

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC

MÉMOIRE PRÉSENTÉ À
UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À TROIS-RIVIÈRES

COMME EXIGENCE PARTIELLE
DE LA MAÎTRISE EN GESTION DES PME ET DE LEUR ENVIRONNEMENT

PAR
ÉGÈRE MAMADOU ANTIGUI

LA PROBLÉMATIQUE DU FINANCEMENT DE LA PME GABONAISE :
ÉVALUATION DES FREINS RELIÉS AUX SOURCES DE FINANCEMENT
EXTERNES

SEPTEMBRE 2003

Université du Québec à Trois-Rivières

Service de la bibliothèque

Avertissement

L'auteur de ce mémoire ou de cette thèse a autorisé l'Université du Québec à Trois-Rivières à diffuser, à des fins non lucratives, une copie de son mémoire ou de sa thèse.

Cette diffusion n'entraîne pas une renonciation de la part de l'auteur à ses droits de propriété intellectuelle, incluant le droit d'auteur, sur ce mémoire ou cette thèse. Notamment, la reproduction ou la publication de la totalité ou d'une partie importante de ce mémoire ou de cette thèse requiert son autorisation.

SOMMAIRE

Tant dans les pays industrialisés (PI) que dans les pays en voie de développement (PVD) africains, il est reconnu que la petite et moyenne entreprise (PME) est devenue le moteur de la croissance économique et contribue à l'essentiel de la création d'emplois (Torrès, 1999). Ainsi, la création d'entreprises, facteur de dynamisation du tissu industriel, devient un enjeu économique et social majeur (Belletante *et al.*, 2001).

Pour créer une entreprise, certaines conditions essentielles de faisabilité doivent être réunies. La création d'une PME dépend de ressources humaines, matérielles et financières indispensables à l'entrepreneur. Ces ressources sont identifiées par les auteurs¹ comme étant des ressources relatives à la main-d'œuvre qualifiée, aux infrastructures et service de support, aux matières premières et de bien d'équipement, et au financement. Parmi toutes ces ressources, le financement demeure la pierre d'achoppement de la plupart des projets d'entreprises (Belletante *et al.*, 2001). Ainsi, l'importance capitale du financement pour la création d'entreprises appelle une attention particulière (Neck et Nelson, 1990).

Le financement pour la création d'entreprises provient de sources informelles et formelles (Albagli *et al.*, 1993). Selon différents auteurs², l'apport personnel et le capital amical sont les premières sources informelles utilisées par l'entrepreneur des PI et des PVD lors du démarrage de son entreprise. On retrouve aussi plus particulièrement dans les PVD africains, « *les tontines* » comme autres sources informelles. La banque et les organismes gouvernementaux sont les sources formelles les plus sollicitées par l'entrepreneur des PI et des PVD lors du démarrage de l'entreprise (Koffi, 1983; Naciri, 1985).

¹Voir Bruno et Tyebjee (1982, cité dans Adotévi (1991)), Sweeney (1982, cité dans Adotévi (1991)) et Burch (1986, cité dans Adotévi (1991)) et Belley (1989).

² Voir Babeau et Kessler (1980), Timmons et Gumpert (1985, cité dans Adotévi (1991)), Harper (1987, cité dans Adotévi (1991)), Abdaimi (1989) et Lelart (1989).

Cependant, l'entrepreneur ne sollicite pas l'accès au financement de démarrage auprès des sources de financement externes de la même manière. La PME en démarrage des PI ou des PVD accède facilement au financement informel car le montant de crédit est toujours disponible et il offre des conditions de crédit souples à la PME en démarrage (Timmons et Gumpert, 1985, cité dans Adotévi (1991)).

Par contre, la PME en démarrage rencontre de la difficulté à accéder au financement formel. Dans les PI, le financement formel impose à la PME en démarrage des conditions de crédits sévères (Cléroux, 1994). Dans les PVD, la PME souffre d'un manque de capital au démarrage à cause d'un apport personnel insuffisant et de l'attitude conservatrice des banques à son égard (Fourcade, 1986, Marsden, 1990 et Turnham *et al.*, 1990). Ainsi, la disponibilité du financement formel au démarrage est un problème commun à tout entrepreneur des PI et des PVD.

À l'instar de tous les PVD africains, la PME au Gabon rencontre d'énormes inconvénients lors du démarrage dues à un difficile accès aux marchés public et privé, et au manque de financement (Barro Chambrier, 1990; L'Union, 24/10/2000 et L'Union, 10/11/2002). En effet, pour combler un manque de financement, l'entrepreneur gabonais s'adresse à son environnement financier composé uniquement des banques et des organismes gouvernementaux comme sources de financement formelles gabonaises (Bouloundou, 1994).

La banque se montre réticente à financer la PME. Pour une entreprise en création, la banque impose des conditions d'octroi de crédit très sévères (taux d'intérêt élevé et des garanties trop lourdes) qui empêchent l'entrepreneur à recourir au prêt bancaire (L'Union, 22/09/2000 b; L'Union, 24/10/2000 et L'Union, 10/11/2002).

Quant aux organismes gouvernementaux, la PME rencontre aussi des difficultés d'accès au financement pour les raisons suivantes : le manque de connaissance de l'entrepreneur sur les mécanismes des organismes, l'insuffisance de fonds propres de l'entrepreneur, le manque de garantie personnelle, l'insuffisance de fonds de l'organisme gouvernemental, des conditions de crédit sévères, la lenteur administrative et l'absence de compétence managériale de l'entrepreneur (Mihindou *et al.*, 2001).

Ainsi, ce mémoire s'intéresse spécifiquement à la problématique du financement de la PME gabonaise lors de la création, en mettant l'accent sur les sources de financement externes. Notre recherche s'est inspirée d'études empiriques pour d'abord constituer un cadre théorique. Ensuite, pour répondre à notre intérêt de recherche sur la PME gabonaise, nous avons formulé 6 hypothèses principales pour mieux orienter notre recherche. Pour recueillir l'information nécessaire afin de tester nos hypothèses, nous avons eu recours à une enquête dont l'échantillon final est constitué de 23 PME gabonaises et de 5 bailleurs de fonds, soient 3 banques et 2 organismes gouvernementaux d'aide financière à la PME gabonaise.

L'enquête, qui a permis de valider les 6 hypothèses de recherche, donne les résultats suivants :

- le statut de la PME est un frein au financement de la création d'entreprise juste quand la demande de financement est adressée auprès des organismes gouvernementaux car ils ne financent que la PME agréée. Mais, le statut de la PME n'est pas un frein au financement de la création d'entreprise quand la demande de financement est adressée auprès de la banque car elle finance les PME agréée et non agréée (**confirmation de l'hypothèse 1 uniquement dans le cas des organismes gouvernementaux**),
- l'hypothèse selon laquelle les conditions d'octroi de crédit exigées par les bailleurs de fonds sont trop contraignantes pour le créateur d'entreprise (**hypothèse 2**) n'a pas pu être testée à cause d'un manque d'informations dans notre questionnaire pour permettre sa validation. Cependant, selon le point de vue des bailleurs de fonds, les PME en démarrage font face à plus de contraintes que les autres entreprises dans la procédure d'instruction du dossier. Selon le point de vue des PME, les conditions de crédit exigées par les bailleurs de fonds sont sensiblement les mêmes,
- l'hypothèse selon laquelle la lenteur administrative des bailleurs de fonds pour l'octroi de crédit est un obstacle à la création (**hypothèse 3**) n'a pas pu être testée à cause d'un manque d'informations dans notre questionnaire pour permettre sa validation. Cependant, nous pouvons dire qu'il existe un désaccord entre la perception des PME et celle des bailleurs de fonds concernant le temps écoulé entre le dépôt de la demande et la réponse finale. Toutefois leur opinion à chacun (point de vue des PME et des bailleurs de fonds) sur la durée moyenne de délai de réponse est beaucoup plus court que la période d'attente de 2 à 3 ans notée dans la littérature,

- la disponibilité de fonds des organismes gouvernementaux a un impact sur la création de PME (**confirmation de l'hypothèse 4**),
- selon le point de vue des bailleurs de fonds, la nature du projet n'a pas d'impact sur la décision des bailleurs de fonds quant à l'octroi de crédit (**rejet de l'hypothèse 5**), et enfin
- l'entrepreneur a d'autres alternatives de financement, mis à part les organismes gouvernementaux et les institutions financières (**rejet de l'hypothèse 6**).

Nos hypothèses de recherche n'ont pas pu être toutes testées (hypothèses 2 et 3) et donc notre évaluation de l'environnement financier gabonais se fait sur les résultats qui ressortent des hypothèses de recherche 1, 4, 5 et 6. Nos résultats nous permettent de dire que l'environnement financier de la PME gabonaise présente des forces et des faiblesses qui ont un effet sur la création d'entreprises. Les forces de l'environnement financier gabonais sont :

- la banque finance la PME en démarrage sans tenir compte du statut de la PME,
- les organismes gouvernementaux ont des conditions de crédit plus souples que celles des banques,
- les banques et les organismes gouvernementaux financent tous les secteurs d'activité, et
- la présence d'alternatives de financement autres que les institutions financières et les organismes gouvernementaux.

Les faiblesses de l'environnement financier gabonais sont :

- les organismes gouvernementaux ne financent pas la PME non agréée,
- les conditions bancaires de crédit sont plutôt sévères à l'égard de la PME en création en comparaison aux autres entreprises, et
- l'impact de la disponibilité de fonds des organismes gouvernementaux sur le financement de la PME en démarrage.

REMERCIEMENTS

Rédiger ce mémoire ne fut pas une chose facile et je me félicite d'avoir pu relever ce défi. Ce travail de longue haleine n'aurait pas pu voir le jour sans l'apport bénéfique de certaines personnes à qui je tiens vivement à témoigner ma sincère gratitude.

Au sein du corps professoral de l'Université de Québec à Trois-Rivières, je tiens à remercier monsieur Claude Mathieu, directeur de recherche de mon mémoire de maîtrise, pour sa disponibilité tout au long de ces années universitaires. Ses précieux conseils, sa présence, son soutien et son dynamisme dans ce travail ont apporté une dimension exceptionnelle dans la mise en place de cette recherche. Aussi, je n'oublierai pas de remercier monsieur Benoit-Mario Papillon et madame Louise Cadieux, nos lecteurs, pour leur regard dans ce travail.

Je remercie le gouvernement gabonais par l'entremise de la direction générale des bourses et stage au Gabon de m'avoir donné l'opportunité d'étudier au Canada par l'attribution d'une bourse d'étude. De tout cœur, je remercie les institutions financières gabonaises (BICIG, BGFI, BGD, FODEX et FAGA), le Ministère des PME/PMI et les dirigeants des 23 PME gabonaises³ qui m'ont agréablement donné de leur temps en me fournissant toutes les informations nécessaires ayant permis à la réalisation de cette étude.

Il serait ingrat de ma part de ne pas rendre grâce au Seigneur-Tout-Puissant qui a permis la réalisation de ce travail. Son omniprésence dans ma vie me permet d'être ce que je suis aujourd'hui. Il exauce mes prières les plus profondes. Merci, pour toutes ces qualités que tu as su me donner et qui m'aident à réaliser mes objectifs les plus précieux sur cette terre. Ainsi soit-il.

³ AGCI, Antigone, Christ-On, Club Internet, Électronitex, EPI, Exotica, Gasepga, GLP, Korum, La Cruche, Ludothèque, New-Tech, Panier à Linge, Patima, Phenix, PSP, Sanivit, SICG, Sogarie, Soldis, Spacyber et Telecom.

Je profite de cette opportunité, pour dire merci à ma Maman chérie du fond du cœur de la confiance aveugle qu'elle a toujours su témoigner à mon égard concernant le choix de mes études. Ses soutiens moral, affectif et matériel m'aident énormément pour l'équilibre de ma vie et de mes études. Il est vrai de croire que l'amour d'une maman est irremplaçable.

Je remercie les personnes qui inconsciemment ou consciemment ont montré de l'intérêt pour mon étude et m'ont soutenu dans ce travail. Ces paroles sont exceptionnellement, pour toi, mon Stéphane pour tes multiples interrogations sur l'avancement de mon travail qui m'ont incité à me mettre au travail chaque jour.

Enfin, je remercie mes proches, famille et amis que je n'ai pas pu citer ici, qui ont contribué de près ou de loin à cette réussite par leur soutien moral et matériel.

TABLE DES MATIÈRES

Sommaire	I
Remerciement	V
Table des matières	VII
Liste des tableaux	X
Liste des abréviations	XIII
Introduction	1
Chapitre 1: La petite et moyenne entreprise	4
1.1. Quelques concepts sur la petite et moyenne entreprise: définition et caractéristiques	4
1.1.1. Définition de la PME dans les pays industrialisés	5
1.1.2. La typologie de l'entreprise en Afrique	7
1.1.3. Définition de la PME au Gabon	9
1.2. L'importance économique de la PME	10
1.2.1. La PME dans les pays industrialisés	10
1.2.2. La PME dans les pays en voie de développement africains	12
1.2.3. La PME dans l'économie gabonaise	13
1.2.4. Conclusion sur l'importance économique de la PME en général	17
Chapitre 2 : Le processus de création d'entreprises	19
2.1. Les approches de création d'entreprises	19
2.2. Les ressources nécessaires à la création d'entreprises	24
2.3. Les problèmes rencontrés dans la création d'entreprises	26
2.3.1. Les problèmes rencontrés dans les pays industrialisés lors de la création d'entreprises	26

2.3.2. Les problèmes rencontrés dans les pays en voie de développement lors de la création d'entreprises.....	27
Chapitre 3: Le financement lors de la création d'entreprises	31
3.1. Les sources de financement lors de la création d'entreprises	31
3.1.1. Les sources de financement informelles.....	31
3.1.1.1. L'apport personnel	32
3.1.1.2. Le capital amical	33
3.1.1.3. Tontine	33
3.1.2. Les sources de financement formelles	34
3.1.2.1. Le financement bancaire.....	35
3.1.2.2. Les interventions gouvernementales	37
3.2. L'environnement financier des PME gabonaises	39
3.2.1. Système bancaire gabonais	40
3.2.2. Les organismes financiers gouvernementaux gabonais	42
3.2.2.1. Le fonctionnement financier des deux organismes gouvernementaux	42
3.2.2.1.1. Le FAGA	42
3.2.2.1.2. Le FODEX.....	44
3.2.2.2. La situation d'octroi de crédits des organismes financiers gouvernementaux gabonais	46
3.2.2.2.1. Bilan d'intervention du FAGA	47
3.2.2.2.2. Bilan d'intervention du FODEX	48
3.2.2.2.3. Les difficultés d'accès au financement des organismes gouvernementaux	52
Chapitre 4 : Intérêt et les hypothèses de recherche	54

4.1. Introduction	54
4.2. Les hypothèses de recherche	55
Chapitre 5 : Méthodologie de la recherche	58
5.1. Type d'étude	58
5.2. Instruments de mesure	58
5.3. L'échantillonnage et la collecte de données	59
5.4. Traitement et analyse des données	62
Chapitre 6 : Analyse des résultats	63
6.1. Description des échantillons	63
6.1.1. Description de l'échantillon des PME	63
6.1.2. Description de l'échantillon des bailleurs de fonds et des procédures d'analyse d'une demande de prêt	69
6.2. Résultats de l'enquête et des hypothèses de recherche	76
6.3. Conclusion sur les résultats de l'enquête	102
Conclusion	105
Bibliographie	108
Annexe A: Questionnaire d'enquête à l'attention de l'entreprise	114
Annexe B: Questionnaire d'enquête à l'attention de la banque	124
Annexe C: Questionnaire d'enquête à l'attention des organismes gouvernementaux ...	132

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1: Répartition géographique des prêts du FAGA au 31 décembre 2000.....	47
Tableau 2: Répartition sectorielle des prêts du FAGA au 31 décembre 2000.....	48
Tableau 3: Répartition par objet de crédit du FODEX au 31 mai 2000.....	49
Tableau 4: Répartition sectorielle des prêts du FODEX au 31 mai 2000.....	50
Tableau 5: Répartition des prêts du FODEX par les banques agréées au 31 mai 2000...	51
Tableau 6: Répartition géographique des prêts du FODEX au 31 mai 2000.....	51
Tableau 7: Présentation de l'échantillon des PME.....	64
Tableau 8: Répartition de l'échantillon des PME selon le secteur d'activité.....	65
Tableau 9: Répartition de l'échantillon des PME selon la forme juridique.....	65
Tableau 10: Répartition de l'échantillon des PME selon la forme juridique et le secteur d'activité.....	65
Tableau 11: Répartition de l'échantillon des PME ayant eu recours à du financement autre que leur apport personnel lors de la création	66
Tableau 12: Répartition (%) des sources de financement lors du démarrage.....	66
Tableau 13: Les différentes raisons expliquant le non recours à l'aide financière des bailleurs de fonds lors du démarrage de la PME.....	68
Tableau 14: Présentation de l'échantillon des bailleurs de fonds.....	70
Tableau 15: Les éléments requis pour la constitution d'un dossier de demande de prêt pour une PME en création selon les bailleurs de fonds.....	71
Tableau 16: Les principales étapes de la procédure d'analyse d'une demande de prêt pour le projet d'une PME en création selon chaque bailleur de fonds.....	72
Tableau 17: L'analyse de la demande de prêt pour la création d'une PME dans votre institution financière est-elle standard à tout autre demande de prêt ? Le point de vue des bailleurs de fonds.....	73

Tableau 18: Les conditions moyennes de financement d'une PME en création selon chaque bailleur de fonds.....	75
Tableau 19: Répartition des bailleurs de fonds finançant la PME agréée ou la PME non agréée.....	77
Tableau 20: L'opinion des bailleurs de fonds sur l'accès direct des PME en démarrage au financement bancaire.....	78
Tableau 21: L'opinion des PME sur l'accès facile de la PME en démarrage au financement bancaire.....	79
Tableau 22: L'opinion des PME sur l'utilité des organismes gouvernementaux face aux besoins de la PME en démarrage.....	80
Tableau 23: Répartition des PME qui ont déposé une demande de financement auprès des bailleurs de fonds.....	80
Tableau 24: Répartition des PME qui ont obtenu du financement auprès des bailleurs de fonds, après avoir déposé une demande de financement.....	81
Tableau 25: Les différentes causes expliquant le refus du financement auprès des bailleurs de fonds lors du démarrage de la PME.....	82
Tableau 26: Point de vue des bailleurs de fonds sur l'adaptabilité de la politique de financement de leur institution aux particularités de la PME.....	84
Tableau 27: « Pensez vous que votre organisme est adéquat pour la création de PME ? » Point de vue des organismes gouvernementaux.....	84
Tableau 28: Le point de vue des bailleurs de fonds quant à l'existence d'exigences de crédit particulières faites aux entreprises en démarrage.....	85
Tableau 29: Les mesures à prendre pour améliorer l'accès aux ressources financières Point de vue des bailleurs de fonds.....	85
Tableau 30: Le degré d'importance des critères pour l'octroi de financement des entreprises en démarrage (point de vue des bailleurs de fonds).....	87
Tableau 31: Le degré d'importance des causes du refus de la demande de financement des entreprises en démarrage (point de vue des bailleurs de fonds).....	87
Tableau 32: Point de vue des bailleurs de fonds sur le niveau d'appréciation de certaines conditions d'octroi de prêt aux entreprises en démarrage en comparaison aux autres entreprises.....	88

Tableau 33: Le degré d'importance des conditions d'emprunt des banques et des organismes gouvernementaux selon le point de vue des PME.....	90
Tableau 34: Le degré d'importance des facteurs reliés à la décision d'obtenir du crédit des banques et des organismes gouvernementaux selon le point de vue des PME.....	92
Tableau 35: Répartition des PME selon leur niveau d'appréciation des conditions d'octroi de crédit des banques et des organismes gouvernementaux.....	93
Tableau 36: Temps écoulé entre le dépôt d'une demande auprès des bailleurs de fonds et la réponse finale Point de vue des PME.....	96
Tableau 37: Les reproches et les attentes des PME vis-à-vis des bailleurs de fonds	97
Tableau 38: Opinion des bailleurs de fonds sur le temps écoulé entre le dépôt de la demande et la réponse finale des bailleurs de fonds	98
Tableau 39: Les bailleurs de fonds financent-ils tous les secteurs d'activité de la PME en démarrage ? Opinion des bailleurs de fonds	100
Tableau 40: Opinion des répondants sur l'existence de bailleurs de fonds, autres que les banques, les sociétés de crédit-bail ou les organismes gouvernementaux finançant la PME en démarrage.....	101

LISTE DES ABRÉVIATIONS

APCE : Agence pour la création d'entreprises
BAD : Banque africaine de développement
BEAC : Banque des états de l'Afrique Centrale
BGD : Banque gabonaise de développement
BGFI : Banque gabonaise et française internationale
BGFIBAIL : Société de crédit-bail privée qui fait partie du groupe BGFI
BICI-BAIL : Société de crédit-bail privée qui fait partie du groupe BICIG
BICIG : Banque internationale pour le commerce et l'industrie du Gabon
BNCR : Banque nationale de crédit rural
BPG : Banque populaire du Gabon
CNSS : Caisse nationale de sécurité sociale
DGPME : Direction générale de la PME
EI : entreprise individuelle
FAGA : Fonds d'aide et de garantie aux PME
FODEX : Fonds d'expansion et de développement des PME et PMI
MIC : Ministère de l'industrie et du commerce du Québec
OCDE : Organisation de coopération et de développement économiques
PI : pays industrialisés
PME : petites et moyennes entreprises
PMI : petites et moyennes industries
PROMOGABON : Agence nationale de promotion de la PME au Gabon
PVD : pays en voie de développement
SA : société anonyme
SARL : société à responsabilité limitée
SCS : société en commandite simple
SNC : société en nom collectif
SNET : Syndicat national des entrepreneurs et tacherons du Gabon
SOGABAIL : Société gabonaise de crédit-bail
UGB : Union gabonaise des banques

INTRODUCTION

L'intérêt pour la petite et moyenne entreprise (PME) est relativement récent. « *Ce sont des économistes italiens qui ont commencé, au début des années 1970, à se pencher systématiquement sur les petites entreprises et sur le rôle des nouveaux entrepreneurs dans le développement économique* » (Julien, 2000). L'enthousiasme suscité par la PME est devenu un phénomène mondial (Torrès, 1999). En effet, « *depuis une ou deux décennies, la création d'entreprises s'est accélérée. L'Italie semble avoir initié le mouvement vers 1965, suivie de la plupart des pays industrialisés entre 1970-1975* » (Julien et Marchesnay, 1996).

Aujourd'hui, la PME représente une proportion importante des entreprises. Dans la quasi-totalité des pays membres de l'OCDE, elle compte pour plus de 99% de toutes les entreprises (OCDE, 1997). Elle fait une contribution primordiale et importante sur l'économie d'un pays, tant dans les pays industrialisés (PI) que dans les pays en voie de développement (PVD). En effet, selon Julien (2000), « *le développement de la PME contribue grandement à la création d'emplois et, par conséquent, à la création de la richesse et à une qualité de vie supérieure* ».

Ainsi, cette prépondérance de la PME dans les économies nationales, ici et là, porterait à croire que créer une entreprise est une action simple et facile. Cela n'est pas toujours le cas. La création⁴ d'une entreprise requiert un environnement que Belley (1989) appelle facteurs de faisabilité qui sont des conditions nécessaires au démarrage de l'entreprise. Les auteurs⁵ identifient ces facteurs en faisant allusion à l'accès aux ressources d'infrastructures et services de support, aux ressources de matière première, de bien d'équipement, de main-d'œuvre qualifiée et la disponibilité de capital.

⁴ Pour les fins de ce travail, les termes « création d'entreprise » et « démarrage d'entreprise » signifient la même chose. Le tableau 3 (page 49) montre bien que le Gabon inclut les deux termes dans une même catégorie.

⁵ Voir Bruno et Tyebjee (1982, cité dans Adotévi (1991)), Sweeney (1982, cité dans Adotévi (1991)), Burch (1986, cité dans Adotévi (1991)) et Belley (1989).

Pour Belley (1989), la non-disponibilité du capital est un facteur « inhibitif » de l'activité car le capital est la ressource qui permet l'accès aux autres ressources qui ne seraient déjà disponibles. Donc, le financement constitue un soutien important pour la création de l'entreprise.

Habituellement, le financement pour la création d'une entreprise émane des fonds personnels de l'entrepreneur et de son proche entourage tels ses amis et sa famille. Mais ce financement de départ, dit capital informel (Belley, 1989), est souvent insuffisant pour permettre le démarrage effectif de l'entreprise. Selon D'Amboise (1989), les PME sont, par définition, limitées dans leurs avoirs et leurs ressources. Alors, pour remédier à cette insuffisance du capital de départ, l'entrepreneur, tôt ou tard, a besoin d'emprunter auprès des bailleurs de fonds tels les institutions financières et les organismes gouvernementaux de financement. L'accès à des sources de financement dites formelles revêt une importance pour assurer le démarrage de la future PME⁶.

Cependant, l'entrepreneur rencontre des difficultés à obtenir de l'aide de ces sources de financement externes. Selon Albregts (1990, cité dans Neck et Nelson (1990)), les chefs d'entreprise des PVD se plaignent de se voir refuser l'accès au crédit. Le problème des créateurs d'entreprise a souvent été l'inaccessibilité au capital. Au début des années 80, Tamari (1980, cité dans St-Pierre (1999)), notait que les PME des PI souffraient d'un problème de capitalisation à cause de leur accès difficile aux marchés de capitaux à des conditions de financement comparables à celles des autres entreprises. Ces problèmes de financement représentaient alors un frein à la croissance et au développement des PME.

Vu que le phénomène de création d'entreprises a un impact positif sur l'économie d'un pays, il est tout à fait opportun de prêter attention à la PME en démarrage. Lors de la création, le financement de départ est un aspect nécessaire auquel doit avoir accès l'entrepreneur pour réaliser son projet. Mais l'accès aux sources de financement

⁶Voir Rostow (1963), Cooper (1971, 1975), Shapero (1972, 1975), Draheim (1972), Litvak et Maule (1974), Pennings (1980) (tous cités dans Belley, 1989).

formelles n'est pas toujours facile. Cet obstacle au démarrage de la PME n'aura pour incidence que de freiner la création de la PME et par la même occasion un impact négatif sur l'économie d'un pays. Ainsi, cette séquence des événements nous amène à centrer notre étude sur la problématique du financement de la PME en démarrage. Ce problème qui est présent dans les PME des PI risque d'être plus criant dans les PVD. Par conséquent, nous allons spécifiquement étudier le cas du Gabon. Ainsi, l'objectif de notre recherche est l'étude de la problématique du financement de la PME gabonaise afin de comprendre les freins reliés aux sources de financement externes.

Vu qu'il y a peu d'études sur le financement de la PME en création au Gabon, nous avons besoin de faire le point sur la littérature des PI et des PVD afin de bien comprendre les problèmes possibles de la PME gabonaise. Toutefois, la littérature sur la PME des PI et des PVD étant vaste, nous allons nous concentrer sur les études faites au Canada et aux États-Unis (représentants des PI) et à celles faites dans les PVD de l'Afrique⁷.

Notre mémoire comprend six chapitres. Les trois premiers chapitres consistent en une recension de la littérature. Le chapitre 1 porte essentiellement sur la PME en faisant ressortir ses caractéristiques et son importance économique. Le chapitre 2 s'intéresse au processus de création d'entreprises. Enfin, le chapitre 3 aborde le financement lors de la création d'entreprises.

Quant aux trois derniers chapitres, ils s'intéressent exclusivement au contexte gabonais. Dans le chapitre 4, nous faisons état de nos hypothèses de recherche. Le chapitre 5 discute de la méthodologie de notre recherche. Finalement, le chapitre 6 est consacré à l'analyse des résultats de notre enquête effectuée au Gabon sur le financement du démarrage de la PME.

Pour clore, notre mémoire procède à une conclusion générale dans laquelle nous incluons aussi les limites de cette recherche, les apports de cette recherche et des avenues de recherche.

⁷ Pour les fins de ce travail, le terme « PVD » fait allusion à l'Afrique.

CHAPITRE 1 : LA PETITE ET MOYENNE ENTREPRISE

Aujourd'hui, la petite et moyenne entreprise occupe une place importante au niveau des études empiriques, autant dans les pays industrialisés que dans les pays en voie de développement. Discuter de la PME c'est reconnaître premièrement, la particularité de ses critères tant quantitatifs que qualitatifs par rapport à la grande entreprise. Deuxièmement, c'est de faire ressortir l'apport bénéfique de la PME sur l'économie d'un pays. Ainsi, pour commencer notre étude, il nous semble opportun que notre premier chapitre présente la PME autant dans les PI, les PVD et au Gabon. À l'aide de différentes études portant sur la question de la PME, nous présenterons, premièrement, les caractéristiques de la PME, et deuxièmement, son importance économique.

1.1. QUELQUES CONCEPTS SUR LA PETITE ET MOYENNE ENTREPRISE: définitions et caractéristiques

Bien que le rôle et l'impact économique de la PME, notamment en matière d'emplois, sont aujourd'hui reconnus par tous, il semble toutefois difficile de définir la PME de façon précise. *«L'appellation PME regroupe des entités aussi différentes que l'agriculteur, l'artisan, le professionnel individuel. Elles sont très diversifiées et constituent un monde très changeant»*. Comme le montre cette phrase de Julien *et al.* (1986), le terme PME couvre des réalités très diversifiées et très disparates. Néanmoins, des auteurs⁸ ont tenté de trouver des traits généraux qui permettraient de caractériser la PME. Ainsi, pour la décrire, ils se servent d'une combinaison d'éléments tant qualitatifs que quantitatifs.

Cependant, la définition de la PME varie selon les pays car les critères sont exprimés de manière très différente. Dépendamment de l'environnement où elle se trouve, les critères qui caractérisent la PME ont des normes qui lui sont propres. Pour

⁸ Voir Sweeney (1982, cité dans Adotévi (1991)), D'Amboise (1989), Albagli *et al.* (1993) et Julien (1997).

avoir une meilleure idée de ces différences, nous allons présenter quelques définitions de la PME dans les PI, dans les PVD et celles du Gabon.

1.1.1. Définition de la PME dans les pays industrialisés

Parmi les différentes études faites dans les PI, la PME est caractérisée par des données quantitatives et qualitatives. Ces données permettent de distinguer la PME de la grande entreprise. Les paragraphes ci-dessous exposent ces distinctions.

Généralement, la taille est le premier critère quantitatif pour définir la PME. Pour Albagli *et al.* (1993) et Julien (1997), le critère quantitatif le plus utilisé est celui de la taille qui en général se mesure de deux façons qui sont : le nombre d'employés et le chiffre d'affaire.

Quant au nombre d'employés, D'Amboise (1989) définit la PME comme une entreprise ayant moins de 500 employés. Ce critère diffère dépendamment du pays et même selon les secteurs d'activités. Selon Julien (1997), au Québec, la PME dans le secteur industriel se caractérise par 249 employés et moins. Par contre, dans le secteur des services, elle est composée de 99 employés et moins. Or en France, pour le secteur industriel, la norme est 499 employés et moins, et dans le secteur de services, 199 employés et moins. Selon le rapport de l'OCDE (1994), les PME aux États-Unis, au Japon, en Allemagne, en France ou au Royaume-Uni sont définies comme ayant moins de 500 employés. Ce nombre maximal est beaucoup plus faible dans d'autres pays comme l'Espagne et la Suède où les PME ont moins de 200 et 250 employés respectivement. La norme maximale est encore plus petite en Grèce, au Portugal et en Irlande qui est moins de 50 employés. En somme, comme nous avons pu le constater, le nombre d'employés de la PME dans l'ensemble des pays n'est pas supérieur à 500.

Ensuite, pour le deuxième critère de taille qui se définit par le chiffre d'affaire, D'Amboise (1989) définit la PME avec moins de 20 millions de dollars de ventes annuelles. Tout en harmonie avec la définition de D'Amboise (1989) au niveau du chiffre d'affaire, le Ministère de l'industrie et du commerce du Québec (1998) considère que le

chiffre d'affaire d'une PME au Québec est inférieur à 20 M\$, plus particulièrement entre 0 et 2 M\$ pour les petites et entre 2 et 20 M\$ pour les moyennes entreprises.

Concernant les critères qualitatifs, il y a trois critères pour définir la PME. Selon Sweeney (1982, cité dans Adotévi (1991)), D'Amboise (1989) et Julien (1997), ces critères se résument par: la part de marché de la PME dans son secteur d'activité, le degré d'autonomie du propriétaire-dirigeant dans la prise de décision de la PME et la nature de la gestion.

Tout d'abord, la PME a une faible part de marché dans son secteur d'activité. Selon D'Amboise (1989), la PME ne domine pas dans le secteur d'activité économique où elle intervient. De plus, ses activités sont habituellement locales ou régionales vu qu'elle se limite souvent aux besoins d'une clientèle proche.

Ensuite, le degré d'autonomie de la PME fait référence à la prise de décision qui est étroitement reliée à la forme de propriété de l'entreprise. Selon Sweeney (1982, cité dans Adotévi (1991)) et D'Amboise (1989), le propriétaire-dirigeant d'une PME est le seul à prendre les décisions sur les opérations quotidiennes et à contrôler ce qui se fait dans l'entreprise (les filiales et les franchises ne se qualifient pas).

Enfin, la nature de la gestion de la PME est très personnalisée autour du propriétaire-dirigeant (Julien, 1997). Selon D'Amboise (1989) et Sweeney (1982, cité dans Adotévi (1991)), la PME est détenue par un propriétaire-dirigeant indépendant qui exploite son entreprise de façon autonome. Pour D'Amboise (1989), c'est la gestion personnelle qui caractérise le fonctionnement de la PME typique.

Suite à cette brève recension, nous concluons que les critères du nombre d'employés, de la part de marché de l'entreprise, de l'autonomie décisionnelle et de la personnalisation de la gestion sont les critères communs sur lesquels les auteurs s'entendent pour caractériser une PME. Cependant, les normes peuvent différer mais il semble que la limite de 500 employés est généralement acceptée. Bref, nous dirons que la PME dans les PI est une entreprise d'au plus 500 employés qui a une faible part de marché où le propriétaire-dirigeant assume seul le contrôle et les décisions.

Nous allons voir dans la section suivante quels sont les critères utilisés dans un PVD pour caractériser la PME.

1.1.2. La typologie de l'entreprise en Afrique

Pour savoir si la PME dans les PVD est aussi bien définie que celle des PI, nous allons recenser la typologie de l'entreprise en Afrique. Cette typologie nous permettra de connaître les caractéristiques importantes dans ce continent et ce qui la distingue de celle des PI.

Dans la littérature, nous constatons que les auteurs⁹ définissent quatre formes d'entreprises en Afrique. Premièrement, nous avons les grandes entreprises privées qui sont essentiellement des entreprises étrangères représentées par des multinationales. Deuxièmement, nous avons les grandes entreprises publiques qui sont essentiellement des entreprises nationales. Pour Ellis et Fauré (1995), l'entreprise publique est devenue la forme dominante d'organisation du secteur moderne dans les pays africains. Troisièmement, nous avons les entreprises du secteur informel qui sont des entreprises locales (Albagli *et al.*, 1993). « *Elles peuvent être définies comme de petites unités informelles marchandes ayant un petit nombre d'employés qui sont souvent des membres de la famille du propriétaire-dirigeant* ». Cette « main-d'œuvre familiale » ne reçoit pas un salaire régulier, donc « *ce sont des entreprises où le salariat est absent* » (Ellis et Fauré, 1995). Comme autre caractère qui les distingue, le capital investi par l'entrepreneur est très faible (Ellis et Fauré, 1995). Quatrièmement, il y a les PME que l'on retrouve en majeure partie dans le secteur tertiaire (Albagli *et al.*, 1993).

De cette typologie, il ressort effectivement que l'entité PME est une forme d'entreprise qui existe effectivement en Afrique. La PME étant l'intérêt de notre étude, nous passerons dans l'immédiat et brièvement aux caractéristiques définissant la PME en Afrique.

⁹Voir Saubin (1985), Albagli *et al.* (1993) et Ellis et Fauré (1995).

Comme dans les PI, la PME dans les PVD est définie par des critères quantitatifs et qualitatifs. En Afrique, les critères quantitatifs utilisés sont : le nombre d'employés et le chiffre d'affaire. En ce qui concerne le nombre d'employés, Saubin (1985) et Neck (1981) définissent la PME avec au maximum 100 employés dont moins de trente employés pour les petites entreprises. Quant au chiffre d'affaire, la Banque des états de l'Afrique Centrale (BEAC) définit le chiffre d'affaire annuel d'une PME à moins de 500 M Fcfa¹⁰ (Bouloundou, 1994).

Ensuite, concernant les critères qualitatifs utilisés en Afrique, nous avons deux critères qui sont : une autonomie décisionnelle du propriétaire-dirigeant et une gestion personnalisée.

Pour le critère d'autonomie décisionnelle du propriétaire-dirigeant, Albagli *et al.* (1993) affirment que la PME africaine est gérée par un seul individu lui-même investisseur principal et constituant le centre de décision. Selon la BEAC, la PME est une entreprise (quelle que soit sa forme juridique) dont la majorité du capital appartient à des nationaux, dans laquelle les dirigeants sont des résidents nationaux (Bouloundou, 1994).

Pour le critère de gestion personnalisée, Albagli *et al.* (1993) affirment que la PME bénéficie généralement d'une structure de gestion plutôt légère et d'un faible taux d'encadrement.

Suite à cette brève recension, nous pouvons avancer une définition de la PME africaine en faisant une synthèse des critères qualitatifs et quantitatifs précités. Nous dirons que la PME africaine est une entreprise d'au plus 100 employés, réalisant un chiffre d'affaire d'au plus 500 M Fcfa. Même si 50% (et plus) des capitaux doivent être détenus par des résidents nationaux, la PME africaine est généralement sous le contrôle d'un individu qui dirige l'entreprise et est omniprésent à tous les niveaux de gestion de son entreprise.

¹⁰ Le taux de change au 10 août 2000, selon la Banque du Canada, est : 1 dollar canadien (\$CA) pour 457,1429 Francs CFA (Fcfa). Ainsi 500 M Fcfa équivaut à 1 093 749.89\$CA.

Selon ce qui a été présenté jusqu'à maintenant, les caractéristiques communes des PME des PI et des PVD sont : une propriété peu partagée, une autonomie décisionnelle et une gestion directe par le propriétaire-dirigeant. De plus, les auteurs ont aussi recours à des critères quantitatifs forts simples. Le nombre d'employés est l'indicateur le plus utilisé pour définir une PME. Le chiffre d'affaire sert quelque fois d'élément complémentaire. En outre, dans les PI, les critères quantitatifs de la PME dépendent du pays et du secteur d'activité de l'entreprise. Or dans les PVD, nous constatons que les auteurs ne prennent pas en considération le secteur dans leur définition. Cela nous porte à croire que la définition de la PME peut-être sensiblement la même partout en Afrique. Ceci dit, après avoir vu cette différence des caractéristiques des PME dans les PI et les PVD, il serait opportun de voir maintenant sous quels critères le Gabon définit sa PME.

1.1.3. Définition de la PME au Gabon

Selon la Loi sur la PME gabonaise, l'article 3 de la loi 1/81 instituant des mesures administratives et financières propres à promouvoir les PME gabonaises : *«sont considérées comme petites et moyennes entreprises gabonaises, toutes les entreprises qui sont la propriété des personnes physiques gabonaises, ainsi que les sociétés dont au moins 51% du capital est détenu par des gabonais et pour lesquelles les fonctions de direction sont effectivement exercées par des gabonais. Le chiffre d'affaires annuel de ces entreprises ne doit pas dépasser 500 M Fcfa»*. Toutefois, le montant du chiffre d'affaire maximal pourrait être modifié par décret par le gouvernement (Matsanga, 1987). Pour définir la PME gabonaise, les autorités se sont inspirées de la définition de la BEAC¹¹. En effet, les auteurs de la loi 1/81 reprennent la définition de la BEAC en y ajoutant le pourcentage que les résidents nationaux doivent détenir en capital et l'importance de ceux-ci dans les fonctions de direction.

En analysant cette définition, nous constatons qu'au Gabon les autorités ne se réfèrent pas au nombre d'employés. Seuls le capital, le chiffre d'affaire, la priorité des

¹¹ Il faut rappeler ici que le Gabon fait parti des pays de l'Afrique Centrale.

résidents nationaux dans le capital et les fonctions de direction permettent de définir la PME gabonaise.

Ainsi, comme on a pu le remarquer dans les différentes régions (PI, PVD et Gabon), les caractéristiques de la PME accordent une place particulière au fait que la gestion soit liée à la propriété, et qu'elles soient indépendantes de toutes sources extérieures.

Après cette analyse sur les particularités de la PME, nous allons nous intéresser, dans la prochaine partie, à l'importance économique de la PME.

1.2. L'IMPORTANCE ÉCONOMIQUE DE LA PME

De nos jours, de nombreuses études ont montré que la PME joue un rôle précis dans la structure socio-économique (D'Amboise, 1989). Elle joue un rôle considérable dans les économies nationales car elle assure des emplois et contribue au PIB (OCDE, 1997). Ainsi, l'objectif de cette section est de procéder à une recension de la littérature qui va confirmer l'importance économique de la PME. Nous commencerons par les études des PI, suivies de celles des PVD et enfin celles de l'économie gabonaise. Cela nous permettra d'avoir une idée du degré d'importance économique de la PME dépendamment du lieu où elle se trouve.

1.2.1. La PME dans les pays industrialisés

Depuis quelques années, l'essor économique des PME est reconnu dans le monde. C'est l'entité économique qui aide au mieux le développement d'un pays (Torrès, 1999). *«Au cours du siècle dernier, des personnes et des organisations, supposément compétentes en la matière, nous ont répété que les géants industriels étaient en train d'assimiler les PME et que celles-ci étaient inexorablement vouées à la disparition. Jusqu'ici, il semble à première vue que ces prédictions se soient avérées très inexactes.*

Et qu'en réalité les PME d'aujourd'hui réussissent aussi bien, sinon mieux que celles d'il y a cent ans» (Desjardins, 1986, cité dans Farjat et Ramiche (1986)).

Selon Gasse (1986), *« les années 60-70 ont été marquées par le pouvoir économique des grandes entreprises et la PME était considérée comme une structure archaïque dont l'apport économique était négligé. Mais suite à ces années, on a perçu un retournement remarquable et un impressionnant essor de la PME. Elle se distingue par une création accrue d'entreprises qui ont un impact très positif sur le niveau de l'emploi de chaque région »*. Ellis et Fauré (1995) ajoutent que les PME jouent un rôle stratégique capital dans le tissu industriel et commercial de chaque pays.

En 2000 au Canada, on comptait environ 2,6 millions de PME, travailleurs indépendants compris. Elles représentaient près de 60% de l'emploi dans le secteur privé et 43% du PIB du secteur privé (OCDE, 2000). Selon Industrie Canada (2002), en décembre 2001, le Canada comptait 2,2 millions de PME qui représentaient une contribution de 105% à la création d'emplois dans le secteur privé. En fait, au dernier trimestre 2001, la contribution à la création d'emplois par les entreprises de moins de 100 employés avait atteint un impressionnant taux de 159%, ce qui a compensé les grosses pertes d'emplois de - 53,9% dans les moyennes entreprises (moins de 500 employés) et de -5% dans les grandes entreprises (plus de 500 employés).

Selon Small Business Administration (1998, cité dans OCDE (2000)), en 1995 aux États-Unis, les entreprises de moins de 500 employés représentaient plus de 99% des entreprises et comptaient pour 52% des emplois du secteur privé. Elles assuraient 51% de la production du secteur privé et contribuaient à la quasi-totalité de la création nette d'emplois du secteur privé.

Suite à ces exemples, la littérature montre bien que la PME aux États-Unis et au Canada est une source d'emplois à ne pas négliger. La PME constitue aussi l'une des sources les plus dynamiques de croissance économique, tous secteurs confondus (Industrie Canada, 1995).

Nous pouvons conclure qu'effectivement la PME a une place importante dans les économies nationales des PI. Dans la quasi-totalité des pays membres de l'OCDE, plus de 99% des entreprises sont des PME qui assurent 40% à 80% des emplois salariés et comptent pour 30% à 70% du PIB (OCDE, 1997). La création d'entreprises permet d'accroître l'emploi dans les régions et de la même manière permet le développement économique. Selon Gasse (1986), la PME se trouve, en comparaison avec les grandes entreprises, dans une situation favorable. « *Auparavant dominée et sous-estimée, elle devient un modèle pour l'ensemble des entreprises* ».

Cependant, cette vision de la PME n'est que le reflet de la PME dans les PI. La section suivante va dresser un profil économique des PME dans un PVD, soit l'Afrique.

1.2.2. La PME dans les pays en voie de développement africains

Dans cette section, nous allons voir que les PME occupent aussi une place importante dans les pays africains. Cette place est la résultante d'interventions du gouvernement.

Au début de la décennie 80, une crise profonde a touché le continent africain et il a eu un double impact sur les économies africaines. Tout d'abord, les états africains ont été obligés d'interrompre les embauches dans la fonction publique, principal débouché des formations universitaires, afin de réorienter les embauches vers les entreprises, notamment les PME et vers la création d'entreprises individuelles¹². Ensuite, le rôle de la PME dans le développement a été reconnu et souhaité d'où la mise en place de nombreux programmes et l'apparition d'intervenants pour l'aide à l'entrepreneuriat (Ellis et Fauré, 1995). Selon Albagli *et al.* (1993), la création d'entreprises devient: un choix prioritaire des politiques publiques africaines, un champ de recherche essentiel et un domaine de formation privilégié. L'entreprise africaine privée est perçue dorénavant par les

¹²Voir Ellis et Fauré (1995) et Deshaies et Joyal (1996).

gouvernements africains comme le nouveau vecteur de croissance, le générateur d'emplois et le moteur du progrès socio-économique.

Or, tout en sachant que les politiques de libéralisation économiques actuellement en vogue en Afrique encouragent la promotion du secteur privé, certains auteurs constatent que l'importance des apports économiques que devrait générer la PME africaine est encore faible. Cela s'explique par le fait qu'entre les multinationales, les entreprises publiques et les entreprises du secteur informel¹³, les PME constituent incontestablement le maillon faible du tissu économique africain (Hernandez, 1993).

Suite à ces informations, nous pouvons dire que la PME, qu'elle provienne d'un PVD ou d'un PI, est jugée très importante pour l'économie nationale. Tous les intervenants s'entendent sur les bienfaits économiques que peut apporter le bon développement de la création d'entreprises dans un pays. Mais par opposition à la PME des PI, nous n'avons pas trouvé pour la PME des PVD africains des données statistiques illustrant sa contribution dans certaines économies nationales africaines. Néanmoins, selon Julien (1997) et Albagli *et al.* (1993), aujourd'hui l'importance de l'entrepreneur et de la PME au niveau économique est définitivement reconnue, tant dans les PI que dans les PVD. Elle occupe une place importante dans la plupart des économies et représente pour plusieurs régions la seule source d'emploi et de renouvellement de l'économie. Nous allons voir par la suite la place économique de la PME au Gabon.

1.2.3. La PME dans l'économie gabonaise

À l'instar de tous les PVD africains, durant les années 80, le Gabon a accordé, au développement de la PME, un rôle relativement important pour ses effets sur la satisfaction des besoins fondamentaux des populations, sur l'intégration du tissu économique, sur le processus de production et sur l'élargissement du marché de l'emploi.

¹³ « Le secteur de petites entreprises, en vogue en Afrique, échappe à tout règlement et est ouvert à la concurrence. Ce secteur est constitué de petits commerçants, de petits vendeurs, en situation plus ou moins illégale coexistant avec le secteur formel » (Torrès, 1999).

Selon le Ministère des PME/PMI, le gouvernement gabonais accorde une priorité de premier rang à la promotion des PME gabonaises avec une attention particulière à l'amélioration de la gestion et de la compétitivité des entreprises existantes, et à l'identification des activités les plus intéressantes à promouvoir en terme de profit financier et de création d'emplois (L'Union, 24/10/2000). Cet objectif économique envers la PME répond au souci de diversification, d'intégration de l'économie et de développement des zones rurales. De plus, depuis le début de la crise économique en 1985 (Barro Chambrier, 1990), les PME représentent une des voies de solution du problème de l'emploi. *« C'est par les PME et les PMI¹⁴ que la diversification de notre économie peut être réussie et que nous pouvons voir naître chez nous une véritable culture d'entreprise sans laquelle le problème du chômage ne saurait être résolu »* (L'Union, 24/10/2000). Cette phrase de Son Excellence M. le Président de la République gabonaise, Omar Bongo, affirme l'importance de la promotion de la PME gabonaise dans la politique gouvernementale et la volonté de ce pays envers le développement de cette entité économique.

Suite à ces développements, *« les pouvoirs publics se sont dotés d'un cadre institutionnel, juridique et réglementaire favorable au développement des PME. Les principales actions ont été la création de l'Agence nationale de promotion de la PME (PROMOGABON)¹⁵, l'établissement d'un cadre juridique et réglementaire composé essentiellement de la loi 1/81 instituant un régime douanier et fiscal particulier accordé par voie d'agrément aux PME, et la mise en place du fonds d'aide et de garantie (FAGA) intervenant soit à titre d'aide, soit au niveau de la garantie, soit aux deux conjointement et ce au seul bénéfice des PME agréées¹⁶. Cette politique de promotion de la PME a permis la naissance d'une nouvelle génération d'entrepreneurs gabonais. Cela s'explique par la volonté des résidents à relever les défis dans les sphères économiques*

¹⁴ PMI signifie petites et moyennes industries.

¹⁵ Agence chargée de promouvoir la création et le développement des PME gabonaises.

¹⁶ Les PME agréées sont celles qui détiennent l'agrément de commerce émis par le Ministère gabonais de la PME/PMI. De facto, ces PME sont enregistrées comme étant des PME légales et reconnues par ce même ministère.

autrefois délaissées, en faisant preuves d'initiative et de clairvoyance » (Ministère de la planification, de l'économie et de l'aménagement du territoire, 1992).

Les chiffres qui suivent illustrent le changement du nombre de PME agréées de 1984 à 2000. Ceci exprime assez bien cette volonté des résidents nationaux à créer des entreprises. Cependant, nous soulignerons ici que nous n'avons pas trouvé de données qui illustrent le nombre de PME non agréées afin d'avoir une idée sur le nombre total de PME. Cette information nous aurait permis de savoir laquelle des PME, PME agréée ou PME non agréée, est la plus représentative sur le territoire gabonais.

De 1984 à 1995, le Gabon ne comptait que 309 PME agréées dont près de 50% dans le secteur tertiaire. *« Cette faiblesse du nombre de PME agréées entre 1984 et 1995 était due à l'absence d'une politique volontariste et imaginative définissant les orientations stratégiques, les objectifs à atteindre ainsi que les mécanismes à mettre en oeuvre, capables d'entraîner l'émergence d'une réelle dynamique de création et de développement d'entreprises PME »* (Ministère de la planification, de l'économie et de l'aménagement du territoire (1992)).

De 1995 à 2000, il y a un ajout de 291 PME agréées qui donne un total de 600 PME agréées, soit une hausse de près de 100% en 5 ans. En effet, à travers une étude sur le terrain, les enquêteurs Nabang-Obame et Dirabou (L'Union, 22/09/2000 a) dressent une liste de plus de 600 PME agréées qui exercent sur le territoire national gabonais, dont les 2/3 interviennent dans le secteur tertiaire. Cette concentration dans ce secteur n'est pas surprenante car c'est l'activité principale du pays. Le secteur primaire est de loin le secteur le moins représenté. Ce qui ne peut étonner personne, car l'agriculture reste le parent pauvre de l'économie gabonaise. La production dans ce secteur ne se limite qu'à une activité d'autosubsistance. Enfin, le secteur secondaire ou industriel, quant à lui, est dominé par les travaux publics, le bâtiment et le génie civil. Les auteurs ajoutent que les grandes entreprises appartiennent en majorité aux groupes privés étrangers et qu'elles sont exclusivement basées à Libreville, qui est la capitale du Gabon et de la province de l'Estuaire, et Port Gentil, qui est la capitale de la province de l'Ogooué Maritime. Ils notent aussi que les résidents sont plus nombreux à la tête des PME/PMI. De plus à

l'intérieur du pays, ce sont plus les ressortissants Ouest-Africains et les Équato-Guinéens qui sont les principaux pourvoyeurs d'emplois par de très petites entreprises (L'Union, 22/09/2000 a).

Malgré les conditions mises en place par le gouvernement gabonais pour favoriser le développement de la PME, les entrepreneurs rencontrent d'énormes difficultés lors de la création ou du démarrage de leurs entreprises. Selon Barro Chambrier (1990) et le Ministère de la planification, de l'économie et de l'aménagement du territoire (loi-programme 1993-1995), malgré les aides gouvernementales, la PME demeure à ce jour marginale, incapable d'entraîner une dynamique économique et occupe encore une place modeste au Gabon.

Cette faiblesse de la PME est due à quelques problèmes que connaissent les entrepreneurs (L'Union, 24/10/2000 et L'Union, 10/11/2002). Les problèmes qui minent les PME gabonaises révèlent deux préoccupations majeures qui sont le difficile accès aux marchés public et privé, et le souci d'une aide financière. Selon le Syndicat national des entrepreneurs et tacherons (SNET, 2000 cité dans l'Union (24/10/2000)) du Gabon, ces deux préoccupations sont inter-dépendantes. En effet, les difficultés de financement de la PME se traduisent par un accès impossible aux marchés publics et par un accès difficile au financement bancaire (L'Union, 24/10/2000). Les paragraphes ci-dessous présentent ces différents problèmes.

Pour le problème de l'accès aux marchés publics des biens et services, il existe pourtant le décret 418 de 1985 qui protège la PME gabonaise en lui accordant un certain nombre d'avantages en matière d'attribution des marchés publics (L'Union, 24/10/2000). Mais les chefs d'entreprises de PME dénoncent le fait qu'ils sont systématiquement écartés dans l'attribution des marchés et que même à l'échelle de la sous-traitance, celle-ci est souvent confiée aux sociétés n'appartenant pas à des résidents nationaux (L'Union, 10/11/2002). En effet, le secteur du bâtiment et des travaux publics bénéficie de la relance des programmes de construction routière, des grands travaux publics et du bâtiment. Mais selon le SNET, la réalité est tout autre. Ce secteur se partage entre les

grandes entreprises dont Sogea (36% des parts de marché), Socoba-EDTPL (30% des parts de marché) et Colas (16% des parts de marché), toutes des filiales de groupes étrangers européens. À côté de ces entreprises, il y a quelques PME appartenant à des africains non-gabonais, dont la présence est notable dans le bâtiment. Dans cet univers bien balisé, il reste très peu de place pour l'initiative locale (L'Union, 24/10/2000).

En plus du difficile accès aux marchés privés et publics, les PME éprouvent d'énormes difficultés pour bénéficier des avantages du secteur bancaire. Pour bon nombre d'entre elles, les conditions d'octroi de crédit bancaires qui leur sont imposées sont trop sévères à leur égard. Même lorsque les PME réussissent à accéder à ces marchés, les banques trouvent le prétexte de l'absence de garanties suffisantes pour permettre une aide financière bancaire (L'Union, 10/11/2002). Ceci est confirmé par le SNET: *« Les rares fois que l'on nous demande de participer à des appels d'offres c'est pour nous imposer des conditions draconiennes (des attestations bancaires, de non-faillite, de la Caisse nationale de sécurité sociale (CNSS), d'imposition, etc. Or ce n'est pas n'importe quelle PME qui peut avoir ces documents. Par exemple, pour avoir les attestations de la CNSS et d'imposition, il faut payer régulièrement ses cotisations à la CNSS et des impôts et taxes aux contributions directes et indirectes. Alors comment voulez-vous qu'une entreprise qui n'a pas de marché arrive à le faire ? »* (L'Union, 24/10/2000).

De ces différentes sources, nous pouvons dire que dans la région gabonaise, la PME est une priorité importante dans la politique économique du Gabon. Cependant, malgré toutes ces politiques, nous constatons que l'entrepreneuriat gabonais a des difficultés à s'épanouir concrètement car la PME gabonaise fait face à différents obstacles dont celui d'un accès difficile au marché public et celui du manque de financement.

1.2.4. Conclusion sur l'importance économique de la PME en général

Pour faire une analyse sur l'importance économique, nous nous sommes servis de différentes informations. Dans les PI, à l'aide de données statistiques au Canada et aux

États-Unis, nous avons constaté la part importante de la PME dans la création d'emplois et dans le PIB. Cependant, pour les PVD africains et le Gabon en particulier, nous n'avons pas pu trouver de données statistiques aussi fiables que celles présentées dans les PI. Mais à travers des informations sur les initiatives politiques, nous avons pu constater que les gouvernements africains accordent une place importante à la PME dans leurs programmes politiques pour le bien-être de leurs économies nationales.

Ainsi, pour conclure sur l'importance économique de la PME, nous dirons que dans les différentes régions étudiées, PI, PVD et Gabon, la PME est indispensable pour l'avenir économique d'un pays. Mais la PME dans les PI est plus *épanouie* que celle des PVD africains, y compris celle du Gabon, où plusieurs politiques favorables à l'épanouissement de la PME n'ont malheureusement pas un impact très positif et concret sur l'essor de la PME de ces pays. Ce décalage de la PME africaine par rapport à celle des PI nous pousse à croire que la PME africaine ne jouit pas de toutes les actions favorables à son développement. Le gouvernement ne détient pas toutes les capacités nécessaires afin d'assurer aux promoteurs un environnement propice à la concrétisation de leurs projets.

Ceci étant, pour mieux éclaircir notre sujet, nous verrons dans le prochain chapitre le processus de création d'entreprises. Une meilleure compréhension du processus de création permettra de connaître les éléments indispensables et favorables au démarrage d'entreprises.

CHAPITRE 2 : LE PROCESSUS DE CRÉATION D'ENTREPRISES

Le phénomène de création d'entreprise est un sujet qui a été largement traité dans la littérature occidentale. Sachant que ce sujet est complexe, nous ne pouvons donc pas prétendre l'étudier dans sa totalité car c'est au-delà des objectifs de cette recherche. Nous nous intéresserons au processus de création d'entreprise simplement dans le but d'avoir une référence sur les éléments qui provoquent chez l'entrepreneur ce désir de vouloir et de pouvoir créer une entreprise.

Nous organiserons ce chapitre en trois parties bien distinctes. Nous procéderons d'abord dans la section 2.1 à une brève recension sur les différentes approches de création, afin de savoir comment les entrepreneurs décident de créer une entreprise. L'objectif est d'avoir une approche qui nous aidera à compléter notre étude. Ensuite, nous étudierons à la section 2.2 les ressources indispensables à la création d'entreprises définies par l'approche choisie. Enfin, nous verrons à la section 2.3 les difficultés environnementales que rencontrent les entrepreneurs avec les ressources indispensables à la création d'entreprises.

2.1. LES APPROCHES DE CRÉATION D'ENTREPRISES

Plusieurs auteurs se sont déjà intéressés au phénomène de création d'entreprises. Plusieurs d'entre eux ont développé des modèles présentant la complexité du phénomène et mettant en interaction plusieurs facteurs. Les tendances pour expliquer le phénomène de création d'entreprises sont donc nombreuses. Suite à un résumé d'articles fait par Tollah (1989) et Munyabagisha (1991), il existe quatre écoles qui suggèrent différentes raisons qui poussent l'entrepreneur à créer son entreprise.

Premièrement, *l'école de l'entrepreneur* explique la création de l'entreprise par les caractéristiques psychologiques et personnelles de l'individu. Les auteurs¹⁷ font ressortir comme facteurs personnels au créateur: le besoin d'accomplissement, la propension à prendre des risques modérés, le lieu de contrôle interne, la confiance en soi, le désir de dépendance, la recherche d'autonomie, le besoin d'apprentissage, l'âge, la formation et l'éducation, l'énergie, la tolérance à l'ambiguïté, la persévérance, l'initiative et l'esprit imaginaire. Ainsi, la décision de se lancer en affaires est le résultat d'un développement des caractéristiques psychologiques et personnelles. Cependant, selon Munyabagisha (1991), l'approche de l'école est limitée car elle identifie l'entrepreneur comme le seul responsable de la création d'entreprises. Pour cette école, l'entourage de l'entrepreneur n'a aucune influence sur sa décision de démarrer une entreprise.

Deuxièmement, *l'école environnementale* explique la création de l'entreprise par les influences psycho-sociologiques et l'impact des milieux social, culturel, politique et économique sur le processus entrepreneurial. Pour les représentants¹⁸ de cette école, les contraintes et les opportunités environnementales jouent un rôle fondamental dans le déclenchement du processus entrepreneurial et la création d'entreprises. Certains facteurs tels la disponibilité de ressources naturelles, financières et humaines, le marché (local ou international) et les politiques gouvernementales influencent la tendance à démarrer une entreprise. Cette approche sous-estime l'entrepreneur car elle suppose que le processus d'entreprendre est causé par les seules forces de l'environnement (Tollah, 1989).

La troisième école, soit *l'école de gestion*, présente la création d'entreprise comme le résultat de l'identification d'une opportunité et d'une bonne gestion de l'opportunité identifiée. Pour Drucker (1985), Perreault et Dell'Aniello (1985), et Timmons et Gumpert (1985, cité dans Munyabagisha (1991)), les entrepreneurs qui ont une expérience de

¹⁷Voir McClelland (1961, cité dans Munyabagisha (1991)), Rotter (1966, cité dans Munyabagisha (1991)), Collins et Moore (1970, cité dans Munyabagisha (1991)), Hornaday et Aboud (1971, cité dans Munyabagisha (1991)), Shaper (1975, cité dans Munyabagisha (1991)), Brockhaus (1980, cité dans Munyabagisha (1991)), Sexton et Bowan (1983, cité dans Munyabagisha (1991)) et Filion (1988, cité dans Munyabagisha (1991)).

¹⁸Voir Cooper (1971, cité dans Tollah (1989)), Liles (1974, cité dans Tollah (1989)), Shaper (1975, cité dans Tollah (1989)), Penning (1982, cité dans Tollah (1989)) et Shaper et Sokol (1982, cité dans Tollah (1989)).

travail, une expertise et une formation identifient des opportunités d'affaires. Ils sont aussi en mesure de gérer l'opportunité identifiée en élaborant des stratégies propres à l'exploitation de cette dernière pour créer leur entreprise. Ce modèle de création de PME est axé sur les aspects stratégiques, l'identification, la reconnaissance et l'opérationnalisation des opportunités.

Comme pour les approches précédentes, Tollah (1989) et Munyabagisha (1991) énoncent que l'école de gestion connaît des limites. La création d'entreprises se limite à la seule identification de l'opportunité d'affaire par l'entrepreneur. L'environnement peut l'influencer et l'amener à la décision de créer une entreprise et donc à identifier une idée d'affaire.

Quatrièmement, *l'école intégrative* inclut les trois premières approches : l'école de l'entrepreneur, l'école environnementale et l'école de gestion (Munyabagisha, 1991). Elle prend en considération l'environnement, l'individu et l'organisation. Un modèle représentatif de l'approche de l'école intégrative est celui de Belley (1989). Pour définir le processus de création, cet auteur considère cinq composantes : les caractéristiques psychologiques et personnelles de l'individu, les facteurs de discontinuité, les facteurs de crédibilité, les facteurs d'opportunité et les facteurs de faisabilité. Ces composantes sont définies ci-dessous.

Les caractéristiques psychologiques et personnelles de l'individu sont les caractéristiques de l'entrepreneur qui le prédestinent à passer à l'action (ex. : le besoin d'accomplissement, le besoin d'estime de soi ou de reconnaissance sociale, la propension à la prise de risque, les valeurs personnelles).

Les facteurs de discontinuité sont des facteurs qui entraînent des changements dans la vie active de l'individu l'amenant à considérer d'autres options, dont l'entrepreneuriat. Ces facteurs peuvent être négatifs (par exemple, la perte d'emploi, l'insatisfaction au travail) ou positifs et peuvent être reliés à une opportunité (par exemple une offre de partenariat, une demande potentielle).

Les facteurs d'opportunité sont les occasions d'affaires identifiées par l'entrepreneur. Il essaiera de les exploiter soit grâce à ses expériences professionnelles ou par la recherche de partenaires possédant les compétences requises.

Les facteurs de crédibilité et de désirabilité font référence à certains éléments de l'environnement qui influencent l'entrepreneuriat. Ils font allusion aux images d'imitation ou à la culture entrepreneuriale. L'individu qui se trouve dans un milieu où la création d'entreprises est très fréquente aura cette tendance à vouloir créer, lui aussi, une entreprise.

Les facteurs de faisabilité sont les ressources de base nécessaires pour créer son entreprise. L'entrepreneur a besoin des ressources financières, humaines et matérielles qui sont indispensables à la réalisation de son projet d'entreprise.

Vu que la dernière école semble la plus complète, nous la retiendrons et le modèle de Belley (1989) sera notre référence. De plus, plusieurs facteurs présents au Gabon sont aussi soulignés dans le modèle de Belley (1989). Les paragraphes ci-dessous présentent ces associations.

Au niveau des facteurs propres à l'individu (**caractéristiques psychologiques et personnelles**), nous avons pu constater, à travers l'enquête de Nabang-Obame et Dirabou (L'Union 22/09/2000 a), que les résidents nationaux s'intéressent de plus en plus à la création d'entreprises. Alors nous pouvons dire qu'il y a présence d'une initiative privée à vouloir créer des entreprises.

La présence fréquente de ressortissants étrangers à la tête de plusieurs entreprises au Gabon (**facteurs de crédibilité et de désirabilité**) influence les nationaux à les imiter en voulant être, eux aussi, des dirigeants d'entreprise et donc de créer leur entreprise. Comme l'ont dit Nabang-Obame et Dirabou (L'Union 22/09/2000 a), au Gabon, les grandes entreprises appartiennent en majorité aux ressortissants étrangers, les ressortissants Ouest-Africains et Équato-Guinéens détiennent les petites entreprises et les nationaux sont de plus en plus nombreux à la tête des PME/PMI.

Cette initiative de création de PME est encouragée par le gouvernement gabonais par la mise en place de programmes d'aide financière à la création et par l'octroi de certaines **opportunités** d'affaires sur le marché local. Comme l'a dit le Ministère de la planification, de l'économie et de l'aménagement du territoire (1992), « *les pouvoirs publics gabonais se sont dotés d'un cadre institutionnel, juridique et réglementaire favorable au développement des PME* » (**facteurs d'opportunité**).

De plus, le problème d'emploi présent au Gabon est une opportunité qui peut motiver l'individu à créer une entreprise afin d'avoir une activité professionnelle. En même temps, cette création permettra d'augmenter les embauches et ainsi réduire le chômage (**facteurs de discontinuité**).

Cependant, les entrepreneurs rencontrent un manque de financement pour répondre aux besoins financiers lors de la création d'entreprise. Selon le SNET, les entrepreneurs ont un accès difficile au financement bancaire (L'Union 24/10/2000). Cet obstacle montre que l'entrepreneur a besoin d'une aide pour financer ses besoins en ressources matérielles (l'infrastructure, les services de soutien et l'accès à la matière première) et en ressources humaines (disponibilité et coût de la main-d'œuvre, une main-d'œuvre qualifiée et sa formation). Par conséquent, un meilleur accès aux sources de financement permettra à l'entrepreneur de réaliser son projet d'entreprise (**facteurs de faisabilité**).

Nous constatons ainsi la présence de certains facteurs psychologiques, de discontinuité, d'opportunité, de crédibilité et de désirabilité, et de faisabilité qui influencent la création d'entreprises.

En somme, vu que l'objectif de ce mémoire n'est pas d'approfondir la problématique de création de PME, notre attention sera centrée sur les facteurs propres à l'environnement de l'entrepreneur, plus particulièrement sur les facteurs de faisabilité, tels que soulevés par l'école intégrative. Les facteurs de faisabilité impliquent la disponibilité et l'accessibilité des ressources nécessaires à la création d'entreprises. Donc, nous approfondirons dans la prochaine partie les ressources nécessaires à la création d'entreprises.

2.2. LES RESSOURCES NÉCESSAIRES À LA CRÉATION D'ENTREPRISES

Comme annoncé à la fin de la section précédente, cette section s'intéresse aux facteurs de faisabilité énoncés par l'approche intégrative de Belley (1989) et qui sont nécessaires à la création d'entreprises. L'école intégrative les a regroupé en 3 classes qui sont les ressources matérielles, humaines et financières (Belley, 1989).

Premièrement, en ce qui concerne, les ressources matérielles, les différents auteurs¹⁹ soulignent l'importance de :

- l'infrastructure (locaux à bon marché, terrains aménagés, infrastructures énergétiques et de communication, et des voies d'accès) ;
- des services de soutien (système fiscal et des lois commerciales favorables, et présence de professionnels tels des firmes spécialisées en création et gestion des petites entreprises, des avocats, des comptables, des banquiers et des conseillers en administration des affaires), et
- l'accès à la matière première et bien d'équipement

comme ressources matérielles nécessaires et majeures à la création d'entreprise. L'absence d'infrastructure est de nature à accroître considérablement les besoins en capitaux initiaux. Dès lors, nous comprenons que plus le contexte requiert un investissement initial important, moins le projet a de chances d'être réalisable, soit économiquement (suivant le critère de rentabilité), soit matériellement (manque de fonds nécessaires). De plus, Bruno et Tyebjee (1982, cité dans Munyabagisha (1991)) notent à ce sujet que des ressources sont relativement moins importantes dans l'industrie de service. Cette information est intéressante car c'est dans le secteur tertiaire que l'on retrouve le plus grand nombre de création d'entreprises au Gabon.

¹⁹Voir Burch (1986, cité dans Adotévi (1991)), Broehl (1982, cité dans Tollah (1989)), Bruno et Tyebjee (1982, cité dans Munyabagisha (1991)), Shapero et Sokol (1982, cité dans Tollah (1989)), Sweeney (1982, cité dans Adotévi, (1991)), Gatner (1985, cité dans Munyabagisha (1991)), Harper (1987, cité dans Munyabagisha (1991)), Corbeau et Sheridan (1988, cité dans Tollah (1989)), Belley (1989) et Dubini (1988, cité dans Tollah (1989)).

Deuxièmement, en ce qui concerne les ressources humaines, les différents auteurs²⁰ soulignent l'importance de :

- la disponibilité et coût de la main-d'œuvre ;
- une main-d'œuvre qualifiée et
- la formation de la main-d'œuvre

comme ressources humaines nécessaires et majeures à la création d'entreprise.

Ainsi, la PME en création doit posséder des ressources humaines qualifiées qui pourraient dominer la concurrence par une connaissance importante du domaine d'activité et maintiendra la survie de l'entreprise.

La troisièmement ressource nécessaire à la création d'entreprises est la ressource financière²¹. La mise de fonds initiale par l'entrepreneur est très importante. Cependant, les PME sont confrontées durant leur existence à des besoins de financement qui dépassent souvent leur richesse personnelle. La plupart du temps, un besoin particulièrement élevé en capitaux apparaît lors de l'introduction ou du développement d'un produit sur le marché (Lachmann, 1996). Par conséquent, l'accessibilité à différentes sources de financement, privées ou publiques, favorise le développement et la création d'entreprises. Ainsi, l'entrepreneur doit avoir le financement requis pour satisfaire les besoins en ressources matérielles et humaines qu'exige la création.

Suite à cette partie, nous pouvons dire que le processus de création ne peut être efficace que dans un environnement propice où il existe des conditions indispensables à sa réussite. La littérature a révélé trois facteurs de faisabilité qui sont les ressources matérielles, les ressources humaines et les ressources financières.

²⁰ Voir Burch (1986, cité dans Adotévi (1991)), Sweeney (1982, cité dans Adotévi, (1991)), Rodgers et Larsen (1984, cité dans Tollah (1989)), Howell (1985, cité dans Tollah (1989)) et Dubini (1988, cité dans Tollah (1989)).

²¹ Voir Sweeney (1982, cité dans Adotévi (1991)), Burch (1986, cité dans Adotévi, 1991) et Belley (1989).

Dans la section suivante, nous aborderons les problèmes (en faisant référence aux facteurs de faisabilité) rencontrés par les entrepreneurs dans les pays industrialisés et dans les pays en voie de développement lors de la création d'entreprises.

2.3. LES PROBLÈMES RENCONTRÉS DANS LA CRÉATION D'ENTREPRISES

Lors de la création d'entreprises, les entrepreneurs rencontrent un certain nombre de difficultés. Le fait de posséder les qualités entrepreneuriales et de trouver la bonne idée ne suffisent pas pour se lancer en affaire. Il faut aussi réussir à surmonter toutes les difficultés qui se trouvent dans l'environnement proche ou lointain du créateur (Hénault et M'Rabet, 1990). Ces difficultés peuvent différer selon que l'on se trouve dans un PVD ou dans un PI. Les sections 2.3.1 et 2.3.2 vont procéder au survol de ces difficultés selon ces deux types de pays.

2.3.1. Les problèmes rencontrés dans les pays industrialisés lors de la création d'entreprises

Au démarrage de l'entreprise, l'entrepreneur dans les PI rencontre principalement des problèmes financiers et administratifs qui peuvent nuire au développement et à l'existence propre de la PME. Selon Belley (1989), le financement au démarrage diffère de celui qui est requis pour assurer l'expansion de l'entreprise car l'étape du démarrage pour l'entreprise correspond à la nouveauté, à l'incertitude et au risque.

Le problème du financement au démarrage fut abordé depuis longtemps. Selon Tamari (1980, cité dans St-Pierre (1999)), au début des années 80, les PME souffraient d'un problème de capitalisation à cause de leur accès difficile aux marchés des capitaux. Selon Cléroux (1994), les difficultés d'accès aux ressources financières peuvent être attribuées à la discrimination des institutions financières qui souvent imposent aux PME, à cause du grand risque qu'elles représentent, des coûts d'emprunts supérieurs à ceux imposés aux grandes entreprises. Les institutions financières obligent aussi les PME à

respecter certaines restrictions qui limitent la liberté des propriétaires-dirigeants quant à l'utilisation des liquidités de l'entreprise. À cet effet, Naciri (1985) et St-Pierre et Karina (1998) certifient que les PME en démarrage ont peu d'accès au financement bancaire et que les entrepreneurs sont peu favorables au financement par capital-actions ou capital de risque. Plusieurs auteurs²² affirment que la disponibilité du capital de démarrage est un facteur indispensable au processus de création. Le capital de démarrage est donc un problème majeur pour la création d'entreprises et particulièrement pour la PME.

Le deuxième problème noté par les entrepreneurs est la paperasse administrative que demande la création d'une entreprise. Selon Papin (1986), la plupart des nouveaux dirigeants s'impatientent d'attendre et considèrent que pour favoriser l'esprit d'entreprise, il faudrait supprimer toutes les tracasseries administratives.

À ce survol des problèmes rencontrés par les entrepreneurs des PI dans leur création d'entreprise, nous constatons que le problème du financement est très significatif et a un impact sur la création. Nous allons continuer notre survol à la section 2.3.2 afin de voir si les problèmes rencontrés dans la création d'entreprises dans les PVD africains sont différents de ceux des PME dans les PI.

2.3.2. Les problèmes rencontrés dans les pays en voie de développement lors de la création d'entreprises

Alors que le financement semble constituer un obstacle important à la création d'entreprises dans les PI, les obstacles apparaissent plus complexes dans les PVD. Les entrepreneurs des PVD rencontrent, en plus des problèmes financiers et administratifs, des difficultés concernant le manque d'infrastructure, l'insuffisance de la main-d'œuvre qualifiée et la difficulté d'accès aux ressources technologiques. Ces problèmes sont détaillés et expliqués dans les paragraphes suivants.

²² Voir Rostow (1963, cité dans Belley (1989)), Cooper (1971, cité dans Belley (1989)), Cooper (1975, cité dans Belley (1989)), Shapero (1972, cité dans Belley (1989)), Shapero (1975, cité dans Belley (1989)), Draheim (1972, cité dans Belley (1989)), Litvak et Maule (1974, cité dans Belley (1989)), Pennings (1980, cité dans Belley (1989)).

Les entrepreneurs des PVD rencontrent des difficultés de financement pour le démarrage de leur entreprise. Comme l'ont relevé Fourcade (1986), Marsden (1990) et Turnham *et al.* (1990), les PME dans ces pays ont un problème de manque de capitaux : l'épargne disponible étant insuffisante et l'attitude des banques ne favorisant pas leur accès au crédit. Plus particulièrement, les systèmes financiers de l'Afrique noire francophone et du Maghreb souffrent d'un manque d'intermédiation bancaire pour soutenir la création d'entreprises. Ce sont des systèmes partitionnés. D'un côté les banques (secteur formel) sont très spécialisées dans le financement d'activités dont le risque est compensé par des garanties suffisantes. De l'autre côté, le secteur parallèle (informel) finance toutes sortes de projets en allouant un crédit personnel sur la base de la réputation personnelle de l'emprunteur plutôt que sur la relation risque-rendement (Soto, 1994). Ainsi, les problèmes fréquemment constatés sont liés à la réunion des capitaux. Les fondateurs d'entreprises attribuent les difficultés et freins de leur création au manque de moyens financiers.

Le deuxième problème majeur que rencontrent les créateurs d'entreprises est celui des difficultés administratives (Camilleri, 1996). Les dirigeants d'entreprise des PVD sont aussi impatients que ceux des PI face aux formalités administratives qu'ils doivent remplir pour démarrer leurs entreprises.

Les troisième et quatrième problèmes importants sont celui de la main-d'œuvre et de l'accès à l'infrastructure. Patel (1981), Kiggundu (1983, cité dans Tollah (1989)) et Saubin (1985) ont signalé que les PVD souffrent beaucoup du manque d'une main-d'œuvre qualifiée. Quant au problème du manque d'infrastructures industrielles (terrains aménagés, locaux, ateliers ou usines équipées, voie d'accès et services publics), il se fait très sentir dans les PVD (Patel, 1981). Les créateurs d'entreprises doivent prendre à leur charge d'importants travaux d'aménagement du site et des locaux. Nous pouvons facilement penser que le manque d'infrastructure limite la faisabilité de projets industriels et donc freine la création d'entreprises (Walter, 1988, cité dans Munyabagisha (1991)).

La littérature souligne aussi le problème de l'accès aux ressources technologiques dans les PVD (cinquième problème). Harper (1987, cité dans Munyabagisha (1991)) affirme que souvent la technologie appropriée (main-d'œuvre hautement qualifiée, peu de capitaux requis) ne peut être obtenue qu'après une relative longue période de temps. Il identifie deux principaux marchés de technologie dans les PVD : le marché des équipements nouveaux et le marché des équipements usagés qui ont chacun des problèmes particuliers. D'une part, l'équipement neuf est trop coûteux et sophistiqué, et requiert une main-d'œuvre qualifiée, ce dont ne possèdent pas les PVD. D'autre part, l'équipement usagé est moins cher. Mais ce genre d'équipement est plus risqué car il est susceptible de fréquents bris et les pièces de rechange peuvent être parfois introuvables (modèles déclassés) ou longs à obtenir.

Donc, cet accès limité dans l'acquisition de la technologie a un impact sur la création de PME de haute technologie. Les entrepreneurs seront donc limités dans le choix du secteur d'activité. Ceci peut expliquer le cas du Gabon où l'on retrouve un plus grand nombre de création d'entreprises dans le secteur des services (secteur tertiaire) par rapport aux secteurs primaire et secondaire²³. Cela peut s'expliquer par le fait que ce secteur demande moins de ressources en biens d'équipement (Bruno et Tyebjee, 1982, cité dans Munyabagisha (1991)).

En conclusion, les problèmes environnementaux que rencontrent les entrepreneurs des PVD, lors de la création de leurs entreprises, sont plus complexes et plus fondamentaux que ceux des PI. Les problèmes relevés sont le manque de ressources financières, l'insuffisance de l'épargne disponible, les difficultés relatives à la paperasse administrative, l'absence de la main-d'œuvre qualifiée, l'absence d'infrastructure adéquate et l'accès difficile aux ressources technologiques. Cependant, communs aux PI et PVD, nous retrouvons les problèmes du financement et administratif. Ceci rejoint ce que Camilleri (1996) a dit : « *malgré les initiatives gouvernementales africaines, les entrepreneurs sont des individus isolés, peu soutenus par leur environnement et ils manquent de capital* ». Bref, le financement est l'un des problèmes qui minent sérieusement les PME africaines. Cet aspect financier est un support primordial à

²³ Voir tableaux 2,3 et 4 pour la répartition des projets dans les secteurs d'activités gabonais.

résoudre pour améliorer la création et le développement de la PME en Afrique et il sera abordé dans le prochain chapitre.

CHAPITRE 3 : LE FINANCEMENT LORS DE LA CRÉATION D'ENTREPRISES

La création d'une entreprise demande à l'entrepreneur de posséder les fonds adéquats pour couvrir les frais de démarrage. Dans le cas où ce financement n'est pas suffisant, l'entrepreneur devra avoir recours aux sources de financement tant informelles que formelles (Albagli *et al.*, 1993). Ainsi, dans ce chapitre, nous verrons les principales sources de financement utilisées par l'entrepreneur lors du démarrage de son entreprise. Nous essaierons de faire ressortir la disponibilité et l'accessibilité à ces sources de financement tant dans les PI, les PVD africains que dans le cas particulier du Gabon. L'objectif n'est pas de faire l'inventaire de toutes les sources disponibles, mais de souligner les principales sources qui seront utiles à cette recherche.

3.1. LES SOURCES DE FINANCEMENT LORS DE LA CRÉATION D'ENTREPRISES

Pour financer la création de son entreprise, l'entrepreneur a différents choix de financement provenant de diverses sources de financement (Albagli *et al.*, 1993). Pour une meilleure analyse, nous passerons brièvement en revue les principales catégories de financement disponibles au démarrage, d'abord dans les PI, puis ensuite dans les PVD. Suivant la classification d'Albagli *et al.* (1993), nous distinguerons deux catégories de sources de financement: les sources de financement informelles (section 3.1.1) et les sources de financement formelles (section 3.1.2).

3.1.1. Les sources de financement informelles²⁴

Babeau et Kessler (1980), Abdaimi (1989) et Lelart (1989) suggèrent que les premières sources de financement utilisées à la création de PME sont essentiellement de type informel, c'est-à-dire l'apport personnel, le capital amical et les tontines. Plusieurs

²⁴ Il y a une littérature très large et détaillée sur les anges financiers et les sociétés de capital risque. Quoique ces sources de financement sont très importantes au démarrage d'entreprise, elles ne seront pas couvertes dans ce mémoire.

raisons avantageuses poussent les entrepreneurs à se tourner plus vers ce financement informel. D'abord, parce que ce financement est plus facile d'accès et aussi parce qu'il offre des conditions de remboursement plus souples que le crédit bancaire (financement formel). Selon Wetzel (1984, cité dans Adotévi (1991)), avec ces avantages, les entrepreneurs peuvent trouver le financement nécessaire pour le démarrage de leurs entreprises qu'ils ne peuvent trouver sur le marché formel. Selon Timmons et Gumpert (1985, cité dans Adotévi (1991)), *« que ce soit dans les PI ou dans les PVD, il est reconnu que les fonds provenant des investisseurs informels sont considérés comme étant disponibles à des moments plus opportuns et à des termes plus raisonnables que ceux provenant des sources institutionnelles »*.

3.1.1.1. L'apport personnel

Parmi toutes les sources de financement disponibles au démarrage, l'apport personnel est la source privilégiée par l'entrepreneur. Selon Hénault et M'Rabet (1990), quelle que soit la forme d'entreprise, les ressources propres de l'entrepreneur constituent l'essentiel du financement. Hériveau (1995) et Camilleri (1996) soulignent que le financement personnel est en général la règle au démarrage d'une entreprise dans les PVD. Cet apport personnel a parfois pour origine une décapitalisation (vente de produits agricoles ou d'un véhicule), mais plus souvent une épargne cumulée au cours d'une migration ou d'un travail salarié sur place. Le capital de départ d'une PME est donc d'abord constitué par l'épargne de l'entrepreneur.

Selon une étude menée par Soédjédé (1990) auprès de 40 entreprises togolaises en création, ce mode de financement représente près de la moitié du financement total, soit 47,29%. Selon deux études menées par Camilleri (1996) à Dakar et au Burkina, 80% des artisans sénégalais ont démarré avec une épargne personnelle. Sur un échantillon de plus de 170 entreprises burkinabées, plus de 54% des entrepreneurs ont démarré leur activité grâce à leur épargne personnelle.

3.1.1.2. Le capital amical

Selon le Ministère de l'industrie et du commerce du Québec (1998), « *le capital amical provient des parents ou amis proches de l'entrepreneur, ou de toute personne ayant des relations de proximité avec lui. Ces personnes ne seraient pas amenées à investir leur argent si ce lien personnel n'existait pas* ».

Dans les PI, Timmons et Gumpert (1985, cité dans Adotévi (1991)) et Harper (1987, cité dans Adotévi (1991)) suggèrent qu'en plus de l'entrepreneur, la famille, les fournisseurs, les clients et autres investisseurs fournissent du capital sous différentes formes telles que des matières premières, des machines, de la main-d'œuvre. Lelart (1989) ajoute les dons ou les prêts venant de parents ou d'amis, et aussi les emprunts à des taux usuraires comme d'autres formes de capital. Selon Camilleri (1996), le financement amical est récent dans les PVD. De plus, il peut prendre la forme de dons en nature ou en service et les conditions de remboursement sont floues.

3.1.1.3. Tontine

En plus de l'apport personnel et le capital amical, on retrouve spécialement dans les PVD africains une autre source de financement informelle appelée « *tontine* ». Hénault (1988) définit la tontine comme : « *un regroupement de quatre à vingt personnes qui, par esprit d'entraide ou de solidarité, se consentent des prêts mutuels dont les fonds sont puisés à même une cotisation régulière des membres. Ces tontines sont basées sur des relations de confiance, de connaissance mutuelle, de solidarité professionnelle* ». La tontine présente donc une caractéristique unique car elle permet aux membres de verser de l'argent dans un fonds commun qui est reversé, à tour de rôle, aux ayants droits, selon un calendrier préalablement arrêté en commun accord (L'Union, 22/09/2000 b).

La tontine est parfois utilisée comme un moyen de financement étant donné les difficultés éprouvées par certains agents économiques, surtout les entrepreneurs de PME, à ouvrir un compte épargne dans une banque commerciale. La méfiance d'un système

bancaire classique à l'égard des PME renforce ce type de circuit financier parallèle et/ou informel où l'on brasse des sommes d'argent considérables qui échappent au contrôle de l'État (L'Union, 22/09/2000 b).

En général, la tontine incite les individus à épargner volontairement et les aide à préparer le plan de financement de leurs activités. Parfois, la tontine est la seule source de financement accessible pour de nombreux petits entrepreneurs (Courlet et Thibergien, 1986). Au Gabon, les tontines connaissent un essor florissant, notamment à Libreville, sa capitale. La crise économique a contraint un bon nombre de consommateurs à prendre goût à cette forme de mobilisation de l'épargne dont la philosophie repose sur la confiance mutuelle. Cet avoir permet au bénéficiaire de faire face à ses besoins comme la construction d'une maison, l'achat d'un véhicule ou le démarrage d'une entreprise (L'Union, 22/09/2000 b).

Cependant, bien que l'importance de la tontine soit reconnue, son rôle comme moyen de financement varie beaucoup d'un PVD à l'autre. Ainsi, elles sont largement utilisées au Cameroun, un peu moins au Togo et au Maroc, sensiblement moins au Congo, au Niger et en Côte d'Ivoire (Lelart, 1989).

Comme nous avons pu le voir ci-dessus, le financement informel est la première source financière utilisée par les entrepreneurs lors du démarrage de leur entreprise et cela peu importe leur origine, PI ou PVD. Cependant, nous ne pouvons affirmer que cette forme de financement comble tous les besoins financiers de l'entreprise en démarrage. Ainsi, dans la section suivante, nous allons voir les principales sources de financement formelles.

3.1.2. Les sources de financement formelles

Contrairement au marché informel, la littérature sur le financement formel des entreprises est très abondante. Cela s'explique par le fait que ce type de financement est plus connu, plus structuré et mieux compris que le secteur informel. D'une manière

générale, nous retenons trois vastes catégories de financement formel : le financement bancaire, le financement par les sociétés spécialisées et les organismes financiers gouvernementaux (Adotévi, 1991). Vu que notre étude ne se concentre que sur les sources de financement les plus appréhendées par les entrepreneurs lors de la création de leur entreprise, nous ne passerons pas en revue toutes les sources de financement possibles. Lors de la création d'entreprises, nous ne verrons que deux sources de financement qui sont le financement bancaire et l'aide gouvernementale aux entreprises en démarrage (Bouloundou, 1994 et Albagli *et al.*, 1993).

3.1.2.1. Le financement bancaire

Timmons et Gumpert (1985, cité dans Adotévi (1991)) et Hériveau (1995) soulignent l'importance que représentent les banques dans les sources de financement des PME. Selon Koffi (1983) et Naciri (1985), la banque est l'une des principales sources de financement formelles des entrepreneurs des PI et des PVD. D'après l'Association des banquiers canadiens (1998), le financement bancaire demeure la source la plus utilisée par les entrepreneurs. Les banques canadiennes détenaient plus de 40 milliards de dollars de crédits en cours dans plus de 650 000 PME en 1996, ce qui représente plus de 95%²⁵ de la clientèle d'affaires totale des banques.

Cependant, la littérature n'oublie pas de souligner l'attitude conservatrice de la banque à l'égard de la création d'entreprises, tant dans les PI que dans les PVD. Selon Portait et Noubel (1982), « *l'un des principaux obstacles rencontrés par l'entreprise en phase de démarrage est la réticence de certains bailleurs de fonds à prêter leur concours au financement d'une entité qui n'a pas fait ses preuves et sur laquelle peu d'informations sont disponibles* ». Une des raisons de cette réticence est donnée par Psillaki (1995). Selon ce dernier, malgré le fait que les PME présentent un taux de «natalité» supérieur à celui des grandes entreprises, elles affichent en même temps un taux de «mortalité» plus élevé. Ainsi, le risque de non-remboursement d'un crédit à

²⁵ L'Association des banquiers canadiens inclut dans ses statistiques toutes les PME, en démarrage ou pas.

moyen et long terme est grand étant donné qu'une PME peut disparaître en quelques semaines sous les coups d'une crise de trésorerie, par exemple.

Quant au système bancaire africain, il y a un total désintéressement du financement à la création d'entreprises. Selon Camilleri (1996), « *les banques ne s'intéressent pas aux PME sous prétexte qu'elles sont insaisissables et ne présentent pas de garanties suffisantes. Les banques ne souhaitent pas fournir de facilité de crédit même si l'entrepreneur est connu et est client depuis longtemps* ». Kammonge (1993) affirme que les PME africaines sont confrontées à deux difficultés majeures pour obtenir le prêt bancaire : un taux de crédit élevé et une absence de garanties.

La première difficulté est le taux de crédit élevé accordé à la PME par rapport aux grandes entreprises. Les PME, en raison de la faiblesse de leur structure financière, de leur petite taille et de leur gestion souvent approximative, sont considérées par les spécialistes de la finance comme un secteur à haut risque par rapport à la grande entreprise. Ces caractéristiques de la PME expliquent les raisons du taux de crédit élevé accordé aux PME.

La deuxième difficulté est le problème de l'absence de garanties de l'entrepreneur exigées par la banque pour l'octroi du prêt. Ce manquement de l'entrepreneur rend difficile la compréhension du banquier afin de permettre une confiance nécessaire à toute décision favorable.

La présence de ces deux difficultés éloignent les PME en phase de démarrage du système bancaire. Ceci est confirmé par Soédjédé (1990) qui affirme que : « *au démarrage les entrepreneurs africains n'utilisent quasiment pas le crédit bancaire et se rabattent sur le financement informel* ».

Certes les banques africaines, tout comme celles des PI, cherchent des activités rentables à faibles risques. Mais par opposition à la banque des pays en voie de développement, la littérature montre que la banque des PI est devenue plus souple dans le financement à la création. Particulièrement au Canada, Catherine Swift, présidente de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, a déclaré : « *l'accès au crédit n'est*

plus la grande priorité des PME, comme c'était le cas pendant la récession au début des années 1990. Nous constatons à quel point le secteur bancaire est axé sur la PME avec la mise en place de différents programmes de financement » (Alargolis, 1997).

Suite à cette section, nous pouvons dire que le financement bancaire est la source de financement formelle première utilisée par la PME, tant dans les PI que dans les PVD. Sauf que la banque africaine est moins intéressée à l'égard de la création d'entreprises. Cependant, en dehors de la banque, l'entrepreneur peut encore se retourner vers l'aide financière gouvernementale pour le financement du démarrage de son entreprise.

3.1.2.2. Les interventions gouvernementales

Plusieurs raisons sont à l'origine de l'intervention de l'État auprès des PME. Selon l'OCDE (2000), *« les déficits existants du financement des PME dus aux problèmes que rencontrent les PME pour obtenir du financement bancaire et un manque d'information sur les sources alternatives de financement sont des justifications fréquemment invoquées des programmes de financement des PME. Les gouvernements mettent en place différents programmes de financement disponibles au démarrage des entreprises et qui peuvent prendre la forme de subventions, prêts, garantie de prêts, prise en charge d'une partie ou de la totalité des intérêts sur les emprunts ou la réduction des impôts à payer ».*

Aujourd'hui et peu importe le pays, le gouvernement intervient dans la création de l'entreprise. Par exemple au Canada, les trois niveaux de l'administration canadienne (fédéral, provincial et municipal) ont tous des programmes et des politiques en faveur des PME. Il en est de même pour les autres PI où il existe un intérêt gouvernemental pour la PME en phase de démarrage (OCDE, 2000). Du côté des PVD, les gouvernements sont aussi présents dans le financement de la PME. Selon Albagli *et al.* (1993), par exemple au Congo, à cause de la faiblesse des garanties bancaires des promoteurs, les pouvoirs publics fournissent les garanties et le soutien logistique nécessaire en créant l'Agence de développement des petites et moyennes entreprises et le Fonds de garantie et de soutien, deux organismes pouvant suppléer à cette carence. L'État congolais a œuvré également à

l'instauration d'un environnement juridique propice à la création de nouvelles entreprises. Selon Neck (1981), d'autres pays comme la Côte d'Ivoire ont créé des fonds de garantie spéciaux avec une participation de l'État pour financer jusqu'à 80% du coût nécessaire à la création ou à l'agrandissement d'une petite entreprise.

Cependant, cette aide gouvernementale présente des avantages et des inconvénients. Selon Choquette et Brunelle (1985), *« les programmes gouvernementaux constituent un avantage pour les PME, surtout au niveau de leurs conditions de financement. Le gouvernement exige souvent des garanties moins considérables et applique une souplesse aux modalités de paiement dans le but d'aider l'entreprise en création à s'intégrer au marché. Et par la même occasion, cette action de l'état incite aussi les établissements de financement privés à participer à cette activité »*.

Par contre, l'aide gouvernementale engendre aussi des d'inconvénients. Pour Cléroux (1994), la lourdeur administrative, la paperasse et le fardeau fiscal sont les principaux problèmes. Les entreprises se plaignent de la lenteur du processus de traitement du dossier d'une demande de financement auprès d'un organisme gouvernemental par rapport à un établissement privé. Ceci est bien illustré par Choquette et Brunelle (1985) : *« La subvention n'est accordée qu'après un contrôle très serré des conditions à respecter par l'entreprise et que lorsque les activités de production sont en marche. Ainsi avec cette paperasse, le temps de réponse sur la décision d'octroi de l'aide financière subit quelques délais d'attente et l'entreprise se voit alors priver pendant un certain temps de la subvention sur laquelle elle comptait »*. Cette situation semble être pire dans les PVD où la volonté gouvernementale n'est pas toujours accompagnée de moyens adéquats (Adotévi, 1991).

Toutefois, s'il est facile de recueillir l'information sur les programmes gouvernementaux, parvenir à bénéficier des programmes d'aide financière l'est beaucoup moins (Guay, 1999). Pour avoir recours à cette aide, l'entrepreneur doit réaliser une recherche de programmes qui répond aux caractéristiques de son projet et ensuite il faut remplir les critères d'admissibilité qui se caractérisent généralement par la mise en place

d'un plan d'affaire, par la démonstration de la rentabilité du projet et la mise de fonds initiale minimale (Choquette et Brunelle, 1985).

Nous pouvons dire que les gouvernements, tant des PI que des PVD, sont présents dans le financement des PME. La mise en place de ces programmes est bénéfique pour élargir le choix de financement de l'entrepreneur pour son entreprise. Cependant, les entrepreneurs rencontrent des difficultés pour avoir accès aux fonds de ces programmes.

Bref, cette courte analyse sur les sources de financement nous a permis d'avoir une idée sur le financement disponible des PME en démarrage. Ainsi, il semble opportun de ramener notre étude au cas spécifique du financement de la PME au Gabon. L'analyse ci-dessous sur l'environnement financier de la PME gabonaise permettra de voir si les sources de financement disponibles à ces PME ressemblent à celles des PME en démarrage, en général et de souligner les problèmes particuliers.

3.2. L'ENVIRONNEMENT FINANCIER DES PME GABONAISES

Très peu d'études ont été faites sur l'environnement financier des PME gabonaises. Les études qui existent n'ont été réalisées que dans le contexte des sources de financement formelles. Dans cette section, nous verrons premièrement le système bancaire gabonais (section 3.2.1). Nous répertorierons les banques existantes et procéderons à une brève discussion sur la relation entre la banque et la PME gabonaise. Deuxièmement, nous verrons les organismes financiers gouvernementaux gabonais (section 3.2.2) où nous parlerons du fonctionnement de ces organismes et nous ferons, pour chacun, un bilan sur l'octroi de crédits aux PME. Ainsi, cette partie sur l'environnement financier de la PME gabonaise nous permettra de faire ressortir l'implication de ces sources de financement dans le développement de la création d'entreprises.

3.2.1. *Système bancaire gabonais*

Selon Bouloundou (1994), le système bancaire gabonais se compose des banques privées et des banques parapubliques. La différence principale entre ces deux groupes se situe dans leur appartenance. Les banques privées n'appartiennent pas exclusivement à l'État gabonais car ce sont des banques détenues par des actionnaires tant nationaux qu'étrangers. Dans ce cas, l'État n'a pas d'autorité sur leur fonctionnement. Les banques parapubliques sont nationales et elles agissent conformément aux objectifs et exigences des différentes politiques de développement préconisées par l'État.

Selon une étude de l'Agence pour la création d'entreprises (APCE, 1999), les banques privées se composent de quatre banques principales : la Banque internationale pour le commerce et l'industrie du Gabon (BICIG) qui intervient dans le financement des PME et des grandes entreprises, l'Union gabonaise des banques (UGB) qui, mis à part les opérations bancaires classiques, intervient au niveau du commerce extérieur, la Banque gabonaise et française internationale (BGFI) et la BGFI Participations qui sont deux organismes intervenant dans des opérations de prise de participation et de l'ingénierie financière, et enfin, la Citibank qui finance des opérations à court et long terme des grandes sociétés réalisant des projets gouvernementaux (financements internationaux en eurodevises à court et moyen terme).

Quant aux banques parapubliques, les trois principales sont : la Banque gabonaise de développement (BGD) qui finance particulièrement les investissements immobiliers et des biens de consommation, la Banque nationale de crédit rural (BNCR) qui finance en particulier l'agriculture et l'élevage, et la Banque populaire du Gabon (BPG) qui est spécialisée dans le financement des petits projets. Cependant, les deux dernières banques précitées, soient la BNCR et la BPG, ont été fermées tout récemment pour mauvaise gestion (Cadasse, 2001 et l'Union 11/02/2001). Alors il ne reste plus qu'une seule banque parapublique.

Mis à part ces principales banques, nous citerons comme autres sources de financement l'établissement financier public la SONADIG qui intervient essentiellement dans la création d'entreprise dans les secteurs prioritaires qui nécessitent la participation de l'État. Il y a aussi trois sociétés de crédit-bail privées : la Société gabonaise de crédit-bail (SOGABAIL) qui finance l'utilisation de matériel automobile ou forestiers, de travaux publics et de biens d'équipement professionnels, la BGFIBAIL (Société de crédit-bail privée qui fait partie du groupe BGFI) qui finance les équipements professionnels et la BICI-BAIL (Société de crédit-bail privée qui fait partie du groupe BICIG) qui finance les biens mobiliers et de location de véhicule avec option d'achat pour les particuliers (APCE, 1999).

Comme nous pouvons le constater, on dénombre au Gabon des banques commerciales privées, une banque à vocation nationale, la BGD, et des sociétés privées de crédit-bail. Ces institutions financières opèrent dans différents secteurs d'activité pour assurer le développement des entreprises.

En ce qui concerne le rapport entre la banque et la PME, peu d'études gabonaises se sont intéressées à ce sujet. Le seul élément qui ressort est la réticence des banques à financer la PME et des conditions de crédits bancaires trop élevées. Ceci rejoint les préoccupations relevées auprès des banques des PI et des PVD où on note une attitude conservatrice à l'égard du financement des PME en création. Selon M. Oyima, Directeur général de la BGFI : *« les banques prennent des risques élevés à s'engager auprès des PME-PMI car elles n'ont en général aucune stratégie. Sur 100 entreprises créées 60% ne franchiront pas le cap des deux premières années de vie²⁶ »*.

En plus du fait que les entrepreneurs gabonais doivent faire face à des conditions bancaires d'octroi de crédits défavorables (taux d'intérêt trop élevés et des garanties trop lourdes), ils ne veulent pas recourir au prêt bancaire lors de la création de leur entreprise car ils savent d'avance qu'ils n'obtiendront pas le prêt (L'Union, 22/09/2000 b).

²⁶ Marchés tropicaux et méditerranéens (2000).

En somme, nous terminons cette section en disant que la contribution des banques au développement des PME semble être limitée par les conditions bancaires d'octroi de crédit aux PME. Cette attitude conservatrice de la banque peut être définie comme un obstacle au financement de la création de PME. Toutefois, la banque n'est pas la seule source de financement à laquelle peut avoir recours l'entrepreneur. Dans l'environnement financier de la PME gabonaise, l'État a mis en place des organismes spéciaux pour le développement de la PME gabonaise. Ainsi, dans la poursuite de notre étude, nous allons voir à la section suivante les principaux organismes gouvernementaux d'aide à la PME gabonaise.

3.2.2. Les organismes financiers gouvernementaux gabonais

Au Gabon, il existe deux organismes gouvernementaux qui octroient du financement aux PME : le Fonds d'aide et de garantie aux PME (FAGA) et le Fonds d'expansion et de développement des PME et PMI (FODEX). Selon l'APCE (1999), ces organismes gouvernementaux, indépendants entre eux, ont un objectif similaire. Le FAGA, placé sous la tutelle du Ministère des PME/PMI, a pour mission d'une part, d'aider les entreprises gabonaises ayant bénéficié d'un agrément « au régime des PME » et d'autre part, d'apporter aux PME agréées sa garantie financière. Le FODEX, placé sous la tutelle du Premier Ministre, a été créé pour soutenir et développer la PME/PMI au Gabon par l'octroi de crédits destinés à la création, à l'expansion et à la restructuration des entreprises. Les sections suivantes procèdent à une analyse plus approfondie du fonctionnement de ces organismes.

3.2.2.1. Le fonctionnement financier des deux organismes gouvernementaux

3.2.2.1.1. Le FAGA

Les ressources du FAGA sont principalement les dotations de l'État et d'une ligne de crédit au titre des 5^e et 6^e Fonds européens de développement. Ces fonds sont utilisés soit sous forme de cautionnement en garantie d'emprunt souscrit auprès du système

bancaire, soit sous forme d'aide directe remboursable, soit selon les deux formes conjointement (Ministère de la planification, de l'économie et de l'aménagement du territoire, 1992).

La garantie sert à couvrir un prêt sollicité par l'entreprise auprès d'une banque commerciale. La garantie ainsi accordée représente un maximum de 80% du crédit principal et en intérêts. L'aide directe, quant à elle, est un prêt que le FAGA peut accorder sur ses propres ressources à une entreprise agréée « au régime des PME », pendant un temps bien déterminé. Cette aide peut revêtir 3 formes différentes qui sont l'avance remboursable, la bonification d'intérêt et la prise de participation (FAGA, 1999).

L'avance remboursable est la forme d'aide directe la plus utilisée. Il s'agit d'un crédit d'un montant maximum de 15 M Fcfa²⁷, à un taux d'intérêt relativement faible, destiné à la réalisation d'un projet bien identifié (FAGA, 1999).

La bonification d'intérêt est accordée lorsqu'une banque commerciale, pour des raisons diverses, ne peut concéder un taux d'intérêt de faveur à la PME. Le FAGA compense alors la différence entre son propre taux d'intérêt et celui de la banque commerciale (FAGA, 1999).

La prise de participation est le fait que le FAGA puisse participer au capital des PME en vue de renforcer leurs fonds propres. Mais le FAGA ne reste qu'actionnaire pendant un temps limité, car l'entreprise a l'obligation de racheter ses propres actions dans un délai de 5 ans (FAGA, 1999).

Pour bénéficier d'une intervention du FAGA, il faut se constituer en société anonyme (SA) ou en société à responsabilité limitée (SARL) où une majorité des actions, 51% au minimum, appartient à des résidents nationaux. La société doit posséder l'agrément préalable de l'entreprise « au régime des PME ». Il faut présenter un dossier qui a besoin d'un financement, une rentabilité suffisante du projet permettant d'assurer le service de la dette et une croissance de l'entreprise. Il faut aussi produire des garanties suffisantes qui peuvent être une hypothèque ou des sûretés personnelles. Les sûretés

²⁷ Voir note de page 10 pour plus d'information sur la conversion.

peuvent être la délégation de salaire pour les promoteurs qui ne travaillent pas dans leur propre entreprise ou le cautionnement solidaire pour les promoteurs n'ayant aucune autre activité (Mihindou *et al.*, 2001).

Outre l'obligation relative à la réalisation effective du programme présenté dans le plan de financement, le bénéficiaire est tenu pendant la durée de la convention avec l'organisme de respecter certaines conditions :

- il doit utiliser les bâtiments, matériels d'équipements et fonds de commerce acquis, réalisés ou transformés, grâce à l'intervention du FAGA, aux seules fins prévues dans la convention,
- il ne doit pas donner en garantie au FAGA des biens déjà donnés ou promis à une autre entité,
- il doit ouvrir un compte bancaire au nom de l'entreprise et
- il doit tenir une comptabilité régulière et sincère (FAGA, 1999).

3.2.2.1.2. Le FODEX

Le FODEX travaille en partenariat avec les banques et cabinets d'études, liés par des conventions d'agrément. En amont, les cabinets d'études sont chargés de concevoir et d'élaborer des études de faisabilité, et d'assurer la formation et le suivi des entreprises. En aval, les banques agréées et autres organismes financiers sont chargés de recevoir les dossiers de crédit, de les analyser, de demander leur financement au FODEX et gérer les prêts mis en œuvre (FODEX, 2001).

Les ressources du FODEX sont constituées par les prêts de la Banque africaine de développement (BAD), des dotations de l'État et des subventions ou prêts provenant d'autres bailleurs de fonds. Au départ, les fonds de l'État finançaient les micro-projets dont les besoins étaient au plus 29 M Fcfa. Mais depuis l'année 2000, les fonds de l'État sont utilisés seulement pour financer les micro-projets dont les besoins sont au moins 10 M Fcfa et au plus 29 M Fcfa. Le FODEX ne finance plus les micro-projets dont les

besoins sont inférieurs à 10 M Fcfa (l'Union, 17/06/1999)²⁸. Enfin, les fonds de la BAD sont utilisés exclusivement pour financer les PME/PMI dont les besoins sont au moins 30 M Fcfa (FODEX, 2001).

Le FODEX fonctionne selon quatre guichets. Le guichet d'étude, le guichet de développement, le guichet participatif et le guichet de garantie interviennent successivement dans le financement du projet du promoteur²⁹. Chacun des guichets a une mission bien spécifique dépendamment du coût du projet à réaliser (FODEX, 2001). Les rôles de ces guichets sont élaborés ci-dessous.

- ***Le guichet d'étude*** a pour mission d'aider le promoteur en finançant 50% du coût des services encourus auprès des cabinets d'études, chargés de l'élaboration des études de faisabilité et d'assister les promoteurs au niveau de la gestion pendant le démarrage (FODEX, 2001).
- ***Le guichet de développement*** a pour mission d'aider le promoteur en finançant au plus 70% du coût d'investissement de son projet. Cette aide est faite sur les prêts consentis auprès de la BAD ou éventuellement sur d'autres sources de financement. Le promoteur se charge de financer par ses fonds propres les 30% restant du coût d'investissement (FODEX, 2001).
- ***Le guichet participatif*** a pour mission d'aider le promoteur en finançant à une limite moyenne de 12% du coût d'investissement de la part de ses fonds propres (les 30% de fonds propres énoncés dans le guichet de développement) nécessaires à la réalisation du projet (FODEX, 2001).
- Enfin, ***le guichet de garantie*** a pour mission de garantir jusqu'à une concurrence de 50% du crédit consenti par le FODEX à la PME/PMI auprès des bailleurs de fonds qui ont octroyé le prêt (la BAD et éventuellement d'autres sources de financement). Cette garantie du FODEX intervient en complément aux autres garanties demandées par les banques (FODEX, 2001).

Dépendamment du coût d'investissement, le promoteur ne subit pas les mêmes conditions d'octroi de financement. Pour un investissement d'au moins 10 M Fcfa et au plus 29 M Fcfa (dotation de l'État), le promoteur doit fournir 10% du coût de l'investissement en fonds propres, en plus d'être assujéti à un taux d'intérêt de 10%, à

²⁸ Ceci constitue en fait un autre obstacle aux PME qui requièrent peu de fonds au démarrage.

²⁹ Ceci constitue un exemple possible de la lourdeur du processus administratif.

une durée de remboursement de 60 mois maximum et à un différé de remboursement de 6 mois maximum. Sujet à l'appréciation des banques, il doit présenter comme garantie soit un avaliste³⁰ ou une hypothèque. Pour un investissement d'au moins 30 M Fcfa (dotation de la BAD), le prometteur doit fournir 30% du coût de l'investissement en fonds propres, tout en étant assujéti à un taux d'intérêt de 12% par an et à une durée de remboursement de 48 mois maximum. Il doit aussi présenter les garanties exigées par les banques (FODEX, 1999).

Pour être éligible au programme FODEX, il faut être de nationalité gabonaise, avoir un compte bancaire dans l'une des banques agréées et soumettre une demande de crédit à l'une des banques agréées de son choix. Au FODEX, l'entrepreneur doit produire une étude de faisabilité, présenter un plan de localisation du projet ou de l'entreprise et un agrément de commerce (Mihindou *et al.*, 2001).

Après avoir vu le fonctionnement de ces deux organismes, il est opportun de faire un bilan des interventions du FAGA et du FODEX auprès de la PME. Pour cela, nous allons faire ressortir les prêts réels qui ont été octroyés récemment.

3.2.2.2. La situation d'octroi de crédits des organismes financiers gouvernementaux gabonais

Dans cette section, nous allons faire un bilan des interventions du FAGA et du FODEX dans le financement de la PME gabonaise. Cette analyse nous amènera à voir l'implication de ces organismes dans le financement de la PME. Ensuite, nous allons répertorier les difficultés que rencontrent les entrepreneurs pour avoir accès à l'aide financière des organismes gouvernementaux gabonais.

³⁰ L'avaliste (tierce personne du débiteur qui donne son aval) est une personne qui se porte garante d'une autre personne. Elle s'engage à indemniser le créancier (ici l'établissement de crédit) si le débiteur ne satisfait pas à ses obligations de remboursement (Mihindou *et al.*, 2001).

3.2.2.2.1. Bilan d'intervention du FAGA

Le FAGA avait consenti au 31 décembre 2000 des prêts sous forme d'aide directe d'un montant total de 2839 M Fcfa. Les montants en prise de participation s'élevaient à 50 M Fcfa, les bonifications d'intérêts étaient de l'ordre de 2077 M Fcfa et les garanties représentaient 762 M Fcfa (FAGA, 2000). Pour une meilleure analyse des prêts accordés par le FAGA, nous allons décomposer le montant total des aides directes dans deux tableaux différents qui nous permettront de voir en détail la répartition des prêts par zones géographiques (tableau 1) et par secteurs d'activités (tableau 2).

Le tableau 1 présente la répartition géographique de l'aide directe dans l'ensemble des provinces du Gabon. Nous observons que le financement du FAGA est présent sur l'ensemble du territoire gabonais. Cependant, c'est la province de l'Estuaire qui bénéficie en nombre et en volume de la quasi-totalité des engagements directs du FAGA. Cette situation est un reflet de la composition du tissu économique national car l'essentiel de l'activité économique se déroule dans cette province qui abrite la capitale politique et administrative du pays.

Tableau 1
Répartition géographique des prêts du FAGA au 31 décembre 2000

Provinces	Nombre de projets	%	Montant du crédit en Fcfa	%
Estuaire	134	56,55	1 901 896 160	66,98
Haut-Ogooué	8	3,40	92 720 754	3,26
Moyen-Ogooué	9	3,80	50 197 548	1,76
Ngounié	14	5,90	143 636 258	5,05
Nyanga	9	3,80	74 067 907	2,60
Ogooué Ivindo	3	1,26	28 063 336	0,99
Ogooué Lolo	5	2,10	27 351 568	0,96
Ogooué Maritime	20	8,43	224 450 108	7,90
Woleu-Ntem	35	14,76	296 746 049	10,50
Total	237	100	2 839 129 688	100

Source : FAGA (2000).

Le tableau 2 présente les secteurs d'activité financés par le FAGA. Nous voyons que le FAGA a financé 237 projets répartis dans l'ensemble des secteurs d'activités, primaire, secondaire et tertiaire. Le secteur tertiaire est le plus important avec 117 projets

(ou 51% des montants alloués), suivi du secteur primaire avec 77 projets (ou 31% des montants alloués).

Tableau 2
Répartition sectorielle des prêts du FAGA au 31 décembre 2000

Secteurs d'activités	Nombre de projets	%	Montant du crédit en Fcfa	%
Secteurs primaires				
Agriculture	15	6,35	171 087 366	6
Élevage	22	9,30	270 755 096	10
Pêche	40	16,90	402 710 971	15
Secteurs secondaires				
Bois/dérivés	18	7,60	156 724 338	6
Bâtiment	25	10,55	189 313 145	6
Secteurs tertiaires				
Automobile/garage	6	2,55	58 900 859	2
Boulangerie	6	2,55	81 271 388	3
Confection	4	1,70	83 773 596	3
Coiffure	12	5,00	76 738 981	2
Commerce	8	3,35	418 530 883	15
Éducation	5	2,10	73 086 502	2
Imprimerie	5	2,10	56 724 229	2
Photographie	7	3,00	59 353 710	2
Réparation	7	3,00	72 676 165	3
Librairie/papeterie	3	1,25	41 706 000	1
Restaurant/hôtellerie	12	5,00	114 502 327	4
Santé	12	5,00	107 566 020	4
Prestations de services	11	4,70	203 882 922	7
Divers	19	8,00	199 825 190	7
Total	237	100	2 839 129 688	100

Source : FAGA (2000).

3.2.2.2.2. Bilan d'intervention du FODEX

Selon le FODEX (2000), cet organisme a financé, à travers son réseau de banques, 768 projets au 31 mai 2000 dont le coût total s'élève à 20 875 M Fcfa. Les ressources provenant de la BAD ont permis de financer 445 projets, soit environ 58% du financement total, alors que les ressources provenant de l'État gabonais ont servi à financer 323 projets, soit 42% de la totalité du financement.

Pour une analyse plus approfondie des prêts accordés par le FODEX, nous allons illustrer ses résultats dans quatre tableaux qui nous permettront de voir en détail la

répartition des prêts par objet de crédits (tableau 3), par secteurs d'activités (tableau 4), par les banques agréées (tableau 5) et par zones géographiques (tableau 6).

Le tableau 3 présente la répartition des prêts accordés par le FODEX par objet de crédit, c'est-à-dire pour la création, pour l'expansion, pour la restructuration ou pour le rachat d'entreprises. La création d'entreprises présente le plus grand nombre de prêts avec 618 prêts, soit 80,50% du nombre total de prêts, et 55% du volume de prêts de l'organisme. Ensuite, vient l'expansion qui représente 17,30% du nombre de prêts et 35% du volume de prêts.

Tableau 3
Répartition par objet de crédit du FODEX au 31 mai 2000

Objets de crédit	Nombre de prêts	%	Volume de prêts en Fcfa	%
Création	618	80,50	11 540 342 955	55
Expansion	133	17,30	7 282 967 919	35
Restructuration	2	0,20	129 000 000	1
Rachat	15	2,00	1 922 926 000	9
Total	768	100	20 875 236 874	100

Source : FODEX (2000).

Suite à ces chiffres, nous pouvons dire que le FODEX est intéressé à financer la création d'entreprises car plus de la moitié de ses fonds ont été utilisés à ces fins.

Le tableau 4 présente les secteurs d'activité financés par le FODEX. Nous voyons que l'organisme finance les 3 secteurs d'activité : primaire, secondaire et tertiaire. En terme de nombre de prêts, le FODEX a octroyé un plus grand nombre de prêts dans le secteur tertiaire, soit 406 prêts ou 53% du nombre total de prêts. Le secteur secondaire a obtenu 182 prêts (ou 24%) et le secteur primaire, 180 prêts (ou 23%). En terme de volume de prêts, c'est aussi le secteur tertiaire qui en a reçu le plus, soit 48% du volume total des prêts. Le secteur secondaire suit avec 42% de la valeur des prêts et le secteur primaire avec 10% du volume total des prêts.

Tableau 4
Répartition sectorielle des prêts du FODEX au 31 mai 2000

Secteurs d'activités	Nombre de prêts	%	Volume de prêts en Fcfa	%
Secteurs primaires				
Agriculture	66	8	1 019 120 000	5
Élevage	30	4	490 889 443	2
Pêche	84	11	685 827 577	3
Secteurs secondaires				
Agroalimentaire	49	6	1 408 925 000	7
Bois	52	7	4 146 800 204	20
Extraction/mines	5	1	472 600 000	2
Artisanat	55	7	458 216 543	2
Bâtiment, travaux publics et immobilier	5	1	775 000 000	4
Productions diverses	8	1	817 299 903	4
Ingénierie	8	1	573 517 580	3
Secteurs tertiaires				
Hôtellerie/restauration	56	7	1 149 011 004	6
Transport	40	5	2 195 985 617	11
Distribution	159	21	2 395 229 065	11
Prestation de services	151	20	4 286 814 938	20
Total	768	100	20 875 236 874	100

Source : FODEX (2000).

Ainsi, nous voyons que le secteur tertiaire a bénéficié du plus grand nombre de prêts et a reçu le plus grand volume de prêts. En combinant les résultats des tableaux 3 et 4, nous pouvons dire que le FODEX, tout comme le FAGA, s'intéresse beaucoup à la création d'entreprises dans le secteur tertiaire.

Le tableau 5 présente la répartition des prêts par les banques agréées faisant affaire avec le FODEX. Les banques de développement ont consenti le plus grand nombre de prêts. En effet, la BGD a octroyé 340 prêts, soit 44% du nombre total des prêts ou 51% du volume de prêts, la BNCR a octroyé 261 prêts, soit 34% du nombre de prêts.

Tableau 5
Répartition des prêts du FODEX par les banques agréées au 31 mai 2000

Banques agréées	Nombre de prêts	%	Volume de prêts en Fcfa	%
BGD	340	44	10 667 270 945	51
BGFI	5	1	202 806 765	1
BICIG	28	4	2 427 261 580	11,50
BNCR	261	34	1 892 670 000	9
FAGA	16	2	225 164 810	1
INTERFI	9	1	1 262 836 000	6
POPULAIRE	95	12	2 418 226 774	11,50
UGB	14	2	1 779 000 000	9
Total	768	100	20 875 236 874	100

Source : FODEX (2000).

Le tableau 6 présente la répartition géographique des prêts consentis par le FODEX selon les provinces gabonaises. Nous voyons qu'il existe une forte disparité dans le financement des projets selon l'emplacement géographique. C'est la province de l'Estuaire qui bénéficie en nombre (596 projets ou 78% du nombre total de projets) et en volume (76% du volume de prêts) de la quasi-totalité des ressources du FODEX. Le reste est réparti sur l'ensemble des autres régions. Cette situation se comprend car la majorité de l'activité économique gabonaise se déroule dans la province de l'Estuaire.

Tableau 6
Répartition géographique des prêts du FODEX au 31 mai 2000

Provinces	Nombre de prêts	%	Volume de prêts en Fcfa	%
Estuaire	596	78	15 909 658 296	76
Haut-Ogooué	18	2	301 701 447	1,50
Moyen-Ogooué	36	5	1 617 365 852	8
Ngounié	18	2	814 120 600	4
Nyanga	8	1	58 300 000	0,50
Ogooué Ivindo	10	1	249 417 037	1
Ogooué Lolo	12	2	359 382 612	2
Ogooué Maritime	41	5	835 620 782	4
Woleu- Ntem	29	4	729 670 248	3
Total	768	100	20 875 236 874	100

Source : FODEX (2000).

Les bilans d'intervention du FAGA et du FODEX auprès de la PME nous ont permis de voir que ces deux organismes interviennent dans le financement de la PME et cela pour tous les secteurs d'activité. La majeure partie de leur aide financière est cependant octroyée aux projets issus du secteur tertiaire concentrés dans la province de l'Estuaire³¹.

3.2.2.2.3. *Les difficultés d'accès au financement des organismes gouvernementaux*

Selon Mihindou *et al.* (2001), la plupart des entrepreneurs nationaux rencontrent d'énormes difficultés pour accéder au financement des organismes gouvernementaux. Les principales causes d'inaccessibilité au financement sont détaillées ci-dessous.

- ***Le manque de connaissance de l'entrepreneur sur les mécanismes des organismes.*** Il y a une absence « *d'un système de communication en faveur* » des entrepreneurs sur la connaissance de l'existence des organismes financiers « *mis en place par l'état* » (Mihindou *et al.*, 2001).
- ***L'insuffisance de fonds propres de l'entrepreneur.*** Une faible capitalisation ne permet pas « *de constituer l'apport personnel obligatoire exigé par* » les organismes financiers (Mihindou *et al.*, 2001).
- ***Un manque de garantie personnelle.*** La plupart du temps, les entrepreneurs qui présentent « *des projets « bancables » n'accèdent pas au financement par manque d'avalistes ou des biens immeubles à hypothéquer* » (Mihindou *et al.*, 2001).
- ***L'insuffisance de fonds de l'organisme gouvernemental.*** « *Les fonds réservés par l'État en vue du financement des PME sont insuffisants par rapport à la demande* » (Mihindou *et al.*, 2001).
- ***Des conditions de crédit sévères.*** « *Le taux d'intérêt, les commissions et divers autres frais alourdissent le service de la dette et rendent parfois impossibles le remboursement des prêts* » (Mihindou *et al.*, 2001).
- ***La lenteur administrative.*** « *Un processus d'octroi trop long* » du crédit. « *À partir de la date de dépôt du dossier à la Direction générale des PME*

³¹ Il n'est pas possible de dire si les PME en région sont défavorisées auprès du FAGA et du FODEX.

(DGPME) jusqu'à l'obtention du crédit au FAGA, un dossier reste en attente parfois deux voire trois ans » (Mihindou et al., 2001).

- ***L'absence de compétence managériale de l'entrepreneur.*** Il y a une « méconnaissance du projet par » l'entrepreneur. « Il arrive que l'entrepreneur se fasse monter une étude de faisabilité dont le contenu lui est totalement méconnu ». Et il y a aussi un manque de « pertinence des investissements » de l'entrepreneur. « L'apport d'un investissement fictif ou un investissement mal dimensionné et mal cerné sont des freins à l'accès au financement » (Mihindou et al., 2001).

En somme, cette section a permis de souligner que l'entrepreneur gabonais n'a pas beaucoup d'alternatives de financement susceptibles de l'aider à démarrer son entreprise. Les seules sources de financement formelles qui s'offrent à lui proviennent des banques et des organismes financiers gouvernementaux d'aide aux PME en démarrage. Cependant, pour y avoir accès, les entrepreneurs se heurtent à des difficultés énormes qui ne les encouragent sûrement pas à y faire une demande de prêt.

En résumé, nous avons vu dans ce chapitre les différentes sources de financement que l'entrepreneur peut utiliser pour démarrer son entreprise. Il en ressort que l'entrepreneur des PI comme celui des PVD utilise des sources de financement informelles et formelles. Les sources de financement informelles sont les premières sources de financement utilisées par l'entrepreneur car elles sont faciles d'accès et ont des conditions de remboursement assez flexibles. Le financement informel peut être les fonds propres de l'entrepreneur, les prêts venant de sa famille, de ses amis, et plus particulièrement en Afrique, l'argent de la tontine. Toutefois, l'entrepreneur peut aussi s'adresser aux banques et aux organismes financiers gouvernementaux d'aide au PME en démarrage (financement formel). Cependant, les fonds provenant de la banque et des organismes financiers d'aide sont difficiles d'accès pour l'entrepreneur. Dans les PI, les difficultés d'obtenir un prêt des sources de financement formelles ne sont pas aussi prononcées que celles des PVD. Dans les PI, les banques sont un peu plus souples que celles des PVD à l'égard de la PME en démarrage.

CHAPITRE 4 : INTÉRÊT ET LES HYPOTHÈSES DE RECHERCHE

4.1. INTRODUCTION

Les trois premiers chapitres nous ont permis de nous familiariser avec les problèmes que les entreprises en démarrage doivent surmonter. En axant spécifiquement sur le financement et l'environnement de la PME (incluant les conditions propices qui sont : l'accès aux ressources d'infrastructure et services de support, à la matière première et biens d'équipement, à la main-d'œuvre qualifiée et aux ressources financières), nous avons pu relever certaines difficultés propres aux PME gabonaises. Sur la base de ces informations, nous allons vérifier si certaines de ces affirmations s'appliquent toujours en contexte gabonais. Par conséquent, nous élaborons dans ce chapitre des hypothèses qui seront testées sur un échantillon. La méthodologie de recherche sera décrite au chapitre 5, alors que le chapitre 6 présentera l'analyse des résultats.

L'objectif de ce mémoire porte sur la problématique du financement de la PME gabonaise afin de comprendre les freins reliés aux sources de financement externes. Ce qui sous-entend de comprendre le fonctionnement des organismes gouvernementaux et des institutions financières à l'égard de la PME en démarrage. Vu le peu d'études sur ce sujet particulier, il semble évident que les résultats seront d'une très grande utilité pour les autorités compétentes. N'oublions pas que la santé d'une économie est étroitement reliée à celle de ses PME.

Pour mieux appréhender notre étude sur le Gabon, nous allons énumérer dans la section suivante des hypothèses qui nous aideront à mieux structurer notre étude. Ces hypothèses serviront comme cadre directif pour atteindre notre objectif.

4.2. LES HYPOTHÈSES DE RECHERCHE

Les hypothèses de recherche vont nous permettre de focaliser notre analyse sur des éléments précis. Pour formuler ces hypothèses de recherche, nous utiliserons les informations présentées dans les chapitres précédents. Afin de bien comprendre leur raison, nous résumons l'information essentielle qui justifie le fondement de chaque hypothèse formulée. Nous avons retenu six hypothèses de recherche.

Pour recevoir l'aide financière des organismes gouvernementaux gabonais, le FAGA et le FODEX, il faut absolument que la PME soit inscrite au régime des PME et donc doit être une PME agréée. Alors, les PME non inscrites à ce régime ne sont pas éligibles à l'aide financière gouvernementale. Ainsi cette différence nous permet de formuler notre première hypothèse.

Hypothèse 1 : le statut de la PME est un frein au financement de la création d'entreprise.

Les auteurs³² ont mentionné que les entrepreneurs ont de la difficulté à percevoir l'aide financière des organismes gouvernementaux et des institutions financières lors du démarrage de l'entreprise. Dans une étude sur les mécanismes de financement de la PME au Gabon, Mihindou *et al.* (2001) soulignent que les promoteurs gabonais ont des difficultés à accéder au financement, et cela peut les décourager et les forcer à abandonner leurs projets. Ces difficultés sont dues à la méconnaissance des promoteurs de l'existence des organismes gouvernementaux, une faiblesse dans l'apport personnel exigé par les organismes gouvernementaux, des garanties exigées trop lourdes pour le créateur, l'insuffisance des fonds disponibles auprès des organismes gouvernementaux, le coût de crédit trop élevé (le taux d'intérêt) et un processus d'octroi de crédit trop long (qui peut être de deux à trois ans d'attente).

³² Voir Portait et Noubel (1982), Choquette et Brunelle (1985), Soédjédé (1990), Camilleri (1996), l'Union (22/09/2000 b) et Mihindou *et al.* (2001).

Quant aux institutions financières, elles ne sont pas aussi faciles d'accès que les organismes gouvernementaux pour l'entrepreneur. Elles ont une attitude conservatrice envers la PME qui la considère très risquée. Pour se prémunir de ce risque excédentaire, les institutions financières exigent des conditions de financement très sévères telles que : une composition de la demande de financement très lourde à constituer, les garanties à fournir élevées, un taux d'intérêt élevé et un long temps d'attente.

Ainsi, nous constatons que l'entrepreneur rencontre sensiblement les mêmes difficultés d'accès auprès des différents bailleurs de fonds gabonais. Ces difficultés d'accès se résument à des conditions de crédits trop contraignantes (taux d'intérêt et garanties personnelles notamment), une lenteur administrative et une disponibilité de fonds limitée (uniquement dans le cas des organismes gouvernementaux). Ces éléments nous amènent à formuler les trois hypothèses suivantes :

Hypothèse 2 : les conditions d'octroi de crédits exigées par les bailleurs de fonds (les institutions financières et les organismes gouvernementaux) sont trop contraignantes pour le créateur d'une entreprise.

Hypothèse 3 : la lenteur administrative des bailleurs de fonds pour l'octroi de crédit est un obstacle à la création.

Hypothèse 4 : la disponibilité de fonds des organismes gouvernementaux a un impact sur la création de PME.

Suite aux données statistiques sur les bilans d'intervention des organismes gouvernementaux (sections 3.2.2.2.1 et 3.2.2.2.2), nous avons pu constater que la majeure partie des prêts consentis par le FAGA et le FODEX sont octroyés aux projets issus du secteur tertiaire par rapport aux secteurs primaire et secondaire. Ainsi, cela porterait à croire que dépendamment du secteur d'activité du projet à réaliser, le créateur d'entreprise serait limité dans son choix de financement. Si cette situation existe au niveau des organismes gouvernementaux, il serait opportun de la vérifier aussi auprès des institutions financières. Cette spécificité de financement sur la nature du projet, c'est-à-dire selon le secteur d'activité, est un frein au démarrage.

Hypothèse 5 : la nature du projet a un impact sur la décision des bailleurs de fonds à l'octroi de crédit.

Les sources de financement disponibles au créateur d'entreprises gabonais ne sont pas très diversifiées. Elles sont composées principalement du FAGA, du FODEX et des institutions financières. Sachant qu'il existe d'autres sources de financement telles le crédit fournisseur, le crédit-bail, les tontines et l'aide financière des organismes internationaux à la PME, mais que la littérature gabonaise n'en fait pas mention, nous voulons vérifier si cette absence limite effectivement l'entrepreneur gabonais. Ceci est important car s'il n'y a pas assez d'alternatives de financement pour aider à démarrer une entreprise, un refus de prêt des bailleurs de fonds gabonais précités risque de causer un frein à la création des PME. Ceci nous amène à notre 6^{ème} et dernière hypothèse.

Hypothèse 6 : mis à part les organismes gouvernementaux (FAGA et FODEX) et les institutions financières identifiées à la section 3.2, l'entrepreneur gabonais n'a pas d'autres alternatives de financement.

Le chapitre ci-après va élaborer sur la méthodologie utilisée pour valider ces hypothèses.

CHAPITRE 5 : MÉTHODOLOGIE DE LA RECHERCHE

Le but de ce chapitre est de décrire les moyens utilisés et les étapes à suivre pour recueillir les informations nécessaires, afin d'apporter des éléments de réponses aux hypothèses et à l'objectif de recherche formulés. Ce chapitre se divise en quatre sections qui sont : le type d'étude, l'identification des instruments de mesure, l'échantillonnage et la collecte de données utilisée pour l'enquête, et enfin le traitement et l'analyse des données.

5.1. Type d'étude

De manière générale, très peu d'études ont été réalisées sur le financement de la PME en création au Gabon. Il découle de cet état des choses, une absence de données de base pour permettre un approfondissement des connaissances sur le fonctionnement de ces entités économiques. Nous avons par conséquent opté pour une étude avec hypothèses de type exploratoire qui consiste à aller sur le terrain chercher les informations nécessaires qui répondront aux hypothèses.

5.2. Instruments de mesure

Étant donné le caractère exploratoire de notre recherche, nous avons privilégié le questionnaire comme méthode de collecte d'informations. Nous avons construit 3 questionnaires. Le premier questionnaire, qui est destiné à la PME, comprend trois parties qui sont : des renseignements sur l'entreprise, des questions sur le financement de la création (des informations sur le financement initial, sur les démarches faites auprès des banques et des organismes gouvernementaux) et des opinions sur les sources de financement. L'annexe A présente ce premier questionnaire.

Deux autres questionnaires relativement identiques entre eux ont été construits pour les bailleurs de fonds. Un questionnaire a été rédigé pour les banques (voir annexe B) et un autre pour les organismes gouvernementaux (voir annexe C). Ces 2 questionnaires comprennent quatre parties qui sont : identification de l'institution financière ou de

l'organisme gouvernemental, importance de la PME dans les activités de l'institution financière ou de l'organisme gouvernemental, les procédures d'analyse et de traitement d'une demande de prêt (qui inclut aussi les critères et conditions d'octroi de prêt) et enfin, des opinions sur le financement de la création ou démarrage d'entreprise.

Les questionnaires incluent des questions ouvertes, fermées et semi-structurées. Pour les questions semi-structurées, nous avons utilisé l'échelle de Thurston (oui et non) et l'échelle de Likert en 5 points allant de très important (5) à aucune importance (1). Cette échelle a été choisie pour nous permettre de situer l'importance de différents critères dans l'analyse d'une demande de financement. Aux endroits appropriés, une catégorie "autres (précisez)" a été ajoutée pour noter les réponses qui ne correspondent pas aux catégories prévues. À l'échelle de Likert, nous avons ajouté la catégorie "NSP (ne s'applique pas)" pour considérer la possibilité que certains éléments ne sont pas pris en considération par les intervenants.

5.3. L'échantillonnage et la collecte de données

Les populations visées par cette étude sont principalement les PME et les bailleurs de fonds installés à Libreville, capitale du Gabon, localisée dans la province de l'Estuaire. Nous avons choisi cette localisation car c'est à Libreville où l'on retrouve la majorité des PME et le siège central de chaque bailleur de fonds. C'est aussi à cet endroit que l'on retrouve une grande partie des projets financés (voir tableaux 1 et 6)³³.

Pour avoir une information exacte sur le nombre de PME en exercice à Libreville, nous avons approché le Ministère des PME/PMI. Il nous a fourni une liste de PME localisées à Libreville. Cependant, cette liste ne représente pas les deux types de PME (PME agréées et PME non agréées) car elle ne présente que les PME enregistrées au Ministère des PME/PMI, soit les PME dites agréées. Vu le temps qui nous était imparti (3 mois) pour exécuter notre enquête, nous avons procédé au choix de notre échantillon qu'à

³³ Par conséquent, nous ne pourrions voir dans ce mémoire si le fait de démarrer une entreprise en région est en soi un frein vu la faible disponibilité présumée des intervenants.

partir de cette liste. Ainsi, nous nous retrouvons avec un échantillon de PME biaisé car notre sélection sera faite dans une population composée uniquement de PME agréées.

La liste des PME fournie par le Ministère des PME/PMI inclut 113 PME agréées localisées à Libreville³⁴. Cette liste indiquait le nom, le n° de téléphone, la boîte postale et l'adresse de chaque PME. Mais pour certaines PME, nous n'avions pas d'informations inscrites sur la liste. Vu le temps court que nous avons, nous nous sommes juste intéressés aux PME dont les informations complètes étaient fournies sur la liste. En sommes, nous avons les coordonnées complètes de 69 PME agréées.

Afin que notre enquête se fasse le plus facilement et rapidement possible, nous avons ciblé sur cette liste réduite, les PME dont nous connaissions le mieux la localisation dans Libreville. Après leurs avoir présenté notre questionnaire, nous nous informions de la localisation des PME qui nous étaient inconnues. Là encore, vu le peu de temps qui nous était alloué, nous n'avons pu que contacter 35 PME agréées.

La collecte des données a été faite par contact direct avec les répondants. Pour ce faire, nous avons préféré nous déplacer chez les répondants afin de leur exposer notre objectif de recherche, de présenter le questionnaire et de fournir des explications sur les différentes sections du questionnaire. Suite à ce premier contact, 35 répondants ont choisi de répondre à notre questionnaire. Pour certains, le questionnaire a été complété dans l'immédiat lors de notre première visite. Pour d'autres, qui avaient moins de temps à accorder sur le moment, un rendez-vous ultérieur a été planifié soit pour récupérer le questionnaire ou soit pour le remplir en notre présence.

En notre présence, il arrivait que les répondants demandaient des explications sur des questions mal comprises. Nous leur donnions des explications en faisant attention de ne pas donner notre point de vue personnel sur la question posée dans le formulaire. Ce n'était que des éclaircissements. Nous pensons qu'elles n'ont eu aucun impact sur l'orientation de leurs réponses.

³⁴ Juste à titre de rappel, de Nabang-Obame et Dirabou, nous sommes savons qu'il y a 600 PME agréées au Gabon (L'Union, 22/09/2000 a).

Dans l'ensemble, notre travail s'est déroulé dans de bonnes conditions. Nous avons été bien accueillis et avons trouvé auprès des répondants toute la coopération souhaitée. Au niveau des PME, les répondants à notre questionnaire étaient le propriétaire-dirigeant ou le dirigeant de l'entreprise.

En ce qui concerne les bailleurs de fonds, nous n'avons pas tenu compte dans notre échantillon final de ceux qui ne financent pas la PME en démarrage. En effet, dans notre questionnaire adressé aux bailleurs de fonds, les deux premières questions de la partie 2 sont décisives pour permettre aux répondants de continuer à répondre au reste du questionnaire. Ces questions sont : « accordez-vous des emprunts aux PME ? » et « accordez-vous des emprunts au démarrage des entreprises ? ». Si la réponse à l'une de ces questions est négative, alors le questionnaire se termine à ce niveau pour le répondant car le reste de nos questions fait allusion au financement de la PME en démarrage³⁵.

La population des bailleurs de fonds est constituée des 2 organismes gouvernementaux d'aide au financement de la PME (FAGA et FODEX) et de 6 institutions financières (4 banques et 2 sociétés de crédit-bail). Suite aux réponses aux deux premières questions de la partie 2, 1 banque et les 2 sociétés de crédit-bail n'octroient pas d'emprunt à la PME en démarrage. Elles ne seront donc pas incluses dans notre échantillon final des bailleurs de fonds.

Au niveau des bailleurs de fonds, le répondant à notre questionnaire était le responsable du service PME pour les bailleurs fonds qui financent la PME ou le responsable du service entreprise pour ceux qui ne financent pas la PME en particulier.

Cependant, 12 PME et 1 banque n'ont pas répondu à notre questionnaire car ils avaient un emploi du temps trop chargé. Nous avons pris au moins trois rendez-vous, reporté chaque fois à plus tard, car le répondant n'était toujours pas disponible à nous recevoir ou n'avait pas eu le temps de remplir le formulaire. À la fin des 3 mois écoulés, il y avait 12 PME et 1 banque qui n'ont finalement pas participé à notre enquête.

En sommes, notre échantillon final est constitué de 23 PME et de 5 bailleurs de fonds dont 3 banques et les 2 organismes gouvernementaux (FAGA et FODEX).

5.4. Traitement et analyse des données

Pour le traitement des données, nous avons utilisé le logiciel Excel et le logiciel statistique SAS. Premièrement, une série de codifications a été déterminée pour chaque question afin de permettre un traitement statistique. Par la suite, chaque réponse a été codifiée et ces résultats ont été insérés sur une feuille de travail du logiciel Excel. Cette première feuille inclut donc 23 observations. Une feuille de travail a été réservée aux PME, et vu les similitudes entre les questionnaires des bailleurs de fonds, ceux-ci ont été regroupés dans une deuxième feuille Excel qui inclut au total 5 observations.

Deuxièmement, ces feuilles Excel ont été transférées au logiciel SAS qui nous a permis de faire ressortir les caractéristiques générales des diverses variables observées. Pour chaque variable qualitative, le logiciel SAS fait ressortir la fréquence et le pourcentage. Pour chaque variable quantitative, le logiciel SAS fait ressortir les paramètres statistiques tels la moyenne, la médiane et le mode.

Dans ce chapitre, nous avons présenté la démarche méthodologique employée pour valider nos hypothèses de recherche dans le contexte de la PME gabonaise. Nous allons maintenant réserver le prochain chapitre à l'analyse des résultats de notre enquête.

³⁵ Il faut souligner que notre étude n'inclut pas le cas de prêts personnels pour des fins corporatives. Il n'y a pas de questions faisant allusion à ce genre de prêt dans nos questionnaires. Cette faiblesse pourrait sous-estimer certains résultats mais nous croyons que globalement les conclusions seraient les mêmes.

CHAPITRE 6 : ANALYSE DES RÉSULTATS

L'objet de ce chapitre est de valider les hypothèses formulées à la section 4.2. Avant de commencer dans notre quête de réponses aux hypothèses, nous allons tout d'abord présenter nos échantillons.

6.1. DESCRIPTION DES ÉCHANTILLONS

Les informations contenues dans la première partie de nos questionnaires vont servir à décrire nos échantillons. En effet, pour chaque questionnaire, la première section porte sur des renseignements de l'entreprise ou du bailleur de fonds. Quoique très simples, courtes et rudimentaires, ces informations vont nous permettre d'apprécier les résultats de notre recherche.

6.1.1. Description de l'échantillon des PME

La date de démarrage, la forme juridique (entreprise individuelle (EI), société anonyme (SA), société à responsabilité limitée (SARL), société en commandite simple (SCS) ou société en nom collectif (SNC)), le nombre d'employés, le secteur d'activité (entreprise de service, commerciale ou manufacturière) et si l'entreprise est effectivement agréée sont les informations qui identifient la PME. Le tableau 7 présente ces informations pour nos 23 PME. Nous remarquons que ces entreprises, qui sont toutes agréées, ont moins de 100 employés et 8 ont moins de 10 employés. Toutes ont été créées en 1990 ou après (deux ayant 12 ans d'activité), alors que 7 sont très récentes car leur année de création est 2001 ou 2000.

Tableau 7
Présentation de l'échantillon des PME

PME	Nombre d'employés	Secteurs d'activités	Formes juridiques	PME agréée	Date de création
1	7	commerciale	SARL	Oui	1999
2	51	commerciale	SARL	Oui	1995
3	20	commerciale	EI	Oui	1994
4	22	commerciale	SARL	Oui	1993
5	26	commerciale	SARL	Oui	1990
6	85	commerciale	SARL	Oui	1995
7	11	commerciale	EI	Oui	2000
8	16	commerciale	SA	Oui	1996
9	48	service	SARL	Oui	1992
10	6	service	SARL	Oui	2001
11	3	service	SARL	Oui	2001
12	82	service	EI	Oui	1990
13	5	service	EI	Oui	2001
14	6	service	EI	Oui	2001
15	3	service	EI	Oui	1998
16	10	service	SA	Oui	1995
17	6	service	SA	Oui	1999
18	10	service	SARL	Oui	2000
19	10	service	SARL	Oui	1991
20	20	service	SARL	Oui	1997
21	12	service et manufacturière (1)	SARL	Oui	1990
22	7	manufacturière	EI	Oui	2000
23	11	commerciale et manufacturière (2)	SA	Oui	1997

(1) et (2) sont définis exclusivement par le terme «autre» dans les tableaux 8 et 10.

Pour avoir une idée plus précise de la répartition des PME selon le secteur d'activités et la forme juridique, nous utiliserons les informations des tableaux 8 et 9 qui reprennent les données du tableau 7.

Nous avons pu voir à travers les données statistiques sur les bilans d'intervention des organismes gouvernementaux (sections 3.2.2.2.1 et 3.2.2.2.2) que la majeure partie des prêts consentis par le FAGA et le FODEX sont octroyés aux projets issus du secteur tertiaire. Ceci porterait à croire que la majorité des PME gabonaises se retrouvent dans ce secteur. Tout en conformité avec cette littérature, nous voyons au tableau 8 que la majeure partie des PME qui composent notre échantillon sont dans les secteurs des services et commercial (20 PME sur 23) qui représentent effectivement des activités du secteur tertiaire (en se référant à la composition des secteurs primaire, secondaire et tertiaire des tableaux 2 et 4).

Le tableau 9 rajoute que la majorité des PME sont à responsabilité limitée. En effet, l'échantillon PME est composé de 12 sociétés à responsabilité limitée (SARL), de 7 entreprises individuelles (EI) et de 4 sociétés anonymes (SA).

Tableau 8
Répartition de l'échantillon des PME selon le secteur d'activités

Secteurs d'activités	Nombre	%
Service	12	52,17
Commercial	8	34,78
Manufacturier	1	4,35
Autres	2	8,70
Total	23	100

Tableau 9
Répartition de l'échantillon des PME selon la forme juridique

Formes juridiques	Nombre	%
Société à responsabilité limitée (SARL)	12	52,17
Entreprise individuelle (EI)	7	30,43
Société anonyme (SA)	4	17,40
Total	23	100

Afin d'avoir une idée plus précise quant à la répartition des entreprises selon leur secteur et forme juridique, le tableau 10 ci-dessous représente sous forme de croisement les informations contenues dans les tableaux 8 et 9. Parmi les 12 SARL, 6 PME sont dans le secteur des services et 5 dans le secteur commercial. Parmi les 7 EI, 4 PME sont dans le secteur des services. Par conséquent, nous pouvons dire que 17 PME des 23 PME sont dans le secteur tertiaire et de forme juridique SARL ou EI.

Tableau 10
Répartition de l'échantillon des PME selon la forme juridique et le secteur d'activité

Nombre		Service	Commercial	Manufacturier	Autres	Total
	SARL	6	5	0	1	12
	EI	4	2	1	0	7
	SA	2	1	0	1	4
	Total	12	8	1	2	23

Légende : SARL= société à responsabilité limitée, EI= entreprise individuelle, SA= société anonyme.

Dans les paragraphes ci-dessous, nous allons aborder le financement de la création de la PME (section 2 du questionnaire des PME). Les données contenues dans les tableaux 11, 12 et 13 nous permettront de faire une analyse sur les sources de financement utilisées par les PME lors de leur démarrage.

Tableau 11
Répartition de l'échantillon des PME ayant eu recours à
du financement autre que leur apport personnel lors de la création

	Nombre d'entreprises	%
Oui	13	56.52
Non	10	43.48
Total	23	100

Le tableau 11 présente les taux de réponse des PME à la question suivante : pour financer la création de votre entreprise, avez-vous eu recours à du financement autre que votre apport personnel ? Parmi les 23 entreprises, 56,52% ont eu recours à des sources de financement autres que leur apport personnel pour réaliser le démarrage de leurs PME. Les autres, soit 43,48%, ont utilisé uniquement leur apport personnel lors de la création. Bref, ce n'est pas toutes les PME qui ont besoin de financement externe.

Tableau 12
Répartition (%) des sources de financement lors du démarrage

Entreprises	Apport personnel	Famille	Amis personnels	Associés	Banques	Gouvernement
1	0	20	80	0	0	0
2	50	50	0	0	0	0
3	0	0	0	0	75	25
4	25	25	0	0	0	50
5	0	50	50	0	0	0
6	25	0	15	0	0	60
7	50	25	25	0	0	0
8	20	0	0	0	80	0
9	30	0	15	0	55	0
10	35	0	0	0	65	0
11	94	0	0	6	0	0
12	8	0	0	0	70	22
13	50	0	0	0	50	0
Moyenne :	29,76	13,07	14,23	0,46	30,38	12,1
Médiane :	32,5	25	25	0	67,5	37,5

Le tableau 12 présente la répartition (%) des sources de financement dans le démarrage des 13 PME n'ayant pas eu recours uniquement à l'apport personnel (voir tableau 11). Parmi les sources de financement utilisées par la PME en démarrage, ce sont la banque et l'apport personnel qui ont la part la plus élevée avec une moyenne sensiblement égale à 30%. Le reste des sources de financement (la famille (13,07%), amis personnels (14,23%), associés (0,46%) et le gouvernement (12,1%)) présente chacune une participation financière de moins de 15% dans le démarrage des PME. Il est intéressant de noter que dans 3 des 13 entreprises, il n'y a pas eu de participation financière personnelle de l'entrepreneur lors du démarrage de l'entreprise.

Nous avons pu voir dans notre recension de la littérature (section 3.1.1.1) que l'apport personnel est la source de financement de départ la plus utilisée lors de la création d'une entreprise dans les PVD africains. Selon les deux études menées par Camilleri (1996), 80% des artisans sénégalais et 54% des entrepreneurs burkinabés ont démarré leurs activités grâce à leurs épargnes personnelles. En comparaison avec le cas de notre étude (voir tableau 12), il en ressort que 20 entreprises sur 23, soit 86,95% des répondants de notre échantillon, ont eu recours à l'apport personnel dans le financement du démarrage de leur entreprise.

Les résultats qui ressortent du tableaux 11 et de la littérature montrent que certains entrepreneurs utilisent uniquement l'apport personnel comme sources de financement de départ lors de la création d'entreprises. Le tableau 12 montre que des entrepreneurs utilisent l'apport personnel avec d'autres sources de financement pour démarrer l'entreprise ou uniquement d'autres sources de financement. Suite à nos résultats, nous pouvons dire que l'apport personnel est une source de financement importante dans le financement du démarrage de l'entreprise.

Le tableau 13 présente la liste des raisons invoquées par les 10 PME qui n'ont pas eu recours à l'aide financière des bailleurs de fonds (voir tableau 11). D'après nos répondants, la raison la plus fréquente (notée 8 fois) est que l'apport personnel était largement suffisant. Les autres raisons mentionnées sont le refus de financement auprès

d'une banque, du FAGA ou du FODEX, et le manque de connaissance par les répondants de l'existence des banques ou des organismes gouvernementaux pouvant aider financièrement le démarrage de la PME³⁶.

Dans la section 3.1 de notre littérature, nous avons vu que l'apport personnel, le capital amical (familles, amis personnels et associés) et la tontine sont les premières sources utilisées par l'entrepreneur lors du démarrage (Babeau et Kessler, 1980; Abdaimi, 1989 et Lelart, 1989), mais que l'apport personnel reste la source privilégiée de l'entrepreneur (Soédjédé, 1990; Hériveau, 1995 et Camilleri, 1996). Nos résultats confirment ces études. Nous voyons que 86,95% des PME qui composent notre échantillon ont utilisé l'apport personnel dans le démarrage de leur entreprise, soit 20 sur 23 entreprises. Lorsque que l'apport personnel n'est pas suffisant, certaines PME ont utilisé aussi le financement amical, le financement bancaire et l'aide des organismes gouvernementaux. Bref, le financement informel est la source la plus utilisée.

Tableau 13
Les différentes raisons expliquant le non-recours à l'aide financière
des bailleurs de fonds lors du démarrage de la PME

Les raisons (1)	Fréquence
L'apport personnel était suffisant	8
J'ai déposé une demande auprès d'une institution financière mais elle a été refusée	1
J'ai déposé une demande auprès du FAGA ou du FODEX mais elle a été refusée	1
Je ne savais pas que les banques pouvaient prêter pour le démarrage	1
Je ne savais pas que le gouvernement avait des organismes de financement d'aide au démarrage	1
Autres	1

(1) les PME pouvaient choisir plus d'une raison. Ce qui explique un nombre total de fréquences supérieur à 10.

³⁶ Seulement 2 PME ne savaient pas que le FAGA, le FODEX ou les banques prêtaient pour le démarrage.

6.1.2. Description de l'échantillon des bailleurs de fonds et des procédures d'analyse d'une demande de prêt

Dans cette partie, nous commençons par présenter une brève description de chaque bailleur de fonds (tableau 14). Par la suite, à l'aide des questions 3.1, 3.2, 3.3 et 3.7 du questionnaire des bailleurs de fonds, nous donnons un aperçu des caractéristiques de l'analyse et du traitement d'une demande de prêt pour une PME en création. Nous faisons ressortir les éléments requis pour la constitution d'un dossier de demande de prêt, les principales procédures d'analyse d'un dossier par les bailleurs de fonds et les conditions moyennes de financement des bailleurs de fonds (tableaux 15 à 18).

Pour décrire l'échantillon des bailleurs de fonds, nous avons d'abord utilisé la raison sociale de l'institution financière ou des organismes gouvernementaux. En particulier pour l'institution financière, nous demandons aussi le type d'institution (commerciale ou de développement) pour avoir une idée des priorités de l'institution. En particulier pour les organismes gouvernementaux, nous demandons aussi leur date de création. Le tableau 14 présente ces informations pour nos 5 bailleurs de fonds. Notre échantillon est composé de 3 institutions financières (2 banques commerciales et 1 banque de développement) et des 2 principaux organismes gouvernementaux gabonais (FAGA et FODEX). Nous remarquons que les organismes gouvernementaux ne sont pas récents, le FODEX créé en 1993 (10 ans d'âge) est plus jeune que le FAGA qui a été créé depuis 1981 (22 ans d'âge).

Nous retrouvons dans notre échantillon des institutions financières : la BGD (banque offrant le plus grand nombre de prêts à la PME), la BGFI et la BICIG parmi les banques travaillant avec le FODEX. Ceci est cohérent avec la littérature sur le système financier gabonais où les 3 institutions financières sont des banques agréées par le FODEX.

Tableau 14
Présentation de l'échantillon des bailleurs de fonds

Bailleurs de fonds	Raison sociale	Type d'institution	Date de création
Banques	BGD	développement	NSP
	BGFI	commerciale	NSP
	BICIG	commerciale	NSP
Organismes gouvernementaux	FAGA	-	1993
	FODEX	-	1981

NSP signifie ne s'applique pas. La mention NSP suggère que la question « date de création » ne concerne pas les différentes banques pré-citées.

Le tableau 15 présente les éléments requis pour la constitution d'un dossier de demande de prêt pour une PME en création. Dans la liste des documents à fournir aux bailleurs de fonds pour constituer un dossier de demande de prêt, on retrouve les documents communs suivants : une étude de faisabilité du projet et une liste des garanties. Les deux organismes gouvernementaux s'adressent exclusivement aux PME dirigées par des nationaux et elles doivent posséder un agrément (l'agrément au régime des PME³⁷ pour le FAGA et l'agrément du commerce³⁸ pour le FODEX).

Nous nous apercevons que notre littérature sur le fonctionnement financier des organismes gouvernementaux (section 3.2.2.1) contient des informations similaires à celles présentées dans le tableau 15 : le demandeur doit être de nationalité gabonaise, fournir une étude de faisabilité, fournir des garanties, posséder l'agrément au régime des PME pour le FAGA, particulièrement dans le cas du FODEX, il doit posséder l'agrément du commerce et la demande doit être adressée aux banques agréées par le FODEX.

³⁷ L'agrément de régime des PME est délivré par le Ministère des PME/PMI pour certifier que la PME est agréée (Ministère de la planification, de l'économie et de l'aménagement du territoire, 1992).

³⁸ L'agrément du commerce est délivré par le Ministère du commerce et donne le droit à l'entreprise d'exercer dans le secteur commercial. Toutefois, pour une PME qui désire exercer dans le secteur commercial, elle doit posséder l'agrément au régime des PME (certifiant que c'est une PME agréée) pour demander par la suite l'agrément du commerce. Donc, elle doit posséder les deux agréments (Ministère de la planification, de l'économie et de l'aménagement du territoire, 1992).

Tableau 15
Les éléments requis pour la constitution d'un dossier de demande de prêt pour une PME
en création selon les bailleurs de fonds

Organismes gouvernementaux	Banques
<p align="center">FAGA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Être de nationalité gabonaise. • Posséder l'agrément au régime des PME. • Fournir une étude de faisabilité du projet. • Fournir des garanties. 	<p align="center">BGFI</p> <ul style="list-style-type: none"> • Adresser une demande de crédit à la banque. • Fournir un bilan d'ouverture. • Fournir une étude de faisabilité. • Fournir un bilan financier prévisionnel. • Fournir des garanties.
<p align="center">FODEX³⁹</p> <p><i>Pour le financement des projets de 15 M-29 M Fcfa</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Être de nationalité gabonaise. • Avoir un compte bancaire. • Adresser une demande de crédit à l'une des banques agréées par le FODEX. • Fournir une étude de faisabilité et deux photos d'identité récentes. • Fournir un plan de localisation du projet. • Fournir une promesse de contrat de bail (pour le locataires). • Fournir un agrément du Ministère du commerce. • Fournir des garanties. • Déposer le dossier en double exemplaire au FODEX. <p><i>Pour le financement des projets de 30 M Fcfa</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Adresser une demande de crédit à une banque de votre choix (comprenant adresse, références bancaires, le montant de crédit, l'objet de crédit et la localisation de l'activité). • Fournir une photocopie d'une pièce d'identité gabonaise du promoteur. • Fournir une étude de faisabilité du projet. • Fournir les factures pro forma et devis des investissements à réaliser. • Fournir un dossier juridique (comprenant un agrément du commerce, une déclaration d'immatriculation de la direction des contributions directes et indirectes, une déclaration d'immatriculation au registre du commerce, les statuts pour les SARL et les SA). • Fournir des garanties. 	<p align="center">BICIG</p> <ul style="list-style-type: none"> • Adresser une demande de crédit à la banque. • Fournir un plan d'affaire du projet d'entreprise. • Fournir des garanties. <p align="center">BGD</p> <ul style="list-style-type: none"> • Adresser une demande de crédit à la banque. • Fournir une étude de faisabilité. • Fournir un extrait de compte bancaire. • Présenter un curriculum vitae du promoteur. • Fournir des garanties.

³⁹Pour ces éléments de réponses, le répondant du FODEX nous a reporté à la publication du FODEX (2001) : *Bilan et perspectives : 1993-2001*, services des études du FODEX.

Le tableau 16 présente les principales étapes de la procédure d'analyse d'une demande de prêt de chaque bailleur de fonds. Nous constatons que ces étapes sont différentes d'un bailleur à l'autre. Pour la BGFI et le FODEX, le tableau 16 nous informe que l'analyse du dossier et l'approbation du crédit se font par différents comités bien distincts. Pour les autres bailleurs de fonds (FAGA, BICIG et BGD), nous n'avons pas eu de précisions sur les personnes qui exécutent les différentes étapes de la procédure d'analyse.

Tableau 16
Les principales étapes de la procédure d'analyse d'une demande de prêt
pour le projet d'une PME en création selon chaque bailleur de fonds

Organismes gouvernementaux	Banques
<p style="text-align: center;">FAGA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Présentation du promoteur et du projet. • Présentation du produit et du marché. • Analyses des données prévisionnelles d'exploitation. • Analyse de la rentabilité du projet. • Analyse de la capacité de remboursement de crédit. 	<p style="text-align: center;">BGFI</p> <ul style="list-style-type: none"> • Étude du dossier par le gestionnaire. • Étude et approbation du dossier par le comité de la direction de la banque commerciale. • Présentation du dossier au comité de crédit. • Approbation du dossier par les membres du comité: direction de la banque commerciale, direction des affaires juridiques, direction du contrôle des risques et/ou le directeur général de la BGFI.
<p style="text-align: center;">FODEX</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le promoteur envoie sa demande à la banque agréée et au FODEX. • Les cabinets d'étude agréés par le FODEX conçoivent et élaborent des études de faisabilité qu'ils envoient à la banque agréée et au FODEX. • La banque agréée fait une analyse du dossier et demande le financement au FODEX. • Le comité d'analyse (le conseiller juridique, l'administrateur de l'analyse des études, le chef de services des études et statistique et l'administrateur adjoint des prêts participatifs et des garanties) des dossiers de crédit prend la décision d'octroyer le financement. • Si la décision est positive, il donne l'accord à la banque agréée de financer le projet. Elle gérera les prêts mis en œuvre et le cabinet d'étude se chargera d'assurer la formation et le suivi de l'entreprise. 	<p style="text-align: center;">BICIG</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analyse des forces et des faiblesses du projet. • Si les forces sont dominantes, on passe à l'analyse financière. <p style="text-align: center;">BGD</p> <ul style="list-style-type: none"> • Présentation de l'entreprise et du promoteur. • Analyse financière du projet. • Analyse des garanties présentées. • Caractéristiques du prêt sollicité. • Savoir si ce n'est pas un projet risqué. • Appréciation globale et conclusion

Dans le tableau 17, les bailleurs de fonds se prononcent sur la question suivante : l'analyse de la demande de prêt pour la création d'une PME dans votre institution financière est-elle standard à tout autre demande de prêt ? Il en ressort que pour 2 bailleurs de fonds (le FAGA et la BGFI), l'analyse de la demande de prêt pour une PME en création est la même que pour toute autre demande de prêt. Pour les 3 autres bailleurs de fonds (FODEX, BICIG et BGD), l'analyse pour une PME en création n'est pas la même que pour une autre demande de prêt.

Tableau 17
L'analyse de la demande de prêt pour la création d'une PME dans votre institution financière est-elle standard à tout autre demande de prêt ?
Le point de vue des bailleurs de fonds

	Nombre	%
Oui	2	40
Non	3	60
Total	5	100

Pour les 3 bailleurs de fonds qui ont répondu « non » à la question identifiée au tableau 17, nous présenterons dans les paragraphes ci-dessus, les différences qui existent dans la procédure d'analyse entre une PME en création (selon les informations données dans le tableau 16) et une PME déjà en activité (selon les commentaires des bailleurs de fonds concernés).

Pour une entreprise en activité, le FODEX demande le bilan financier des deux dernières années, ce qui n'est pas le cas pour une entreprise en création. En lisant le tableau 16, nous savons que pour une entreprise en création, le FODEX ne demande pas de bilan financier, mais plutôt s'informe sur la crédibilité de l'entrepreneur dans l'environnement financier, c'est-à-dire s'il n'a pas de dette auprès de l'un des bailleurs de fonds.

Si l'entreprise est déjà en activité, l'analyse de la demande de prêt de la BICIG commence directement par une analyse financière. Par contre, pour une entreprise en création, la BICIG commencera par une analyse des forces et des faiblesses du projet à

financer. Si les forces sont dominantes, la BICIG passe ensuite à l'analyse financière (voir tableau 16).

Pour la BGD, quand la PME est déjà en activité, il n'est pas important de présenter le promoteur pour cerner sa personnalité. Pour une PME en création, la banque collecte des informations sur le promoteur auprès de son environnement (notoriété et crédibilité), ses antécédents (formation, expérience professionnelle, dynamisme et sérieux). Avec toutes ces données, elle caractérise le promoteur à savoir s'il est crédible ou pas pour recevoir un prêt (voir le tableau 16).

Le tableau 18 ci-dessous présente les conditions moyennes de financement qu'exigent les bailleurs de fonds pour financer une PME en création. Les conditions répertoriées sont le montant de crédit minimum, le montant de crédit maximum, le taux d'intérêt annuel, la durée de remboursement maximale, les frais de dossiers et les garanties possibles. Les conditions sont instituées par chaque bailleur de fonds.

Le crédit offert à une PME en création par les bailleurs de fonds est limité par un montant de crédit minimum et un montant maximum (voir le tableau 18). Ces limites sont à la discrétion de chaque bailleur de fonds. Nous avons 3 bailleurs de fonds (les organismes gouvernementaux et une banque) qui ont des limites précises. Les 2 autres banques n'ont pas de maximum pré-déterminé.

Les taux d'intérêt annuels offerts par les bailleurs de fonds pour une PME en création ne sont pas les mêmes. Les organismes gouvernementaux offrent des taux d'intérêt moins élevés que ceux des banques. Le FODEX offre le taux d'intérêt le plus bas, soit 10%, pour un montant de 15 M à 29 M Fcfa de crédit (voir tableau 18). Au-delà de cette limite, le FODEX offre un taux d'intérêt de 12%, égal à celui du FAGA et sensiblement le même que celui de la BGD. Les 2 autres banques offrent un taux d'intérêt plus élevé, soit 18% pour la BGFI et 10% plus une marge (à la discrétion de la banque) pour la BICIG.

Tableau 18
Les conditions moyennes de financement d'une PME en création
selon chaque bailleur de fonds

		Montant de crédit minimum (en Fcfa)	Montant de crédit maximum (en Fcfa)	Taux d'intérêt annuel	Durée de remboursement maximale	Frais de dossiers	Garanties (possibles)
Organismes gouvernementaux	FAGA	2.5 M	15 M	12%	2 à 4 ans	-	Délégation de salaire (3), avaliste ou nantissement de matériel
	FODEX	15 M	29 M	10%	1 à 2 ans	-	Nantissement, caution ou avaliste
		30 M (1)	Pas de limite	12%	2 ans	-	Celles exigées par les banques
Les banques	BGFI	5 M	100 M	18%	7 ans	-	Caution, délégation de salaire, assurance de décès ou d'invalidité ou hypothèque
	BICIG	0	Pas de limite	10% (TBB) + marge % (2)	3 ans	-	Nantissement ou hypothèque
	BGD	0	Pas de limite	12.5%	7 ans	0.5% du montant de crédit	Hypothèque, caution, avaliste ou nantissement de matériel

(1) A partir de ce montant de crédit, l'entrepreneur doit fournir un apport personnel de 30% au FODEX. (2) TBB signifie taux de base bancaire et correspond à la notion de prime de risque. Elle est plus importante pour une entreprise en création qu'une entreprise existante. (3) Correspond au principe de déduction à la source.

La durée de remboursement maximale demandée par les bailleurs de fonds n'est pas non plus la même. Les banques offrent une durée de remboursement en général plus longue que celle des organismes gouvernementaux.

Les frais de dossier ne sont pas exigés par tous les bailleurs de fonds. Il n'y a que la BGD qui demande des frais de dossier de 0.5% du montant de crédit.

Les garanties possibles demandées sont quasiment les mêmes pour l'ensemble des bailleurs de fonds. L'entrepreneur peut présenter une délégation de salaire (principe de

déduction à la source), un avaliste, un nantissement de matériel, une caution ou une hypothèque.

Comme autres conditions, le FODEX demande un apport personnel de 30% du montant de crédit demandé pour un emprunt à partir de 30 M Fcfa.

6.2. RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE ET DES HYPOTHÈSES DE RECHERCHE

Pour cette partie, nous allons vérifier chaque hypothèse de recherche à partir des résultats de notre enquête. À chaque fois, l'hypothèse posée à la section 4.2 sera répétée et sera validée selon les résultats de notre enquête.

- **Hypothèse 1** : le statut de la PME est un frein au financement de la création d'entreprise.

Pour valider cette hypothèse, nous utilisons les résultats issus des questionnaires adressés aux bailleurs de fonds (les organismes gouvernementaux gabonais et les institutions financières) et aux PME. Dans les questionnaires adressés aux bailleurs de fonds, nous utilisons les questions 2.4 et 2.6 (question posée uniquement dans le cas de la banque) de la section 2 qui s'intéressent à l'importance de la PME dans les activités de l'institution financière ou des organismes gouvernementaux. Dans le questionnaire adressé aux PME, nous utilisons les questions 2.4 et 2.5 de la partie 2.1 (demande de prêt auprès d'une banque) et les questions 2.9, 2.10 et 2.11 de la partie 2.2 (demande de prêt auprès d'un organisme gouvernemental). Les questions 3.3 et 3.4 nous permettront de compléter l'opinion des PME à l'égard des bailleurs de fonds pour le financement au démarrage.

Pour élaborer les éléments de réponse à l'hypothèse 1, nous allons d'abord nous intéresser aux informations fournies par les bailleurs de fonds et ensuite celles des PME.

Le point de vue des bailleurs de fonds

Les informations des bailleurs de fonds sont illustrées aux tableaux 19 et 20. Le tableau 19, qui réfère à la question 2.6, a été posée uniquement aux banques. Il présente la répartition des banques finançant la PME agréée ou la PME non agréée. Le tableau 19 nous révèle que les 3 banques financent la PME agréée. Parmi elles, nous voyons que 66,66%, soient deux des trois banques, financent aussi la PME non agréée. Si nous ajoutons ces résultats à ceux de Mihindou *et al.* (2001) qui spécifient que le FAGA et le FODEX ne financent que les PME agréées, alors nous disons que la PME agréée est éligible au financement de tous les bailleurs de fonds. Par conséquent, le statut de la PME semble important mais uniquement au niveau des organismes gouvernementaux car ces derniers font attention à ce critère pour pouvoir octroyer un emprunt. Par contre, les banques ne sont pas aussi exigeantes sur ce point. Il n'y a qu'une seule banque qui fait attention au statut de la PME et les deux autres n'en tiennent pas compte.

Ceci nous amène à dire que l'entrepreneur n'a pas besoin d'avoir une PME agréée pour pouvoir solliciter un emprunt bancaire. Cependant, l'entrepreneur de la PME non agréée a accès à moins de sources de financement pour le démarrage de son entreprise car les organismes gouvernementaux ne lui sont pas accessibles.

Tableau 19
Répartition des bailleurs de fonds finançant la PME agréée ou la PME non agréée

		PME agréée	PME agréée ou PME non agréée	Total
	Nombre %	1 33,34	2 66,66	3 100
Banques				

Le tableau 20 présente l'opinion des bailleurs de fonds sur l'accès direct des PME en démarrage au financement bancaire. Les chiffres montrent unanimement que tous les bailleurs de fonds sont d'accord pour dire que la PME en démarrage a accès directement au financement bancaire. Ainsi, cette information vient appuyer celle du tableau 19 où la banque finance la PME, peu importe son statut. Donc nous concluons que l'entrepreneur

a la possibilité d'avoir accès directement au financement bancaire, sans obligatoirement passer par un organisme gouvernemental.

Tableau 20
L'opinion des bailleurs de fonds sur l'accès
direct des PME en démarrage au financement bancaire

	Nombre	%
Accès direct	5	100
Accès indirect	0	0
Total	5	100

Différentes études⁴⁰ ont souligné que les banques africaines, y compris celles du Gabon, ont une attitude conservatrice à l'égard du financement de la PME en création. Toutefois, la littérature sur le fonctionnement des organismes gouvernementaux gabonais (section 3.2.2.1.) nous informe que ces organismes travaillent en partenariat avec les banques gabonaises afin qu'elles financent les projets de création. L'organisme gouvernemental est un endosseur pour la banque qui accepte de financer le projet. Ceci suggère que les banques ont une attitude conservatrice à l'égard de la PME en création même dans le cadre d'une demande de financement par un des organismes gouvernementaux (cas de l'accès indirect au financement bancaire).

Ainsi, nos résultats ne semblent pas être en accord avec la littérature. Nos résultats suggèrent que la banque finance directement la PME en création sans attendre un éventuel partenariat avec l'un des organismes gouvernementaux. Cette information contredit celle de l'attitude conservatrice des banques à l'égard du financement de la PME en création.

Suite à l'analyse des tableaux 19 et 20, nous concluons que le statut de la PME n'est pas un critère nécessaire pour pouvoir solliciter un emprunt auprès des bailleurs de fonds. Seuls les organismes gouvernementaux et une banque n'accordent pas d'emprunt aux PME non agréées. Ainsi, la PME non agréée se limitera juste à l'emprunt bancaire pour financer le démarrage de son entreprise, à moins que son apport personnel soit

suffisant. Ce qui nous amène à dire que la PME agréée a accès à plus de sources de financement que la PME non agréée. Donc peu importe le statut de la PME, l'entrepreneur a toujours la possibilité d'avoir une aide financière.

Après avoir vu l'opinion des bailleurs de fonds quant au statut de la PME dans le financement, nous allons voir maintenant le point de vue des PME.

Le point de vue des PME

Les informations des PME sont illustrées aux tableaux 21 à 25. Les tableaux 21 et 22 résument l'opinion des PME à l'égard des bailleurs de fonds pour le financement de la PME en création.

Le tableau 21 présente l'opinion des PME sur l'accès facile de la PME en démarrage au financement bancaire. Les résultats montrent que 95,65% des PME sont d'accord pour dire que le financement bancaire n'est pas facilement accessible à la PME en création.

Tableau 21
L'opinion des PME sur l'accès facile
de la PME en démarrage au financement bancaire

	Nombre	%
Oui	1	4,35
Non	22	95,65
Total	23	100

Le tableau 22 présente l'opinion des PME sur l'utilité des organismes gouvernementaux face aux besoins de la PME en démarrage. Les répondants ont un avis partagé. En majorité, 65,22% des PME affirment que les organismes gouvernementaux ne répondent pas aux besoins de la PME en démarrage, alors que 34,78% affirment le contraire.

⁴⁰ Marché tropicaux et méditerranéens (2000), Camilleri (1996) et Soédjédé (1990).

Tableau 22
L'opinion des PME sur l'utilité des organismes gouvernementaux
face aux besoins de la PME en démarrage

	Nombre	%
Oui	8	34,78
Non	15	65,22
Total	23	100

Nous constatons à travers les tableaux 21 et 22 que les répondants des PME ne sont pas satisfaits du financement des bailleurs de fonds à l'égard de la PME en démarrage. Le financement bancaire est difficile d'accès et les organismes gouvernementaux ne répondent pas aux besoins de la PME en démarrage.

Le tableau 23 présente la répartition des PME qui ont déposé une demande de financement auprès des bailleurs de fonds. Parmi les 15 entreprises, 60% ont déposé une demande auprès d'une banque et 40% auprès d'un organisme gouvernemental pour réaliser le démarrage de leurs PME.

Tableau 23
Répartition des PME qui ont déposé
une demande de financement auprès des bailleurs de fonds

		Oui	Non	Total
Demande auprès d'une banque	Nombre	9	6	15 (1)
	%	60	40	100
Demande auprès d'un organisme gouvernemental	Nombre	6	9	15 (2)
	%	40	60	100

(1) et (2) ces chiffres représentent les mêmes entreprises. Elles ont fait des demandes de financement auprès des deux types de bailleurs de fonds.

Le tableau 24 présente la répartition des PME qui ont obtenu du financement auprès des bailleurs de fonds. Parmi les 9 entreprises du tableau 23 qui ont déposé une demande de financement auprès d'une banque, 66,67% ont obtenu ce financement. Des 6 entreprises du tableau 23 qui ont déposé une demande de financement auprès d'un organisme gouvernemental, 66,67% ont obtenu ce financement, soit 3 auprès du FODEX et 1 auprès du FAGA.

Tableau 24
Répartition des PME qui ont obtenu du financement auprès des bailleurs de fonds, après avoir déposé une demande de financement

		Oui	Non	Total
Demande auprès d'une banque	Nombre	6	3	9
	%	66,67	33,33	100
		FAGA	FODEX	
Demande auprès d'un organisme gouvernemental	Nombre	1	3	2
	%	16,67	50	33,33
				100

Ces chiffres réfèrent aux PME qui ont répondu « oui » dans le tableau 23.

Suite aux données des tableaux 23 et 24, nous savons que les PME en démarrage font des demandes de financement auprès des bailleurs de fonds. Ces demandes leur sont parfois octroyées par les bailleurs de fonds. Cependant, cette information est différente de celle contenue dans la littérature (section 3.2.1) qui mentionne que les entrepreneurs ne veulent pas recourir au prêt bancaire lors de la création de leur entreprise car ils savent d'avance qu'ils n'obtiendront pas le prêt (L'Union, 22/09/2000 b).

Le tableau 25 présente la liste des raisons invoquées par les PME qui ont subi un refus de financement auprès des bailleurs de fonds. Pour les 3 PME du tableau 24 qui ont subi un refus auprès d'une banque, la raison la plus fréquente (notée 3 fois) est que les garanties personnelles de l'entrepreneur étaient insuffisantes. Les autres raisons mentionnées sont que la banque ne prête pas à la PME en démarrage (une fois), les garanties commerciales sont insuffisantes (2 fois), les cautions sont insuffisantes (2 fois) et les apports personnels sont trop faibles (2 fois)⁴¹.

Pour les 2 PME du tableau 24 qui ont subi un refus auprès d'un organisme gouvernemental, aucune des raisons énoncées dans le tableau n'est la cause du refus du financement⁴².

⁴¹ Ceci rejoint la littérature qui suggère que les conditions exigées sont élevées.

⁴² Les répondants n'ont rien écrit sur les raisons du refus.

Tableau 25
Les différentes causes expliquant le refus du financement auprès
des bailleurs de fonds lors du démarrage de la PME

Les raisons (1)	Fréquence	
	Banque	Organisme gouvernemental
L'entreprise n'est pas agréée		
La banque ne prête pas aux PME en démarrage	1	
L'organisme gouvernemental ne prête pas aux PME en démarrage		
Garanties personnelles insuffisantes	3	
Garanties commerciales insuffisantes	2	
Cautions insuffisantes	2	
Apports personnels trop faibles	2	
Projet trop risqué		
Projets non rentable		
Autres	1	4

(1) les PME pouvaient choisir plus d'une raison. Cela explique un nombre total de fréquences supérieur à 3 pour le cas des banques et 2 pour le cas des organismes gouvernementaux.

Selon le tableau 25, nous remarquons que les causes du refus du financement sont essentiellement des manquements aux conditions d'octroi de crédit exigées par les bailleurs de fonds. Toutefois, l'absence de résultat dans le tableau à la raison «l'entreprise n'est pas agréée» est évident car toutes les PME interrogées sont agréées. Donc, par ce résultat, il nous sera impossible de conclure que le statut de la PME est effectivement une cause du refus du financement.

Conformément aux réponses issues des bailleurs de fonds (voir tableaux 19 et 20) et aux réponses issues des PME (voir tableaux 23, 24 et 25), nous constatons que les banques ne financent pas la PME sur la base exclusive de leur statut, seuls les organismes gouvernementaux tiennent compte de ce critère. Par conséquent, dans le cas d'une demande de financement auprès d'une banque, l'hypothèse 1 est rejetée car la banque finance aussi bien la PME agréée que la PME non agréée. Ainsi, le statut d'agrément n'est pas un frein au financement bancaire lors de la création d'entreprise. Dans le cas des organismes gouvernementaux, l'hypothèse 1 est validée car ces derniers tiennent compte de ce critère dans leurs conditions d'octroi de financement. Donc, le statut d'agrément (ou l'absence de) est un frein au financement gouvernemental lors de la création d'entreprise.

La confirmation de l'hypothèse 1 dans le cas des organismes gouvernementaux rejoint les résultats précédents (voir section 3.2.2.1, Mihindou *et al.* (2001)). Quant au cas du financement bancaire, c'est un nouveau résultat dans la littérature.

- **Hypothèse 2 :** les conditions d'octroi de crédits exigées par les bailleurs de fonds (les institutions financières et les organismes gouvernementaux) sont trop contraignantes pour le créateur d'une entreprise.

Pour tester l'hypothèse 2, nous nous servons des questionnaires adressés à la PME et aux bailleurs de fonds. Dans les questionnaires adressés aux bailleurs de fonds, nous nous servons des questions 3.5, 3.6, 3.8, 3.9, 4.1, 4.2 et 4.3⁴³. Dans le questionnaire adressé à la PME, nous trouvons les informations dans les questions 2.6, 2.7, 2.12 et 2.13 des parties 2.1 et 2.2 de la section 2, et les questions 3.1 et 3.2 de la section 3.

Pour structurer les éléments de réponse à l'hypothèse 2, nous allons d'abord nous intéresser aux informations qui proviennent des bailleurs de fonds et ensuite de celles qui proviennent des PME.

Le point de vue des bailleurs de fonds

Les informations provenant des bailleurs de fonds sont illustrées dans les tableaux 26 à 32. Les résultats de ces tableaux sont présentés et expliqués dans les paragraphes ci-dessous.

Les tableaux 26, 27 et 28 résument les opinions des répondants de chaque bailleur de fonds sur l'efficacité de leur institution respective quant au financement de la création d'entreprise. Le tableau 26 présente l'opinion des bailleurs de fonds sur l'adaptabilité de la politique de financement de leur institution respective quant aux particularités de la PME. Il en ressort que 60% des répondants affirment que la politique de financement de leur institution s'adapte aux particularités de la PME alors que 40% disent le contraire.

Tableau 26
Point de vue des bailleurs de fonds sur l'adaptabilité de la politique de
financement de leur institution aux particularités de la PME

	Nombre	%
Oui	3	60
Non	2	40
Total	5	100

Le tableau 27 présente l'opinion des répondants de chaque organisme gouvernemental sur la question à savoir si leur organisme respectif est adéquat pour la création de la PME. Les 2 répondants sont affirmatifs et émettent les justifications suivantes : ils sont des organismes de proximité avec la PME, ils requièrent du personnel adapté pour répondre aux besoins de la PME et ils ont des conditions de crédit souples.

Tableau 27
« Pensez-vous que votre organisme est adéquat pour la création de PME ? »
Point de vue des organismes gouvernementaux

	Nombre	%
Oui	2	100
Non	0	0
Total	2	100

Nous avons demandé aux bailleurs de fonds s'il y avait des exigences de crédit particulières faites aux entreprises en démarrage. Le tableau 28 résume ces résultats. Il en ressort que 60% des répondants ont des exigences de crédit particulières pour l'entreprise en démarrage, alors que 40% des bailleurs de fonds n'en possèdent pas. Comme exigences de crédit particulières, les bailleurs de fonds ont énoncé par écrit les exemples suivants : l'entreprise doit être assistée d'un cabinet spécialisé, elle doit produire annuellement des états financiers, elle doit fournir un plan d'affaire du projet et doit fournir une assurance d'invalidité-décès.

⁴³ Nous nous référons à ce niveau à la question 4.3, celle posée uniquement aux organismes

Tableau 28
Le point de vue des bailleurs de fonds quant à l'existence d'exigences
de crédit particulières faites aux entreprises en démarrage

Présence d'exigences	Nombre	%
Oui	3	60
Non	2	40
Total	5	100

Les tableaux 26, 27 et 28 nous amènent à constater que les bailleurs de fonds estiment que leur institution financière respective répond bien aux besoins financiers de la PME en création. Cependant, nous sommes loin de l'unanimité. Toutefois, ils énoncent certaines mesures à prendre pour améliorer l'accès à leurs ressources financières par la PME en création. Ces mesures sont présentées au tableau 29.

Tableau 29
Les mesures à prendre pour améliorer l'accès aux ressources financières bancaires
Point de vue des bailleurs de fonds

Les organismes gouvernementaux	Les banques
<ul style="list-style-type: none"> • Renforcer les moyens d'interventions des organismes. • Renforcer les moyens d'assistance et d'encadrement. • Financer directement la PME. • Former un personnel pour la PME pour assurer une meilleure formation des promoteurs avec un meilleur suivi et une assistance adéquate. • Mettre en place des coopératives qui garantiraient le prêt sollicité. 	<ul style="list-style-type: none"> • Que les entrepreneurs s'impliquent en premier dans leur financement avant de s'adresser aux institutions financières. • Les pouvoirs publics doivent mettre en place plus d'organismes qui endosseront les prêt consentis à la PME en création (exemple le FODEX). • Création d'une unité de capital de risque.

Bref, le tableau 29 suggère que les banques devraient avoir plus de soutien et d'aide des pouvoirs publics, alors que les organismes gouvernementaux désirent plus de ressources et plus de ressources spécialisées.

Connaissant l'opinion des bailleurs de fonds sur leur propre efficacité, nous continuons avec les tableaux 30, 31 et 32 afin de connaître l'importance de différents critères pour l'octroi de financement et les conditions de financement qui y sont rattachées. Ces derniers nous aideront à valider l'hypothèse 2.

Les tableaux 30 et 31 présentent l'opinion des bailleurs de fonds sur le degré d'importance de certains critères reliés aux demandes de financement. Une valeur de 1 équivaut à « aucune importance » et 5 équivaut à « très important ». Malgré que le degré moyen et le degré médian sont présentés, pour tester l'hypothèse 2, nous retiendrons uniquement les degrés moyens d'importance.

Le tableau 30 présente⁴⁴ le degré d'importance de différents critères pour l'octroi de financement aux entreprises en démarrage selon le point de vue des bailleurs de fonds. Lors d'une analyse de demande de financement, nous avons par ordre d'importance moyenne les critères suivants : la disponibilité de fonds des bailleurs de fonds et la capacité de remboursement (ces deux critères ont le même degré moyen d'importance), l'âge de l'entrepreneur, la compétence en gestion de l'entrepreneur et les garanties personnelles (ces trois critères ont le même degré moyen d'importance). Le critère le moins important est le sexe de l'entrepreneur.

Le tableau 31 présente le degré d'importance des causes du refus de la demande de financement des entreprises en démarrage selon le point de vue des bailleurs de fonds. Les causes du refus associées à l'entrepreneur sont par ordre d'importance moyenne : le projet est non rentable, le manque d'information fiable sur le projet et le risque de faillite élevé (ces 3 causes ont le même degré moyen d'importance), l'insuffisance de garanties personnelles et l'insuffisance de garanties de l'entreprise. Le critère le moins important est le manque de connaissance des mécanismes des bailleurs de fonds.

La cause la plus importante de refus associée aux bailleurs de fonds est le manque de ressources financières, alors que la cause la moins importante de refus associée aux bailleurs de fonds est l'absence de politique adéquate d'octroi de financement.

⁴⁴ Vu le faible nombre et les similitudes entre les bailleurs de fonds, les banques et les organismes gouvernementaux seront intégrés dans un seul groupe.

Tableau 30
Le degré d'importance des critères pour l'octroi de financement
des entreprises en démarrage (point de vue des bailleurs de fonds)

Critères de financement	Moyenne	Médiane
Âge de l'entrepreneur	4,8	5
Sexe de l'entrepreneur	1,8	1
Niveau d'instruction de l'entrepreneur	3	3
Type de formation de l'entrepreneur	4,2	4
Expérience dans les affaires de l'entrepreneur	4,4	5
Compétence en gestion de l'entrepreneur	4,8	5
Capacité de remboursement	5	5
Secteur d'activité	3,4	4
Apports personnels	4,6	5
Garanties personnelles	4,8	5
Garanties corporatives	NSP (1)	NSP
Montant demandé	4,2	5
Disponibilité de fonds des bailleurs de fonds	5	5
Qualité de la présentation du dossier	4,4	5

Echelle du degré d'importance : 5= très important, 4=important, 3=moyennement important, 2=peu important, 1=aucune importance. (1) NSP= ne s'applique pas.

Tableau 31
Le degré d'importance des causes du refus de la demande de financement
des entreprises en démarrage (point de vue des bailleurs de fonds)

	Moyenne	Médiane
Au niveau de l'entrepreneur :		
Absence de compétence managériale	4,2	5
Fonds propres insuffisants	3,6	4
Insuffisance de garanties personnelles	4,8	5
Insuffisance de garanties de l'entreprise	4,6	5
Projet non rentable	5	5
Manque d'information fiable sur le projet	5	5
Risque de faillite élevé	5	5
Manque de connaissance des mécanismes des bailleurs de fonds	2	2
Au niveau du bailleur de fonds :		
Manque de ressources financières	4,25	5
Manque d'assistance aux entreprises en démarrage	3,66	4
Manque du personnel qualifié connaissant les problèmes des PME	3	3
Absence de politiques adéquates d'octroi de financement	2,66	2

Echelle du degré d'importance : 5= très important, 4=important, 3=moyennement important, 2=peu important, 1=aucune importance.

Nous avons demandé aux bailleurs de fonds de se prononcer sur 4 conditions principales de crédit afin de savoir si chacune de ces conditions exigées pour les entreprises en démarrage est plus sévère, identique ou moins sévère que celles exigées aux autres entreprises. Le tableau 32 résume ces informations.

Tableau 32
Point de vue des bailleurs de fonds sur le niveau d'appréciation de certaines conditions
d'octroi de prêt aux entreprises en démarrage en comparaison aux autres
entreprises

		Plus sévère que les autres entreprises	Identique aux autres entreprises	Plus souple que les autres entreprises
Procédure d'instruction du dossier	Nombre	3	1	1
	%	60	20	20
Garanties exigées	Nombre	2	3	-
	%	40	60	-
Taux d'intérêts appliqués	Nombre	1	4	-
	%	20	80	-
Durée de remboursement	Nombre	-	5	-
	%	-	100	-

Pour les garanties exigées, le taux d'intérêt appliqué et la durée de remboursement, les bailleurs de fonds affirment en majorité que les conditions accordées aux PME sont identiques à celles des autres entreprises. Quant à la procédure d'instruction du dossier, 60% des répondants affirment que cette procédure est plus sévère pour les entreprises en démarrage que pour les autres entreprises. Le tableau 32 nous permet de conclure que les bailleurs de fonds, dans leur choix de conditions d'octroi de crédit, ne font pas de différence entre les entreprises, sauf sur la procédure d'instruction du dossier où les bailleurs de fonds sont plus sévères avec la PME en démarrage. En effet, comme énoncé par les résultats du tableau 28, certains bailleurs de fonds sont plus sévères à l'égard de la PME en démarrage car ils ont instauré des exigences de crédit particulières dans la procédure d'instruction du dossier (l'assistance d'un cabinet spécialisé, production annuelle des états financiers, présentation d'un plan d'affaire du projet et preuve d'une assurance d'invalidité-décès).

En conclusion, les bailleurs de fonds ont des critères importants de financement auxquels doivent répondre la PME en démarrage pour avoir le financement (voir tableau 30). Le tableau 32 suggère que la PME en démarrage fait face à des conditions d'octroi de crédit identiques à celles des autres entreprises. De plus, le refus des demandes de financement relève de certaines causes dues à l'entrepreneur et d'autres dues aux

bailleurs de fonds (tableau 31). Les causes les plus importantes sont associées à la rentabilité du projet, à la fiabilité des informations, au risque de faillite élevé (causes dues à l'entrepreneur) et au manque de ressources financières des bailleurs de fonds (cause due aux bailleurs de fonds).

Après avoir vu le point de vue des bailleurs de fonds quant à leurs exigences d'octroi de crédits dans le financement de la PME en démarrage, nous allons maintenant passer au point de vue de la PME.

Le point de vue des PME

Le point de vue de la PME est illustré aux tableaux 33, 34 et 35. Les tableaux 33 et 34 présentent l'opinion des PME sur le degré d'importance de certains critères reliés aux demandes de financement.

Le tableau 33 présente le degré d'importance de certaines conditions d'emprunt exigées par les banques et les organismes gouvernementaux selon le point de vue des PME⁴⁵. Tant pour les banques que pour les organismes gouvernementaux, l'ordre d'importance des conditions d'emprunt du point de vue des PME est : les garanties personnelles, les apports personnels, la caution de tiers et les garanties commerciales.

⁴⁵ Une valeur de 1 équivaut à « aucune importance » et 5 équivaut à « très important ». Malgré que le degré moyen et le degré médian sont présentés, pour tester l'hypothèse 2, nous retiendrons les degrés moyens d'importance.

Tableau 33
Le degré d'importance des conditions d'emprunt des banques
et des organismes gouvernementaux selon le point de vue des PME

		Moyenne	T _v (1)	Médiane
	Banque	5		5
Garanties personnelles	Organisme gouvernemental	4,75	1	5
	Banque	2,25		2,5
Garanties commerciales	Organisme gouvernemental	2,50	-1	3
	Banque	4		4
Caution de tiers	Organisme gouvernemental	4	ND	4
	Banque	4,75		5
Apports personnels	Organisme gouvernemental	4,50	0,397	5

Echelle du degré d'importance : 5= très important, 4=important, 3=moyennement important, 2=peu important, 1=aucune importance. (1) Le t de Student a été calculé avec n=4. Selon 3 degrés de liberté et un niveau de signification de 5%, la table de la loi de Student donne une valeur théorique de 2,353. ND signifie non disponible.

Nous constatons une différence dans la moyenne du degré d'importance de chaque condition d'emprunt pour la banque et l'organisme gouvernemental. Un test statistique sur les différences de moyennes en présence d'un échantillon apparié a été effectué sur les résultats de l'opinion des PME. Pour notre test statistique, nous utilisons la loi de Student afin de savoir si les PME perçoivent le degré d'importance de certains facteurs de la banque et des organismes gouvernementaux de la même manière. Pour cela, nous allons calculer le t de Student correspondant aux moyennes comparées. Si le t de Student calculé se situe dans un intervalle de confiance bien déterminé, les PME ont la même perception entre les 2 bailleurs de fonds. Si le t de Student est hors de cet intervalle, les PME n'ont pas la même perception.

Pour pouvoir réaliser ces tests statistiques de comparaison, uniquement les PME qui ont obtenu simultanément une aide financière d'une banque et d'un organisme gouvernemental ont été retenues. Des 23 PME, seules 4 répondent à ce critère. Ainsi pour 3 degrés de liberté et un niveau de signification de 5%, le t théorique est de 2,353 selon la table de loi de Student. Alors notre intervalle de confiance est de -2,353 à 2,353. Le t calculé sera significativement différent de 0 (les PME n'ont pas la même perception) s'il est inférieur à -2,353 ou supérieur à 2,353. Le tableau 33 présente les t calculés (T_v).

L'analyse de chaque condition d'emprunt suggère que les conditions moyennes sont statistiquement similaires. Ces résultats statistiques permettent de dire que les PME ont la même perception sur le degré moyen d'importance des conditions d'emprunt des banques et des organismes gouvernementaux.

Le tableau 34 présente le degré d'importance des facteurs reliés à la décision d'obtenir du crédit bancaire et du financement d'un organisme gouvernemental selon le point de vue des PME. Au niveau du degré moyen d'importance des facteurs reliés à l'entrepreneur, l'ordre d'importance des facteurs pour le crédit bancaire est le suivant. Sur un même pied d'égalité et en premier lieu, les fonds propres et la rentabilité sont les premiers facteurs associés à l'entrepreneur. Ensuite vient l'insuffisance de garanties personnelles.

Le manque de ressources financières de la part de la banque est le premier facteur associé aux bailleurs de fonds. Viennent ensuite sur un même pied d'égalité, les 3 autres facteurs, soient : le manque d'assistance aux entreprises en démarrage, le manque de personnel qualifié connaissant les PME et l'absence de politique d'octroi de financement.

Quant au crédit provenant des organismes gouvernementaux, l'insuffisance de fonds propres et la rentabilité du projet sont les 2 premiers facteurs ex-æquo non reliés aux bailleurs de fonds. Viennent ensuite par ordre, l'insuffisance de garanties personnelles, l'insuffisance de garanties de l'entreprise, l'absence de compétence managériale et enfin le manque de connaissance des mécanismes des bailleurs de fonds.

L'ordre d'importance quant aux facteurs reliés aux bailleurs de fonds sont : le manque de ressource financières, l'absence de politique d'octroi de financement, le manque d'assistance aux entreprises en démarrage et enfin le manque de personnel qualifié connaissant les PME.

On remarque que l'ordre d'importance des facteurs reliés au projet ou à l'entrepreneur pour les banques est sensiblement le même que celui des organismes gouvernementaux. De plus, le manque de ressources financières est le critère relié aux bailleurs de fonds qui est unanimement le plus important.

Tableau 34
Le degré d'importance des facteurs reliés à la décision d'obtenir du crédit
des banques et des organismes gouvernementaux selon le point de vue des PME

	Moyenne		$T_v(1)$	Médiane	
	Banque	Organisme gouvernemental		Banque	Organisme gouvernemental
L'entrepreneur :					
Absence de compétence managériale	3	3,75	-1	3	4
Fonds propres insuffisants	5	5	ND	5	5
Insuffisance de garanties personnelles	4,75	4,50	0,522	5	4,50
Insuffisance de garanties de l'entreprise	3,50	4	0	4,50	4
Projet non rentable	5	5	ND	5	5
Manque de connaissance des mécanismes des bailleurs de fonds	3,50	3,5	0	3,50	4
Les bailleurs de fonds :					
Manque de ressources financières	5	5	ND	5	5
Manque d'assistance aux entreprises en démarrage	4	3,5	0,774	4,50	3,50
Manque de personnel qualifié connaissant les PME	4	3,25	1,566	4,50	3,50
Absence de politique d'octroi de financement	4	3,75	0,397	4,50	4

Échelle du degré d'importance : 5= très important, 4=important, 3=moyennement important, 2=peu important, 1=aucune importance.

(1) Le t de Student a été calculé avec $n=4$. Selon 3 degrés de liberté et un niveau de signification de 5%, la table de la loi de Student donne une valeur théorique de 2,353. ND signifie non disponible.

Comme pour le tableau 33, nous constatons dans le tableau 34 qu'il existe une différence dans les degrés moyens d'importance selon que le financement provienne de la banque ou d'un organisme gouvernemental. Des tests statistiques ont été effectués où le t calculé (T_v) pour chaque facteur est présenté au tableau 34⁴⁶. Aucune différence n'est statistiquement différente de 0. Ces résultats permettent de dire que les PME ont la même perception sur le degré d'importance des facteurs reliés à la décision d'obtenir du crédit de la banque et de l'organisme gouvernemental.

⁴⁶ Comme précédemment, ce sont des tests sur les différences de moyennes d'échantillons appariés. Seules 4 observations ont été retenues.

Le tableau 35 présente le point de vue des PME quant à l'appréciation de conditions d'octroi de crédit des banques et des organismes gouvernementaux pour les entreprises en démarrage par rapport aux autres entreprises. Les conditions d'octroi de crédit en question sont le taux d'intérêt offert, la durée de remboursement offerte par le bailleur de fonds par rapport à celle demandée par l'entrepreneur, les garanties exigées et l'apport personnel.

Tableau 35
Répartition des PME selon leur niveau d'appréciation des conditions
d'octroi de crédit des banques et des organismes gouvernementaux

		Supérieure à mes attentes		Correspond à mes attentes		Inférieure à mes attentes	
		Banque	Organisme gouvernemental	Banque	Organisme gouvernemental	Banque	Organisme gouvernemental
Taux d'intérêt offert	Nombre %	22 96,65	7 30,43	1 4,35	14 60,87	-	2 8,70
Durée offerte par rapport à celle demandée	Nombre %	15 65,22	1 4,35	7 30,43	15 65,22	1 45,35	7 30,43
Garanties exigées	Nombre %	19 82,61	10 43,48	4 17,39	12 52,17	-	1 4,35
Apports personnels	Nombre %	16 69,56	10 43,48	6 26,09	13 56,52	1 4,35	-

La majorité des PME affirment que les 4 conditions exigées par les organismes gouvernementaux correspondent à leurs attentes. Par contre, la majorité des PME affirment que les conditions exigées par les banques sont supérieures à leurs attentes. On peut dire qu'il y a moins de « surprise » lorsque la PME demande du financement auprès d'un organisme gouvernemental qu'auprès d'une banque. Les exigences bancaires sont très différentes de celles des organismes gouvernementaux ce qui cause plus de « surprises » ou de « désagréments », donc d'insatisfaction.

Cette insatisfaction de la PME va dans le même sens que les résultats des tableaux 21 et 22. L'accès au financement bancaire est difficile pour la PME en création et les organismes gouvernementaux ne répondent pas aux besoins de la PME en démarrage.

Suite aux résultats des tableaux 33, 34 et 35, nous avons pu identifier des conditions d'emprunt des bailleurs fonds qui sont importantes dans la demande de financement et que certains facteurs reliés tant au niveau de l'entrepreneur que des bailleurs de fonds sont importants dans la décision d'obtenir du crédit. À ces niveaux, les banques et les organismes gouvernementaux ne semblent pas se distinguer. Cependant, les conditions d'octroi de crédit des organismes gouvernementaux répondent mieux aux attentes des PME que celles des banques.

L'analyse des informations reliées à l'hypothèse 2 étant finie, il ne nous reste plus qu'à conclure. Avec nos questionnaires, il nous est impossible de dire si les conditions de crédit sont trop contraignantes car les questions ne furent pas posées dans ce sens. Cependant, nous pouvons comparer les conditions de crédit des banques à celles des organismes gouvernementaux. De plus, nous pouvons voir si les PME en démarrage ont plus de contraintes que les autres entreprises.

Du point de vue des bailleurs de fonds, le tableau 28 révèle que les PME en démarrage ont plus d'exigences et le tableau 32 stipule que la procédure d'instruction pour les PME en démarrage est plus sévère que dans le cas des autres entreprises alors que les conditions de crédit sont sensiblement les mêmes. Par conséquent, il semble que les PME en démarrage font face à plus de contraintes que les autres entreprises.

Du point de vue des PME, les banques et les organismes gouvernementaux sont très similaires. L'ordre d'importance des conditions d'emprunt entre les deux types de bailleurs de fonds sont très similaires (voir tableau 33) et il en est de même pour les facteurs reliés à l'octroi du financement (voir tableau 34). Seules les conditions d'emprunt bancaires sont plus élevées par rapport aux attentes des PME que celles des organismes gouvernementaux. Il semble que l'information circule mieux au niveau des organismes gouvernementaux car les surprises sont moins grandes. Autrement, les deux types de bailleurs de fonds se ressemblent.

Cependant, comme nos résultats ne nous permettent pas de dire avec exactitude si les conditions de crédit des bailleurs de fonds sont contraignantes pour la PME en démarrage, nous ne pourrions pas tester l'hypothèse 2.

Toutefois, nos résultats rejoignent les études précédentes sur le financement bancaire et des organismes gouvernementaux. Nous avons trouvé que les banques exigent des garanties personnelles et corporatives, et des taux d'intérêt élevés. Ceci rejoint les travaux de Portrait et Noubel (1982), de Camilleri (1996), de Kammonge (1993) et l'Union (22/09/2000 b). De plus, les conditions de crédit qui correspondent aux attentes rejoignent les conclusions de Choquette et Brunelle (1985). En effet, ces derniers affirment que l'organisme gouvernemental demande souvent des garanties moins considérables et applique des modalités de paiement plus souples dans le but d'aider l'entreprise en création à s'intégrer au marché.

- **Hypothèse 3** : la lenteur administrative des bailleurs de fonds pour l'octroi de crédit est un obstacle à la création.

Pour répondre à cette hypothèse, nous nous servons des informations contenues dans les questionnaires des PME et des bailleurs de fonds. Dans les questionnaires, nous avons une question spécifique sur le temps de réponse suite à une demande et certaines questions ouvertes sur les moyens d'améliorer les procédures (section 3 du questionnaire des PME [questions 3.5 à 3.8]).

Le point de vue de la PME

Le tableau 36 présente l'opinion des PME sur le temps écoulé entre le dépôt de la demande de prêt et la réponse finale des bailleurs de fonds. Pour une demande de financement auprès d'une banque, la PME attend en moyenne 6 mois pour recevoir une réponse, alors que ce délai est en moyenne 6.5 mois pour un organisme gouvernemental. Nous constatons que le temps moyen de réponse d'une demande de prêt auprès de la banque et d'un organisme gouvernemental est sensiblement le même, quoique la médiane du 2^{ème} est inférieure à celle du premier.

Tableau 36
Temps écoulé entre le dépôt d'une demande auprès des bailleurs de fonds et la réponse finale (point de vue des PME)

		Nombre de mois écoulé entre le dépôt et la réponse										
		1	2	3	4	6	7	9	10	24	Total	
Demande auprès d'une banque	Nombre	1	1	1	0	2	1	1	2	0	9	Moyenne : 6
	%	11	11	11	0	22.5	11	11	22.5	0	100	Médiane : 6
Demande auprès d'un organisme gouvernemental	Nombre	1	0	2	2	0	0	0	0	1	6	Moyenne : 6.5
	%	16.66	0	33.34	33.34	0	0	0	0	16.66	100	Médiane : 3.5

Dans notre recension de littérature, les entrepreneurs énoncent aussi l'existence d'un temps d'attente entre le dépôt d'une demande auprès des bailleurs de fonds et la réponse finale. Toutefois, le temps moyen d'attente énoncé dans nos résultats est moins important que celui évoqué dans la littérature, soit 2 à 3 ans d'attente (Mihindou *et al.*, 2001).

Le tableau 37 résume les principaux reproches et les attentes des PME vis-à-vis des bailleurs de fonds. Parmi les reproches énoncés, nous constatons que les PME se plaignent de la lenteur administrative pour le traitement des dossiers. Le processus d'obtention de crédit est long car il y a trop de démarches à faire. À cette lenteur se rajoutent des problèmes beaucoup plus délicats tels que la discrimination politique ou du rang social. Nous retrouvons aussi l'insuffisance de fonds et du service offert.

Tableau 37
Les reproches et les attentes des PME vis-à-vis des bailleurs de fonds

Reproches aux bailleurs de fonds	Attentes vis-à-vis des bailleurs de fonds
<ul style="list-style-type: none"> • Les conditions d'octroi de crédit trop élevées : taux d'intérêt (11% et plus), l'apport personnel et trop de garanties. 	<ul style="list-style-type: none"> • Alléger les conditions d'octroi de crédit : assouplir les garanties exigées, baisser les taux d'intérêt et rallonger les délais de remboursement.
<ul style="list-style-type: none"> • Corruption dans le traitement des dossiers : sont traités par affinité et/ou par appartenance politique. • Octroi de crédit très sélectif : les prêts se font aux personnes les mieux nanties financièrement (pour réduire le problème d'avaliste) et aux européens qu'aux nationaux. • Manque d'objectivité dans le traitement de dossier : manque de connaissances par les employés sur les difficultés de fonctionnement des entreprises en démarrage. 	<ul style="list-style-type: none"> • Assainir le système de traitement de dossier : moins sélectif et abusif pour traiter avec égalité les dossiers nationaux comme expatriés, moins d'ingérence gouvernementale pour traiter les dossiers avec plus de transparence et de rigueur (plus de favoritisme et donner plus d'information sur le financement des bailleurs de fonds). Cela permettra de tenir en compte les degrés de faisabilité (plus de considération politique) et d'avoir plus d'objectivité au niveau de l'octroi de crédit.
<ul style="list-style-type: none"> • Lenteur administrative sur le traitement de dossier et sur la prise de décision finale d'octroi de crédit car il y a trop de démarche à faire. 	<ul style="list-style-type: none"> • Alléger le circuit administratif : améliorer les formalités administratives pour un montage des dossiers plus rapide et réduire le temps d'attente à une décision de financement.
<ul style="list-style-type: none"> • Les institutions financières ont peur de pendre des risques pour le financement de nouveaux projets. • Les organismes gouvernementaux accordent peu d'importance aux petits entrepreneurs. 	<ul style="list-style-type: none"> • Accorder plus d'importance aux PME en démarrage en prenant le risque de la financer.
<ul style="list-style-type: none"> • Insuffisance des crédits alloués par les organismes gouvernementaux pour les PME en démarrage. 	<ul style="list-style-type: none"> • Les organismes gouvernementaux doivent accorder plus de crédits à la PME et débloquer plus rapidement le financement des projets.
<ul style="list-style-type: none"> • Manque d'assistance dans les projets de démarrage. 	<ul style="list-style-type: none"> • Orienter les PME en démarrage et aider les petits entrepreneurs à réaliser leurs projets. • Les organismes gouvernementaux doivent créer une agence d'assistance de suivi et de contrôle pour la PME en démarrage. Elle doit encadrer les promoteurs dans la gestion de leur entreprise en démarrage et s'impliquer dans les micro-projets.
<ul style="list-style-type: none"> • Mauvaise gestion interne des organismes gouvernementaux. 	<ul style="list-style-type: none"> • Promouvoir un financement adapté aux conditions de fonctionnement des PME par rapport à l'exigibilité du marché en refaisant les textes de loi de la PME pour qu'ils correspondent à notre environnement.

Le point de vue des bailleurs de fonds

Le tableau 38 présente l'opinion des bailleurs de fonds sur le temps écoulé entre le dépôt de la demande de prêt et la réponse finale. Il en ressort que le temps moyen qu'une PME attend pour recevoir une décision est de 1 mois et 7 jours.

Tableau 38
Opinion des bailleurs de fonds sur le temps écoulé entre le dépôt
de la demande et la réponse finale des bailleurs de fonds

	Nombre de mois écoulé entre le dépôt et la réponse				
	0.25	1	3	Total	
Nombre de bailleurs de fonds	1	3	1	5	Moyenne : 1.25
%	20	60	20	100	Médiane : 1

Nous constatons un désaccord entre la perception des PME et celle des bailleurs de fonds concernant le temps écoulé entre le dépôt de la demande et la réponse finale. Nos résultats illustrent une forte disproportion entre la perception des PME et des bailleurs de fonds. Cependant, peu importe le parti, les délais sont beaucoup plus courts que ceux prélevés dans la littérature. Mihindou *et al.* (2001) révèlent une période de 2 à 3 ans d'attente. Nos résultats rejoignent aussi ceux de Papin (1986) et Camilleri (1996) qui soulèvent les difficultés administratives comme frein au démarrage.

Cependant, nous ne pouvons dire si le délai est une contrainte à la création car la formulation de la question n'a pas pris cette dimension en compte. Nous savons juste que la lenteur administrative est l'un des problèmes que rencontrent les PME dans le financement auprès de bailleurs de fonds.

- **Hypothèse 4** : la disponibilité de fonds des organismes gouvernementaux a un impact sur la création de PME.

Pour valider l'hypothèse 4, nous utilisons les informations sur la disponibilité de fonds des bailleurs de fonds contenues dans les tableaux 30, 31, 34 et 37.

Le point de vue des bailleurs de fonds

En se référant au tableau 30, nous avons vu que le degré moyen d'importance de la disponibilité de fonds auprès des bailleurs de fonds est évalué comme « très important » (5/5) lors d'une analyse de demande de financement selon les bailleurs de fonds. Au tableau 31, il en est ressorti que le degré moyen d'importance du manque de ressources financières est une cause importante (4,25/5) de refus à une demande de financement. Ces résultats révèlent que la disponibilité de fonds des bailleurs de fonds est un critère non négligeable lors d'une analyse de demande de financement. S'ils ne possèdent pas les fonds disponibles pour répondre à la demande, ce manque pourrait être une cause de refus à la demande de financement.

Le point de vue de la PME

Selon les résultats du tableau 34, les PME ont la même perception sur le degré moyen d'importance des facteurs reliés à la décision d'obtenir du crédit auprès des banques et des organismes gouvernementaux (5/5 dans les 2 cas). Les PME sont donc très sensibles à ce problème et on peut supposer que ceci influence leurs décisions de demander du financement.

Au tableau 37, nous constatons que la disponibilité de fonds des organismes gouvernementaux est l'un des reproches formulés par les PME. Selon elles, il y a une insuffisance des crédits alloués aux organismes gouvernementaux pour les PME en démarrage.

Nous observons que les PME et les bailleurs de fonds sont d'accord sur l'importance de la disponibilité des fonds dans la décision d'octroi de crédit. Les PME constatent que cette insuffisance de fonds est présente dans les organismes gouvernementaux et elles espèrent que cela sera corrigé. De plus, les bailleurs de fonds estiment que l'insuffisance de fonds peut être une cause de refus à une demande de financement. Ainsi, nous pouvons dire que la disponibilité de fonds auprès des bailleurs de fonds a un impact sur le financement de la création d'entreprise et donc l'hypothèse 4 est validée.

Nos résultats confirment l'étude de Mihindou *et al.* (2001) qui certifie que l'insuffisance de fonds des organismes gouvernementaux est l'une des causes énoncées par les entrepreneurs dans l'inaccessibilité au financement de la PME.

- **Hypothèse 5 :** la nature du projet a un impact sur la décision des bailleurs de fonds à l'octroi de crédit.

Rappelons que nous avons défini « nature » du projet par l'influence du secteur d'activités du projet d'entreprise. Par conséquent, pour répondre à cette hypothèse, nous utilisons les résultats de la question 2.3 de la section 2 du questionnaire des bailleurs de fonds⁴⁷.

Le tableau 39 présente l'opinion des bailleurs de fonds quant à leur choix de financement selon le secteur d'activité. Les résultats montrent que 100% des bailleurs de fonds financent tous les secteurs d'activité de la PME. Aucune discrimination ne semble exister. Sur la base de ces résultats, nous devons rejeter l'hypothèse 5 : le secteur n'est pas un frein à la création d'entreprises.

Tableau 39
Les bailleurs de fonds financent-ils tous les secteurs d'activité de la PME en démarrage ? (opinion des bailleurs de fonds)

Réponse	Nombre de bailleurs de fonds	%
Oui	5	100
Non	0	0
Total	5	100

Notre recension de littérature comporte juste des informations dans le cas du financement des organismes gouvernementaux selon le secteur d'activité. Cette

⁴⁷ Pour cette hypothèse, nous n'avons pas la possibilité d'avoir l'opinion des PME car le questionnaire de la PME ne contient aucune question qui peut nous donner des éléments de réponse à ce point. Ainsi, notre hypothèse sera évaluée que sur la seule opinion des bailleurs de fonds.

littérature⁴⁸ semble être en accord avec les résultats trouvés pour l'hypothèse 5, uniquement au niveau des organismes gouvernementaux.

- **Hypothèse 6 :** mis à part les organismes gouvernementaux (FAGA et FODEX) et les institutions financières identifiées à la section 3.2, l'entrepreneur gabonais n'a pas d'autres alternatives de financement.

Dans la dernière section de chaque questionnaire, nous avons demandé aux répondants s'ils connaissent des sources de financement autres que les banques, les sociétés de crédit-bail ou les organismes gouvernementaux pour le démarrage d'entreprises. Le tableau 40 regroupe l'opinion des PME et des bailleurs de fonds sur l'existence de telles sources de fonds. Nous constatons que 78.57% des répondants (19 PME et 3 bailleurs de fonds) affirment qu'il n'existe pas d'autres bailleurs de fonds que ceux pré-cités auxquels peuvent s'adresser les entrepreneurs pour les aider à financer le démarrage de leurs PME. Parmi les autres répondants, 21,43% (6 PME) affirment qu'il existe d'autres bailleurs de fonds pouvant aider la PME en démarrage : des sources internationales (la Communauté européenne et les *crédits risques internationaux*) et des sources informelles (le crédit fournisseur et les tontines) sont mentionnées.

Tableau 40
Opinion des répondants sur l'existence de bailleurs de fonds, autres que les banques, les sociétés de crédit-bail ou les organismes gouvernementaux finançant la PME en démarrage

Répondants		Oui	Non	Total
PME	Nombre	4	19	23
	%	14.28	67.85	82.15
Bailleurs de fonds	Nombre	2	3	5
	%	7.15	10.72	17.85
Total	Nombre	6	22	28
	%	21.43	78.57	100

⁴⁸ Nous avons vu (à la section 3.2.2.2) que les organismes gouvernementaux financent tous les secteurs d'activité (FODEX, 2000 et Mihindou *et al.*, 2001). Quoique ceci n'étant pas une « preuve », c'est la seule référence disponible.

Bref, il semble qu'il existe pour l'entrepreneur d'autres alternatives de financement lors du démarrage. Ce qui est surprenant, c'est que cette information provient des PME et non des responsables des organismes gouvernementaux. Il semble y avoir un écart de connaissance entre ces 2 groupes. Il serait possible, cependant, que ces autres alternatives de financement peuvent ne pas être accessibles à toutes les PME. Ainsi, à la lumière de nos résultats, nous allons rejeter l'hypothèse 6.

Parmi les différentes sources de financement identifiées au chapitre 3, le financement par la famille et les clients n'a pas été mentionné par les répondants. Cependant, en se référant à la section 3.2 de notre recension de littérature sur l'environnement financier formel des PME gabonaises, les sources de financement telles que la Communauté européenne et les crédits risques internationaux ne sont nullement mentionnées. Les PME gabonaises ont accès à des sources de financement formelles qui ne sont pas exclusivement les banques et les organismes gouvernementaux. Ceci contredit l'étude de Bouloundou (1994).

6.3. CONCLUSION SUR LES RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE

Notre enquête nous a permis de valider 6 hypothèses de recherche dont les résultats sont les suivants :

- le statut de la PME est un frein au financement de la création d'entreprise juste quand la demande de financement est adressée auprès des organismes gouvernementaux car ils ne financent que la PME agréée. Mais, le statut de la PME n'est pas un frein au financement de la création d'entreprise quand la demande de financement est adressée auprès de la banque car elle finance les PME agréée et non agréée (**confirmation de l'hypothèse 1 uniquement dans le cas des organismes gouvernementaux**),
- l'hypothèse selon laquelle les conditions d'octroi de crédit exigées par les bailleurs de fonds sont trop contraignantes pour le créateur d'entreprise (**hypothèse 2**) n'a pas pu être testée à cause d'un manque d'informations dans notre questionnaire pour permettre sa validation. Cependant, selon le point de vue des bailleurs de fonds, les PME en démarrage font face à plus de contraintes que les autres entreprises dans la procédure d'instruction du dossier. Selon le

point de vue des PME, les conditions de crédit exigées par les bailleurs de fonds sont sensiblement les mêmes,

- l'hypothèse selon laquelle la lenteur administrative des bailleurs de fonds pour l'octroi de crédit est un obstacle à la création (**hypothèse 3**) n'a pas pu être testée à cause d'un manque d'informations dans notre questionnaire pour permettre sa validation. Cependant, nous pouvons dire qu'il existe un désaccord entre la perception des PME et celle des bailleurs de fonds concernant le temps écoulé entre le dépôt de la demande et la réponse finale. Toutefois leur opinion à chacun (point de vue des PME et des bailleurs de fonds) sur la durée moyenne de délai de réponse est beaucoup plus courte que la période d'attente de 2 à 3 ans notée dans la littérature,
- la disponibilité de fonds des organismes gouvernementaux a un impact sur la création de PME (**confirmation de l'hypothèse 4**),
- selon le point de vue des bailleurs de fonds, la nature du projet n'a pas d'impact sur la décision des bailleurs de fonds quant à l'octroi de crédit (**rejet de l'hypothèse 5**), et enfin
- l'entrepreneur a d'autres alternatives de financement, mis à part les organismes gouvernementaux et les institutions financières (**rejet de l'hypothèse 6**).

Ces résultats nous permettent de répondre à notre objectif de recherche : l'étude de la problématique du financement de la PME gabonaise afin de comprendre les freins reliés aux sources de financement externes. Nos résultats nous amènent à dire que l'environnement financier présente des forces et des faiblesses qui ont un effet sur la création de la PME.

Les forces s'évaluent par les banques qui financent le démarrage d'entreprises sans tenir compte du statut de la PME, par les conditions de crédit plus souples des organismes gouvernementaux, par le fait que tous les secteurs peuvent avoir du financement et par la présence d'alternatives de financement autres que les institutions financières et les organismes gouvernementaux.

Les faiblesses s'évaluent par des organismes gouvernementaux qui ne financent que la PME agréée, par des conditions bancaires de crédit plutôt sévères à l'égard de la PME en création et par l'influence de la disponibilité de fonds des organismes gouvernementaux sur le financement de la PME en démarrage.

Cependant, notre étude reste incomplète car certaines hypothèses n'ont pas pu être testées (hypothèses 2 et 3) à cause d'un manque d'information.

CONCLUSION

Dans cette recherche, nous nous sommes intéressés à la problématique du financement de la PME gabonaise. Le sujet du financement de la PME étant très vaste, nous avons concentré notre étude sur la compréhension des freins reliés aux sources de financement externes de la PME gabonaise. Pour structurer notre étude, nous nous sommes inspirés de certaines informations contenues dans la littérature des pays industrialisés, des pays en voie de développement et du Gabon.

Il ressort de la recension de la littérature que le développement de la PME est au centre des stratégies de développement économique des gouvernements. Partout dans le monde, les autorités gouvernementales mettent en place des programmes d'aide à l'essor de la PME. Les raisons de cet intérêt sont dues particulièrement à sa capacité à générer de la richesse et des emplois, son aptitude à s'adapter aux évolutions technologiques et à répondre de façon souple aux besoins de certains marchés.

Le Gabon, à l'instar des autres pays, ne déroge pas à ces objectifs. En effet, la PME occupe une place dans les stratégies de développement économique du Gabon. Le gouvernement a mis en place différentes mesures particulièrement conçues en faveur du développement de la PME/PMI gabonaise. Cependant, les PME/PMI gabonaises en démarrage sont confrontées à des difficultés de financement qui réduisent leur potentiel de croissance. D'abord, elles ne disposent pas du capital suffisant pour le démarrage. L'entrepreneur ne pourrait jamais réaliser son projet par ses seuls fonds propres. Ensuite, l'accès pour ce type d'entreprises aux moyens de financement conventionnels n'est pas facile. Les raisons de ces difficultés sont attribuées au manque de fonds propres des entrepreneurs, à une incapacité à produire les garanties demandées par les bailleurs de fonds, à un niveau relativement élevé du coût des crédits et à une lenteur administrative excessive pour l'octroi du prêt.

Nos résultats montrent que la PME gabonaise a effectivement des difficultés à accéder aux sources de financement gabonaises. Ces difficultés rejoignent celles citées dans la littérature : des conditions d'octroi de crédit sévères et un manque de fonds des organismes gouvernementaux pour financer les PME en démarrage. Ceci peut laisser supposer qu'elles sont des freins à la création d'entreprises gabonaises.

L'originalité de la présente étude réside dans le fait que très peu d'études ont été faites sur les PME au Gabon et encore moins sur le financement auprès des entrepreneurs gabonais. Cependant, comme toute étude empirique, celle-ci présente des limites qui doivent être mentionnées. Ces limites empêchent la généralisation des résultats mais offrent tout de même une base intéressante pour une réflexion future.

Sur le plan conceptuel, les critères de décision d'octroi de crédit que nous avons retenus sont ceux liés aux procédures formelles des institutions financières. Nous avons fait abstraction des critères subjectifs et des variables individuelles des analystes de crédit ou des sociétés de capital de risque qui ont une influence sur la décision finale, mais qui sont plus difficiles à saisir et à mesurer dans cette étude qui se voulait exploratoire. D'autres facteurs, tels les politiques économiques qui ont un impact sur le financement des PME, n'ont pas été retenus car ils ne peuvent pas tous être appréhendés en même temps de façon approfondie. Nous n'avons pas inclus dans notre analyse de demande de financement, le cas de prêt personnel pour fin corporative.

Sur le plan méthodologique, nous avons préféré faire une étude sur les PME localisées dans la région de Libreville, la capitale du Gabon. Pour prendre connaissance du nombre de PME à Libreville, nous nous sommes rapprochés du Ministère des PME/PMI qui nous a fourni une liste des PME. Cependant notre échantillon des PME a été biaisé car cette liste n'était pas représentative des deux types de PME (PME agréée et PME non agréée). Elle présentait juste les PME enregistrées dans le registre du Ministère des PME/PMI, soit les PME agréées. De plus, cette liste n'était pas à jour. Ainsi, vu la restriction sur le type de PME (les PME agréées) et la localisation des PME (Libreville) de notre échantillon, nous ne pouvons pas généraliser nos résultats. Il est possible de

croire qu'en adoptant une autre démarche et en choisissant un échantillon distinct et plus représentatif, les résultats pourraient être différents de ceux auxquels nous avons abouti.

De plus, notre questionnaire n'a pas eu de pré-test. Il est possible que certains construits peuvent être ambigus et mal interprétés. Comme par exemple, l'utilisation de termes : création, démarrage, adaptabilité ou adéquat qui peuvent porter à confusion.

Sur le plan analytique, l'interprétation des résultats a été faite à partir de commentaires et de jugements recueillis auprès des entrepreneurs, des banquiers et des responsables des organismes gouvernementaux qui ont bien voulu répondre à notre questionnaire. Cette méthode d'analyse, faite à l'aide d'un questionnaire, peut comporter des biais car nos résultats dépendent du seul point de vue des répondants. Comme nous n'avons pas observé directement les faits, nous n'avons pas la possibilité de vérifier l'authenticité de leurs réponses. Ainsi, les conclusions de notre étude peuvent ne pas être généralisées à toutes études sur la PME.

En somme, cette étude peut servir de base à tous les chercheurs qui veulent étudier les PME gabonaises ou celles des pays en voie de développement. Pour mieux compléter les études sur les entreprises gabonaises, il serait souhaitable de focaliser les recherches à venir sur l'ensemble des facteurs de succès susceptibles d'influencer les entrepreneurs gabonais à créer des entreprises ou encore une étude plus approfondie qui cherche à savoir en quoi les problèmes de financement pour le capital de démarrage entre les PME dans les PI, les PVD et au Gabon sont différents.

BIBLIOGRAPHIE

Abdaimi, M. E. (1989), *Le financement informel à Marrakech*, Communication aux journées scientifiques sur le financement, développement et culture de l'entreprise, Casablanca, UREF et ISCAE, février, 24 pages.

Adotévi, K. (1991), *Les structures de financement qui soutiennent la création des PME au Togo*, Mémoire de maîtrise en économie et gestion des systèmes des petites et moyennes dimensions, Université du Québec à Trois-Rivières, 231 pages.

Agence nationale de promotion de la PME au GABON (PROMOGABON), *La joint-venture de PROMOGABON avec le Centre internationale d'opportunité d'affaires (C.I.A.O.)*, 3 pages, [Http://www.ciao.com/gabon/promogabon/joinventure.htm](http://www.ciao.com/gabon/promogabon/joinventure.htm).

Agence pour la création d'entreprises (APCE, 1999), *Étude sur : comment s'implanter au Gabon*, pp. 6-8, [Http://www.apce.com/monde/gabon.htm](http://www.apce.com/monde/gabon.htm).

Alargolis, J. (1997), *L'offre de crédit aux PME*, Le Banquier, vol. 24, n° 4, septembre-octobre 1997, pp. 26-29.

Albagli, C., E.E.A. Abdelali et G. Henault (1993), *La création d'entreprise en Afrique: l'entreprise*, pp. 4-5, [Http://www.entrepreneuriat.refer.org](http://www.entrepreneuriat.refer.org).

Association des banquiers canadiens (1998), *Rapport sur la PME au Canada : énoncé de leurs besoins, de leurs attentes et de leur satisfaction envers les institutions financières*, Groupe de recherche Thompson Lightstone, Canada, 20 pages.

Babeau, A. et Kessler, D. (1980). *La mobilisation de l'épargne dans les pays en développement*, Consommation, revue de socio-économie, n° 4, pp. 2-4.

Barro Chambrier, H. A. (1990), *L'économie de Gabon : analyse, politiques d'ajustement et d'adaptation*, Paris, Économica, 355 pages.

Belletante, B., N. Levratto et B. Paraque (2001), *Diversité économique et modes de financement des PME*, Paris, Édition l'Harmattan, 493 pages.

Belley, A. (1989), *Les milieux incubateurs de l'entrepreneurship*, Fondation de l'entrepreneurship, Québec, 2ème édition, 106 pages.

Bouloundou, P.L. (1994), *Le financement des petites et moyennes entreprises au Gabon: réalités et perspectives*, Mémoire de maîtrise en Faculté de droit et des sciences économiques, Université Omar Bongo, Libreville, Gabon, 272 pages.

Cadasse, D. (2001), *Gabon : la banque populaire en banqueroute*, AfriK.com, Journal de l'économie, 23 mai, 1 page, <http://www.Afrik.com>.

Camilleri, J.-L. (1996), *La petite entreprise africaine : mort ou résurrection, étude socio-économique en Afrique de l'Ouest*, Paris, Édition l'Harmattan, 301 pages.

Choquette, C. et J. Brunelle (1985), *Le Management de la PME*, Aides financières, Édition BO-PRÉ, pp. 302-305.

Cléroux, P. (1994), *Les pires entraves au développement des PME proviennent de l'État*, Revue organisation, vol. 3, n° 2, été 1994, pp. 5-8.

Courlet, C. et R. Thibergien (1986), *Le développement décentralisé des petites et moyennes entreprises industrielles au Cameroun*, Revue du tiers monde, vol. 27, n° 107, juillet-septembre 1986, pp. 607-616.

D'Amboise, G. (1989), *La PME canadienne : situation et défis*, l'Institut de recherches politiques, Les presses de l'Université Laval, 251 pages.

Deshaies, L. et Joyal, A. (1996), *Les PME exportatrices en milieu rural: études de cas*, acte du 13^{ème} colloque du CCSBE-CCPME sur le système de soutien aux sociétés entrepreneuriales, Montréal, Québec, Canada, 31 octobre-2 novembre 1996, pp. 122-131.

Drucker, P. (1985), *Les entrepreneurs*, Paris, Hachette, 362 pages.

Ellis, S. et Y.-A. Fauré (1995), *Entreprise et entrepreneurs africains*, Paris, Édition Karthala et Orstom, 344 pages.

FAGA (1999), *L'état et les petits entrepreneurs gabonais : ce qu'il faut savoir sur le fonds d'aide et de garantie*, Libreville, Gabon, 4 pages.

FAGA (2000), *la répartition des prêts consentis par le FAGA au 31 décembre 2000*, Services des études de la direction générale des PME (DGPME), Libreville, Gabon, 3 pages.

Farjat, G. et B. Ramiche (1986), *Les PME dans les systèmes économiques contemporains*, France, Association internationale de droit économique (A.I.D.E.), 135 pages.

FODEX (1999), *Les conditions d'éligibilité aux prêts, les caractéristiques au financement et les ressources de financement du FODEX*, Libreville, Gabon, 4 pages.

FODEX (2000), *Prêts refinancés sur fonds État et fonds BAD par le FODEX au 31 mai 2000*, Services des études du FODEX, Libreville, Gabon, 3 pages.

FODEX (2001), *Bilan et perspectives : 1993-2001*, Services des études du FODEX, Libreville, Gabon, 25 pages.

Fourcade, C. (1986), *Le démarrage d'entreprise : une comparaison internationale*, dans Julien, P.-A., J. Chicha et A. Joyal (1986), *La PME dans un monde en mutation*, Québec, Les Presses de l'Université du Québec, 445 pages.

Gasse, Y. (1986), *Le processus d'adoption des technologies nouvelles par les PME*, dans Julien, P.-A., J. Chicha et A. Joyal (1986), *La PME dans un monde en mutation*, Québec, Les Presses de l'Université du Québec, 445 pages.

Guay, M. (1999), *Besoin d'un coup de main. L'imagination au travail: 58 idées devenues entreprises*, Industrie Canada, pp. 36-39.

Hénault, G. M. (1988), *Une ébauche d'analyse de PMO formelles et informelles en Afrique : diversité et financement*, Revue internationale de gestion des petites et moyennes organisations (PMO), vol. 3, n° 2, pp. 44-47.

Hénault, G. et R. M'Rabet (1990), *L'Entrepreneuriat en Afrique francophone : culture, financement et développement*, France, Éditeur Montrouge, J. Libbey Eurotext, 328 pages.

Hériteau, M. F. (1995), *Financement des micro et des petites entreprises en Afrique*, Épargne sans frontières, n° 1, mai 1995, 2 pages, [Http://www.globenet.org](http://www.globenet.org).

Hernandez, E. M. (1993), *La gestion des entreprises du secteur informel, le cas africain*, Direction et gestion des entreprises, vol. 28, n° 141-142, mai-août 1993, pp. 49-64.

Industrie Canada (1995), *Instrument de financement de la croissance depuis 37 ans: la loi sur les prêts aux petites entreprises*, Recherche et politique de la petite entreprise, Industrie Canada, Direction générale de la politique de la petite entreprise, 5 pages, [Http://www.strategis.ic.gc.ca](http://www.strategis.ic.gc.ca).

Industrie Canada (2002), *Principales statistiques relatives aux petites entreprises*, Recherche et politique de la petite entreprise, Industrie Canada, Direction générale de la politique de la petite entreprise, 30 pages, [Http://www.strategis.ic.gc.ca](http://www.strategis.ic.gc.ca).

Julien, P.-A. (1997), *Les PME : bilan et perspectives*, Paris, Édition Économica, 364 pages.

Julien, P.-A. (2000), *L'entrepreneuriat au Québec : pour une révolution tranquille entrepreneuriale 1980-2005*, Montréal et Québec, Les éditions Transcontinental inc. et les éditions de la Fondation de l'entrepreneurship, 400 pages.

Julien, P.-A., J. Chicha et A. Joyal. (1986), *La PME dans un monde en mutation*, Les Presses de l'Université du Québec, 445 pages.

Julien, P.-A. et M. Marchesnay (1988), *La petite entreprise : principe d'économie et de gestion*, Paris, Édition G. Vermette, 288 pages.

Julien, P.-A. et M. Marchesnay (1996), *L'entrepreneuriat*, Paris, Édition Économica, 112 pages.

Kammonge, F. (1993), *L'entrepreneur africain face au défi d'exister*, Paris, Édition l'Harmattan, 86 pages.

Kessler, D. (1984), *Endettement, épargne et croissance dans les pays en voie de développement*, Études internationales, vol. 15, n° 3, septembre 1984, pp. 543-553.

Koffi, K. D. (1983), *La création d'entreprise privée par les nationaux en Côte d'Ivoire depuis 1960*, Abidjan, Édition CEDA, 92 pages.

Lachmann, J. (1996), *Financer l'innovation des PME*, France, Édition Économica, 112 pages.

Lelart, M. (1989), *L'épargne informelle en Afrique : les tontines béninoises*, Revue du tiers monde, vol. 30, n° 118, avril-juin 1989, pp. 271-298.

L'UNION (17/06/1999), *Le FODEX à l'heure du ramadan*, 4 pages, [Http://www.internetgabon.com/gabon](http://www.internetgabon.com/gabon).

L'UNION (22/09/2000 a), *Fichier central des opérateurs économiques du Gabon : plus de 600 entreprises inventoriées*, 3 pages, [Http://www.internetgabon.com/gabon](http://www.internetgabon.com/gabon).

L'UNION (22/09/2000 b), *Grand succès pour les tontines et les banques ambulantes*, 3 pages, [Http://www.internetgabon.com/gabon](http://www.internetgabon.com/gabon).

L'UNION (24/10/2000), *Le secteur du bâtiment et des travaux publics/enquêtes: la colère des petits patrons gabonais*, 4 pages, [Http://www.internetgabon.com/gabon](http://www.internetgabon.com/gabon).

L'UNION (11/02/2001), *La banque : la BNCR a-t-elle cessé de fonctionner*, 1 page, [Http://www.internetgabon.com/gabon](http://www.internetgabon.com/gabon).

L'UNION (10/11/2002), *PATRONAT/PME-PMI : pour le retour de la confiance*, 2 pages, [Http://www.internetgabon.com/gabon](http://www.internetgabon.com/gabon).

Marchés tropicaux et méditerranéens, l'hebdomadaire de l'Afrique et de l'Océan Indien (2000), *Dossier : Gabon, le soutien difficile à l'investissement*, vol. 55, n° 2854, vendredi 21 juillet, pp. 1452-1453.

Marsden, K. (1990), *Créer des conditions propices au développement de la petite entreprise*, dans Neck, P. A. et R. Nelson, *Le développement des petites entreprises: politiques et programmes*, Genève, 2^{ème} édition, Bureau international du travail, 256 pages.

Matsanga, O. (1987), *L'entrepreneurship au Gabon*, Mémoire de maîtrise en économie et gestion des systèmes des petites et moyennes dimensions, Université du Québec à Trois-Rivières, Québec, Canada, 200 pages.

Mihindou, L., M. T. Nzenz Megnier et L. Oyoubi (2001), *Colloque national sur les PME/PMI, Thème 6 : les mécanismes de financement*, Direction générale des PME gabonaises (DGPME), Ministère des PME/PMI, Libreville, Gabon, 28-31 mai, 15 pages.

Ministère de l'industrie et du commerce du Québec (1998), *Les PME au Québec, état de la situation*, 7 pages, [Http://www.mic.gouv.qc.ca/dgae/PME-98/index.html](http://www.mic.gouv.qc.ca/dgae/PME-98/index.html).

Ministère de la planification, de l'économie et de l'aménagement du territoire (1992), *Loi-programme 1993-1995 des investissements publics et parapublics*, Libreville, Gabon.

Munyabagisha, F. (1991), *La problématique de création de PME manufacturières en contexte rwandais de rareté des ressources (étude exploratoire)*, Mémoire de Maîtrise en économie et gestion des systèmes des petites et moyennes dimensions, Université du Québec à Trois-Rivières, Québec, Canada, 198 pages.

Naciri, A. (1985), *Petites entreprises, financement difficile*, Revue internationale de gestion des petites et moyennes organisations (PMO), vol. 4, n° 3, pp. 30-32.

Neck, P. A. (1981), *L'Afrique et le développement des petites entreprises : politiques et programmes*, Genève, 1^{ère} édition, Bureau international du travail, 260 pages.

Neck, P. A. et R. E. Nelson (1990), *Le développement des petites entreprises : politiques et programmes*, Genève, 2^{ème} édition, Bureau international du travail, 256 pages.

Organisation de coopération et de développement économiques (1994), *La globalisation des activités économiques et le développement des petites et moyennes entreprises*, Paris, OCDE, 108 pages.

Organisation de coopération et de développement économiques (1997), *PME et mondialisation*, rapport de synthèse, vol. 1, Paris, OCDE, 108 pages.

Organisation de coopération et de développement économiques (2000), *Perspectives de l'OCDE sur les PME*, Paris, OCDE, 115 pages.

Papin, R. (1986), *Stratégie pour la création d'entreprise : création, reprise et développement de l'entreprise*, Paris, Dunod, 475 pages.

Patel, V. G. (1981), *Innovation en matière de promotion et de développement d'entreprises nouvelles*, dans Neck, P. A. (1981), *L'Afrique et le développement des petites entreprises : politiques et programmes*, Genève, 1^{ère} édition, Bureau international du travail, 260 pages.

Perreault, Y. G. et P. Dell'Aniello (1985), *Lancement et gestion de votre entreprise*, Paris, 3^{ème} édition, Édition G. Vermette, 96 pages.

Portait, R. et P. Noubel (1982), *Les décisions financières dans l'entreprise*, Paris, P.U.F., 382 pages.

Psillaki, M. (1995), *Rationnement du crédit et PME : Une tentative de mise en relation*, Revue internationale des PME, vol.8, n° 3-4, pp. 67-90.

Saubin, M. (1985), *Le management des entreprises en Afrique : dimensions spécifiques de la formation des cadres et de la négociation*, Gestion 2000, vol. 1, pp. 51-70.

Soédjédé, D. A. (1990), *Politique de financement de l'entrepreneuriat au Togo*, dans Hénault, G. et R. M'Rabet (1990), *L'Entrepreneuriat en Afrique francophone: culture, financement et développement*, France, Édition Montrouge J. Libbey Eurotext, 328 pages.

Soto, H. (1994), *L'autre sentier : la révolution informelle dans le tiers-monde*, Paris, Édition la découverte, 244 pages.

St-Pierre, J. (1999), *La gestion financière de la PME : théories et pratiques*, Québec, Collection entrepreneuriat et PME, 322 pages.

St-Pierre, J. et N. Karina (1998), *Le crédit bancaire aux PME : les banques discriminent-elles selon la taille ou selon le risque des entreprises emprunteuses*, Laboratoire de recherche sur la performance des entreprises, Université du Québec à Trois-Rivières, 17 pages.

Tollah, H. (1989), *Les barrières à la création de PME et les réseaux d'affaires des entrepreneurs en Côte D'Ivoire : une étude exploratoire*, Mémoire de maîtrise en économie et gestion des systèmes des petites et moyennes dimensions, Université du Québec à Trois-Rivières, 182 pages.

Torrès, O. (1999), *Les PME : un exposé pour comprendre, un essai pour réfléchir*, Edition flammariion, 127 pages.

Turnham, D., B. Salomé et A. Schwartz (1990), *Nouvelles approches du secteur informel*, Paris, OCDE, 271 pages.

ANNEXE A

QUESTIONNAIRE D'ENQUÊTE CONCERNANT
LA PROBLÉMATIQUE DU FINANCEMENT DE LA PME
GABONAISE : ÉVALUATION DES FREINS RELIÉS AUX SOURCES
DE FINANCEMENT EXTERNES

À L'ATTENTION DE L'ENTREPRISE

SECTION 1. Renseignements sur l'entreprise

1.1. Votre poste dans l'entreprise : _____

1.2. Nom de l'entreprise : _____

1.3. Date de la création ou du démarrage de l'entreprise : _____

1.4. Forme juridique de l'entreprise (cochez une seule case) :

Entreprise individuelle ☐

Société anonyme (SA) ☐

Société à responsabilité limitée (SARL) ☐

Société en commandite simple (SCS) ☐

Société en nom collectif (SNC) ☐

Autres (précisez s.v.p.) : _____

1.5. Nombre d'employés : _____

1.6. Secteur d'activité :

Entreprise de service ☐

Entreprise commerciale ☐

Entreprise manufacturière ☐

Autres (précisez s.v.p.) : _____

1.7. Est-ce que votre entreprise est agréée ?

Oui ☐

Non ☐

Si non, pouvez-vous indiquer les raisons ?

SECTION 2. Le financement de la création de l'entreprise

2.1. Pour financer la création de votre entreprise, avez-vous eu recours à du financement autre que votre apport personnel ?

Oui ☐ **Allez à la question 2.3.**

Non ☐

2.2. Si vous n'avez pas eu recours à du financement autre que votre apport personnel, Pouvez-vous spécifier les raisons (cochez toutes les cases qui s'appliquent à votre situation) ?

L'apport personnel était suffisant ☐

J'ai déposé une demande auprès d'une institution financière mais elle a été refusée ☐

J'ai déposé une demande auprès du FAGA ou du FODEX mais elle a été refusée ☐

Je ne savais pas que les banques pouvaient prêter pour le démarrage ☐

Je ne savais pas que le gouvernement avait des programmes de financement d'aide au démarrage ☐

Autres (précisez s.v.p.) : _____

Allez à la section 3.

2.3. Si vous avez eu recours à du financement autre que votre apport personnel, indiquez dans le tableau ci-dessous la répartition des sources de financement que vous avez utilisées pour démarrer votre entreprise.

Sources de financement	%
Apport personnel	
Famille	
Amis personnels	
Tontines	
Associés	
Banques	
Sociétés de crédit-bail	
Gouvernement	
Autres (précisez) : _____	
Total	100%

PARTIE 2.1 : Demande de prêt auprès d'une banque

2.4. Avez-vous déposé une demande de financement auprès d'une banque ?

Oui ☐ **Allez à la question 2.5.**

Non ☐

Si non, pouvez-vous nous donner les raisons ?

Allez à la partie 2.2.

2.5. Avez-vous obtenu du financement auprès d'une banque ?

Oui ☐ **Allez à la question 2.6.**

Non ☐

Si non, pouvez-vous identifier les causes, parmi celles indiquées ci-dessous, qui justifieraient le refus du financement auprès d'une banque (cochez toutes les cases qui s'appliquent à votre situation) ?

L'entreprise n'est pas agréée ☐

La banque ne prête pas aux PME en démarrage ☐

Garanties personnelles insuffisantes ☐

Garanties commerciales insuffisantes ☐

Cautions insuffisantes ☐

Apports personnels trop faibles ☐

Projet trop risqué ☐

Projet non rentable ☐

Autres (précisez) :

Allez à la question 2.7.

2.6. Parmi les conditions d'emprunt bancaire identifiées ci-dessous, indiquez pour chacune d'elles leur degré d'importance où 5 équivaut à «très important pour l'obtention du prêt» et 1 à «aucune importance pour l'obtention du prêt».

NB : NSP signifie «ne s'applique pas».

	NSP	Très important	Important	Moyennement important	Peu important	Aucune importance
Garanties personnelles		5	4	3	2	1
Garanties commerciales		5	4	3	2	1
Cautiion de tiers		5	4	3	2	1
Apports personnels		5	4	3	2	1
Autres (précisez) : _____		5	4	3	2	1

2.7. Parmi les facteurs identifiés ci-dessous, spécifiez l'importance de chacun d'eux sur la décision d'obtenir du crédit bancaire où 5 équivaut à «très important» et 1 à «aucune importance».

NB : NSP signifie «ne s'applique pas».

	NSP	Très important	Important	Moyennement important	Peu important	Aucune importance
L'entrepreneur :						
Absence de compétence managériale		5	4	3	2	1
Fonds propres insuffisants		5	4	3	2	1
Insuffisance de garanties personnelles		5	4	3	2	1
Insuffisance de garanties de l'entreprise		5	4	3	2	1
Projet non rentable		5	4	3	2	1
Manque de connaissance des mécanismes bancaires		5	4	3	2	1
Autres (précisez s.v.p.) : _____		5	4	3	2	1
L'institution financière :						
Manque de ressources financières		5	4	3	2	1
Manque d'assistance aux entreprises en démarrage		5	4	3	2	1
Manque de personnel qualifié connaissant les PME		5	4	3	2	1
Absence de politique d'octroi de financement		5	4	3	2	1
Autres (précisez s.v.p.) : _____		5	4	3	2	1

2.8. Combien de temps s'est-il écoulé entre le dépôt de la demande de financement et la réponse finale ? _____ Années _____ Mois _____ Jours

PARTIE 2.2 : Demande de prêt auprès d'un organisme gouvernemental

2.9. Avez-vous déposé une demande dans le cadre d'un organisme gouvernemental de financement aux PME pour la création d'entreprise ?

Oui ☐ **Allez à la question 2.10.**

Non ☐ **Allez à la section 3 du questionnaire.**

2.10. Avez-vous obtenu du financement en vertu d'un organisme gouvernemental où vous avez déposé une demande ?

Oui ☐ **Allez à la question 2.11.**

Non ☐

Si non, pouvez-vous identifier les causes, parmi celles indiquées ci-dessous, qui justifieraient le refus de financement en vertu d'un organisme gouvernemental (cochez toutes les cases qui s'appliquent à votre situation) ?

L'entreprise n'est pas agréée ☐

L'organisme gouvernemental ne prête pas aux PME en démarrage ☐

Garanties personnelles insuffisantes ☐

Garanties commerciales insuffisantes ☐

Cautions insuffisantes ☐

Apports personnels trop faibles ☐

Projet trop risqué ☐

Projet non rentable ☐

Autres (précisez) : _____

Allez à la question 2.12.

2.11. De quel organisme gouvernemental avez-vous obtenu du financement ?

FAGA ☐

FODEX ☐

Autres (précisez) : _____

- 2.12. Parmi les conditions d'emprunt identifiées ci-dessous, indiquez pour chacune d'elles leur degré d'importance où 5 équivaut à «très important pour l'obtention du prêt de l'organisme gouvernemental» et 1 à «aucune importance pour l'obtention du prêt de l'organisme gouvernemental».

NB : NSP signifie «ne s'applique pas».

	NSP	Très important	Important	Moyennement important	Peu important	Aucune importance
Garanties personnelles		5	4	3	2	1
Garanties commerciales		5	4	3	2	1
Caution de tiers		5	4	3	2	1
Apports personnels		5	4	3	2	1
Autres (précisez) : _____		5	4	3	2	1

- 2.13. Parmi les facteurs identifiés ci-dessous, spécifiez l'importance de chacun d'eux sur la décision d'obtenir le prêt où 5 équivaut à «très important» et 1 à «aucune importance».

NB : NSP signifie «ne s'applique pas».

	NSP	Très important	Important	Moyennement important	Peu important	Aucune importance
L'entrepreneur :						
Absence de compétence managériale		5	4	3	2	1
Fonds propres insuffisants		5	4	3	2	1
Insuffisance de garanties personnelles		5	4	3	2	1
Insuffisance de garanties de l'entreprise		5	4	3	2	1
Projet non rentable		5	4	3	2	1
Manque de connaissance sur les programmes gouvernementaux		5	4	3	2	1
Autres (précisez s.v.p.) : _____ _____		5	4	3	2	1
Organisme gouvernemental :						
Manque de ressources financières		5	4	3	2	1
Manque d'assistance aux entreprises en démarrage		5	4	3	2	1
Manque de personnel qualifié connaissant les PME		5	4	3	2	1
Absence de politique d'octroi de financement		5	4	3	2	1
Autres (précisez s.v.p.) : _____		5	4	3	2	1

2.14. Combien de temps s'est-il écoulé entre le dépôt de la demande de financement et la réponse finale ? _____ Années _____ Mois _____ Jours

SECTION 3. Opinion sur les sources de financement

3.1. Que pensez-vous des conditions d'octroi de crédit des institutions financières ?

	Supérieure à mes attentes	Correspond à mes attentes	Inférieure à mes attentes
Taux d'intérêt offert			
Durée offerte par rapport à celle demandée			
Garanties exigées			
Apports personnels			
Autres (précisez s.v.p.) : _____			

3.2. Que pensez-vous des conditions d'octroi de crédit des organismes gouvernementaux ?

	Supérieure à mes attentes	Correspond à mes attentes	Inférieure à mes attentes
Taux d'intérêt offert			
Durée offerte par rapport à celle demandée			
Garanties exigées			
Apports personnels			
Autres (précisez s.v.p.) : _____			

3.3. Pensez-vous que le financement bancaire est facilement accessible aux entreprises en démarrage ?

Oui ☐

Non ☐

Pouvez-vous justifier votre réponse ?

3.4. Pensez-vous que les organismes gouvernementaux, tels le FAGA et le FODEX, répondent aux besoins des entreprises en démarrage ?

Oui []

Non []

Pouvez-vous justifier votre réponse ?

3.5. Quels sont les principaux reproches que vous pouvez adresser aux institutions financières ?

3.6. Quels sont les principaux reproches que vous pouvez adresser aux organismes gouvernementaux ?

3.7. Quelles sont vos attentes vis-à-vis les institutions financières ?

3.8. Quelles sont vos attentes vis-à-vis les organismes gouvernementaux ?

3.9. À part les banques, les sociétés de crédit-bail et les organismes gouvernementaux, connaissez-vous d'autres sources de financement externes d'aide à la création ou au démarrage d'entreprises auxquelles les entreprises en démarrage pourraient s'adresser ?

Oui []

Non []

Si oui, pouvez-vous en indiquer quelques unes ?

3.10. Selon vous, quelles seraient les mesures à prendre pour améliorer l'accès des entreprises en démarrage aux sources de financement externes ?

**FIN DU QUESTIONNAIRE
MERCİ DE VOTRE COLLABORATION**

ANNEXE B

QUESTIONNAIRE D'ENQUÊTE CONCERNANT
LA PROBLÉMATIQUE DU FINANCEMENT DE LA PME
GABONAISE : ÉVALUATION DES FREINS RELIÉS AUX SOURCES
DE FINANCEMENT EXTERNES

À L'ATTENTION
DE LA BANQUE

SECTION 1. Identification de l'institution financière et du répondant

1.1. Votre poste au sein de l'institution financière : _____

1.2. La raison sociale de l'institution financière : _____

1.3. Type d'institution :

Commerciale ☐

De développement ☐

SECTION 2. Importance de la PME dans les activités de l'institution financière

2.1. Accordez-vous des emprunts aux PME ?

Oui ☐ **Allez à la question 2.2.**

Non ☐

Si non, pourquoi n'accordez-vous pas des emprunts aux PME ?

Fin du questionnaire

2.2. Accordez-vous des emprunts au démarrage des entreprises ?

Oui ☐ **Allez à la question 2.3.**

Non ☐

Si non, pourquoi n'accordez-vous pas des emprunts au démarrage des entreprises ?

Fin du questionnaire

2.3. Accordez-vous des emprunts au démarrage d'entreprise peu importe le secteur d'activité ?

Oui ☐

Non ☐

Si non, pouvez-vous indiquer les secteurs que vous financez ?

2.4. Est-ce que les PME en démarrage ont accès directement au financement bancaire ou elles doivent obligatoirement passer par un organisme gouvernemental ?

Accès direct ☐

Programme gouvernemental ☐

Autres :

2.5. Existe-t-il un service uniquement dédié aux besoins des PME ?

Oui ☐

Non ☐

Si vous avez répondu non, pouvez-vous nous en donner les raisons ?

2.6. Quel type de PME financez-vous ?

PME agréée ☐

PME non agréée ☐

Autres (précisez) :

SECTION 3. Analyse et traitement de la demande de prêt

3.1. Quels sont les éléments requis pour la constitution d'un dossier de demande de crédit pour les entreprises en démarrage ?

3.2. L'analyse de la demande de prêt pour la création d'une PME dans votre institution financière est-elle standard à toute autre demande de prêt ?

Oui ☐

Non ☐

Si vous avez répondu non, pouvez-vous indiquer comment l'analyse d'une demande de prêt pour le démarrage d'une entreprise diffère de celle des autres entreprises ?

3.3. Quelle est la procédure d'analyse utilisée par votre institution financière pour un projet de création d'une PME ? (Indiquez les principales étapes)

3.4. Quelle est la durée moyenne d'analyse d'un dossier de demande de crédit pour un projet de démarrage d'une entreprise (à partir du moment où la demande est effectuée jusqu'à la décision d'octroyer ou non du financement) ?

_____ mois _____ jours

3.5. Parmi les critères identifiés ci-dessous pour l'octroi du financement aux entreprises en démarrage, indiquez l'importance de chacun d'eux où 5 équivaut à <<très important>> et 1 à <<aucunement important>>.

NB : NSP signifie <<ne s'applique pas>>.

	NSP	Très important	Important	Moyennement important	Peu important	Aucune importance
Âge de l'entrepreneur		5	4	3	2	1
Sexe de l'entrepreneur		5	4	3	2	1
Niveau d'instruction de l'entrepreneur		5	4	3	2	1
Type de formation de l'entrepreneur		5	4	3	2	1
Expérience dans les affaires de l'entrepreneur		5	4	3	2	1
Compétence en gestion de l'entrepreneur		5	4	3	2	1
Capacité de remboursement		5	4	3	2	1
Secteur d'activité		5	4	3	2	1
Apports personnels		5	4	3	2	1
Garanties personnelles		5	4	3	2	1
Garanties corporatives		5	4	3	2	1
Montant demandé		5	4	3	2	1
Disponibilité de fonds de l'institution financière		5	4	3	2	1
Qualité de la présentation du dossier		5	4	3	2	1
Autres (précisez svp) :		5	4	3	2	1

3.6. Parmi les causes du refus de la demande de financement des entreprises en démarrage ci-dessous, indiquez l'importance de chacun d'eux où 5 équivaut à <<très important>> et 1 à <<aucunement important>>.

NB : NSP signifie <<ne s'applique pas>>.

	NSP	Très important	Important	Moyennement important	Peu important	Aucune importance
Au niveau de l'entrepreneur :						
Absence de compétence managériale		5	4	3	2	1
Fonds propres insuffisants		5	4	3	2	1
Insuffisance de garanties personnelle		5	4	3	2	1
Insuffisance de garanties de l'entreprise		5	4	3	2	1
Projet non rentable		5	4	3	2	1
Manque d'information fiable sur le projet		5	4	3	2	1
Risque de faillite élevé		5	4	3	2	1
Manque de connaissance des mécanismes bancaires		5	4	3	2	1
Autres (précisez svp) : _____		5	4	3	2	1
Au niveau de l'institution financière :						
Manque de ressources financières		5	4	3	2	1
Manque d'assistance aux entreprises en démarrage		5	4	3	2	1
Manque du personnel qualifié connaissant les problèmes des PME		5	4	3	2	1
Absence de politique d'octroi de financement adéquate		5	4	3	2	1
Autres (précisez svp) : _____		5	4	3	2	1

3.7. Quelles sont les conditions moyennes de financement de votre institution financière à l'égard de la création d'une PME ?

Montant de crédit minimum : _____

Montant de crédit maximum : _____

Taux d'intérêt : _____

Durée de remboursement : _____

Frais de dossier : _____

Garanties, citez-les (si possible) : _____

Autres (précisez svp) : _____

3.8. Parmi les conditions d'octroi de prêt aux entreprises en démarrage identifiées ci-dessous, indiquez, en comparaison avec les autres entreprises, le niveau d'appréciation de chacune d'elles ?

NB : NSP signifie <<ne s'applique pas>>.

	NSP	Plus sévère que les autres entreprises	Identique aux autres entreprises	Plus souple que les autres entreprises
Procédure d'instruction du dossier				
Garanties exigées				
Taux d'intérêts appliqués				
Durée de remboursement				
Autres (précisez) :				

3.9. Existe-il des exigences de crédits particulières faites aux entreprises en démarrage ?

Oui []

Non []

Si vous avez répondu oui, pouvez-vous les indiquer ?

SECTION 4 : Opinion sur le financement de la création ou démarrage d'entreprise

4.1. Pensez-vous que la politique de financement de votre institution financière est adaptée aux particularités des PME ?

Oui ☐

Non ☐

Pouvez-vous justifier votre réponse ?

4.2. Selon vous, quelles seraient les mesures à prendre pour améliorer l'accès aux ressources financières bancaires des responsables des entreprises en démarrage ?

4.3. À part les banques et les organismes gouvernementaux, existent-ils d'autres sources de financement externes d'aide à la création ou démarrage auxquelles les entrepreneurs peuvent s'adresser ?

Oui ☐

Non ☐

Si vous avez répondu oui, pouvez-vous les indiquer ?

**FIN DU QUESTIONNAIRE
MERCİ DE VOTRE COLLABORATION**

ANNEXE C

QUESTIONNAIRE D'ENQUÊTE CONCERNANT
LA PROBLÉMATIQUE DU FINANCEMENT DE LA PME
GABONAISE : ÉVALUATION DES FREINS RELIÉS AUX SOURCES
DE FINANCEMENT EXTERNES

À L'ATTENTION DES ORGANISMES GOUVERNEMENTAUX
(FAGA ET FODEX)

SECTION 1. Identification de l'organisme financier gouvernemental et du répondant

1.1. Votre poste au sein de l'organisme : _____

1.2. La raison sociale de l'organisme : _____

1.3. Date de création : _____

SECTION 2. Importance de la PME pour l'organisme gouvernemental

2.1. Accordez-vous des emprunts aux PME ?

Oui ☐ **Allez à la question 2.2.**

Non ☐

Si non, pourquoi n'accordez-vous pas des emprunts aux PME ?

Fin du questionnaire

2.2. Accordez-vous des emprunts au démarrage des entreprises ?

Oui ☐ **Allez à la question 2.3.**

Non ☐

Si non, pourquoi n'accordez-vous pas des emprunts au démarrage des entreprises ?

Fin du questionnaire

2.3. Accordez-vous des emprunts au démarrage d'entreprise peu importe le secteur d'activité ?

Oui ☐

Non ☐

Si non, pouvez-vous indiquer les secteurs que vous financez ?

2.4. Est-ce que les PME en démarrage ont accès directement au financement bancaire ou elles doivent obligatoirement passer par un organisme gouvernemental ?

Accès direct ☐

Programme gouvernemental ☐

Autres :

SECTION 3. La demande de prêt

3.1. Quels sont les éléments requis pour la constitution d'un dossier de demande de crédit pour les entreprises en démarrage ?

3.2. L'analyse de la demande de prêt pour la création d'une PME dans votre organisme financier est-elle standard à toute autre demande de prêt ?

Oui ☐

Non ☐

Si vous avez répondu non, pouvez-vous indiquer comment l'analyse d'une demande de prêt pour le démarrage d'une entreprise diffère de celle des autres entreprises ?

3.3. Quelle est la procédure d'analyse utilisée par votre organisme financier pour un projet de création d'une PME ? (Indiquez les principales étapes).

3.4. Quelle est la durée moyenne d'analyse d'un dossier de demande de crédit pour un projet de démarrage d'une entreprise (à partir du moment où la demande est effectuée jusqu'à la décision d'octroyer ou non du financement) ?

_____ mois _____ jours

3.5. Parmi les critères identifiés ci-dessous pour l'octroi du financement aux entreprises en démarrage, indiquez l'importance de chacun d'eux où 5 équivaut à <<très important>> et 1 à <<aucunement important>>.

NB : NSP signifie <<ne s'applique pas>>.

	NSP	Très important	Important	Moyennement important	Peu important	Aucune importance
Âge de l'entrepreneur		5	4	3	2	1
Sexe de l'entrepreneur		5	4	3	2	1
Niveau d'instruction de l'entrepreneur		5	4	3	2	1
Type de formation de l'entrepreneur		5	4	3	2	1
Expérience dans les affaires de l'entrepreneur		5	4	3	2	1
Compétence en gestion de l'entrepreneur		5	4	3	2	1
Capacité de remboursement		5	4	3	2	1
Secteur d'activité		5	4	3	2	1
Apports personnels		5	4	3	2	1
Garanties personnelles		5	4	3	2	1
Garanties corporatives		5	4	3	2	1
Montant demandé		5	4	3	2	1
Disponibilité de fonds de l'organisme gouvernemental		5	4	3	2	1
Qualité de la présentation du dossier		5	4	3	2	1
Autres (précisez svp) :						
_____		5	4	3	2	1

3.6. Parmi les causes du refus de la demande de financement des entreprises en démarrage ci-dessous, indiquez l'importance de chacun d'elles où 5 équivaut à <<très important>> et 1 à <<aucunement important>>.

NB : NSP signifie <<ne s'applique pas>>.

	NSP	Très important	Important	Moyennement important	Peu important	Aucune importance
Au niveau de l'entrepreneur :						
Absence de compétence managériale		5	4	3	2	1
Fonds propres insuffisants		5	4	3	2	1
Insuffisance de garanties personnelle		5	4	3	2	1
Insuffisance de garanties de l'entreprise		5	4	3	2	1
Projet non rentable		5	4	3	2	1
Manque d'information fiable sur le projet		5	4	3	2	1
Risque de faillite élevé		5	4	3	2	1
Manque de connaissance des mécanismes de l'organisme		5	4	3	2	1
Autres (précisez svp) : _____		5	4	3	2	1
Au niveau de l'organisme gouvernemental :						
Manque de ressources financières		5	4	3	2	1
Manque d'assistance aux entreprises en démarrage		5	4	3	2	1
Manque du personnel qualifié connaissant les problèmes des PME		5	4	3	2	1
Absence de politique d'octroi de financement adéquate		5	4	3	2	1
Autres (précisez svp) : _____		5	4	3	2	1

3.7. Quelles sont les conditions moyennes de financement de votre organisme gouvernemental à l'égard de la création d'une PME ?

Montant de crédit minimum : _____

Montant de crédit maximum : _____

Taux d'intérêt : _____

Durée de remboursement : _____

Frais de dossier : _____

Garanties, citez-les (si possible) : _____

Autres (précisez svp) : _____

3.8. Parmi les conditions d'octroi de prêt aux entreprises en démarrage identifiées ci-dessous, indiquez, en comparaison avec les autres entreprises, le niveau d'appréciation de chacune d'elles.

NB : NSP signifie <<ne s'applique pas>>.

	NSP	Plus sévère que les autres entreprises	Identique aux autres entreprises	Plus souple que les autres entreprises
Procédure d'instruction du dossier				
Garanties exigées				
Taux d'intérêts appliqués				
Durée de remboursement				
Autres (précisez) :				

3.9. Existe-il des exigences de crédits particulières faites aux entreprises en démarrage ?

Oui []

Non []

Si vous avez répondu oui, pouvez-vous les indiquer ?

SECTION 4 : Opinion sur le financement de la création ou démarrage d'entreprise

4.1. Pensez-vous que la politique de financement de votre organisme est adaptée aux particularités des PME ?

Oui []

Non []

Pouvez-vous justifier votre réponse ?

4.2. Selon vous, quelles seraient les mesures à prendre pour améliorer l'accès aux ressources financières bancaires des responsables des entreprises en démarrage ?

4.3. Pensez-vous que votre organisme est adéquat pour la création de PME?

Oui []

Non []

Pouvez-vous justifier votre réponse ?

4.4. À part les banques et les organismes gouvernementaux, existent-ils d'autres sources de financement externes d'aide à la création ou démarrage auxquelles les entrepreneurs peuvent s'adresser?

Oui []

Non []

Si vous avez répondu oui, pouvez-vous les indiquer ?

**FIN DU QUESTIONNAIRE
MERCI DE VOTRE COLLABORATION**