

# **Séminaire sur les services économiques et financiers pour les P.M.E.**

**Organisé par l'Institut Multilatéral d'Afrique et  
la Banque Africaine du Développement**

en partenariat avec  
le Fond Monétaire International  
et la Banque Mondiale

TUNIS 11-14 décembre 2006

# Instruments Financiers

Introduction de la session :

Besoins financiers communs et spécifiques pour la  
création et le développement de l'entreprise  
(P.M.E.)

Philippe SANMARCO

Expert consultant

Ancien Président de la Commission de Surveillance  
de la Caisse des Dépôts et Consignations

Finances Méditerranée

# Un problème mondial

- 80 % de la population mondiale est exclue du système financier classique.
- Mobilisation mondiale :
  - du 12 au 15 novembre 2006 :  
10e Sommet Mondial sur le micro-crédit réuni à Halifax (Canada)
  - Attribution du Prix Nobel de la Paix le 13 octobre 2006 à Muhammad Yunus
- Reconnaissance internationale de cet outil de lutte contre la pauvreté et l'exclusion, au nord comme au sud
- Expérience diversifiée selon les continents

# L'Afrique

- Un des défis du développement consiste à formaliser progressivement l'informel
- Cela suppose la création de solidarités collectives au-delà de la famille et du village.
- Les circuits formels reposent sur le respect de la réglementation, et donc sur des formes élargies d'identités collectives.
- Le développement repose aussi sur l'accès des pauvres aux moyens d'exploiter leurs capacités, y compris dans le domaine des services financiers.

# L'accès impossible aux banques

- Ce financement est aujourd'hui basé presque exclusivement sur un autofinancement subi, et non choisi, faute d'alternative.
- Les entreprises, incapables de délivrer une information comptable et financière pertinente, ne sollicitent pas les banques.
- Les banques sont elles-mêmes impuissantes à évaluer un risque économique, préférant donc financer le secteur public considéré comme quasi sûr.
- Chacun va devoir faire l'effort d'aller vers l'autre, le comprendre.

# Le chef d'entreprise

*« Si vous ne savez pas où vous allez, aucune route ne vous y mènera »*

- Le chef d'entreprise doit savoir où il va :
  - avoir une idée du chiffre d'affaire prévisionnel
  - avoir une étude de marché  
même pour vendre des bananes, ou des cigarettes au détail : combien de personnes passeront devant son étal.
  - combien ça me coûte ? = où je trouve les fonds ?
  - combien ça me rapporte ? = compte d'exploitation prévisionnel
- Paradoxe le financement des investissements est moins compliqué que celui du Besoin en Fonds de Roulement (B.F.R.) :  
le tiroir-caisse, la trésorerie.
- Business Plan

# Les besoins durables de financement

- Frais d'Établissement
- Investissements
- Dépôts et Cautions
- B.F.R.

# Les ressources financières durables

- Capitaux propres
- Emprunts à moyen ou long terme

(Pour mémoire : le Crédit-Bail peut supprimer une partie de besoin de financement).

# La Banque

- Métier à très faible marge,

par nature, métier à risque

Exigences plus grandes

Éliminer le plus possible de risques

Tout financement anormal fausse le marché

N'est pas intéressée par le chômeur, la femme, etc.

Est intéressée par le professionnel potentiel

- Bale 2

Les autorités monétaires exigent des fonds propres de la banque en fonction des risques.

Chaque crédit est noté.

Les banques centrales contrôlent :

- crédit plus cher
- moins de crédits distribués
- « nettoyage » du bilan des banques depuis 3

# Moyens financiers

- Épargne personnelle
  - frais d'établissement
  - % des investissements
  - B.F.R.
- Prêt moyen ou long terme de la banque  
Avec garantie/caution
- L'apport personnel étant généralement faible ou inexistant, la rencontre entre les deux acteurs s'arrête généralement là.
- Nécessité d'une intervention extérieure :
  - Soit pour renforcer l'apport personnel
  - Soit pour sécuriser la banque.

# L'intervention d'un tiers

- 1) Les amis, la famille

Prêt, don, souscription au capital

- 2) Le Parrainage : le chef d'entreprise est toujours un homme (une femme) seul : c'est encore plus vrai pour le créateur d'entreprise.

- soit il s'agit d'un produit nouveau

- soit au contraire il y a déjà de la concurrence et le créateur ne dispose pas d'un réseau

- un parrain lui apporte son expérience et le sort de son isolement

- a priori le parrain ne met pas d'argent dans l'affaire

Toutefois il peut exister des clubs de parrains auxquels les entreprises cotisent et qui éventuellement peuvent faire des prêts individuels.

- 3) Les Prêts d'Honneur

Crédit M.T. Taux : souvent 0%

Durée entre 2 et 5 ans

Octroyé à la personne du créateur \_

Sans demander de garanties personnelle ou réelle ni de caution

Peut remplacer l'apport personnel

Aide à obtenir le financement bancaire complémentaire

Finance partiellement les besoins durables

Investissements de départ

B.F.R.

En France : « prêt à la création d'Entreprise » P.C.E. :

30 % prêt bancaire (50 % dans les zones sensibles)

- 4) Les garanties données à la banque *cf : tableau apce*

Les sociétés de Caution Mutuelle :

- des professionnels font confiance à des professionnels
- des bénévoles donnent de leur temps
- la banque est rassurée.

- Garanties

F.G.I.F. (Fonds de Garantie à l'Initiative des Femmes)

- Principe

Ce fonds garantit les prêts accordés par les banques à des femmes dirigeantes d'entreprise pour couvrir leurs besoins en fonds de roulement et/ou investissements.

- Conditions

Bénéficiaires : les femmes qui créent ou reprennent une entreprise pendant les cinq premières années.

- Modalités

Les emprunts garantis de 5 000 à 38 112 euros.

La garantie est de 70 % du prêt

La durée du prêt varie de 2 à 7 ans.

Frais non remboursés :

- Commission de risque : 1,5% du montant garanti du prêt ;
- Cotisation de mutualisation : 1% du montant garanti du prêt

- Conséquences pour le créateur

La créatrice doit : télécharger la demande sur le site de France Active ou la retirer auprès de la Déléguée Départementale aux droits des femmes (Préfecture), ou du Réseau FIR. Elle doit obtenir un accord de principe de sa banque pour l'obtention d'un prêt avant examen du Comité FGIF. Durée de la procédure : 1 à 3 mois.

Organisme gestionnaire du fonds : FRANCE ACTIVE

# La participation au capital

## 1) Les acteurs

- Capital de proximité : La famille, les amis.
- Les Business Angels
  - Eux-mêmes entrepreneurs ou anciens entrepreneurs
  - En cela différents des Capital-Investisseurs
  - Agissent comme un parrain
  - Existence de réseaux locaux
- Le micro-capital risque de particuliers
  - Clubs d'investisseurs informels
  - Cigales (Club d'Investisseurs pour une Gestion Alternative et Locale de l'Épargne Solidaire)
- Associations « *Love Money pour l'Emploi* »

2) **Objet** : Capital-Amorçage (speed capital) } **Capital Risque**  
Avant démarrage réel  
Capital-Création (start-up)  
Capital développement  
Capital transmission

Le capital-risque est donc une source de financement en fonds propres. Il ne concerne qu'un nombre restreint d'entreprises nouvelles.  
Ce n'est pas le métier de la banque elle-même.  
Filiales spécialisées, étanches.

# **Un exemple dans un pays de l'Afrique Subsaharienne**

Une banque spécialisée dans les crédits aux P.M.E.

**Aide à la création : non, trop dangereux.**

**Aide au développement : oui,  
Entreprises existant depuis 2 ans  
2 bilans positifs  
Pas d'incidents de trésorerie**

**Identification par la COFACE  
2e assureur mondial en matière de crédits  
Filiale à 100 % de la Banque Populaire  
9 000 entreprises recensées dans ce pays  
2 000 sélectionnées, avec cotation positive de la COFACE**

**Dans 80 % des cas, exigence d'une garantie extérieure au pays concerné.**

**Sur chaque crédit attribué, 5 % retenus pour alimenter un Fond de Garantie /  
Société de Caution Mutuelle**

# **La même banque participe au capital d'un organisme spécialisé de micro-crédit**

- **Cet organisme prend une part du capital de l'entreprise qui se crée :**

**Assure un suivi de proximité.**

**Chaque responsable a la gestion de seulement 10 à 15 dossiers.  
il connaît personnellement le créateur et la famille de celui-ci  
Véritable sacerdoce-militant-engagement très fort.**

- **La banque ne sait pas faire cela,  
2 ans après, elle prendra éventuellement le relais.**

# Pour conclure cette présentation

- Le chef d'entreprise :  
plus professionnel et plus transparent
- La banque :  
doit mieux faire son métier sans perdre d'argent
- Le tiers indispensable :
  - soit des professionnels privés, individuels ou collectifs
  - soit les pouvoirs publics

# Ouverture du débat

- ce matin
  - expériences de prêts aux P.M.E.
  - financements innovants pour les P.M.E.
- cet après-midi

## trois thèmes :

- identification des besoins des groupes ciblés
- outils financiers retenus
- infrastructure pour la mise en place

## deux groupes :

- création de l'entreprise
- croissance de l'entreprise