



MILLENNIUM CHALLENGE ACCOUNT-BENIN

Coordination Nationale

MICRO, PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES (MPME) DU BENIN :

Comment les aider à atteindre leur plein potentiel et à jouer leur rôle essentiel dans le développement de la communauté?



ETUDE SUR LA DEMANDE DES SERVICES FINANCIERS ET NON FINANCIERS PAR LES MICRO, PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES AU BENIN

(Version résumée)

Décembre 2007

CONTEXTE

L'étude sur la demande de services financiers et non financiers des micro, petites et moyennes entreprises (MPME) du Bénin a été réalisée dans le cadre du projet « Accès aux services financiers » du programme MCA Bénin dont le but est de réduire le niveau de pauvreté au Bénin par l'accélération de la croissance économique et le développement du secteur privé. L'enquête a été réalisée par Développement international Desjardins (DID).

Objectifs de l'enquête

L'objectif premier de l'étude est de fournir l'information sur la demande quantitative et qualitative des services financiers et des services non financiers exprimée par les micro, petites et moyennes entreprises (MPME), qu'elles soient situées en zone rurale ou urbaine.

De façon spécifique, l'étude vise à déterminer le niveau actuel d'accès aux services financiers et non financiers des MPME, identifier les services financiers et non financiers novateurs capables d'être mis en marché pour accroître le volume et la valeur de la production ainsi que des profits des MPME ; et finalement permettre de disposer d'une base de données sur la valeur ajoutée, les salaires et profits versés par les MPME.

Méthodologie et caractéristiques de l'échantillon

Les données ont été collectées par enquête sur base de questionnaires auprès de 3036 entreprises tirées au hasard sur l'ensemble du territoire national, quelque soit le secteur d'activités et le milieu d'implantation, avec une représentativité des secteurs formel (64%), informel (36%), zone urbaine (58%) et zone rurale (42%). C'est dire que l'étude a couvert tous les types de MPME, toutes les régions et tous les secteurs d'activités du pays.

ANALYSE DES RÉSULTATS

Caractérisation des MPME et profil des entrepreneurs béninois

La MPME béninoise est caractérisée par la prédominance de l'activité informelle, la prépondérance du secteur tertiaire qui occupe notamment la frange dominante des micro et petites entreprises. Avec ce statut, elle exerce pour une large part en marge de la réglementation et du contrôle fiscal, et se reflète peu dans les politiques de développement et de promotion du secteur privé.

En dépit des réformes entreprises ces dernières années pour améliorer l'environnement des affaires, la MPME béninoise peine à adopter et promouvoir une culture d'entreprise de production et de compétition, susceptible d'améliorer de façon qualitative et durable les conditions de vie de son promoteur et sa contribution à l'économie.

L'entrepreneur béninois, qu'il soit homme ou femme, a tendance à confiner la gestion de l'entreprise dans le présent en se souciant peu des perspectives de développement, notamment quand il est promoteur de la micro ou de la petite entreprise. Il s'ensuit un mode de gestion :

- souvent dépourvu d'outils de planification et de stratégies de marché;
- qui fait peu de place aux ressources humaines compétentes et qualifiées, le promoteur assurant par lui-même, souvent par ignorance, les fonctions techniques vitales y compris celles pour lesquelles il n'est pas qualifié;
- peu valorisant pour le personnel, ce dernier étant recruté sur le tas, payé au SMIG et n'ayant pas de perspective de carrière.

Pourtant, l'environnement des affaires semble favorable au développement de la MPME avec :

- les facilités d'échanges commerciaux transfrontaliers, notamment avec le Nigeria et dans une certaine mesure avec le Togo, le Burkina-Faso, le Niger;
- le développement du système financier qui offre aux opérateurs économiques, quelle que soit la taille de leurs entreprises, d'avoir accès au financement soit par le biais des banques ou des institutions de microfinance;
- le développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication. Ce potentiel reste sous-exploité, ce qui limite le développement du secteur.

➤ **Accès aux services financiers**

L'enquête ayant porté exclusivement sur la demande en SF, l'analyse des résultats ne tient pas compte de l'offre des institutions financières (IF) et s'appuie sur la perception des MPME pour esquisser des recommandations en vue de l'amélioration de l'accès de ces dernières aux SF. Dans le cadre de cette étude, les points de vue suivants ont été retenus pour analyser les problèmes d'accès des MPME aux SF et aux SNF :

- L'analyse pour l'ensemble des entreprises;
- L'analyse par secteur (formel et informel);
- L'analyse par catégorie d'entreprise;
- L'analyse par genre.

Couverture géographique de l'offre

D'une façon générale, on note une bonne couverture du territoire par les IF. Environ 89 % des MPME enquêtées reconnaissent la présence dans leur localité d'au moins une IF. À une légère différence près, la couverture est comparable d'un secteur (91 % pour le formel) à un autre (86 % pour l'informel). Dans la plupart des cas, il s'agit soit d'une banque commerciale, soit d'une institution de microfinance (IMF).

Demande de services financiers

L'évaluation des besoins révèle que plus de la moitié des MPME (53 %) est en quête de services financiers. Par ordre d'importance, le crédit court terme se révèle le premier besoin exprimé (33 %) devant l'épargne (26 %) et le crédit d'investissement (20 %). On observe la même tendance quels que soient le secteur, la catégorie d'entreprise et le genre. Toutefois, on relève un intérêt beaucoup plus marqué pour des services spécifiques en fonction de la taille des entreprises. C'est ainsi que les moyennes entreprises sont plus portées vers les crédits d'investissement (24 %) et les fonds de garantie (19 %) que les petites entreprises (22 % et 13 %). Il en est de même pour les petites entreprises qui manifestent un intérêt plus élevé (13 %) pour les fonds de garantie par rapport aux micro-entreprises (10 %). Les services connexes au crédit sont les plus en demande et le peu d'intérêt pour les services d'épargne s'expliquerait par le caractère non productif de l'épargne pour les MPME plutôt portées, à juste titre, à utiliser leurs excédents en actifs productifs.

Choix d'une institution financière

Quarante-cinq pour cent (45 %) des répondants ont déclaré faire affaire avec une IF. Bien que ce pourcentage puisse sembler faible, il concorde avec les résultats de l'enquête qui mesurent la demande des enquêtés en services financiers. Les MPME ont porté, en majorité (31 %), leur choix sur les IMF comme source de financement de leurs activités. La proportion d'entreprises du secteur informel qui fait affaire avec des IMF (43 %) est presque deux fois supérieure à celle des entreprises du secteur formel (23 %) et les micro-entreprises constituent plus de 80 % de la clientèle des IMF. Du point de vue du genre, on relève que, quel que soit le secteur, les femmes entrepreneures optent

presqu'exclusivement pour une IMF, leur choix étant déterminé par le fait que la microfinance offre des services financiers de proximité à des conditions souvent adaptées à leurs besoins. Dans le secteur informel, la microfinance draine 85 % de MPME contre 54 % dans le secteur formel.

Inversement, les banques, en deuxième position, mobilisent dans le secteur formel quatre fois plus (41 %) de MPME que dans le secteur informel (9 %). La plupart des MPME ayant effectué ce choix sont des micro et petites entreprises (plus de 80 %).

Principaux obstacles au financement

L'accès des MPME aux SF se heurte à des obstacles qui freinent la demande de ces services pour bon nombre d'entrepreneurs aux moyens limités. Les principaux obstacles au financement, tels que perçus par les enquêtés, sont des garanties excessives (24 %), des taux d'intérêt élevés (24 %), des procédures longues et coûteuses (19 %) et des frais de service exorbitants (18 %). Avec une légère différence, les petites entreprises taxent en premier les taux d'intérêt (25 %) qu'elles jugent plus contraignants que les garanties (24 %). On observe que les « procédures longues et coûteuses » et les « frais de services exorbitants » sont perçus dans le même ordre comme les entraves majeures à l'accès au crédit quels que soient la taille de l'entreprise et le genre. Les conditions relatives à l'apport préalable (4 %) et la tenue de comptabilité (4 %) apparaissent comme des contraintes mineures.

Services d'épargne consommés

La mobilisation de l'épargne s'inscrit, de façon générale, dans une optique de sécurisation des ressources et de facilitation des virements de fonds. Pour l'ensemble de l'échantillon, plus de la moitié (55 %) des MPME ont déclaré avoir déjà consommé le service d'épargne. L'utilisation de ces services est beaucoup plus marquée dans le secteur formel (65 %) que dans le secteur informel (36 %).

Le manque d'adaptation des services d'épargne aux besoins des entreprises est la principale raison de la faible demande, tant au niveau des catégories d'entreprises du secteur formel (23 % pour les micro; 12 % pour les petites; 13 % pour les moyennes) et du secteur informel (40 % pour les micro; 26 % pour les petites) que de l'ensemble des répondants (24 %). Le problème d'accessibilité vient en deuxième lieu. Les résultats pour les micro-entreprises respectent la même tendance, tous secteurs confondus.

Par ailleurs, les femmes entrepreneures, tant du secteur formel (60 % contre 67 % pour les hommes) qu'informel (32 % contre 40 % pour les hommes), ont moins consommé les services d'épargne que les hommes. L'inadaptation des services et le problème d'accès à ces services se posent tant pour les hommes que pour les femmes. Ces problèmes sont cependant plus ressentis par les femmes que par les hommes, tous secteurs confondus.

Financement

Quel que soit le secteur, moins de la moitié des MPME a déjà consommé des services de crédit (46 % pour le formel et 42 % pour l'informel).

La proportion des petites entreprises du secteur formel (54 %) ayant consommé du crédit est plus importante que dans le secteur informel (32 %). La même tendance se manifeste dans le cas des micro-entreprises tout en étant moins accentuée : 43 % (formel) et 36 % (informel).

Pour les MPME du secteur formel ayant déjà eu recours au crédit, le crédit court terme l'emporte de façon significative (77 %) sur le crédit d'investissement (21 %). La prédominance du crédit court terme est liée au fait que les MPME exercent en majorité des activités à revenus rapides. Au niveau du secteur informel, la même tendance s'observe avec 85 % des MPME ayant consommé du crédit court terme, contre 11 % pour le crédit d'investissement. Par ailleurs, l'analyse par catégorie d'entreprises indique que les micro-entreprises du secteur formel (17 %) ont consommé près du double des crédits

d'investissement que celles du secteur informel (11 %). La même tendance s'observe d'ailleurs pour les petites entreprises (29 %, formel et 13 %, informel).

L'analyse par genre montre que, tous secteurs confondus, les femmes sont de plus importantes consommatrices de crédit que les hommes, dans une proportion de 7 %. Elles sont cependant peu portées sur les crédits d'investissement avec seulement 7 % des crédits totaux consommés par les femmes dans le secteur formel. La consommation est par contre plus élevée dans le secteur formel (17 %), s'approchant ainsi de la consommation des hommes dans ce secteur pour les crédits d'investissement (23 %).

En ce qui concerne les raisons de non recours aux services de crédit, les problèmes d'accessibilité (33 %), de coût (29 %) et d'adaptation des produits aux besoins (27 %) sont considérés par les MPME, tous secteurs confondus, comme étant les plus importants. On observe un ordre inversé dans l'importance de ces mêmes problèmes pour les petites entreprises du secteur informel. En effet, le problème d'adaptation des produits arrive en tête (41 %), suivi du coût (28 %) et de l'accessibilité (22 %). Pour les femmes du secteur formel, la non-adaptation des services est la principale raison évoquée (25 %) alors que l'accessibilité (29 %) arrive en première place pour les femmes du secteur informel. Les hommes, autant du secteur formel (35 %) que du secteur informel (35 %), considèrent l'accessibilité comme étant le principal frein à l'utilisation du crédit. Les problèmes d'accessibilité doivent cependant être interprétés comme ayant trait à l'accès au crédit proprement dit plutôt qu'à l'accès aux IF qui offrent des services de crédit.

En ce qui concerne les taux d'intérêt sur le crédit, la plupart des MPME ont payé un taux mensuel inférieur ou égal à 2 %, en adéquation avec les pratiques courantes. On dénombre cependant une proportion relativement importante de répondants ayant déclaré avoir payé des taux qui dépassent la limite réglementaire fixée à 27 % l'an. Par ailleurs, 36 % des répondants déclarent avoir connu des problèmes de remboursement. Ceux-ci trouvent leur origine principalement dans la faible rentabilité (49 %) des projets financés et dans les modalités de remboursement (39 %). La même tendance s'observe, quelle que soit la taille de l'entreprise, à l'exception des petites entreprises du secteur informel pour lesquelles la première cause résiderait dans les modalités de remboursement qui ne seraient pas en adéquation avec le cycle des activités.

Impact des services financiers

Pour les MPME ayant consommé les services financiers, l'enquête a révélé que ces services ont produit un impact positif sur la vie des entreprises dans des proportions variables selon les cas : 55 % pour le crédit court terme, 34 % pour l'épargne, 10 % pour le crédit d'investissement et 1 % pour le fonds de garantie. D'une manière générale, les *focus groups* ont révélé que l'impact s'exprime, d'une part, en termes économiques par rapport à l'activité exercée : (i) renforcement du fonds de roulement, (ii) extension du marché d'écoulement et (iii) sécurisation des bénéfices réalisés à travers les dépôts; et, d'autre part, en termes de gain social ressenti à travers l'amélioration des conditions de vie, et du pouvoir d'achat (surtout pour les femmes entrepreneures).

Conclusion partielle

L'enquête a révélé que la demande de services financiers (53 % des MPME) est faible étant donné l'étroite corrélation entre croissance des MPME et accès au financement. Cette faible demande ne peut être attribuée, ni à un faible taux de couverture par les IF des territoires de l'enquête (supérieur à 85 %), ni à la qualité des informations disponibles pour accéder aux SF. Dans la mesure où on interprète le problème d'accessibilité comme un problème d'accessibilité aux services financiers proprement dits, plutôt qu'aux IF, on peut en déduire que l'amélioration de l'accès aux SF passe, en priorité, par la

résolution des autres problèmes évoqués : le coût élevé des services (taux d'intérêt, frais de service), la lourdeur des procédures et la non-adaptation des produits aux besoins des enquêtés.

➤ **Accès aux services non financiers**

L'enquête a voulu vérifier le niveau de connaissance, d'accessibilité, d'utilisation, d'impact et de satisfaction des MPME béninoises par rapport à neuf catégories de services non financiers : (i) formation professionnelle, (ii) services d'information, (iii) services de communication, (iv) services de conseil en gestion/comptabilité, (v) services de conseil commercial, (vi) services de conseil en production, (vii) services d'appui au partenariat, (viii) services d'audit comptable et (ix) services de conseil en investissement.

Principaux problèmes (hors financement)

L'action ou l'inaction de l'État apparaît, dans la perception d'un grand nombre de MPME, comme étant à la source des problèmes (hors financement) qui les affligent : harcèlement fiscal (43 %), manque de soutien de l'État (21 %) et conditions économiques défavorables (17 %). Par ailleurs, les enquêtés attachent peu d'importance aux problèmes de nature technique (production (7 %), gestion financière (7 %), etc.) qui pourraient être résolus ou atténués par des services non financiers. Comme on pouvait s'y attendre, le harcèlement fiscal (32 %) prend une place moins importante chez les entreprises du secteur informel que chez celles du secteur formel (50 %).

La perception des hommes et des femmes est sensiblement la même. Pour les femmes, les problèmes de commercialisation de leurs produits et services (43,3 %) dépassent légèrement le harcèlement fiscal (43,0 %) et devient leur problème no. 1. L'ordre des problèmes demeure le même lorsque l'on considère les résultats de l'enquête par catégorie d'entreprise.

Demande en services non financiers

Un peu moins de 60 % des entreprises du secteur formel ont exprimé avoir des besoins en services non financiers. À une question plus précise portant sur leurs besoins spécifiques en SNF, 36 % des enquêtés du secteur informel ont identifié la formation professionnelle comme étant leur besoin no. 1.

Le pourcentage d'intérêt pour d'autres SNF varie de 29 % pour le conseil en gestion à 12 % pour l'audit comptable. On constate donc que la demande en SNF est relativement faible, correspondant ainsi au peu d'importance accordée aux problèmes d'ordre technique par les enquêtés dans l'énumération de leurs problèmes.

Les femmes entrepreneures du secteur informel ont exprimé des besoins en SNF nettement moins marqués que les hommes, sauf en ce qui concerne le conseil commercial. La formation professionnelle occupe la première place chez les femmes (31 %), avec cependant un intérêt moins marqué que chez les hommes (39 %).

La situation change cependant lorsqu'on analyse les réponses en fonction de la catégorie d'entreprises. En effet, l'intérêt des petites entreprises atteint 51 % pour la formation professionnelle et 41 % pour le conseil en gestion, une augmentation significative par rapport à l'intérêt des microentreprises pour les mêmes SNF (34 % et 28 %, respectivement).

Parmi les raisons évoquées par les MPME du secteur formel (59 %) pour recourir aux SNF, l'amélioration de la compétitivité prend la première place (53 %), suivie de près par l'amélioration de l'image de l'entreprise (49 %), le renforcement des capacités du personnel (48 %) et la consolidation des activités de l'entreprise (44 %).

Par contre, les enquêtés du secteur formel (41 %) qui ont déclaré ne pas avoir de besoins en SNF ont évoqué comme principale raison les charges supplémentaires pour l'entreprise. Cette raison,

mentionnée par 50 % des répondants, dépasse largement les autres raisons évoquées et indique l'importance des coûts dans la décision de recourir ou non à des SNF.

Consommation des services non financiers

La consommation de SNF pendant les douze mois précédant l'enquête s'est avérée très faible, avec, comme service le plus populaire, le conseil en gestion qui n'a été consommé que par 8 % des 3 036 MPME enquêtées. La formation professionnelle suit de près avec un taux de consommation de 7,6 %. Les autres services affichent des taux de consommation encore plus faibles. L'enquête indique que les entreprises du secteur informel consomment plus de SNF que celles du secteur formel. Les entreprises du secteur informel dirigées par ou appartenant à des femmes suivent sensiblement le même modèle que celles dirigées ou appartenant à des hommes avec, cependant, une consommation des femmes légèrement supérieure dans la plupart des cas.

En conclusion, les résultats de l'enquête portent à croire que la demande en SNF, bien que relativement faible, est bien réelle et largement insatisfaite, tous secteurs confondus.

Impact des services non financiers

Dans le secteur formel, tous les SNF ont été jugés comme ayant eu un impact positif sur les entreprises qui les ont consommés, dans une fourchette de degré de satisfaction allant de 87 % pour la formation professionnelle à 58 % pour le conseil en production. Les résultats par genre vont dans le même sens avec, par exemple, 85 % des femmes estimant que la formation professionnelle avait eu un impact positif sur leur entreprise. L'impact des SNF est aussi jugé positif en fonction des résultats par catégorie d'entreprises.

Les entreprises du secteur informel qui ont consommé des SNF durant les douze derniers mois ont estimé, dans une proportion de 60 %, que ces services avaient eu un impact positif sur leur entreprise. Ce pourcentage de satisfaction (non disponible par type de SNF) est nettement inférieur aux pourcentages de satisfaction des entreprises du secteur formel pour les quatre services les plus populaires.

Connaissance de l'offre en services non financiers

Les données recueillies durant les *focus groups* mettent en évidence une méconnaissance presque généralisée de l'offre en SNF. Dans les zones urbaines de Cotonou, Porto-Novo et Adjarra, les participants – surtout ceux du secteur informel – ont déclaré avoir une connaissance très limitée des SNF offerts aux entreprises, au point où les quelques rares personnes qui en ont bénéficié ne se rappellent même pas les noms des structures qui les ont offerts. Dans le meilleur des cas, le seul type de SNF cité est la formation. Dans le reste du pays, les SNF semblent être un peu mieux connus mais il n'en demeure pas moins que l'offre reste limitée.

Les données recueillies auprès des entreprises du secteur informel confirment le manque de dynamisme ou d'intérêt des prestataires de SNF envers les MPME. En effet, seulement 9 % des entreprises du secteur informel (9 % pour des entreprises dirigées par ou appartenant à des femmes) affirme avoir déjà été contacté par des prestataires de SNF. La situation est sensiblement la même pour les entreprises du secteur formel, avec un taux de sollicitation de 9 % pour des services de conseil en gestion.

L'analyse des résultats par genre montre que les femmes entrepreneures sont moins sollicitées que les hommes par les prestataires de SNF, et ce quel que soit le type de service offert. Par ailleurs, les petites entreprises semblent être plus ciblées que les microentreprises, avec des pourcentages de sollicitation supérieurs pour tous les services. La formation professionnelle (14 %; 6 % pour les micro) est le SNF pour lequel les petites entreprises sont les plus sollicitées.

Caractérisation des prestataires de service et choix des prestataires

L'enquête a démontré que la grande majorité des SNF consommés par les enquêtés, tant du secteur formel que du secteur informel, a été dispensée par des organisations gouvernementales ou non gouvernementales, des projets ou institutions, et par le secteur privé.

Les principales raisons évoquées par les entreprises du secteur formel pour choisir un prestataire de service confirment la sensibilité des entreprises au coût des prestations : la gratuité ou faible coût est, dans 42 % des cas, le facteur déterminant dans le choix d'un prestataire. Les raisons évoquées par les répondants du secteur informel font ressortir un nouvel élément : l'obligation imposée par certaines IMF de recourir à des SNF pour bénéficier d'un crédit. En effet, 45 % des répondants ont utilisé un prestataire de SNF en raison des exigences imposées par des IMF. Le facteur « coût » suit avec 24 % des raisons évoquées.

Conclusion partielle

Les résultats de l'enquête indiquent qu'il existe bel et bien une demande en SNF parmi les entreprises enquêtées. Les SNF les plus en demande sont la formation professionnelle et le conseil en gestion, tous secteurs, genres et catégories d'entreprises, confondus. La demande en SNF est de l'ordre de 59 % pour les entreprises du secteur formel (sans référence à un service spécifique) et varie entre 13 % et 36 % pour les entreprises du secteur informel, en fonction du type de service. La faible consommation de SNF indique que la demande avérée demeure largement insatisfaite, se heurtant à des coûts jugés trop élevés. L'argent étant le nerf de la guerre, on peut penser que les problèmes reliés à la qualité, la fréquence, la pertinence des prestations, etc. se régleraient automatiquement si le marché pouvait supporter les coûts inhérents à des prestations de qualité. Stimuler la demande par une meilleure information ne saurait régler les problèmes de l'offre dans la mesure où quelqu'un devra payer la note. Dans ce contexte, il appert que le coût des SNF destinés aux MPME béninoises devra demeurer totalement ou partiellement subventionné, et ce pendant une période indéterminée.

➤ **Environnement d'affaires**

Confiance dans le système judiciaire

Tous secteurs confondus, 55 % des 2 900 répondants ont exprimé avoir un niveau de confiance dans le système judiciaire allant de « très bon » à « moyen ». Les pourcentages de satisfaction sont sensiblement les mêmes pour les hommes et les femmes. Les raisons suivantes ont été évoquées pour justifier les opinions négatives : corruption, méfiance, justice profitable aux riches, politisation de la justice, trahison des avocats et lenteur du système. L'opinion des enquêtés suit sensiblement le même modèle en ce qui concerne le niveau de confiance dans le système judiciaire pour le règlement des contentieux.

Amélioration de l'environnement d'affaires

En ce qui concerne les améliorations souhaitées aux procédures de création d'entreprises, les entreprises du secteur formel ont mis l'accent sur l'amélioration de l'efficacité des structures (guichets uniques) et mécanismes (procédures) mis en place par l'État. Ces opinions constituent 87 % des améliorations proposées. La réduction des coûts suit avec 11 %. Plusieurs entrepreneurs du secteur informel ont par ailleurs déclaré que la lourdeur des procédures, la quantité de documents à produire et les coûts n'étaient pas de nature à faciliter le passage des entreprises informelles à des entreprises formelles.

Les suggestions des entrepreneurs du secteur formel relatives à la révision du Code des investissements ont, pour la plupart, porté sur l'allègement de la fiscalité (exonérations fiscales et réduction des impôts). Ces préoccupations par rapport à la fiscalité confirment les opinions selon lesquelles le harcèlement fiscal est le principal problème des MPME, hors financement. Les suggestions suivantes pour améliorer l'environnement légal et le rendre plus favorable au développement des MPME ont été le plus souvent

mentionnées, tous secteurs confondus : (i) la création de dispositifs spécifiques d'appui au financement des MPME, (ii) l'amélioration du dispositif fiscal et (iii) la facilitation du passage des entreprises du secteur informel au secteur formel.

PROPOSITIONS ET RECOMMANDATIONS

Accès aux services financiers

L'accès aux SF en Afrique de l'Ouest, incluant le Bénin, a grandement évolué au cours des dernières années. L'émergence des systèmes financiers décentralisés et des grands réseaux de mutuelles d'épargne et de crédit (MEC) en Afrique de l'Ouest ainsi que l'intérêt accru des banques envers la microfinance ont en effet contribué à réduire de façon significative le problème d'accès des populations à des SF. Les résultats de l'enquête auprès des MPME béninoises confirment d'ailleurs cette tendance avec, d'une part, 72 % des entreprises du secteur formel ayant déclaré faire affaire avec une institution financière et, d'autre part, des institutions financières présentes dans plus de 85 % des localités d'enquête.

Comme l'indique l'enquête, la proximité physique des IF ne garantit pas aux MPME béninoises l'accès automatique aux services financiers proprement dits. Les nombreux problèmes relevés (autres que les taux d'intérêt et les frais de service) par rapport à l'accès aux SF (durée des crédits, modalités de remboursement, adéquation entre montant accordé et montant demandé, garanties, lourdeur administrative, etc.) laissent entendre que le vrai défi consiste à améliorer l'accès des MPME aux produits financiers **une fois que celles-ci ont déjà établi une relation d'affaires avec une IF**. Les recommandations et propositions qui suivent portent donc sur l'accès aux produits et services financiers, c'est-à-dire après que la MPME ait pris contact avec l'institution financière.

Bien que légitimes, les souhaits exprimés par les enquêtés relatifs à la baisse des taux d'intérêt (sur les crédits) et des frais de service, et relevés par les participants à l'atelier d'analyse des résultats, peuvent difficilement être réalisés dans le contexte d'une économie de marché. En effet, les IF œuvrent dans un marché concurrentiel où chaque institution doit demeurer compétitive. Elles fixent leurs taux et frais en fonction de leurs frais d'exploitation, des risques qu'elles encourent et de la concurrence à laquelle elles font face. Des recommandations ou des propositions visant à contrôler celles-ci se heurteraient à d'importantes difficultés de mise en œuvre, dans le contexte d'une économie de marché. Ceci étant, deux stratégies sont proposées pour améliorer l'accès des MPME aux SF : (i) le renforcement des capacités des entrepreneurs béninois et (ii) l'amélioration de l'efficacité des institutions financières.

Renforcement des capacités des entrepreneurs béninois

Les résultats de l'enquête et de l'atelier ont démontré que les SF offerts aux MPME béninoises ne répondaient pas toujours à leurs besoins. Un des problèmes soulevés concerne la lourdeur des procédures de demande de crédit, en termes de coût et de durée. Les délais engendrés par les analyses effectuées par les IF sont souvent accentués par le manque d'informations fournies par les demandeurs de crédit. Ainsi, une meilleure constitution de dossiers lors de la présentation de la demande comporte plusieurs avantages. En plus de diminuer les délais d'analyse, cette démarche permet à l'entrepreneur d'effectuer une meilleure réflexion sur son projet et d'y apporter des modifications, si nécessaire, augmentant ainsi ses chances de succès. À plus long terme, on devrait observer un taux d'acceptation des demandes plus élevé et des décisions plus justes et éclairées.

☞ **Proposition 1** : Réaliser à mettre à la disposition des MPME avec la collaboration des IF, un kit d'accompagnement pour la demande de crédit.

☞ **Proposition 2** : Promouvoir, au sein des MPME, la culture de la qualité dans le processus de production de biens et services par:

- La vulgarisation des normes béninoises de qualité auprès des MPME;
- L'appui à l'appropriation et la mise en œuvre desdites normes;
- L'appui à l'adoption de la démarche qualité dans les MPME.

Amélioration de l'efficacité des institutions financières

L'amélioration de l'efficacité des IF est un moyen indirect, mais néanmoins efficace, de réduire la tarification des SF et d'en faire bénéficier les MPME. En effet, une amélioration de l'efficacité des IF permettra à celles-ci de dégager les marges de manœuvre financières nécessaires à une baisse de tarification durable. Les propositions relatives à l'amélioration de l'efficacité des IF reposent sur une stratégie qui comprend trois axes :

- la mise en place d'un fond d'appui afin de soutenir les initiatives locales des institutions;
- l'encouragement de partenariats entre diverses institutions présentes sur le territoire béninois;
- la prise en compte des spécificités du financement du secteur agricole.

Fonds d'appui

L'atelier d'analyse des résultats de l'enquête a fait ressortir la nécessité de continuer d'appuyer les IF afin de leur permettre de poursuivre leur développement, d'améliorer leur gestion et d'offrir des SF sécuritaires à coût abordable et adaptés aux besoins d'une clientèle variée. Le stade de développement et les besoins de chaque institution étant très différents d'une institution à une autre, l'élaboration de propositions qui pourraient s'appliquer à toutes apparaît illusoire et irréaliste. De plus, étant donné que l'enquête a porté sur les besoins des MPME et non sur l'offre des institutions financières, il n'est pas possible d'identifier les besoins précis des IF béninoises.

Dans ce contexte, les IF sont les mieux placées pour définir de quels types d'appui elles ont besoin pour améliorer leur efficacité. La création d'un fonds d'appui accessible aux IF souhaitant s'en prévaloir pour améliorer leur efficacité permettrait de répondre aux propositions concrètes émanant du milieu. Le haut degré de pertinence et d'appropriation des propositions soumises serait certainement le meilleur gage de succès de ces initiatives. Ce fonds dont les modalités seront à définir pourrait être financé par le Programme MCA Bénin dans le cadre du projet « Accès aux services financiers » et / ou par d'autres bailleurs intéressés par le développement des MPME et des systèmes financiers du Bénin. Ce fonds d'appui pourrait aussi être accessible à des institutions non financières dans la mesure où les projets soumis seraient de nature à favoriser le développement des MPME béninoises.

Encouragement des partenariats

L'établissement de partenariats entre organisations œuvrant dans des secteurs d'activités complémentaires peut s'avérer une stratégie gagnante pour favoriser le développement et la mise en place de produits et services financiers innovateurs de nature à favoriser le développement des MPME.

Spécificités du financement agricole

Les propositions visant à utiliser le Fonds d'appui pour développer et mettre en place des produits et services financiers adaptés aux besoins du secteur agricole devraient être encouragées.

Trois domaines d'intervention sont proposés pour améliorer l'efficacité des IF :

- Le renforcement des capacités du personnel;
- L'adaptation des structures et le renforcement des systèmes;
- Le développement d'une offre de produits adaptée aux besoins des MPME.

Renforcement des capacités du personnel

Le renforcement des capacités du personnel des IF est sans aucun doute un des meilleurs moyens d'améliorer leur performance. Étant donné que ce sont les opérations qui ont le plus d'impact sur l'efficacité d'une IF, l'accent devrait être mis sur le renforcement des compétences du personnel affecté aux opérations.

Adaptation des structures et renforcement des systèmes

Outre le fait de compter sur un personnel compétent, l'amélioration des performances des IF passe par l'adaptation des structures aux besoins de la clientèle et par le renforcement des systèmes utilisés. En effet, pour être performantes, les institutions doivent, d'une part, adapter leur structure et leur organisation à la spécificité de leur clientèle et, d'autre part, disposer de systèmes efficaces qui exploitent au maximum la technologie disponible, adaptée à leurs besoins et à leur capacité de payer.

Dans ce contexte, deux axes d'amélioration sont envisagés :

✎ **Proposition 3** : Appuyer le développement et l'exploitation de CFINE au Bénin par le biais d'assistance technique, d'aide à la mise en place des infrastructures nécessaires, de la recherche d'investisseurs et de la dissémination d'information.

✎ **Proposition 4** : Appuyer l'introduction des technologies adaptées dans les services financiers décentralisés (porte-monnaie électronique à base d'empreintes digitales, TPE, paiement par SMS, etc.) dans le but de favoriser l'accès des MPME aux services financiers et ce, à coût abordable.

Développement d'une offre de produits adaptée

L'étude ne portant pas sur l'offre des institutions financières mais plutôt sur la demande des MPME en services financiers tels que perçue par les enquêtés, il n'est pas possible de déterminer de façon précise l'étendue de l'offre de services et produits financiers à laquelle les MPME béninoises pourraient avoir accès.

Les propositions qui suivent, tout en répondant aux besoins exprimés par les enquêtés, sont basées sur les meilleures pratiques en matière de produits et services financiers destinés à des MPME. Ces produits sont indéniablement « innovateurs » du point de vue des enquêtés puisqu'ils n'en ont jamais fait mention. Ils sont, d'une part, **pertinents** puisque nous jugeons approprié de les recommander et ceux-ci sont en lien avec les attentes exprimées et, d'autre part, à caractère **durable** car ils sont utilisés dans des pays dont le niveau de développement est semblable à celui du Bénin.

✎ **Proposition 5** : Appuyer les initiatives des IF visant à mettre en place des produits de crédit stockage à l'intention des MPME.

✎ **Proposition 6** : Encourager l'industrie béninoise de l'assurance en vue de la mise en place de produits d'assurance agricole, assurance-crédit et assurance-dépôt.

✎ **Proposition 7** : Encourager le développement des entreprises de capital-risque.

✎ **Accès aux services non financiers**

L'analyse des résultats de l'enquête a permis de conclure que le coût des prestations était le facteur déterminant dans la demande mitigée en SNF, la faible consommation des services, la qualité des prestations et le manque d'intérêt des prestataires à promouvoir leurs services, sachant que, sauf exceptions, les MPME n'avaient pas les moyens de s'en prévaloir. Par conséquent, on ne peut pas s'attendre à des améliorations significatives, à grande échelle, sans l'injection de fonds supplémentaires sous forme de subventions intégrées dans des programmes de partage des coûts.

Celles-ci seraient destinées, d'une part, aux MPME pour augmenter leur accès aux SNF; et d'autre part, aux prestataires de SNF pour leur permettre d'améliorer leur offre, qualitativement et quantitativement. Dans ce contexte, une partie du Fonds d'appui destiné à améliorer l'efficacité des IF, pourrait être affectée à la mise en œuvre de projets ou de propositions, émanant du milieu, et qui seraient de nature à améliorer l'accès des MPME aux SNF.

✎ **Proposition 8** : Encourager l'émergence de partenariats « prestataires de SNF – regroupements de MPME » dans le but de développer une offre de services non financiers adaptés aux besoins des MPME et des IF.

✎ **Proposition 9** : Appuyer le développement et le déploiement de l'offre par le biais de subventions.

✎ **Proposition 10** : Appuyer le développement des capacités de prestataires de SNF.

✎ **Proposition 11** : Encourager la consommation par les MPME de SNF de qualité par le biais de subventions et de la mise en place d'un système d'accréditation des prestataires de services.

✎ **Environnement légal et environnement d'affaires**

Environnement légal

Aucune proposition précise n'a été formulée pour améliorer la situation, étant donné que le problème dépasse largement le cadre des MPME et que d'autres mécanismes ont déjà été prévus (par exemple le projet « Accès à la justice » du programme MCA Bénin) pour s'attaquer au problème.

Environnement d'affaires

À la lumière des résultats de l'enquête, certaines mesures pourraient être envisagées pour améliorer l'environnement d'affaires dans lequel les MPME évoluent, de façon à le rendre plus favorable à leur développement :

- La révision du Code des investissements;
- L'évaluation et l'amélioration de l'efficacité des centres de formalités des entreprises (CFE); et
- L'étude de la fiscalité des entreprises.

✎ **Proposition 12** : Élaborer et mettre en œuvre un code spécial de promotion de la micro et petite entreprise (facilités d'installation, incitations fiscales, etc.).

✎ **Proposition 13** : Encourager et assouplir la formalisation des MPME par l'amélioration de l'efficacité du CFE.

Certaines modifications devraient être apportées au Code de la Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances (CIMA) pour permettre aux institutions financières régies par la Loi PARMEC et la Loi bancaire d'offrir à leurs clients des services complets d'assurance-crédit et d'assurance-épargne, adaptés à leurs besoins.

La Loi bancaire ne permet pas aux opérateurs de téléphonie mobile d'offrir directement au public des services de transfert de fonds étant donné que cette activité est considérée comme un acte d'intermédiation financière réservé aux établissements financiers. Une association entre une banque et un opérateur de téléphonie mobile ou encore un amendement à la Loi bancaire pourraient régler ce problème.



Copyright: MCA-BENIN

Décembre 2007



www.mcabenin.bj

Millennium Challenge Account Bénin

Immeuble KOUGBLÉNOU, Quartier Zongo Nima, Zone OCBN, Cotonou 01 BP 101

☎ (229) 21 31 80 66 / 21 31 83 21 - ☎ (229) 21 31 46 92 - @ info@mcabenin.bj

