

Auteur

**Amadou BA**<sup>1</sup>

Directeur des Opérations de GAMIFI

Expert de PlaNet Finance

Email : [aba@planetfinance.org](mailto:aba@planetfinance.org)

Août 2009

## Résumé

*Le financement de la toute petite entreprise reste un enjeu majeur pour accélérer le développement du tissu économique par la création de l'auto-emploi et par conséquent l'amélioration des conditions de vie des **populations vulnérables** au Gabon. Aujourd'hui les banques et autres institutions financières classiques restent très frileuses pour s'attaquer à ce segment de marché car ne disposant pas toujours de méthodologies adaptées pour l'évaluation, l'appréciation des risques inhérents aux activités des tous petits entrepreneurs. Les Etablissements de microfinance doivent donc jouer un rôle prépondérant pour répondre à la forte demande de services financiers par l'accroissement du **taux de couverture du marché** (qui est actuellement estimé à environ 26%).*

*Ainsi toute politique d'inclusion sociale et financière doit nécessairement s'appuyer sur une augmentation de l'offre de **services financiers et non financiers de proximité** répondant aux besoins des petits entrepreneurs. L'arrivée de **nouveaux acteurs** promouvant les **meilleures pratiques de la microfinance** ainsi que l'accroissement de la **concurrence** donneront un essor certain au secteur pour atteindre un double **impact social et financier**.*

## Aperçu du sommaire

Introduction .....	1
I L'appui gouvernemental au secteur de la petite et moyenne entreprise.....	1
II Diagnostic des contraintes au niveau du secteur de la très petite entreprise .....	2
III La demande de services de microfinance exprimée par les tous petits entrepreneurs.....	3
IV L'insuffisance de l'offre de microfinance.....	6
Conclusion et recommandations .....	8

## Introduction

La promotion des toutes petites entreprises constitue une stratégie vitale pour asseoir un développement social harmonieux pour tout pays en développement.

Depuis quelques années le gouvernement gabonais s'attèle à mettre en place une politique de diversification de son économie afin de réduire sa

<sup>1</sup> L'auteur travaille depuis 6 ans à PlaNet Finance pour la mise en place des programmes d'assistance technique les pour les IMF surtout en Afrique. Il est le Directeur des Opérations de GAMIFI au Gabon. L'auteur remercie l'équipe de GAMIFI et de PlaNet Finance surtout à Patrick Lelong et Lucile Rogations pour l'appui apporté dans la réalisation de ce document.

dépendance systématique aux ressources pétrolières.

Malgré cette volonté affichée, la plupart des programmes<sup>2</sup> d'appui s'articulant autour de la professionnalisation, du financement et de l'accompagnement des petits et moyens entrepreneurs, n'a pas atteint les résultats escomptés surtout sur le plan de la réduction du chômage et de la pauvreté.

En effet la charte portant promotion des PME PMI au Gabon définit une toute petite entreprise comme toute activité dont le montant total des investissements est inférieur à 30 millions de FCFA<sup>3</sup>. Aujourd'hui les toutes petites entreprises gabonaises qui évoluent en grande majorité dans le secteur informel, sont confrontées à des difficultés majeures notamment l'accès aux services financiers et non financiers de base devant favoriser leur création, leur compétitivité et leur croissance.

Le présent article vise d'abord à fournir un diagnostic approfondi des contraintes liées à l'accès aux services financiers de la toute petite entreprise et ensuite de proposer des réformes susceptibles de favoriser l'inclusion financière totale pour ce segment de marché en faveur de la lutte contre la pauvreté.

## I L'appui gouvernemental au secteur de la petite et moyenne entreprise

La dépendance de l'économie gabonaise aux ressources énergétiques, minières et forestières tels que le pétrole, le manganèse et le bois, a inhibé le développement des investissements privés dans d'autres secteurs d'activité. Afin de réduire cette dépendance, le gouvernement gabonais, appuyé par les partenaires au développement<sup>4</sup> avait mis en œuvre un programme visant à stimuler le développement d'initiatives économiques diversifiées par la création de microentreprises et de petites et moyennes entreprises capables de soutenir la croissance économique<sup>5</sup>.

<sup>2</sup> Le Ministère des PME a créé « Faga » pour la garantie des financements des entreprises et « Promogabon » pour la le renforcement des capacités techniques des entrepreneurs, et aide à la création d'entreprise avec le guichet unique de l'APIP sous la tutelle du ministère du commerce

<sup>3</sup> Loi N°16/2005 du 20 septembre 2006

<sup>4</sup> Banque Mondiale, Banque africaine de développement, Agence française de développement, Union Européenne, Banque islamique de développement

<sup>5</sup> En dépit des richesses nationales et d'un niveau élevé du PNB par tête (\$6030 selon BM 2006) le Gabon compte une forte proportion de pauvres avec selon le PNUD 60% vivant en dessous du seuil de pauvreté et 23% dans l'extrême pauvreté (Enquêtes Gabonaises d'évaluation et de suivi de la pauvreté entreprises en 2005).

Plusieurs dispositifs ont été mis en place par les autorités gouvernementales pour accompagner la création et le développement de la toute petite, micro, petite et moyenne entreprise au Gabon. L'Agence de promotion des investissements privés (APIP) fût donc créée en 2002 pour définir un cadre général fixant les chartes et processus de création d'entreprises au Gabon.

D'autres dispositifs technico-financiers localisés dans certaines agences publiques ou parapubliques (FODEX<sup>6</sup>, FAGA, PROMOGABON<sup>7</sup>) ont essayé de remplir ce mandat d'appui et d'accompagnement des toutes petites, petites et moyennes entreprises. Le bilan de ces programmes reste très mitigé même si la culture d'entreprise et l'esprit entrepreneurial ont connu une relative amélioration au sein de la population. Néanmoins les populations étrangères<sup>8</sup> ont mieux tiré leur épingle du jeu en mettant à profit leur enracinement historique en faveur de l'entrepreneuriat privé.

Aussi le système bancaire n'a pas pu soutenir ces programmes d'appui au secteur des toutes petites et moyennes entreprises.



## II Diagnostic des contraintes au niveau du secteur de la toute petite entreprise

Le secteur de la toute petite entreprise est composé au Gabon par un ensemble d'acteurs économiques évoluant quasiment dans le secteur informel avec des potentialités de développement très différentes.

Malgré la mise en place du guichet unique de l'APIP, la création formelle d'une toute petite entreprise est marquée par des entraves qui sont constatées à plusieurs niveaux et par conséquence elles exercent

des pressions majeures sur la pratique quotidienne des affaires pour les tous petits entrepreneurs. En effet ces obstacles inhibent gravement le développement et la rentabilité de la toute petite et moyenne entreprise et par conséquence compromettent l'objectif d'en faire un levier essentiel pour l'accélération du développement du secteur privé au Gabon.

Ces principales difficultés s'observent systématiquement au niveau financier, technique, informationnel et infrastructurel.

### ▪ Au niveau financier

On observe un accès très difficile (ou une quasi-exclusion) aux services bancaires classiques avec une exigence à tout petit entrepreneur d'un niveau minimum de revenu ou de richesse par exemple pour ouvrir un compte et de certaines garanties formelles pour obtenir un crédit bancaire. Les banquiers considèrent souvent ces tous petits entrepreneurs comme des clients à risques qui ont des fonds propres et des garanties réelles insuffisants. Les banques gabonaises ont comme cibles les entreprises performantes dont les chiffres d'affaires sont souvent supérieurs à des centaines de millions de FCFA.

Les circonstances financières du secteur de la petite entreprise sont très différentes de celles que les banques connaissent lorsqu'elles traitent avec les grandes entreprises formelles. Les banquiers éprouvent une réelle difficulté à distinguer la situation financière des toutes petites entreprises et celle de leurs propriétaires<sup>9</sup>.

Les banques et autres institutions financières n'ont pas toujours des outils méthodologiques adaptés pour une meilleure appréciation des risques sur cette clientèle. Aussi les coûts de gestion d'un ensemble de « petits clients » sont toujours plus importants que ceux d'un « grand client »<sup>10</sup>.

Dans un contexte de crise financière mondiale, les banques sont enclines à se retirer des segments de marché les plus risqués en restreignant l'accès au crédit aux toutes petites et moyennes entreprises.

La faible proportion des petits entrepreneurs qui ont accès aux services bancaires supportent des coûts financiers (frais d'ouverture de compte, commissions sur prêts et taux d'intérêt) très élevés. De manière générale le coût du crédit reste élevé au Gabon. Cet état de fait peut aussi

<sup>6</sup> Fodex qui a connu une restructuration en Mai 2009 intégrant des activités de capital risques et de refinancement d'EMF

<sup>7</sup> Promogabon transformée en Agence de Développement de l'Entreprise

<sup>8</sup> Les ouest africains affichent une forte présence sur le secteur informel de la petite entreprise sur les marchés gabonais sur un échantillon de 1000 personnes interrogées sur 25 sites à forte densité de petits entrepreneurs au niveau de Libreville (capital du Gabon où se concentre presque toute la population du pays et aussi toutes les activités économiques marchandes). Il s'avère aussi intéressant d'approfondir cette étude en prenant en compte les autres provinces secondaires du Gabon pour avoir une évaluation fidèle dans tout le pays.

<sup>9</sup> Dans la méthodologie de microcrédit individuel, les biens et équipements de l'entreprise et de la famille sont agrégés pour le calcul des garanties.

<sup>10</sup> Par exemple gérer 100 petits crédits de 650 000 FCFA est toujours plus coûteux que suivre un seul crédit de 65 000 000 FCFA

aboutir à une situation d'anti-sélection<sup>11</sup> qui pousserait les mauvais emprunteurs (les plus risqués) à accepter les crédits alors que les bons emprunteurs (les plus solvables) s'abstiennent plutôt que d'être en impayés. L'approche de proximité développée par la microfinance pourrait réduire considérablement ces asymétries de l'information entre prêteurs et emprunteurs<sup>12</sup>.

La conjugaison de ces facteurs explique fortement le besoin de création d'Etablissements de Microfinance<sup>13</sup> pour capter ce segment de la clientèle et pour assurer une meilleure inclusion financière<sup>14</sup> grâce à une offre de produits et services financiers adaptés à ses besoins.

▪ *Au niveau technique et informationnel*

Les formalités et modalités de création de petites entreprises formelles sont trop longues, et complexes,<sup>15</sup> auxquelles on associe le manque d'informations économiques, juridiques et fiscales pour les entrepreneurs. On note par ailleurs une faiblesse de la capacité de gestion et un manque de formation entrepreneuriale pour les tous petits entrepreneurs qui n'arrivent pas forcément à évaluer le niveau de rentabilité de leurs activités<sup>16</sup> ou tout simplement à monter des dossiers bancables.

La lourdeur de la parafiscalité crée aussi des « désincitations » pour l'investissement formel dans ce secteur. Ces lourds paramètres fiscaux ont entraîné les petits opérateurs économiques à évoluer au niveau du secteur informel plutôt que dans le formel. Le poids de l'économie informelle au Gabon est fortement contraignant pour l'Etat, comme d'ailleurs dans les autres pays de l'Afrique Sub-saharienne<sup>17</sup>. Ce phénomène exacerbe davantage la méfiance des banques et institutions financières formelles vis-à-vis de cette clientèle. Il existe donc un réel besoin de services non financiers comme des services de développement de l'entreprise pour assister les tous petits entrepreneurs afin de mieux préparer leur inclusion financière.

<sup>11</sup> Stiglitz et Weiss (1981) sur l'asymétrie informationnelle

<sup>12</sup> Jean Jacques Tony Ekomie (UOB) « Surliquidité des banques commerciales et financement des PME PMI en zone CEMAC.

<sup>13</sup> Même si on remarque que les taux d'intérêt appliqués par les Etablissements de microfinance sont relativement élevés par rapport à ceux appliqués par les banques. Certains EMF comme la Finam utilise le mécanisme d'épargne obligatoire pour limiter le risque encouru sur sa clientèle.

<sup>14</sup> La microfinance

<sup>15</sup> Délai relativement long pour la création d'entreprise, 60 jours en moyenne et procédures administrative et fiscales fastidieuses (Rapport table ronde APIP 2007)

<sup>16</sup> Ce phénomène est souvent imputable à l'inexistence d'une comptabilité entraînant ainsi une mauvaise fiabilité des informations financières fournies par les petits entrepreneurs : ceci ne favorise pas l'établissement d'une relation de confiance entre eux et les banques

<sup>17</sup> Selon le BIT près de 82 % de l'ensemble du secteur des Petites et moyennes entreprises

▪ *Au niveau infrastructurel*

L'insuffisance des infrastructures de base, reliant les zones de production et les marchés cibles notamment l'absence de routes adaptées pour favoriser l'acheminement en temps réel des biens et intrants sur les marchés cibles, impacte significativement le coût de certains facteurs. Cette situation explique de manière significative le coût élevé du transport pour la jonction entre la capitale et les autres localités ou zones de production à l'intérieur du pays. Les autres coûts des facteurs de production (loyer, électricité, main d'œuvre, téléphone etc.) demeurent aussi élevés au Gabon comparativement aux autres pays de la sous région. Les coûts de location et de transport affectent de manière significative le poste des charges d'exploitation des toutes petites entreprises qui restent dominées fortement par des activités de commerce.

Avec ces énormes contraintes financières, techniques et structurelles, le taux de bancarisation au Gabon n'atteint pas le seuil des 15%. La faiblesse de ce taux montre avec acuité l'existence d'un potentiel considérable pour bancariser les entrepreneurs à faibles revenus. Le rehaussement du taux de bancarisation par l'inclusion financière des tous petits opérateurs économiques devra aussi entraîner une meilleure financiarisation de l'économie gabonaise.

### **III La demande de services de microfinance exprimée par les tous petits entrepreneurs<sup>18</sup>**

La demande en services financiers est beaucoup plus marquée dans les zones urbaines et surtout à Libreville qui est le poumon économique du pays où la grande majorité des tous petits entrepreneurs exercent<sup>19</sup>. Il existe aussi d'autres bastions secondaires à forte densité de petits et moyens entrepreneurs notamment à Port-Gentil, Franceville, et Oyem.

Cette section se focalise d'abord sur le profil type d'un tout petit entrepreneur avant d'analyser la demande proprement dite.

Au niveau de l'éducation, on observe que près de 82% des petits entrepreneurs interrogés ont acquis au moins l'enseignement de niveau

<sup>18</sup> Les analyses sur la demande se réfèrent aux études de marchés menées par PlaNet Finance à Libreville en Février 2007 et Novembre 2008 sur 1000 tous petits entrepreneurs exerçant sur 25 sites où ils opèrent (l'auteur a supervisé directement la dernière étude de marché)

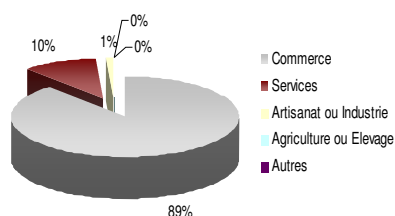
<sup>19</sup> Sur 1,4 million d'habitants que compte le pays, Libreville en regroupe 420 000, Port-Gentil et Franceville 80 000 chacune, et Oyem 30 000.

primaire dont 55% ayant obtenu un niveau secondaire.

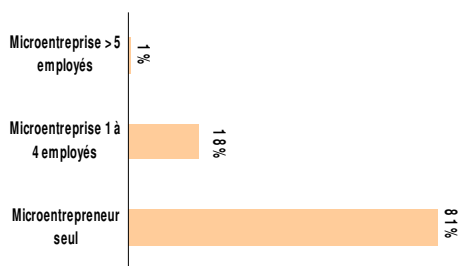
Au niveau des charges familiales, on note qu'une famille de tout petit entrepreneur est composée en moyenne de 6 membres et 74% d'entre eux sont des locataires et supportent un loyer mensuel estimé en moyenne à 57 600 FCFA<sup>20</sup>. Le tout petit entrepreneur contribue en moyenne à hauteur de 78,76% au budget de la famille.

Au niveau des types d'activités et de la taille des entreprises, on note que 81% des tous petits entrepreneurs exercent à titre individuel (sans employés) et 89% d'entre eux exercent leurs activités dans le commerce.

Répartition par secteur d'activité

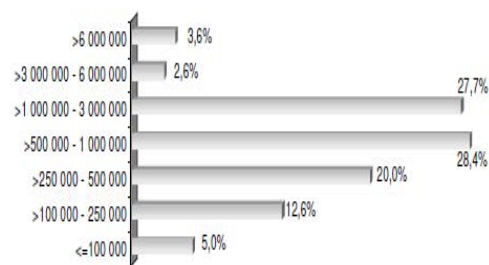


Taille Microentreprise (employés)



Concernant le niveau du chiffre d'affaire : on observe que près de 62,3% des tous petits entrepreneurs ont un chiffre d'affaire mensuel supérieur à 500 000 FCFA dont 6,2 % seulement enregistrent un chiffre d'affaire mensuel de plus de 3 000 000 FCFA. Le chiffre d'affaire moyen sur le mois est estimé à 1 287 000 FCFA.

Répartition du chiffre d'affaire par mois



Le bénéfice net moyen par mois et par petit entrepreneur est évalué à 415 000 FCFA et la capacité moyenne de remboursement mensuel du tout petit entrepreneur avoisine la somme de 231 800 FCFA<sup>21</sup>.

Le dernier trimestre de l'année constitue la période des fortes tendances des ventes et coïncide aussi avec la période d'un fort besoin de microcrédit pour un tout petit entrepreneur.

Pour les petits entrepreneurs qui ont créé (ou qui veulent créer et développer leurs activités), l'autofinancement reste le recours le plus important à près de 66%. Les banques et EMF gabonais ne contribuent que pour 3 % seulement du total des financements actuels des activités des petits entrepreneurs. La pratique des tontines est très présente et contribue pour près de 25% au financement des activités des tous petits entrepreneurs. A côté de ce mécanisme de financement on note une percée très importante des pratiques usurières qui entraînent certains tous petits entrepreneurs vers un surendettement massif incitant finalement une montée des comportements de « cavalerie »<sup>22</sup>.

Les niveaux des taux d'intérêt et des montants offerts constituent les variables fondamentales qui influenceraient les décisions des petits entrepreneurs pour prendre un microcrédit (respectivement 82% et 75%).

La distance parcourue par le petit entrepreneur pour atteindre un guichet d'une institution financière ainsi que la durée de remboursement, influencent très faiblement leurs décisions de demander un crédit dans une institution financière.

### Analyse de la demande de crédit

Au niveau de l'évaluation de la demande de microcrédit : on note que les petits entrepreneurs interrogés ont exprimé très fortement un besoin de

<sup>21</sup> La capacité de remboursement est la différence entre le bénéfice net tiré de l'activité et le solde familial (autres revenus – dépenses familiales) du petit entrepreneur. Toute offre de microcrédit doit tenir compte de la capacité de remboursement de l'individu pour ne pas l'entraîner dans un endettement excessif qui pourrait occasionner des comportements de « cavalerie »

<sup>22</sup> Certains clients vont emprunter de nouveaux crédits pour rembourser les crédits passés.

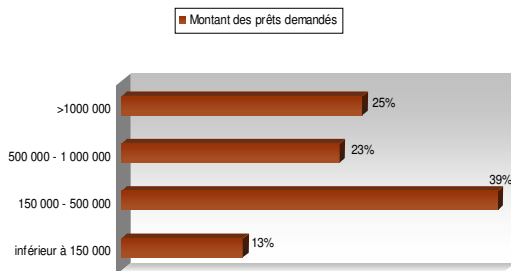
<sup>20</sup> 1000 FCFA équivaut à 1,5 € environ

microcrédit à hauteur de 99% et que 98% ont exprimé une préférence pour les prêts à titre individuel<sup>23</sup>.

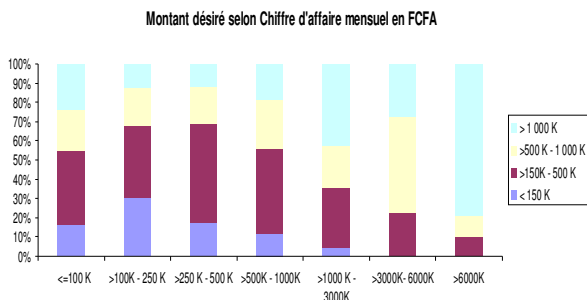


Près de 66% des microcrédits demandés seront utilisés pour le développement de leurs activités présentes et 23% les utiliseront pour le financement de nouvelles activités.

Par ailleurs 75% des montants demandés par les tous petits entrepreneurs sont inférieurs à 1 000 000 FCFA et ils comptent les utiliser pour le renforcement de leurs fonds de roulement et/ou faire de petits investissements dans une moindre mesure.



Les tous petits entrepreneurs qui ont un chiffre d'affaire inférieur à 1 000 000 FCFA préfèrent en grande majorité des montants de crédit compris entre 150 000 FCFA et 500 000 FCFA.



La grande majorité, c'est-à-dire 84% des tous petits entrepreneurs de l'échantillon, demande des crédits

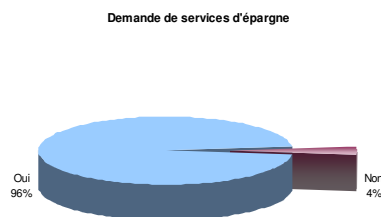
<sup>23</sup> Malgré l'existence de nombreux groupements, associations de tontines les populations n'accordent pas beaucoup d'importance aux crédits solidaires. L'esprit solidaire est moins développé qu'en Afrique de l'Ouest et chaque individu veut gérer son crédit individuellement.

sur une durée inférieure à 12 mois. On observe que les petits entrepreneurs sont prêts à accepter des taux d'intérêt relativement élevés afin d'avoir un accès certain aux services financiers de base. Le taux d'intérêt annuel moyen qu'ils pourraient supporter avoisine 34,45%<sup>24</sup>.

Par contre en matière de garantie les demandeurs de microcrédit préfèrent en priorité recourir à une personne « caution solidaire » (ou avaliste) et à leur épargne personnelle avant l'hypothèque de leurs biens et équipements de l'activité et de la maison<sup>25</sup>.

### Analyse du coté de l'épargne<sup>26</sup>

L'analyse du comportement du tout petit entrepreneur concernant l'épargne montre que plus de la moitié soit 57% d'entre eux canalisent leur épargne sur les circuits informels comme les associations de tontines et autres collecteurs de fonds<sup>27</sup>. Les structures financières (banques, agences postales, EMF) sont faiblement sollicitées, expliquant ainsi le fort taux de thésaurisation (46%). La demande exprimée par les petits entrepreneurs pour des services d'épargne (surtout pour l'ouverture d'un compte) dans un EMF est très forte (soit 96%).



Les tous petits entrepreneurs sont prêts à déposer en moyenne une somme mensuelle de 68 900 FCFA<sup>28</sup>.

### Autres services financiers demandés

Les petits entrepreneurs souhaitent aussi bénéficier d'autres services financiers comme :  
- le transfert d'argent qui est quasi exclusivement demandé (à 49%) par les opérateurs étrangers

<sup>24</sup> La médiane est de l'ordre de 30%

<sup>25</sup> Ce résultat est important pour les EMF qui veulent mettre en place un système de garantie préalable à l'octroi de crédit.

<sup>26</sup> Cette analyse se base toujours sur les résultats de l'étude de marché effectuée en Novembre 2008 sur un échantillon de 1 000 individus propriétaires de très petites entreprises

<sup>27</sup> Ces collecteurs de fonds portent souvent le nom d'El haji d'origine de l'Afrique de l'Ouest

<sup>28</sup> Ce résultat montre que les individus à faible ressource ont aussi une certaine capacité financière prenant donc à contre pieds les assertions classiques mettant en avant l'impossibilité d'épargner pour ce segment de la population.

qui ont une forte présence dans le secteur de la petite entreprise

- la microassurance à hauteur de 45% qui leur permettra de couvrir certains risques inhérents à leurs activités actuelles

- le crédit social à hauteur de 36% pour faire face à certains dépenses ponctuelles liées aux événements sociaux (baptême, mariage, rentrée scolaire, etc.)

Les petits entrepreneurs ont besoin aujourd'hui d'une large gamme de produits financiers qui dépasse le seul cadre du microcrédit. Avec ce potentiel, tout programme de développement de produits financiers doit prendre en compte cette demande diversifiée exprimée par cette clientèle qui pourrait être un segment rentable pour tout établissement financier.



#### IV L'insuffisance de l'offre de microfinance

Bien que l'exercice de la microfinance soit réglementé par la COBAC<sup>29</sup> et supervisé par la cellule<sup>30</sup> de microfinance, le pays enregistre près de 230 structures de microfinance<sup>31</sup> dont la plupart opèrent dans l'informel et sans agrément. Les autorités locales n'ont pas encore fixé avec précision l'orientation et l'impulsion sectorielle qu'elles

<sup>29</sup> Commission Bancaire de l'Afrique Centrale créée à travers la convention du 16 Octobre 1990 qui fixe les règles prudentielles et non prudentielles pour les EMF

<sup>30</sup> Arrêté n° 843 du 01/12/03 sous tutelle de la direction générale de l'économie au Ministère des Finances

<sup>31</sup> D'après les enquêtes effectuées par la cellule de microfinance en 2008 près de 230 structures de microfinance sont répertoriées (qui sont quasiment sous forme d'associations, de mutuelles, d'ONG et de coopératives).

comptent engager pour appuyer le développement de la microfinance au Gabon<sup>32</sup>.

L'offre de services de microfinance reste très timide voire inconsistante pour répondre mécaniquement à la demande des tous petits entrepreneurs.

L'offre de services de microfinance est fournie par 10 EMF agréés dont 6 sont vraiment opérationnels et les 4 autres en cours de démarrage. Parmi les EMF agréés opérationnels on retrouve CFEC, CECAG (de catégorie 1) FINAM, Excillis, SODEC, GAMIFI<sup>33</sup> (de catégorie 2).

La Finam<sup>34</sup> détient actuellement la plus grande part de marché et elle sert environ 9 000 clients alors que les autres EMF ont de faibles capacités financières et occupent des positions parcellaires. Il faut noter que la plupart de ces EMF agréés opèrent à Libreville.

Certaines banques commerciales gabonaises ont aussi innové en matière d'offre de produits financiers pour les particuliers et PME dont les techniques d'octroi s'apparentent à celles des EMF. La BICIG a développé aussi un produit appelé « crédit KIMI<sup>35</sup> » dont les procédures s'apparentent à celles du microcrédit. Le produit KIMI est un crédit octroyé sur 3 à 18 mois à un groupe de 3 à 6 personnes conditionné par une phase d'épargne collective (de 3 à 6 mois) et fonctionnant sur le principe d'une tontine avec des versements compris entre 250 000 FCFA et 1 000 000 FCFA. La BGF Bank a développé aussi un produit financier destiné aux PME appelé Odysée dont le montant maximum est de 50 millions de FCFA et dont la méthodologie reste similaire à celle d'un crédit solidaire (ou crédit groupe).

D'autres programmes de microfinance ont été mis en place avec l'appui du PNUD et de la BGD dont les cibles principales demeurent les groupements féminins dans les zones rurales (au niveau de Nyanga, Tchibanga etc.) pour le développement

<sup>32</sup> La stratégie nationale de la microfinance n'est pas toujours entérinée. Néanmoins à travers une convention d'assistance technique le Ministère des Finances a sollicité le groupe PlaNet Finance pour apporter son expertise dans la création d'un EMF professionnel appelé GAMIFI qui est de la 2<sup>ème</sup> catégorie capable d'offrir des services financiers adaptés aux petits entrepreneurs à faibles. Cet EMF devra entraîner le rehaussement du professionnalisme dans tout le secteur

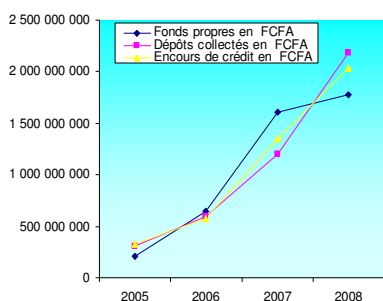
<sup>33</sup> Gabonaise de la Microfinance qui a déjà un staff formé et est composé de plus d'une vingtaine de membres qui n'attendent que l'agrément officiel de la COBAC du 30 juin 2009 avant de procéder au lancement de ses opérations. Gamifi a pour ambition de devenir le leader sur le marché.

<sup>34</sup> La Finam est le premier établissement de microfinance de catégorie 2 agréé en 2005 qui a eu une position de monopole après l'obtention de son agrément

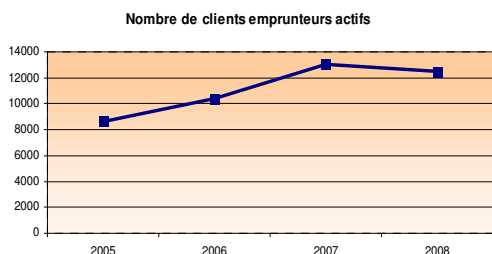
<sup>35</sup> La BGD qui a créé une unité chargée de la microfinance et des PME PMI propose des produits financiers pour des petits entrepreneurs mais aussi pratique des opérations de refinancement de manière accessoire aux petits EMF tels que CFEC et CECAG

de diverses activités dans les domaines de l'agriculture, de pêche, artisanat, commerce etc.

L'analyse des agrégats du secteur au cours de ces deux dernières années montre que la pratique de la microfinance a connu une croissance rapide même si les défis restent considérables. Malgré un retard accusé par le Gabon par rapport à d'autres pays de la CEMAC<sup>36</sup>, on note une hausse spectaculaire de 102 % du niveau de la collecte des dépôts entre 2006 et 2008 passant ainsi de 591,5 millions FCFA à 2,185 milliards de FCFA. De même que l'encours de crédit qui a atteint en 2008 environ 2,033 milliards de FCFA contre 571 millions en 2006<sup>37</sup>. Avec l'arrivée de nouveaux acteurs les fonds propres devraient atteindre environ 5 milliards de FCFA selon les prévisions sur 2010.



Le nombre de clients bénéficiaires des services de microfinance a été estimé à 12 519<sup>38</sup>. On note quand même une baisse de 3,6% par rapport à 2007 imputable à la fermeture de certaines mutuelles informelles<sup>39</sup>.



Les montants des crédits distribués varient entre 50 000 FCFA et 100 000 FCFA pour les EMF de

catégorie 1<sup>40</sup> et entre 200 000 FCFA et 4 000 000 FCFA pour l'EMF de catégorie 2<sup>41</sup>.

Les taux d'intérêt appliqués sur le crédit se situent entre 3% et 10% par mois, avec une forte concentration autour de 6% par mois (commissions comprises)<sup>42</sup>. Les échéances varient entre 3 et 24 mois.

Indicateurs	2005	2006	2007	2008
Fonds propres en FCFA	211 500 000	649 800 000	1 603 700 000	1 771 000 000
Dépôts collectés en FCFA	310 700 000	591 500 000	1 198 000 000	2 185 000 000
Encours de crédit en FCFA	332 000 000	571 600 000	1 348 000 000	2 033 000 000
Nombre de clients	8600	10348	13 005	12 519

Tableau récapitulatif (les données sont consolidées: source Tableau de bord de l'économie 2008-2009)

Les perspectives de développement du secteur sont considérables. La mise en place des projets de « down scaling » des grands groupes bancaires classiques comme BGFI Bank, UBA, Ecobank et l'arrivée de GAMIFI, entraineront sûrement le rehaussement du niveau de professionnalisme et une concurrence accrue qui se traduiront à terme par une baisse des taux d'intérêt appliqués au profit des petits entrepreneurs.

Néanmoins, même s'il existe un gros potentiel, le marché gabonais pourrait atteindre rapidement son seuil de saturation. Donc, toute stratégie axée à terme sur la pénétration du marché sous régional de la microfinance en Afrique Centrale pourrait étendre la portée et aussi accélérer l'atteinte de l'autonomie financière et opérationnelle de l'EMF initiateur.

Les difficultés majeures pouvant entraîner le développement réel du secteur sont de plusieurs ordres.

Au niveau institutionnel : le manque de conduite d'une stratégie nationale empêche une réelle visibilité pour les acteurs et aussi défavorise aussi l'attrait des investisseurs institutionnels pour le secteur de la microfinance.

Au niveau technique : on note un manque de professionnalisme, de personnel qualifié et de système d'information adapté induisant systématiquement des pratiques approximatives (malsaines)<sup>43</sup> en matière de gestion et de

<sup>36</sup> La CEMAC compte environ 677 EMF agréés (Mars 2008) dont environ 70% sont des EMF camerounais

<sup>37</sup> Enquêtes de la DGE en 2007

<sup>38</sup> Enquêtes de la cellule de microfinance en Juin 2008 et elle prévoit une nouvelle tournée nationale pour la sensibilisation et pour l'actualisation des données du secteur.

<sup>39</sup> Tableau de bord de l'économie 2008-2009 (partie microfinance). D'ailleurs au niveau de la sous région CGAP évoque aussi une baisse de 3% du nombre de bénéficiaires.

<sup>40</sup> Les mutuelles et associations sont dans la catégorie 1

<sup>41</sup> Un EMF de catégorie 2 a plus de possibilité que celui dans la catégorie 1 dans l'offre de service d'épargne et de crédit

<sup>42</sup> Les usuriers sont très nombreux et ils ont mis en place des programmes de prêts rapides à des taux atteignant entre 10% et 20% mensuel.

<sup>43</sup> Certains petits entrepreneurs exerçant sur le grand marché de Mont Bouet ont perdu leurs épargnes déposées soit dans certaines structures dont les dirigeants ont disparu sans restitution de fonds soit dans des organisations en faillite.

gouvernance dans les structures de microfinance. Cette tendance devrait changer avec les projets de microfinance en cours.

Au niveau financier : les EMF n'arrivent pas à lever des fonds (subventions, dette etc.) posant ainsi un problème de refinancement pour l'exécution des plans de développement.

Au niveau fiscal : aucun régime spécifique pour les EMF n'a été mis en place et un vide juridique persiste à ce niveau. Cette situation entraîne normalement l'application du taux d'imposition de l'ordre de 35% et de TVA à 18% sur les produits financiers<sup>44</sup>.

Au niveau opérationnel : les EMF n'arrivent pas à mettre en place des plans de développement ambitieux pour toucher les cibles au niveau des zones rurales. Un appui technique et financier pourrait faciliter cette délocalisation dans les zones rurales d'autant plus que les coûts opérationnels, de suivi et de recouvrement sont très élevés.

### Conclusion et recommandations

La microfinance constitue un secteur porteur au Gabon avec une demande immédiate forte. Une approche fondée sur une relation commerciale de proximité associée à une forte présence de l'équipe opérationnelle sur le terrain deviendrait un avantage compétitif majeur pour tout EMF qui souhaite étendre rapidement sa part de marché.

Les activités cibles devront intégrer le commerce, l'artisanat, l'écotourisme, l'agroalimentaire, la pêche etc.

En conclusion, pour faciliter l'accès aux services financiers pour les tous petits entrepreneurs il s'avère primordial de développer des programmes de microfinance efficaces et efficaces avec de fortes capacités techniques et financières pour une bonne couverture de la demande diversifiée en produits financiers.

Pour se faire il est souhaitable d'appliquer les recommandations suivantes :

1. assouplir et introduire plus de flexibilité dans le dispositif de création d'entreprises pour inciter les toutes petites entreprises à se formaliser en vue d'intégrer la sphère formelle pour mieux faciliter leur inclusion financière
2. mettre en place une campagne massive d'information et de sensibilisation sur la création de petites entreprises et sur les opportunités de financement
3. former et professionnaliser les équipes directionnelles et opérationnelles des EMF pour offrir des services financiers d'excellence

<sup>44</sup> Des propositions ont été soumises par la cellule de micro finance afin que l'Etat puisse entériner un système fiscal adapté aux EMF avec des exonérations et taux préférentiels

4. développer des produits financiers adaptés aux divers besoins des tous petits entrepreneurs (microcrédit pour l'investissement productif, microépargne, transfert d'argent, microassurance, crédit social)
5. développer aussi des services non financiers<sup>45</sup> surtout des services de développement de l'entreprise pour former, encadrer et accompagner les petits entrepreneurs dans le processus entrepreneurial
6. actualiser et entériner la stratégie nationale de la microfinance et surtout renforcer les moyens techniques, financiers et humains de la cellule pour lui permettre de conduire avec efficacité sa mission de contrôle et de supervision des EMF
7. accélérer l'adoption d'un régime fiscal et d'un système comptable idoine pour les EMF
8. apporter de l'assistance technique pour les EMF non agréés pour les amener à se formaliser et à se professionnaliser
9. mettre en place un dispositif de refinancement des EMF en y associant des mécanismes de garanties des prêts bancaires canalisés vers les EMF<sup>46</sup>
10. favoriser aussi le développement du micro capital risque pour appuyer les petits entrepreneurs qui ont des microprojets mais qui manquent de fonds propres
11. créer des mécanismes efficaces de garanties pour les tous petits entrepreneurs<sup>47</sup> pour limiter les risques et inciter les EMF à financer les petits entrepreneurs
12. Intégrer les nouvelles technologies comme le mobile banking au sein des EMF pour étendre la portée et aussi pour réduire les coûts de transactions.

### Bibliographie

- *Africa microfinance Analysis and benchmarking report 2008*
- *Tableau détaillé des structures de microfinance par la cellule de microfinance DGE (2008)*
- *étude de marché de la microfinance à Libreville (Déc. 2008) effectuée par PlaNet Finance Advisory Services*
- *Rapport du forum sur les politiques réglementaires de la microfinance en Afrique Centrale (mars 2008)*
- *press review de PlaNet Finance week 29 (17 juillet 2009)*
- *Tableau de bord de l'économie 2008-2009*
- *Enquêtes de la Cellule de Microfinance DGE 2008*
- *feuille de route du Ministère des PME (2006)*
- *Rapport final table ronde sur le problème de l'investissement privé au Gabon (2007)*

<sup>45</sup> L'intégration des services non financiers au sens large permettent de développer des programmes de microfinance plus incorporant la santé, l'éducation, le tourisme, les droits de l'homme, les énergies renouvelables.

<sup>46</sup> L'AFD dispose déjà d'un produit de garantie ARIZ qui peut être utile aux EMF

<sup>47</sup> Par exemple par la création de sociétés de cautions mutuelles