

## Réflexions et interrogations sur la « montée en gamme des IMF » dans le financement des TPE<sup>1</sup>

---

*L'idée est de contribuer à la réflexion autour du « chaînon manquant » du financement qui fait à l'heure actuel l'objet de plusieurs débats. L'objectif est de cerner les spécificités d'une entrée « financière » en complément de l'approche plus large que nous développons sur TPE avec l'articulation des différents volets : structuration professionnelle appui-conseil-formation, financement, amélioration de l'environnement, etc.*

A l'IRAM, le document stratégique le plus récent<sup>2</sup> en matière d'appui aux micro et petites entreprises (MPE) est issu des travaux GRET/IRAM (1995) et du lancement de RAMPE avec le séminaire de Ouagadougou (IRAM, CIDR, GRET). Y sont tirés des éléments de discussion complétés par les divers travaux sur la FECECAM et le CRG notamment.

### **Quel cadre d'analyse ?**

Sans doute, il y a lieu de préciser les termes du débat et notamment la typologie des entrepreneurs (les 4 types –activités génératrices de revenus (AGR), micro-entreprise, petite entreprise et moyenne entreprise- avec les caractéristiques identifiées en 1997) et celle des dispositifs d'appui (dispositif intégré, microfinance, appui-conseil, dispositif articulé).

### **Contributions actuelles des IMF au financement des TPE**

Dans la problématique esquissée à partir de ces deux typologies, on peut chercher à préciser les contributions actuelles de la microfinance (IMF). Les éléments ci-après sont avancés pour des IMF déjà consolidées (en phase de diversification) et, du point de vue d'une réflexion sur les interventions, doivent être comparés à l'opportunité de démarrer une nouvelle expérimentation sur le montage d'un dispositif spécialisé PME, par rapport à une collaboration avec des IMF existantes.

- Les **IMF disposent de produits adaptés pour financer la trésorerie des AGR et de la micro-entreprise** (en gros, crédits court terme inférieurs à 1Mfcfa).
- Un certain nombre d'IMF mette en place des **outils innovants pour financer le cycle d'exploitation des petites et moyennes entreprises** (association de caution mutuelle des opérateurs commerciaux et des transformateurs des filières de produit vivriers en Guinée financés par le CRG, le CMG et la MRE, fonds de garantie des artisans pêcheurs affiliés aux coopératives de pêche de l'UCOPAD financées par le Crédit rural de Guinée), etc.
- Les IMF, dans certaines conditions favorables (filières intégrées, entrepreneurs appuyés par des projets ou des dispositifs d'appui, structuration forte du milieu professionnel), financent avec succès le **crédit équipement moyen terme des AGR et des micro et petites entreprises** (expériences de la FECECAM avec la filière coton ou la filière anacarde, financement de l'équipement des pêcheurs membres de l'UCOPAD par le CRG, financement de la transformation de produits agricoles par le CRG en lien avec le PASAL : décortiqueuse, étuveuse, et, bientôt, presse à huile, concasseur de palmiste, etc., voir expériences de leasing Madagascar, etc.). En gros, jusqu'à 10 Mfcfa.

<sup>1</sup> : Toute petite entreprise dans l'appellation AFD, micro et petites entreprises dans le nôtre (MPE).

<sup>2</sup> : A. Le Bissonnais, 1997.

On pourrait donc visualiser ces contributions dans le tableau croisé ci-après.

	Crédit court terme	Crédit moyen terme	Crédit long terme
<b>AGR</b>	IMF	IMF avec produits spécifiques	?
<b>Micro entreprises</b>	IMF et ?	IMF avec produits spécifiques	?
<b>Petites entreprises</b>	IMF et ?	IMF avec produits spécifiques	?
<b>Moyenne entreprises</b>	Autres	Autres	Autres

### *Les problèmes rencontrés*

- Le problème **d'accès aux ressources** : fonds de crédit en général et ressources longues en particulier pour le crédit moyen terme (problème de la transformation des ressources court terme en emploi à moyen et long terme).
- Dans certains cas (cf CECCAM Madagascar), problème de **concentration du risque** au niveau des caisses locales des IMF et nécessité d'outils adaptés (réassurance centralisée du risque).
- Les difficultés **d'adaptation en milieu urbain** (villes secondaires et capitales) : problème de gestion de la croissance, de garanties adaptées, de régulation de la concurrence (type Lettre de non engagement comme à N°Zérékoré).
- La **formation** des cadres et élus (système mutualiste) à « **un nouveau métier** » où l'analyse du projet et de sa rentabilité rejoint l'évaluation des garanties morales et sociales de l'emprunteur.
- Le problème de **l'accompagnement, des partenariats et du financement des structures d'appui-conseil** (notamment conseil de gestion, mais pas seulement) : quel type de relation (sans délégation de la décision de crédit, problème de la confidentialité/fiabilité des données du suivi de gestion), quels appuis à prioriser (entre l'appui compta-gestion et les services de RD, d'appui à la commercialisation, de formation professionnelle, etc.), quel financement des fonctions d'appui (part prélevée sur le coût du crédit, part externe prise en charge par la filière ou autres ?). Les meilleurs expériences restent à l'initiative des projets, type PASAL Guinée, et les propositions les plus intéressantes (cf étude Pelloquin dans le Zou) n'ont jamais été mise suivies.

### *Les « fausses bonnes » idées*

- La « **graduation vers les banques** ». L'idée va à l'encontre de la recherche d'augmentation de productivité des IMF et les quelques tentatives de migration des bons emprunteurs des IMF vers les banques n'ont pas été concluantes (cf Comores avec Banque de développement, Guinée avec BICIGUI). Le rôle des banques se situe plus dans le financement de la moyenne entreprise – supérieur à 10 Mfcfa- et dans le financement des TPE orientées sur l'exportation –accès aux devises-. A ce titre, même si cela est en dehors de notre propos, on peut souligner l'absence d'outils financiers adaptés des bailleurs de fonds (cf abandon du projet PME Sénégal par l'AFD).

- Les **dispositifs articulés**. La confusion des genres reste entière et le risque d'emballlement type Finansol-Colombie est toujours présent. Sans doute, il y a un débat à approfondir car « l'articulation » est perçue comme le moyen de pérenniser les structures d'appui (cf MRE en Guinée).

### *Les perspectives à approfondir*

- Le **moyen de consolider la structure financière des IMF** pour renforcer leurs interventions dans le financement des TPE (accès aux ressources) et, en particulier du moyen terme (cf risque de change des lignes de crédit en devises à la FECECAM, propositions PAFIC-Guinée et difficultés de l'AFD à y répondre).
- Des **expérimentations sur le couplage crédit et conseil** avec des IMF intéressées (cf CIF ou autre).
- **L'élaboration et le test de modules adaptés de formation** des cadres et élus des IMF au « nouveau métier » de l'analyse financière et économique de projets.
- Le **suivi et la capitalisation des expériences innovantes** (ACM, protocole CRG-UCOPAD, crédit moyen terme FECECAM dans le Zou, etc.).
- La **réflexion sur l'impact** de cette « montée en gamme », notamment avec les risques d'éviction des petits emprunteurs et de renforcement de la différenciation sociale qu'elle comporte.