



RAPPORT D'ANALYSE

Rapport de l'Étude sur les services financiers aux MPME

Projet : Programme d'appui national à la structuration de l'entrepreneuriat haïtien (PANSEH)

Dossier : 4456-33-39 (4022) – Décembre 2015



ensemble

S'OUTILLER - S'ENRICHIR - GRANDIR



Desjardins

Développement international

TABLE DES MATIÈRES

1.0 INTRODUCTION	3
2.0 CONTEXTE	3
3.0 RAPPEL DE LA METHODOLOGIE DE L'ETUDE.....	3
4.0 ANALYSE DES RESULTATS.....	4
4.1 Analyse de l'offre	5
4.1.1. Exigences faites aux MPME par les PSF	5
4.1.2. Innovation dans l'offre des PSF	5
4.1.3. Besoins spécifiques des PSF.....	6
4.1.4. Analyse de la matrice de l'offre	6
4.2 Analyse de la demande	7
4.2.1. La demande de crédit	7
4.3 Analyse des écarts	8
4.3.1. Écarts dans le crédit.....	9
4.3.2. Écarts dans les besoins	9
4.3.3. Lacunes de l'offre et produits envisagés.....	10
5.0 RECOMMANDATIONS.....	11

LISTE DES TABLEAUX

	Page
Figure 1. Composition de l'échantillon étudié.....	4
Figure 2. Composition du sous-échantillon des PSF.....	4
Figure 3. Exigences faites aux MPME demandeuses de crédit.....	5
Figure 4. Caractéristiques des crédits recus par les MPME.....	7
Figure 5. Caractéristiques des crédits idéaux par les MPME.....	8
Figure 6. Comparaison entre le crédit reçu et le crédit idéal.....	9
Figure 7. Rapport entre le crédit reçu et le crédit idéal.....	9
Figure 8. Les besoins en services financiers exprimés par les MPME.....	10
Figure 9. Niveau de satisfaction des entrepreneurs suite au crédit reçu.....	10

LISTE DES SIGLES ET ACRONYMES

AREC :	Association Rotative d'Épargne et de Crédit
BFR :	Besoin en Fonds de Roulement
CEC :	Caisse d'Épargne et de Crédit
CEI :	Centre d'Entrepreneuriat et d'Innovation
CIF :	Carte d'Identification Fiscale
CNC :	Conseil National des Coopératives
DID :	Développement international Desjardins
KNFP :	Konsèy Nasyonan Finansman Popilè
MCI :	Ministère du Commerce et de l'Industrie
MPME :	Micro, Petites et Moyennes Entreprises
OF :	Organismes financiers
OMF :	Organisation de microfinance
PANSEH :	Programme d'Appui National à la Structuration de l'Entrepreneuriat Haïtien
PSF :	Prestataires de Services Financiers
RMPP :	Région Métropolitaine de Port-au-Prince
SA :	Société Anonyme
SNC :	Société en Nom Collectif
SPIH :	Système de Paiements Interbancaires Haïtien
UniQ :	Université Quisqueya

1.0 INTRODUCTION

Ce rapport présente les résultats de l'enquête portant sur l'offre et de la demande des services financiers et non financiers aux micros, petites et moyennes (MPME) en Haïti, réalisée par le Centre d'Entrepreneuriat et d'Innovation (CEI) de l'Université Quisqueya (UniQ) pour le compte du Programme d'appui national à la structuration de l'entrepreneuriat haïtien (PANSEH) au printemps 2015.

L'étude poursuivait les objectifs spécifiques suivants :

1. Analyser l'offre de services financiers aux MPME en Haïti, en montrant les caractéristiques de l'offre et des offreurs selon différents critères.
2. Analyser les besoins financiers des MPME, en mettant l'accent sur leurs attentes.
3. Analyser les écarts entre l'offre et la demande, afin de permettre au PANSEH de mieux comprendre les défis financiers des MPME, les obstacles au financement liés à la perception (risque) des prestataires de services financiers, les défis de ces derniers desservant les MPME, et proposer des stratégies de réduction des écarts entre l'offre et la demande.

En plus de présenter les grands constats de l'enquête au niveau de l'offre et de la demande des services financiers et non financiers, le rapport s'appuie sur une analyse des opinions émises et les données fournies par les enquêtés pour proposer une série de solutions et de recommandations dans le but d'améliorer l'accès des MPME aux services financiers (SF) et non financiers (SNF) ainsi que l'environnement légal et réglementaire à l'intérieur duquel les entreprises opèrent.

2.0 CONTEXTE

La présente enquête est réalisée dans le cadre du Programme d'appui national à la structuration de l'entrepreneuriat haïtien (PANSEH).

Les stratégies suivantes sont préconisées par le programme pour atteindre ce but :

- Favoriser le développement des MPME en renforçant l'offre des prestataires de services non financiers (PSNF) en Haïti et en offrant à des MPME la possibilité de bénéficier de tels services – à coûts partagés – dans le cadre du PANSEH;
- Renforcer les capacités des institutions financières, dont la Fédération Le Levier, à offrir des produits et services financiers adaptés aux besoins des MPME et des femmes entrepreneures;
- Mettre à la disposition des IF un fonds de garantie leur permettant de réduire leurs risques lorsqu'elles prêtent à des MPME;
- Renforcer les capacités des structures gouvernementales à appuyer le développement et la formalisation des MPME du pays.

Les MPME sont au centre des préoccupations de ce projet et en constituent les bénéficiaires directs et ultimes. L'enquête sur les MPME permettra au PANSEH de formuler des stratégies et de mettre en place des plans d'action de développement du secteur financier qui reposent sur des assises solides.

3.0 RAPPEL DE LA METHODOLOGIE DE L'ETUDE

L'étude couvre l'ensemble des organismes prestataires de services financiers (PSF) aux MPME. En effet, les MPME bénéficient a priori de services financiers tant du secteur bancaire que du secteur non-bancaire qui inclut les organisations de microfinance (OMF) y inclus les caisses populaires et d'autres types de prêteurs dont les usuriers.

Une méthodologie en deux étapes a été mobilisée, cette méthodologie ayant permis d'utiliser sinon de constituer deux types d'informations :

- Documentaire : recueil d'informations sur l'offre de services financiers à partir de visites des sites internet et dans les succursales des prestataires, mais également de la littérature scientifique pertinente.
- Enquêtes/entretiens : entretiens avec certains responsables d'organismes prestataires de services financiers pour compléter l'étape précédente ; puis enquête auprès d'un échantillon de MPME non agricoles et comprenant très peu de petits commerces bénéficiaires de services financiers, dans trois des quatre départements concernés par le PANSEH.

La figure 1 ci-après présente la constitution de l'échantillon tant pour l'offre que pour la demande, l'étude étant menée dans les départements de l'Ouest, de l'Artibonite et du Sud.

Figure 1. Composition de l'échantillon étudié

Département	PSF		MPME	
	Pourcentage	Quantité	Pourcentage	Quantité
Ouest	53.8%	7	57.19	183
Artibonite	23.1%	3	24.06	77
Sud	23.1%	3	18.75	60
Taille de l'échantillon	100%	13	100%	320

L'échantillon global comporte donc deux sous échantillons. La répartition du sous-échantillon des prestataires de services financiers est faite sous la base de constitution du marché financier formel d'Haïti (essentiellement constitué des banques et des organisations de microfinance, OMF). Nous distinguons, dans cette étude, trois types de prestataires de services financiers (PSF) aux MPME : les organisations de microfinance, les banques et les autres (usuriers, sabotay/sol et mutuelles de solidarité).

Les organisations de microfinance (OMF) sont divisées généralement en deux branches : les coopératives d'épargne et de crédit (CEC) constituant la microfinance coopérative, et les autres formes d'OMF (filiales de banques, sociétés anonymes, etc.) qui composent la microfinance non-coopérative. Les banques prestataires de services financiers aux MPME en Haïti sont des banques commerciales.

Figure 2. Composition du sous-échantillon des PSF

Répartition			Liste
11 Microfinance	8 Coopératives	8 CEC	SOCOLAVIM, KOTELAM, MAMEV, CAPOR, KPEGM, CAPUC, CAPOSUD, CAPOSAC.
	3 Non-coopératives	1 Filiale de banque	MCN
		2 Sociétés anonymes	SFF, Micro credit Diki S.A
1 Banque	1 Banque privée	1 Banque Haïtienne	Sogebank
1 Autre emprunteur	1 Tontine (Sol /Sabotay)	1 Sabotay	Diki Sabotay

4.0 ANALYSE DES RESULTATS

Dans cette partie, nous présentons les principaux éléments d'analyse. Ces résultats doivent être considérés avec les limites propres à la méthodologie utilisée. Si nous ne sommes pas en mesure d'assurer leur portée en termes d'inférence, il demeure qu'ils fournissent une assez bonne compréhension du phénomène étudiée, d'autant qu'ils viennent préciser un peu mieux les informations disponibles et officielles sur les MPME.

4.1 ANALYSE DE L'OFFRE

4.1.1 Exigences faites aux MPME par les PSF

Les PSF analysés sont des organismes reconnus et créés depuis plusieurs années. Même l'usurier étudié a une adresse physique et fait l'objet d'une gestion plutôt formelle. De ce fait, ils font des exigences (quoique très variables) aux MPME avant de leur accorder un crédit. Les données collectées ont montré que 10 des 13 institutions de financement font de la patente une obligation pour être éligible aux prêts.

Cette information vient confirmer l'hypothèse selon laquelle les entreprises plus accessibles au crédit formel sont de plus en plus celles qui sont elles-mêmes formelles. Mais en même temps, elle vient dire que les organismes financiers, dans une certaine mesure, composent également avec l'informalité observée au sein du tissu entrepreneurial d'Haïti. Car la majorité des PSF, soit 11 sur 13, exigent une évaluation des revenus et des dépenses de l'entreprise, alors qu'ils sont peu (4 sur 13) à exiger un plan d'affaires. A notre analyse, ce qui intéresse les PSF ce sont les informations financières sur les entreprises afin de mieux cerner leur capacité de remboursement que leur mode de gestion (pouvant être apprécié par le plan d'affaires et les états financiers).

Figure 3. Exigences faites aux MPME demandeuses de crédit

Exigences pour obtenir un crédit

	Nb/13	Pourcentage
Un plan d'affaires	4	30.8%
Une patente	10	76.9%
Des états financiers	6	46.2%
Une évaluation des revenus - dépenses	11	84.6%
Formation ou accompagnement en comptabilité, finance, marketing, etc.	2	15.4%
Autres	3	23.1%

En effet, les prestataires de services financiers désirent octroyer des prêts à des entreprises légalement constituées certes, mais ils sont peu exigeants sur le niveau de formalisation managériale. Les PSF situés dans la région métropolitaine citent en première exigence la patente comme condition d'accès des MPME au crédit, ensuite ils imposent une évaluation de la situation financière (états financiers ou évaluation des revenus et dépenses). En revanche, pour les OMF situées en province, la première exigence est le plan d'affaire; ensuite vient la patente. En effet, les organismes financiers bancaires (comme Sogebank), les organisations de microfinance de type filiales de banques (MCN) ou encore les caisses populaires de plus grande taille situées dans la région métropolitaine sont celles qui font de la patente une exigence pour accéder au crédit.

4.1.2 Innovation dans l'offre des PSF

Presque tous les organismes (12 sur 13) estiment avoir introduit une certaine innovation dans leur offre. En effet, cette innovation concerne surtout le crédit (crédit-igname, crédit scolaire, crédit immobilier, crédit auto, crédit logement). Elle porte également sur l'accès au service (service 7/7) et les services électroniques (virement électronique, transfert par téléphone mobile). En effet, il existe une innovation notable dans le fait que l'un des organismes offre un crédit rural avec versement irrégulier mais correspondant aux périodes de récoltes. De même, un dernier organisme (la banque) dit financer des entreprises en démarrage. Si c'est bien le cas, il s'agit d'une innovation intéressante dans les services financiers en Haïti.

En effet, il n'existe à notre connaissance aucun mécanisme de financement dédié à la création d'entreprise en Haïti. Plusieurs tentatives ont été faites, notamment en provenance de preneurs de risque issus de la Diaspora, mais pour diverses raisons, elles n'ont pas abouti. Cependant, les PSF ne sont pas exigeants sur la durée d'existence de l'entreprise demandeuse de crédit.

Dès lors, l'approche « lean start-up » (commencer tout petit) permet de contourner rapidement (dans l'espace de 6 mois à 1 an) l'absence de capital-risque (ou de capital d'amorçage), en

mettant l'entreprise en position d'entreprise existante. Bien entendu, cette approche suppose un minimum d'apports financiers pour lancer l'activité. Ce qui exclut généralement les projets portés par les jeunes ou étudiants incapables de bénéficier de « love money ». Les autres innovations dans l'offre des PSF sont diverses.

Un exemple typique est le transfert d'argent par téléphone mobile (déjà utilisé par 11,3% des MPME). Ce service permet de réduire la manipulation du numéraire.

Il en est de même pour les transferts nationaux (déjà utilisés par 43,6% des entrepreneurs) et internationaux (déjà utilisés par 35,5% des entrepreneurs). Dans le cas des certaines CEC membres de la fédération Le Levier, une connexion inter-caisse a permis ces dernières années de réduire le transport de numéraire d'une ville à l'autre si l'entrepreneur est détenteur d'un compte dans une caisse interconnectée. De même, certaines CEC, notamment celles situées à Port-au-Prince, ont commencé à offrir des chèquiers aux entrepreneurs (dans l'ensemble, 24,1% des MPME ont déjà utilisé ce service).

Au cours des prochains mois, ce service sera généralisé dans les caisses du réseau Le Levier. Du côté des banques, le Système de Paiements Interbancaires Haïtien (SPIH) offre la possibilité de transfert d'argent de compte à compte plus facilement. Les caisses membres du réseau Le Levier pourront l'offrir incessamment. Toutes ces innovations facilitent les transactions pour les MPME utilisatrices.

4.1.3 Besoins spécifiques des PSF

Pratiquement tous les organismes disposent d'ordinateurs et utilisent des logiciels spécialisés. Pourtant, leur souhait de soutien porte encore sur le parc informatique et la formation du personnel. L'expression de leur besoin en termes d'information porte essentiellement sur le travail en réseau avec d'autres PSF de manière à mieux gérer le risque lié aux mauvais payeurs, à mieux identifier les entreprises ayant des actifs sains.

	Nb/13	% obs.
Besoin en technologie	7	53,8%
Besoin en outil de travail	6	46,2%
Besoin en information	8	61,5%
Besoin en formation	8	61,5%
Autres	2	15,4%

Les besoins en information exprimés par les organismes concernent : la situation d'endettement de la clientèle afin de donner des prêts en priorité aux MPME aux actifs sains et qui ne sont pas sur une 'liste noire' ou déjà surendettés. Ils souhaitent également un meilleur partage d'information sur le crédit et le marché extérieur. Un dernier besoin concerne, pour le cas des OMF, la création de site internet. On sait que la plupart des OMF ont une page internet sur le site des faitières (Le Levier, ANACAPH et ANIMH), mais on peut comprendre qu'ils expriment le besoin d'avoir leur propre site internet pour une plus grande visibilité.

4.1.4 Analyse de la matrice de l'offre

En amont de l'étude sur les organismes (micro)financiers, nous avons élaboré une matrice caractéristique l'offre sur la base d'informations recueillies par internet (site des organismes et brochures qu'ils ont mises en circulation) et par entretiens directs avec des responsables. La plupart des IFs trouvent que les MPME sont un risque et sont difficiles à comprendre. Elles reconnaissent toutefois que le financement des MPME est un marché important pour elles et ne veulent pas rater cette occasion. Pour ces raisons, les conditions de prêt sont assez inflexibles pour les MPME. Les informations contenues dans cette matrice peuvent servir comme base de

comparaison. On présente ainsi une diversité qui en fait une bonne référence. D'après les indications de la matrice:

- Il n'existe pas de crédits à long terme pour le financement des MPME. La durée maximale du crédit est habituellement de 3 mois à 18 mois, et exceptionnellement à 48 mois pour les banques. Par voie de conséquence, les IF financent surtout les entreprises de commerce au lieu de celles impliquées dans la production, l'agriculture ou les services où les crédits à long terme sont nécessaires;
- Il n'existe pas de produit destiné aux femmes entrepreneures;
- il y a une absence de services non financiers dans les institutions financières;
- Il y a une insuffisance de produits financiers (par exemple produits d'assurances);
- La plupart des prêts ne sont pas des prêts d'investissement, mais servent plutôt à financer les « fonds de roulement », ou les besoins des consommateurs afin de surmonter l'insuffisance de liquidité;
- Selon les MPME et l'objet du prêt, le taux d'intérêt commence entre 18 % dégressif et peut atteindre jusqu'à 70 % fixe par an pour les IMF;
- Les IF insistent sur les garanties des MPME qui représentent 100 % à 125 % de la taille du crédit;
- En dehors de quelques exceptions, les IF exigent aux MPME d'autres frais en plus du frais de dossier fixé comme les frais de timbres, de TCA et des frais d'enregistrement des garanties;
- Presque toutes les institutions financières ne financent pas les entreprises en démarrage.

L'offre représentée dans la matrice couvre dans certains cas (3 sur 12) le territoire national. Cependant, compte tenu du fait que la plupart des organismes couvrent seulement quelques départements (en moyenne 4 départements), on observe un déficit de couverture géographique pour des départements réputés mal desservis par les services financiers (la Grand-Anse, le Nord-Ouest, Nord-Est).

4.2 ANALYSE DE LA DEMANDE

Cette section complète la section 4.1 précédente et permet d'avoir une image plus objective de la réalité et mieux analyser les services financiers MPME. La méthodologie adoptée comme annoncée précédemment a amené à la réalisation d'une enquête auprès des demandeurs de crédit qui dans le contexte de l'étude représentent les MPME. La méthodologie de l'enquête a consisté en un face à face au local de l'entreprise enquêtée.

4.2.1 La demande de crédit

Le niveau d'endettement

Le nombre de prêts reçus par ces MPME est peu surprenant selon les données collectées. Seulement 26% des entreprises ont reçu plus d'un prêt des institutions financières alors que 73,6% se contentent d'emprunter seulement une fois. Ce faible taux de nouveaux emprunts peut être expliqué par le faible niveau de satisfaction par rapport aux taux de prêts, qui conditionnent en partie le niveau de performance des entreprises. Le nombre de prêt moyen des entreprises s'élève à 1.37 (écart-type : 0.78). L'entreprise la plus endettée au moment de l'enquête remboursait 6 prêts simultanément. L'analyse suivante porte sur les deux plus gros crédits des emprunteurs.

Caractéristiques et conditions des prêts reçus

Le montant des crédits reçus est généralement élevé par rapport à la situation financière des entreprises (chiffre d'affaires et dépenses) et ne correspond pas nécessairement aux besoins de financement des MPME exprimés en termes d'idéal. En excluant les observations trop atypiques, on peut résumer les caractéristiques de crédits dans le tableau suivant :

Figure 4. Caractéristiques des crédits reçus par les MPME

Conditions des crédits	Crédit 1	Crédit 2
Montant moyen de crédit (Gourdes)	146 843.12	199 235.00
Taux d'intérêt moyen mensuel	3%	3%
Taux de frais de dossier moyen	2%	2%
Durée moyenne de crédit (mois)	12.10	10.98
Cycle de prêt	2.42	2.45

En plus des variables financières, une caractéristique importante à noter c'est la durée relativement courte des prêts octroyés aux MPME. La moyenne est à peine 1 an environ pour le premier crédit. Cela explique en grande partie la forte concentration des activités commerciales d'achat et revente dans le portefeuille des prêts, au détriment des activités de production qui nécessitent plusieurs années de mise en place. En fait, on sait que les activités productives demandent souvent non seulement une période de grâce mais également une durée de remboursement relativement longue pour ne pas pénaliser l'entreprise. En effet, plus de la moitié des entrepreneurs n'ont pas bénéficié de période de grâce pour leur crédit principal. On comprend donc bien que les activités productives, notamment les activités agricoles peuvent être pénalisées par ces prêts. En réalité, l'échantillon est dominé par le commerce et les services. Pour les rares entreprises bénéficiaires (40 au total) d'une période de grâce, la durée va de 1 à 6 mois (en particulier pour l'achat d'équipement).

En tout cas, ces crédits coûtent relativement chers aux entreprises qui ont souvent eu à payer des frais de pénalité de retard de remboursement. En fait, en plus des intérêts, on note d'autres frais chargés pour l'étude des dossiers dont le taux est très élevé. Ces frais témoignent d'une rigidité des PSF dans la gestion du risque et de la relation avec les entrepreneurs. En effet, on pourrait supposer qu'avec le temps (la plupart des entrepreneurs ne sont pas à leur premier cycle de crédit, la moyenne étant 2,43), l'étude des dossiers de demande de crédit pourrait alors baisser, mais il n'en est rien.

Au final, les services financiers reçus par les MPME ne sont pas des meilleurs en termes de coût. Nous verrons plus loin qu'ils ne rencontrent pas les idéaux définis et souhaités par les entrepreneurs. 40,6 % des MPME ont expérimentés des difficultés de remboursement et 41,1% ont dû payer des frais de pénalités, principalement pour des retards de remboursement.

Caractéristiques du crédit idéal pour les entrepreneurs

Cette partie de l'analyse part de l'hypothèse que les entrepreneurs savent le crédit qui est meilleur pour eux. Durant l'enquête, nous leur avons demandé de décrire le crédit qu'ils considèrent comme idéal pour répondre aux mêmes besoins pour lesquels ils ont reçu le crédit qu'ils sont en train de rembourser.

Le montant moyen idéal pour les prêts selon les MPME serait dans l'ordre de 350 000 gourdes. En effet, plus de la moitié des entreprises souhaitent un crédit de grande taille mais inférieur à 500 milles gourdes. Seulement 8,7 % souhaite avoir un crédit de plus de 2 millions. De ce dernier groupe, moins de 2 % souhaite un crédit supérieur à 6 millions de gourdes.

Idéalement, près de la moitié des MPME souhaitent de préférence avoir un prêt qui pourrait dépasser 20 mois. Elles souhaitent simplement avoir plus de temps pour développer l'activité et atteindre un niveau de maturité. Mais, plus de 13% espèrent une durée dépassant 40 mois notamment pour des activités de production qui nécessitent plus de temps de récupération.

Le taux d'intérêt mensuel idéal selon la grande majorité des MPME (98,9 %) des entreprises sondées devrait être inférieur à 2 % pour assurer la rentabilité et la viabilité des activités. Un taux plus élevé comme c'est le cas aujourd'hui a des incidences négatives sur la capacité de réinvestissement et sur la croissance des entreprises. Bien entendu, quelques rares entreprises accepteraient un taux de 4 %.

La figure 5 suivant présente les caractéristiques du crédit idéal par opposition aux deux plus gros crédits en cours de remboursement (présentés avant).

Figure 5. Caractéristiques des crédits idéaux par les MPME

Conditions des crédits	Crédit 1	Crédit 2
Montant moyen de crédit (Gourdes)	359 127.35	334 738.75
Taux d'intérêt moyen (mois)	2 %	2 %
Durée moyenne de crédit (mois)	22.91	21.17

4.3 Analyse des écarts

Après avoir analysé séparément l'offre et la demande, nous rapprochons les deux dynamiques dans la présente partie. Le tableau suivant montre bien les disparités entre l'offre et la demande et justifie l'insatisfaction des entrepreneurs par rapport à services financiers reçus.

4.3.1 Écarts dans le crédit

Dans la figure 6 suivant, nous comparons le crédit reçu et le crédit considéré comme idéal (pour les mêmes besoins) par les entrepreneurs, on voit que le crédit reçu est toujours d'un montant plus élevé avec des conditions plus souples en termes de taux d'intérêt et de durée de remboursement.

Figure 6. Comparaison entre le crédit reçu et le crédit idéal

Points de comparaison	Crédit reçu 1	Crédit idéal 1	Crédit reçu 2	Crédit idéal 2
Montant moyen (Gourdes)	146 843.12	359 127.35	199 235.00	334 738.75
Taux moyen	3%	2%	3%	2%
Durée moyenne (mois)	12.10	22.91	10.98	21.17

La figure 7 suivant permet de mieux visualiser le rapport entre le crédit idéal et le crédit reçu. Pour le premier crédit, le montant idéal est plus que le double du crédit reçu, pour un taux d'intérêt moins élevé d'environ un tiers et une durée pratiquement double. Dans le cas du deuxième crédit, l'écart entre les montants idéal et reçu est moindre mais pour un rapport de taux d'intérêt et de durée similaires.

Figure 7. Rapport entre le crédit reçu et le crédit idéal

Points de comparaison	Crédit idéal 1/Crédit reçu 1	Crédit idéal 2/Crédit reçu 2
Montant moyen (Gourdes)	2.45	1.680
Taux moyen	0.67	0.667
Durée moyenne (mois)	1.89	1.928

4.3.2 Écarts dans les besoins

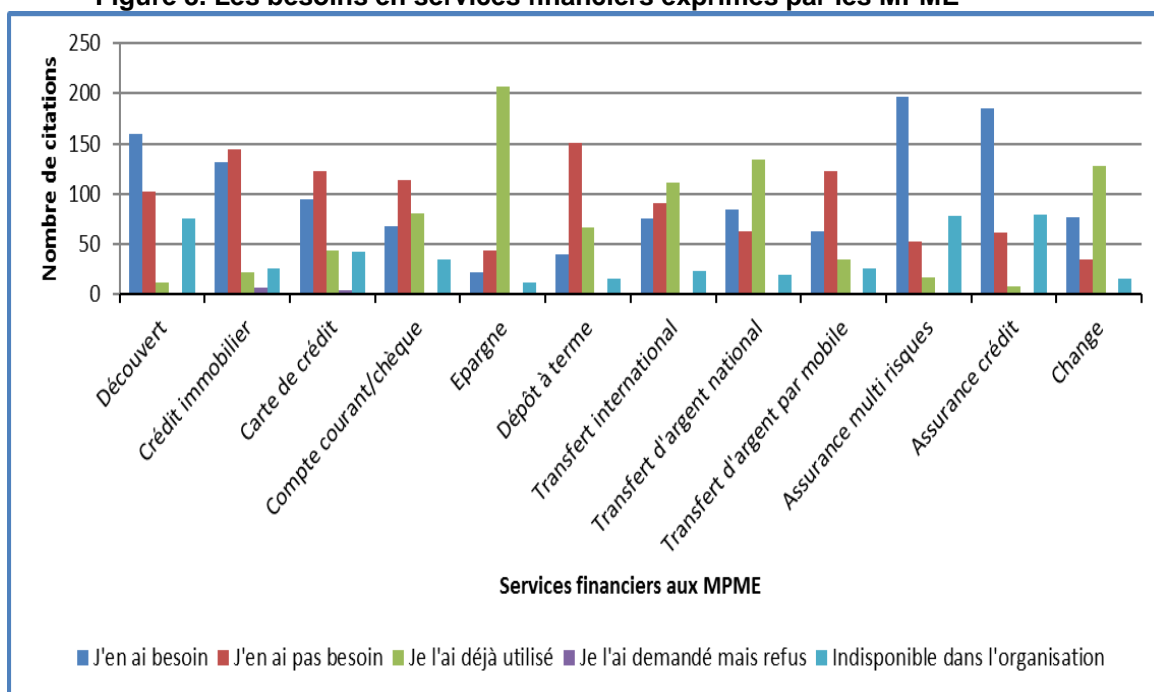
Comme nous l'avons vu, les besoins des MPME ne sont pas bien couverts par les organismes (micro)financiers. Au contraire, les entrepreneurs utilisent une partie du revenu de leur travail (salarie et agricole) dans leurs entreprises, notamment pour faire face aux charges liées aux crédits, puisque l'on observe qu'un nombre important d'entre eux ont eu des difficultés pour rembourser les prêts. Le cas échéant, ils sont dus recourir aux transferts de la diaspora.

Pourtant, les nombreux besoins des entrepreneurs en termes de services financiers tels que décrits dans le figure 8 suivant constituent un marché relativement large pour les organismes financiers qui commencent à dématérialiser leur offre (carte bancaire, monnaie mobile et monnaie électronique). Ces besoins vont des conditions de crédit (montant, taux, et autres exigences d'accès) à des produits et services divers de plus en plus dématérialisés. Par ailleurs,

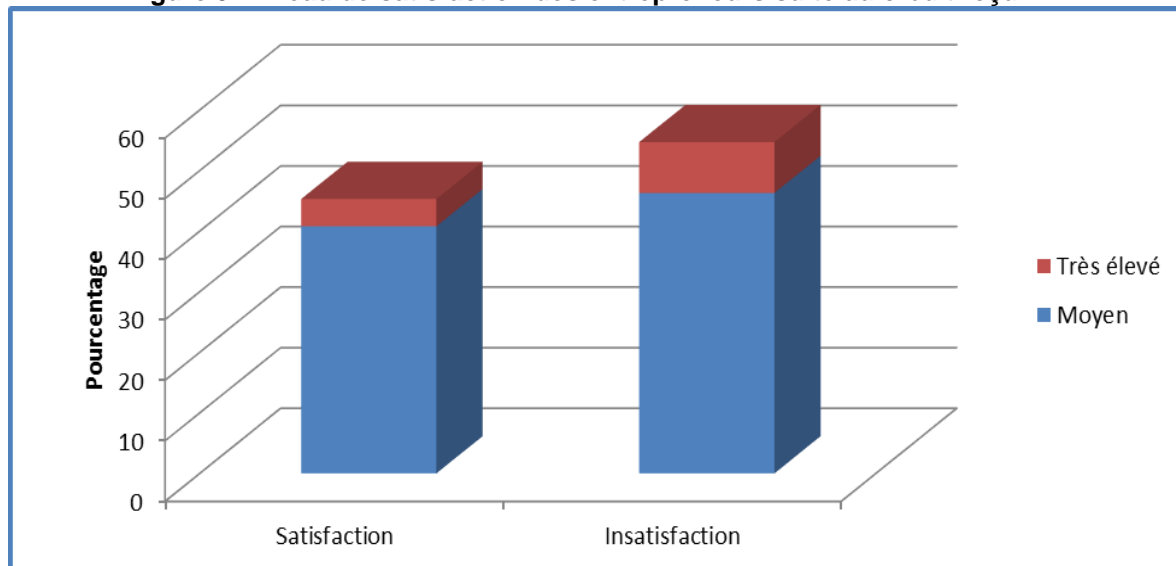
il faut noter le fait que les entreprises tendent à développer une considération plus favorable à l'assurance. Les besoins les plus exprimés sont premièrement l'assurance (bonne nouvelle pour les compagnies d'assurance qui par ailleurs sont en train de prendre une certaine extension en Haïti, notamment après le séisme du 12 janvier 2010 qui a bousculé les comportements) et deuxièmement les facilités de paiement (autorisation de découvert) comme le montre le graphique suivant. Pourtant ces besoins n'ont pas été cités par les PSF interviewés. A l'inverse, les services financiers les plus utilisés sont l'épargne et le change.

Là aussi, cela n'a pas fait l'objet d'attention particulière par les organismes qui se retrouvent de fait en décalage par rapport aux besoins des entreprises. Par contre, les services les plus utilisés ne sont pas nécessairement ceux qui sont préférés par les entrepreneurs. En faisant une courte liste des principaux services souhaités, on trouve : le crédit, l'assurance, la carte, le découvert et enfin l'épargne.

Figure 8. Les besoins en services financiers exprimés par les MPME



Comme on dit souvent en Haïti, « le caractère du prêteur au moment de signer un contrat de prêt n'est pas le même qu'au moment du recouvrement du crédit ». Il n'en pas très différent pour le jugement des entrepreneurs. Mais dans le cas des entreprises étudiées, le niveau d'insatisfaction paraît trop élevé (figure 9), en regard de ce que peuvent penser les PSF.

Figure 9. Niveau de satisfaction des entrepreneurs suite au crédit reçu

Il est une information importante pour les intervenants dans le financement des entreprises en Haïti : il s'agit de la justification des entrepreneurs de leur niveau de satisfaction, ou plus simplement de la source de satisfaction ou d'insatisfaction. Les entrepreneurs les plus satisfaits justifient leur sentiment par l'utilisation faite du crédit et non pas des caractéristiques du crédit ni non plus des conditions de prêts. Tandis que l'insatisfaction est justifiée par les caractéristiques du crédit (essentiellement le taux d'intérêt, puis la durée de remboursement).

4.3.3 Lacunes de l'offre et produits envisagés

Alors que l'accent est généralement mis sur l'offre de crédit et d'autres produits ayant un bénéfice direct pour les PSF, l'épargne ne fait pas l'objet d'attention particulière ni de démarche marketing visible. Or, beaucoup de PSF (notamment les CEC) alimentent leur portefeuille de crédit à travers l'épargne (volontaire ou forcée) des entrepreneurs.

A notre avis, l'épargne est un élément bénéfique pour les deux parties (prêteurs et emprunteurs). Les entrepreneurs ont généralement un besoin important de services d'épargne, surtout parce que l'économie haïtienne est encore largement dominée par la manipulation du comptant, malgré les nouvelles formes dématérialisées de la monnaie récemment introduites. Quoiqu'il en soit, les entrepreneurs ont un grand intérêt à pouvoir bénéficier de services d'épargne rémunérés de manière juste, quitte à les encourager à utiliser des comptes spécialisés pour l'argent destiné à des investissements futurs (bien entendu, nous convenons bien que c'est probablement rarement le cas pour les entreprises de type achat-revente).

Pour les entreprises de production, l'acquisition d'équipement représente généralement des coûts très élevés et peu appropriés pour être financés par des crédits commerciaux traditionnels. Pourtant, le crédit-bail n'est mentionné par aucun PSF. Or, il pourrait être une alternative intéressante à ce type particulier de besoin financier. Il en est à peu près de même pour les entreprises commerciales à cycle relativement long d'activité pour lesquelles les PSF n'ont pas imaginé de crédit-stock. Or, le financement du fonds de roulement déjà cité renvoie également à ce problème. A des saisons de forte activité, un crédit stock peut permettre à des entreprises commerciales (comme il y en a beaucoup en Haïti) de faire accroître significativement leur chiffre d'affaires.

5.0 RECOMMANDATIONS

Les informations recueillies dans le cadre de cette étude permettent de justifier encore mieux la raison d'être du PANSEH. En effet, nous apparaît recommandable que :

1. Le PANSEH ou tout autre acteur concerné accompagne plus activement la structuration de l'entrepreneuriat notamment dans les aspects concernant la formalisation des MPME pour une plus grande accessibilité au crédit. En fait, la formalisation dont il s'agit concerne à la fois le statut légal et le fonctionnement administratif (comptabilité permettant l'établissement d'états financiers, si possible audités).
2. Le PANSEH ou tout autre acteur impliqué dans l'accompagnement entrepreneurial / effectuation aide à monter des plans d'affaires (éléments essentiels dans l'accès au crédit formel) pour les entreprises exerçant dans les secteurs d'activités qu'il cible.
3. Le PANSEH ou tout autre acteur impliqué dans l'accompagnement entrepreneurial aide les jeunes désireux d'entreprendre à initier des activités (à travers l'approche lean start-up) de manière à devenir crédible aux yeux des PSF. De même, il peut sensibiliser les PSF à prêter une attention sur certains projets d'entreprises très innovantes portées par des jeunes.
4. Le PANSEH ou tout autre acteur, notamment le MCI, encourage et accompagne les jeunes relativement mieux éduqués (au moins le baccalauréat ou au mieux avec diplôme post-bac) à entreprendre. Car avec ces jeunes (à intention entrepreneuriale forte), il est plus probable de changer le paysage managérial de l'entrepreneuriat haïtien (marqué selon le MCI par 1.2% d'entreprises disposant d'exerce comptable). En effet, l'expérience au CEI a déjà montré que les personnes formées sont enclines à créer des entreprises formelles.
5. D'autres acteurs (puisque le PANSEH a déjà un champ d'action bien défini) œuvrant en faveur de l'entrepreneuriat en Haïti et susceptibles d'accompagner des prestataires de services accompagnent les PSF en vue d'une couverture géographique (territorialement plus équitable) touchant les communes délaissées comme le Nord-Ouest, le Nord-Est et la Grand-Anse. En effet, l'ensemble des données analysées ont montré que ces départements ne sont pas desservis par les PSF dont l'action porte sur plusieurs départements.
6. L'on encourage les PSF à développer des facilités de paiement pour les MPME et des mécanismes de financement du fonds de roulement, de crédit-bail, de crédit-stock et des prêts d'équipements, en plus des innovations dans la monnaie mobile/électronique.
7. L'on aide les PSF à élaborer des produits financiers appropriés aux activités productives (montants plus élevés, période de grâce plus long, taux d'intérêt faible, etc.).
8. Les acteurs concernés, PANSEH compris, encouragent les PSF à moduler les taux d'intérêt en fonction du risque réel que présente l'activité des entreprises. A ce titre, il convient également d'aider les PSF à mieux évaluer le risque à travers une accumulation et le partage d'information (endettement, actif sain, etc.) sur les clients.

Développement international Desjardins (DID) est un **leader mondial** dans la prestation de services-conseils et d'assistance technique dans le domaine de la finance de proximité.

Notre compétence repose sur l'expérience plus que centenaire du Mouvement Desjardins, le premier groupe financier coopératif du Canada et le sixième dans le monde.

Nous nous inspirons des meilleures pratiques expérimentées au fil des collaborations avec nos nombreux partenaires pour appuyer la création, la croissance et le renforcement d'institutions financières de pays en développement et en émergence.

Expert-conseil, opérateur d'institutions et investisseur, DID se distingue par son expertise pointue dans les champs suivants :

- Mobilisation de l'épargne
- Financement agricole
- Solutions technologiques
- Formation
- Surveillance
- Financement de l'entrepreneur
- Microassurance
- Financement à l'habitat
- Crédit scolaire
- Investissements

Résolument tourné vers l'avenir, DID met à contribution tous ses talents afin d'élargir l'accès aux services financiers pour les populations des pays en développement. Ensemble, nous créons l'avenir. C'est notre ultime raison d'être.

www.did.qc.ca



Développement international Desjardins inc.
59, avenue Bégin, Lévis (Québec) G6V 4C3

 (418) 835-2400
 (418) 833-0742
