



République du Sénégal

.....

Un Peuple - Un But - Une Foi

MINISTRE DES MINES, DE L'INDUSTRIE, DE LA TRANSFORMATION
ALIMENTAIRE DES PRODUITS AGRICOLES ET DES PME

.....

DIRECTION DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES

Etude sur l'offre et la demande de financement des PME au Sénégal

Conclusions et recommandations Rapport final

FINANCEMENT : COOPERATION FINANCIERE ALLEMANDE (KFW)

REALISATION: CABINET VA CONSEILS

Dakar, 30 septembre 2009

gtz

Coopération Technique Allemande



LISTE DES ABREVIATIONS ET SIGLES

ANSD	Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie
APDA	Agence de Promotion et de Développement de l'Artisanat
APIX	Agence Nationale de Promotion des Exportations et des Grands Travaux
AT	Assistance Technique
BCEAO	Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest
BDEF	Banque de Données Economiques et Financières de l'Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie
BTP	Bâtiment et Travaux Publics
CNCAS	Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal
CUCI	Centre Unique de Collecte de l'Information
FAGACE	Fonds Africain de Garantie et de Coopération Economique
GARI	Fonds Régional de Garantie pour les Investissements Privés en Afrique de l'Ouest
FNPEF	Fonds National de Promotion de l'Entrepreneuriat Féminin
FNPJ	Fonds National de Promotion de la Jeunesse
GIE	Groupement d'Intérêt Economique
IDA	Association Internationale pour le Développement
KFW	Coopération Financière Allemande
MPME	Micro Petite et Moyenne Entreprise
NINEA	Numéro d'Identification Nationale des Entreprises et Associations
ONECCA	Ordre des Experts Comptables et Comptables Agréés
ONG	Organisation Non Gouvernementale
OP	Organisation Professionnelle
PROMER	Programme de Promotion des Micro-Entreprises Rurales
SAGIC	Support for Accelerated Growth and Increased Competitiveness
SC	Supply Chain ou Chaîne d'Approvisionnement
SE	Suivi Evaluation
SFD	Systèmes Financiers Décentralisés
SFI	Société Financière Internationale
SIM	Système d'Information des Marchés
SONAC	Société Nationale d'Assurance du Crédit et du Cautionnement
SYSCOA	Système Comptable Ouest Africain
TDR	Termes de Référence
TOB	Taxe sur les Opérations Bancaires
UE	Union Européenne
UMOA	Union Monétaire Ouest Africaine
UEMOA	Union Economique et Monétaire Ouest Africaine
USAID	Agence des Etats-Unis pour le Développement International

Table des matières

0. INTRODUCTION	5
1. BREF RESUME	6
2. OBJECTIFS POUR L'ETUDE DE MARCHÉ	10
3. APERÇU ECONOMIQUE DU SENEGAL	12
3.1. Aperçu macroéconomique et importance des PME	12
3.2. Développement du secteur bancaire et financier	13
3.2.1. Forces du secteur bancaire et financier	13
3.2.2. Faiblesses du secteur bancaire et des services financiers	15
4. LE SECTEUR DES PME AU SENEGAL	21
4.1. Définition de la PME	21
4.2. La PME artisanale	21
4.3. La PME du secteur du Bâtiment et Travaux Publics	22
4.4. Niveau de développement des PME	23
5. ETUDE DE L'OFFRE DE SERVICES FINANCIERS	24
5.1. Rappel des objectifs et méthodologie	24
5.2. PME selon la définition des banques et SFD	24
5.3. Portefeuille de prêts PME des banques et SFD	25
5.3.1. Portefeuille des banques et produits offerts aux PME	25
5.3.2. Portefeuille des SFD et produits offerts aux PME	28
5.4. Le taux de rejet des demandes de crédit	30
5.5. Technologie de crédit des banques	31
5.6. Problèmes liés aux crédits PME du point de vue des banques et des SFD	31
5.7. Autres produits financiers non bancaires	32
5.7.1. Le crédit bail	32
5.7.2. Le capital investissement	33
5.7.3. Les institutions de garantie	34
5.7.4. Le marché financier régional	34
5.8. Programmes de financement publics pour PME	35
5.9. Les partenaires techniques et financiers	36
5.10. Conclusions de l'étude pour l'offre de services financiers aux PME	38
6. ETUDE DE LA DEMANDE DE FINANCEMENT	40
6.1. Rappel des objectifs de l'étude	40
6.2. Aperçu des régions étudiées	40
6.3. Méthodologie de l'enquête	41
6.3.1. Le Fichier de base	41
6.3.2. La base de sondage de l'enquête	42
6.3.3. Méthode de sondage et limitations	42
6.3.4. Méthode de tirage	42
6.3.5. Déroulement de l'enquête	43
6.4. Caractéristiques socio-économiques des PME	43
6.4.1. Typologie des PME enquêtées	43
6.4.2. Effectif des groupes	45
6.4.3. Age des promoteurs	48
Graphique no 6 : Age des promoteurs par groupe	48
6.4.4. Les effectifs	48
6.4.5. Secteurs d'activités par groupe	48
6.4.6. Evolution des activités au cours des 2 dernières années	49
6.4.7. Les performances économiques et financières	49
6.4.8. Les obstacles au développement des PME	51
6.5. Formes et sources actuelles de financement	52
6.5.1. Mode de financement du lancement des entreprises	53

6.5.2.	Financement du développement	53
6.6.	Besoins actuels de financement	61
6.7.	Projet de développement et besoins de financement	63
6.8.	L'épargne des entreprises	64
6.9.	Autres Services Bancaires	66
6.10.	Capital Investissement	66
6.11.	Autres Services non financiers	66
6.12.	Perspectives ouvertes par la Stratégie de Croissance Accélérée	68
7.	CONCLUSIONS ESSENTIELLES DE L'ETUDE	69
8.	IMPLICATIONS ET RECOMMANDATIONS	71
8.1.	Implications pour le gouvernement	71
8.2.	Implication pour l'autorité monétaire et de supervision	74
8.3.	Implications pour les intermédiaires financiers	76
8.4.	Implications pour les partenaires techniques et financiers	76

0. Introduction

Ce rapport est le produit de deux études menées pour le compte de la Direction des PME (DPME) grâce au financement de la KFW au Sénégal. La première étude s'est penchée sur l'offre de services financiers, la détermination du niveau de financement et l'identification des mécanismes et des services financiers novateurs capables d'être mis en marché pour accroître le volume de crédits ainsi que la rentabilité des MPME. Elle a permis de réaliser un diagnostic des services financiers existants, de fixer la situation des PME au plan de l'accès au financement et d'apprécier la qualité et la diversité de l'offre financière destinée à la PME au Sénégal.

La deuxième a porté sur la demande de financement des PME au Sénégal, notamment à Thiès, Ziguinchor, Saint Louis, Kaolack et Dakar. Elle a permis de collecter des données objectives et les appréciations des entrepreneurs installés dans ces cinq régions du Sénégal sur la situation actuelle des PME dans le domaine de l'accès au financement et leur plan de développement pour les trois prochaines années. La taille de l'échantillon est de 703 entreprises et la distribution des entreprises sondées par région tient compte des critères suivants : l'importance du tissu économique, la typologie, la localisation géographique (urbain versus rural), les grappes prioritaires et le secteur (formel versus informel).

Les analyses croisées ont permis d'identifier les contraintes majeures à l'accès au financement et de proposer des pistes de solutions avec des implications de programmation ou d'intervention pour les acteurs concernés : l'Etat en premier lieu et les structures d'encadrement, les entreprises, la BCEAO, les fournisseurs de services financiers et les partenaires techniques et financiers. La structure du rapport épouse la démarche suivie.

Cette étude vient en appui au processus d'élaboration de la Lettre de Politique Sectorielle (LPS) de la PME entrepris par le Ministère des Mines, de l'Industrie et de la PME à travers la Direction des PME au Sénégal. Sa pertinence s'est imposée face au déficit de statistiques et de données de références relatives à l'accès au financement des PME au Sénégal. Menée parallèlement aux travaux de préparation de la LPS en cours, l'étude vise à éclairer les choix finaux en termes d'orientation, mais aussi à servir de point de départ pour la construction d'une base de connaissances nationales sur le sujet qui préoccupe au premier plan les entrepreneurs au Sénégal : l'accès au financement de manière durable et approprié afin de faire jouer pleinement ce puissant levier d'amélioration de la compétitivité.

1. Bref résumé

Caractéristiques socio-économiques des PME :

Les entreprises enquêtées sont constituées en majorité de petites entreprises (89%). Les entreprises artisanales y sont représentées à hauteur de 29%. La société individuelle est la forme juridique prédominante. Par ailleurs, les enquêtes révèlent qu'environ 36% des PME enquêtées sont de type familial. Les sociétés à capitaux représentent environ 15% de la population enquêtée. On observe une corrélation entre la taille de l'entreprise et sa forme juridique.

L'analyse dynamique du tissu des PME a permis d'identifier 4 groupes homogènes qui représentent les différents segments de marché des intermédiaires financiers. Dans ces groupes se côtoient des entreprises de toutes tailles, de toutes formes juridiques et de tous secteurs, même si le poids relatif des métiers varie d'un groupe à l'autre. Les secteurs de l'artisanat et du petit commerce représentés essentiellement par les entreprises des groupes 1 et 2, dites informelles, constituent les cibles privilégiées des Systèmes Financiers Décentralisés (SFD). Dans les mêmes secteurs, des entreprises ayant atteint une certaine taille cohabitent avec celles des BTP et bien d'autres secteurs dans le portefeuille des banques. Les entreprises du groupe 3 (les PME semi-structurées ou émergentes) représentent le champ de compétition entre les institutions de microfinance matures et les banques commerciales. Les banques sont déjà très présentes sur le segment des entreprises du groupe 4 (les PME Structurées) avec des offres plus sophistiquées comprenant les transferts, le crédit documentaire, les escomptes de traites, la domiciliation de salaire, le ramassage de chèques et les cautions de marché.

Formes et sources de financement actuelles :

L'étude révèle que les crédits interentreprises demeurent la première source de financement des PME au Sénégal. Elle confirme également la tendance baissière des concours bancaires dans le financement des entreprises au profit des opérations sur titres de créances sans risque.

Les sources de financement des PME sont fonction des stades de développement des activités. Les fonds propres et les ressources provenant de la famille ou d'amis constituent les sources premières de financement des PME au démarrage. Les institutions de financement n'interviennent qu'à hauteur de 5%. Les autres modes (rachat auprès d'un parent ou d'un ami ou par héritage) sont peu utilisés au Sénégal. Ils représentent respectivement 5% et 4%. Le marché des franchises est extrêmement faible et ne compte que pour 2%. Il n'existe pas de sociétés de capital risque capable de prendre en charge les besoins de financement de l'amorçage estimés à environ 15% de la demande globale.

Pour le développement, les PME affichent leurs préférences en fonction de leur niveau de structuration et des conditions d'accès. Les PME moins structurées s'adressent aux institutions de microfinance qui organisent leur clientèle par rapport au volume de crédit sollicité. A l'inverse des SFD, le niveau d'engagement des banques dépend du volume de chiffres d'affaires confiés. Le marché est structuré tel que les SFD concentrent leurs offres sur les PME dites informelles et semi structurées (environ 55%), les banques se positionnant sur le segment des PME structurées qui représentent environ 20 % de la population globale des PME.

En dehors des institutions financières, certaines entreprises ont bénéficié d'aides et de subventions de partenaires techniques et financiers. La famille joue un rôle non négligeable pour les PME structurées. Les autres instruments du marché financier (crédit bail, capital investissement, marché boursier) sont peu connus, même s'ils suscitent beaucoup d'intérêt chez les entreprises émergentes et structurées.

Accès limité aux crédits de banques commerciales et marché financier :

Bien que les réseaux des banques et SFD se soient considérablement accrus ces dernières années, le financement des PME est insuffisamment assuré par le secteur bancaire et financier. Au cours des deux dernières années (2007-2008), seuls 30 % des entreprises sondées ont sollicité et obtenu des prêts.

Les PME sont de plus en plus exclues du système bancaire au détriment des grandes entreprises et des opérations sur les titres de créances qui ont connu une accélération considérable dans le bilan des banques. Les crédits bancaires sont fortement concentrés sur trois secteurs qui totalisent 78% des concours : les industries manufacturières (24%), le commerce (26%) et les services (28%). Le secteur agro-sylvo-pastoral n'a reçu que 3% des concours bancaires. Les SFD concentrent leur offre de services financiers sur trois secteurs également : le commerce, les services divers et l'artisanat. Le commerce prédomine largement (environ 60 à 80% du portefeuille). Bien que les SFD disposent de ressources et de capacités limitées, ils arrivent à couvrir 60% des besoins évalués à environ 170 milliards de FCFA exprimés par leur clientèle PME. Le secteur bancaire ne finance que le tiers des besoins exprimés estimés à environ 595 milliards de FCFA à fin décembre 2007. Le gap de financement des PME à fin décembre 2007 peut être évalué à environ 460 milliards de FCFA.

Pour les PME structurées, il existe cependant une prime à la formalisation. Les entreprises des groupes plus formels ont pu bénéficier de concours financiers plus importants, de plus de 18 mois ainsi que de crédits fournisseurs d'environ un mois contre seulement 5 jours pour le groupe des entreprises informelles. Celles-ci se contentent des prêts de faible montant de moins de 18 mois auprès des institutions de microfinance.

Obstacles principaux à obtenir des crédits bancaires et prêts des SFD :

Le premier obstacle à l'accès au financement réside dans le niveau de rentabilité des activités des PME. Autant les entrepreneurs engagés dans le commerce réclament un volume plus important de crédit, autant les PME intervenant dans des secteurs moins rentables éprouvent de la méfiance à demander du crédit. Pour les entrepreneurs avisés, la décision de solliciter un prêt est avant tout déterminée par la rentabilité de l'affaire et le coût du crédit. Pour les institutions financières, la décision d'octroyer un crédit dépend avant tout de la viabilité du projet à financer. L'exigence de la garantie, souvent citée comme la raison principale d'un rejet de demande de crédit, ne serait pas le déterminant principal, mais répond à la nécessité de se prémunir contre le risque d'insolvabilité lorsque la viabilité du projet n'est pas démontrée. Elle permet aussi de se conformer à la réglementation bancaire. Ainsi, la viabilité du projet à financer apparaît-elle comme le trait commun entre les intermédiaires financiers et les PME avisés. Ce constat confirme l'approche selon laquelle la question de l'amélioration de l'accès au financement des entreprises nécessite une intervention conjuguée sur l'offre et la demande.

Le deuxième facteur de blocage réside dans la méfiance des entrepreneurs. En effet, les PME jugent les institutions de financement, notamment les banques peu accessibles de par leur mode de fonctionnement. En outre, elles trouvent le coût du financement trop élevé. Cette problématique est cependant évoquée sans que les entrepreneurs fassent la part réelle entre le taux d'intérêt souvent récriminés et le coût global effectif. Les enquêtes ont révélé l'existence d'une confusion généralisée chez les PME entre le taux d'intérêt et le coût du crédit. La contrainte réside dans les coûts cachés qui en définitive pèsent lourdement sur la trésorerie des entreprises qui ont bénéficié de concours bancaires et des SFD. Les taux d'emprunt souhaités, librement exprimés par les entrepreneurs interrogés, tournent autour de 11%, un taux qui n'est pas loin des conditions actuelles de marché. Ceci confirme que le taux d'intérêt n'est pas un point de blocage majeur.

Peu de transactions sont bancarisées. L'espèce reste le mode de règlement privilégié des entreprises informelles. Cependant les instruments de paiement sont plus diversifiés pour les groupes des PME

structurées ou émergentes. Dans ces groupes, l'utilisation de l'espèce prédomine, mais elle est associée soit au chèque ou au virement bancaire.

L'absence d'une offre spécifique pour le segment PME explique pour une part la faiblesse des concours bancaires aux PME. L'enquête révèle que dans la majorité des cas, les banques ne disposent pas de produits, ni de systèmes d'analyse de risques et d'organisation dédiés à la clientèle PME. Les PME et les grandes entreprises sont logées à la même enseigne. La segmentation de la clientèle par marché place les PME dans le lot de la clientèle des entreprises, avec un classement qui ne tient essentiellement compte que du volume de chiffre d'affaires confié. Pour les banques, les PME en général et les entreprises intervenant dans les secteurs de l'agriculture et de la pêche en particulier, constituent des cibles risquées (taux brut de dégradation du portefeuille plus élevé), qui menacent leur rentabilité. Les PME déplorent les conditions de prêts qu'elles jugent inappropriées.

La réglementation bancaire plus contraignante vis-à-vis des prêts à la PME concourt à en faire une cible peu attractive pour les banques. Les ratios prudentiels, notamment les mécanismes de pondération des risques et les accords de classement ainsi que les règles de provisionnement des risques en souffrance tendent à décrédibiliser les PME et poussent les banques à adopter des stratégies de transformation de leur surliquidité qui progressivement excluent les PME.

De même, l'absence d'une politique globale et d'un cadre de concertation entre les divers acteurs contribue à réduire l'efficacité des divers programmes d'appui au développement des PME. Les actions prévues dans le cadre de la mise en œuvre de la lettre de politique sectorielle des PME devraient apporter les corrections nécessaires. Des décalages existent également entre le tissu économique et le cadre stratégique (SCA) d'une part, le cadre légal (la loi d'orientation) et les mécanismes de fonctionnement du marché financier définis par l'autorité monétaire et de contrôle, d'autre part. Les systèmes d'incitation et les facilités mises en place par l'Etat et les partenaires techniques et financiers manquent à la fois de densité et de convergence.

Quant au marché des services non financiers, il est peu dynamique. Seul le tiers des entreprises enquêtées font appel aux services de conseil aux entreprises, notamment la comptabilité, la gestion, la stratégie, le marketing et ventes, la fiscalité, la technologie et l'informatique. Les sollicitations sont plus grandes pour les entreprises émergentes et les PME structurées. Cependant, celles qui ont eu à solliciter ces services se déclarent plutôt satisfaites des prestations, une indication de la qualité des prestataires de services d'appui et de conseil.

Besoins de financement

Les besoins de financement des PME s'articulent en 3 grandes catégories : le financement du stock (environ 30 pourcent), le financement des investissements (environ 40 pourcent) avec un taux plus élevé pour les PME structurées qui cherchent à se développer. Il s'y ajoute un besoin non négligeable pour démarrer une nouvelle activité (environ 15 pourcent) mais qui ne trouve pas toujours une offre de financement.

Le potentiel de développement du marché des SFD est considérable, tant est que les SFD font preuve de plus de métier et de savoir-faire dans l'accompagnement des petites entreprises. Les entreprises individuelles qui forment l'essentiel de la clientèle des SFD enregistrent le plus grand nombre de créations nouvelles. Le potentiel est moins important pour les engagements du secteur bancaire. Pour développer les concours du secteur bancaire et éventuellement des fonds d'investissement, il est absolument nécessaire de massifier le marché des entreprises structurées. Cela passera par une collaboration étroite avec la Stratégie de Croissance Accélérée (SCA) qui prévoit des investissements privés de l'ordre de 765 milliards de FCFA pour les 4 prochaines années. Ce programme devrait se traduire par la création de nouvelles entreprises, innovantes et à fort potentiel sur des filières dans lesquelles le Sénégal souhaite se développer.

Les entreprises sont désireuses d'accéder à davantage de crédits dans des conditions plus favorables. Elles déplorent les conditions de prêts qu'elles jugent inappropriées. De manière spécifique, elles déclarent ne pas être en mesure de fournir les garanties exigées par les institutions prêteuses. Les mécanismes de garantie comme le FAGACE et le Fonds GARI qui interviennent au niveau régional sont inaccessibles et trop coûteuses pour les PME. En plus, les entreprises du groupe 4 qui constituent la clientèle cible des banques font référence à la longueur des processus de prise de décision et au coût élevé du crédit. Les clients attendent de la part des institutions prêteuses, une réduction des coûts d'accès, le financement des investissements, la simplification des procédures et dans une moindre mesure, la suppression ou la réduction des garanties. Les préférences des PME sont essentiellement guidées par le niveau du taux d'intérêt, et celui de l'apport personnel exigé par l'institution prêteuse. Les entreprises représentant le champ concurrentiel entre les banques et les systèmes financiers décentralisés sont en plus sensibles aux facteurs sécurité et accessibilité alors que les PME structurées sont intéressées par les montants plus importants qu'elles peuvent obtenir des banques.

Conclusions essentielles de l'étude:

Des décalages existent entre le tissu économique, le cadre légal et institutionnel (la loi d'orientation et le cloisonnement des politiques et institutions d'appui de la PME), et le cadre réglementaire du secteur bancaire et financier. De même, les secteurs d'activités qui prédominent sont peu articulés avec les pôles de développement retenus dans le cadre stratégique de croissance (la SCA), notamment l'agriculture, la pêche, le textile. La mise en œuvre de la lettre de politique sectorielle et la création d'un cadre de concertation s'imposent pour donner de l'efficacité aux actions de développement de la PME au Sénégal, notamment les PME émergentes qui constituent le levier de la croissance.

Les conditions pour une intensification de l'offre de financement aux PME ne semblent pas encore réunies. D'abord, la rentabilité des PME, à l'exception de quelques entreprises intervenant dans les secteurs du commerce, de l'industrie manufacturière et des services, demeure faible. A cela s'ajoute la méfiance avérée de la majorité des PME vis-à-vis du secteur financier. Ensuite, les coûts de transactions pour les fournisseurs de services financiers sont jugés trop élevés et les ressources longues manquent pour financer les investissements. Enfin, la réglementation trop contraignante favorise une allocation des capitaux vers les opérations plus rentables et moins risquées au détriment du financement des PME.

Les recommandations faites pour améliorer l'accès au financement des PME au Sénégal s'adressent au gouvernement, mais aussi aux autres acteurs du secteur, notamment les intermédiaires financiers, l'autorité monétaire et de contrôle des institutions financières et les partenaires techniques et financiers du Sénégal. Il apparaît évident, compte tenu des meilleures pratiques et des expériences réunies dans la région et dans d'autres pays émergents que les solutions aux dysfonctionnements relevés nécessitent une approche globale et intégrée permettant à la fois de structurer et de stimuler la demande de financement des PME et de renforcer les capacités des institutions financières à élaborer des offres plus adaptées aux PME. L'Etat et les Partenaires Techniques et Financiers ont un rôle capital : impulser la croissance à travers la réalisation de la Stratégie de Croissance Accélérée, se consacrer à la levée des contraintes identifiées sans chercher à se substituer aux acteurs de métiers, et de concert avec l'autorité monétaire, entreprendre des réformes visant à la fois à diversifier l'offre de financement et à rendre le secteur de la PME plus attractif.

Certaines banques, conscientes du potentiel que représente le segment des PME pour leur développement et aussi de leur limitation en termes de connaissance du secteur, sont désireuses d'acquérir des compétences nouvelles leur permettant d'offrir des produits et services compétitifs

dans des conditions de risques et de rentabilité améliorées. Elles ont déjà développé des programmes ou des partenariats à cet effet en attendant de voir un fléchissement de la politique de l'autorité monétaire en faveur du financement des PME.

L'arrivée de nouveaux acteurs disposant de savoir-faire avéré dans le financement des PME dans des environnements similaires devrait également créer une dynamique nouvelle favorable à l'amélioration de l'offre pour les PME formelles et semi-structurées. Il est évident que le déclic pourrait aussi venir de l'institution d'émission et de contrôle qui pourrait mieux encadrer les crédits aux PME en assouplissant les règles et en collaborant au renforcement de l'infrastructure des entreprises afin d'améliorer la transparence, l'identification des risques et la communication des progrès réalisés par le secteur financier dans le financement des PME.

Les ressources longues nécessaires pour satisfaire les besoins d'investissement des entreprises manquent considérablement dans le système financier. La dynamisation de l'offre de crédit bail apparaît comme une première réponse. L'assouplissement des règles prudentielles par l'autorité de supervision en est une autre. Une troisième piste porte sur l'accès des banques et des SFD du Sénégal au marché financier régional pour mobiliser des ressources stables à des taux compétitifs pourvu qu'elles développent le savoir-faire nécessaire.

Enfin, le marché du capital investissement est évalué à environ 15 pourcent des besoins totaux de financement exprimés par les PME. Ce marché devrait croître rapidement avec la mise en œuvre de la Stratégie de Croissance Accélérée qui va sans doute se traduire par la création de nouvelles entreprises à fort potentiel dans les grappes de compétitivité retenues par le Gouvernement du Sénégal.

L'enjeu pour le gouvernement est de définir une politique globale et d'entreprendre les réformes nécessaires pour améliorer l'environnement des affaires et la compétitivité des entreprises, créer les incitations nécessaires pour à la fois encourager l'affectation des ressources dans les secteurs structurants de l'économie, faciliter la diversification de l'offre de financement et accompagner le secteur bancaire pour la mobilisation des ressources et savoir-faire indispensables pour un financement durable des PME.

2. Objectifs pour l'étude de marché

Les objectifs généraux ciblés sont de:

- Apporter un éclairage actualisé sur la demande et l'offre de services financiers aux PME et l'adéquation de l'offre par rapport à la demande actuelle et potentielle des PME ;
- Fixer la situation des PME au plan de l'accès au financement, en collectant des données objectives et des appréciations des institutions fournisseurs de capitaux et de services financiers sur la situation actuelle et leur plan pour les trois prochaines années ;
- Evaluer la faisabilité d'instruments envisagés pour à la fois conforter le marché des services financiers au Sénégal et diversifier l'offre pour les PME au Sénégal, notamment le développement du capital investissement, le crédit bail, et l'affacturage.
- Alimenter la base de données de l'observatoire des PME au Sénégal.

Les objectifs spécifiques pour l'analyse de l'offre de financement sont de:

- Présenter un aperçu du secteur bancaire et financier sénégalais : évolution récente, produits et services proposés, présentation sommaire des indicateurs financiers ;
- Apprécier les besoins de financement des PME : problème de financement, estimation du volume des besoins financiers ;

- Evaluer le rôle des banques et des institutions financières non bancaires dans le financement des PME (fonds de roulement, investissements, autres), notamment la part des PME dans le portefeuille de crédit de ces institutions, les produits proposés et les perspectives de développement ;
- Apprécier les contraintes majeures au financement des PME, telles qu'elles sont exprimées par les intermédiaires financiers ;
- Comparer la situation aux meilleures pratiques dans d'autres pays comparables où les PME ont un accès plus facile aux services financiers ;
- Proposer les véhicules et instruments susceptibles d'améliorer de manière significative, l'accès au financement des PME ;
- Faire des recommandations pour la mise en œuvre des instruments envisagés.

L'étude de l'offre de financement s'est appuyée sur les entretiens semi-structurés, questionnaire à l'appui, avec quelques directeurs de département ou chargés de clientèle PME dans 6 banques et 3 institutions de microfinance de la place de Dakar.

Les objectifs spécifiques pour l'étude de la demande de financement se déclinent ainsi :

- Déterminer le niveau actuel d'accès aux services financiers et de manière accessoire, les services non financiers des MPME, en collectant des données objectives et des appréciations sur l'offre de services financiers, leurs besoins et leurs plans d'investissements sur les trois prochaines années
- Permettre de disposer de données objectives pour servir à la formulation des politiques et actions d'envergure nationale et finalement
- Servir de données de base pour la constitution d'une base de données (répertoire des entreprises) des PME au Sénégal.

Les données ont été collectées par enquête sur base de questionnaires auprès de 703 entreprises tirées au hasard dans les régions de Dakar, Kaolack, Thiès, Saint Louis et Ziguinchor. L'enquête quantitative a été complétée par des discussions dirigées (focus groups) organisée dans les régions de Thiès, Kaolack, Saint Louis et Ziguinchor.

Les difficultés rencontrées concernent (i) la quasi-absence de statistiques fiables concernant les PME au Sénégal; (ii) la non actualisation du fichier des entreprises et la multiplicité des registres ; et (iii) la réticence des banques à répondre aux questionnaires envoyés. Certaines discussions Focus groups programmées n'ont pu se tenir à Dakar et à Thiès par manque d'intérêt manifeste des interlocuteurs.

C'est aussi le lieu de remercier et de rendre hommage aux nombreux entrepreneurs et artisans, de même qu'au personnel des institutions bancaires et non bancaires et des organismes d'encadrement et des statistiques que nous avons rencontrés à Dakar, à Thiès, Saint Louis, Kaolack et Ziguinchor pour leur disponibilité et leur sens du partage. Nous espérons qu'ils seront récompensés à la lecture de ce rapport. Le soutien continu de la Direction des PME, de la FKW et du GTZ, a été déterminant pour accéder aux entreprises de l'échantillon, ainsi que les associations et organisations professionnelles, les banques et les Institutions de Microfinance.

Pour mener cette étude, je me suis adjoint une équipe de consultants composée de MM. Ndiappe Ndiaye, Expert en statistiques et spécialiste des enquêtes, Oumar Sy, Spécialiste Banque et Tamsir Fall, Economiste et spécialiste en Microfinance. Qu'ils trouvent ici mes remerciements et ma reconnaissance pour la qualité de leurs contributions.

3. Aperçu économique du Sénégal

3.1. Aperçu macroéconomique et importance des PME

Bien qu'il soit pauvre en ressources naturelles, le Sénégal possède la quatrième économie de la sous-région ouest africaine après le Nigéria, la Côte d'Ivoire et le Ghana. Sa situation géographique, ses infrastructures et de sa stabilité politique en sont les atouts majeurs. En effet, le Sénégal se situe à l'avancée la plus occidentale du continent africain dans l'Océan Atlantique, au confluent de l'Europe, de l'Afrique et des Amériques, et à un carrefour de grandes routes maritimes et aériennes. Le pays dispose également des meilleures infrastructures de télécommunication et de communication de la région ouest africaine.

Le tissu économique et industriel est présenté comme l'un des plus importants de la zone UEMOA. L'essentiel de la richesse produite se concentre dans les services, le tourisme, le BTP, et se localise à Dakar et dans sa périphérie. Au cours de la décennie 1995-2005, le Sénégal a stabilisé sa situation macroéconomique et a enregistré une croissance supérieure à celle des autres pays de l'UEMOA grâce au dynamisme de l'activité dans les services et la construction, qui a compensé la baisse de production dans le secteur agricole. Après la contreperformance de 2006, l'activité économique s'est redressée en 2007 avec un taux de croissance réelle du PIB estimé à 4,8% contre 2,3% en 2006. En 2007¹, l'agriculture a contribué à hauteur de 12,5% à la formation du PIB. La pêche qui reste cependant un des secteurs clés de l'économie, a subi les conséquences de la dégradation des ressources halieutiques et de l'augmentation récente de la facture énergétique. La part de l'industrie se monte à 20.8%. Le secteur des services demeure le plus important avec une contribution de 54%.

Au cours de 2008, la croissance a de nouveau subi un ralentissement consécutif aux difficultés du secteur industriel, au ralentissement des activités du secteur privé, notamment le BTP et aux effets induits de la crise alimentaire et énergétique. L'inflation a atteint plus de 6%, soit le niveau le plus élevé depuis la dévaluation du franc CFA de 1994.

Dans le contexte de double crise financière et économique qui marque le début de l'année 2009, le principal défi auquel fait face le Sénégal consiste à accélérer la croissance économique et à faire reculer la pauvreté dans le cadre du document de stratégie de Réduction de la Pauvreté (DSRP) et de la Stratégie de croissance accélérée (SCA). Ce cadre consacre le secteur privé, comme le moteur de la croissance et donne les orientations pour améliorer la compétitivité des entreprises dans les secteurs et les marchés sur lesquels le Sénégal a choisi d'exceller. Le Sénégal s'est également engagé à améliorer le climat des affaires pour le rendre plus propice à l'initiative privée en accélérant les réformes structurelles et de gouvernance. En cela, le dernier rapport Doing Business confirme des avancées pour le Sénégal, mais il indique un recul dans le domaine de l'accès au crédit (149^{ème} place en 2009 contre 141 en 2008).

Le secteur privé sénégalais est composé d'une mosaïque d'entreprises et d'entrepreneurs où cohabitent en effet, un secteur moderne structuré, d'une part, et un secteur de l'économie populaire, principalement urbaine, communément appelé " informel " et peu structuré au niveau de l'organisation interne des entreprises la composant, d'autre part. Selon certaines estimations, le secteur informel représente environ 60% du PIB, emploie 90% de la main d'œuvre et génère un cinquième des investissements.

¹ Source : BCEAO, Rapport Zone Franc 2007, Banque de France.

Au Sénégal, selon une étude récente réalisée par la Direction des PME, ces dernières constituent plus de 90 pourcent du tissu économique. En dépit de cette supériorité numérique, elles ne contribuent que pour moins de 33 pourcent à la croissance et au chiffre d'affaires et à 42 pourcent à la création d'emplois.

Aussi, l'importance stratégique des petites et moyennes entreprises (PME) dans l'économie sénégalaise amène-t-elle les acteurs concernés, au premier plan, l'Etat, à porter une attention particulière à sa promotion et aux conditions dans lesquelles s'opère leur financement, ce dernier étant identifié, à travers de nombreuses études auprès des promoteurs et dirigeants de PME, comme l'obstacle majeur au développement de leur entreprise.

Le gouvernement reconnaît également au secteur financier un rôle important dans l'intermédiation financière, l'accès au financement étant identifié comme un levier puissant de développement de l'économie réelle et de la croissance. L'efficacité de l'économie est d'autant plus grande lorsque les flux financiers sont alignés sur les flux physiques, ce qui permet d'éviter les dérapages sérieux qui sont à l'origine de la crise financière actuelle. Les PME générant 33 pourcent du PIB, on devrait normalement anticiper des concours financiers dans le même ordre.

3.2. Développement du secteur bancaire et financier

Le secteur bancaire et financier du Sénégal est présenté comme l'un des plus dynamiques de la sous-région. A fin 2007, il comporte 17 banques et 3 établissements. Ce secteur cohabite avec une industrie de la microfinance qui a connu un essor remarquable au cours des 10 dernières années. Cependant le niveau de financement de l'économie reste faible (environ 20 pourcent du PIB) et traduit les griefs persistants que les PME ont vis-à-vis de ce secteur qui, à leurs yeux est trop frileux et ne prête qu'aux grandes entreprises.

3.2.1. Forces du secteur bancaire et financier

La première force du secteur réside dans le maillage du marché et des intervenants. La PME, quelle que soit sa taille ou sa localisation, peut trouver une offre, même si celle-ci n'est pas souvent adaptée. Les banques classiques ont principalement une offre destinée à la grande entreprise, aux particuliers et aux PME structurées. Les Toutes Petites Entreprises non structurées constituent la clientèle de base des Systèmes Financiers Décentralisés (SFD). La Petite Entreprise semi structurée constitue le champ de compétition entre les banques et les SFD qui ont connu un essor significatif au cours de ces 10 dernières années. Cependant, aucune Institution de Microfinance du Sénégal n'a encore atteint la taille lui permettant de figurer dans le top 50 du classement mondial.

La deuxième force réside dans l'extension du réseau bancaire et la production de crédits à la clientèle. Selon le rapport de la Commission bancaire, le réseau bancaire (agences et bureaux) s'est étoffé de 23 pourcent dans l'Union pour atteindre 1 043 unités à fin 2007. Le Sénégal a enregistré la plus grande percée. Le nombre d'agences et de guichets est passé de 172 en 2006 à 214 contre 151 en 2005. Le nombre de comptes de la clientèle a affiché une nette progression pour atteindre 609 658 à fin 2007. Les crédits accordés à la clientèle (particuliers, professions libérales et entreprises) atteignent 1 281 milliards de FCFA en 2007² contre de 1 099 milliards de FCFA en 2005. Ce formidable élan est le fruit de la vitalité des banques anciennement installées (SGBS, CBAO, ECOBANK...) qui ont poursuivi une politique agressive d'extension de réseaux et la forte poussée des groupes plus récents tels que la Banque Atlantique, la Banque Sahélo-saharienne et la BRS. L'arrivée de nouveaux acteurs financièrement solides comme les banques marocaines BMCE et Attijariwafa Bank, les banques

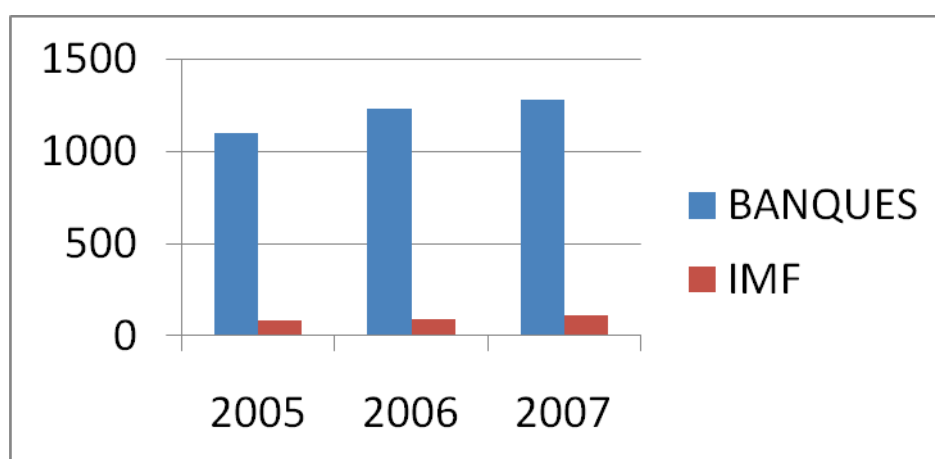
² Source : banque de France – Rapport Zone Franc, 2007.

nigériennes comme Access Bank, Diamond Bank et UBA sur le marché devrait confirmer cette tendance en 2009.

Pour ce qui concerne les SFD, les concours de crédit affichent une nette progression à fin 2007, soit 22% en 2007 par rapport à 2006 (11%), un doublement par rapport à 2005. A fin 2007, les SFD ont apporté des concours à hauteur de 110 milliards de FCFA en 2007 contre 90 en 2006 et 81 en 2005.

Encadré n° 1 : La production des SFD bien qu'ayant progressé, reste encore très faible par rapport au secteur bancaire. Elle ne représente que 8,5% du financement bancaire. Cependant, du point de vue du financement des PME, la part de marché des SFD progressent bien plus vite que celle du secteur bancaire. Le volume des concours accordés par les SFD à fin décembre 2007, soit 100 milliards de FCFA, correspond à la moitié des engagements du secteur bancaire sur le segment des PME estimés à 201,8 milliards³ de FCFA à fin 2007.

Graphique no 1: Evolution des crédits à la clientèle des banques et des SFD (En milliards de FCFA)



Le secteur reste largement dominé aujourd'hui par 3 grands réseaux (CMS, ACEP, PAMECAS) qui à eux seuls concentrent 85% de la clientèle, 90% de l'encours des dépôts et 92 % de l'encours de crédit.

La troisième force trouve sa justification dans le relèvement récent en deux phases du niveau requis pour le capital social des banques. En application de l'article 23 de la loi bancaire, le capital social minimum applicable aux banques et établissements financiers de l'UMOA est respectivement porté à 10 milliards de FCFA et à 3 milliards de FCFA, à compter du 1er janvier 2008, contre 1 milliard et 300 millions FCFA. Le relèvement du capital social des banques et des établissements financiers marque la volonté des autorités monétaires d'améliorer la solvabilité des intermédiaires financiers, de protéger les épargnants, d'améliorer la liquidité des banques et de créer un environnement favorable à la prise de risques, notamment l'augmentation des possibilités de financement de l'économie, particulièrement les PME. Cette augmentation des fonds propres par le relèvement obligatoire du capital social permet une meilleure couverture des risques pondérés tels que décidée par la BCEAO dans le cadre du dispositif prudentiel. La totalité des enquêtés ont confirmé l'effet positif de cette mesure.

³ Estimation faite à partir du fichier CUCI et des entretiens avec les chargés de comptes. Voir tableau no5.

Encadré n° 2 : Pour l'équipe de consultants, l'autorité monétaire n'est pas allée assez loin. Dans des pays de grandes banques comme le Nigeria et au Maghreb, le capital minimum requis est porté à 25 milliards de Nairas, équivalent de 125M€ pour le Nigéria, 10 milliards de dinars, équivalent de 100M€ pour l'Algérie, 25 millions de dinars, équivalent de 135M€ en Tunisie et 200 millions de dirhams, équivalent de 180M€ au Maroc. Ce niveau de fonds propres permet non seulement aux banques de s'engager plus activement dans le financement de l'économie, mais aussi de partir à la conquête d'espaces régionaux et internationaux en vue d'élargir leur marché. Au Sénégal, il s'agira de doter les banques d'une base solide de capitaux et de fonds propres leur permettant d'affirmer leur engagement pour le financement de l'économie, notamment les PME et les nouvelles créations anticipées dans le cadre de la mise en œuvre de la Stratégie de Croissance Accélérée (la SCA) et de participer activement au marché financier unifié de l'Union. La relative facilité avec laquelle les banques se conforment à la nouvelle mesure au Sénégal indique qu'il y a de la marge et que les banques misent sur une rentabilité à long terme de leurs investissements. Les réformes futures, notamment le nouvel accord de capital, devront prendre en compte cette nécessité en relevant davantage le niveau du capital minimum requis.

3.2.2. Faiblesses du secteur bancaire et des services financiers

Pour les banques, une offre fortement concentrée sur les crédits à court terme, et qui exclut quasiment le secteur agricole, y compris la pêche et la cible PME. La répartition des crédits à la clientèle montre une nette préférence aux crédits à court terme qui représentent 45% des concours à la clientèle. L'exploitation des données issues des différents entretiens et du rapport 2007 de la Commission bancaire de l'UMOA confirme que les banques octroient plus de crédits à court terme, avec l'escompte qui occupe 4,8%, le découvert 18,8% et les autres crédits à court terme 31%, parmi lesquels les avances sur marchés publics occupent la quasi-totalité.

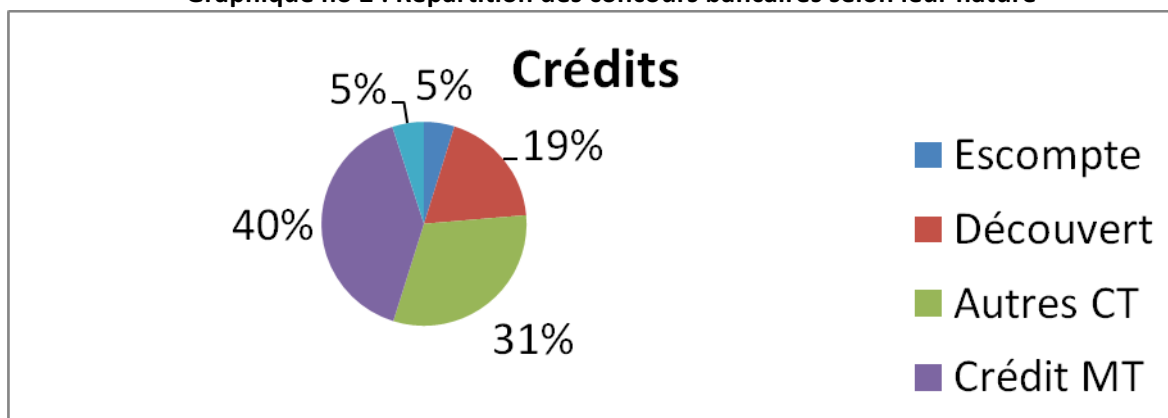
Encadré n° 3 : Le taux de bancarisation⁴ reste faible à 11,6%, ce qui place le Sénégal au second rang dans la zone⁵, derrière le Togo. Ce taux est très en deçà de celui des pays émergents : la Tunisie (60%), le Maroc (40% au Maroc avec un objectif de réalisation de 62% à l'horizon de 2013), la Zambie (33%), le Botswana (54%), la Namibie (55%) et l'Afrique du Sud (63%). Si les causes sont multiples, ce ratio indique toutefois qu'une large frange de la population est exclue du système financier.

Les crédits long terme sont faibles et représentent 5% des crédits à la clientèle. Ils sont essentiellement constitués de crédits immobiliers et concernent pour plus de 70% les grandes entreprises. Les PME occupent moins de 20% de ces crédits, soit une enveloppe qui tourne autour de 12,5 milliards sur 64,5 milliards toutes entreprises confondues.

⁴ Le taux de bancarisation correspond au rapport entre le nombre de comptes de particuliers (545 689 à fin décembre 2007) et l'effectif de la population active (4,7 millions d'habitants à fin décembre 2007).

⁵ La moyenne du taux de bancarisation de la zone se situe à 6,1%.

Graphique no 2 : Répartition des concours bancaires selon leur nature



Les crédits bancaires sont fortement concentrés sur trois secteurs qui totalisent 78% des concours des banques :

- les industries manufacturières (24%),
- le commerce (26%)
- et les services (28%).

Le secteur agriculture-sylviculture-pêche n'a reçu que 3% des concours bancaires.

Une offre de crédits à la PME limitée par la réglementation prudentielle. Le dispositif prudentiel de la BCEAO limite les actions commerciales des banques qui deviennent de plus en plus sélectives dans la définition de leur stratégie. En effet, les banques sont tenues de respecter un certain nombre de ratios prudentiels parmi lesquels :

La règle de couverture des risques : elle est définie par un rapport minimum à respecter, dit "rapport fonds propres effectifs sur risques pondérés". Les risques sont affectés de coefficients de pondération⁶ qui vont de 20 à 100%.

Encadré no 4 : Le mode de pondération des créances et d'amortissement pénalise l'affectation de ressources aux PME. En effet, les créances aux PME, ne disposant pas de garanties de classe supérieure, reçoivent une pondération au même titre que les créances en souffrance (impayées, douteuses, litigieuses) nettes des provisions. C'est le cas des créances sur la plupart des PME.

Le ratio de structure du portefeuille qui est le rapport entre d'une part, l'encours des crédits bénéficiant des accords de classement délivrés par la BCEAO à la banque déclarante, et d'autre part, le total des crédits bruts portés par l'établissement concerné. Pour s'assurer de la bonne qualité des crédits (c'est à dire éligibles au refinancement de la BCEAO) octroyés par les établissements assujettis, le ratio de structure de portefeuille doit être, à tout moment, égal ou supérieur à 60%.

Les accords de classement constituent un outil de contrôle qualitatif et à posteriori des crédits distribués par les banques et établissements financiers. Le dispositif laisse en effet aux banques et établissements financiers l'entière responsabilité des crédits qu'ils accordent avec en prime la possibilité de se refinancer pour les crédits classés.

⁶ La pondération signifie une augmentation du poids du risque dans le ratio de couverture des risques de la banque, ce qui a pour effet de réduire les chances de la banque de se conformer au standard de Bâle II, notamment l'exigence minimale de fonds propres. En effet, selon le ratio McDonough, les fonds propres de la banque doivent être supérieurs à 8% des risques pondérés composés de [risques de crédits (75%) + risques de marché (5%) + risques opérationnels (20%)].

La majorité des PME sont exclues du bénéfice des accords de classement. Non seulement, elles ne sont pas capables de produire des états financiers fiables, mais elles sont loin de générer des états financiers prévisionnels exigés dans le cas des demandes d'accord de classement concernant des crédits à moyen et long terme, de manière à apprécier la capacité de remboursement desdits prêts.

Le ratio de couverture des emplois à moyen et long terme par des ressources stables : ce ratio vise à prévenir une transformation excessive des ressources à court terme des banques en emplois à moyen ou long terme et contribue à assurer l'équilibre de la structure financière des établissements de crédit.

Encadré no 5 : A fin Décembre 2007, seules 56,3% des banques en activité se conforment au ratio de couverture des emplois à moyen terme par des ressources stables, contre 62% un an plus tôt. Cette évolution confirme la rareté des ressources stables dans les banques et justifie, par ailleurs, la faiblesse des crédits à moyen et long terme dans le total des concours accordés à la clientèle.

Une absence de structures et de ressources dédiées aux PME dans l'organisation des banques :

Les enquêtes ont mis en exergue une segmentation de l'offre de concours qui ne tient pas compte de la spécificité des PME. En effet, la segmentation de la clientèle par marché place les PME dans le lot de la clientèle des entreprises, avec un classement qui ne tient essentiellement compte que du volume de chiffre d'affaires confié.

Au plan de l'action commerciale et en l'absence d'états financiers fiables, la bonne qualité de la relation PME requiert du temps pour les investigations clients. La réalité est que les chargés d'affaires, qui en plus de la clientèle PME, ont en charge la clientèle des entreprises sont surchargés. En conséquence, ils apportent très rarement leur écoute et leur disponibilité au client. Par ailleurs, les activités de conseil sont pratiquement inexistantes du fait de l'indisponibilité des chargés de clientèle et des limites techniques. Il s'y ajoute que les chargés ne disposent pas d'outils et de systèmes leur permettant d'améliorer leur productivité.

Les techniques d'appréciation des risques pris par les banques vis-à-vis des entreprises, y compris les PME, sont uniformes. Elles ne tiennent pas compte des enjeux disproportionnés d'une grande entreprise à une PME ; les grandes entreprises et les PME sont traitées à la même enseigne. Même si on note la mise en place de chargés de clientèle PME, il y a, en revanche, rarement de ressources et de produits spécifiques dédiés à la clientèle PME avec un système de notation et de tarification qui reflètent les risques pris.

La tarification des crédits destinés aux PME manque de structuration. La plupart des banques sondées ne disposent pas de systèmes de détermination des coûts ni de contribution des concours PME à la rentabilité de la banque.

En l'absence d'un système de rating dédié à la PME, la pratique bancaire consiste à appliquer une prime de risque arbitraire (généralement plus élevée pour la PME) au taux de base bancaire (TBB) qui se situe entre 8 et 9%. La prime pour la PME se situe, en général, entre 40 et 50% du Taux de Base Bancaire. La cherté du taux est expliquée par le fait que la PME constitue une cible très risquée, car structurellement fragile et très coûteuse. L'absence d'informations fiables oblige à des travaux alternatifs de reconstitution et de validation des éléments de patrimoine et de rentabilité qui ajoutent au coût des transactions. La banque passe donc ces coûts à la clientèle PME.

Pour ce qui concerne la mesure de la rentabilité ou de la profitabilité de la relation vis-à-vis de la clientèle des entreprises, le modèle utilisé est standard et ne tient pas compte de la spécificité des

PME. L'efficacité du modèle suppose que la banque dispose d'une base de données régulièrement renseignée et fiable, ce qui n'est pas le cas avec les PME dont l'information financière est jugée de mauvaise qualité.

Les SFD non plus n'ont pas de système de tarification spécifique pour la PME. Les mêmes taux s'appliquent aussi bien aux crédits PME qu'aux prêts aux particuliers. Ils sont modulés en fonction de la durée : court ou moyen terme.

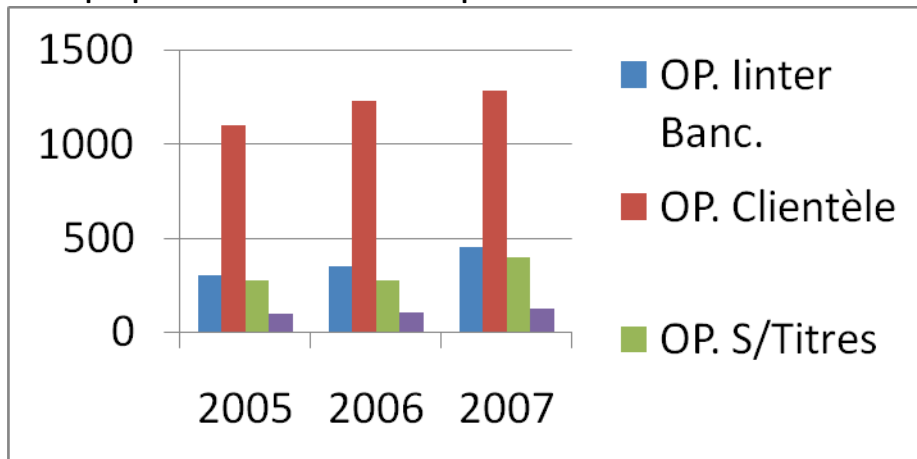
Encadré no 6 : Ailleurs où le même problème s'est posé, le salut est venu des sociétés de notation publique des entreprises qui ont permis aux institutions financières de développer en interne leur propre système d'évaluation des risques et de tarification appelé le scoring. En Inde par exemple, le crédit scoring a permis d'accroître considérablement le volume des crédits aux PME tout en sauvegardant la qualité des portefeuilles. Cet outil, jadis réservé à la clientèle des Particuliers, est une technique statistique qui associe sur une base dynamique, des informations financières avec d'autres sources commerciales pour estimer le risque de non-paiement d'une entreprise. Cette méthode permet de travailler à grande échelle, dans des conditions de transparence et à des coûts unitaires moindres sur les demandes de petits crédits tout en améliorant le processus de décision. Elle est souvent liée à l'existence de société de notation d'entreprises qui collectent, traitent et distribuent les informations sur une base commerciale. Les études ont montré qu'aux Etats Unis, l'introduction du crédit scoring a eu comme impact la multiplication par 5 le volume de crédits aux PME et les coûts ont été réduits. Ils ne correspondent qu'au 10^{ème} du niveau auquel ils étaient avant l'adoption du crédit scoring.

Une stratégie de transformation des banques qui progressivement exclut la PME. Selon le rapport 2007 de la BCEAO, les émissions de titres ont progressé de 85 % en 2007, après une diminution de près de 18 % en 2006, passant de 382,8 milliards de FCFA à 708,3 milliards de FCFA. Des titres de créances négociables ont été émis par adjudication (avec le concours de la BCEAO) par les Trésors nationaux du Burkina Faso (deux opérations pour un total de 46,9 milliards de FCFA), du Mali (deux opérations pour un total de 53,1 milliards de FCFA), du Niger (deux opérations pour un total de 30 milliards de FCFA), du Sénégal (67,2 milliards de FCFA) et de Côte d'Ivoire (133,5 milliards de FCFA). Le montant total de ces émissions s'est établi à 330,6 milliards de FCFA contre 198 milliards de FCFA pour l'exercice précédent. Elles ont été souscrites par les banques. Cette tendance justifie l'éviction des entreprises, notamment les PME du système bancaire.

En effet, à défaut, de trouver une clientèle PME répondant aux critères de notation interne et d'éligibilité conformément aux accords de classement, les banques placent leurs excédents de liquidité⁷ dans le marché monétaire et le marché obligataire qui sont des actifs quasiment sans risques.

⁷ L'analyse de la structure du bilan consolidé des banques et établissements financiers du Sénégal, montre un niveau de liquidité satisfaisant : plus de 100% pour les 3 dernières années contre 75% prévu dans le dispositif prudentiel applicable aux banques et établissements financiers de l'UEMOA.

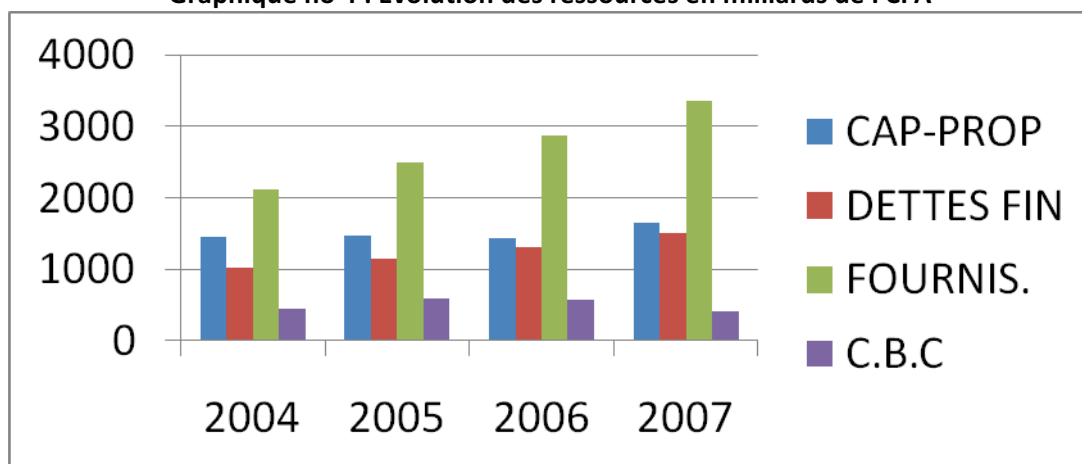
Graphique no 3 : Evolution des emplois bancaires en milliards de FCFA



Opportunité et nécessité de diversification des produits et instruments de financement. Les fonds propres des entreprises suivent une tendance baissière non compensée par les concours des banques aux entreprises et aux PME. En effet, alors que les actifs des entreprises ont progressé, la contribution des capitaux propres dans le financement des actifs des entreprises, tous secteurs confondus, a régressé de 4,98 points, passant de 28,92% en 2004 à 23,94% en 2007. En valeur absolue, les capitaux propres se montent à 1 656,3 milliards de FCFA en 2004 contre 1 456,5 FCFA en 2007. L'érosion des fonds propres pourrait être interprétée comme le résultat de la dégradation de la capacité des entreprises à créer de la richesse.

Pendant ce temps, les dettes financières évoluent très légèrement, confirmant ainsi les difficultés des entreprises, parmi lesquelles les PME, à accéder au financement bancaire malgré la surliquidité des banques. Les dettes financières, de l'ordre de 20,2% en 2004, sont passées à 21,74% en 2007, soit une augmentation de 1,54%. En valeur absolue, elles équivalent à 1 017,3 milliards de FCFA en 2004 contre à 1 503,6 milliards de FCFA en 2007.

Graphique no 4 : Evolution des ressources en milliards de FCFA



La baisse des fonds propres est compensée par la poussée du crédit fournisseur qui confirme son rang de première source de financement des entreprises au Sénégal. Alors qu'on observe une tendance baissière des crédits bancaires et financiers à court terme dans le financement du besoin en fonds de roulement des entreprises (401 milliards de FCFA en 2007 contre 453,4 milliards de FCFA

en 2004), les crédits interentreprises progressent d'environ 60%, passant de 2 109,4 milliards de FCFA en 2004 à 3 356,6 milliards de FCFA en 2007.

Les crédits de renforcement de fonds de roulement sont presque inexistantes et le crédit bail à fin 2007 se situe à 0,67% des concours globaux.

Ces tendances, si elles se confirment, laissent entrevoir des opportunités d'intervention pour de nouveaux véhicules et instruments de financement, tels que le crédit bail, l'affacturage et le capital investissement. On s'acheminerait alors vers une libéralisation du marché avec le passage d'une économie d'endettement à un marché de marchés financiers. Les prémisses d'une désintermédiation⁸ de la banque apparaissent comme cela a été observé dans des pays comparables comme la Tunisie, le Maroc, le Kenya, le Ghana, et l'Afrique du Sud.

⁸ La désintermédiation correspond à une transformation du paysage financier et la présente à côté d'un système bancaire dynamique qui implique la fin du monopôle des banques dans la fonction de collecte de l'épargne

4. Le secteur des PME au Sénégal

4.1. Définition de la PME

Le Gouvernement du Sénégal a adopté le 6 février 2008, la loi d'orientation qui définit deux grandes catégories de PME: la Petite entreprise et la Moyenne entreprise. Elle prévoit également des dispositions spéciales pour les entreprises artisanales et celles du secteur du Bâtiment et des Travaux Publics (BTP).

La Petite Entreprise est caractérisée par :

- un effectif compris entre un (1) et vingt (20) employés,
- la tenue d'une comptabilité allégée ou de trésorerie certifiée par la structure de gestion agréée (SGA) selon le SYSCOA ;
- un chiffre d'affaires annuel hors taxe n'atteignant pas les limites suivantes prévues dans le cadre de l'impôt, à savoir:
 - ✓ cinquante (50) millions de francs CFA pour les Petites Entreprises qui effectuent des opérations de livraisons de biens ;
 - ✓ vingt cinq (25) millions pour les entreprises qui effectuent des opérations de prestations de services ;
 - ✓ et cinquante (50) millions pour les entreprises qui effectuent des opérations mixtes telles que définies par les textes relatifs à l'impôt.

La Moyenne Entreprise répond quant à elle aux critères suivants :

- un effectif inférieur ou égal à deux cent cinquante (250) employés ;
- la tenue d'une comptabilité selon le système normal en vigueur au Sénégal (SYSCOA) et certifiée par un membre inscrit à l'ordre national des experts comptables et comptables agréés (ONECCA) ;
- chiffre d'affaires annuel hors taxe inférieur à 5 milliards de FCFA.

4.2. La PME artisanale

L'artisanat se définit en fonction de l'activité exercée, du procédé de fabrication du produit fini, de la nature de l'unité de production et de la qualification du chef d'entreprise. Les activités artisanales reconnues sont des activités de production, de transformation, de réparation ou de services, à l'exception toutefois des activités agricoles, de pêche, de transport et des activités exclusivement commerciales ou spécifiquement intellectuelles. Au terme du DECRET N° 87-1275 du 10 Octobre 1987 relatif au statut d'entreprise artisanale et aux titres de qualification artisanale, une entreprise artisanale est celle dirigée par un Chef ayant une qualification et un titre de maître-artisan de même que des compagnons et des personnes en apprentissage. Ont droit au titre de maître-artisan, les chefs d'entreprise qui justifient d'une qualification professionnelle élevée reconnue par la commission prévue par le décret et dont l'entreprise est immatriculée au répertoire des entreprises artisanales. Les compagnons sont des employés qualifiés qui travaillent dans une entreprise artisanale et qui justifient d'une qualification professionnelle reconnue. Leur nombre ne devra pas dépasser 5.

La filière artisanale est un puissant levier de l'économie sénégalaise. Le dernier Recensement National des Unités Artisanales du Sénégal (RNUAS) réalisé en août 2004 indique un nombre de

122 902 unités répartis en 120 corps de métiers contre 77 927 unités en 1992, soit un quasi doublement en 12 ans. Ces unités emploient environ 380 000 personnes et contribuent dans l'économie pour plus de 12% du PIB et faisant vivre 33% des ménages⁹ sénégalais. Ces unités sont inscrites au Registre des Chambres de Métiers qui est parallèle au Registre du Commerce. Ces entreprises ne sont pas théoriquement assujetties au registre du commerce (RC) et au numéro d'identification nationale des entreprises et associations (NINEA). Cependant, plusieurs unités artisanales y sont contraintes, une des conditions pour accéder aux marchés publics étant la production du Certificat d'immatriculation au NINEA et du quitus fiscal en cours de validité.

Les discussions ciblées organisées dans les quatre régions (hors Dakar) nous permettent d'indiquer qu'environ 30 à 40% des unités artisanales figurent dans le registre du commerce, toutefois sous des rubriques diverses, le registre du commerce n'ayant pas une catégorie spéciale pour les activités artisanales.

4.3. La PME du secteur du Bâtiment et Travaux Publics

La loi identifie trois catégories d'acteurs économiques qui se distinguent par la nature du métier, la qualification du personnel technique et de chantier, le niveau du chiffre d'affaires, et les moyens mis en œuvre. Leur évolution et leur classification obéissent aux dispositions du DECRET n° 83 – 856 du 10 avril 1983, portant qualification et classification des entreprises, entrepreneurs, artisans de bâtiments et de travaux publics et l'Arrêté Interministériel No. 000093 du 14 janvier 2004 relatif à la qualification et à la classification des entreprises, entrepreneurs et artisans de bâtiments et des travaux publics. Pour participer à un marché public, ces unités sont tenues de produire une déclaration d'immatriculation au Registre du Commerce et au Crédit Mobilier ou un acte d'inscription au Répertoire des Entreprises Artisanales délivrée par l'Union Nationale des Chambres de Métiers du Sénégal et un certificat d'immatriculation au NINEA. Les discussions Focus Group ont révélé les malaises causés par la double inscription (registre des métiers et Registre du Commerce) imposée de fait par le code des marchés publics.

La qualité de PME est attribuée sur demande expresse de l'entreprise, si elle répond aux conditions relatives à sa classification. Cette qualité attribuée pour une durée de cinq (5) ans peut être retirée à l'entreprise après constatation du non-respect des engagements ou en cas de fraude avérée. Il est institué à cet effet, un Comité de Suivi des mesures d'aides et de soutien accordées aux PME qui a aussi pour mission de veiller à la mise en œuvre des mesures et engagements à l'appui des PME.

Encadré no 7: Il faut noter que la définition officielle de la PME prend en compte uniquement les PME dites formelles, qui opèrent en conformité avec la réglementation, tiennent une comptabilité et communiquent régulièrement les informations financières. Ces entreprises constituent le corpus du fichier CUCI de l'Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie. En réalité, une frange importante du tissu des entreprises au Sénégal est composée d'entreprises opérant dans l'informel et donc en marge de la réglementation. Pour autant, selon certaines estimations, le secteur informel représente environ 60% du PIB et emploie 90% de la main d'œuvre. Il y aurait nécessité à ajuster la loi pour l'adapter aux réalités du secteur et à mettre en place un système d'information sur l'évolution du secteur et de l'accès au financement des PME.

⁹ Source : Etude-complémentaire du Sous secteur de l'artisanat d'art au Sénégal, Stratégie de Croissance Accélérée.

4.4. Niveau de développement des PME

Les PME étant à des niveaux de développement et d'activités différents, un schéma de classification en trois catégories, basé sur des critères observables liés à la taille et la phase de développement de l'entreprise, aux compétences du promoteur et l'attractivité du marché de l'entreprise, a été proposé :

- *Catégorie 1* : celles qui sont en création dans des créneaux porteurs mais dont les promoteurs n'ont pas à proprement parler d'expérience antérieure.
- *Catégorie 2* : celles qui existent mais sont de plus petite taille et qui reposent sur un savoir-faire de leurs promoteurs mais dont le potentiel de croissance est relativement limité.
- *Catégorie 3* : celles qui sont en développement et qui ont déjà atteint un niveau d'activités plus important avec des perspectives de développement, une vision claire des dirigeants, etc.

Il faut observer que ces critères n'ont pas été appliqués de manière homogène à travers les trois catégories retenues. De même, nous ne disposons pas de mesure sur leur niveau respectif de discrimination. Ils ne permettent donc pas de faire des regroupements en blocs homogènes.

Au moment où la direction des PME s'apprête à lancer une vaste enquête des PME au plan national, il est souhaité que ce schéma de classification, de même que celui que nous proposons dans cette étude soient pris en compte pour élaborer une grille définitive de détermination du niveau de développement des PME au Sénégal.

5. Etude de l'offre de services financiers

5.1. Rappel des objectifs et méthodologie

L'étude de l'offre de services financiers vise à réaliser un diagnostic des services financiers existants, fixer la situation des PME au plan de l'accès au financement et apprécier la qualité et la diversité de l'offre financière destinée à la PME. Il s'agit également de proposer les véhicules et instruments susceptibles d'améliorer de manière significative, l'accès au financement des PME au Sénégal.

L'approche méthodologique adoptée s'appuie sur :

- L'exploitation des rapports annuels de la BCEAO, de la Commission Bancaire et ceux des banques, y compris les notes de conjoncture de la BCEAO ;
- L'exploitation du dernier rapport de la BDEF (Banque de Données Economiques et Financières de l'Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie) ;
- Des entretiens directs, questionnaire à l'appui, avec quelques exploitants ou gestionnaires de clientèle de banques et IMF, spécialisés dans la gestion des comptes PME de la place de Dakar ;
- le Benchmarking avec la situation de pays comparables où les PME ont un accès plus facile aux services financiers ;

Les entretiens semi-structurés se sont déroulés au cours des mois de mars et avril 2009. L'intérêt de cette approche est qu'elle repose sur des enquêtes quantitatives, en ayant la possibilité d'échanger avec les exploitants et chargés de clients sur toutes les situations qui les interpellent. Il s'agit également de demander aux différentes personnes sondées de faire de brefs exposés illustrés par des exemples réels. L'échantillon a porté sur 10 banques et les trois institutions de microfinance qui dominent le secteur de la microfinance. Seules 6 banques ont accepté l'entretien après plusieurs contacts sans suite. Les trois institutions de microfinance ont pleinement collaboré à la réalisation des enquêtes. Le questionnaire d'enquête est joint en annexe 7 de ce rapport.

5.2. PME selon la définition des banques et SFD

En général dans les banques, la segmentation de la clientèle par marché place les PME dans le lot de la clientèle des entreprises, avec un classement qui tient essentiellement compte du chiffre d'affaires confié et du niveau d'organisation, y compris le style de management du dirigeant. Très peu de banques se réfèrent à la loi d'orientation pour définir la PME.

Le niveau de chiffres d'affaires retenu ou le plafond varie d'une banque à l'autre. Il se situe autour de 3 milliards de FCFA. Cependant la pratique de la sous-segmentation est courante pour tenir compte des niveaux de développement des PME et aussi de la spécificité des secteurs d'activités. Le premier palier concerne les entreprises dont le chiffre d'affaires confié est inférieur à 500 millions de FCFA. Les autres paliers sont définis selon une amplitude de 500 millions de FCFA.

Les institutions de microfinance en revanche définissent la PME en fonction du niveau de financement recherché. La petite entreprise correspond à celle dont les besoins de financement se situent dans une fourchette déterminée (moins de 3 à 15 millions de FCFA). En l'absence d'états financiers, les agents de crédit sont formés pour reconstituer le patrimoine des entreprises à partir d'entretiens, suivis de validation sur le terrain.

Pendant que les banques commerciales se focalisent sur les grandes entreprises et les PME d'une certaine taille, les Systèmes Financiers Décentralisés s'articulent autour des toutes petites (TP) et petites entreprises (PE) qui pour l'essentiel opèrent dans l'informel.

5.3. Portefeuille de prêts PME des banques et SFD

5.3.1. Portefeuille des banques et produits offerts aux PME

▪ Opérations avec la clientèle au 31 décembre 2007

Au 31/12/07, le secteur bancaire sénégalais compte 609 658 clients. Le portefeuille se monte à plus de 1 281 milliards de FCFA contre des dépôts de l'ordre de 1 660 milliards de FCFA à la même date, soit un taux de transformation de moins de 80%. La Société Générale de Banques au Sénégal (SGBS), la Compagnie Bancaire de l'Afrique de l'Ouest (CBAO) et la Banque Internationale pour le Commerce et l'Industrie du Sénégal (BICIS) occupent le trio de tête au regard du volume de crédit octroyé, de l'épargne mobilisée, du total bilan, de la clientèle.

Tableau no 1 : Situation des ressources et emplois des banques – 2005 à 2007

ACTIF	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007
OPERATION DE TRESORERIE INTERBANCAIRES (a)	299 695	351 077	451 768
OPERATION AVEC LA CLIENTELE (b)	1 098 594	1 228 266	1 281 417
OPERATIONS SUR TITRES & DIVERSES (b)	272 082	276 570	394 817
VALEURS IMMOBILISEES (c)	97 324	105 863	128 004
ACTIONNAIRES OU ASSOCIES (d)	0	1	0
TOTAL ACTIF	1 767 695	1 961 777	2 256 006
PASSIF	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007
OPERATION DE TRESORERIE INTERBANCAIRES (e)	111 088	163 477	238 644
Dont ressources à LMT(comptes d'emprunts) (e1)	47 088	83 312	120 905
OPERATION AVEC LA CLIENTELE (f)	1 380 947	1 493 523	1 659 938
OPERATIONS SUR TITRES & DIVERSES (g)	75 534	68 053	91 450
VERSEMENT RESTANT A EFFECTUER SUR OPERATIONS FINANCIERES (h)	36	36	
PROVISIONS FONDS PROPRES (i)	200 090	236 688	265 974
TOTAL PASSIF	1 767 695	1 961 777	2 256 006

Source : Rapport annuel 2007 Commission bancaire (Pages 201-202)

En marge des institutions financières, il convient de souligner la présence du Fonds de Promotion Economique (FPE) qui intervient quasiment comme un établissement financier.

Encadré no 8: Les opérations bancaires avec la clientèle à fin décembre 2007 se montent à 1 281 milliards de FCFA. Sur la base à la fois des entretiens avec les banquiers et de la revue documentaire, la part des entreprises dans le portefeuille global des banques peut être estimée en moyenne à 45% à fin 2007, soit un montant de 576,5 milliards de FCFA. Dans cette enveloppe, les PME occupent 35% en moyenne, soit un montant de 202 milliards de FCFA.

▪ L'offre de crédit

Le court terme prédomine également et représente en moyenne 50% des concours accordés à l'économie. Le long terme se maintient à 5% tandis qu'on observe une amélioration sur les engagements à moyen terme : 34% en 2005 contre 40% en 2007. La part du crédit bail demeure toujours insignifiante (environ 1%), même si on observe une légère reprise des activités avec l'arrivée de nouveaux acteurs aux côtés des banques qui ne l'ont pas pour autant abandonné.

Tableau no 2 : Evolution de l'offre de crédits bancaires

ETAT DU PORTEFEUILLE			
	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007
Opérations avec la clientèle	1 098 594	1 228 266	1 281 417
dont crédit à court terme	660 649	629 769	620 303
%	60%	51%	48%
dont crédit à Moyen terme	368 544	445 533	513 812
%	34%	36%	40%
dont crédit à Long terme	47 370	55 281	64 514
%	4%	5%	5%
dont Crédit bail	8 061	7 229	11 245
%	1%	1%	1%
dont souffrance	53 915	111 943	113 167
Source : Rapport annuel 2007 Commission bancaire (Pages 201-202)			

▪ Produits offerts

Les institutions financières octroient des crédits classiques pour la quasi-totalité sauf la Banque Islamique du Sénégal (BIS) qui offre des produits spécifiques (s'inspirant de la finance islamique). En direction de la PME, le financement proposé touche essentiellement les secteurs du commerce, des bâtiments, travaux publics, services et concerne :

- ✓ l'exploitation (facilité de caisse, découvert, crédits de campagne, avances sur marchés ou préfinancement de marchés, mobilisation de créances) ;
- ✓ les investissements corporels ;
- ✓ le commerce extérieur (crédit documentaire, etc.) ;
- ✓ les cautionnements de marchés publics et privés (cautions avance de démarrage, cautions de bonne exécution, les traites avalisées) ;
- ✓ les cautions en douanes.

Il exclut cependant l'affacturage. L'offre de crédit bail est très limitée.

Les transferts de fonds internationaux font également partie de l'offre bancaire. Toutes les banques offrent des services de transfert rapide d'argent en association avec l'un des grands groupes de transfert d'argent international comme Western Union, MoneyGram, Money Express ou Télégiros. Ces services sont pour une large part destinés à capter les transferts des émigrés dont les flux annuels sont estimés à 555 milliards de FCFA en 2008. Ce service attire également les institutions de microfinance.

Les établissements financiers quant à eux offrent des produits tels que le crédit bail mobilier, le crédit bail immobilier et les ventes à crédits. L'affacturage est inexistant au Sénégal.

▪ Montant

La majorité des banques sondées indiquent qu'elles n'ont pas de plafond pour les concours à la PME. Elles peuvent octroyer des crédits de plusieurs millions, voire des milliards de FCFA. Les montants sont fonction de la viabilité du projet et de la solvabilité du client. Certaines banques de taille relativement petite se distinguent de part leur positionnement sur le marché. Elles mettent des produits à la disposition des PME semi-structurées dans des secteurs ciblés. Ces prêts sont généralement plafonnés : (10 à 20 millions de FCFA) avec des procédures simplifiées de décaissement.

▪ Tarification

Le système de tarification est de type classique pour la quasi-totalité des banques. Seule la Banque islamique du Sénégal applique une tarification inspirée de la finance islamique comme souligné plus

haut et qui prend en charge les pesanteurs socio culturelles liées à l'usure à travers des produits comme « moudaraba », « moucharaka », « mourabaha », « ijara », etc.

Les taux sont fixés en ajoutant une marge au taux de base bancaire (7 à 9% selon les banques). Sur un échantillon de 7 banques, les taux pratiqués sur les crédits à court et moyen terme, se situent entre 8 à 14%. Pour les crédits à long terme qui occupent une place limitée par rapport au portefeuille global des banques, les taux semblent être fixés en fonction du pouvoir de négociation du demandeur. Une moyenne de 8 à 13%¹⁰ se dégage. Les frais de dossier ou commissions varient de 0,5% à 3% du montant accordé. En outre, pour les garanties réelles proposées, d'autres frais de notaire de 2 à 3% sont imputés à la PME.

▪ **Durée**

L'effort dans le financement du long terme demeure appréciable mais reste modeste pour permettre aux PME de renforcer de façon significative leur outil de production. Une étude menée pour le compte du Programme de Mise à Niveau¹¹ au Sénégal montre que :

- ✓ 36% des banques accordent des crédits pouvant atteindre 7 ans ;
- ✓ 29% ne donnent pas des crédits de plus de 5 ans ;
- ✓ 21% se limitent à une durée de 2 ans maximum ;

La durée de crédit pour le crédit-bail ne dépasse pas 3 ans en moyenne.

▪ **Délai approximatif de traitement d'une requête de crédit**

Globalement, le délai de réaction demeure appréciable au regard des exigences de sécurisation des crédits. En effet, plus de 80% des banques sondées ont un temps de réaction compris entre 1 et 4 semaines. Par ailleurs, 42% des banques traitent les dossiers dans un délai de deux (2) semaines maximum. Les lenteurs sont liées en général à la qualité de montage technique et financier des projets soumis aux banques d'une part et la présentation et l'appréciation des garanties d'autre part. Egalement, la maîtrise technique limitée des spécificités de la PME pourrait être un facteur de blocage au niveau de l'analyse technique par le chargé de clientèle.

▪ **Eléments de dossier**

La majorité des banques requièrent la présentation des documents suivants:

- ✓ les états financiers (2 derniers exercices ou 3 derniers exercices pour la quasi-totalité) ;
- ✓ l'étude de faisabilité ;
- ✓ le business plan ou dossier de projet ;
- ✓ le plan de trésorerie ;
- ✓ le compte de résultat.

D'autres documents sont également demandés, notamment le plan d'exécution, les factures pro forma, les documents juridiques (statuts, registre de commerce, etc.), les contrats de marchés, etc. En supplément, les établissements financiers demandent des relevés bancaires.

▪ **Garanties**

Pour la couverture des risques, les banques ont recours à des :

- ✓ sûretés réelles (gage, nantissement de fonds de commerce, matériels professionnels, warrants, hypothèque (promesse d'hypothèque, hypothèque de 1^{er} rang, etc.);
- ✓ sûretés personnelles (caution simple, caution solidaire, lettre de confort) ;
- ✓ garantie financière (apport).

¹⁰ Cf. Etude sur la diversification des instruments de financement des PME, intégrant entre autres l'épargne des émigrés/CEPOD/CMD Conseils

¹¹ Source : Répertoire des institutions et structures d'appui/Programme de Mise à niveau au Sénégal

Des initiatives sont en cours pour développer les produits de garantie (cas de la SONAC) et d'assurances de filière.

5.3.2. Portefeuille des SFD et produits offerts aux PME

Le réseau des SFD s'est considérablement densifié au cours de ces 10 dernières années. Les SFD sont implantés dans toutes les régions du Sénégal, avec une dominance des régions de Dakar, Thiès, Kaolack et Saint Louis. Cette tendance se confirme en 2008.

Au 31 décembre 2006, la cellule d'Assistance Technique aux Caisses Populaires d'Épargne et de Crédit- AT/CPEC du Ministère des finances chargé de la tutelle avait recensé :

- 443 mutuelles d'épargne et de crédit (MEC) comprenant les institutions de base affiliées à des réseaux et les caisses unitaires ;
- 11 réseaux ou structures faïtières (ACEP, CMS, UM-PAMECAS, UMEC, UMECU, REMECU, RECEC, INTERCREC, URMECS, UIMCEC, REMEC NIAYES) ;
- 385 groupements d'épargne et de crédit (GEC) ;
- 7 structures sous convention (ACTIONS PLUS, ASACASE, CAURIE MICROFINANCE-CRS, FDEA, FENAGIE - Pêche, PAME/AGETIP, SAFEFOD).

Le secteur reste largement dominé aujourd'hui par 3 grands réseaux (CMS, ACEP, PAMECAS) qui à eux seuls concentrent 85% de la clientèle, 90% de l'encours des dépôts et 92 % de l'encours de crédit.

Les concours de crédit affichent une nette progression à fin 2007, soit 22% en 2007 par rapport 2006 (11%), un doublement par rapport à 2005. Le taux de pénétration de la population active s'est également amélioré.

Tableau no 3 : Les concours accordés par les IMF à la clientèle

SITUATION MICROFINANCE AU SENEGAL	2 005	2 006	2 007
<i>Engagements de garantie hors bilan</i>	266 900	281 000	302 400
<i>Nombre d'IMF agréées</i>	833	844	844
<i>Nombre de Membres / Clients</i>	682 949	803 517	940 344
<i>Taux de pénétration de la population active</i>	13	17	19
<i>Encours d'épargne en millions de F.CFA</i>	62 438	74 002	91 415
<i>Encours des crédits en millions de F.CFA</i>	81 163	90 043	109 683
	-	-	
TOTAL ACTIF (en millions de F.CFA)	94 673	123 376	159 188
Encours crédits / Total Actif	85,73%	72,98%	68,90%

Sources : Direction de la Réglementation et de la supervision, Ministère des Finances

Les secteurs ciblés ne sont pas très diversifiés. Le commerce, l'artisanat, les TIC et les divers services prédominent largement (environ 60 à 80% du portefeuille). L'immobilier attise les appétits des SFD qui commencent à tester le marché.

Encadré no 9: Il ressort des entretiens avec les SFD que la majorité des clients (environ 90%) est constituée de Micro et Petites Entreprises qui ont suivi un itinéraire « construit » caractérisé par un processus graduel de création et d'accumulation d'actifs, le volume de concours de l'institution de microfinance étant déterminé par le niveau de patrimoine accumulé.

Les prêts aux micro-entreprises correspondent aux concours inférieurs à un plafond variable d'une institution à une autre (3 millions à 15 millions de FCFA) et destinés à des activités génératrices de revenu. Les prêts aux petites entreprises (ceux de montant supérieur au plafond des micro-entreprises) sont centralisés dans les structures dédiées généralement appelée « Guichet PME ». Le crédit particulier dans ces réseaux, contrairement aux banques, représente à peine 5% du portefeuille global.

On observe également une constance dans les stratégies de ces réseaux : une approche graduelle basée sur l'apprentissage, la connaissance du client et de ses activités, la constitution d'une base d'actifs (y compris l'épargne) et un compagnonnage de longue durée. La plus part des clients des Guichets PME sont passés par les caisses et ont progressivement élargi leur base d'actifs, y compris l'épargne. Les expériences qui se sont écartées de cette voie se sont soldées par une dégradation du portefeuille. Elles ont toutes créé des structures dédiées pour prendre en charge leur clientèle ayant atteint la phase de développement et qui expriment des besoins de financement plus importants.

▪ Produits offerts aux PME

Deux types de produits prévalent : Financement du Fonds de roulement (12 à 24 mois) et les investissements (36 mois). Les concours sont souvent plafonnés (entre 25 millions et 40 millions) et peuvent intégrer les deux produits à la fois. Pour certaines institutions, un produit exclut l'autre et dans ce cas le fonds de roulement est privilégié. Les produits comportent le crédit de trésorerie ou d'urgence sous forme de découvert (3 mois à 12 mois), le crédit spot pour le besoin en fonds de roulement (12 mois revolving ou 2 ans) et un crédit de 36 mois pour l'investissement productif (équipement et matériel) et 5 ans pour la construction immobilière. La mise en place des crédits de FR et d'investissement s'accompagne de la constitution par le client d'une épargne obligatoire qui peut être substituée à l'apport personnel variable de 15 à 25% du concours sollicité. Les engagements par signature sous forme de constitution de caution sur les marchés publics pour les entreprises de BTP sont aussi offerts à la clientèle entreprise.

Les crédits compris entre 12 et 36 mois, adaptés pour le financement des investissements des Petites Entreprises (PE) représentent environ 55,44% des engagements comme l'indique le tableau ci-après. Cependant, les discussions avec les grands réseaux révèlent que les crédits de moins de 24 mois représentent plus de 85% de leur portefeuille global, confirmant ainsi la rareté des concours à moyen et long terme.

Tableau no 4 : Structure par terme de crédits des SFD à fin 2005

SFD	SFD ayant octroyé de plus de 500 millions (montants en millions)						Structure par terme des crédits des principaux SFD (Montants en millions)				
	2003		2004		2005		Crédit à court terme		Crédit à Moyen et Long Terme		total (Montant)
	MONTANTS	%	MONTANTS	%	MONTANTS	%	MONTANTS	%	MONTANTS	%	
CMS	11 866	16,7	22 003	26,3	39 017	34,3	10 599	33,7	20 853	66,3	31 452
ACEP	17 188	24,2	20 772	24,8	27 568	24,2	1 307	7,0	17 340	93,0	18 647
UM PAMECAS	8 482	11,9	15 371	18,4	19 567	17,2	9 416	64,4	5 206	35,6	14 622
UMECUDEFS	9 389	13,2	9 849	11,8	8 652	7,6	4 712	81,6	1 065	18,4	5 777
FDEA	2 629	3,7	2 629	3,1	3 072	2,7	1 663	83,1	338	16,9	2 001
MECAP	1 994	2,8	1 764	2,1	2 367	2,1	486	20,5	1 879	79,5	2 365
REMECU	6 433	9	1 201	1,4	1 200	1,1	737	90,0	82	10,0	819
CRS (actuel CAURIE-MF)	1 416	2	1 358	1,6	1 098	1,0	683	100,0	-	0,0	683
Total	59 397	83,5	74 947	89,6	102 541	90,1	29 603	38,8	46 763	61,2	76 366
Ensemble des SFD	71 151	100	83 656	100,0	113 807	100,0	42 388	44,6	52 562	55,4	94 950
Source : Monographie des SFD de la BCEAO en 2005 (Pages 22-25)											
données calculées											

▪ Critères d'évaluation

Les critères d'évaluation des demandes de crédit sont de 4 ordres : la crédibilité du promoteur, la rentabilité de l'entreprise, la capacité de remboursement et la garantie. Cependant, leur poids relatif est fonction du stade de développement de l'entreprise. Pour une petite entreprise en phase de démarrage, la décision de prêt est prise sur la crédibilité du promoteur. L'institution prêteuse est peu regardante sur les garanties (toute garantie disponible est acceptée: électro ménager, équipement

hifi, etc.). Pour une entreprise en phase de développement qui a réussi à se constituer un patrimoine, l'institution prêteuse sera plus regardante sur la capacité de remboursement et la garantie fournie. En phase d'amorçage, les engagements tiennent compte de la rentabilité de l'entreprise et la capacité à faire la preuve d'une bonne utilisation du crédit (preuve de revenu, preuve d'activité, etc.). Une sureté réelle est également exigée : le nantissement de matériel ou l'hypothèque. En l'absence d'états financiers fiables, les agents de crédit sont formés pour reconstituer le patrimoine de l'entrepreneur. La compétence clé ou le critère de performance pour l'agent de crédit demeure la capacité à monter les dossiers sains prenant en compte la capacité d'endettement et de remboursement des clients PME.

▪ Taux d'intérêt

La pratique de la tarification varie d'une institution à l'autre. Les taux appliqués sont soit constants ou dégressifs et une prime de risque supérieure est appliquée pour les concours à court terme : 20% par exemple pour le crédit à court terme contre 18% pour le moyen terme. Le souci de simplification guide le choix pour le taux constant. Les clients sont confus et ont du mal à comprendre les plans d'amortissement lorsque les taux appliqués sont dégressifs. Le taux d'intérêt nominal varie dans la fourchette est de 1% à 2% par mois (12 à 24% par an), avec la possibilité de modulation suivant la nature des objets (investissement et fonds de roulement).

Encadré no 10 : Le taux global effectif dépasse naturellement le taux d'usure défini par la réglementation (27% actuellement) lorsque les autres conditions ou exigences sont prises en compte : l'apport personnel ou l'épargne obligatoire, les frais de dossier, les frais d'assurances, la contribution aux fonds de garantie, et les garanties requises. Les frais de gestion ou de dossier représentent en moyenne 2% du crédit mis en place.

En face, les SFD évoquent les coûts élevés de transactions liés à leur mode opératoire. Parmi les facteurs qui grèvent les coûts figurent la faible densité de la population¹², l'identification de la clientèle et le montage des dossiers, l'administration des crédits basée sur une approche de proximité et de visite régulière de la clientèle et la faiblesse des montants. A cela s'ajoute le coût élevé de la ressource ; elles ont de plus en plus recours à la dette commerciale pour faire face aux besoins croissants de leur clientèle PME. Elles empruntent à un taux de 8 à 8,5% auprès des partenaires bancaires.

5.4. Le taux de rejet des demandes de crédit

Le taux de rejet reste inconnu dans le paysage bancaire et des SFD. Il indique le rapport entre le nombre de demandes de crédit et le nombre de crédits accordés. Un taux de 50% signifie qu'une demande sur deux seulement est acceptée. Les discussions avec les chargés de comptes des banques et des SFD indiquent que les fournisseurs de services financiers n'ont pas une préoccupation réelle et ne l'intègrent pas dans leurs opérations. Les réponses sont souvent vagues et réfèrent à des normes ou des principes théoriques contenus dans la politique de crédit. Pourtant ailleurs, il constitue un indicateur de la qualité des services, régulièrement publié par les intervenants et les pays. Au Maghreb par exemple, il ressort d'une étude récente, que la Tunisie serait en tête de peloton en matière d'octroi de crédits avec 96% des demandes satisfaites, 68% pour le Royaume marocain et de 53% pour l'Algérie.

¹² Comparé à l'Asie où cette industrie s'est considérablement développée, l'Afrique détient le taux de densité le plus bas. Au Sénégal, il est de 59,26 habitants par km² comparé à 1 045 habitants/km² pour le Bangladesh.

5.5. Technologie de crédit des banques

A côté des services classiques en guichet, les banques offrent des produits à distance. Elles proposent désormais des cartes de paiement nationales ou internationales et la plupart offrent la possibilité de gérer les comptes sur internet. En effet, La monétique fait désormais partie de l'offre bancaire au Sénégal. Elle apparaît comme un produit de substitution aux caisses avec un double avantage : réduction des coûts et amélioration de la qualité du service clients. Les points d'argent (ATM) se sont multipliés ces dernières années, notamment dans les grands centres urbains et touristiques. On compte un peu plus de 150 000 détenteurs de cartes, soit environ 2% de la population, un taux qui reste bien en deçà des niveaux atteints dans les pays comparables comme le Maroc (plus de 2,5 millions de cartes) et la Tunisie (plus d'un million de cartes).

Le lancement en décembre 2009 de la Monétique interbancaire au Sénégal ou l'égide de GimUEMOA¹³ devrait contribuer à améliorer ce rapport. Un client détenteur d'une carte GimUEMOA est susceptible d'effectuer des opérations dans n'importe quelle autre banque de la sous-région interconnectée au réseau. Au Sénégal, seules CBAO Attijaribank, Ecobank, CNCAS et BRS font déjà partie du réseau qui va sans doute se densifier au fil des années, permettant ainsi à la région de se doter d'un instrument de paiement électronique unique.

Pour les PME, l'impact n'est pas pour le moment perceptible parce que les banques n'ont pas encore réussi à initier des projets à forte valeur ajoutée autour de la carte bancaire destinée à la PME. Pour le moment, son utilisation se limite pour l'essentiel aux opérations de retrait d'espèces ou de règlement de factures de consommation plus convenables pour les particuliers. La différenciation de l'offre de services et de produits devrait aller de pair avec l'élargissement de la base de clientèle et l'amélioration de la rentabilité des banques.

L'apport des nouvelles technologies (TIC) et l'arrivée de nouveaux opérateurs comme les opérateurs de téléphonie mobile pourraient marquer le début d'une nouvelle ère pour la distribution des services financiers au Sénégal et dans la sous-région. La Société Nationale de Télécommunications (SONATEL), qui compte plus de 3,5 millions de clients, vient de lancer son produit en mettant sur le marché, en collaboration avec la BICIS, Orange money, un service de transfert et de retrait d'argent domestique, et de paiement via le téléphone mobile. Il est attendu que d'autres solutions TIC devront suivre. Leur réussite devrait permettre d'augmenter de façon significative l'accès aux services financiers pour une frange non négligeable de la population.

5.6. Problèmes liés aux crédits PME du point de vue des banques et des SFD

Les PME, une clientèle risquée du fait de leur faiblesse structurelle : Les principales menaces relevées lors des entretiens avec les banquiers sont :

- la mauvaise qualité de l'information financière produite par les PME; en effet, les états financiers manquent de fiabilité, ce qui aggrave les limites du système de modélisation de la rentabilité de la relation banque/PME utilisé par les banques ;
- l'inexistence d'une stratégie clairement définie qui se traduit par un pilotage à vue et l'absence d'une bonne visibilité des marchés ciblés par les PME ;

¹³ Constitué depuis 2004, le Gim-UEMOA est la structure de régulation qui gère la monétique interbancaire dans la zone UEMOA. Il a été mis en place par les banques, établissements financiers et postaux en concertation avec la BCEAO dans le cadre du projet de modernisation des systèmes et moyens de paiement.

- l'existence d'un niveau de capitalisation très faible, une vétusté des installations techniques, un taux d'endettement élevé et une rentabilité faible ;
- l'inexistence de garanties réelles ou de cautions de l'Etat ou d'Institutions financières comme indiquées par la BCEAO dans le cadre de l'instruction n° 94-05 relative à la comptabilisation et au provisionnement des engagements en souffrance. En effet, il faut rappeler que :
 - 1°) Pour les risques pris sur l'Etat et ses démembrements, la constitution de provision est facultative ;
 - 2°) Pour les risques garantis par l'Etat, sans obligation de la part des banques, la constitution progressive de provisions est recommandée, à hauteur de la créance garantie, sur une durée maximale de 5 ans, lorsqu'aucune inscription correspondant au risque couvert n'est effectuée dans le budget de l'Etat ;
 - 3°) Pour les créances impayées ou immobilisées, la constitution de provisions est facultative ;
 - 4°) Pour les créances douteuses ou litigieuses, les risques privés non couverts par des garanties réelles doivent être provisionnés à 100%, au cours de l'exercice pendant lequel les créances sont déclassées en créances douteuses ou litigieuses ; pour les risques assortis de garanties réelles, la constitution de provisions est facultative, au cours des deux premiers exercices. La provision doit couvrir au moins 50% du total des risques au troisième exercice et 100% au quatrième exercice ; les créances douteuses relatives aux loyers afférents aux opérations de crédit-bail et opérations assimilées doivent être intégralement provisionnées à due concurrence ;
 - 5°) Pour Les créances irrécouvrables, elles doivent être passées en pertes pour l'intégralité de leur montant.
- l'inéligibilité des PME aux garanties financières disponibles telles que le FAGACE, le Fonds GARI constitue aussi une menace certaine pour les banques,
- le non respect des critères d'éligibilité de la BCEAO liés aux accords de classement des signatures,
- la méconnaissance des pratiques bancaires et financières,
- l'inéligibilité de certains secteurs d'activité au secteur bancaire et financier,
- Le coût d'administration élevé de la clientèle ainsi que le coût exorbitant de la ressource pour les SFD.

5.7. Autres produits financiers non bancaires

En dehors des produits bancaires de dette et de crédit bail, deux acteurs d'envergure régionale opèrent au Sénégal et offrent des produits de financement comme le capital investissement¹⁴, les opérations en quasi-capital (mezzanine) ou de garantie. Le marché bousier n'est pas à la portée de la PME sénégalaise.

5.7.1. Le crédit bail

Il existe deux institutions spécialisées dans le crédit bail au Sénégal: Alios Finance, succursale Alios Finance Côte d'Ivoire, et Locafrique. La CBAO/Attijari et la SGBS aussi offrent des services similaires. Un cadre réglementaire rudimentaire existe déjà pour le crédit bail. Récemment, le Département PME de la SFI a joué un rôle important dans l'introduction d'un programme de crédit bail dans plusieurs pays africains. Au Sénégal, l'appui de la SFI pourrait comporter les actions suivantes : (i) la réalisation d'une étude de marché ; (ii) l'assistance technique au Gouvernement pour la rédaction d'une nouvelle loi sur le crédit bail et des règlements qui spécifient les avantages fiscaux et la

¹⁴ Le capital investissement est une activité financière consistant pour un investisseur à entrer temporairement au capital de sociétés cotées en bourse ont besoin de capitaux propres. Il se décline en capital risque (financement de l'amorçage de l'entreprise), capital développement (financement du développement de l'entreprise) et capital transmission ou LBO (financement de la transmission ou cession de l'entreprise).

récupération efficace des biens ; (iii) la provision de services de conseil à l'établissement d'un registre de nantissement ; (iv) l'offre de services de conseil aux institutions financières disposées à développer une offre de crédit bail ; et (v) l'investissement dans une entreprise de crédit bail en partenariat avec une banque de la place.

5.7.2. Le capital investissement

Le capital investissement comprend plusieurs métiers dont le capital risque pour financer le démarrage de nouvelles entreprises, le capital-développement pour financer le développement de l'entreprise, le capital-transmission ou LBO destiné à accompagner la transmission ou la cession de l'entreprise et le capital-retournement pour aider au redressement d'une entreprise en difficulté.

Les sociétés de capital investissement intervenant au Sénégal sont plutôt spécialisées dans le capital développement. Elles se positionnent sur les segments de haut de marché (des transactions entre 3 et 10 milliards de FCFA). Selon elles, les transactions en deçà de ce montant sont aussi coûteuses, sinon plus coûteuses à cause du manque d'information, mais leur taille ne permet pas d'assurer un retour sur investissement suffisant. Les entreprises en création ne sont pas éligibles.

- **Cauris Management** : cette institution basée à Lomé (Togo) cible des entreprises non cotées en bourse, ayant un chiffre d'affaires minimum de 10 milliards de FCFA, en privatisation ou en quête de recapitulation. Les entreprises en création ne sont pas éligibles.
- **Aureos Capital** : cette société de capital risque dispose d'une antenne au Sénégal. Tout comme Cauris Management, elle cible les entreprises d'une certaine taille : celles ayant des fonds propres équivalents à au moins 3 milliards de FCFA.
- **Advanced Finance and Investment Group (AFIG)** : il s'agit d'une société de gestion de fonds d'investissement basée à l'Îles Maurice avec une présence à Dakar. AFIG est spécialisé dans le capital-développement, offrant ainsi des produits de renforcement du capital et l'assistance technique aux entreprises d'une certaine taille qui cherchent à lever des fonds pour se restructurer ou pour réaliser une acquisition.

Ces sociétés de capital intervenant sont généralistes en ce sens qu'elles ne sont pas spécialisées dans des domaines exclusifs comme c'est souvent le cas dans d'autres régions. L'accès au financement de ces structures obéit à un processus très rigoureux. L'entreprise éligible prépare un dossier de projet qui est fait l'objet de pré-diagnostic. Une mission d'évaluation est diligentée seulement si le résultat de la pré-évaluation est favorable. Ce processus peut durer 1 à 2 mois avant la prise de décision finale.

Encadré no 10 : L'enjeu pour le Sénégal est la création d'une industrie de capital risque pour les entreprises de taille réduite qui souhaitent mobiliser des ressources stables à des coûts compétitifs dans la tranche inférieure à US\$ 1 million. Le Ghana a lancé en 2004, une initiative dans ce sens en instituant le « Venture Capital Trust Fund (VCTF) Act » qui a pour vocation d'organiser et de faciliter la création du marché et l'implantation de sociétés de capital risque susceptibles de prendre en charge les besoins de financement des entreprises en amorçage. Cependant, les performances restent mitigées. Les sociétés de capital risque qui ont vu le jour sous cette initiative ne financent pas non plus les créations d'entreprise. Cette insuffisance a emmené le Venture Capital Fund Trust à développer des produits spéciaux appelés « Special Purpose Vehicles » grâce auxquels il peut prendre part au financement de projets innovants et à fort potentiel pour lesquels les contreparties sont jugées trop risquées par les banques commerciales et les sociétés de capital risque. Ce produit a permis par exemple au VCTF de prendre des engagements pour soutenir le projet de production à échelle et de transformation du sorgho en matière première pour l'industrie de la Bière au Ghana.

D'autres obstacles subsistent, notamment l'absence de marché secondaire qui permettrait à la société de capital risque d'exécuter sa stratégie de sortie en vendant à des repreneurs. La société « Business Partners » en Afrique du Sud utilise le modèle « self liquidating » qui a démontré sa pertinence et son efficacité dans le financement des entreprises dans la tranche indiquée. Ce modèle utilise des instruments mixtes : capital et dettes sous forme de prêts ou avances aux associés. Le remboursement s'effectue non pas sur la base de calendrier fixe comme c'est le cas pour les banques, mais est lié au niveau de l'activité, ce qui est moins pénalisant pour la trésorerie de la jeune entreprise. Le remboursement fait recours par exemple aux royalties ou à un prélèvement sur le chiffre d'affaires réalisé (% à déterminer lors des négociations et du montage du dossier de financement). Ce modèle qui peut paraître coûteux à première analyse assure un meilleur taux de rendement aussi bien pour le promoteur que le capital risqué. A la fin de la transaction, le capital risqué rétrocède ses parts au promoteur qui devient propriétaire à 100% de son affaire en pleine croissance. Ce modèle mérite s'être sérieusement exploré et adapté pour le financement durable des entreprises innovantes en création au Sénégal.

5.7.3. Les institutions de garantie

Dans le cadre de la facilitation de l'accès des PME au crédit, plusieurs structures offrent des produits de garantie, de prêts à titres participatifs et d'allongement des durées de crédit en partenariat avec les banques. Il s'agit principalement de structures à vocation sous régionale ou internationale et ayant leur siège hors du Sénégal. On peut citer :

- ✓ Le Fonds Africain de Garantie et de Coopération Economique (FAGACE) basé à Cotonou;
- ✓ Fonds de Garantie pour le Financement des Industries Culturelles (GFIC), via la Banque d'Investissement et de Développement de la CEDEAO (BIDC) basé à Lomé ;
- ✓ L'Agence Multilatérale de Garantie des Investissements (AMGI/MIGA), Washington ;
- ✓ Le Fonds Régional de Garantie pour les Investissements Privés en Afrique de l'ouest (GARI) basé à Lomé;
- ✓ Le Fonds de Solidarité Africaine (FSA) basé à Niamey.

En général, sauf au niveau du Fonds GARI, les projets sont soumis aux banques partenaires qui, en concertation avec les clients, soumettent une requête à la société de garantie de leur choix. Pour la garantie, les fonds interviennent en perte finale. Un plancher d'intervention par projet est déterminé de même que la quotité garantie : 60 à 80% de l'encours en principal des prêts ou de l'emprunt. Le coût des interventions est formé d'une cotisation " flat " variant de 1 à 3% du montant garanti et d'une commission payable semestriellement ou annuellement calculée sur les encours garantis successifs à un taux annuel de l'ordre de 1 à 2% en fonction du risque garanti.

Les PME sont en général inéligibles à ces fonds compte tenu de leur faiblesse organisationnelle et de leur incapacité à produire des états financiers fiables.

5.7.4. Le marché financier régional

Le marché boursier a été mis en place dans le cadre de la création d'un marché financier régional qui s'est fixé trois objectifs : Le relèvement du taux d'épargne, grâce à la diversification des produits financiers, le renforcement de la structure financière des entreprises qui pourront mobiliser des capitaux à long terme et la réduction des coûts d'intermédiation financière par la mise en relation directe des offres et demandes de capitaux. Les structures du marché régional commun sont classées en deux pôles : l'un public et l'autre privé. Le pôle privé est animé par la Bourse régionale des Valeurs Mobilières (BRVM), une société anonyme au capital social détenu à hauteur de 13,5% par les Etats de l'UMOA et le reste par les Sociétés de Gestion et d'Intermédiation (SGI), les chambres de Commerce

et les institutions sous-régionales et des personnes ou entreprises privées de la zone. Le siège est situé à Abidjan, mais la bourse est représentée dans chaque état membre de l'Union par une Antenne Nationale de Bourse qui a pour mission d'organiser la promotion locale du Marché Financier Régional. L'accès à la Bourse est limité à des agents spécialisés : les Sociétés de Gestion et d'Intermédiation.

Le marché boursier n'est pas encore accessible aux PME caractérisées en général par une capitalisation limitée et une faible qualité de l'information financière. Seules les grandes entreprises (200 à plus de 500 millions de FCFA de capitalisation boursière, avec une marge nette sur chiffres d'affaires de 3% sur les 3 derniers exercices, etc.) sont éligibles. A ce jour, depuis l'institution de cette bourse, seule la SONATEL (Société Nationale des télécommunications) y est cotée. Mais des réflexions sont menées afin de rendre les PME éligibles.

5.8. Programmes de financement publics pour PME

Les programmes d'appui ont pour vocation de lever les contraintes majeures d'accès au financement (ressources stables, appui sectoriel) et de faciliter le développement de la PME au Sénégal.

Le Fonds de Promotion Economique (FPE): Constituée en 1991 pour servir de réceptacle¹⁵ aux lignes de crédits mises en place par les partenaires techniques et financiers afin de pallier les faiblesses des crédits aux PME/PMI, cette institution dispose aujourd'hui d'importantes lignes de crédit pour promouvoir divers secteurs. Le fonds intervient de façon directe comme indirecte en partenariat avec les banques et les SFD à travers des produits tels que les crédits relais, les prêts participatifs, les refinancements et l'assistance technique au profit des bénéficiaires, etc. Les taux d'intérêt sont moins élevés que ceux pratiqués par les banques.

Les lignes actuelles disponibles sont les suivantes:

- La ligne FDCI¹⁶/PME-PMI financée par la République de Chine à travers le Fonds pour le Développement et la Coopération Internationale de la République de Chine. Le montant de la ligne est de 4,0 millions d'US dollars, soit l'équivalent de 2,8 milliards de FCFA et sert à financer les crédits de fonds de roulement et les crédits d'investissement pour la création, la modernisation et l'extension des PME/PMI.
- La ligne de Financement Sino-Sénégalaise pour la Promotion des Petits paysans dans la région de Dakar, Thiès, Ziguinchor, Kolda, Saint-Louis et Tambacounda. Le montant est de 700 millions de FCFA et est destiné à financer les activités suivantes: horticulture, riziculture, aquaculture et la floriculture. Les fonds sont disponibles auprès de la CNCAS et de la vingtaine de mutuelles agréées.
- La Ligne BOAD/Artisanat: de montant 3 milliards de FCFA : elle est destinée au financement des besoins en investissement et en intrants des entreprises artisanales sur le territoire national. Elle est accessible à travers la SGBS, la BICIS, la CNCAS, le CBAO et LOCAFRIQUE, la société de crédit-bail.

Il est envisagé de faire migrer le FPE en banque de développement. Toutefois, les missions exactes et le positionnement de cette banque par rapport au secteur ne sont pas encore définis. Les autorités auraient diligenté une étude à cette fin.

¹⁵ La mission initiale du FPE est de mobiliser des lignes de crédit extérieures pour le financement de la PMI/PME. Une fois mobilisées, elles sont mises à la disposition des banques agréées afin de les doter des ressources d'investissement pour leur permettre d'appuyer les initiatives dans les secteurs ciblés.

¹⁶ Fonds pour le Développement et la Coopération Internationale

Notre lecture est qu'il faut conserver le FPE tout en le recadrant dans sa mission de mobilisation de ressources concessionnelles afin de combler le déficit de ressources stables dans le secteur financier. Elle devra toutefois se garder de faire de l'intermédiation directe, mais plutôt jouer le rôle de fonds des fonds pour le secteur financier.

La Caisse des Dépôts et de Cautionnements : cet établissement public à statut spécial créé en 2006 se positionne également sur le marché des PME. Il a pour mission de gérer les dépôts versés par les épargnants à la caisse nationale d'épargne, ceux des professions juridiques (fonds des notaires et des greffes, les retenues opérées à la suite de saisies-arrêts) ainsi que ceux des caisses de retraites publiques et parapubliques. Il reçoit également les consignations de toutes sortes prévues par une disposition législative ou réglementaire et les dépôts de garantie constitués par les usagers auprès des concessionnaires des services publics. Il est autorisé, sur ses disponibilités uniquement (fonds propres issus des placements) à prêter aux collectivités locales, aux PME/PMI ainsi qu'à constituer des portefeuilles de valeurs mobilières. A fin décembre 2008, plus de 33 milliards de FCFA de ressources ont été mobilisées dont 22 milliards de FCFA correspondent aux dépôts et cautionnements antérieurement gérés par le Trésor Public.

D'autres programmes comme le FNPEF, le FNPJ et le PMIA offrent à leurs cibles, des appuis financiers indirects grâce à la collaboration avec les SFD et les banques.

Ces programmes en général ciblent des acteurs ou des segments spécifiques de la PME sans prendre en compte les choix stratégiques de développement du secteur des PME au Sénégal. Ces programmes gagneraient en efficacité s'ils bénéficiaient d'un encadrement cohérent et concerté en ligne avec la lettre de politique sectorielle de la PME.

5.9. Les partenaires techniques et financiers

Les institutions de coopération multilatérale interviennent pour la plupart au profit de la PME de façon indirecte.

La BOAD: institution commune de financement du développement des Etats de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine, elle est basée à Lomé et finance des projets dans les secteurs prioritaires: transports, télécommunications, énergie.

Les formes d'interventions sont diverses:

- Prêts à long et moyen termes pour le financement de projets d'investissement
- Lignes de refinancement aux Institutions Financières Nationales (IFN)
- Prêts participatifs
- Prise de participation ou portage d'actions ou de parts sociales dans le capital d'entreprises ou d'Institutions Financières Nationales
- Financement d'études de faisabilité, d'exécution et d'ingénierie de projets
- Assistance dans la préparation, la promotion et la mise en œuvre des projets
- Bonification d'intérêt pour les projets relevant des secteurs prioritaires.

La ligne de crédit APEX: domiciliée à l'Agence Nationale de la BCEAO, elle est destinée au refinancement de projets industriels par les banques commerciales présentes au Sénégal et respectant les ratios prudentiels de la BCEAO.

La ligne de crédit de la BEI: mise en place par l'Union Européenne sous forme de Facilité d'Appui à l'Entreprise Privée (FAEP), elle a pour objectif de financer des projets d'investissement qui favorisent le développement durable des pays ACP en offrant des ressources longues dont ne disposent pas les

banques au Sénégal. La première facilité de 8 millions d'euros mise à la disposition de quatre banques commerciales (BICIS, CBAO, CLS et la SGBS) en 1999 a été rapidement consommée. Une deuxième facilité de 14 millions d'euros est mise en place en début de l'année 2001 pour une durée de 5 ans.

L'intervention se fait tout en respectant les règles d'une gestion bancaire rigoureuse. Les banques assurent le risque de crédit. Les domaines d'intervention concernent l'industrie manufacturière, l'agro-alimentaire, l'extraction minière, l'horticulture, la pêche, le tourisme, les TIC et les services liés à ces secteurs.

La Société Financière Internationale (SFI): institution du Groupe de la Banque Mondiale, elle est chargée des opérations avec le secteur privé. Elle soutient le développement du secteur aussi bien par l'investissement que par le conseil aux entreprises. A travers son projet spécial : PEP Africa qui a fait suite à Africa Project Development Facility (APDF), elle offre des services d'aide à la structuration de projets et à la levée des fonds, de même que l'appui technique pour le développement organisationnel et la facilitation de l'accès au financement pour des entreprises et des organisations professionnelles.

La SFI dispose également de savoir-faire avéré dans la mise en place de garanties partielles ou de mécanismes de partage de risques en Afrique subsaharienne, de même que dans le développement du crédit bail.

La KFW, organe de la coopération financière sénégal-allemande, appuie à travers le « Promotion de l'Emploi des jeunes en milieu (PEJU) », les Micro et PME sénégalaises avec l'objectif d'amélioration de l'accès au financement. Le programme est mis en œuvre par les Institutions financières (IF). La KFW a mis en place une importante ligne de crédit de 12 millions d'euros (environ 8 milliards de FCFA), dont 8 millions d'euros pour la première phase à la disposition des grands réseaux de Microfinance au Sénégal (ACEP, CMS, PAMECAS,) pour le renforcement des fonds de crédit à moyen terme des PME à travers leurs structures dédiées: Centre Financier aux Entreprises/PAMECAS, Département CEMPRO/CMS, Guichet PME/ACEP. Cette ligne est accompagnée d'une assistance technique de montant 1 million d'euros pour renforcer les capacités de ces institutions dans le développement de nouveaux produits et la technologie de financement des petites entreprises.

La ligne de l'USAID ou le Development Credit Authority (DCA) Loan Guarantee : ce programme de partage de risques de 10 millions de US dollars vise à élever le niveau de confort des banques partenaires (CBAO/Attijaribank, et Ecobank) désireuses de prêter aux PME dans des secteurs traditionnellement peu desservis et aux institutions de microfinance. A travers ce mécanisme de partage de risques, le programme garantit à hauteur de 50% les concours qualifiés pour le financement des investissements pour une durée maximum de 5 ans. L'USAID envisage de mettre en place, pour le compte de PAMECAS et CMS, une ligne additionnelle de 5 millions de dollars US. L'USAID s'apprête également à renforcer son programme SAGIC avec le lancement d'un volet dédié à l'appui au secteur financier pour améliorer l'accès au financement des PME dans le secteur de l'agriculture.

L'Agence Française de Développement (AFD) à travers La Société de Promotion et de Participation pour la Coopération Economique (PROPARCO) offre une gamme fournie de services financiers (lignes de crédit aux institutions financières, prêts au PME pouvant atteindre 3 millions d'euros, subvention, prise de participation, obligations convertibles, garantie d'emprunt dans le cadre du fonds de garantie ARIZ. Le dispositif Assurance pour le Risque des Investissements (ARIZ) garantit 50% du risque sur les crédits d'investissement entrant dans l'accord avec la banque partenaire. L'assiette de la garantie par dossier individuel est comprise entre 20 millions et 200 millions de FCFA, pour une durée ne devant pas dépasser 6 ans. L'encours garanti à fin mars 2008 est de l'ordre de 4 milliards de

FCFA correspondant à des crédits d'environ 8,5 milliards de FCFA. Les institutions partenaires au Sénégal sont la SGBS, la BICIS et le Crédit du Sénégal.

L'AFD appuie également au Sénégal, le Programme de Mise à Niveau (PMN) destiné à renforcer la compétitivité des entreprises sénégalaises. Le programme dans sa première phase (2004-2008) vise à accompagner une soixantaine d'entreprises industrielles et de services. L'approche est unique et s'appuie sur l'incitation à l'investissement et au développement de leur compétitivité par l'octroi de primes et services d'appui divers. Le montant du financement de l'AFD pour la première phase est de 11,9 millions € dont près de 75% dédiés à la prime. Cependant, les petites entreprises ont du mal à suivre les procédures formalisées de la mise à niveau qu'elles jugent mal taillées à leur goût.

La Suisse et la Belgique ont mis en place des structures de refinancement de SFD (Fonds de Contrepartie Sénégal Belge, et la fondation SEN'FINANCES qui remplace le Fonds de Contrepartie Sénégal Suisse) au service de la PME. Les taux de refinancement sont de 5% au FCBS et 8% annuel à SEN'FINANCES. Les plafonds peuvent atteindre 300 millions de FCFA à SEN'FINANCES. Les durées de remboursement sont appréciables (3 à 5 ans). En outre, la coopération Belge a signé en 2008 une convention spécifique pour le démarrage du PAMIF II (4 millions €) pour développer la microfinance rurale dans les zones de Diourbel, Kaolack, Fatick et Kaffrine.

La Coopération Italienne vient de lancer le projet de promotion des initiatives économiques des migrants sénégalais en Italie (PASEPRI), d'un montant de 20M€ dont 10 M€ pour la microfinance et 10 M€ pour le développement des PME.

5.10. Conclusions de l'étude pour l'offre de services financiers aux PME

Le financement de l'économie demeure insuffisamment assuré par le secteur bancaire. Il correspond à environ 20% du PIB comparé à des taux de 70 à 80% dans des pays émergents. Pour les banques, les concours se font au détriment des PME et du financement à moyen et long terme de l'investissement. Les PME sont de plus en plus exclues du système bancaire et financier, car constituant une cible risquée (taux brut de dégradation du portefeuille supérieur à la moyenne de 16,9% à fin décembre 2007¹⁷) qui menace la rentabilité des banques. Par ailleurs, la réglementation bancaire concourt à en faire une cible peu attrayante. Les entreprises intervenant dans les secteurs de l'agriculture et de la pêche en sont de plus en plus exclues.

Le secteur bancaire ne finance que le tiers des besoins exprimés des PME estimés à 595 milliards de FCFA à fin décembre 2007. Le gap de financement bancaire peut être estimé à environ 393 milliards de FCFA, soit 66% des besoins exprimés comme l'indique le tableau ci-après :

Tableau no 5 : Tableau de détermination du gap de financement

Financement des PME (montant en millions de FCFA)	2005	2006	2007
Nombre d'entreprises CUCI	4 461	5 014	5 280
Nombre de PME	3 123	3 259	3 485
Chiffre d'affaires Entreprises CUCI	5 101 975	5 566 870	6 058 544
Chiffre d'affaires PME	2 295 889	2 505 092	2 726 345
Besoins nets de financement d'exploitation PME (90j de CA)	573 972	626 273	681 586
Besoins d'investissement Entreprises CUCI	2 650 440	2 892 824	3 184 734
Besoins d'investissement PME	92 765	101 249	111 466

¹⁷ Ce ratio correspond au rapport entre les créances en souffrances brutes et le total des crédits bruts. Ce taux de dégradation du portefeuille des PME ressort des discussions avec les chargés d'affaires ou de clientèle et repose en réalité sur une évaluation sommaire, les banques ne tenant pas de comptabilité séparée pour le portefeuille PME.

Besoins de financement total PME	666 738	727 522	793 052
Autofinancement (25% des besoins)	166 684	181 880	198 263
Financement bancaire attendu	500 053	545 641	594 789
Financement bancaire total	1 098 600	1 228 300	1 281 400
Part entreprises dans financement bancaire (45%)	494 370	552 735	576 630
Part PME dans le financement bancaire (35%)	173 030	193 457	201 821
Impasse financière	327 024	352 184	392 968
Impasse/PME	105	108	113
Taux de couverture des besoins des PME	35%	35%	34%

Sources : CUCI, Commission bancaire, Enquête.

Cette position du secteur bancaire contraste avec celle des SFD qui sont très actifs dans le financement des micro et petites entreprises. Le gap de financement dans ce secteur est estimé à 40%, soit environ 70 milliards de FCFA contre 66% pour le secteur bancaire. Les SFD se révèlent ainsi comme des acteurs très engagés dans le financement des PME. Leur part en valeur absolue (100 milliards de FCFA correspond à la moitié des prêts accordés par le secteur bancaire aux PME (202 milliards de FCFA).

Il apparaît que les petites entreprises dites informelles à la recherche de financement dans la tranche inférieure à 30 ou 40 millions de FCFA, ne devraient pas éprouver des difficultés si elles appartiennent aux grands réseaux de microfinance et donnent la preuve de leur solvabilité. En revanche, celles qui n'en sont pas membres et qui recherchent des financements dans la tranche supérieure auront du mal à trouver en face une offre adéquate.

Certaines banques, conscientes du potentiel que représente ce segment pour leur développement et aussi de leur limitation en termes de connaissance du secteur, sont désireuses d'acquérir des compétences nouvelles leur permettant d'offrir des produits et services compétitifs dans des conditions de risques et de rentabilité améliorées. Elles ont déjà développé des programmes ou des partenariats à cet effet en attendant de voir un fléchissement de la politique de l'autorité monétaire et de supervision en faveur du financement des PME.

L'arrivée de nouveaux acteurs disposant de savoir-faire avéré dans le financement des PME dans des environnements similaires devrait créer une dynamique favorable à l'amélioration de l'offre pour les PME formelles et semi-structurées. Les intermédiaires financiers y seront d'autant encouragés à la lumière des efforts entrepris par le gouvernement pour améliorer l'environnement des affaires et créer les incitations nécessaires pour à la fois réduire le coût des transactions et encourager l'affectation des ressources dans les secteurs structurants de l'économie. Il est évident que le déclic pourrait aussi venir de l'institution de régulation et de supervision qui pourrait mieux encadrer les crédits aux PME en assouplissant les règles et en collaborant au renforcement de l'infrastructure de l'entreprise de manière à améliorer la transparence, l'identification des risques et la communication des progrès réalisés dans le financement des PME.

La libéralisation du marché d'intermédiation financière est en marche, confirmée en cela par la diminution des concours financiers des banques dans le financement des entreprises. L'économie de la dette n'est pas en mesure de répondre à tous les besoins des PME.

Les ressources longues nécessaires pour satisfaire les besoins d'investissement des entreprises manquent cruellement dans le système financier. Le marché du capital investissement, évalué à environ 15% des besoins totaux de financement exprimés par les PME devrait croître rapidement avec la mise en œuvre de la Stratégie de Croissance Accélérée qui va sans doute se traduire par la

création de nouvelles entreprises à fort potentiel dans les grappes de compétitivité retenues par le Gouvernement du Sénégal.

6. Etude de la demande de financement

6.1. Rappel des objectifs de l'étude

De façon spécifique, l'étude de la demande vise à :

- déterminer le niveau actuel d'accès aux services financiers et de manière accessoire, les services non financiers des MPME, en collectant des données objectives et des appréciations sur l'offre de services financiers, leurs besoins et leurs plans d'investissements sur les trois prochaines années
- permettre de disposer de données objectives pour servir à la formulation des politiques et actions d'envergure nationale et finalement
- servir de données de base pour la constitution d'une base de données.

Les données ont été collectées par enquête sur base de questionnaires auprès de 703 entreprises tirées au hasard dans les régions de Dakar, Kaolack, Thiès, Saint Louis et Ziguinchor. Une stratification a été effectuée en tenant compte du secteur d'activités, le milieu d'implantation, la représentativité des secteurs (formels et informels), la zone d'implantation (urbaine et rurale). L'étude a couvert tous les types de MPME, toutes les régions et tous les secteurs d'activités du pays. Les résultats peuvent donc servir à la formulation de politique au niveau national. Le questionnaire d'enquête est joint en annexe 6 de ce rapport.

Les données traitées ont été complétées par des discussions dirigées (focus groups) organisées dans les régions de Thiès, Kaolack, Saint Louis et Ziguinchor.

6.2. Aperçu des régions étudiées

La région de Dakar est l'une des 14 régions du Sénégal et regroupe les départements de Dakar, Guédiawaye, Pikine et Rufisque. Elle est le poumon de l'économie Sénégalaise eu égard à son statut de région abritant la capitale économique, administrative et politique. La plupart des activités économiques y sont concentrées à savoir: l'industrie, les BTP, le commerce, l'artisanat, la pêche, l'agriculture, les TIC et les services. Bien qu'elle n'occupe que 0,28% du territoire national, l'agglomération dakaroise regroupe 25% de la population et concentre 80% des activités économiques du pays.

La région de **Thiès** est perçue aujourd'hui comme le deuxième pôle socio-économique national après la capitale. En effet, Thiès a à la fois, une position de carrefour et de centre régional proche de Dakar pour un certain nombre de facteurs dont la situation géographique côtière de la région, la diversité et l'importance de ses ressources (minières et agricoles) mais surtout grâce à une mise en valeur des ressources et des potentialités. Chacun de ces aspects renferme une dynamique propre qui confère à la région un enjeu réel au regard du processus de développement. En termes d'activités économiques, la région de Thiès occupe une place importante dans plusieurs secteurs notamment : la pêche, les industries, les mines, le tourisme, l'artisanat et le transport. En effet, Mbour et Joal constituent deux ports de pêche très importants dans le système d'approvisionnement national en ressources halieutiques. 73% de la production halieutique nationale sont débarqués sur les 20 km de côte de part et d'autre de la Région de Dakar. Des industries de montage automobile et des mines (cimenterie et ICS) y sont implantées. Thiès représente 26% d'offres touristiques après Dakar.

Saint-Louis du Sénégal fut la capitale du Sénégal mais aussi de l'Afrique Occidentale Française (AOF). De nos jours, son patrimoine architectural et culturel lui a valu le classement au patrimoine mondial de l'humanité par l'UNESCO en 2000. La région de Saint Louis regorge d'énormes potentialités économiques, eu égard aux ressources naturelles. Elle concentre plusieurs activités dans les domaines suivants : agriculture, la pêche, l'élevage, le commerce, le tourisme et l'artisanat.

La région de Ziguinchor se situe dans la partie sud-ouest du Sénégal. Elle est limitée au sud par la Guinée Bissau, à l'ouest par l'océan Atlantique, à l'est par la région de Kolda et Nord par la Gambie. Sur le plan économique, **la région de Ziguinchor** a une vocation essentiellement agricole, mais elle regorge de beaucoup de potentialités économiques en rapport avec les données naturelles. En termes d'activités économiques, on note celles concernant : la cueillette, l'exploitation du bois (scieries, ébénisteries), agriculture, pêche, industrie, artisanat, tourisme.

La région de **Kaolack**, communément appelée bassin arachidier est limitée à l'ouest par la région de Fatick (départements de Foundiougne et Fatick), au sud par la Gambie, à l'est par la région de Tambacounda et au nord par les régions de Fatick (département de Gossas) et de Louga. Les activités agricoles occupent 75 % de la population, avec la culture intensive de la pastèque, le haricot, le mil et le sorgho, le coton, le maïs, le sésame, le fonio, le riz et des cultures maraîchères. Les rendements sont très importants.² Par ailleurs, cette région offre d'autres potentialités économiques dans les domaines de l'élevage, la pêche, les ressources forestières, l'industrie, le commerce, les transports et le tourisme.

6.3. Méthodologie de l'enquête

6.3.1. Le Fichier de base

Le fichier des PME ayant servi de base à l'enquête comporte 9 107 entreprises extraites de la base de données NINEA qui, à fin août 2008, en comptait environ 258 159. La population de 9 107 représente les entreprises dont le chiffre d'affaires est (i) renseigné et (ii) de montant inférieur à 5 milliards de FCFA. Les entreprises pour lesquelles le chiffre d'affaires n'est pas connu, sont exclues du champ de cette étude. Les chiffres d'affaires ont été renseignés à partir d'une enquête directe organisée par la direction de la Statistique à fin 2006 et 2007. La majorité, soit environ 69 pour cent, est constituée de micro et petites entreprises dont le niveau de CA est inférieur à 50 millions de FCFA.

Tableau no 6 : Répartition des PME par région et par taille

		GROUPE CHIFFRE D'AFFAIRES			Total
		CA INF 25M	CA COMPRIS ENTRE 25 M ET 50 M	CA SUP 50 M	
REGION	1 DAKAR	3653	673	2469	6795
	2 DIOURBEL	126	8	33	167
	3 FATICK	128	6	20	154
	4 KAOLACK	160	15	42	217
	5 KOLDA	182	10	18	210
	6 LOUGA	137	7	20	164
	7 MATAM	33	2	7	42
	8 SAINT LOUIS	312	26	77	415
	9 TAMBA	147	10	27	184
	10 THIES	334	38	126	498
	11 ZIGUINCHOR	213	18	30	261
Total		5425	813	2869	9107
		60%	9%	31%	

Source : Agence de la Statistique et de la Démographie (ANSD)

6.3.2. La base de sondage de l'enquête

La base de sondage comprend 8 186 entreprises sur les 9 107 extraites du fichier NINEA. Ces entreprises sont localisées dans les régions couvertes par l'enquête : Dakar, Saint Louis, Thiès, Kaolack et Ziguinchor. Le tableau suivant donne la répartition des PME enquêtées par zone d'implantation et par secteur d'activités.

Tableau no 7 : Répartition par zone d'implantation et par secteur d'activités

Secteur	Zone urbaine	Zone rurale	Total
1 Agriculture/Elevage/Pêche	266	36	302
2 Mines/Carrières	27	2	29
3 Production/Transformation	869	23	892
4 Construction	715	24	739
5 Transport	206	5	211
6 Commerce	3 802	108	3 910
7 Education/santé	1 674	53	1727
8 Autre	350	6	356
9	20	0	20
Total base de sondage	7 929	257	8 186
Pourcentage	97%	3%	100%

Source : Fichier NINEA à fin août 2008, Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie (ANSD)

6.3.3. Méthode de sondage et limitations

La méthode retenue se fonde sur un sondage stratifié avec pour critères de stratification, l'importance du tissu économique qui sera mesurée par l'importance des PME dans la région, la typologie des PME (les PME de service et PME de production de biens), la taille, la localisation géographique (Zone urbaine, zone rurale), le secteur d'appartenance (formel ou informel pourvu que l'entreprise soit inscrite au registre du NINEA). Le choix des régions a obéi au principe du choix raisonné. Les conséquences seront les suivantes : (i) il ne sera plus possible de calculer les erreurs de sondages dans les estimations nationales ; (ii) on ne pourra pas apprécier la qualité des estimations des totaux, des moyennes ou des proportions sur le plan national.

6.3.4. Méthode de tirage

Après la stratification, il est procédé à un tirage aléatoire simple avec probabilité égale et avec remise dans chaque strate. La taille de l'échantillon est fixée à 703 unités réparties comme suit :

- Dakar : 301 PME
- Thiès : 100 PME
- Ziguinchor : 102 PME
- Saint Louis : 100 PME
- Kaolack : 100 PME.

L'étude a couvert tous les types de MPME opérant dans Dakar et 4 autres régions économiques et tous les secteurs d'activités du pays. Les résultats peuvent donc servir à la formulation d'une politique au niveau national.

6.3.5. Déroulement de l'enquête

Au total, 20 enquêteurs ont participé à l'enquête. Huit (8) enquêteurs ont été affectés à Dakar et 3 enquêteurs à chacune des 4 régions retenues. Puisque chaque région est subdivisée en 3 Départements (sauf Dakar), un responsable y a été affecté par département.

Pour ce qui concerne les contrôles, un système à deux niveaux a été mis en œuvre :

1^{er} niveau :

- 1 superviseur par région, et donc pour 3 enquêteurs.
- A Dakar, 2 contrôleurs avec comme tâche principale de localiser les PME tirées et de contrôler le travail des enquêteurs.

2^{ème} niveau : Des contrôles à distance sur un échantillon de 10% tiré au hasard, avec correction systématique des écarts constatés.

Les enquêtes sur la PME ont été réalisées en novembre 2008 et ont duré deux semaines.

6.4. Caractéristiques socio-économiques des PME

6.4.1. Typologie des PME enquêtées

Analyse statique

Les petites entreprises représentent 89% de l'échantillon composé de 703 PME. Les entreprises artisanales y sont fortement représentées. Elles constituent 29% des entreprises enquêtées. Les entreprises moyennes correspondent à 11% de l'échantillon. Le tableau suivant présente la répartition par type d'entreprise.

Tableau no 8 : Typologie par approche statique

Echantillon	Type d'entreprise	
	Nombre	%
Petite Entreprise	626	89%
Moyenne entreprise	77	11%
Total	703	100%

Source : Enquête quantitative LPS-Accès au Financement des PME, DPME, novembre 2008.

La quasi-totalité des PME (93%) se trouvent concentrées en milieu urbain, principalement dans le Département de Dakar qui couvre la commune de Dakar et les arrondissements des Almadies, de Dakar Plateau, de Grand Dakar et des Parcelles Assainies. Cette configuration se comprend bien par non seulement l'étroitesse du marché en milieu rural, mais aussi par la faiblesse des infrastructures et de la rentabilité des activités qui y prédominent: l'agriculture, l'élevage et la pêche, d'autre part.

La forme de Société Individuelle prédomine à 68%. Les GIE constituent la forme la plus utilisée après la Société Individuelle. Par ailleurs, les enquêtes révèlent qu'environ 36% des PME enquêtées sont de type familial. Les sociétés à capitaux représentent à peine 15% de la population enquêtée. On peut voir une corrélation entre la taille et la forme juridique (77 moyennes entreprises contre 91 sociétés à capitaux).

Le tableau ci-après présente la distribution des entreprises sondées par leur statut juridique :

Tableau no 9 : Statut juridique des entreprises

	Nombre	%
Société individuelle	475	67,6%
GIE	95	13,5%
Société à responsabilité limitée	57	8,1%
Société anonyme	34	4,8%
Société unipersonnelle à responsabilité limitée	22	3,1%
Autre	11	1,6%
Association à but non lucratif ou fondation	9	1,3%
Total	703	100,0%

Source : Enquête quantitative LPS-Accès au Financement des PME, DPME, novembre 2008.

Localisation des PME

La quasi-totalité des PME (94%) enquêtées se trouvent concentrées en milieu urbain. Cette configuration est assez proche de la structure de la base de sondage dans laquelle les PME urbaines comptent pour 97%. Elle traduit également les difficultés auxquelles l'équipe a eu à faire face dans l'identification des PME en zone rurale. En effet, la base de données n'est pas actualisée et plusieurs de ces entreprises se sont révélées inexistantes bien qu'elles soient inscrites au fichier NINEA.

Analyse dynamique

L'enquête a mis en évidence une grande variété d'entreprises en termes de leur statut juridique, leur type ou leur taille. Les frontières entre ces différentes catégories entreprises ne sont pas toujours très nettes et les classifications couramment utilisées ne rendent pas compte des comportements des entreprises et des leviers dont elles disposent pour se développer. Afin de construire d'autres groupes d'entreprises plus homogènes, l'étude a eu recours à la méthode des nuées dynamiques.

La méthode des nuées dynamiques

La méthode consiste à introduire un grand nombre de variables. Le modèle fait le tri des variables en fonction de leur niveau d'influence sur le groupe. Le niveau de discrimination peut être classé *Très élevé* lorsqu'il affiche une moyenne supérieure au troisième quartile, *Elevé* lorsque la moyenne est comprise entre la médiane et le troisième quartile, *Moyen* lorsqu'il se situe entre le premier quartile et la médiane et *Faible* lorsqu'il est inférieur au premier quartile.

La liste indicative des critères retenus pour la différenciation des groupes d'entreprises comprend :

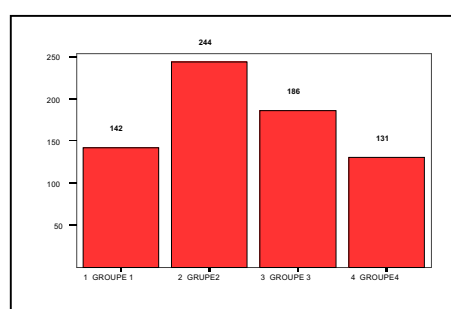
- Le statut juridique
- Le type d'entreprise
- La localisation
- Avoir ou non d'associés
- Le promoteur : genre, âge, niveau d'instruction, ayant d'autres activités ou pas
- Genre des employés, durée dans l'activité principale
- Le mode d'acquisition de l'entreprise

- Le fait d’avoir ou non le nouveau NINEA
- Le fait d’être ou non une entreprise familiale
- L’investissement
- Le financement du démarrage
- Le fait d’avoir un compte bancaire à son nom propre ou au nom de l’entreprise
- Le fait d’avoir élaboré ou non un plan d'affaires
- Le fait d’élaborer ou non des budgets (trésorerie, coûts, vente)
- Le fait d’avoir ou non un gestionnaire financier autre que le directeur
- Le fait d’avoir ou non un comptable (en interne ou en externe)
- Le fait de citer pour ce qui les concerne, les grandes contraintes auxquelles elles font face
- Les projets d’avenir, etc.

Les regroupements par capital et effectif ont été après réalisés sur les groupes ainsi constitués en tenant compte des tranches prédéfinies.

6.4.2. Effectif des groupes

En utilisant des critères plus objectifs et dont les niveaux de sensibilité sont statistiquement mesurables, le modèle permet d’isoler quatre principaux groupes qui sont presque équilibrés et homogènes. Ces groupes présentent suffisamment de variances pour pouvoir véhiculer les informations distinctives.



Graphique no 5 : Effectifs par groupe

Le groupe 1 : *la Petite Entreprise Individuelle*; il comprend 142 unités, soit 20% de l’effectif enquêté.
Le Groupe 2 : *la Petite Entreprise Artisanale*; il compte le plus grand nombre d’entreprises (244, soit 35%).

Le Groupe 3 : *la Petite Entreprise Emergente* : (186, soit 26%).

Le Groupe 4 : *la Petite et Moyenne Entreprise Structurée* : (131 soit 19%).

Le traitement par la méthode des nuées dynamiques permet de transcender les notions de taille et de forme juridique (des données statiques) et de se focaliser sur les comportements et les performances des entreprises (notion dynamique), ce qui rapproche des critères d’évaluation utilisés par les fournisseurs de services financiers et investisseurs, à savoir le niveau de développement organisationnel et le potentiel à croître. Ainsi, comme l’illustre le tableau no 10 ci-après, dans les différents groupes, se côtoient des entreprises de toutes tailles, de toutes forces juridiques et de tous métiers. L’analyse fournit également une base objective pour segmenter le marché et évaluer les demandes solvables.

Tableau no 10 : Analyse dynamique par types d’entreprises

		Classe d'affectation (nuées dynamiques)				Total
		GROUPE 1	GROUPE 2	GROUPE 3	GROUPE 4	
1 Entreprise artisanale	Effectif	43	130	15	17	205
2 Entreprise de BTP	Effectif	9	10	7	12	38
3 Petite Entreprise	Effectif	84	100	156	84	424
4 Moyenne entreprise	Effectif	6	4	8	18	36
Total	Effectif	142	244	186	131	703
	%	20%	35%	26%	19%	100%

Source : Enquête quantitative LPS-Accès au Financement des PME, DPME, novembre 2008.

Les caractéristiques des différents groupes sont résumées dans le tableau no 11 suivant :

Tableau no 11 : Caractérisation des groupes

	Groupe 1 :20% PE Individuelle	Groupe 2 : 35% PE Artisanale	Groupe 3 : 26% PE Emergente	Groupe 4 : 19% PME Structurée
Capital, forme juridique	Entreprises caractérisées par la faiblesse ou le manque de capitaux (moins d'un million) Constitué de sociétés individuelles (76%) et de GIE (17) 6 entreprises sur 10 sont localisées hors de Dakar	Entreprises caractérisées par la faiblesse des capitaux (compris entre 1 et 15 millions). La grande majorité (87%) constituée de sociétés individuelles localisée hors de la capital, appartiennent au groupe des artisans	Petites entreprises caractérisées principalement par la faiblesse (compris entre 5 et 15 millions), une présence à la fois de sociétés individuelles (58%), de GIE (19%), de SARL (8%) et de sociétés anonymes (5%)	Les entreprises de ce groupe disposent de capitaux relativement importants (peut dépasser 25 millions), Les sociétés à capitaux prédominant (SURL, SARL, SA environ 54%) malgré une forte présence des Entreprises individuelles (38%)
Taille et chiffres d'affaires	En majorité, des entreprises de petite taille (94%) Effectif moyen de 7 (min 1 et max 34) CA inférieur à 50 millions	En majorité des entreprises de petite taille (96%) Effectif moyen de 5 (min 1 et max 250) CA : inférieur à 50 millions	En majorité des entreprises de petite taille (92%), Effectif moyen de 9 (compris entre 1 et 155) CA peut dépasser 100 millions CFA	Bien que 50% des entreprises moyennes figurent dans ce groupe, elles ne représentent que 18% de l'effectif. Elles y côtoient les entreprises de taille modeste mais performantes CA peut dépasser 100 millions CFA
Promoteur et Employés	Exclusivement de sexe masculin et d'âge avancé ayant duré longtemps dans la profession. 63% ayant plus de 20 ans d'expérience. Se distingue par un nombre relativement élevé de sans niveau (23% contre une moyenne de 13%). Autres niveaux: secondaire (32%) et secondaire court 23%.	En majorité des promoteurs jeunes de sexe masculin avec un niveau d'expérience moins élevé que le groupe 1 mais comparable aux autres groupes. En majorité, de niveaux secondaire (41,8%) et supérieur court (25,8%). Travailleurs essentiellement de sexe masculin	Promoteur plus âgé de sexe masculin. En majorité de niveau secondaire (32,8%) et supérieur long (25,8%) avec des employés aussi bien de sexe féminin (27%) que masculin	Promoteurs moins âgés de sexe masculin. Se distinguent avec les niveaux d'instruction primaire (23%) et secondaires (28%).
Secteur d'activité	Forte prédominance du Commerce et de l'Artisanat, y compris BTP,	Forte présence des artisans, y compris BTP, bien que le Commerce prédomine. Aussi les TIC	Commerce, industrie, pharmacies Tourisme, Education, TIC et artisanat, y compris BTP.	BTP, Tourisme, TIC, Santé, Industrie, Imprimerie et communication, Transport
Mode de gestion et développement organisationnel	Quasi absence de plan et d'outils de prévision Dispose de compte bancaire, mais pas au nom de l'entreprise Ne dispose pas de comptable, ni de gestionnaire financier autre que le directeur	Dispose de compte bancaire ou SFD, mais pas au nom de l'entreprise. Peut tenir régulièrement une comptabilité; Déclare disposer d'un plan d'affaires, mais qui n'est pas formalisé. Peut être inscrit à la fois au registre du commerce et au registre des métiers Epreuve des difficultés à accéder au financement pour investir	Dispose d'un compte bancaire ouvert au nom de l'établissement, du nouveau NINEA et d'un comptable. Etablit des budgets de trésorerie et dispose d'un gestionnaire financier autre que le Directeur; Epreuve des difficultés à accéder au financement pour investir et renforcer le fonds de roulement	Les entreprises disposent d'un compte bancaire établi en leur nom, du nouveau NINEA, Elles ont élaboré des plans d'affaires et disposent d'un gestionnaire financier autre que le directeur

Source : Enquête quantitative LPS-Accès au Financement des PME, DPME, novembre 2008.

Groupe 1 : la PE Individuelle (142 entreprises : 20%)

C'est un groupe composé pour l'essentiel de sociétés individuelles qui se sont constituées à partir des moyens personnels des promoteurs et une partie du groupe possède le nouveau NINEA. Ce groupe n'est nullement concerné par :

- L'élaboration de plan (un plan d'affaire) et de budgets (trésorerie, coûts, vente) ;
- Le fait de disposer d'un gestionnaire financier autre que le directeur ;
- Le fait d'avoir ou non un comptable (en interne ou en externe) ;
- L'extension géographique des activités à d'autres marchés ;
- Le manque de financement pour investir ;
- Les entreprises n'ont élaboré aucun plan.

Ce groupe englobe les entreprises à vocation commerciale ou les petits métiers du secteur informel n'ayant pas l'habitude de travailler avec les institutions financières.

Groupe 2 : la PE Artisanale (244 entreprises, 35%)

A l'instar du groupe 1, le groupe 2 est composé pour l'essentiel de sociétés individuelles qui se sont constituées à partir des moyens personnels des promoteurs. Les entreprises de ce groupe déclarent disposer de plans d'affaires et de budgets, mais sans aucune formalisation. Certaines de ces entreprises ont un gestionnaire financier autre que le directeur ou un comptable. Elles tiennent régulièrement une comptabilité. Elles ont presque toutes le NINEA et souhaitent étendre géographiquement les activités à d'autres marchés mais elles souffrent d'un manque de financement pour investir.

Groupe 3 : la PE Emergente (186 entreprises, 26%)

Le groupe est constitué en majorité de sociétés individuelles qui ont vu le jour à partir de moyens propres des promoteurs. Les sociétés du groupe ont élaboré des plans d'affaires et elles manquent non seulement de moyen pour investir, mais elles manquent également de moyen pour renforcer le stock. Les ambitions du groupe portent sur une extension géographique des activités et une diversification des produits.

Groupe 4 : La PME Structurée (131 entreprises, 19%)

Le groupe est constitué en majorité de sociétés différentes des sociétés individuelles qui ont vu le jour pour la majorité à partir de moyens propres des promoteurs. Dans ce groupe, les sociétés sont en règle avec le nouveau NINEA et il constitue le seul groupe dans lequel les sociétés travaillent avec des associés. Les sociétés du groupe disposent de gestionnaire financier autre que le directeur et comptable (en interne ou en externe). Les comptes bancaires sont ouverts au nom de la société. Elles ont élaboré des budgets. La majorité des employés sont enregistrés auprès des organismes compétents. Elles déplorent les taxes trop lourdes et le manque de financement pour investir. Leur objectif est d'améliorer le marketing et les ventes.

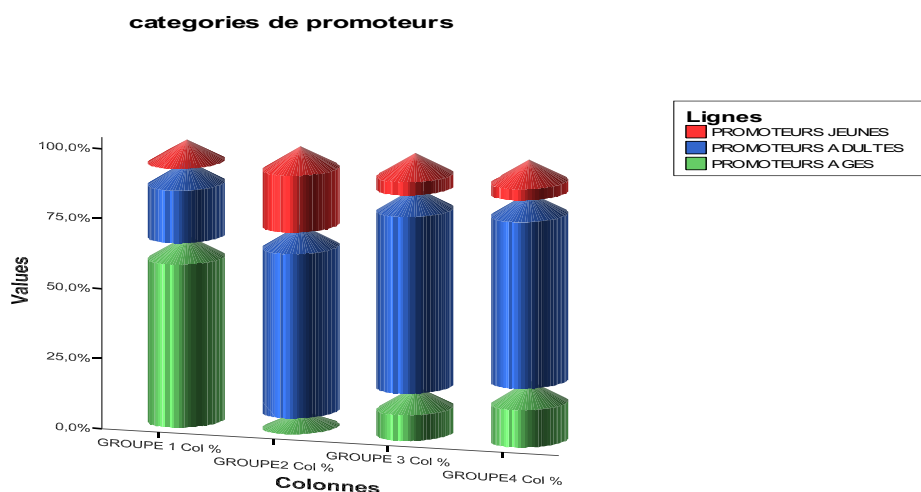
Encadré no 11 : L'analyse révèle la configuration suivante du tissu de la PME : environ 20% constitués de Petites Entreprises Individuelles, 35% de Petites Entreprises Artisanales, 25% de Petites Entreprises Emergentes et 20% de Petites et Moyennes Entreprises Structurées. Rapportée à la population globale de 9 107, on peut valablement estimer à 1 821, le nombre de Petites et Moyennes Entreprises (PME) candidates au financement des banques¹⁸. La clientèle des Services Financiers Décentralisés pourrait être évaluée à 5 008 Micro et Petites Entreprises Individuelles et Artisanales, soit 55%¹⁹. Le segment composé de 2 277 Petites Entreprises Emergentes (PEE) constitue le champ de compétition entre les banques et les Systèmes Financiers Décentralisés.

¹⁸ Correspond aux entreprises du Groupe 4.

¹⁹ Corresponds aux entreprises des groupes 1 et 2.

6.4.3. Age des promoteurs

Le groupe 1 est caractérisé par des promoteurs plus âgés, et les groupes 2, 3 et 4 par des promoteurs adultes et plus jeunes.



Graphique no 6 : Age des promoteurs par groupe

6.4.4. Les effectifs

Les effectifs moyens varient de 5 employés dont 2 femmes (groupe 2) à 15 dont 3 femmes (groupe 4). Les distributions ne sont pas homogènes et on observe des écarts qui indiquent des dispersions significatives d'une entreprise à l'autre au sein d'un même groupe. Par exemple, si le groupe 2 affiche un effectif moyen de 5 personnes, l'effectif de la plus grande entreprise dans le secteur peut atteindre 205 employés. La proportion du personnel féminin reste faible, même si dans les groupes 2 et 3, elles sont plus présentes. Le tableau suivant rend compte de la distribution des effectifs par groupe et par genre :

Tableau no 12 : Effectif moyen et effectif maximum par groupe et par genre

		Nombre D'Hommes:		Nombre de Femmes:		Effectif total	
		Moyenne	Maximum	Moyenne	Maximum	Moyenne	Maximum
Classe d'affectation (nuées dynamiques)	GROUPE 1	6	30	1	30	7	34
	GROUPE2	3	22	2	203	5	204
	GROUPE 3	5	50	4	155	9	155
	GROUPE4	12	597	3	71	15	601

Source : Enquête quantitative LPS-Accès au Financement des PME, DPME, novembre 2008.

6.4.5. Secteurs d'activités par groupe

Les groupes 1 et 2 comprennent les petites entreprises des secteurs du commerce et de l'artisanat représenté par les métiers de la menuiserie métallique et bois, la construction et réparation mécanique, la transformation (Agriculture et l'agroalimentaire), la couture, le BTP et autres. Les TIC et Télé-services y sont aussi représentés, particulièrement dans le groupe 2. Dans les deux groupes, le commerce général occupe une part très importante parmi les entreprises de service.

Au niveau du groupe 3, les activités sont plus diversifiées. Les activités majeures des groupes 1 et 2 y sont toutes représentées, mais dans une moindre proportion. Deux autres secteurs se distinguent : la santé et le tourisme. Tout comme dans les groupes 1 et 2, le secteur du commerce général et de détail prédomine. Il regroupe moins que la moitié des entreprises de service appartenant à ce groupe.

Le groupe 4 présente des traits assez particuliers : les entreprises de l'agriculture et de l'agroalimentaire y sont presque inexistantes. De même, le secteur de la santé est largement moins représenté. A part le commerce, deux sous secteurs y sont fortement représentés : le tourisme (tout comme dans le groupe 3), le BTP et les services.

Encadré no 13 : A l'analyse, les activités de commerce général et de détail sont transversales et prédominent. Elles sont suivies du secteur de l'artisanat, y compris le BTP et la construction. Les industries de production y sont peu présentes. Les secteurs du tourisme et des TIC occupent une place non négligeable dans le tissu des entreprises au Sénégal.

6.4.6. Evolution des activités au cours des 2 dernières années

La majorité des entreprises sondées estiment que les activités ont, soit augmenté ou stagné au cours des deux dernières années. Moins de 20% ont indiqué que les affaires ont régressé. Cependant, les évolutions n'ont pas été ressenties de manière homogène. Les entreprises du groupe 1 sont celles qui ont le plus subi le fléchissement des activités. Les affaires ont été plus prospères pour les entreprises du groupe 4.

Tableau no 13 : Evolution des activités au cours des 2 dernières années

	1 GROUPE 1		2 GROUPE2		3 GROUPE 3		4 GROUPE4	
	Effectif	Col %	Effectif	Col %	Effectif	Col %	Effectif	Col %
1 A augmenté	49	35,8%	103	44,0%	84	46,4%	67	52,8%
2 A stagné	47	34,3%	92	39,3%	61	33,7%	38	29,9%
3 A régressé	41	29,9%	39	16,7%	36	19,9%	22	17,3%
Table Total	142	100,0%	244	100,0%	186	100,0%	131	100,0%

Source : Enquête quantitative LPS-Accès au Financement des PME, DPME, novembre 2008.

6.4.7. Les performances économiques et financières

Les taux de réponse pour le chiffre d'affaires et les résultats sont faibles et les réponses ne semblent pas traduire la réalité des entreprises sondées. L'équipe s'est heurtée à la méfiance et à la réticence des entreprises enquêtées qui considèrent ces données comme des éléments très sensibles. En 2007, seuls 6% des entreprises ayant accepté de répondre, déclarent avoir réalisé un chiffre d'affaires de plus de 50 millions de FCFA, (en 2007, la portion n'est que de 2% des répondants) ce qui contraste largement avec les données du fichier de base où elles représentent environ 30% de la population globale.

Tableau no 14 : Distribution du chiffre d'affaires par tranche de volume en 2007

Tranche de Chiffre d'affaires	Groupe 1		Groupe 2		Groupe 3		Groupe 4		Global
	2007	%	2007	%	2007	%	2007	%	%
MOINS DE 5 MILLIONS	72	78%	161	91%	106	75%	69	66%	79%
ENTRE 5 ET 25 MILLIONS	14	15%	13	7%	16	11%	12	11%	11%
ENTRE 25 ET 50 MILLIONS	4	4%	2	1%	4	3%	8	8%	3%
ENTRE 50 ET 100 MILLIONS	1	1%	1	1%	10	7%	11	10%	4%
100 MILLIONS ET +	1	1%	0	0%	5	4%	5	5%	2%
	92	100%	177	100%	141	100%	105	100%	100%
Taux de réponse	65%		73%		76%		80%		

Source : Enquête quantitative LPS-Accès au Financement des PME, DPME, novembre 2008.

Les résultats

Bien que les performances des entreprises enquêtées au cours des deux dernières années aient été mitigées, l'enquête révèle que mieux elles sont structurées, plus grande est leur probabilité de réaliser un profit. Globalement, environ 47 % des entreprises sondées ont réalisé un profit. Cependant, 53 pourcent des entreprises du groupe 4 ont dégagé un surplus leur permettant de couvrir tout ou partie de l'amortissement de leurs investissements. Elles ne sont que 39% pour le Groupe 1 contre 47% pour le groupe 2 et 49% pour le groupe 3.

Tableau no 15 : Entreprises ayant dégagé un surplus durant 2007 - 2008

	GRUPE 1	GRUPE2	GRUPE 3	GRUPE4	Total
	Col %	Col %	Col %	Col %	Col %
1 OUI	39,4%	47,4%	48,5%	52,8%	47,1%
2 NON	60,6%	52,6%	51,5%	47,2%	52,9%
Table Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Source : Enquête quantitative LPS-Accès au Financement des PME, DPME, novembre 2008.

Le tableau suivant présente les moyennes de rendements par groupe pour 2007 et 2008 indiquant des améliorations en 2008 par rapports aux résultats de 2007.

Tableau no 16 : Résultats en 2007 et 2008 par groupe

		Classe d'affectation (nuées dynamiques)			
		GRUPE 1	GRUPE2	GRUPE 3	GRUPE4
	2007	3 694 574	2 165 336	6 127393	26 637741
	2008	3 817 308	2 289 112	8 529 409	37 780 233

Source : Enquête quantitative LPS-Accès au Financement des PME, DPME, novembre 2008.

6.4.8. Les obstacles au développement des PME

L'enquête révèle que le manque de financement pour investir et pour augmenter le stock (mais relativement moins chez le groupe 3) constitue le goulot d'étranglement majeur. La fiscalité trop lourde/en augmentation est identifiée comme le second facteur bloquant. Cette préoccupation est davantage exprimée par les entreprises des groupes 3 et 4. Malgré les efforts et aménagements entrepris par le gouvernement ces dernières années (réduction du taux de la taxe sur les bénéfices – taux le plus bas de la sous-région), la perception d'une fiscalité pesante reste toujours forte. Le coût des facteurs de production, la taille du marché et l'instabilité du secteur d'activités sont également souvent cités parmi des facteurs bloquants. Par ailleurs, le groupe des PME structurées ressent particulièrement les difficultés liées à la compétition étrangère, aux procédures administratives et aux tracasseries diverses.

Ces conclusions sont en ligne avec les résultats de l'enquête effectuée en 2004 par la Banque Mondiale. Selon cette enquête, plus de 60% des répondants ont indiqué le coût élevé du financement et l'accès limité au financement comme les contraintes majeures au développement de leurs entreprises. Le taux élevé d'imposition, l'inefficacité de l'administration publique et la mauvaise gouvernance complètent la liste sans oublier les questions liées à la faiblesse des infrastructures de transport et l'énergie.

Le tableau 17 suivant présente les pesanteurs identifiées par les entrepreneurs et les priorités telles qu'elles sont ressenties :

Tableau no 17: Pesanteurs identifiés par les entrepreneurs

	Classe d'affectation (nuées dynamiques)				Total
	GRUPE1	GRUPE2	GRUPE3	GRUPE4	Col %
	Col %	Col %	Col %	Col %	
Secteur informel	22,6%	22,7%	22,5%	29,0%	23,8%
Procédures administratives et tracasseries	13,1%	12,7%	12,9%	23,4%	14,8%
Taxes trop lourdes/en augmentation	36,5%	36,2%	50,0%	59,7%	44,3%
Règlementation fiscale imprécise	10,9%	9,2%	15,7%	22,6%	13,8%
Système judiciaire	1,5%	1,3%	2,8%	2,4%	1,9%
Manque d'information sur les marchés potentiels	7,3%	6,6%	9,0%	8,9%	7,8%
Cadre réglementaire limitatif	2,2%	,9%	3,9%	7,3%	3,1%
Taille du marché	24,8%	27,5%	32,6%	43,5%	31,3%
Manque de financement pour investir	72,3%	75,1%	59,0%	71,0%	69,5%
Manque de financement pour augmenter le stock	41,6%	51,1%	29,2%	42,7%	41,8%
Coût du financement	10,9%	13,5%	14,0%	18,5%	14,1%
Performance des services d'appui	5,1%	2,6%	1,1%	6,5%	3,4%
Productivité faible du personnel	7,3%	4,8%	6,2%	8,9%	6,4%
Rareté du personnel qualifié	10,2%	2,6%	5,1%	13,7%	6,9%
Coût des autres facteurs trop élevés	24,1%	33,6%	35,4%	49,2%	35,0%
Absence d'infrastructures hors de Dakar	8,0%	5,7%	7,3%	8,1%	7,0%
Compétition étrangère	12,4%	12,7%	10,7%	20,2%	13,5%
Absence de projets clairs	2,9%	3,5%	1,7%	6,5%	3,4%
Influences climatiques	3,6%	3,9%	5,6%	4,0%	4,3%
Instabilité du secteur d'activité	24,1%	17,5%	18,5%	31,5%	21,7%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Encadré no 14 : En plus du manque de financement, les discussions focus groups à travers les régions ont mis en exergue trois contraintes majeures qui limitent la capacité des entreprises à accéder au financement : le coût élevé des facteurs de production, la faible rentabilité des activités, et l'accès limité aux marchés, particulièrement les marchés publics pour les entreprises artisanales. Pour celles-ci, la faible structuration de leurs métiers favorise l'intrusion et la mainmise des détenteurs de ressources financières. Les entreprises de métiers sont parfois réduites à la sous-traitance dans des conditions de résignation car ne pouvant plus accéder directement aux marchés.

Au plan sectoriel, la pêche est présentée comme une industrie sinistrée et peu rentable. L'agriculture est encore fortement dépendante de l'intervention de l'Etat et incapable de proposer une offre commerciale à cause des nombreuses calamités et le coût élevé des facteurs de production. Le transport subit les contrecoups des mesures limitant l'importation des véhicules d'occasion et les acteurs pensent que si rien n'est fait, le secteur du transport de marchandises sera profondément sinistré. Quand à l'artisanat, il éprouve d'énormes problèmes de visibilité, d'équipement et d'accès aux marchés.

Malgré ces obstacles, les entrepreneurs affichent un optimisme saisissant dans l'évolution future de leurs affaires. Environ 80 pourcent pensent que les affaires vont croître, mais de manière modérée. Ils sont seulement 13% à envisager pour l'avenir une stagnation et moins de 7 pourcent une régression des affaires.

Les entreprises fondent leurs prévisions sur une évolution favorable des marchés, une diversification/extension de leurs activités, une amélioration de leur produit et surtout la possibilité d'un meilleur accès au financement.

6.5. Formes et sources actuelles de financement

Le mode de financement est généralement fonction du niveau d'évolution des activités de l'entreprise. Le tableau suivant présente la distribution des entreprises enquêtées par stade de développement :

Tableau no 18 : Source de financement par stade d'évolution

	Démarrage	Consolidation	Développement/ Croissance	Autre	Total
Nombre	97	149	293	141	680
Pourcentage	14,3%	21,9%	43,1%	20,7%	100,0%

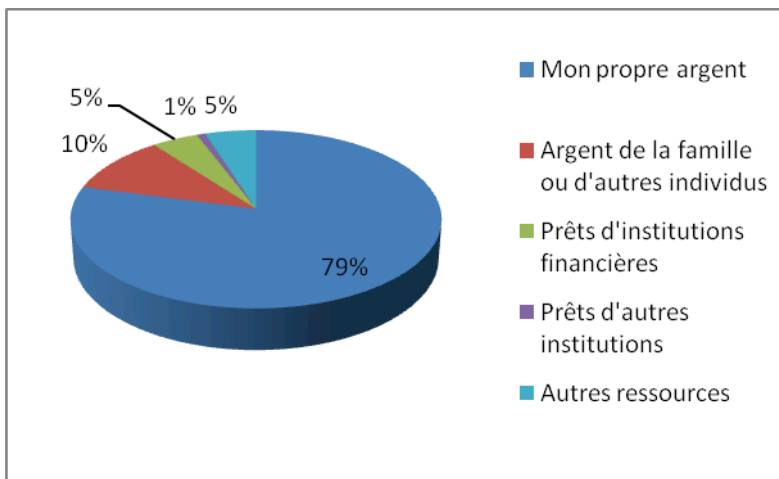
Source : Enquête quantitative LPS-Accès au Financement des PME, DPME, novembre 2008

L'étude révèle que la majorité des entreprises (65%) sont soit en phase de consolidation (22%) ou en phase de développement (43%). Les entreprises en phase de démarrage ne comptent que pour 14%. Cependant la longue expérience des promoteurs dans leur métier, associée aux projets de développement énoncés par les entreprises plus bas confirme que la majeure partie des PME éprouvent des difficultés à croître. Le rythme de migration d'une phase à l'autre paraît lent.

6.5.1. Mode de financement du lancement des entreprises

Les créations d'entreprise sont généralement le fait de promoteurs. Ils sont 86% à créer leurs propres affaires. Les autres modes (rachat auprès d'un parent ou d'un ami ou par héritage) sont peu utilisés au Sénégal. Ils représentent respectivement 5% et 4%. Le marché des franchises est extrêmement faible et ne compte que pour 2 pourcent.

Les fonds propres et les ressources provenant de la famille ou d'amis constituent les sources premières de financement des PME au démarrage. Les institutions de financement n'interviennent qu'à hauteur de 5%. En cela, l'entrepreneuriat au Sénégal ne déroge pas à la règle.



Graphique 7: Mode de financement du démarrage

6.5.2. Financement du développement

Pour assurer l'exploitation et les investissements nécessaires à leur développement, les entreprises disposent de nombreuses sources de financement externes parmi lesquelles les fournisseurs/clients, les banques et les institutions de microfinance.

Relations avec les fournisseurs

Dans leur majorité, les entreprises enquêtées travaillent avec des fournisseurs fixes qui sont principalement des grossistes. Bien que les matières premières soient acquises sur place, les ruptures de stock sont assez fréquentes (en moyenne 45%) pour tous les groupes. Les modes de règlement des transactions diffèrent selon les groupes et les niveaux de formalisation. Les entreprises du groupe 1 et 2 ont tendance à régler leurs factures en espèces. Les instruments de paiement sont plus diversifiés pour les groupes 3 et 4. Dans ces groupes, l'utilisation de l'espèce prédomine, mais elle est associée soit au chèque ou au virement bancaire.

La pratique du crédit Fournisseur est courante. 65 pourcent des entreprises enquêtées déclarent bénéficier de ce type de financement. En revanche, les délais de paiement varient en fonction des niveaux de formalisation. Les entreprises du groupe 4 bénéficient en moyenne de 26 jours de crédit alors que les entreprises du groupe se voient accorder seulement 5 jours en moyenne. Le tableau suivant indique la moyenne en nombre de jours de paiement.

Tableau no 19 : Délai de paiement crédit fournisseur en jours

Délai en nombre de jours		Moyenne	Effectif
GROUPE 1		5,15	91
GROUPE2		10,72	149
GROUPE 3		12,12	134
GROUPE4		26,24	86
Table Total		12,93	460

Relations avec les clients

La clientèle est composée essentiellement de particuliers, de sociétés privées et d'organismes. Les transactions avec la clientèle particulière prédominent et se déroulent pour l'essentiel au plan local. Cependant, les sociétés plus structurées accèdent dans une proportion plus importante aux marchés de sociétés privées et publiques. Les entreprises du groupe 2 dominées par les artisans, éprouvent plus de difficultés à pénétrer ces marchés. Les discussions focus groups ont largement confirmé cet état de fait. Le groupe 4 parvient également à réaliser des transactions avec les autres villes du pays. Comme l'indique le tableau ci-après, les ventes à l'exportation sont quasiment inexistantes.

La pratique du crédit client est courante, mais pas généralisée. Des avances sont généralement exigées à la commande. Les délais moyens de crédit client correspondent à 30 jours. L'espèce est le mode de règlement privilégié par les clients. Cependant, les entreprises du groupe 3 acceptent les chèques de leurs clients, mais dans une proportion moindre que celles du groupe 4. Ce n'est pas le cas pour les entreprises du groupe 2 qui privilégient l'espèce.

Tableau no 20 : Localisation géographique des clients

			Où sont situés vos principaux clients?				Total
			Autres villes du Sénégal	A l'étranger (export)	Des clients locaux	Autre	
	GROUPE 1	Effectif	13	3	98	27	142
		%	9,2%	2,1%	69,5%	19,1%	100,0%
	GROUPE2	Effectif	22	1	166	42	244
		%	9,5%	,4%	71,9%	18,2%	100,0%
	GROUPE 3	Effectif	20	6	120	34	186
		%	11,1%	3,3%	66,7%	18,9%	100,0%
	GROUPE4	Effectif	22	1	82	18	131
		%	17,9%	,8%	66,7%	14,6%	100,0%
	Total	Effectif	77	11	466	121	703
		%	11,4%	1,6%	69,0%	17,9%	100,0%

Source : Enquête quantitative LPS-Accès au Financement des PME, DPME, novembre 2008

Les contentieux avec les clients pour défaut de paiement sont fréquents. Tous les groupes sont concernés. Il est évident que la fréquence élevée de ces contentieux (en moyenne 57% et tous les groupes sont concernés) limite la pratique du crédit client dans la distribution. Les discussions Focus groups ont confirmé cet état de fait et la méfiance vis-à-vis du crédit à la clientèle.

Tableau no 21 : Fréquence des contentieux clients

		Avez-vous souvent des contentieux avec les clients pour défaut de paiement?				Total	
		NON		OUI			
		Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
	GROUPE 1	23	40,4%	34	59,6%	63	100,0%
	GROUPE2	53	49,1%	55	50,9%	111	100,0%
	GROUPE 3	41	41,8%	57	58,2%	101	100,0%
	GROUPE4	26	37,1%	44	62,9%	74	100,0%
	Total	143	42,9%	190	57,1%	349	100,0%

Relations avec les institutions de financement

Situation de l'accès au financement

L'accès au financement des PME enquêtées est limité et bien en deçà de la demande. Au cours des deux dernières années, seuls 30 pourcent (soit 211 entreprises sur 703) ont sollicité des prêts. Les entreprises des groupes 3 et 4 ont été plus actives dans ce domaine.

Tableau no 22 : Proportion de PME ayant sollicité des prêts au cours des 2 dernières années

	GRUPE 1	GRUPE 2	GRUPE 3	GRUPE4	Table Total
					Col %
OUI	29,7%	24,5%	35,9%	37,3%	30,9%
NON	70,3%	75,5%	64,1%	62,7%	69,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Source : Enquête quantitative LPS-Accès au Financement des PME, DPME, novembre 2008

Les raisons qui freinent le développement des relations avec les institutions de financement sont nombreuses et dépendent du niveau de développement des entreprises. En général, les entreprises observent une grande méfiance vis-à-vis du système financier. Les observations suivantes sont répétées: « *je n'ai pas confiance au système, je ne suis pas intéressé par les prêts, je ne veux pas prendre des risques, je ne veux pas payer des intérêts* ».

Elles déplorent également les conditions de prêts qu'elles jugent inappropriées. De manière spécifique, elles déclarent ne pas être en mesure de fournir les garanties exigées par les institutions prêteuses. En plus, les entreprises du groupe 4 qui constituent la clientèle cible des banques font référence à la longueur des procédures et au coût du crédit. Selon elles, *le processus de décision dure trop longtemps et les intérêts sont trop élevés*.

Tableau no 23 : Institutions de prêt et préférence

		Classe d'affectation (nuées dynamiques)			
		GRUPE 1	GRUPE 2	GRUPE 3	GRUPE 4
		Col %	Col %	Col %	Col %
INSTITUTION PRETEUSE	Banque/Etablissement financier	41,5%	40,0%	46,7%	59,6%
	Institutions de microfinance	53,7%	54,5%	51,7%	38,3%
	autres institutions	4,9%	5,5%	3,3%	2,1%
	Famille		1,8%		6,4%
	Autres particuliers				
Total		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Source : Enquête quantitative LPS-Accès au Financement des PME, DPME, novembre 2008

La majorité des entreprises structurées ayant sollicité des prêts, soit 60%, ont une préférence pour les banques. Elles arrivent également à mobiliser du financement auprès des membres de la famille. En revanche, les entreprises des groupes 1 et 2 (moins structurées et informelles) traitent plutôt avec les systèmes financiers décentralisés et arrivent tout de même à bénéficier des concours des organismes de développement. Les PME émergentes, à mi-chemin entre le formel et l'informel, constituent le champ de concurrence entre les banques commerciales et les SFD matures.

Le niveau de rejets des demandes de crédit est relativement élevé. Sur les 311 n'ayant pas eu accès au financement, 76 (soit 24%) ont vu leur demande refusée au moins une fois. Parmi elles, 52 (soit 68%) ont fait l'objet de refus une seule fois, 15 deux fois, 5 trois fois et 4 plus de 3 fois. Le motif principal du rejet est l'incapacité à présenter les garanties exigées par les institutions financières.

Tableau no 24 : Analyse des refus de demandes de crédit

	Combien de fois vous-a-t-on refusé le crédit?	
	Count	%
une fois	52	16,7%
2 fois	15	4,8%
3 fois	5	1,6%
plus de 3 fois	4	1,3%
jamais	235	75,6%
Total	311	100,0%

Source : Enquête quantitative LPS-Accès au Financement des PME, DPME, novembre 2008

Il apparait que les entreprises, dans leur grande majorité, se retiennent de solliciter des prêts compte tenu de la méfiance vis-à-vis de la dette (la peur de perdre tous ses actifs en cas de non remboursement), du coût élevé du crédit et de la faible rentabilité de leurs activités. Pour celles qui sont à la quête de financement, l'incapacité à produire les garanties exigées par les institutions de financement constitue le plus grand frein à l'accès au financement.

Déterminants de la demande de crédit

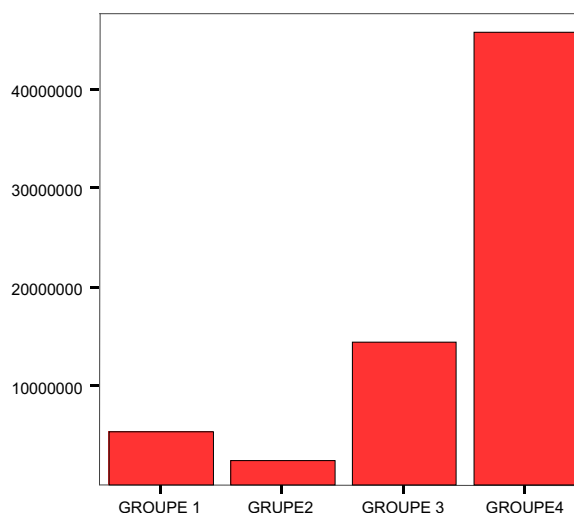
Les discussions focus groups dans les régions ont permis d'approfondir la question du déterminant de la demande de crédit et du coût du financement.

Pour les entrepreneurs, le déterminant de la demande de crédit est avant tout la rentabilité de l'affaire ; en d'autres termes, est-ce que le cash flow généré par l'activité financée est positif. Le taux d'intérêt ne semble pas être un point de blocage comme les analyses l'indiquent plus bas. Les taux d'emprunt souhaités librement exprimés par les entrepreneurs tournent autour de 8 – 11%, un taux qui n'est pas très loin des conditions actuelles de marché. Il semble plutôt que ce qui limite la demande est la faible rentabilité des activités. Les clients des SFD engagés dans les activités de commerce à cycle court et à rentabilité élevée se plaignent de ne pas obtenir assez de crédit malgré les taux élevés pratiqués par les institutions prêteuses. Par contre, les entrepreneurs engagés dans la pêche ou dans l'agriculture ou l'artisanat, ou d'autres secteurs peu rentables sont très regardants sur le coût du financement, particulièrement le montant total des décaissements (intérêts, des frais connexes et commissions et les apports personnels) nécessaires pour obtenir le financement. Les entreprises évitent de prendre le risque toutes les fois que les flux financiers anticipés sont en deçà des décaissements effectifs. Les témoignages faits par les premiers bénéficiaires de prêts bancaires les confortent dans leur méfiance. Cette analyse confirme l'approche selon laquelle la question de l'amélioration de l'accès au financement des entreprises nécessite une intervention conjuguée sur l'offre pour réduire les coûts d'accès et la demande pour améliorer la rentabilité des activités.

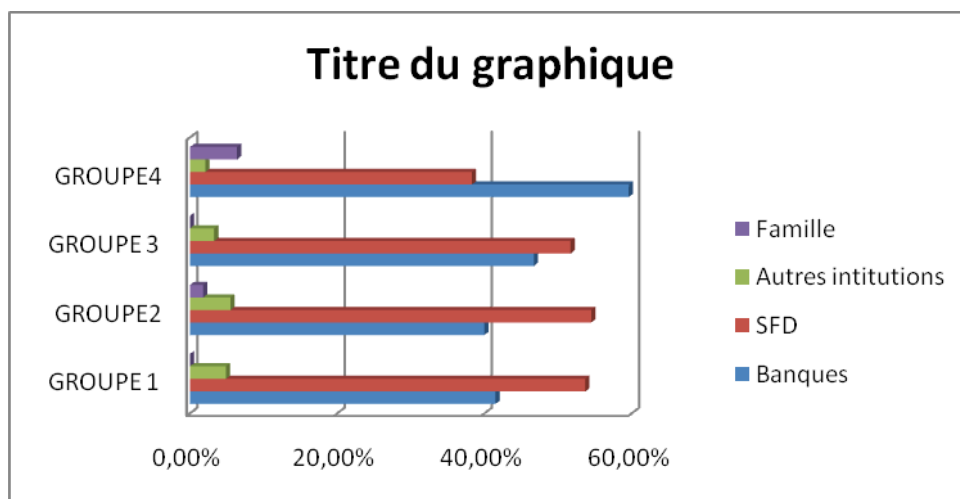
Montant moyen du dernier prêt

Le montant du prêt varie en fonction de la taille et du niveau de développement des entreprises. Les entreprises du groupe 4 ont sollicité et obtenu des montants plus importants, soit en moyenne 45 millions de FCFA au cours des deux dernières années. Elles sont suivies par les entreprises du groupe 3 dont le concours moyen se situe à 15 millions de FCFA. Les entreprises du groupe 2 se distinguent par un niveau particulièrement bas, soit 2,4 millions de FCFA. Cela se justifie par le fait que le groupe est constitué pour l'essentiel d'artisans dont le volume d'activités est faible. Les petites entreprises commerciales bénéficient de concours se situant dans la moyenne de 5 millions de FCFA.

Graphique 8: Montant moyen par groupe



L'analyse des sources de financement éclaire sur la segmentation du marché et le ciblage des différents intervenants. Pour les groupes 1, 2 et 3, l'institution prêteuse reste les institutions de microfinance alors que le groupe 4 travaille davantage avec les banques. En dehors des institutions financières, certaines entreprises ont bénéficié d'aides et de subventions de partenaires techniques et financiers. Ces concours sont davantage destinés aux entreprises des groupe 1 et 2 pour lesquelles ils atteignent respectivement 5 et 6% de l'investissement. La famille joue un rôle non négligeable pour les PME structurées. En effet, leur concours atteint un peu plus de 6% pour ce groupe.



Graphique 9: Sources de financement des PME

L'enquête révèle par ailleurs que les entreprises des groupes 3 et 4 affichent leur préférence pour les banques alors que celles des groupes 1 et 2 s'orientent plus vers les institutions de microfinance. Cependant, une proportion non négligeable des entreprises artisanales et commerciales d'une certaine taille, trouvent aisément des financements auprès du secteur bancaire comme l'indique le tableau ci-après.

Tableau no 25 : Les préférences par groupe d'entreprises

		Classe d'affectation (nuées dynamiques)			
		GROUPE 1	GROUPE 2	GROUPE 3	GROUPE 4
SANS REPONSE	%			1,4%	
BAILLEUR	%	2,1%		1,4%	4,8%
BANQUE ISLAMIQUE DE DEVELOPPEMENT	%		5,2%	1,4%	
BANQUES DAFFAIRES	%	42,6%	32,3%	52,1%	60,3%
CNCAS	%	8,5%	2,1%	4,1%	1,6%
INSTITUTION DE MICROFINANCE	%	46,8%	60,4%	39,7%	33,3%
Total	%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Source : Enquête quantitative LPS-Accès au Financement des PME, DPME, novembre 2008

Comme l'indique également le tableau ci-après, ces concours sont essentiellement destinés au financement du fonds de roulement (50 à 65%), et moins pour le financement d'actifs (30 à 50%). Le groupe 4 consacre environ 20% des concours obtenus à d'autres destinations autres que l'acquisition d'actifs et de renforcement du fonds de roulement. On peut penser qu'il s'agit essentiellement d'engagements par signature, notamment les cautions de marchés publics et les crédits documentaires.

Tableau no 26: Utilisation des prêts

		Classe d'affectation (nuées dynamiques)			
		GROUPE 1 Col %	GROUPE2 Col %	GROUPE 3 Col %	GROUPE4 Col %
UTILISATION DU PRET	Financement fonds de roulement	54,8%	59,6%	64,5%	47,8%
	Financements actif	47,6%	49,1%	30,6%	45,7%
	Autre destinations (à préciser)	9,5%	5,3%	11,3%	19,6%
Total		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Source : Enquête quantitative LPS-Accès au Financement des PME, DPME, novembre 2008

Les conditions de prêt sont résumées dans le tableau ci-après.

Tableau no 27 : Conditions du dernier prêt

		GROUPE 1	GROUPE2	GROUPE 3	GROUPE4
Montant du dernier prêt (en cfa)?	Moyenne	5 356 818	2 472 000	14 416 567	45 875 918
Durée de remboursement (en mois)	Moyenne	15	11	16	21
Taux d'intérêt	Moyenne	11	15	11	11
Période de grâce (en mois)	Moyenne	2	2	2	3

Source : Enquête quantitative LPS-Accès au Financement des PME, DPME, novembre 2008

La durée des prêts est modulée en fonction du niveau de structuration des entreprises. Les PME du groupe 4 bénéficient de crédits de plus de 18 mois. Celles des autres groupes doivent se contenter des prêts de moins de 18 mois. En général, une période de grâce de deux mois est accordée et les remboursements sont effectués avec une fréquence mensuelle.

Tous les groupes, à l'exception du groupe 2 empruntent en moyenne à 11%, un taux assez compétitif en tenant compte d'un taux de base moyen de 7 – 8%. Le taux d'intérêt annuel moyen se situe à 11% avec une exception pour le groupe 2 (15%). Les artisans semblent acquérir la ressource à un taux relativement plus élevé. La raison est que la plupart s'approvisionne auprès de leurs propres mutuelles d'épargne et de crédit, qui généralement pratiquent des taux élevés dans le but de reconstituer rapidement le fonds de crédit souvent faible. Les membres adhèrent à cette pratique, et se plaignent plutôt du fait que les fonds soient limités.

La question des commissions élevées et des frais intermédiaires qui grèvent le coût de la ressource est régulièrement évoquée dans les focus groups régionaux, mais n'apparaît pas sur ce tableau.

Encadré no 15 : Il est clairement apparu lors des discussions avec les entrepreneurs qu'il existe une confusion entre le taux d'intérêt et le coût de la ressource. De par leur complexité et le manque d'informations qui les entourent, les coûts intermédiaires sont insaisissables pour les entrepreneurs qui les évoquent sans être en mesure de les quantifier. La vraie interrogation se trouve dans la tarification et la structure des prix pratiqués par des institutions prêteuses, qui sont peu transparentes sur ce plan. Les entretiens avec les institutions financières confirment l'absence de système de tarification structuré et propre à la PME.

Les garanties accordées

Les garanties mises en place pour obtenir un concours financier sont décrites dans le tableau suivant. Elles varient selon le niveau des transactions : l'hypothèque vient en premier lieu pour les groupes 1, 3 et 4 suivie des cautions personnelles. Pour le groupe 2, les cautions personnelles prédominent : 41% comparés à 35% pour le groupe 4, 28% pour les petites entreprises commerciales et 18% pour les PME émergentes. Le nantissement constitue la troisième forme de garantie et est utilisé de manière presque uniforme à travers tous les groupes.

Tableau no 28 : Garanties Offertes

		Classe d'affectation (nuées dynamiques)			
		GROUPE 1	GROUPE 2	GROUPE 3	GROUPE 4
		Col %	Col %	Col %	Col %
GARANTIE OFFERTE	Hypothèque	38,9%	33,3%	29,1%	30,0%
	Nantissement	22,2%	22,2%	23,6%	25,0%
	Gage	5,6%	11,1%	12,7%	7,5%
	Cautiion personnelle	27,8%	40,7%	18,2%	35,0%
	Cautiionnement mutuel	8,3%		12,7%	5,0%
	Trésorerie	8,3%	3,7%	10,9%	
Total		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Source : Enquête quantitative LPS-Accès au Financement des PME, DPME, novembre 2008

Encadré no 16 : Durant les focus groups, les entreprises ont dénoncé les pratiques de certaines institutions de microfinance qui utilisent des méthodes à la limite abusives (par exemple, exigence d'un acte de cession de propriété au moment de la prise de garantie en dehors du système administratif pour pallier la lenteur du système judiciaire) pour mettre le maximum de pression sur l'emprunteur et se donner les moyens de recouvrer rapidement les prêts en difficulté.

Les entreprises à des niveaux divers (30% environ pour les groupes 2, 3 et 4 et plus de 40% pour le groupe 1) ont éprouvé des difficultés à honorer leurs échéances. Le non respect des engagements

pris par les clients, la conjoncture difficile et la morosité des affaires sont souvent évoqués pour justifier ces difficultés.

Tableau no 29: Difficultés de remboursement

		Classe d'affectation (nuées dynamiques)				Total
		GROUPE 1	GROUPE2	GROUPE 3	GROUPE4	
		Col %	Col %	Col %	Col %	Col %
Vous a-t-il été parfois difficile de rembourser ces prêts?	OUI	41,9%	29,5%	31,7%	30,2%	32,9%
	NON	58,1%	70,5%	68,3%	69,8%	67,1%
Table Total		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Source : Enquête quantitative LPS-Accès au Financement des PME, DPME, novembre 2008

6.6. Besoins actuels de financement

6.6.1. Perception des entreprises

Les clients attendent de la part des institutions prêteuses, une réduction des coûts d'accès, le financement des investissements, la simplification des procédures et dans une moindre mesure, la suppression ou la réduction des garanties.

Les préférences sont dictées par les facteurs divers. Il apparaît cependant évident que les choix des entreprises sont souvent guidés par le *niveau du taux d'intérêt et de l'apport personnel exigé* par l'institution prêteuse. Les entreprises du groupe 3 représentant le champ concurrentiel entre les banques et les systèmes financiers décentralisés sont en plus sensibles *aux facteurs sécurité et accessibilité* alors que les entreprises du groupe 4 sont intéressées par *les montants plus importants* qu'elles peuvent obtenir des banques.

6.6.2. Utilisation des prêts souhaités

Le tableau suivant indique la nature des besoins actuels de financement tels qu'ils sont exprimés par les divers groupes d'entreprises :

Tableau no 30: Affectation des prêts souhaités

		Classe d'affectation (nuées dynamiques)			
		GROUPE 1	GROUPE 2	GROUPE 3	GROUPE 4
		Col %	Col %	Col %	Col %
	Pas besoin de prêt	10,5%	9,0%	12,8%	9,4%
	Besoin en fonds de roulement	33,7%	28,4%	27,4%	29,4%
	Investissement	37,6%	41,5%	39,7%	44,1%
	Démarrer une nouvelle activité	14,4%	15,2%	13,2%	10,6%
	Autres	1,7%	1,0%	2,3%	1,2%
	Sans réponse	2,2%	4,8%	4,6%	5,3%

Source : Enquête quantitative LPS-Accès au Financement des PME, DPME, novembre 2008

Les besoins pour le financement du stock (30 à 35%) et des investissements (40 à 45%) sont homogènes à travers tous les groupes, les besoins d'investissement étant plus prononcés pour les PME structurées qui cherchent à se développer. Le reste représente les crédits indirects.

Il s'y ajoute un besoin non négligeable de financement pour démarrer une nouvelle activité (10 à 15%) pour tous les groupes d'entreprises (même s'il est moins prononcé pour les PME structurées) qui ne trouve pas toujours une offre, les institutions prêteuses étant réticentes à financer les entreprises en phase d'amorçage.

Le tableau suivant indique le montant moyen demandé par groupe d'entreprises :

Tableau no 31: Montant moyen souhaité par groupe d'entreprises

		Si besoin d'un prêt, quel serait le montant recherché (en FCFA)
		Moyenne
Classe d'affectation (nuées dynamiques)	GROUPE 1	25 798 263
	GROUPE 2	12 929 808
	GROUPE 3	69 314 343
	GROUPE 4	125 741 182
Total		51 192 015

Source : Enquête quantitative LPS-Accès au Financement des PME, DPME, Novembre 2008

Le besoin moyen s'établit à environ 50 millions de FCFA. Celui du groupe 4 se monte à 125 millions FCFA et correspond au double des besoins du groupe 3, soit 69 millions de FCFA. Celui du groupe 1 correspond également au double de celui du groupe 2 : 26 millions contre 13 millions de FCFA. Le volume de financement demandé par les entreprises du groupe 3 représente 3 fois celui des entreprises composant le groupe 2, soit 69 millions contre 13 millions de FCFA.

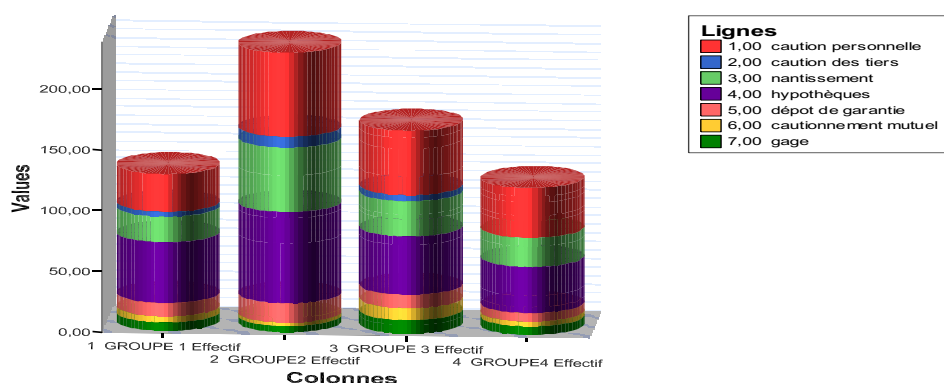
Encadré no 17 : Extrapolée au niveau de la population globale des entreprises, la demande des entreprises des groupes 1 et 2 peut être évaluée²⁰ à environ 170 milliards de FCFA à fin décembre 2008. Celle des entreprises structurées destinées aux banques est évaluée à environ 595²¹ milliards de FCFA.

Les remboursements mensuels ou trimestriels semblent rencontrer l'adhésion des demandeurs de crédit.

La majorité des entrepreneurs sont favorables à trois types de garanties : la caution personnelle, le nantissement et l'hypothèque. Elles souhaitent une diversification des types de garantie et une sélection en adéquation avec le type de risque et le montant du prêt sollicité.

²⁰ L'extrapolation est faite à partir des demandes totales par groupes et en considérant que la moitié des besoins exprimés par les entreprises du groupe 3 sera satisfaite par les SFD et l'autre moitié par le secteur bancaire.

²¹ Voir mode de détermination des besoins au tableau 4.



Graphique 10 : Distribution des types de caution par groupe

6.7. Projet de développement et besoins de financement

Environ 60% des entreprises interrogées déclarent avoir un projet de nouvel établissement ou de développement. Les projets souvent cités concernent (i) la recherche de nouveaux clients ; (ii) l’extension géographique des activités à d’autres marchés ; (iii) l’amélioration du marketing et des ventes. Resserrer la collaboration avec les fournisseurs et Investir dans de nouveaux équipements/machines complètent la liste des projets prioritaires. Il apparait que les entreprises enquêtées se préoccupent davantage des enjeux de croissance en termes de part de marché à conquérir et d’investissement. C’est dire qu’elles sont engagées dans une réelle dynamique de marché qu’elles identifient comme la source de leur croissance. Egalement, elles expriment leur volonté d’investir afin d’améliorer leur compétitivité sur les marchés.

Les besoins d’investissement correspondants de même que les plans de financement recensés lors de l’enquête sont synthétisés et présentés dans le tableau suivant selon la nature de l’investissement:

Tableau no 32 : Montant moyen par nature d’investissement

Nature Investissement	Fonds Propres	Banque	SFD	Crédit bail	Marché Financier	Autres	Montant Moyen
Terrain et construction	152 489 655	41 388 703	16 381 818	10 500 000	19 500 000	10 166 667	51 373 895
Frais d'installation	5 342 857	10 130 769	8 207 222	0	0	400 000	10 879 000
Machines et équipements	6 468 889	11 067 222	6 100 846	0	5 200 000	9 760 000	9 669 297
Matériel de bureau	5 142 500	14 575 000	1 466 667	0	5 000 000	733 333	6 025 870
Véhicule	14 700 000	14 908 333	14 642 857	0	5 000 000	7 500 000	15 282 716
Brevet	4 000 000	3 000 000	0	0	0	0	4 225 005
Achat de matières premières, charges		16 085 475	2 500 000	16 000 000	0	0	10 584 632
Autres	24 333 333	1 650 000				20 000 000	26 195 356

Source : Enquête quantitative LPS-Accès au Financement des PME, DPME, novembre 2008

Trois catégories de besoins émergent : (i) les terrains et constructions dont les besoins moyens sont évalués à 50 millions de FCFA ; (ii) les dépenses d’investissement, notamment les frais d’installation,

l'acquisition de machines et équipements, le matériel de bureau de même que les véhicules, se situent dans la fourchette de 10 à 15 millions de FCFA par type d'investissement ; (iii) il en est de même des besoins pour l'achat de matières premières. Les autres investissements se situent à une moyenne de 26 millions de FCFA. En revanche, les brevets, indicateurs des tendances en matière d'innovation et d'investissement dans les processus et technologies éprouvés, ne bénéficient pas des faveurs des investisseurs.

Encadré no 18 : Somme toute, les besoins moyens d'investissement correspondant aux projets d'investissement pour les trois prochaines années se situent à environ 50 millions de FCFA pour l'immobilier (terrain et constructions professionnelles) et à environ 75 millions de FCFA pour les autres lignes d'investissement, dont 10 millions de FCFA pour l'achat de matières premières.

Pour l'acquisition de l'immobilier, les entrepreneurs comptent pour l'essentiel sur leurs fonds propres parce que les institutions de financement rechignent à financer ce type d'investissement alors qu'elles se montrent de plus en plus agressives sur le marché de l'habitat (prêts particuliers endossés au salaire). Pour le reste, les entrepreneurs manifestent une grande espérance pour les concours bancaires. Cela peut s'expliquer par les difficultés qu'ils éprouvent aujourd'hui à accéder à cette source de financement.

Le marché financier et ses mécanismes d'accès demeurent encore méconnus pour les PME. De même, le capital Investissement comme instrument de financement par le renforcement des fonds propres de sociétés non cotées en bourse est en général peu connu. Il est méconnu de 65% des entreprises sondées. Celles qui le connaissent sont localisées dans les groupes 3 et 4 et y sont largement favorables (plus de 80% quelque soit le groupe) pour un investissement à long terme, mais limité dans le temps, par une entrée dans le capital associée à de l'assistance technique capable d'améliorer la compétitivité de l'entreprise et de lui impulser une dynamique de croissance durable.

6.8. L'épargne des entreprises

L'épargne des entreprises est équivalente aux profits qu'elles réalisent et qui ne sont pas, soit réinvestis dans l'entreprise ou distribués aux actionnaires. La majorité des entreprises enquêtées, soit 70% en moyenne, épargnent, même si les montants épargnés sont faibles. Les raisons de la faiblesse de l'épargne sont liées à l'insuffisance des profits et le manque de produits d'épargne adaptés. Pour les petites entreprises non-structurées, les ressources du promoteur et celles de l'entreprise sont confondues et les dépenses pour la famille absorbent l'essentiel des revenus.

Tableau no 33 : Situation de l'épargne dans les PME par groupe

						Total	
		EPARGNE		N'EPARGNE PAS		Effectif	%
		Effectif	%	Effectif	%		
Classe d'affectation (nuées dynamiques)	GROUPE 1	90	63,4%	52	36,6%	142	100,0%
	GROUPE2	175	71,7%	69	28,3%	244	100,0%
	GROUPE 3	142	76,3%	44	23,7%	186	100,0%
	GROUPE4	90	68,7%	41	31,3%	131	100,0%
Total		497	70,7%	206	29,3%	703	100,0%

Source : Enquête quantitative LPS-Accès au Financement des PME, DPME, novembre 2008

Les montants épargnés et les capacités d'épargne varient en fonction du niveau de développement de l'entreprise. La moyenne varie entre 500 000 FCFA pour le premier groupe à environ 4 millions de

FCFA pour le groupe 4. Les entreprises du groupe 3 sont susceptibles d'épargner jusqu'à hauteur de 1 million de FCFA.

Pour celles qui épargnent, l'instrument privilégié est le dépôt en compte d'épargne (mobilisable à tout moment) ou le dépôt à terme (DAT) qui est sujet à restriction contractuelle (taux et durée de placement, etc.). Les entreprises des groupes 3 et 4 sont celles qui pratiquent le plus les dépôts à termes. Les discussions focus groups ont permis de mettre en évidence des formules avec des taux progressifs proposés par les banques pour des durées de placement allant jusqu'à 3 ans. Les placements financiers (investir l'épargne dans des participations dans d'autres entreprises) sont peu fréquents.

6.9. Autres Services Bancaires

En dehors du crédit et de l'épargne, les entreprises enquêtées utilisent de produits bancaires de deux types : (i) les produits de base : le chèques de banque, les cartes de paiement, les transferts (locaux et internationaux), les encaissements de chèques, les prélèvements automatiques et les ordres de paiement ; (ii) des services comme le crédit documentaire, les escomptes de traites, la domiciliation de salaire, le ramassage de chèque qui sont l'apanage des entreprises plus structurées des groupes 3 et 4. Les cautions de marché sont aussi sollicitées par les entreprises du groupe 2.

Elles estiment dans leur grande majorité qu'un secteur bancaire efficace est utile pour le développement des affaires. Elles attendent d'une banque des services de qualités en crédit et épargne, les cautions de marché, les transferts, les services de chèque, les cartes de banques et bien sur le financement des investissements.

6.10. Capital Investissement

Le capital Investissement comme véhicule de financement par le renforcement des fonds propres de sociétés non cotées en bourse est en général peu connu. La prise de participation dans le capital est minoritaire et temporaire. Le capital investissement est méconnu de 65% des entreprises sondées. Celles qui le connaissent sont localisées dans les groupes 3 et 4 et y sont largement favorables (plus de 80% quelque soit le groupe) pour un investissement à long terme par une entrée dans le capital associée à de l'assistance technique capable d'améliorer la compétitivité de l'entreprise et de lui impulser une dynamique de croissance durable.

6.11. Autres Services non financiers

Le tiers des entreprises enquêtées font appel aux services de conseil aux entreprises. Les sollicitations sont plus grandes pour les groupes 3 et 4. Ces services portent sur les prestations des centres de gestions agréés (CGA), les conseils en gestion et en stratégie, la fiscalité, le marketing et ventes et l'appui en informatique.

Tableau no 34: Utilisation des services de conseil aux entreprises

		Faites-vous parfois appel à des services de conseil aux entreprises?				Total	
		1 OUI		2 NON		Effectif	%
		Effectif	%	Effectif	%		
Classe d'affectation (nuées dynamiques)	1 GROUPE 1	48	34,0%	93	66,0%	142	100,0%
	2 GROUPE2	61	25,1%	182	74,9%	244	100,0%
	3 GROUPE 3	73	39,2%	113	60,8%	186	100,0%
	4 GROUPE4	56	42,7%	75	57,3%	131	100,0%
Table Total		238	34,0%	463	66,0%	703	100,0%

Source : Enquête quantitative LPS-Accès au Financement des PME, DPME, novembre 2008

Elles ressentent des besoins d'assistance dans des domaines comme la gestion, la stratégie, le marketing et ventes, la fiscalité, la technologie et l'informatique.

Les entreprises sondées et ayant répondu à la question posée (238 réponses) se déclarent dans leur grande majorité satisfaites des services professionnels proposés. Ceci marque une avancée significative dans la relation Entreprises/Services d'appui ou consultants.

Tableau no 35 : Services non financiers et perception des entreprises

		Etes-vous satisfait de ces services ?				Total	
		OUI		NON			
		Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
Classe d'affectation (nuées dynamiques)	1 GROUPE 1	46	97,9%	1	2,1%	48	100,0%
	2 GROUPE2	55	90,2%	6	9,8%	61	100,0%
	3 GROUPE 3	70	95,9%	3	4,1%	73	100,0%
	4 GROUPE4	47	85,5%	8	14,5%	56	100,0%
Total		218	92,4%	18	7,6%	238	100,0%

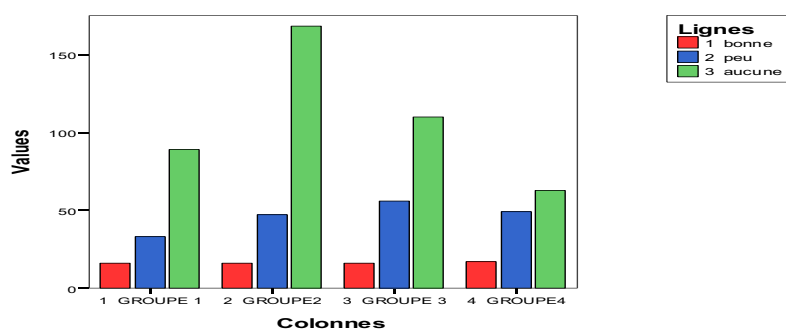
Source : Enquête quantitative LPS-Accès au Financement des PME, DPME, novembre 2008

Les taxes et les impôts sont les prélèvements les plus usités par les entreprises sondées. Sur le plan fiscal, très peu d'entreprises déclarent ne pas payer d'impôts. Les entreprises des groupes 3 et 4 sont plus susceptibles de demander des services de conseil pour la comptabilité et l'optimisation de la fiscalité (35% contre moins de 20% pour les autres groupes).

Encadré no 19 : Les services fournis par les centres de gestion agréés sont dans l'ensemble jugés satisfaisants, même s'ils sont encore peu présents. En effet, plusieurs de ces centres sont encore en phase pilote et manquent de ressources appropriées.

Les programmes d'aide aux PME sont diversement connus. Le graphique suivant présente le degré de connaissance de ces programmes par groupe. Les entreprises des groupes 1 et 2 sont les moins exposées à ces facilités qui sont davantage orientées vers les entreprises dites formelles.

Q125. Quel degré de connaissance des facilités en faveur de la PME au SENEGAL



Graphique 11 : Degré de connaissance des facilités d'appui par groupe

Les points d'amélioration recommandés visent à orienter ces programmes vers le financement (aide), la facilitation de l'accès au financement, la formation et le renforcement de capacités. L'allègement des taxes figure parmi les aménagements souhaités par les PME sondées.

6.12. Perspectives ouvertes par la Stratégie de Croissance Accélérée

Le tableau suivant résume les investissements prévus pour les 5 grappes de la SCA. Les investissements privés prévus sont estimés à 764 milliards de FCFA sur la période 2007 à 2010, soit 58% du montant global des investissements programmés.

Tableau no 36 : Plan d'investissement par grappe de la SCA – Période de 2007 à 2010

Grappe	Investissements Publics (MFCFA)	Investissements Privés (MFCFA)	Total	# Emplois
1. Agriculture et Agro industrie	34,4	55,7	90,10	75 000
2. Produits de la Mer et Aquaculture	32	24,43	56,43	N/I
3. Textile Habillement	14,43	13	27,43	130 000
4. TIC et TELESERVICES	96,3	421	517,30	240 000
5. Tourisme, Industries culturelles, Artisanat d'Art	386,56	250	636,56	40 000
Total	563,69	764,13	1 327,82	
%	42%	58%		

Source : Plan d'action SCA de la Stratégie de Croissance Accélérée, 2007-2010

Encadré no 20 : La taille du marché actuel des PME structurées peut paraître aujourd'hui insuffisante pour stimuler une offre viable de capital risque au Sénégal. Cependant, ce segment de marché devrait croître rapidement avec la mise en œuvre de la Stratégie de Croissance Accélérée (SCA) au Sénégal qui prévoit des investissements privés de l'ordre de 765 milliards de FCFA pour les quatre prochaines années. Sous l'impulsion de ce programme, Il est anticipé une dynamisation des capacités industrielles de transformation autour des secteurs structurants sur l'étendue du territoire national de manière à rompre avec la concentration des activités industrielles dans la région de Dakar. Il est également attendu une massification des PME semi-structurées (G3) et structurées (Gr4) qui forment l'essentiel de la demande pour le crédit bail, le capital risque et de développement et les produits bancaires. Il existe par conséquent une corrélation directe entre ce programme qui vise à stimuler la demande de financement, à rendre le secteur plus attractif et l'amélioration de l'accès au financement des PME.

7. Conclusions essentielles de l'étude

Les conclusions essentielles de l'étude concernent les décalages constatés, la structure du tissu des PME et la segmentation de la demande de financement, le niveau de bancarisation et d'accès aux services financiers. Elles couvrent également les besoins de financement des PME et leur perception des services financiers offerts, les projets de développement des PME et le plan de financement pour les trois prochaines années de même que les services non financiers sollicités par les PME.

1. **Des décalages** existent entre le tissu économique et le cadre légal des PME, notamment la loi d'orientation. La loi d'orientation ne prend en compte que les PME dites formelles. En réalité, une frange importante du tissu économique (environ 60% des entreprises sondées) est composée d'entreprises opérant en marge de la réglementation. De même, les secteurs d'activités qui prédominent (le commerce, l'artisanat de production, y compris le BTP, les services) sont peu articulés avec les pôles de développement retenus dans le cadre stratégique (la SCA), notamment l'agriculture, la pêche, le textile.
2. **Structure du tissu des PME** : L'analyse dynamique du tissu des PME a permis d'identifier 4 groupes homogènes qui représentent les différents segments de marché des intermédiaires financiers. Dans ces groupes se côtoient des entreprises de toutes tailles, de toutes formes juridiques et de tous secteurs, même si le poids relatif des métiers varie d'un groupe à l'autre. Les secteurs de l'artisanat et du petit commerce composés essentiellement des entreprises des groupes 1 et 2, constituent les cibles privilégiées des Systèmes Financiers Décentralisés. Les entreprises du groupe 3 représentent le champ de compétition entre les institutions de microfinance matures et les banques commerciales. Les banques sont déjà très présentes sur le segment des entreprises du groupe 4 avec des offres plus sophistiquées comprenant les transferts, le crédit documentaire, les escomptes de traites, la domiciliation de salaire, le ramassage de chèque et les cautions de marché.
3. **Niveau de bancarisation : de manière générale, le niveau de bancarisation des transactions est faible.** L'espèce est le mode de règlement privilégié des entreprises des groupes 1 et 2. Cependant les entreprises du groupe 3 acceptent les chèques de leurs clients, mais dans une proportion moindre que celles du groupe 4. Ce n'est pas le cas pour les entreprises du groupe 2. Les instruments de paiement sont plus diversifiés pour les groupes 3 et 4. Dans ces groupes, l'utilisation de l'espèce prédomine, mais elle est associée soit au chèque ou au virement bancaire.
4. **Faible accès des PME enquêtées au financement**: il est limité vis-à-vis du système financier confirmant ainsi les résultats des études antérieures sur le sujet. Au cours des deux dernières années, seules 30 pourcent des entreprises sondées ont sollicité des prêts. Le taux de rejet élevé et les méfiances des entrepreneurs expliquent pour une large part cette situation.
5. **Les entreprises sont sensibles au coût du financement** qui détermine avant tout leur choix en matière de demande de crédit. Elles déplorent le manque de transparence dans la tarification des prêts. Le coût du financement est souvent évoqué sans que les entrepreneurs fassent la part réelle entre le taux d'intérêt souvent récriminé et le coût total effectif. Pour les entreprises peu structurées, le taux d'intérêt nominal est souvent confondu au coût du financement. Elles font également difficilement la part entre les besoins de financement du fonds de roulement et le financement des investissements.

6. Il existe cependant une prime à la formalisation. Les entreprises des groupes 3 et 4 (plus formelles) ont pu trouver des appuis financiers auprès du secteur bancaire et des fournisseurs et elles ont pu bénéficier de concours financiers de plus de 18 mois ainsi que des crédits fournisseurs d'environ un mois contre seulement 5 jours seulement pour les entreprises du groupe 1. Celles des autres groupes (1 et 2) doivent en général se contenter des prêts de faible montant de moins de 18 mois auprès des institutions de microfinance. De même, bien que les performances des entreprises enquêtées au cours des deux dernières années aient été mitigées, l'enquête révèle que mieux elles sont structurées, plus grande est la probabilité de réaliser un profit. 53 pourcent des entreprises du groupe 4 ont dégagé un surplus leur permettant de couvrir tout ou partie de l'amortissement de leurs investissements. Elles ne sont que 39% pour le Groupe 1 contre 47% pour le groupe 2 et 49% pour le groupe 3.
7. **Utilisation des prêts** : les concours reçus sont pour l'essentiel de durée courte (6 à 24 mois) et sont affectés au financement du besoin en fonds de roulement. L'accès aux ressources stables est négligeable. Les rares ressources stables sont affectées à l'immobilier.
8. **Les besoins de financement des entreprises** s'articulent en 4 grandes catégories : le financement du stock (environ 30%), les investissements (environ 40%), le financement pour le démarrage de nouvelles activités (15%) et les concours indirects. La demande des entreprises des groupes 1 et 2 peut être évaluée à environ 170 milliards de FCFA à fin décembre 2008. Celle des entreprises structurées destinées aux banques est évaluée à environ 595 milliards de FCFA. Le financement pour le démarrage de nouvelles activités bien que faible aujourd'hui devrait croître rapidement avec la mise en œuvre de la Stratégie de Croissance Accélérée qui prévoit des investissements privés de l'ordre 765 milliards de FCFA et la création d'entreprises innovantes à fort potentiel sur les pôles de croissance retenus.
9. **Les entrepreneurs adoptent la logique du marché** : la majorité des entreprises interrogées déclarent avoir un projet de nouvel établissement ou de développement pour les trois prochaines années. Les projets de développement visent pour l'essentiel le développement des marchés et l'amélioration de la compétitivité. Les entreprises se préoccupent des enjeux de croissance en termes de part de marché à conquérir et d'investissement. Ces projets nécessiteront des investissements moyens de l'ordre de 125 millions de FCFA. L'immobilier professionnel y occupe une large part aidé en cela par la boulimie du boom du marché et le poids que représente le loyer dans les charges récurrentes des entreprises. Les sources de financements anticipés sont le secteur bancaire et les SFD. Les autres instruments du marché financier (crédit bail, capital investissement, marché boursier) sont peu connus, même s'ils suscitent beaucoup d'intérêt chez les entreprises émergentes et structurées.
10. **Besoins de services d'épargne** : malgré des performances économiques et financières faibles, les PME sénégalaises épargnent. Leur capacité d'épargne dépend de leur niveau de développement et les montants varient entre 500 000 FCFA et 4 millions de FCFA pour le groupe 4.
11. **Les services non financiers** : le marché des services non financiers est peu dynamique. Seul le tiers des entreprises enquêtées font appel aux services de conseil aux entreprises, notamment la comptabilité, la gestion, la stratégie, le marketing et ventes, la fiscalité, la technologie et l'informatique. Les sollicitations sont plus grandes pour les groupes 3 et 4. Cependant, celles qui ont eu à solliciter ces services se déclarent plutôt satisfaits des prestations, une indication de la qualité des consultants.

8. Implications et Recommandations

8.1. Implications pour le gouvernement

Un des enjeux de cette étude est d'apporter au gouvernement sénégalais, une aide à la décision quant aux modalités de l'action publique en faveur de sa politique de développement du secteur privé, les PME en particulier afin de soutenir et d'accélérer de la croissance. Au terme de l'étude, quelques mesures s'imposent pour optimiser le dispositif d'appui actuel des PME, créer un environnement favorable et suffisamment incitatif pour d'un côté, encourager le secteur financier à améliorer l'offre financière et de l'autre, favoriser le développement d'un marché pluriel intégrant des métiers et des instruments nouveaux plus adaptés à la création et au développement de la PME au Sénégal. Au titre des mesures à prendre par le Gouvernement pour favoriser le financement des PME, nous recommandons :

1. **Optimiser le cadre institutionnel d'appui aux PME** en créant une plateforme de concertation au niveau national entre les divers acteurs institutionnels concernés et la Stratégie de Croissance Accélérée. Cette structure prendrait en charge le suivi et l'évaluation de la mise en œuvre de la lettre de politique sectorielle de la PME. Cette plateforme qui pourrait prendre la forme d'un « Conseil National de la PME » devrait également favoriser la concertation et la coordination des actions entre les différents ministères concernés pour une meilleure efficacité des dispositifs d'appui à la PME en soutien à la stratégie de croissance accélérée au Sénégal.
2. **Améliorer le dialogue et harmoniser les outils d'analyse entre les PME, la SCA, les banques et IMF et l'autorité monétaire et l'Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie:** entreprendre des initiatives en vue d'améliorer les statistiques nationales pour une meilleure identification des PME, de la demande de financement par secteur, l'état et la qualité de l'offre de financement et la diffusion des progrès réalisés par rapport à l'objectif global de financement de l'économie. Ce faisant, veiller en collaboration avec les départements ministériels concernés à apporter des réponses urgentes aux obstacles qui fragilisent les PME dans les secteurs stratégiques de l'agriculture, la pêche, et le transport en perte continue de compétitivité. Toutes ces activités peuvent être organisées autour de « l'Observatoire des PME » à créer et qui devra périodiquement publier par voies appropriées, la situation des PME au Sénégal, y compris le développement des marchés et l'état de l'accès au financement. Voir encadré no 20.
3. **Promouvoir à l'échelle nationale, les centres de gestion agréés (CGA)** en collaboration avec les organisations ou associations professionnelles à l'image du modèle de Kaolack tout en apportant l'assistance technique nécessaire pour définir et implémenter les modèles économiques qui leur assurent une viabilité institutionnelle et financière. Voir encadré no 19.
4. **Promouvoir et faciliter la création de Sociétés Privées de Cotation publique des entreprises.** L'existence de ces prestataires dans la chaîne devrait se traduire par une réduction considérable de la charge de travail pour les banques, ce qui va constituer une incitation supplémentaire pour celles-ci et un levier de dynamisation dans la production de crédits au bénéfice des PME. Ces prestataires spécialisés travailleront en amont, en étroite collaboration avec les experts comptables et comptables agréés de même que les centres de gestions agréés (CGA) et la centrale des risques de la BCEAO. Ils travailleront également avec les greffes des tribunaux afin d'intégrer dans la grille de notation, les incidents commerciaux non financiers de manière à donner une appréciation globale du risque. Les informations requises portent sur (1) l'information légale disponible auprès des greffes des tribunaux de commerce, (2) les états financiers annuels des entreprises et les analyses descriptives ou prospectives sur leur situation financière et (3) la capacité de remboursement des emprunts, par la prise en compte

d'informations provenant des encours bancaires et l'existence ou non d'incidents de paiements avec les partenaires financiers et commerciaux, dans l'appréciation du risque entreprise. Voir encadré no 6.

5. **Reformer le registre des nantissements et améliorer les procédures de réalisation ou de repossession des biens, objets de nantissement.** Cette mesure vise à valoriser le registre des nantissements afin de lui faire jouer le même rôle que le registre des hypothèques dans la sécurisation des transactions commerciales et financières. Cela passe par (i) l'informatisation du registre de manière à faciliter la traçabilité et l'information des transactions relatives à l'objet nanti, l'allègement des procédures d'enregistrement ; et (ii) la mise à jour de la législation afin d'améliorer les procédures de réalisation ou de repossession de l'objet du nantissement. Voir encadré no 4.
6. **Dans la perspective de la mutation du FPE, mettre en place, pour le compte des intermédiaires financiers (banques et institutions de financement) une ligne de refinancement et de garantie dédiés aux PME à fort potentiel de croissance,** pour faciliter la mobilisation des financements bancaires des projets des PME. Cette ligne sera constituée de dotations de l'Etat et des partenaires techniques et financiers et de l'épargne publique. Sur le plan institutionnel, cela devrait se traduire par la création d'une structure autonome de refinancement des banques et des systèmes financiers décentralisés en appui aux secteurs dans lesquels le Sénégal souhaite compétir et croître durablement. Cette structure aura pour vocation de mobiliser des ressources concessionnelles et l'épargne interne (la caisse des dépôts et consignations, le FPE, etc.) et externe provenant des partenaires financiers et techniques pour les mettre à la disposition des intermédiaires financiers performants afin de pallier la faiblesse de l'épargne domestique, le manque de ressources longues dans le marché bancaire et SFD. De part sa signature (statut bancaire) elle pourra également offrir des services de garanties pour les banques désireuses de mobiliser l'épargne publique sur le marché financier régional. Elle ne fera pas d'intervention directe, mais viendrait en appui aux intermédiaires financiers de métier. L'exemple des fonds de la BAD²² mis en place en 2001 et gérés par le FPE est une parfaite illustration des interventions possibles de cette structure autonome.
7. **Dynamiser le marché du crédit bail en collaboration avec la Banque centrale pour définir une réglementation plus adaptée.** La SFI est déjà en première ligne sur le sujet au Sénégal et collabore à la mise en place d'un cadre favorable pour le développement du crédit bail. Aussi, elle collabore avec l'ADPME pour la sensibilisation des entrepreneurs, des magistrats et juges et de la presse sur la pertinence de cet instrument et son impact potentiel sur le développement des investissements des PME. Un certain nombre de sociétés ayant fait la preuve de leur expertise en Tunisie, en Mauritanie et à l'Ile Maurice ont annoncé leurs intentions de s'installer au Sénégal.
8. **Faciliter en collaboration avec la SCA, la création d'un Fonds d'Investissement et d'Innovation (FII) qui interviendrait au niveau national,** y compris les régions. Il s'agit de la promotion de partenariat public-privé de financement en fonds propres. Le FII aura pour objectifs, à l'image du Venture Capital Trust Fund du Ghana de: (i) Favoriser l'émergence d'un marché de capital investissement au Sénégal par la participation au capital des sociétés privées de capital risque ou Fonds d'amorçage qui souhaiteraient investir dans les secteurs structurants de l'économie (ii) financer l'assistance technique pour des projets de démonstration de financement des start-ups, exemple de Business Partners International sous le programme SFI/World Bank de Financement de la PME au Kenya, au Botswana, en Afrique du Sud et à Madagascar , (iii) financer l'innovation , la recherche et l'amélioration de la qualité en vue de soutenir les pôles de compétitivité. Pour l'amorçage du marché de capital risque au Sénégal, inciter les banques commerciales intervenant

²² En 2001, le Sénégal a bénéficié d'un appui financier de la BAD qui a mis en place un fonds de 39 milliards de FCFA répartis en fonds de refinancement (36 milliards), fonds de garantie (2 milliards) et fonds à prêts participatifs (1 milliard). Les banques se refinaient à un taux de 4 ou 5% pour des concours de 4 ans et plus sortis à 8%.

déjà au Sénégal, à travers les avantages fiscaux et des prêts participatifs, à porter les nouvelles unités de capital risque, à l'image du Ghana, de manière à valoriser leur profonde connaissance du marché. Voir encadré no 11.

8.2. Implication pour l'autorité monétaire et de supervision

L'autorité monétaire et de supervision pourrait jouer un rôle d'inducteur et inciter au fléchissement de la stratégie des banques en faveur du financement des PME en prenant les mesures suivantes :

- 1. Coordonner avec les intermédiaires financiers et l'Etat et, des initiatives pour harmoniser la classification des PME et l'installation de sociétés privées de cotation publique des entreprises.** L'étude de marché en s'appuyant sur la méthode des muées dynamiques, a pu identifier quatre groupes homogènes prenant en compte les comportements de l'entreprise, sa propension à se formaliser et à se développer. De la même manière, l'autorité monétaire et de supervision des banques a mis au point, dans le cadre des accords de classement, une grille de cotation et de classification qui repose sur les 4 éléments suivants : (i) la cote (la qualité de la signature), (ii) la classe (la nature du système d'information comptable utilisé par le bénéficiaire de crédit), (iii) la division (la taille de l'entreprise selon le chiffre d'affaires), et (iv) la rubrique (les incidents de paiement déclarés à la Centrale des incidents de paiement). Malheureusement, La diffusion de la grille de cotation et de classification est limitée aux établissements de crédit. La grille de cotation et de classification des entreprises pourrait constituer le point de départ du système de notation publique des entreprises. Pour être plus complète, la grille pourrait être réaménagée pour intégrer les incidents commerciaux non financiers comme les jugements de tribunaux de commerce d'une part et pour une diffusion plus large d'autre part. Voir encadré no 6.
- 2. Inciter les banques et IMF à renforcer leur effort de transparence** en mettant en place et en rendant publique, une grille de tarification des prêts à la PME et en sensibilisant la clientèle sur les différents produits et options disponibles. La mise en place d'un programme d'éducation financière des entrepreneurs s'impose. Voir encadrés no 5, 15 et 16.
- 3. Améliorer le reporting des intermédiaires financiers** en intégrant les statistiques sur le volume des crédits alloués par le système bancaire aux PME, leur distribution par secteur, la qualité des services (taux de rejet des demandes de crédit par exemple) afin de mesurer l'évolution du crédit à l'économie et l'impact des mesures incitatives qui sont prises ou proposées.
- 4. Revoir le mode de pondération des créances aux PME.** Cette mesure comporte deux actions : (i) améliorer la disponibilité de l'information économique et financière en rendant opérationnels et effectifs, les mécanismes de cotation et de classification des entreprises et en cohérence avec le système modulé prévu dans les accords de classement, c'est-à-dire un système normal pour les entreprises moyennes et grandes, un système allégé pour les petites entreprises et un système minimal de trésorerie pour les très petites entreprises ; et (ii) valoriser les nantissements au même titre que les hypothèses au titres des suretés réelles. Ces actions seront coordonnées avec trois initiatives majeures à entreprendre par l'Etat : promouvoir et faciliter la création de sociétés privées de cotation des entreprises, optimiser le registre des nantissements et améliorer les procédures de réalisation ou de repossession des biens, objets du nantissement. Voir encadrés no 4 et 5.
- 5. Envisager dans le cadre des futures réformes, un relèvement additionnel du capital minimum requis afin que les banques sénégalaises se donnent les moyens de financer l'économie nationale et des ambitions régionales.** Voir encadré no 2. Il est anticipé que les intermédiaires financiers, notamment les banques, répondraient par une stratégie plus volontariste d'engagement sur le segment des PME structurées et semi-structurées et une rationalisation de

la tarification pour marquer une rupture avec la pratique actuelle qui consiste à appliquer une prime de risque se situant entre 40 et 50% du Taux de Base Bancaire. La tarification des PME pourrait désormais être adossée à la cotation publique des entreprises. Voir encadré no 6.

- 6. Revoir la pertinence de la loi d'usure**, vu que la plupart des institutions ne l'observent pas ou qu'elles pourraient constituer un frein pour les institutions financières qui souhaiteraient bien appuyer le secteur dans des localités aujourd'hui desservies, mais se trouvent confrontées à la contrainte du taux d'usure. En revanche, un effort particulier sera fait pour encourager la compétition dans le secteur, assurer la transparence dans la tarification des produits et l'éducation des usagers qui pourront en toute liberté, faire les arbitrages nécessaires. Voir encadré no 10.

8.3. Implications pour les intermédiaires financiers

1. **Améliorer le dialogue avec les PME** par : (i) la mise en œuvre d'un programme d'éducation financière et de communication de la tarification des prêts en collaboration avec les partenaires techniques et financiers. L'éducation porterait sur la détermination et la formulation des besoins de financement, les divers produits et leurs emplois, leur tarification (la structure des prix), les différents types de garantie et d'assurance (sûreté, fonds de garantie, produits de garantie des compagnies d'assurances), leur constitution, le coût et leur réalisation, la gestion des contentieux avec les intermédiaires financiers ; et (ii) améliorer les informations bancaires sur l'offre de financement et les conditions d'accès et diffuser aux PME des modèles de crédit adaptés. Voir encadré no 15 et 16.
2. **Pour les banques qui auront fait le choix stratégique de s'engager sur le segment des PME, mettre en adéquation les systèmes et organisation internes de même que l'approche commerciale.** Créer des structures dédiées aux PME et mettre en place un système de notation interne (crédit scoring) des produits/lignes spécifiques. Accélérer les prises de décision des différents services bancaires, en instituant un contrat de services pour la PME. Réorganiser le fonctionnement des agences bancaires et mettre sur pied un service de proximité aux PME. Renforcer la formation des chargés d'affaires des entreprises et des PME en mettre sur pied des cycles de formation en matière de financements des PME. Voir encadré no 6.
3. **Développer les capacités en vue de la mobilisation de l'épargne publique long terme sur le marché financier régional.** Solliciter l'assistance technique, au besoin auprès du Gouvernement qui pourrait la mobiliser grâce à la coopération avec les partenaires financiers et techniques. Il s'agit de ressources de sources commerciales. Ces ressources pourraient être complétées par des capitaux aux conditions douces destinés à financer l'innovation et des initiatives dont la contrepartie est jugée trop risquée par les institutions financières classiques.
4. **Développer et assurer le marketing de nouveaux produits adaptés au financement à grande échelle des PME.** Pour ce faire, s'enquérir des opportunités de financement dans le cadre de la mise en œuvre de la Stratégie de Croissance Accélérée et recourir, au besoin à l'assistance technique des partenaires techniques et financiers pour mettre au point les produits et mettre en place des facilités de partage de risques ou de refinancement. Les leçons apprises des diverses initiatives du Groupe de la Banque Mondiale telles que l'assistance technique, les lignes de crédit ou les contrats de performances avec des institutions partenaires devraient être mises à contribution pour déterminer la formule la mieux adaptée pour le marché sénégalais. Voir encadrés no 12 et 17.

8.4. Implications pour les partenaires techniques et financiers

1. **Appuyer le développement d'un programme d'éducation financière des entrepreneurs.** Mobiliser l'expertise et l'expérience de la GTZ dans la sous région pour lancer au plus tôt un tel programme en mettant les intermédiaires financiers au cœur du dispositif pour le développement de contenu et l'exécution des actions de formation de la clientèle. Offrir les

garanties nécessaires afin que ce programme ne soit pas perçu par les banques et SFD engagés comme une menace de perte de clientèle au bénéfice de la concurrence. Voir encadré no 15.

2. **Appuyer pour la diversification des instruments de financement (crédit bail, l'affacturage, le capital risque) et un meilleur accès des intermédiaires financiers au marché financier de la sous région** afin de mobiliser l'épargne publique, y compris celle des émigrés. Mobiliser l'expertise de la KfW, de la SFI, de l'AFD, de l'USAID, du FMO et de la Banque Européenne d'Investissement pour les études de faisabilité et l'assistance technique nécessaire pour la mise en œuvre de ces chantiers. Pour le crédit bail, il s'agit d'apporter l'assistance technique pour l'adoption d'un cadre réglementaire favorable, notamment l'adoption d'une nouvelle loi sur le crédit bail et des règlements qui spécifient les avantages fiscaux et la récupération efficace des biens, la réforme du registre de nantissement et l'appui conseil aux institutions financières disposées à développer une offre de crédit bail et la facilitation de l'installation de nouvelles sociétés. Le Gouvernement pourrait faire appel au savoir-faire de la SFI dans la sous-région. Voir encadré no 5.
3. **Assister l'Etat pour la mise en œuvre d'une structure autonome de refinancement, de garantie et de prêts participatifs** pour améliorer l'accès des banques et SFD à des ressources stables, au cas où le FPE venait à subir une mutation profonde.
4. **Appuyer les intermédiaires financiers désireux d'investir dans la banque par la téléphonie mobile (mobile banking)**. L'appui consisterait à identifier les meilleures pratiques existantes, faciliter la mobilisation de l'assistance technique idoine pour l'adoption et le déploiement des plateformes nécessaires et la formation du personnel. Les solutions et les technologies qui existent aujourd'hui aussi bien au Sénégal que dans la région Afrique (au Kenya, en Afrique du Sud, etc.) sont nombreuses et les choix mal informés peuvent conduire à des expériences malheureuses. L'appui consisterait à faire une étude de faisabilité dont les conclusions seront accessibles à tous les acteurs financiers.
5. **Assister les banques et les SFD qui souhaitent mettre en place une unité de financement des PME à acquérir l'expertise nécessaire et à accéder aux ressources dédiées** à l'exemple du programme MPME de la SFI/Banque Mondiale et du programme PEJU de la KfW au Sénégal. Voir encadrés 5, 12 et 17.
6. **Appuyer l'Etat à organiser et à optimiser le registre des nantissements** de manière à valoriser les nantissements au même titre que les hypothèques. Cela implique (i) l'assistance technique pour l'informatisation du registre de manière à faciliter la traçabilité et l'information des transactions relatives à l'objet nanti, l'allégement des procédures d'enregistrement ; et (ii) l'appui pour la mise à jour de la législation afin d'améliorer les procédures de réalisation ou de repossession de l'objet du nantissement.
7. **Assister l'Etat et l'autorité monétaire pour la mise en œuvre d'un système de cotation publique des entreprises et la mise en place d'un système de scoring dans les institutions financières** désireuses d'investir dans le développement des PME, l'objectif étant de faciliter l'identification des risques PME et de réduire le coût des transactions qui est aujourd'hui prohibitif pour les fournisseurs de services financiers. Voir encadré no 6.

- Annexe 1 : Termes de référence
- Annexe 2 : Concept de recherche et méthodologie de l'étude
- Annexe 3 : Aperçu économique des régions étudiées
- Annexe 4 : Compte rendu des focus groups dans les régions
- Annexe 5 : Références et biographie
- Annexe 6 : Questionnaire d'enquête des PME
- Annexe 7 : Questionnaire d'enquête des banques/SFD.