



**USAID**  
FROM THE AMERICAN PEOPLE

# **Améliorer les services des OSE et le rendement des PME grâce à la production plus propre**

[NOMS DES INTERVENANTS]

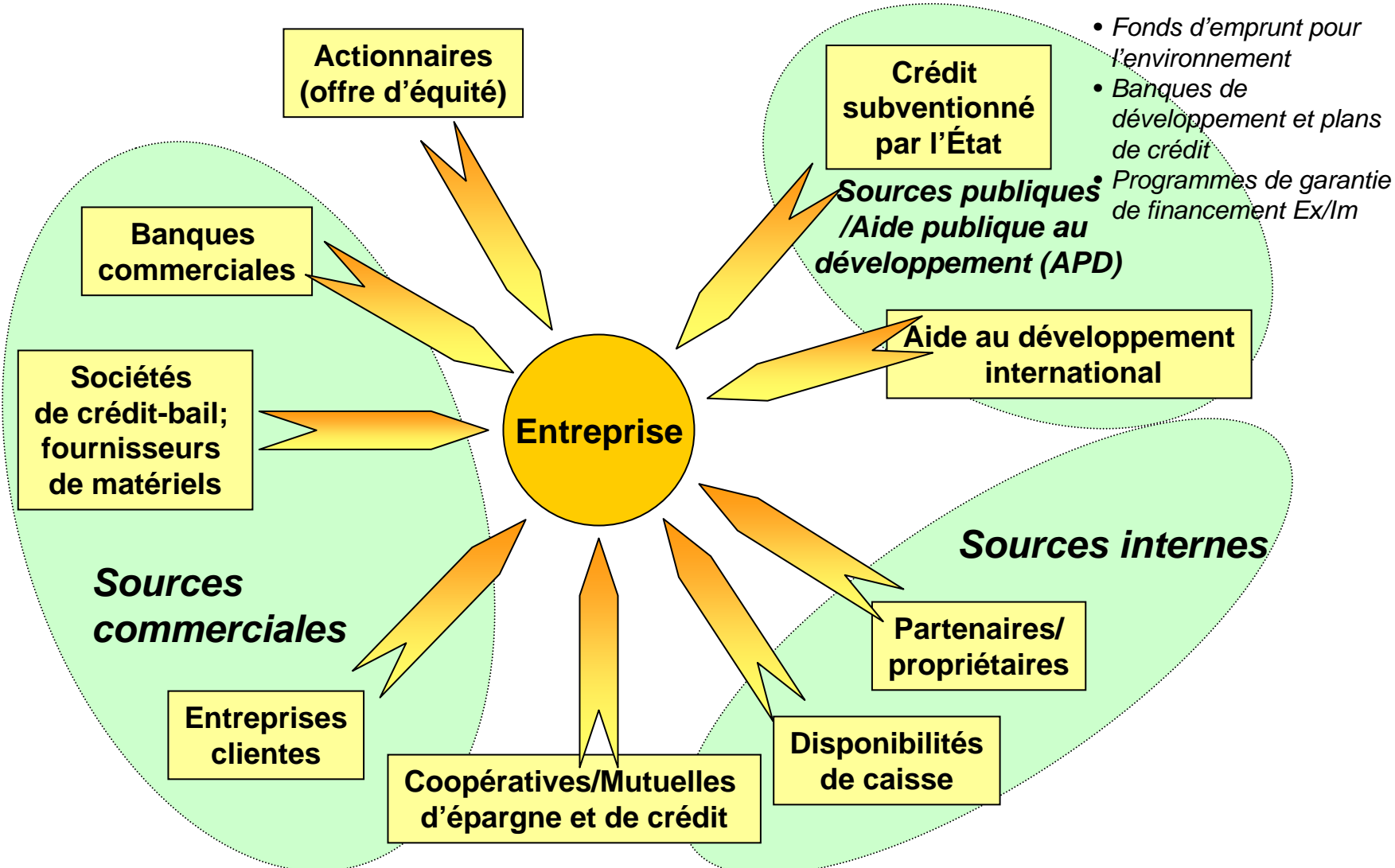
[DATE]

**Module 8 :**  
**Financement de la  
production plus propre**

**8.1 :**

**Comprendre ce qu'est une  
approbation de prêt dans  
des banques commerciales**

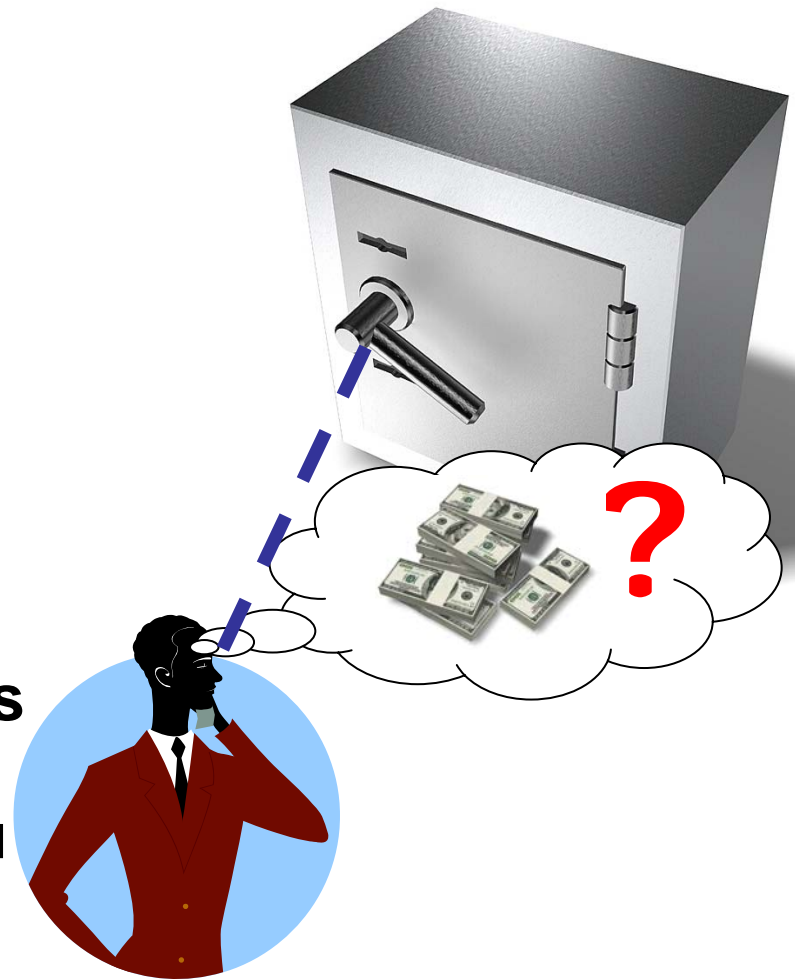
# Filières-clés de financement de la PPP



# Notre centre d'intérêt : les banques commerciales

**!** L'un des plus grands défis dans la mise en œuvre d'un investissement de capitaux pour la PPP est la difficulté d'accès à un crédit commercial, en particulier pour les PME.

**!** De nombreux organismes de développement s'engagent dans des projets de soutien de PME qui, elles-mêmes, en savent peu sur les négociations avec les banques commerciales



# Contexte : les banques commerciales

## Les banques commerciales

**Acquièrent des fonds** en recevant de l'argent des épargnants : comptes d'épargne, comptes de dépôt, etc.

**Fournissent des fonds** aux emprunteurs à travers des prêts à terme, des marges de crédit, des obligations, etc.

**Le paiement des intérêts sur les prêts permettent de payer les intérêts sur les dépôts et représentent une source de profits pour la banque**

**Pour leurs avantages, les banques commerciales visent à : maximiser les retours d'argent et minimiser les risques qu'elles acceptent**

**!** Par conséquent,  
leur principale compétence  
est d'évaluer la solvabilité  
des personnes qui  
empruntent. . . et non le  
rendement des  
investissements dans la  
PPP!

# Outils de financement des banques commerciales

**Pour les PME, les banques commerciales offrent deux principaux types d'outils de financement :**

1

**Les prêts  
à terme :**

- ❖ les prêts sont liés à des projets spécifiques
- ❖ le montant et les termes sont précisés (mois ou années)
- ❖ le taux reflètera le risque et peut être fixé pour la durée du prêt ou varier

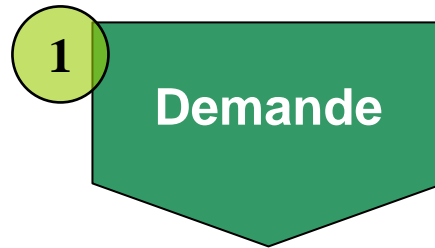
2

**Les marges  
de crédit :**

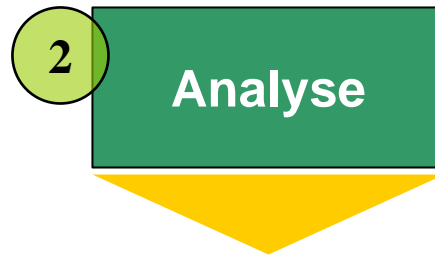
- ❖ Les marges de crédit peuvent normalement être utilisées à toutes fins
- ❖ Elles sont approuvées jusqu'à une limite de crédit. Le client peut utiliser n'importe quelle somme jusqu'à la limite convenue.
- ❖ Elles ont des taux d'intérêt supérieurs à ceux des prêts à terme. Le changement des intérêts ne dépend que de l'utilisation effective du crédit.

# Procédures de demande de prêt auprès des banques commerciales

Ces procédures ont 4 étapes de base :

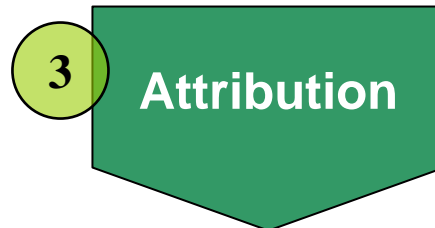


le demandeur prépare sa proposition et la soumet à la banque



**échec**

La banque évalue la demande et fixe (ou négocie) les conditions



**Nous examinerons chaque étape plus en détail**



# Demande



- a. Avant d'appliquer cela à une banque particulière, faites de recherches et examinez les sources possibles de financement
- b. Organisez une première discussion informelle avec un responsable des prêts de la banque
- c. Remplissez le formulaire de demande de prêt de la banque; demandez toutes les données nécessaires
- d. Soumettez la demande de prêt et tous les documents pertinents à la banque. .



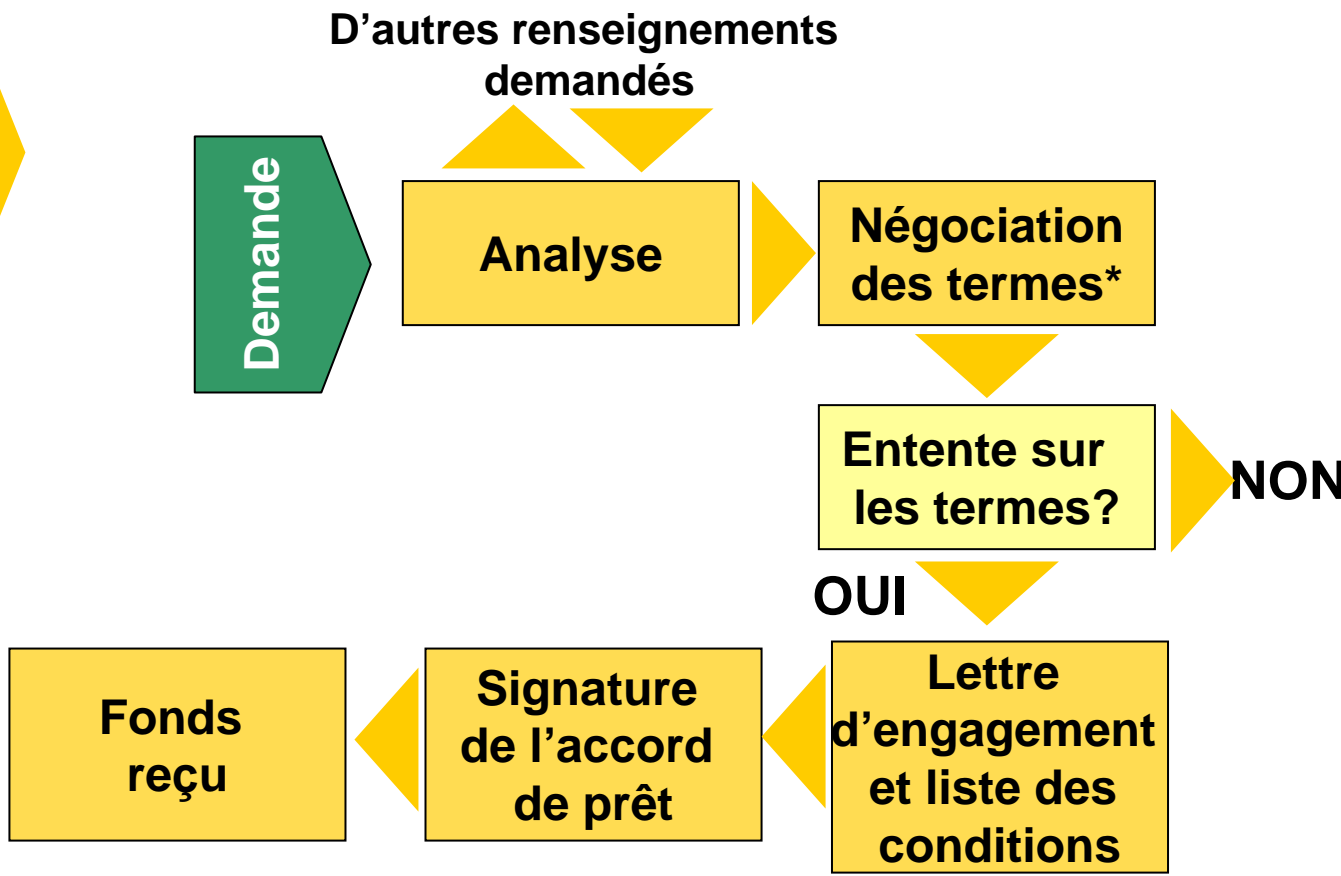
**Il est très important d'établir une telle relation!**

# Analyse et attribution

2 Analyse

3 Attribution

L'analyse et l'attribution exigent les étapes suivantes :



\*Parmi les termes utilisés figurent p. ex., taux d'intérêt, période de remboursement

# Sur quoi se fonde l'analyse par la banque?

La banque examine la demande en se concentrant sur deux aspects distincts du risque :



la viabilité économique du projet concerné



le statut financier/économique de l'ensemble de l'entreprise

Souvent plus important!

# Viabilité économique du projet



**Comment la banque évalue-t-elle la viabilité économique du projet?**

**La valeur actualisée net (VAN) du projet est l'indicateur général le plus utilisé.**

**CEPENDANT,**  
la banque calculera plusieurs valeurs pour la VAN en utilisant des suppositions différentes concernant la viabilité du projet

**Par exemple, quel effet les différentes ventes, les épargnes développées et la réalisation des planifications exercent sur la VAN?**

# Situation financière et économique de l'entreprise



**Comment la banque évalue-t-elle la situation financière et économique de l'entreprise?**

**La banque évaluera 3 facteurs-clés :**



## **La liquidité**

**Est-ce qu'il y a de l'argent disponible pour le coût des opérations quotidiennes?**



## **La solvabilité.**

**[Est-ce que l'entreprise peut rembourser ses obligations à long terme (p. ex., les dettes) quand elles sont dues?]**



## **La rentabilité future attendue**

**et ses implications pour la liquidité et la solvabilité concernant les conditions attendues du prêt.**

# Barrières au financement des PME par les banques commerciales

**L'accès des  
PME au  
financement  
de PPP  
dépend :**

## **de la petite taille des projets de PPP de la PME**

- *Cela signifie que les frais administratifs de la banque sont très élevés comparés au profit qu'elle peut tirer du prêt*

## **du haut risque perçu en accordant un prêt à des PME**

- *Documents insuffisants sur la comptabilité et l'exploitation (mauvaise tenue des dossiers)*
- *Enregistrement limité des actes bancaires (aucune trace de l'obtention et du remboursement adéquat d'un prêt)*
- *Manque de sécurité (garantie)*



**Il est vrai que. . .**

**Les PME ne peuvent pas surmonter seules certaines barrières au prêt auprès de banques commerciales et (à d'autres financements de PPP).**

**MAIS IL EST POSSIBLE  
DE SURMONTER  
CERTAINES BARRIÈRES :**

# Que peuvent faire les PME?



- ❖ **Comprendre les critères de décision des banques et analyser les projets de PPP selon ces termes**
- ❖ **Améliorer la tenue des dossiers et les systèmes de gestion (recourir aux services pour le développement des entreprises disponibles)**
- ❖ **Identifier les banques qui ont des programmes de prêt pour les PME; demander une entrevue d'information avec un responsable des prêts avant de lui présenter une demande**



**Module 8 :**  
**Financement de la  
production plus propre**



**8.2 :**  
**Tendances générales  
relatives au financement de  
la PPP dans les régions en  
voie de développement**

# « Tendances conviviales » dans les services bancaires commerciaux

Nous avons maintenant étudié plusieurs barrières au financement des projets PPP au sein des PME

**IL Y A CEPENDANT DE BONNES NOUVELLES.**

**Certaines banques commerciales ont actuellement tendance à être « favorables » au financement de la PPP :**

-  Les institutions financières (IF) deviennent de plus en plus similaires
-  Les activités des banques commerciales s'étendent sur les pays en voie de développement
-  Les intérêts sur les opérations bancaires durables augmentent

# Institutions financières – similitudes croissantes

**Traditionnellement,  
divers types d'IF se  
spécialisaient  
étroitement dans leurs  
propres domaines**

**cela reste vrai dans  
une certaine mesure,  
mais le devient de  
moins en moins.**

**Beaucoup d'IF  
étendent leur gamme  
de produits sur  
d'autres domaines**



**Pour les emprunteurs, il en  
résulte une gamme plus vaste  
de sources possibles de  
financement**



**Soyez prêt à aborder plusieurs  
types différents d'IF pour  
obtenir un financement dans  
des conditions intéressantes**

# Opérations bancaires durables

Les banques et d'autres IF réalisent de plus en plus leur responsabilité face à l'environnement dans leurs propres opérations bancaires

Cette nouvelle tendance est concentrée dans les pays en voie de développement.

Ainsi, dans de nombreuses banques internationales, nous constatons un passage . . .

D'attitudes traditionnelles passives ...

passives face aux problèmes de l'environnement.

Résistent à la responsabilité des impacts des projets qu'elles financent sur l'environnement

. . . à des opérations bancaires durables.

Refusent de financer les projets qui nuisent à l'environnement.

Examinent les risques sociaux et environnementaux que l'entreprise peut finir par créer.

# Stratégie et méthode de développement pour surmonter les barrières financières



- ❖ **Les services pour le développement des entreprises peuvent travailler avec**
  - *les PME, en particulier pour améliorer la tenue des dossiers*
  - *les IF pour démontrer que les investissements pour la PPP sont rentables*
- ❖ **Il existe des mécanismes de financement spéciaux pour les PME et pour les investissements de PPP**
- ❖ **La société civile et des associations de gens d'affaires exercent une pression sur le gouvernement en vue d'une politique de soutien**

**Module 8 :**  
**Financement de la  
production plus propre**



**8.3 :**  
**Financement des PME au  
Mali.**

❖ **Cette présentation sera spécialement élaborée pour le contexte du pays hôte**

**Module 8 :**  
**Financement de la  
production plus propre**



**8.4 :**  
**Expérience des  
participants en matière de  
financement de projets.**



# Exercice de groupes :

## Analysez des expériences antérieures de financement



**Trouvez une ou deux expériences antérieures de financement que vous pourrez DÉCRIRE et ANALYSER, afin de répondre aux questions des diapositives suivantes.**

**Voyez l'explication des exercices dans votre livre de cours**

# Expériences antérieures de financement

**Analysez votre expérience en matière de financement en vous posant les questions suivantes :**



**Base :**

**Quel était le projet?**



**Recherche de financement :**

**Quelles sources de financement étaient envisagées?**

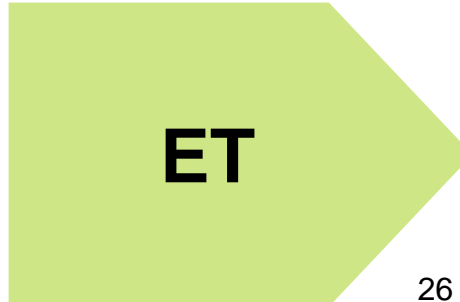
**Quelles sources de financement ont été abordées?**



**Application :**

**Quels renseignements ont été exigés pour constituer la demande?**

**Avez-vous été en mesure de donner tous ces renseignements?**



# **Expériences antérieures de financement**



## **Analyse :**

**Quelles étaient les critères des fournisseurs de fonds pour approuver ou rejeter la demande? Est-ce que les conditions étaient claires?  
Est-ce des problèmes sont apparus au cours du processus de demande?**



## **Résultats; termes et conditions :**

**Est-ce que le financement a été accordé?  
Quels étaient les principaux termes et conditions?**



## **Leçons que vous en avez tirées :**

**Que pensez-vous de la raison de votre succès ou échec? Est-ce qu'il y a quelque chose que vous feriez différemment?  
Quels conseils pouvez-vous donner à partir de cette expérience?  
Y a-t-il des questions qui restent sans réponses concernant cette expérience?**



**Présentations de groupes.**

# Des leçons tirées par des participants à de précédents cours

## Problèmes

## Solutions efficaces



**Projet peu profitable**

**Ré-évaluer la rentabilité en utilisant des principes de coûts totaux**



**La gestion est incapable ou refuse d'émettre plus d'actions ou de contracter une dette**

**Louer l'équipement de capital au lieu de l'acheter.**



**l'entreprise n'a pas de contact avec une banque commerciale**

**Contactez la Chambre de commerce, les services pour le développement des entreprises et les comptables locaux et demandez leur aide**

# Des leçons tirées par des participants à de précédents cours

## Conseils d'ordre général



**Le rejet par une IF ne veut rien dire. Cherchez d'autres sources de financement, de façon approfondie. Plus vous envisagez de possibilités, plus vous aurez la chance d'obtenir un financement... et avec de meilleures conditions**

---



**Si votre demande a été rejetée, faites de nouveau une demande, lorsque la situation économique nationale est meilleure/un crédit est débloqué**

---



**Demandez les conseils d'experts et de contacts dans d'autres entreprises**

# Conclusion de fin de cours

 **Êtes-vous d'accord avec ces leçons conclues?**

 **Quelles autres leçons pouvons-nous ajouter?**

 **Est-ce que ces leçons s'accordent avec le financement de la PPP?**