKOUMOU
 - Directeur du Cabinet **Référence Consulting** Sarl
 - **BP 929**
 - **Téléphone : 06 666 26 12**
 - **05 534 87 32**
 - **E-mail : ndalagil@yahoo.fr**
 - **referenceconsultingsarl@yahoo.fr**
 - **Ngoyo – Pointe noire**
 - **République du Congo**
-