

UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES DE GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES



Mémoire

*En vue de l'Obtention du Diplôme de Master en
Sciences Economiques*

Option : *BANQUE ET MARCHE FINANCIERS*

THEME :

**L'EPARGNE ET LA MOBILISATION DES CREDITS POUR LA
PROMOTION DE L'ESPRIT D'ENTREPRISE AU MALI
Cas de la BNDA-Mali**

Présenté par :

KASSIM Lloyd Nii Okine
YATTASSAYE Oumar

Dirigé par :

M^{lle} SI MANSOUR Farida

Devant le jury composé de:

Présidente : M^{me} OUAMAR Sabrya

Examinatrice: M^{me} LOUGAR Rosa

Promotion 2014/2015

Remerciements

Nous tenons à adresser nos profonds et sincères remerciements à Mlle Si Mansour Farida pour avoir accepté de nous encadrer, sa confiance à notre égard et pour le soutien manifesté.

Nos remerciements vont également aux membres du jury qui ont accepté de prendre un peu de leur précieux temps pour lire et évaluer notre travail.

Nous remercions aussi les enseignant(e)s de la faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion ayant contribué à notre formation, particulièrement ceux et celles du Département des Sciences Economiques.

Enfin, nous remercions toute personne ayant participé d'une manière ou d'une autre à l'élaboration et à l'aboutissement de ce modeste travail.

Dédicaces

*A mon père, a ma mère et a mes frères;
vous représentez pour moi le symbole de la bonté et l'exemple du dévouement
Qui n'ont pas cessé de m'encourager et de prier pour moi.
Aucune dédicace ne pourrait exprimer mon respect, ma considération et mes profonds
sentiments envers vous.
j'espère que vous serez toujours fiers de moi.*

Oumar YATTASAYE

Dédicaces

Aux êtres qui sont les plus chers au monde, à mes Parents. A mon adorable maman Elizabeth T. SOWAH, A mon merveilleux papa Herbert U. Kassim. Merci pour votre amour inconditionnel, pour votre patience, vos prières, vos conseils et directions, et pour votre confiance sans cesse renouvelée.

Aucun mot sur terre ne saurait exprimer ma profonde gratitude.

A mes frères, Laud et Laurri et ma sœur, Flora ;
A mon parrain, Kojo Yankah ; également ma marraine,
Juliana Sowah pour leur soutien indéfectible ;
A la communauté ghanéenne en Algérie ;
A tous mes proches et ami(e)s.

Lloyd Nii Okine Kassim

Liste des abréviations et des acronymes

AARCEC : Appui à la l' Application de la Réglementation des Coopératives d'Epargne et de Crédit

AFD: Agence Française de Développement

AGR: Activité Génératrice de Revenu

BCEAO : Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest

BNDA: Banque Nationale de Développement Agricole

BPCE-IOM: Banque Populaire Caisse d'Epargne International et Outre Mer

CB: Chef de Bureau

CCC: Chargé à la Clientèle Crédit

CF: Chargé des Formalités

COCE: Chargé des Opérations de Crédit et d'Epargne

CREPA: Bureau de Crédit et d'Epargne

DAT: Dépôt à Terme

DAV: Dépôt à Vue

DEG: Deutsche INvestitions und Entwicklungsgesellschaft GmbH

DTT: Document des Transports Terrestres

UMOA : l'Union Monétaire Ouest Africaine

IARD: Incendie- Accident- Risque- Divers

ONG: Organisation Non Gouvernementale

PARMEC : Projet d'Appui à la Réglementation des Mutuelles d'Epargne et de Crédit

PASMEC : Programmes d'Appui aux Structures Mutualistes ou Coopératives d'Epargne et de Crédit

PEP: Plan d'épargne projet

PME : Petite et Moyenne Entreprise

SFD: Systèmes Financiers Décentralisés

Sommaire

Introduction générale.....	1
Chapitre I : L'épargne et les crédits.....	4
Introduction	4
Section1: Approche conceptuelle de l'épargne et sa mobilisation dans les pays africains	4
Section2:Le crédit bancaire.....	21
Conclusion.....	34
Chapitre II: Promotion de l'esprit et de la création d'entreprise.....	35
Introduction	35
Section1 : L'esprit d'entreprise: éléments de définition.....	35
Section2: La création d'entreprise	52
Section3: Les politiques publiques d'aides à l'entrepreneuriat.....	57
Conclusion.....	65
Chapitre III : Etude de la mobilisation d'épargne et des crédits par BNDA	66
Introduction.....	66
Section1 : Présentation de la structure d'accueil.....	67
Section2: Les activités de crédits et d'épargne au sein de la BNDA- MALI.....	74
Section3: L'énoncé des problèmes spécifiques liés à la procédure d'épargne et de mobilisation de crédit à la BNDA-Mali.....	86
Conclusion.....	100

Conclusion générale.....	101
--------------------------	-----

Bibliographie

Table des matières

Introduction Générale

Introduction générale

Dans l'économie moderne, l'épargne et l'activité de crédit sont devenues incontournables. Elles conditionnent la vie économique des Etats, des entreprises, et plus précisément des particuliers et constituent des facteurs de croissance partant des modèles de développement économique.

Le système bancaire, principal catalyseur de l'épargne et du crédit, peut être dispersément appréhendé. Toutefois, sa contribution à la création et à l'accroissement de la richesse d'un pays a fait l'objet d'une attention particulière.

Ainsi, avec un système bancaire très dynamique, et une bonne politique de collecte de l'épargne, le Mali peut créer un marché de capitaux permettant des échanges fructueux entre les apporteurs de capitaux (les épargnants) et les demandeurs des capitaux (les Entreprises) par l'intermédiaire des banques transformant l'épargne en crédit nécessaire au financement des entreprises ce qui permet à certains systèmes bancaires de jouer le rôle d'acteur d'épargne et de crédit pour relancer l'esprit d'entreprise.

L'esprit d'entreprise est fondamental pour le fonctionnement des économies de marché. L'entrepreneur est le vecteur de changement et de croissance et son action peut contribuer à accélérer l'élaboration, la diffusion et la mise en œuvre d'idées novatrices.

De ce fait, il permet non seulement une utilisation rationnelle des ressources, mais aussi un élargissement de l'activité économique.

Un entrepreneur ne se borne pas à rechercher des opportunités susceptibles d'être rentables ; il est également prêt à prendre des risques pour tester le bienfondé des institutions.

L'entrepreneur, considéré maintenant comme levier de la création de richesses et d'emplois, fait désormais partie des stratégies de reconversion conduites par les pouvoirs publics, dans lesquelles la création d'entreprise constitue une solution au problème social et surtout du chômage qui est de plus en plus considérable dans la société Malienne.

A partir de là, une nouvelle approche est mise en œuvre pour développer l'esprit d'entreprise et l'initiative privée. Des pays de la zone UEMOA ont opté pour une stratégie de recentrage dans le sens du renforcement de la finance décentralisée au profit de la petite et moyenne entreprise. Cette tendance constitue, au préalable, un stimulant au développement de l'entreprise ; vecteur de changement et de croissance économique. Cette volonté

d'encouragement a, cependant, été associée à une autre idée très tentante, celle de la résorption du chômage, dont le taux s'avère très élevé. Outre ses fonctions traditionnelles, l'entrepreneuriat peut contribuer à l'évolution efficace d'un marché naissant et des institutions qui l'accompagne mais aussi à la compréhension publique et individuelle de ce qui permet une économie de marché.

L'entrepreneuriat et la petite Entreprise individuelle sont deux éléments de l'analyse de l'esprit d'entreprise qui revêtent une importance particulière dans le contexte des sociétés en développement.

La création d'emplois, via la promotion de l'entrepreneuriat, est aujourd'hui l'une des grandes priorités de la politique économique malienne. C'est pourquoi une grande partie des financements pour l'encouragement à la création le furent en direction des demandeurs d'emplois, c'est-à-dire que les jeunes constituent une cible privilégiée de sensibilisation et d'encouragement à l'esprit d'entreprise.

Les pouvoirs publics sont désormais conscients de la nécessité de stimuler et d'inciter l'esprit d'entreprise et la culture entrepreneuriale, et ont assigné à des institutions publiques les tâches de concevoir des politiques spécialement ciblées sur l'entrepreneuriat.

Au regard de ce qui précède et dans le cadre de notre étude, la question fondamentale que l'on peut se poser est de savoir **Dans quelle mesure l'épargne et la mobilisation de crédit peuvent-elles renforcer l'esprit d'entreprise notamment du Mali ?**

Le but de cette étude est de montrer comment promouvoir l'esprit d'entreprise à travers une mobilisation efficace de l'épargne et un accès facile aux crédits.

Hypothèse de recherche:

Les procédures d'épargne et la mobilisation des crédits au sein des banques maliennes, notamment la BNDA-MALI, seraient insuffisantes et souffriraient de lacunes dans la promotion et l'émergence de l'esprit d'entreprise.

Méthodologie de la recherche:

Notre travail s'est voulu être une juxtaposition d'une description des principaux éléments théoriques liés aux notions d'épargne, de crédit, d'esprit et de création d'entreprise et d'une étude empirique permettant à travers le questionnement du personnel de la Banque Nationale

de Développement Agricole (BNDA) de retenir la réalité des procédures d'octroi de crédits aux entrepreneurs au MALI .

Présenter un état de lieux des principaux positionnements théoriques et contextuels des concepts liés à l'épargne et au crédit fera l'objet de notre premier chapitre.

Le second chapitre portera sur la notion d'esprit d'entreprise et sur le rôle joué par les pouvoirs publics afin de l'impulser à travers l'encouragement des entrepreneurs. Il s'agira également de voir comment un dispositif, s'y référant, peut-il contribuer au développement d'une culture et d'un esprit entrepreneurial.

Quant au troisième chapitre, il fera l'objet d'une analyse des programmes pour la promotion de l'esprit d'entreprise par la mobilisation de l'épargne et du crédit au niveau la Banque Nationale de Développement Agricole (BNDA) du Mali.

Chapitre I:

L'épargne et les crédits

Introduction

Une épargne faible influence de façon directe la création d'emplois, l'investissement et la croissance. A contrario, il est clair qu'une forte épargne favorise l'atmosphère d'entrepreneuriat. Un niveau intérieur d'épargne élevé contribuera à la stabilité macro-économique, qui lui aussi, à son tour pourra être porteur de croissance.

Ce chapitre est divisé en deux (02) sections. La première section porte sur la définition et l'origine de l'épargne, ses différentes formes, ses déterminants ainsi que son rôle et sa mobilisation dans les pays africains. La seconde section portera sur les crédits bancaires.

SECTION 1 : Approche conceptuelle de l'épargne et sa mobilisation dans les pays africains

La richesse des particuliers, de la nation, des entreprises dépendent du montant qu'ils ont pu épargner, de la durée de sa détention et de la destination qu'ils lui ont donné. L'épargne, en tant que telle, résulte d'une volonté de dépenser moins dans l'immédiat et de gagner davantage dans l'avenir. Les spécificités de l'épargne feront l'objet de notre étude dans la section qui suit.

1.1 Définition de l'épargne

Il existe plusieurs conceptions de l'épargne : une conception générale et une conception comptable

1.1.1 Définition générale

L'épargne constitue la part du revenu des ménages qui n'est pas consacrée à une dépense de consommation et peut être conservée sous forme liquide, ou être réinvestie dans le circuit économique sous la forme d'un placement ou d'un investissement. Elle constitue l'excédent des ressources sur les dépenses. Quand il s'agit des entreprises, ce sont les bénéfices mis en réserve dans les entreprises. L'épargne, à un moment donné, est la somme des excédents qui ont pu être accumulés et conservés malgré les aléas rencontrés. Selon Philippe HERZOG¹, l'épargne est une différence « le profit », ce n'est pas un processus ou une activité comme l'échange ou l'investissement.

¹ HERZOG.P, *Eléments pour une critique des théories de la croissance*, Revue économique No.2, Mars 1970, page 222.

1.1.2 Définition comptable

L'épargne dans le sens de la comptabilité nationale², représente un flux et non un stock ce qui veut dire que l'épargne des différents agents économiques est déterminée sur les sommes épargnées durant une certaine période et non sur le montant de leur épargne à un moment donné.

1.2 Origine de l'épargne

Comme indiqué plus haut, l'épargne a comme racine principale, les revenus non consommés en dépenses courantes à un moment donné. Autrement dit, il s'agit du cumul des excédents. Elle se constitue lentement, graduellement, mais d'une façon irrégulière.

Certaines années, pour faire face à une baisse des revenus ou à des dépenses imprévues, il faut puiser dans les revenus. Dans d'autres années, l'abondance de richesses permet de les reconstituer ou de les augmenter.

Dans le domaine de la comptabilité nationale, l'épargne des ménages mobilise la part qui n'est pas destinée à la consommation.

Elle correspond à trois (03) éléments essentiels :

- ⇒ l'épargne des entrepreneurs, mesurée par les investissements qu'elle réalise ;
- ⇒ les achats des biens immobiliers et les remboursements des prêts immobiliers (l'épargne contractuelle) ;
- ⇒ l'épargne financière des ménages appelée « capacité de financement des ménages ».

Lorsqu'il s'agit de l'Etat dont les ressources proviennent de la fiscalité sous diverses formes, l'épargne est constituée par la différence entre ses dépenses et ses recettes courantes de fonctionnement, comme elle est constituée par les excédents budgétaires des collectivités, et les fonds de réserve des compagnies d'assurances, qui complètent la gamme de l'épargne.

L'épargne brute des entreprises correspond à leur autofinancement, c'est-à-dire la part de leur bénéfice net (après impôt) qui n'est pas distribuée aux actionnaires (sous forme de

² CAPUL.Y, OLIVIER, *Dictionnaire d'économie et sciences sociales*, éd. Hatier, Paris, 2002, p .183

dividendes) à laquelle on ajoute l'amortissement. La formule³ de l'épargne brute des entreprises est donnée comme suit :

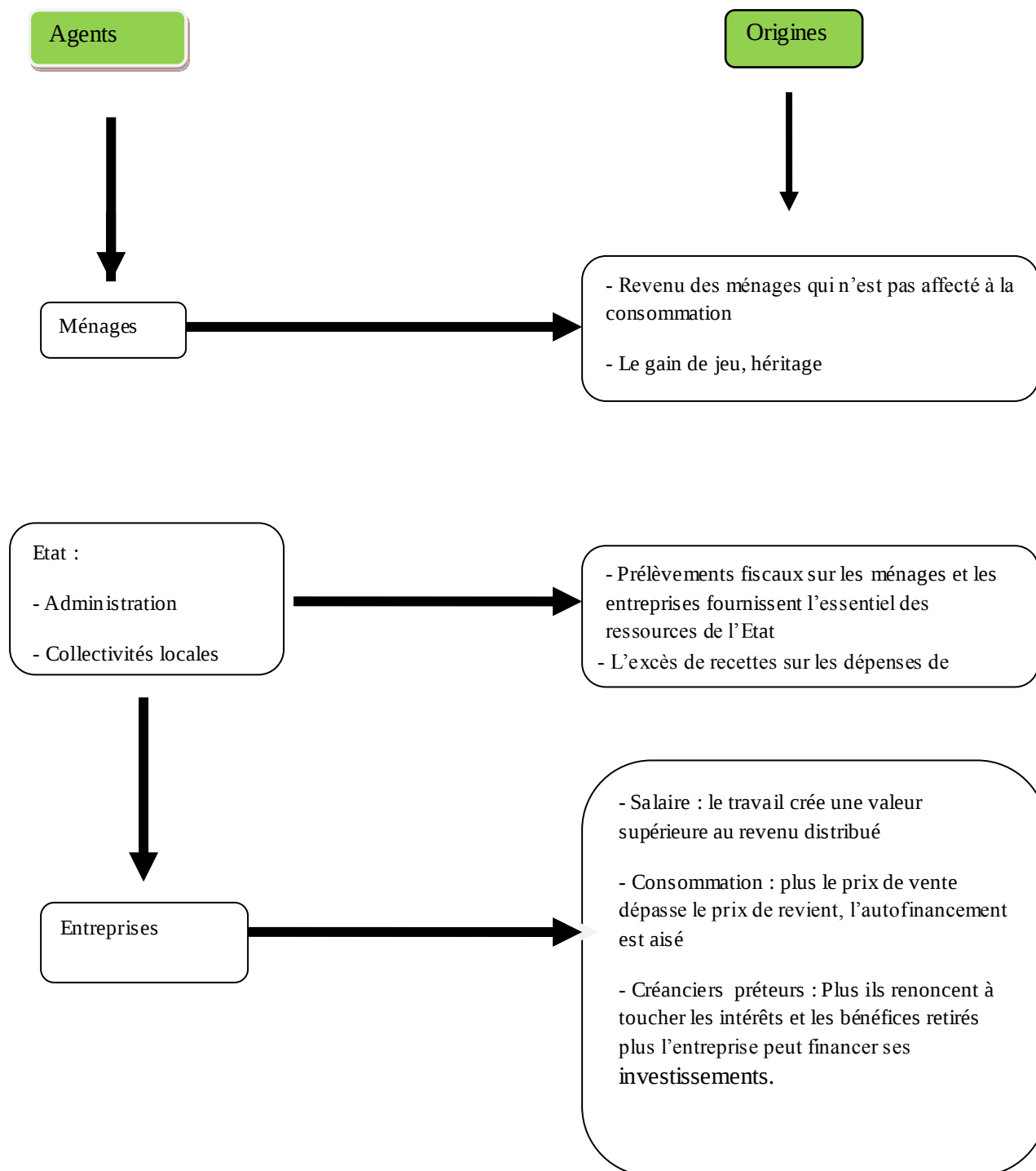
L'épargne brute des entreprises= Autofinancement= Amortissement + Bénéfice non distribué

Par ailleurs, il est possible de résumer la manière dont se forme l'épargne dans la figure N°01.

³ ATHMANE.Z, AHRAB.D, *La mobilisation de l'épargne des ménages* , mémoire de licence en gestion réalisé sous la direction de M. ATTOUCHE , Université Mouloud Mammeri , Tizi-Ouzou, 2000

Figure N°01 *La formation de l'épargne*⁴

L'épargne se constitue selon le processus suivant :



Un autre volet important à analyser quant il s'agit de l'origine de l'épargne, c'est sa formation. Deux théories sont souvent utilisées pour l'expliquer à savoir :

⁴ *Ibid*

- Les théories classique et néoclassique ;
- La théorie keynésienne.

1.2.1. La théorie classique et néoclassique

Pour les économistes classiques et néoclassiques⁵, le niveau d'épargne est déterminé par le taux d'intérêt. En effet, dans le cadre de cette théorie, l'agent économique cherche à maximiser son utilité et lorsqu'il est amené à faire un arbitrage entre consommation et épargne, il va considérer ce que lui rapportera l'épargne, autrement dit le taux d'intérêt.⁶

Lorsque celui-ci est élevé, l'agent économique sera incité à épargner puisque épargner lui permettra d'acquérir plus de revenus dans le futur. A l'inverse, lorsque le taux d'intérêt est faible, l'agent économique est susceptible de ne pas épargner, car cela ne lui rapportera que peu de revenus dans le futur. D'ailleurs, pour les auteurs néoclassiques l'épargne a un caractère prioritaire, en ce sens qu'elle est déterminée avant que les dépenses de consommation courante ne soient arrêtées⁷.

$$C=Y-S \text{ où } 1+co+cY$$

Avec C : consommation

co : Consommation incompressible

c : Propension marginale à consommer

y : Revenu

S : Epargne

Pour les néoclassiques, ce ne sont pas les salariés qui épargnent, mais plutôt les riches représentés dans la bourgeoisie capitaliste.

1.2.2. La théorie keynésienne

Selon les keynésiens, la consommation précède l'épargne, le niveau d'épargne n'est pas déterminé par le taux d'intérêt mais par le niveau de revenu de l'agent économique. Celui-ci consomme d'abord et affecte le reste de son revenu à l'épargne.

Il ressort de cette théorie que l'épargne a un caractère résiduel en ce sens que ce sont les besoins de consommation qui sont déterminés en premier lieu et le reste, pour autant qu'il en soit, est affecté suivant différentes modalités liées à l'épargne.

⁵ Kiakumba Mansesa, Problématique de l'épargne dans le bas Congo. Cas des ménages de la cité de Mbanza - Ngungu, Diplôme de masters, Université Kongo UK, 2000

⁶ Ibid.

⁷ Ibid

Il est même possible que l'épargne soit négative c'est-à-dire qu'un agent économique consomme à un moment donné plus que son revenu, il dépense alors un revenu épargné auparavant⁸. De cette façon, Keynes aboutit à la conclusion selon laquelle l'épargne et la consommation sont fonction du revenu et le taux d'intérêt permet uniquement la répartition entre l'épargne placée et l'épargne thésaurisée⁹.

1.3. Les différentes formes de l'épargne

L'épargne prend des formes différentes dont l'épargne liquide et l'épargne longue,

1.3.1 L'épargne liquide

L'épargne liquide correspond au motif de précaution qui signifie que l'épargne permet de faire face à des dépenses aléatoires, et au motif de consommation différée, qui est la constitution de l'épargne pour satisfaire ultérieurement des dépenses de consommation relativement importantes par rapport au revenu. Plus souvent, cette épargne est placée dans les comptes à vue ou les comptes sur livret donc, c'est une épargne financière dite « courte »¹⁰.

1.3.2 L'épargne longue

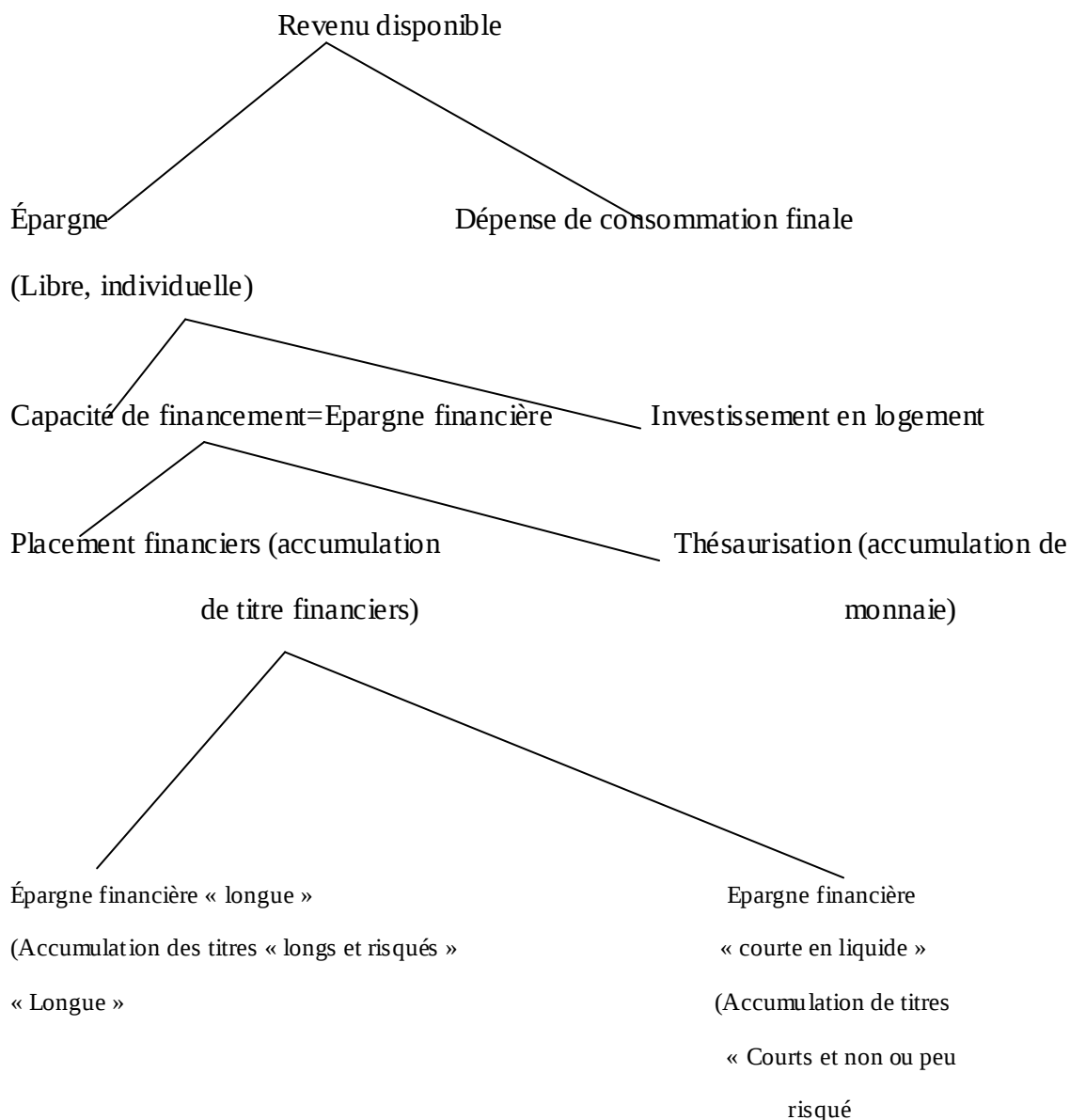
Elle fait référence et répond, en général, à un objectif patrimonial, elle est orientée soit vers les emplois financiers (épargne financière sous forme d'actions, obligations, SICAV « société d'investissement à capital variables », assurance vie), soit vers les investissements (dans l'immobilier pour les ménages par exemple).

Notons aussi que l'épargne peut être thésaurisée ou dirigée vers les valeurs refuges, c'est-à-dire, considérée comme offrant une bonne protection contre les pertes en capital (Or, Œuvre d'Art, Objet de collection).

Les formes de l'épargne peuvent être résumées dans la figure N°02

⁸ *Ibid*

¹⁰ BETOINE.A, DOLLO.C, GUIDONT.J-P, *Dictionnaire des sciences économiques*, éd. Armand Colin, Paris, 1991.

Figure N°02 : Les formes de l'épargne¹¹

1.4.. Les déterminants de l'épargne

Après avoir traité des différentes formes de l'épargne, nous passons à ses déterminants. Il repose sur deux grands axes : les facteurs économiques et sociaux.

¹¹ BOUMRAR Samira, DOUAR Lylia, Mémoire de licence en sciences de gestion, « la mobilisation de l'épargne des ménages ; cas de la CNEP de Larbaa Nath Irathen » sous la direction de Mme Sadaoui Safia, Tizi Ouzou, UMMTO, consulté le 13/10/2015

1.4.1. Les facteurs économiques

Les facteurs économiques¹² regroupent des facteurs tels que le revenu et la richesse, l'investissement, l'inflation et le rôle des institutions financières.

1.4.1.1. Le revenu et la richesse

Il est toujours possible de mettre en évidence une relation stricte entre le taux d'épargne et le revenu. Les différences observées entre pays à revenus voisins, sont dues à un certain nombre d'autres variables ; au taux de dépendance antérieur d'inflation interne, aux taux de rendement, et les actifs financiers.

Selon KEYNES, pour augmenter l'épargne, il faudrait offrir de hauts revenus et maintenir des faibles revenus pour la consommation minimale. Un autre soutien à cet argument vient de ROBINSON, qui indique que « l'épargne dépend du revenu, du rythme auquel les biens d'investissements sont introduits ». ¹³

1.4.1.2 L'investissement

Dans la théorie d'HAROLD¹⁴, le déséquilibre entre l'investissement et l'épargne aboutit aux résultats suivants :

- si la propension à épargner est plus forte que la propension à investir (une dépression), dans ce cas il y a une situation de thésaurisation ;
- si la propension à épargner est plus faible que la propension à investir (une pression inflationniste), cette situation va affaiblir la position de l'épargne. L'égalité entre l'épargne et l'investissement découle directement de l'égalité entre le revenu et la valeur ajoutée. En effet, au cours d'une période, les produits peuvent être utilisés soit pour la consommation, c'est-à-dire détruits, soit pour l'investissement, c'est-à-dire conservés pour une période ultérieure. L'épargne est définie par la différence entre le revenu et la consommation. Puisque le revenu correspond à une acquisition de droits et la consommation à une destruction de produits et donc de droits, l'épargne représente l'accumulation de

¹² <http://www.etudier.com> : consulté le 03/08/2015

¹³ *Ibid*

¹⁴ Deubel.P, Mountoussé.M, *Dictionnaire des auteurs en sciences économiques et sociales*, Edition BÉREAL, Paris, page 111-112

droits au cours de la période. L'investissement correspond, quant à lui, à l'accumulation de produits.¹⁵

1.4.1.3 L'inflation

Le rôle de l'inflation est contesté. Pour certains économistes, les ménages auront tendance à préserver le pouvoir d'achat de leurs économies et donc d'épargner dans un contexte inflationniste. Pour d'autres, ce même contexte les incite à la consommation soit en anticipant des hausses des prix plus fort, soit ils considèrent inutile de conserver des liquidités¹⁶ qui se déprécient.

1.4.1.4 Le taux de rendement

L'effet d'une hausse ou d'une baisse du taux d'intérêt sur l'épargne est à priori ambigu. Une hausse du taux d'intérêt rend l'épargne plus attractive que la consommation immédiate. La rémunération de l'épargne étant supérieure, cependant, la transposition de cette approche (sur le plan économique) n'est pas simple¹⁷, parce que les effets de richesse et de substitution jouent en sens inverse

1.4.1.5 L'impact de système fiscal

La fiscalité est un moyen de transfert de revenu mobilisable en épargne publique ; l'accroissement des impôts est susceptible de diminuer le taux moyen d'épargne, ce qui induit à ce que l'épargne ait un effet d'éviction sur l'épargne privée. La fiscalité a des effets sur l'épargne publique mais également sur l'épargne privée du fait qu'il modifie la répartition de revenu, il peut donc faire fluctuer le niveau général de l'épargne.¹⁸

1.4.2 Les facteurs sociologiques

Les taux d'épargne obtenus dans différents pays sont déterminés en prenant en considération le taux de croissance de la productivité et du revenu mais aussi les éléments sociaux tels que l'âge, la catégorie socioprofessionnelle,....

¹⁵ <http://www.comptanat.fr> consulté le 25 /10/2015

¹⁶ Touil Radia, Yaici Sefia, Benane Lynda, *La mobilisation de l'épargne auprès d'une banque : cas de l'agence CNEP d'Azazga*, Mémoire de licence en sciences économiques, option MFB, sous la direction de Mr. Belmellat Mohand Zahid et Mr. Mohand Ouarab, UMMTO, T.O consulté le 26/10/2015

¹⁷ <http://www.etudier.com> consulté le 03/08/2015

¹⁸ *Ibid*

1.4.2.1 *L'âge*

Franco Modigliani explique les évolutions de la consommation et de l'épargne par le cycle de vie de l'individu :

- Les jeunes et les personnes âgées sont ceux qui épargnent le moins . Les personnes âgées utilisent à l'épargne amassée pendant leur vie professionnelle et les jeunes doivent s'équiper.
- Les personnes qui épargnent le plus sont donc les individus ayant entre 30 et 50 ans car les responsabilités sont de plus en plus grandes, ce qui s'accompagne de hausse de salaire.

Toutefois, depuis la crise de 2008, on assiste à un accroissement de la durée d'épargne notamment chez les personnes âgées pour assister les générations suivantes. Ils vivent plus longtemps et sont plus riches que la génération précédente (notamment grâce aux biens acquis à crédit lors des Trente Glorieuses où l'évolution des salaires et de l'inflation permettaient de compenser les taux d'intérêt des crédits)¹⁹.

1.4.2.2 *La catégorie socioprofessionnelle*

Les catégories socioprofessionnelles supérieures ont tendance à mettre plus de côté que les catégories socioprofessionnelles inférieures (ceci est partiellement expliqué par la théorie keynésienne selon laquelle ce sont les revenus qui déterminent l'épargne)²⁰.

1.4.2.3 *Le statut socioprofessionnel*

On observe des différences entre salariés et non-salariés (professions libérales, chefs d'entreprise, etc.). Les non-salariés ont tendance à mettre davantage de côté car ils cherchent à accroître leur patrimoine professionnel pour avoir plus de clients. Ils sont aussi beaucoup plus « sages » dans leur manière de consommer (le fait qu'ils aient à gérer plus d'un budget les responsabilisant davantage), et plus calculateurs et prévoyants que les salariés ce qui s'explique par un avenir assez incertain (leur chiffre d'affaire peut conditionner leur niveau de vie, avec éventuellement des variations saisonnières importantes). A l'inverse, le salarié qui n'est pas soumis au risque de l'exploitation est beaucoup moins prévoyant. Les professions à revenu faible (ouvriers, employés) ont un moins bon accès à l'information et des

¹⁹ <http://www.dcg.jesf.fr> consulté le 24 /10 /2015

²⁰ *ibid*

connaissances des mécanismes financiers moins solides que les autres professions et ont donc davantage tendance à céder à la consommation immédiate.²¹

1.4.2.4 L'éducation

L'éducation ainsi que l'environnement social, religieux et culturel conditionnent la volonté d'épargner ou non plus tard. Des individus sont beaucoup plus calculateurs que d'autres, ce qui s'explique aussi par l'éducation scolaire reçue²².

1.4.3 Autres facteurs

En général, les pays en croissance rapide ont des taux d'épargne plus élevés que les pays à croissance lente. La macro-économie et la stabilité économique jouent sur les prévisions et sur le taux d'épargne. Les économies qui connaissent des politiques gouvernementales prudentes ainsi que la disponibilité des services financiers amènent à une expansion des circuits bancaires, dans la mesure où les ménages sont encouragés à épargner.

1.5. Le rôle de l'épargne

La présentation du circuit économique montre l'importance de l'épargne pour l'activité économique en permettant de financer l'investissement. Les ménages, pour leur part, épargnent pour acheter des biens immobiliers et pour se couvrir contre certains aléas (les dépenses imprévues, chômage, etc.). Ils épargnent durant leur vie active afin d'accumuler un patrimoine qu'ils consommeront durant leur retraite ; ils pratiquent ainsi durant leur retraite une désépargne (transformer l'épargne en consommation), et ils financent leur constructions immobilières existantes.²³

Le rôle de l'épargne des sociétés comprend les financements des investissements industriels et favorise le développement des activités économiques et la stabilité financière. L'épargne publique a une vocation particulière de financement des investissements sociaux

²¹ <http://www.dcg.jesf.fr> consulté le 24 /10 /2015

²² *Ibid*

²³ Boumrar Samira, Douar Lylia, *La mobilisation de l'épargne des ménages : cas de la CNEP de Larbaa Nath Irathen*, Mémoire de licence on sciences de gestion, Option Finance, sous la direction de Mme. Sadaoui Safia, page 10

ou d'infrastructures de la nation, telles que la construction des barrages, d'hôpitaux et de moyens de transport.

1.6. Les produits de l'épargne bancaire

Dans le but d'obtenir un meilleur rendement futur des sommes placées de la part des personnes physiques ou morales, les banques mettent en place différentes formules de placement ; les placements à vue et placements à terme.

1.6.1 Les formes de placement à vue

1.6.1.1 Le compte à vue

C'est un compte qui donne la possibilité à son détenteur d'être consulté à tout moment. C'est-à-dire que le client peut effectuer des retraits et des versements à tout moment et sans préavis, mais il connaît un défaut : sa faible rentabilité.

A. Le compte chèque

Le compte chèque est un compte de dépôt ouvert à un particulier dans lequel peuvent être logées de nombreuses opérations sous forme de versement (espèces, chèques, virement, etc.) et les retraits (espèces, chèque, virement, prélèvements, etc.) indispensables pour gérer avec facilité un budget.

Le compte en banque est un état comptable sur lequel est inscrit l'ensemble des opérations effectuées entre la banque et le client²⁴.

B. Le compte courant

Ce compte étant un compte de dépôt qui fait office de compte pivot des relations entre la banque et son client. Il centralise :

- ⇒ Les versements et les retraits en espèce ;
- ⇒ les mouvements des fonds avec les autres comptes et produits bancaires (compte d'épargne, compte titre, etc.).

Le compte courant²⁵ est le seul compte de dépôt pouvant être alternativement créditeur (donc permettre des prêts de durée extrêmement courte et seulement sur

²⁴ Chikhi Ghania, Lanasri Llia, *Le rôle de la banque dans la mobilisation de l'épargne : cas de la CNEP-Banque, Wilaya de Tizi-Ouzou*, mémoire de licence en sciences économiques, option MFB, sous la direction de Melle Sbihi Djamilia, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, 6/10/2015, page 14

²⁵ Touil Radia, Yaici Sefia, Benane Lynda, *La mobilisation de l'épargne auprès d'une banque : cas de l'agence CNEP d'Azazga*, Mémoire de licence en sciences économiques, option MFB, sous la direction de Mr. Belmellat Mohand Zahid et Mr. Mohand Ouarab, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, 8/10/2015, page 12

autorisation express de la banque, appelée ouverture de crédit, dans des limites généralement étroites.)

1.6.1.2 Le compte sur livret (CSL)

C'est un compte simple à utiliser, il s'agit d'un compte d'épargne rémunéré²⁶ qui rapporte des intérêts chaque année en fonction des sommes déposées et de la durée pendant laquelle elles y sont restées. Le CSL n'a pas de plafond maximum de dépôt mais les intérêts accordés sont soumis à l'impôt sur le revenu et au prélèvement social contrairement à d'autres comptes.

1.6.2 Les formules de placement à terme

1.6.2.1 Le compte à terme

Appelé également compte de dépôt à terme²⁷, c'est un compte d'épargne où l'argent investi est bloqué pendant une certaine période contre une rémunération prévue au départ. Cette période de blocage s'étend d'un mois à cinq (5) ans selon les établissements bancaires. Le compte à terme est donc une forme d'épargne qui offre une rémunération et un capital garanti. Plus la durée d'immobilisation des fonds est longue, plus la rémunération est élevée mais le retrait anticipé est assorti de pénalités.

1.6.2.2. Le bon de caisse

C'est un titre de créance remis à un particulier en contre partie du prêt qu'il accorde à une banque. Le bon de caisse est proposé par la banque à des clients en vue de drainer les dépôts stables. En tant que souscripteur d'un bon de caisse, le client prête à la banque une somme déterminée (le nominal) inscrit sur le bon, jusqu'à la date (échéance). En contre partie de cette souscription, la banque remet au client le bon qui représente un titre de créance qui détient sur lui. Ils peuvent être souscrits pour une durée minimale de six (06) mois et une durée maximale de cinq (05) ans.²⁸

²⁶ Chikhi Ghania, Lanasri Lia, *Le rôle de la banque dans la mobilisation de l'épargne : cas de la CNEP-Banque, Wilaya de Tizi-Ouzou* », Mémoire de licence en sciences économiques, option MFB, sous la direction de Melle Sbihi Djamilia, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, 8/10/2015, page 14

²⁷ LUC BERNET Rollade, *Principes des techniques bancaires*, éd., DUNOD, Paris, 1999, page 71-81

²⁸ *Ibid*

1.6.2.3. Le bon d'épargne

Le bon d'épargne est un bon de caisse qui est émis par une caisse d'épargne. La durée est de cinq ans et son porteur peut demander le remboursement à tout moment à partir du troisième mois. Le montant des intérêts varie en fonction de la durée de placement.

1.6.2.4. Le bon du Trésor

C'est un titre de créance émis par le Trésor représentatif d'un emprunt dont l'émetteur est l'Etat. Il est émis lors d'un emprunt public à court terme. Le fait de détenir un bon du Trésor rend alors son propriétaire (investisseur, épargnant) créancier de l'Etat. De son côté, l'Etat s'engage à rembourser à une échéance déterminée et verser des intérêts à son porteur. Les bons de Trésor sont négociables sur le marché monétaire et font partie de la catégorie des titres de créances négociables.

1.6.2.5. Les titres financiers

Parmi les titres financiers que proposent les banques aux particuliers en contrepartie de leurs épargnes, nous pouvons citer les suivants :

A. Les actions

Les actions représentent un titre de propriété ou de créance, délivré par une société de capitaux. Elles confèrent à son détenteur la propriété d'une partie du capital, avec les droits qui y sont associés : intervenir dans la gestion de l'entreprise ; le droit de vote, et en retirer un revenu appelé dividende.

B. Les obligations

C'est un titre constituant une dette ou une créance d'une entreprise ou de l'Etat vis-à-vis d'un tiers. Elles donnent droit au remboursement du capital et des intérêts. Le taux d'intérêt peut être fixe, variable, progressif, et certains donnent droits à des coupons annuels. Les obligations sont contractées par les personnes morales auprès des personnes physiques ou morales.²⁹

²⁹ LUC BERNET Rollade, *Op.cit*, page 71-81

1.7. La mobilisation de l'épargne dans les pays africains

Selon les enquêtes publiées dans le rapport de la CNUCED intitulé : *Le Développement Economique en Afrique, Retrouver une marge d'action : La mobilisation des ressources intérieures et l'Etat développementiste*³⁰, le rapport affirme que l'épargne formée dans les pays en développement et plus particulièrement en Afrique n'est pas entièrement mobilisée. Par ailleurs, l'épargne mobilisée ne l'est pas, dans beaucoup des cas, dans des conditions satisfaisantes. En effet, elle ne participe pas de façon active au financement du développement dans ce contexte, promouvant le lancement des nouveaux projets. Plusieurs facteurs expliquent cet état de fait.

1.7.1 La faiblesse des taux d'épargne

L'Afrique Sub-saharienne compte le taux d'épargne le plus bas du monde en voie du développement. Bien que les chiffres varient d'un pays à un autre. Selon les estimations de la Banque Mondiale, l'épargne intérieure de la région se situait en moyenne en 2005 à 18% du produit intérieur brut(PIB), contre 26% en Asie du Sud, et presque 43% en Asie Orientale et dans les pays du pacifique. D'après ces chiffres, on remarque que le système bancaire n'a pas donc inondé les grandes régions porteuses en matière d'épargne. Bien que quelques pays aient atteint des taux d'épargne plus élevés, le fond de l'affaire est que le taux d'épargne de la région ne peut pas être compatible avec les besoins d'investissement.

1.7.2 Les obstacles à l'épargne

Il y a de nombreuses causes à ce faible taux d'épargne, dont les services financiers inadéquats. L'éloignement physique des institutions bancaires et des exigences des dépôts et de solde minimum élevés font que la majorité de la population n'a pas accès aux services bancaires. En conséquence, seulement 20% des familles africaines détiennent un compte en banque.³¹

Selon un rapport annuel de 2007 de la Banque Mondiale, ouvrir un compte au Cameroun exige un dépôt de Sept Cents (700) Dollars. C'est une somme supérieure au revenu

³⁰ Rapport de la CNUCED, *Le développement en Afrique, retrouver une marge d'action : La mobilisation des ressources intérieures et l'Etat développementiste*, 2008

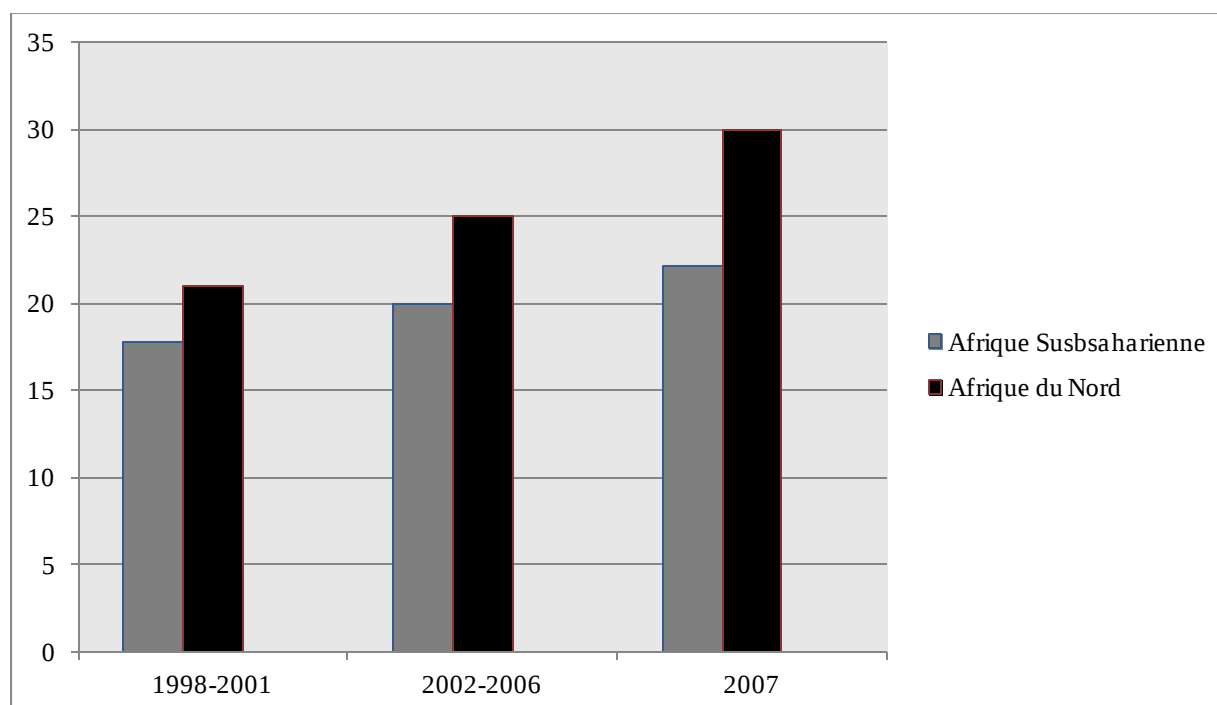
³¹ www.un.org/africarenewal/magazine/october2008

annuel de nombreux camerounais. Même lorsque les gens disposent d'un peu d'argent, il ne peut y avoir qu'une faible incitation à épargner car les intérêts rétribuant l'épargne sont négligeables alors que les taux d'intérêts annuels sur les prêts vont de 23 à 25%. Ce faible niveau d'épargne dans le système bancaire fait que beaucoup de banques n'ont que des fonds limités à prêter. En conséquence, selon les estimations de la Banque mondiale, les entreprises de l'Afrique subsaharienne financent entre la moitié et les trois quarts de leurs nouveaux projets sur l'épargne propre. Un tel auto-investissement peut-être productif, mais les spécialistes jugent que les bénéfices non-distribués ne sont pas suffisants et que ceci restreint les activités de nombreuses entreprises.³²

1.7.3. Réforme bancaire et élargissement de la clientèle

Des changements dans le secteur bancaire ont vu le jour dans de nombreux pays d'Afrique. Au Nigeria, une série de réformes du secteur bancaire lancée en 2004 a limité la participation de l'Etat dans les banques et introduit une plus forte concurrence, ce qui a mené au rachat des petites banques par des banques plus importantes et à des fusions.

Figure N° 3 Hausse de l'épargne intérieure en % du Produit national brut



Source : Afrique Renouveau, une publication de l'ONU d'après les chiffres du rapport 2008 de la Commission économique pour l'Afrique des Nations Unies, 2008

³² *Ibid*

Au Ghana, suite à la libéralisation du secteur financier, une concurrence intense s'est installée et a forcé les banques à être plus novatrices et à faire des efforts pour attirer la clientèle. En 2006, Barclays Bank Ghana a commencé à travailler avec des agents « susu » qui déposent l'épargne collective de leurs mandants à la banque, qui les rétribue et leur accorde des facilités d'emprunt. Le susu est la plus ancienne forme de collecte de l'épargne et de fond au Ghana.

Dans ce système, un groupe fait une contribution régulière à un fonds commun détenu par un agent perceuteur « susu ». Chaque membre du groupe³³ reçoit à tour de rôle à la fin d'un cycle, le total des sommes recueillies pour les investir ou répondre à d'autres besoins. Dans certains cas, l'argent est remboursé aux membres tous les 31 Jours, une contribution d'un jour étant perçue pour couvrir les frais du fonds.

1.7.4. La contribution des nouvelles technologies

Les récents développements technologiques dans la téléphonie mobile peuvent aider à améliorer l'accès des plus pauvres aux services financiers, et à mobiliser l'épargne. En Afrique du Sud, en République Démocratique du Congo, en Zambie et au Kenya, la téléphonie mobile a étendu les services bancaires à des régions éloignées où les banques traditionnelles étaient physiquement absentes en leur permettant de vérifier leur solde, de régler les factures ou de transférer de l'argent(cf. Afrique Renouveau, janvier 2008).

Le succès du service s'est réalisé grâce au fait que des millions des personnes ont un téléphone cellulaire. Le service atteint jusqu'à 17% de ceux qui n'ont pas de compte en Banque au Kenya et au Botswana. Au Kenya, 1 millions de personnes utilisent le système de paiement par téléphone mobile M.-Pesa.

L'analyse de l'épargne permet de comprendre sa mobilisation mais aussi la façon dont elle est orientée vers les crédits bancaires.

³³ <http://www.un.org/africarenewal/magazine/october> 2008 consulté le 30/10/2015

Section 2 : Le crédit bancaire

Etymologiquement, le mot crédit vient du verbe latin « credere », qui signifie croire. Effectivement, celui qui consent un crédit croit en celui qui le reçoit.³⁴

Un banquier appelle par conséquent un crédit toute opération par la quelle, faisant confiance à son client, il accorde à celui-ci le concours de ses capitaux ou de sa garantie.

2.1 Définition du crédit bancaire

Pour Petit-Dutallis , « faire crédit, c'est faire confiance, mais c'est aussi donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel ou d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien ou un bien équivalent vous sera restitué dans un certain délai, le plus souvent avec rémunération du service rendu et du danger couru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de ce service ³⁵».

Bernard (1989), lui avance que « le crédit est un acte de confiance comportant l'échange de deux prestations dissociées dans le temps, biens ou moyens de paiement contre promesse ou perspective de paiement ou de remboursement »³⁶.

Le crédit est une opération par la quelle une personne (un créancier) met à la disposition d'une autre (un débiteur) une ressource contre l'engagement d'être remboursé à l'échéance.³⁷

De ces définitions ci-haut citées, nous relevons principalement trois notions essentielles dans l'octroi du crédit :

- ✓ La confiance qui doit exister entre les parties contractantes ;
- ✓ Le facteur temps qui est extrêmement important dans ce genre d'opération ;
- ✓ La promesse de remboursement du bien prêté.

³⁴ Petit-Dutallis, *Le risque de crédit bancaire*, éd. scientifique Riber, Paris, 1967, p.18

³⁵ *Ibid*

³⁶ Pruchaud J., *Evolution des techniques bancaires*, éditions scientifiques Riber, Paris, 1960, p 50

³⁷ Toe Bagnié Alex, *Gestion des risques bancaires liés aux crédits aux entreprises : Cas de la BSIC-BF*, Mémoire Master Professionnel en Comptabilité et Gestion Financière de L'institut Supérieur de Comptabilité, de Banque et de Finance, sous la direction de Kabore Lassane, CESAG, Dakar, 2013, page. 08

2.1.1. La confiance :

La notion de confiance constitue le fondement de toute opération d'octroi de crédit, le créancier doit croire en son débiteur. La banque doit croire au remboursement des avances et à l'accomplissement de ses obligations par son client. De son côté, ce dernier doit être persuadé que la banque lui apportera l'aide dont il a besoin et qu'elle gardera confidentielles les informations se rapportant au bilan et au fonctionnement de son entreprise.

2.1.2. Le temps

Par temps, on entend le délai pendant lequel le débiteur dispose des fonds c'est-à-dire le délai fixé pour le remboursement.

Il introduit une notion *d'incertitude*. Il est tout à fait possible qu'une entreprise ne révèle aucun risque de défaillance au moment de l'octroi d'un prêt (moyen ou long terme). Mais une évolution défavorable peut se produire dans le temps et compromettre la capacité du débiteur à restituer les fonds.

2.1.3. Le risque

Le risque est indissociable du crédit, il se situe à deux (2) niveaux : *le risque d'immobilisation et le risque de solvabilité*. Si le premier concerne le risque d'incapacité pour le client de rembourser le crédit dans les délais, le second concerne le risque de non remboursement et donc la perte définitive de la créance.

2.2. Le crédit bancaire dans le financement de l'entreprise

Facteur de croissance et de développement, le crédit bancaire occupe une place importante dans le financement de l'entreprise.

L'importance de la demande de crédit a fait croître le rôle des banques en tant que financier d'un pays voire du monde en général. Cette mission revêt un caractère d'intérêt général d'où le contrôle exercé par les autorités publiques sur les opérations de prêts bancaires.

Les banques sont placées à toutes les phases de la vie d'une entreprise : naissance, expansion, restructuration et cession... Elles peuvent agir sur le client ou sur des entreprises qu'elles servent. C'est le cas des secteurs immobiliers (on prête simultanément aux

promoteurs, aux entreprises et aux acheteurs), de l'automobile des particuliers via des filiales spécialisées.³⁸

Ces activités sont fréquemment entreprises par les PME-PMI qui, contrairement aux grandes entreprises, ont beaucoup de mal à se faire financer notamment en phase de récession ou de mauvais climat des affaires.

Par ailleurs, avec la conjoncture économique actuelle, les banques interviennent sur les crédits de manière générale pour édicter des mesures restrictives ou bien alléger les conditions. Ainsi, compte tenu de la conjoncture, son rôle dans l'économie sera, en cas de prospérité, d'empêcher la surproduction et les investissements injustifiés à travers les limitations d'octroi de crédits et en cas de dépression, elle encourage l'esprit d'entreprise et les investissements par un assouplissement des conditions d'octroi de crédit³⁹.

Un aspect très important du crédit bancaire est aussi à signaler ; son impact sur le plan social. Il est indéniable que le crédit bancaire peut avoir un caractère social à travers sa contribution à des projets sociaux tels que le financement du logement, ou des prêts à des organismes poursuivant un but social ou d'intérêt public (hôpitaux) et certains prêts à la consommation.

2.3. Classification des crédits

Les crédits peuvent être classés en fonction de certains critères notamment la durée, le degré de libéralité des banques, l'objet, la forme et d'après l'origine des crédits.

2.3.1. Les types de crédit selon la durée

Selon ce critère, on distingue les crédits à court terme et à long terme.

2.3.1.1 Les crédits à court terme

On désigne sous le terme des crédits à court terme l'ensemble des techniques de financement spécialisées relatives aux opérations du cycle d'exploitation et d'autre part des moyens de financement dont la durée est extrêmement courte, de quelques jours à

³⁸ Traore Zeinab Hamoud(Diami), Tembely Abdoulaye Ankoundia, *Analyse et Gestion des risques bancaires : Cas : La BIMSA*, Mémoire de licence en sciences économiques, option MFB, sous la direction de Mlle Si Mansour, Université de Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou, 2012, page 13

³⁹ *Ibid*

quelques mois. Pour préciser cette définition, il faut examiner la nature des opérations auxquelles le crédit est attaché. Ainsi, suivant la durée du cycle de production ou de commercialisation, le crédit à court terme peut être relativement long et atteindre une période de l'ordre d'un an, on désigne alors ces crédits sous le nom de court terme prolongé, et on les distingue des opérations plus courtes qui portent sur une période de trois à six mois .

Ces crédits sont consentis par les banques de dépôt et concernent en général :

- ❖ Les bons de trésor ;
- ❖ les crédits par signature (aval, caution, acceptation) ;
- ❖ les crédits par caisse ;
- ❖ les crédits de campagne

Les entreprises ont souvent recours à ce type de crédit pour effectuer des opérations d'exploitation.

2.3.1.2. Les crédits à moyen terme

Selon Pruvost, « Le crédit à moyen terme ainsi que son nom l'indique, est un crédit sur une durée moyenne qui peut aller de 24 à 84 mois c'est-à-dire de 2 ans à 7 ans »⁴⁰. Les crédits à moyen terme oscillent entre les crédits à court terme et les crédits à long terme. Certains les appellent des « crédits à long terme courts » tandis que d'autres les appellent des « crédits intermédiaires ».⁴¹ Ils servent au financement des activités rentables à moyen terme.

2.3.1.3. Les crédits à long terme

Les crédits à long terme sont par définition des crédits dont la durée excède sept ans. Ils sont destinés généralement à financer des investissements lourds ; c'est-à-dire ceux dont la durée d'amortissement va au-delà de sept ans. Ils sont accordés par les organismes financiers spécialisés⁴². Les entreprises préfèrent ce genre de crédit lorsqu'elles investissent dans les projets qui ne donneront des résultats qu'à long terme (ex : usine).

⁴⁰ Pruvost Jean – Marie, *Dico du financier*, ed Dunod, Paris, 2009, page 72

⁴¹ *Ibid*

⁴² Laouiza Radhia, *La procédure d'octroi de crédit d'un crédit d'investissement ; cas : CPA*, Mémoire de licence en sciences commerciales, sous la direction de Mme Ould Abdeslam Sabrina, Université Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou, 2009, P15

2.3.2. Les types de crédits selon le degré de libéralité des banques

Selon le degré de libéralité des banques, on distingue les crédits mobilisables et les crédits non mobilisables. Dans les Etats de la zone UMOA, on parle des crédits mobilisables lorsque la banque centrale donne un accord de déclassement sur la signature du client, ce qui permet à une banque de solliciter un crédit et lui donne en même temps son accord sur le refinancement d'une partie du crédit⁴³.

Les signatures qui ne bénéficient pas d'accord de classement de la Banque Centrale sont des crédits non mobilisables car non acceptés au refinancement.

2.3.3. Les types de crédit selon leur objet

Tout banquier a besoin de savoir ce qui en est de l'utilisation du crédit sollicité par son client. C'est pourquoi, il exige de l'emprunteur d'indiquer ses projets afin que le banquier puisse savoir s'il vaut la peine de les financer.

Pour l'entreprise, on distingue généralement les crédits d'exploitation et les crédits d'investissement.

2.3.3.1 Les crédits d'exploitation

Les crédits d'exploitation sont généralement accordés aux entreprises pour améliorer leurs besoins temporaires de trésorerie.

Ces crédits sont destinés à :

- Faciliter les approvisionnements (c'est-à-dire les biens et les services nécessaires à la fabrication) ;
- permettre la transformation des matières et fournitures en produit finis (c'est-à-dire permettre l'utilisation de ces matières et fournitures et le paiement du personnel de l'usine) ;
- faciliter la commercialisation des biens produits ou achetés en finançant les frais de livraison, d'après-vente, de publicité, etc.

⁴³ Toe Bagnié Alex, *Gestion des risques bancaires liés aux crédits aux entreprises : Cas de la BSIC-BF, Mémoire de Master Professionnel en Comptabilité et Gestion Financière*, sous la direction de Kabore Lassane Institut Supérieur de Comptabilité, de Banque et de Finance, Dakar, 2013, page.10

Nous relevons que ces crédits ont une durée courte, car le cycle d'exploitation d'une entreprise est généralement inférieur à une année.⁴⁴

2.3.3.2 Les crédits d'investissement

Le financement des investissements est une opération très coûteuse nécessitant la mobilisation de capitaux importants que les entreprises ne peuvent couvrir par le seul moyen de leurs fonds propres. Pour combler ce manque de ressources financières, elles peuvent faire appel à l'épargne publique et ce, sur le marché financier par une émission d'actions (augmentation du capital) ou d'obligations (augmentation des fonds permanents) ; ou bien recourir aux crédits bancaires⁴⁵.

Les crédits d'investissement ont pour objet de financer le haut du bilan (l'actif immobilisé) et ce financement peut consister en la création, la modernisation, l'extension ou la restriction des éléments constitutifs de l'outil de travail de l'entreprise. Le remboursement de ces crédits est assuré par les bénéfices futurs de l'entreprise⁴⁶.

Comme pour les crédits d'exploitation, le banquier doit distinguer, en tenant compte des de flux trésorerie que peut induire le financement du cycle d'investissement, entre « *crédits d'investissement directs* » et « *crédits d'investissement indirects* ».

A. Les crédits d'investissement directs

a. Les crédits à moyen terme (CMT)

Ils regroupent les crédits dont l'échéance varie entre deux (2) et sept (7) ans. Ces crédits sont généralement destinés à financer l'acquisition d'équipements dont la durée de remboursement est fonction de la durée d'amortissement. Ils peuvent servir aussi comme financement pour le renouvellement de l'appareil productif existant, l'achat de nouveaux matériels plus performant ou d'autres investissements.

⁴⁴ Toe Bagnié Alex, « Gestion des risques bancaires liés aux crédits aux entreprises : Cas de la BSIC-BF », Mémoire de fin d'études, Master Professionnel en Comptabilité et Gestion Financière de L'institut Supérieur de Comptabilité, de Banque et de Finance, sous la direction de Kabore Lassane page.10

⁴⁵ Traore Zeinab Hamoud(Diami), Tembely Abdoulaye Ankoundia, *Op.cit*,page 32

⁴⁶ *Ibid*

b. Les crédits à long terme (CLT)

Ce sont des crédits dont la durée est supérieure à (7) ans. De ce fait, ils servent à financer des immobilisations lourdes telles que la construction d'usine, de logements, d'hôtels. Rares sont les banques à consentir ce type de crédit car elles disposent de ressources à court ou moyen terme ; par conséquent, octroyer des prêts à long terme mettrait leur équilibre financier en péril.⁴⁷

Donc, pour le financement des investissements à long terme, les banques en général se regroupent pour le partage du *risque crédit consortial*. Les crédits à long terme nécessitent des garanties comme l'hypothèque des immobilisations ou le nantissement des équipements. Ce sont les crédits accordés généralement par des organismes financiers spécialisés.

c. Le crédit-bail ou le leasing

Le leasing consiste en l'acquisition par la banque (*le crédit bailleur*) d'un bien qui est ensuite loué par contrat à une entreprise (*le crédit preneur*) pour une durée déterminée. Le contrat de location fixe le montant du loyer, la périodicité de remboursement (*trimestriel, annuel ...*) ainsi que la durée. La location équivaut généralement à la durée de vie économique du bien en question. Cette durée de location est une période irrévocable au cours de la quelle le banquier, et, en particulier, le locataire ne pourront pas mettre fin au contrat.

A la fin de la période locative, l'entreprise-locatrice a la possibilité d'acquérir le bien indiqué à une somme qui tient compte des frais locatifs antérieurement versés.

On distingue deux (2) types de crédit-bail : *le crédit-bail mobilier et le crédit-bail immobilier*. Le premier consiste pour un client qui désire disposer d'un bien mobilier (meubles) à demander à un établissement de leasing d'effectuer la transaction, l'établissement contactera donc le fournisseur du client, qui aura au préalable choisi son matériel et négocié son prix.

C'est la même opération pour le second sauf que c'est pour un bien immobilier à usage commercial en général (bureaux, magasins,...). Ces locaux sont achetés ou construits à la demande du locataire par l'établissement de leasing et ensuite ils lui sont loués.

⁴⁷ *ibid*

Ils sont destinés à l'acquisition soit des investissements corporels (machines) ou des investissements incorporels (financement des dépenses de recherche et de développement, l'achat ou la mise en place du fonds de commerce, etc.).

○ ***Avantages***

- Les formules à accomplir sont simples ;
- le financement intégral du coût de l'investissement ;
- le leasing ne figure pas dans l'endettement de l'entreprise et n'affecte pas le niveau de ses immobilisations, ce qui permet de conserver ses capacités d'emprunt ;
- il ne nécessite pas de garanties puisque le risque lié à l'opération est faible ;
- il permet à l'entreprise d'être à jour technologiquement par l'acquisition des matériels performants.

○ ***Inconvénients***

- Le locataire est tenu de garder le bien en bon état ;
- Il assume une lourde responsabilité en cas de détérioration ou de perte envers l'établissement de leasing puisqu'il l'oblige à assurer le bien et à lui verser l'indemnité en cas de sinistre ou en cas de vol du matériel ;
- le coût global est plus élevé qu'un crédit classique⁴⁸.

B. Les crédits d'investissement indirects

Par là, on entend : l'acceptation, l'aval et la caution

a. L'acceptation :

L'acceptation d'une banque est l'engagement qui se traduit par la signature du banquier sur un effet de commerce garantissant ainsi son paiement à l'échéance. Le banquier accepteur devient alors le principal obligé vis-à-vis du créancier.

L'acceptation peut être accordée par la banque soit pour garantir la solvabilité d'un client soit pour permettre à ce dernier de profiter d'une aide de trésorerie auprès d'une banque⁴⁹.

⁴⁸ Traore Zeinab Hamoud(Diami), Tembely Abdoulaye Ankoundia, *Op.cit*, page 34

⁴⁹ *Ibid*

b. *L'aval*

C'est la garantie fournie sur un effet de commerce par une personne appelée « donneur d'aval » ou « avaliseur » si le ou les signataires (tiré-tireur-endosseurs) pour lesquels l'aval était destiné ne le font pas. Le paiement peut être garanti en tout ou en partie du montant de l'effet.

L'aval bancaire est donc l'engagement donné par la banque de payer tout ou une partie du montant d'un effet de commerce si le principal obligé (débiteur) est défaillant à l'échéance. L'efficacité de l'aval est en général assurée car il est soumis au droit cambiaire⁵⁰

c. *Le cautionnement :*

La caution bancaire est la garantie accordée par une banque qui s'engage conjointement et solidairement avec le débiteur (le soumissionnaire) à satisfaire l'obligation de ce dernier envers son créancier s'il ne le fait pas lui-même.

Le cautionnement bancaire est prisé aussi bien par les entreprises que par les banques. Il permet aux entreprises de soulager leur trésorerie en leur évitant des déboires, en accélérant certaines rentrées ou en différant des décaissements. Quant aux banques, il leur permet de ménager leurs liquidités⁵¹

Selon Desmicht, le crédit d'investissement ou encore appelé prêt libre aux entreprises fait partie des crédits qui sont destinés aux entreprises. Ce sont des prêts à moyen et long terme et leurs caractéristiques financières sont variées aussi bien en taux qu'en échéancier de remboursement⁵².

2.3.4 *Les types de crédit selon leur forme*

Cette typologie est définie suivant le degré de liberté dans l'utilisation de ces crédits. Ainsi, on distingue généralement les crédits liés au projet et les crédits non liés.

⁵⁰ *Ibid*

⁵¹ *Ibid*

⁵² Desmicht François, *La pratique de l'activité bancaire*, 2eme éd., Dunod, Paris, 2007, page 69

2.3.4.1. Les crédits liés au projet

Les bénéficiaires n'ont pas le plein droit d'utiliser les crédits à leur gré. Le prêteur les leur accorde après qu'ils aient présenté le projet à financer et les bailleurs de fonds analysent sa viabilité et sa fiabilité. Son niveau dépend principalement du volume d'investissement ainsi que du schéma de financement intérieur et celui attendu de l'extérieur. Ces genres de crédits sont les plus octroyés aux pays en voie de développement. Ils bénéficient de ces crédits à des fins précises et clarifiées par les bailleurs de fonds.

2.3.4.2. Les crédits non liés

L'utilisation par le bénéficiaire de la ligne de crédit est libre. Il ne doit pas présenter de projets spécifiques aux bailleurs, c'est le genre le plus rare dans les pays pauvres.

2.3.5. Les types de crédits selon leur origine

Nous distinguons deux grands types de crédits ci-dessous :

- ❖ Le marché intérieur constitué par l'Etat et ses démembrements d'une part, la banque centrale ou alors les particuliers, les entreprises et les organismes financiers implantés dans le pays d'autre part.
- ❖ Il provient également de l'épargne nationale tant oisive que celle qui est prête à être investie. Elle se présente en définitive comme une simple transaction financière entre l'Etat et les agents économiques en activités à l'intérieur du même pays.

Les ressources proviennent aussi de l'extérieur. Le crédit extérieur trouve son existence dans les fonds étrangers qui sont mis à la disposition de l'économie nationale.

Les agents économiques s'adressent dans ce cas soit à des pays tiers, soit à des organismes régionaux et internationaux, ou encore à des sociétés ou institutions bancaires privées. Il s'agit donc ici d'une transaction entre deux collectivités économiques différentes, d'un transfert de ressources d'une économie à une autre⁵³.

⁵³ Toe Bagnié Alex, *Op.cit* ; page.12

2.4. La décision bancaire en matière d'octroi du crédit bancaire

Les entreprises pour exercer pleinement leur activité ont besoin de ressources importantes tant financières que matérielles. Ces ressources peuvent devenir insuffisantes au sein des entreprises à cause de l'augmentation des demandes ou des changements technologiques. Face à cette insuffisance de ressources, les entreprises doivent faire appel aux concours extérieurs notamment les financements bancaires.

La banque joue un rôle d'intermédiation dans la vie des entreprises et dans le financement de ses activités et de ses investissements.

2.4.1. Processus de décision d'octroi de crédit bancaire

La décision du crédit par la banque relève d'un processus bien défini ; régi par différentes règles d'approbation et organisée en étapes.

2.41.1. Les règles d'approbation standard

Plusieurs règles sont à respecter pour l'approbation de dossiers de crédit.

A. Le contenu du dossier

Tout dossier de crédit standard ; autrement dit faisant l'objet d'une revue initiale ou d'un renouvellement, exception faite de ceux traités dans le cadre de programmes de crédit, doit obligatoirement comporter les éléments suivants afin de permettre une parfaite connaissance de l'entreprise, de ses activités et une bonne appréhension des risques liés aux financements sollicités⁵⁴ :

- La fiche type reprenant les concours, les garanties prises précédemment tant au niveau de l'entreprise que des autres entités du groupe de société auquel appartient l'entreprise ;
- La fiche type d'information sur les activités, l'actionnariat, les différentes relations avec les banques de la place, les fournisseurs et les clients ;
- La fiche de marché ciblé ;

⁵⁴ Diakite Djeneba Fatima, *Analyse de déterminants d'octroi de crédits bancaires aux entreprises : Cas de la Banque Atlantique Senegal*, Mémoire de Master Professionnel en Comptabilité et Gestion Financière , sous la direction de Mme Sawadogo Bibata, Centre Africain d'Etudes Supérieure en Gestion, Dakar, 13/11/2015, page 30- 35

- La fiche d'acceptation de risque ;
- La fiche d'analyse comportant des différentes analyses effectuées par le chargé d'affaire ;
- Les états financiers retraités sur les trois dernières années ;
- La fiche de cotation permettant d'avoir une cotation ;
- La fiche de renseignements bancaires et commerciaux retraçant les informations collectées auprès des autres banques avec lesquelles l'entreprise est en relation, des fournisseurs ou clients ;
- La fiche d'évaluation du management ;
- Le compte rendu de la dernière visite clientèle datant au maximum de 3 mois.

Les différents éléments du dossier de crédit autre que la demande écrite de l'entreprise sont établis par le chargé d'affaire. Celui-ci se base sur les documents de l'entreprise (business plan, rapport d'activité, statistiques commerciales, techniques, plan de développement, états financiers etc.), des documents externes à l'entreprise (presse, internet, études sectorielles), et des informations recueillies auprès de partenaires de l'entreprise (banques, clients et fournisseurs), afin de présenter une analyse pertinente de l'entreprise.

Le dossier de client constitue le moyen formel de transmission de l'information sur l'entreprise auprès des intervenants de la décision de crédit.

B. Les organes décisionnels

Le processus de décision d'octroi de crédit fait intervenir plusieurs acteurs au sein de la banque. Toutefois, seuls les organes dits décisionnels sont dotés du pouvoir d'approbation. Il s'agit du comité supérieur de crédit et du comité interne de crédit⁵⁵.

Le comité supérieur de crédit est l'organe le plus élevé, mandaté par le conseil d'administration et des filiales de la banque s'il existe pour l'approbation des dossiers de crédits.

⁵⁵ *Ibid*

C. La matérialisation de l'approbation

La matérialisation de l'approbation d'un dossier de crédit porte sur l'ensemble des éléments du dossier tant sur la forme que sur le fond.

Les dossiers de crédit sont envoyés aux différents membres de l'organe de décision requis par moyen électronique ou par dossier physique. Toutefois, une réunion peut être sollicitée pour échange sur un dossier ou les avis divergent.

2.4.2 Les étapes du processus de décision

Les montants des crédits sollicités à la banque, sont pour la plupart dans les limites des pouvoirs d'approbation du comité interne de crédit. Nous allons donc mettre l'accent sur le processus de décision au niveau local. Ce dernier est organisé en cinq étapes :

2.4.2.1. Création du dossier

Au cours de la première étape du processus de décision, le chargé d'affaire appelé (exploitant), instruit le dossier de crédit après l'avoir constitué. Il donne son avis sur le crédit sollicité et peut exhorter l'accord du comité interne de crédit à travers des recommandations.

2.4.2.2. Transmission du dossier

A la deuxième étape, le dossier de crédit est transmis au directeur de l'exploitation, qui donne son avis sur la demande de concours.

2.4.2.3. Validation du dossier

Durant cette étape, le dossier est transmis à la direction des risques et soumis à un analyste risque. Ce dernier effectue une analyse risque sur la demande de concours, qui complètera le dossier de crédit, et émet également un avis.

2.4.2.4. Analyse par le centre des risques

La quatrième étape consiste en la soumission du dossier au département des risques pour avis.

2.4.2.5. Notification de la décision

C'est la dernière étape du processus. A ce stade, le dossier de crédit est transmis au comité de crédit interne, composé de plusieurs membres et chargé de délibérer sur les dossiers de crédit. Il émet une décision finale sur la demande de crédit.

Conclusion

Ayant traité les déterminants des ressources non consommées, on peut soulever l'importance de l'épargne non seulement pour augmenter les recettes à venir, améliorer la situation d'investissement mais permettant également la croissance en étant un des catalyseurs à promouvoir l'esprit d'entreprise.

L'épargne donne l'avance technologique nécessaire pour distancer durablement les concurrents. Elle reste un moteur de l'expansion et du développement.

Avec les hommes et les idées, elle constitue et garantit la véritable richesse d'une nation quelconque aux côtés du crédit. Ils représentent des leviers de réussite et de promotion de l'esprit d'entreprise. Ainsi, une élaboration profonde des éléments qui constitue la promotion de l'esprit d'entreprise et la création de cette dernière fera l'objet du prochain chapitre.

Chapitre II:

Promotion de l'esprit
d'entreprise et de la
création d'entreprise

Chapitre II : Promotion de l'esprit d'entreprise et de la création d'entreprise

Introduction

Considérés comme phénomène mondial, les créateurs d'entreprises sont de plus en plus nombreux. Ils témoignent d'un intérêt croissant pour l'entrepreneuriat.

La création d'entreprise occupe une place particulière dans les sphères locale, régionale, nationale, voire internationale. Elle apparaît comme une solution stratégique pour répondre aux problèmes d'insertion et de chômage de la population et devient un enjeu majeur dans les politiques de promotion de l'esprit d'entreprise des pays. Ainsi, elle est devenue un sujet incontournable depuis des années et les origines de cet intérêt sont diverses.

D'abord, elle constitue une demande de la part des collectivités locales dans le but de développer ou de redynamiser leur tissu économique ; de créer ou de sauvegarder des emplois. Elle représente également une demande sociale plus large de la part des entreprises qui cherchent notamment de plus en plus à recruter et à fidéliser de jeunes cadres dynamiques, responsables, autonomes, en un mot des entrepreneurs.

Ce deuxième chapitre a pour objectif de préciser le positionnement théorique de notre recherche dans le champ de l'entrepreneuriat, et aussi de donner un éclairage des concepts d'entrepreneuriat afin de le situer dans la construction théorique.

Nous nous référons, tout d'abord, à la théorie du processus entrepreneurial pour expliquer les fondements de l'esprit d'entreprise. Nous montrerons que notre recherche se situe en amont du processus entrepreneurial, avant l'engagement dans une création réelle, lorsque l'intention d'entreprendre émerge et se développe.

Section 1: L'esprit d'entreprise: éléments de définition

Le champ d'application de l'esprit d'entreprise est vaste, il se traduit d'innombrables façons et peut être présent dans les grandes comme les petites entreprises, dans celles qui démarrent comme dans celles qui sont déjà bien établies, dans le secteur structuré comme dans le secteur informel, dans des activités licites ou illicites, novatrices ou traditionnelles, dans les projets risqués ou non et dans tous les secteurs de l'économie.

Chapitre II : Promotion de l'esprit d'entreprise et de la création d'entreprise

Si l'analyse économique a mis en évidence un certain nombre de caractéristiques représentatives de l'esprit d'entreprise, ces dernières offrent une vision souvent idéalisée de l'entrepreneur et sont à elles seules insuffisantes pour expliquer l'activité entrepreneuriale.

La définition de l'esprit d'entreprise résume la diversité des cas de figures envisageables : « L'esprit d'entreprise désigne un état d'esprit ainsi que le processus de création et de développement de l'activité économique par la combinaison de la prise de risque de la créativité et/ou l'innovation et d'une saine gestion dans une organisation nouvelle ou existante ». ⁵⁶

Cette définition nous enseigne que si l'on ne peut, certes, pas déterminer le profil type de l'entrepreneur, il n'implique pas que l'on puisse tenter d'étudier le rôle joué par différentes catégories de facteurs sur la propension à entreprendre et de même sur l'émergence de l'esprit d'entreprise, pour mieux comprendre le phénomène. Ainsi, pourquoi le taux d'entrepreneuriat est-il plus faible dans certaines régions comparativement à d'autres ? Quel est le rôle joué par les facteurs institutionnels, économiques et socioculturels ?

Pour Julien et Marchesnay : « L'esprit d'entreprise peut être défini comme l'aptitude d'un individu, d'un groupe social, d'une communauté à prendre des risques pour engager des capitaux (pour investir, voire s'investir) dans une sorte d'aventure (« une entreprise »), consentant à apporter quelque chose de neuf (l'innovation), de créatif, ceci en employant et en combinant de façon la plus performante possible des ressources diverses » ⁵⁷

L'OCDE, considère que « L'esprit d'entreprise est fondamental pour le fonctionnement des économies de marché. Dans ce type d'économie, l'entrepreneur est le vecteur du changement et de la croissance ; son action peut contribuer à accélérer l'élaboration, la diffusion et la mise en œuvre d'idées novatrices. De ce fait, il permet non seulement une utilisation rationnelle des ressources, mais aussi un élargissement du champ de l'activité économique. Les entrepreneurs ne se bornent pas à rechercher les opportunités économiques

⁵⁶ Rapport de la Commission des Communautés Européennes, *L'esprit d'entreprise en Europe*, Bruxelles, 21/01/2003, p6.

⁵⁷ JULIEN.P-A et MARCHACHESNAY. M,(1996), *Op.cit* p. 10

Chapitre II : Promotion de l'esprit d'entreprise et de la création d'entreprise

susceptibles d'être rentables ; ils sont également prêts à prendre des risques pour mesurer le bien fondé de leurs intuitions »⁵⁸.

L'esprit d'entreprise est, de fait, la mentalité qui conduit un individu à prendre des initiatives, à relever des défis et à devenir acteur de son propre avenir personnel et professionnel. L'esprit d'entreprise est une compétence de base qui doit être acquise car il favorise la satisfaction professionnelle et l'épanouissement personnel. Il puise son énergie dans les attitudes qui le définissent : La persévérance, la créativité, l'optimisme, la responsabilité, l'esprit d'équipe, l'énergie autonome, l'initiative et repose avant tout sur le savoir être de l'individu.

A travers ces affirmations, nous pouvons comprendre le fondement et l'esprit d'entreprise par la combinaison des trois éléments qui sont : l'entrepreneuriat, la prise de risque et l'innovation.

De son côté, Drucker (1985) avait conçu l'esprit d'entreprise en tant que système, il est une sorte de comportement et non un trait de caractère, c'est –à –dire qu'il n'est pas une caractéristique propre à un individu ou à une institution, c'est une pratique. Et l'entrepreneur, à ses yeux, est un élément essentiel de la dynamique flexible de l'économie capitaliste. En bref, il est le révolutionnaire de l'économie, car l'innovation est l'instrument spécifique de l'esprit d'entreprise.⁵⁹

1.1: Les dimensions de l'esprit d'entreprise

1.1.1 : L'entrepreneuriat

L'entrepreneuriat est l'un des facteurs-clés d'une économie forte, capable de s'adapter aux changements économiques et aux mutations structurelles. Les entrepreneurs sont des agents fondamentaux de changement dans une économie de marché et l'entrepreneuriat est le moteur de recherche de nouvelles possibilités économiques et techniques et d'une utilisation rentable des ressources. Une économie est d'autant plus efficiente que des entrepreneurs⁶⁰

⁵⁸ OCDE, *Stimuler l'esprit d'entreprise*, Paris, 1998, p11 .

⁵⁹ DRUCKER P, « Les entrepreneurs » ; Ed Hachette, Paris, 1985, page 30

Chapitre II : Promotion de l'esprit d'entreprise et de la création d'entreprise

dynamiques interviennent pour faciliter les échanges entre des parties dont les préférences et les disponibilités en ressources diffèrent. La croissance est favorisée lorsque les entrepreneurs accélèrent la génération, la diffusion d'idées novatrices, qu'elles aient trait à la technique ou à l'organisation.

L'entrepreneuriat présente un certain nombre d'avantages sociaux. En tant que moyen de combattre le chômage et la pauvreté, l'esprit d'entreprise est une approche positive susceptible de contribuer, en général, à régler les problèmes de dépendance et de passivité, souvent mentionnés dans les débats sur les formes traditionnelles d'assistance sociale.

Admettre que l'entrepreneuriat puisse constituer une des voies principales du développement conduit à en faire un objet de recherche. L'appréhension n'en est pourtant pas simple. Le terme « entrepreneuriat » renvoie tantôt à l'environnement de la création d'activité, tantôt à l'entrepreneur lui-même et tantôt à l'esprit l'entreprise ou à l'action d'entreprendre, voire au résultat de cette action, l'organisation créée, reprise ou transformée.

L'entrepreneuriat est synonyme de contrôle de l'entreprise ; Casson ⁶¹(1991) écrit qu'un entrepreneur est quelqu'un qui prend des décisions rationnelles pour la coordination de ressources rares (ce qui est la définition de l'agent économique proprement dit). Tout récemment, Baumol a envisagé l'entrepreneuriat sous un angle général, comme étant la somme de « toutes les activités non routinières de ceux qui dirigent les activités économiques de groupes, grands ou petits, d'organisations ».

1.2. Les caractéristiques d'un entrepreneur

1.2.1. Qu'est ce que l'entrepreneur?

Un entrepreneur est celui qui observe son environnement, identifie les opportunités qui se présentent au plan économique ou social, qui réunit les moyens nécessaires, met en œuvre l'activité et en retire un bénéfice matériel ou social. Le profil d'un entrepreneur peut être acquis à travers la formation, l'expérience et le développement des qualités personnelles.

⁶¹ CASSON M : « L'entrepreneur » ; Editions Economica, Paris, 1991, page

Chapitre II : Promotion de l'esprit d'entreprise et de la création d'entreprise

1.2.2. Les qualités requises

Il y a trois qualités principales qui sont indispensables pour être un entrepreneur performant: les connaissances, les compétences et les traits de caractère.

1.2.2.1. Les connaissances

Elles peuvent être définies comme une série ou un ensemble d'informations que l'on a mémorisées et que l'on peut mobiliser au moment opportun. Dans le contexte entrepreneurial, les connaissances peuvent s'exprimer par un savoir ou une familiarité avec des sujets tels que l'opportunité d'affaires, le marché, la clientèle, la concurrence, etc. Cependant, il ne suffit pas d'avoir une connaissance des affaires ou de l'entrepreneuriat pour réussir à lancer une entreprise et la faire fonctionner.

1.2.2.2. Les compétences

Elles ont été définies comme étant la capacité à mettre en application les connaissances ; et elles peuvent s'acquérir ou se développer grâce à la pratique. Dans le contexte de l'entrepreneuriat, il faut distinguer entre les compétences de nature technique et les compétences en gestion. A titre d'exemple, parmi les compétences techniques on cite l'ingénierie, l'informatique, la mécanique, etc. Et parmi les compétences en gestion, on dénombre le marketing, l'organisation, la gestion financière et le leadership.

1.2.2.3. Les traits de caractère

Ils présentent un ensemble de qualités particulières ou de caractéristiques qui constituent la personnalité de chacun. Pour un bon entrepreneur, on peut résumer les principales qualités comme suit: la prise d'initiatives, l'efficacité, la persévérance, le respect des engagements, la planification, l'identification et l'exploitation des opportunités, la prise de risque, la confiance en soi l'empathie, etc.

Chapitre II : Promotion de l'esprit d'entreprise et de la création d'entreprise

1.3. Les principaux attributs d'un entrepreneur

1.3.1. Bâtir pour l'avenir

La plupart des entrepreneurs qui réussissent ont pour but initial de se créer un emploi et des revenus sûrs, ainsi qu'une subsistance et de la richesse pour leurs familles en reposant sur leurs propres capacités. A partir de cette idée, un entrepreneur conçoit tout à fait qu'il faille plusieurs années avant de voir les revenus de l'entreprise atteindre un niveau convenable.

1.3.2. Etre tourné vers son objectif

Le succès, dans les affaires, dépend de la capacité à se fixer des objectifs réalistes et la détermination à travailler pour les réaliser. Cette capacité à fixer des buts (pour des choses que l'on considère dignes d'intérêt) et le travail que l'on effectue pour les atteindre sont deux éléments fondamentaux pour devenir entrepreneur.

1.3.3. Etre persévérant

Tout entrepreneur doit faire face à des problèmes et à des déceptions. Persévérer pour trouver la solution aux problèmes est l'une des clés de la réussite d'un entrepreneur.

1.3.4. Surmonter les échecs

Toutes les activités entrepreneuriales peuvent générer des déceptions et des échecs mais également des réussites. Surmonter les échecs signifie que l'on est capable de les reconnaître, d'en tirer des leçons et de chercher de nouvelles opportunités. Sans cette faculté, les premiers échecs inciteront à abandonner toute tentative pour travailler à son compte.

1.3.5. Etre attentif au feedback (répercussion)

Un entrepreneur est soucieux de savoir dans quelle mesure ce qu'il fait est bien, et il doit garder la trace des performances réalisées. Obtenir des autres des feedbacks et des conseils utiles est aussi une caractéristique importante d'un entrepreneur.

Chapitre II : Promotion de l'esprit d'entreprise et de la création d'entreprise

1.3.6. Faire preuve d'initiative

Il est montré que les patrons dont les entreprises ont atteint un succès durable font preuve d'initiative et se placent dans des situations où ils sont personnellement responsables d'un succès ou d'un échec.

1.3.7. Savoir écouter les conseils

L'entrepreneur performant n'est pas une personne introvertie, ne faisant jamais appel aux autres. La confiance en soi n'exclut pas l'aptitude à demander des informations et des conseils auprès, notamment, des banques, des conseillers financiers, fiscaux ou juridiques, des consommateurs, des cabinets de conseil en gestion, etc. Etre capable d'écouter les conseils des autres est une caractéristique fondamentale de l'entrepreneur.

1.3.8. Fixer ses propres critères de réussite

Se fixer des niveaux de performance et œuvrer à leur réalisation est une autre caractéristique de l'entrepreneur qui réussit. Il peut s'agir du chiffre d'affaires, de la production de produits ou services de qualité, de l'amélioration des conditions de travail ou des méthodes de production et de la hausse des ventes ou des bénéfices. La plupart des entrepreneurs cherchent par ce moyen à améliorer d'année en année leurs Performances.

1.3.9. Faire face aux incertitudes

Etre salarié est beaucoup plus sécurisant que d'être entrepreneur. Les incertitudes concernent les ventes et le chiffre d'affaires, mais elles existent aussi dans d'autres domaines tels que les livraisons et les prix d'achat, et le soutien des banques. Etre capable de surmonter ces incertitudes sans paniquer est un trait de caractère indispensable pour un entrepreneur.

1.3.10. Etre engagé

Démarrer et faire marcher une entreprise exige un engagement total en termes de temps, d'argent et de mode de vie. L'entreprise doit représenter le sujet de préoccupation majeur pour

Chapitre II : Promotion de l'esprit d'entreprise et de la création d'entreprise

un entrepreneur. Les individus engagés trouvent de la facilité à obtenir le support d'autrui dans leur projet entrepreneurial.

1.3. 11. S'appuyer sur ses points forts

Les entrepreneurs qui réussissent mettent à contribution leurs points forts comme par exemple leurs aptitudes manuelles, leur sens des relations humaines, leurs compétences dans la vente et dans l'organisation, leurs capacités rédactionnelles, leur connaissance approfondie d'un produit ou d'un service en particulier, la connaissance des gens dans une profession, et la capacité de constituer et utiliser un réseau de contacts.

1.3.12. Etre digne de confiance et intègre

L'honnêteté, l'impartialité et la fiabilité sont des qualités essentielles pour un chef d'entreprise.

1.3.13. Prendre des risques

Etre entrepreneur implique des risques. Pour réussir néanmoins, l'entrepreneur doit savoir ne prendre que des risques mesurés ou calculés. Ceci implique un calcul préalable des coûts et des gains escomptés, tant dans l'entreprise que dans la vie privée, et l'évaluation des chances de succès. Cela signifie également que l'entrepreneur doit se sentir assez confiant par rapport aux risques qu'il prend, voire partager les risques avec d'autres.

1.4: Les théories explicatives de l'entrepreneuriat

Dans la littérature entrepreneuriale, plusieurs chercheurs mettent le point principalement sur les handicaps des jeunes entrepreneurs mais peu de travaux donnent des informations en vue de comprendre la situation entrepreneuriale de cette catégorie pour faciliter les actions visant à le promouvoir.

Selon Fayolle (1996), « Les jeunes ingénieurs sont peu enclins à créer et à reprendre des entreprises ». Il a aussi montré à travers d'autres enquêtes que chez les jeunes ingénieurs en France, il y a qu'un intérêt marginal pour la création d'entreprise du fait des formations souvent

Chapitre II : Promotion de l'esprit d'entreprise et de la création d'entreprise

inadaptées à cet objectif, et aussi de perspectives de rémunérations et de carrières considérées comme tout à fait satisfaisantes.

Alors, des auteurs suggèrent d'orienter davantage les recherches sur les minorités, les femmes, les immigrés et les jeunes...D'autres, plutôt ont suggéré qu'il faut encourager les jeunes à se lancer dans les affaires. La carrière entrepreneuriale doit être considérée comme un choix professionnel. De ce fait, il manque d'informations et de compréhension sur les prédispositions entrepreneuriales des jeunes, sur leur processus d'entreprendre ainsi que sur les problèmes qu'ils rencontrent. Plusieurs autres chercheurs ont aussi postulé que les jeunes ont une forte confiance en eux, ils sont énergétiques et enthousiastes.

Ainsi, étudier cette catégorie d'entrepreneurs s'avère très pertinent dont la mesure où il nous permettra de dévoiler la perception et la motivation principale que possèdent les jeunes à l'égard de l'entrepreneuriat. Dès lors, l'émergence de la recherche sur l'entrepreneuriat favorise une mise en place des solutions stratégiques et efficaces pour faire face aux problèmes d'insertion, au chômage et à promouvoir l'esprit d'entreprise. La littérature portant sur l'entrepreneuriat, comme le résume Bruyat (1993), a révélé que la création d'entreprise s'articule autour de quatre axes : l'individu, l'entreprise, l'environnement et son processus.

Toutefois, le domaine de recherche sur l'entrepreneuriat des jeunes est très peu développé alors que le nombre de créations par les jeunes devient de plus en plus important. On ne saurait trop insister sur l'importance de favoriser l'esprit d'entreprise et une culture entrepreneuriale chez les jeunes et de les inciter à envisager l'entrepreneuriat comme option de carrière. Les changements socio-économiques majeurs ont certes eu d'importantes répercussions sur la société en général, mais les jeunes ont été particulièrement touchés. Comme le chômage affecte de plus en plus de jeunes aujourd'hui, il faut non seulement les inciter à envisager l'entrepreneuriat comme choix de carrière, mais aussi leur fournir le soutien voulu pour les aider à mener leur projet à terme. L'importance de l'entrepreneuriat chez les jeunes a été bien résumée dans un rapport publié par la Fondation canadienne de la jeunesse. Dans les options suggérées pour régler le problème du chômage chez les jeunes, les auteurs indiquent que même si l'entrepreneuriat n'est pas la solution, mais il est une façon de commencer à s'occuper des questions sociales et personnelles touchant la jeunesse et le marché du chômage.

Chapitre II : Promotion de l'esprit d'entreprise et de la création d'entreprise

Pour comprendre le phénomène de la création d'entreprise par les jeunes, nous adaptons une vision évolutive qui considère la création d'entreprise comme un processus. Deux théories permettent d'expliquer le développement de la carrière entrepreneuriale et le processus de création d'une entreprise. Nous exposons d'abord ces deux théories parallèles : la théorie de l'engagement dans le processus de création et la théorie de la carrière entrepreneuriale. Ensuite, nous clarifions la position de notre recherche dans ce processus évolutif.

1.4.1. Les théories explicatives de l'entrepreneuriat:

1.4.1.1. La théorie du processus entrepreneurial : de la perception à la recherche de création

Les échecs des recherches classiques de causalité atemporelle ont contribué à la reconnaissance de la notion de processus par les chercheurs en entrepreneuriat (Fayolle, 2004). Ainsi, la notion de processus a mis du temps pour être reconnue par les chercheurs en entrepreneuriat et ce n'est qu'au début des années 1990 que cette reconnaissance peut être située, en déplaçant les recherches vers le « comment »⁶².

Un processus entrepreneurial est une vue dynamique de la création d'entreprise. Il correspond à un ensemble de décisions, d'actions et d'orientations, qui sont prises en fonction des perceptions de l'entrepreneur (ou de l'équipe entrepreneuriale) concernant les buts du projet, ses propres motivations, les ressources disponibles et l'état de l'environnement (Fayolle, 2005)⁶³. Bruyat (1993)⁶⁴, a proposé un modèle processuel de la création d'entreprise ; Le processus consiste en six étapes :

- L'action de créer n'est pas perçue par l'individu du fait d'une insuffisance d'informations liée à l'éducation, à la personnalité et/ou à l'environnement de l'individu (Etape 1);

⁶² www.forum.gouvernement.qc.ca, fichier consulté le 20/10/2015

⁶³ FAYOLLE. A : *Entrepreneuriat et processus faire du processus un objet de recherche et mieux prendre en compte la dimension processus dans les recherches*, Communication au 7ème Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME. 27 – 29 Octobre, Montpellier, 2004

⁶⁴ BRUYAT. C : « Création d'entreprise : contributions épistémologiques et modélisation », Thèses pour le Doctorat de Sciences de Gestion, ESA-Université Grenoble II, 1993

Chapitre II : Promotion de l'esprit d'entreprise et de la création d'entreprise

- L'action de créer est perçue par l'individu, il a l'information suffisante pour savoir et comprendre la création d'entreprise, mais la création ne fait pas l'objet d'une réflexion à ce stade (Etape 2);
- L'action de créer est envisagée, la création est considérée comme une alternative à la situation actuelle. L'acteur tente d'identifier une idée de création sans y consacrer beaucoup de temps et d'énergie (Etape 3) ;
- L'action est recherchée, l'individu cherche activement une idée et essaie de l'évaluer. L'acteur agit, recherche des informations, réalise des études, développe son projet et investit du temps et de l'argent (Etape 4) ;
- L'action est lancée, l'entreprise est créée, commence à produire et à vendre (Etape 5) ;
- L'action est réalisée, l'entreprise assure son équilibre d'exploitation, le créateur a apporté la preuve que son projet était viable (Etape 6).

Pour passer au déclenchement du processus entrepreneurial, l'action de créer doit être perçue comme désirée et possible. De plus, Bruyat (1993) ajoute que le futur « entrepreneur » considère ses aspirations, ses compétences, ses ressources et son environnement pour se décider à créer (Configuration Stratégique Instantanée Perçue)⁶⁵

Si la CSIP comporte des tensions et des contradictions liées à des insatisfactions professionnelles ou à l'existence de projets concurrents et incompatibles, l'individu passe à l'étape 4 ; il envisage alors sérieusement de créer, et consacre du temps et des moyens à ses recherches. Pour qu'il y ait création d'entreprise, il faut donc qu'il existe une intention de créer préalable et que l'un des éléments de la CSIP se déplace.

Selon Fayolle (2005)⁶⁶, le déclenchement peut se produire sous l'effet d'un déplacement, sans que l'intention soit élevée. Le déclenchement peut également survenir sous la pression d'une intention très forte, conduisant à une planification des premières opérations telles que la recherche d'une idée ou d'une opportunité. Mais le modèle ne dit pas ce qui conduit à la perception de la création comme possibilité de carrière (passage de l'étape 1 à 2) et ce qui permet

⁶⁵ BRUYAT (1993), op. cit

⁶⁶ FAYOLLE. A : *Introduction à l'entrepreneuriat*, Edition Dunod, Paris, 2005, p 38.

Chapitre II : Promotion de l'esprit d'entreprise et de la création d'entreprise

la formation d'une intention au départ (passage de l'étape 2 à 3). Les théories de l'intention entrepreneuriale que nous exposerons juste après permettent de proposer des hypothèses précises. Mais avant de les développer, il faut évoquer la théorie alternative de la carrière entrepreneuriale qui dessine un cadre de compréhension globale des facteurs influant sur le choix de devenir entrepreneur.

1.4.2. La théorie de la carrière entrepreneuriale : le choix de carrière et le développement de l'identité entrepreneuriale

Malgré le manque d'intégration des recherches sur les carrières et sur le processus d'entrepreneuriat, quelques chercheurs ont tenté de bâtir un cadre théorique intégré pour l'étude de la carrière des entrepreneurs. Ainsi, plusieurs auteurs tels que Gasse et Fayolle proposent, à partir d'une approche centrée sur le courant développementaliste, de compléter les approches traditionnelles par les traits (qualités et caractéristiques personnelles de l'entrepreneur) par l'intégration de variables telles que le niveau d'éducation, l'environnement familial de l'enfance, l'histoire professionnelle, le parcours développemental à l'âge jeune, etc. Un peu plus récemment, cette perspective s'est élargie et elle a donné naissance à un modèle théorique qui repose sur quatre dimensions fortes de l'étude des carrières :

- La théorie du choix de carrières, explique les facteurs individuels, sociaux, économiques et politico-institutionnels qui influencent le choix d'une carrière entrepreneuriale par un individu;
- La théorie de la socialisation, présente les expériences, de l'éducation, professionnelles ou de créations antérieures qui préparent l'individu à remplir un rôle professionnel entrepreneurial ;
- La théorie de l'orientation de carrière explique comment un individu s'oriente vers le rôle d'un entrepreneur ;
- La théorie de la progression de carrière décrit les différents rôles adoptés par les entrepreneurs au cours du temps et les dilemmes auxquels ils font face à différentes périodes.

Chapitre II : Promotion de l'esprit d'entreprise et de la création d'entreprise

Les deux premières dimensions tendent à identifier les facteurs et les expériences qui pourraient encourager l'esprit d'entreprise et à choisir une carrière entrepreneuriale. Les facteurs et les expériences proposés sont les suivants :

1.4.2.1. Les facteurs individuels

La recherche en entrepreneuriat sur les facteurs individuels avait au départ insisté sur les facteurs psychologiques et leurs effets pour stimuler les individus à chercher une carrière. Plus récemment, d'autres chercheurs ont proposé de nouveaux facteurs qui peuvent mieux prédire les comportements entrepreneuriaux, comme le genre, l'attitude favorable vis-à-vis de l'entrepreneuriat, la cognition sociale et les processus cognitifs. Ces deux sortes de facteurs sont incluses dans la théorie du choix de carrière entrepreneuriale.

1.4.2.2. Les facteurs sociaux

Reynolds (1991) a noté que les facteurs sociaux pourraient influencer la décision individuelle de devenir un entrepreneur. Plusieurs recherches ont montré que l'environnement social d'où provient un individu a un impact sur sa motivation à suivre une carrière entrepreneuriale ; l'individu provenant d'un milieu socialement défavorable est plus motivé pour prendre le contrôle sur ce qu'il considère comme un monde hostile et peu attirant.⁶⁷

D'autres recherches ont montré que des expériences entrepreneuriales dans la famille et le soutien de la famille lors de la création ont un impact favorable sur le choix de carrière entrepreneuriale. La race, la culture nationale et les soutiens du gouvernement jouent aussi un rôle très important.

1.4.2.3. Les facteurs économiques

Ils jouent aussi un rôle dans le choix. L'action de création est lancée soit quand il y a un manque d'opportunités d'emploi dans les organisations existantes, soit quand la croissance

⁶⁷REYNOLDS (1991), cité par WANG. Y , *L'évolution de l'intention et le développement de l'esprit d'entreprendre des élèves ingénieurs d'une école française : une étude longitudinale* , Thèse pour l'obtention du Doctorat en Génie Industriel, Ecole Centrale de Lille, 2010, p 27.

Chapitre II : Promotion de l'esprit d'entreprise et de la création d'entreprise

économique offre des opportunités. Le réseau des ressources dont l'individu dispose peut aussi favoriser la décision de la création.

1.4.2.4. Les expériences précoces

Ces expériences dans la famille, au cours de l'enfance, à l'école ou à l'université ainsi que certaines expériences professionnelles peuvent encourager des comportements voire même des carrières. Les cours et les formations spécialisés en entrepreneuriat ont un effet positif ; les expériences professionnelles négatives peuvent conduire l'individu vers la création.

On a supposé que de nouvelles recherches sur la socialisation entrepreneuriale conduiraient probablement à des modèles qui seraient plus prédictifs des comportements entrepreneuriaux que ceux qui ont été fondés uniquement sur des facteurs individuels.

Si les deux premières dimensions décrivent les facteurs et les expériences qui pourraient influencer le choix de devenir un entrepreneur, la troisième dimension explique comment un individu s'oriente vers l'identité et différents rôles d'entrepreneur qu'il pourrait adopter une fois engagé dans la création. Cette orientation du rôle consiste en deux étapes :

- Accepter le rôle général d'un entrepreneur, c'est-à-dire de créer sa propre entreprise et d'être le propriétaire de cette entreprise ;
- Développer un rôle entrepreneurial spécifique. Plusieurs recherches dans le champ ont montré qu'il existe différents types d'orientations de l'identité et de rôles pendant la carrière d'un entrepreneur. Certains entrepreneurs se focalisent sur le développement technologique, alors que d'autres s'orientent plutôt vers le développement économique. Mais l'étude de l'identité entrepreneuriale des entrepreneurs potentiels est encore rare.

L'identité est la manière dont l'individu fait face à ses propres attentes ou à celle des autres.

Elle est construite de manière dynamique, multidimensionnelle et complexe, et se transmet par des socialisations successives : histoire biographique, parcours scolaire, expériences professionnelles, valeurs et représentations collectives,... peuvent influencer cette identité.

Chapitre II : Promotion de l'esprit d'entreprise et de la création d'entreprise

En même temps, la construction progressive de cette identité contribue à orienter l'individu dans son contexte, donne un sens à ses expériences et fournit des indications pour l'action.

Si l'individu choisit une identité entrepreneuriale, il imagine donc certaines situations entrepreneuriales et y ajuste son comportement.

Ceci le fait de passer d'une situation où il se conforme aux attentes des autres, comme le travail et les rôles familiaux, à la création d'une nouvelle identité. Ce changement exige de la confiance en soi et l'auto-efficacité de l'individu pour qu'il se sente capable d'y arriver.

Quand l'individu s'intègre dans sa carrière, il développe une meilleure connaissance de lui-même, plus claire en termes de capacités, motivations et valeurs. L'identité entrepreneuriale est ancrée dans les valeurs et les expériences professionnelles, celles liées à l'éducation ainsi que dans les motivations ; elle renforce et fait évoluer l'intention entrepreneuriale selon les circonstances. Des facteurs externes, comme la culture entrepreneuriale ou l'existence du modèle de rôle entrepreneurial, ont une certaine influence sur l'identité entrepreneuriale.

Cette théorie intégrée du choix de carrière et du développement de l'identité entrepreneuriale présente deux intérêts à nos yeux. Tout d'abord, elle permet de décrire l'ensemble des facteurs éducatifs, sociaux et institutionnels impactant sur le choix. D'autre part, en suivant le processus de développement identitaire de l'individu, elle rend visible le rôle de l'intégration dans des milieux éducatifs favorables et de la participation à des expériences sensibles telles que la prise de responsabilité.

1.4.3. La théorie de l'intention d'entreprendre et émergence de l'esprit d'entreprise

Pour expliquer le phénomène de création d'entreprise, plusieurs courants de pensée se sont succédés en entrepreneuriat. Depuis des années, la majorité des recherches sont focalisées sur les caractéristiques individuelles approche par les traits de personnalité, afin de trouver leurs liens avec la décision de créer une entreprise. Mais, les recherches dans cette voie sont considérées comme illusoires et incapables de prédire le choix de carrière entrepreneuriale.

Pour répondre aux limites des approches centrées sur les caractéristiques individuelles, d'autres auteurs ont considéré l'entrepreneuriat comme étant déterminé par un contexte social,

Chapitre II : Promotion de l'esprit d'entreprise et de la création d'entreprise

culturel, politique et économique. Des relations fortes et générales entre les caractéristiques environnementales et l'émergence de l'esprit d'entreprise et voire même avec la création d'entreprise ont pu être établies.

Pour pallier les limites des deux approches précédentes, l'approche interactionniste a vu le jour et considère que l'acte d'entreprendre est un phénomène complexe et multidimensionnel. Les caractéristiques individuelles et les facteurs de contexte doivent être pris en compte.

Pour appréhender l'esprit d'entreprise en amont de la phase de la création et de l'intention de créer une entreprise, on s'est inspiré du modèle d'intention d'Ajzen (1991).

Dans cette approche, les modèles d'intention entrepreneuriale inspirent aujourd'hui le plus grand nombre de chercheurs en entrepreneuriat.

1.4.3.1. La théorie de l'action raisonnée et du comportement planifié d'Ajzen (1991)

La théorie du comportement planifié s'inscrit dans la famille des modèles d'intention, largement mobilisée pour tenter d'expliquer l'apparition du comportement entrepreneurial, en particulier la création d'entreprise. Pour de nombreux auteurs, la création d'une entreprise est un comportement planifié et donc intentionnel.

Dans ces conditions, l'intention semble offrir un cadre cohérent pour atteindre une meilleure compréhension des processus d'émergence de l'esprit d'entreprise chez les jeunes.

Selon cette théorie, tout comportement intentionnel peut être prédit par l'intention d'avoir un comportement donné, c'est-à-dire qu'il suppose que les intentions englobent les effets des motivations qui influent les individus est déterminée par trois éléments :

- Son attitude à l'égard du comportement concerné qui renvoie au degré d'appréciation que la personne porte sur ce comportement, et pour notre étude repose sur les valeurs professionnelles des jeunes et sa vision de l'entrepreneuriat ;
- La perception des normes sociales qui font référence à la pression sociale perçue qui incite ou n'incite pas à mettre en place le comportement observé. Parallèlement, l'intention de créer une entreprise est d'autant plus forte que la création d'entreprise est perçue comme une action désirable.
- Le contrôle qu'il pense avoir sur la situation, c'est-à-dire la perception qu'a l'individu des difficultés à surmonter pour mettre en œuvre le comportement étudié, ou, plus

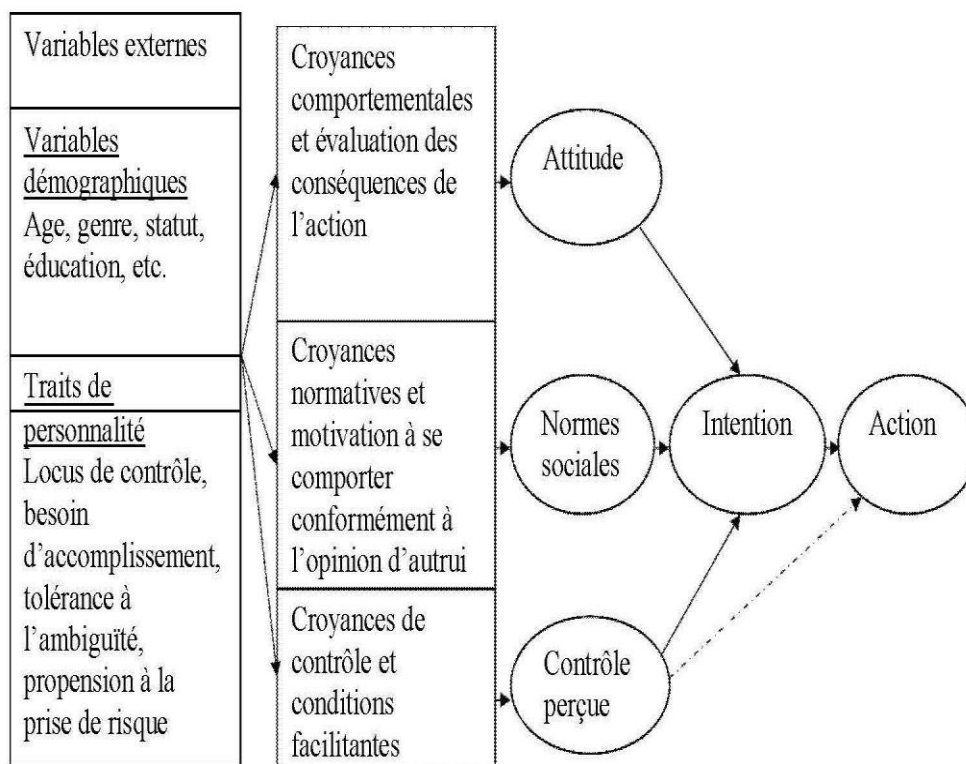
Chapitre II : Promotion de l'esprit d'entreprise et de la création d'entreprise

Spécifiquement, de la perception de la présence ou l'absence des ressources et compétences individuelles propres nécessaires pour réaliser ce comportement.

Les trois grands types d'éléments se manifestent à travers des croyances comportementales, normatives et de contrôle, le schéma suivant montre le modèle qui sous-tend l'intention, construit à partir de ce qui précède et qui nous permet d'appréhender une partie de l'esprit d'entreprise à travers ces trois types de croyances entrepreneuriales.

Figure n°4 : La théorie du comportement planifié (Ajzen, 1991)

Figure n°1 : La théorie du comportement planifié (Ajzen, 1991).



Source : BRANCHE, B et al : « Formation et esprit d'entreprendre chez les étudiants », cahier de recherche n°2009-17 E4, CERAG, Université Pierre Mendès Grenoble 2, France, p 05.

Chapitre II : Promotion de l'esprit d'entreprise et de la création d'entreprise

Le comportement est déterminé par l'intention. Selon la théorie (Ajzen), l'intention de réaliser un comportement est un déterminant immédiat du comportement ; ceci est le fondement des modèles d'intention. Cependant, en raison des problèmes de contrôlabilité évoqués précédemment, la théorie propose que le comportement soit aussi prédit par l'aptitude à contrôler le processus menant à sa réalisation effective.

Selon Bruyat (1993)⁶⁸, si l'on suit les modèles d'intention, pour qu'il y ait création d'entreprise, il faut la formation d'une intention de créer sous l'effet d'un changement d'attitudes en relation avec le comportement considéré.

Le comportement de créer une entreprise s'inscrit dans un processus plus long au cours duquel de très nombreux événements peuvent se produire et remettre en cause le projet de création. Dans ces conditions, le déclenchement peut se produire sous l'effet d'un déplacement, sans que l'intention soit élevée, voire même sans que l'individu soit pleinement conscient de l'existence d'une intention d'entreprendre. Le déclenchement peut également survenir sous la pression d'une intention très forte, conduisant à une planification des premières opérations telles que la recherche d'une idée ou d'une opportunité.

Il semble, en conclusion, que le processus se déclenche souvent dans la rencontre et la combinaison d'une intention et d'un facteur de déplacement, sans que l'on puisse d'ailleurs affirmer que l'intention précède toujours le déplacement (Fayolle, 2005).⁶⁹

Section 2 : La création d'entreprise

La création d'entreprise a longtemps été une aventure personnelle pour le créateur qui a pour soutien essentiellement son entourage familial, son réseau personnel et professionnel en général ; ses amis, collègues de travail etc....

Toutefois la création d'entreprise attire de plus en plus l'attention, avec des points statistiques interprétés comme un des indices les plus marquants du dynamisme économique

⁶⁸ BRUYAT. C, (1993) Création d'entreprise : Contribution épistémologique et modélisation, thèse de doctorat, Université Pierre Mendès France, Grenoble

⁶⁹ FAYOLLE. A : *Introduction à l'entrepreneuriat*, Edition Dunod, Paris, 2005, p 45.

Chapitre II : Promotion de l'esprit d'entreprise et de la création d'entreprise

d'une région ou d'un pays. D' autre part, le phénomène en vertu duquel une personne, parfois une équipe, fait émerger une nouvelle organisation est une affaire extrêmement sérieuse, même si dès fois l'initiative reste modeste.

2.1 : Définitions et intérêts de la création d'entreprise

Comme le souligne Julien et Marchesnay (1996)⁷⁰ « La conséquence logique est que l'esprit d'entreprise suscite la création d'entreprise ». Ainsi, le résultat ultime de l'esprit d'entreprise est la création d'entreprise.

En outre, l'entrepreneur est ici placé au cœur des activités économiques, est celui qui crée une entreprise grâce à l'apport de capitaux et à l'innovation, laquelle est considérée comme le moteur de l'entrepreneuriat. En d'autres termes, créer une entreprise est la manifestation la plus claire de l'entrepreneuriat et très souvent vu de façon synonymique, mais toute création d'entreprise n'est pas forcément un acte entrepreneurial « pur » comme le souligne Bruyat (1993).

Dans cet ordre d'idées, l'entrepreneuriat apparaît comme un ensemble de comportements visant la création d'une nouvelle entreprise. En outre, l'entrepreneuriat prospère dans un milieu favorable. Le potentiel entrepreneurial ne peut s'exprimer que lorsque les circonstances de l'environnement s'y prêtent. Il requiert une culture entrepreneuriale perceptible dans l'enseignement scolaire et dans des modèles issus de l'environnement familial ou du voisinage. Sa manifestation présuppose aussi une culture locale, des valeurs religieuses, une organisation sociale, un régime politique et un contexte légal et réglementaire, appropriés. A ces variables environnementales, il faut ajouter les objectifs ou motivations de l'entrepreneur, on peut alors citer, entre autres, l'ambition, l'insatisfaction au travail, les charges de la famille et le manque d'intégration. C'est ce que Julien (2000) appelle des « déclencheurs » individuels, familiaux, sociaux ou organisationnels.

Il a été reconnu le caractère multi dimensionnel de la création d'une nouvelle entreprise. A cotés des facteurs socioculturels, il faut citer les facteurs politiques et économiques.

⁷⁰ JULIEN. P-A et MARCHESNAY.M, (1996), op.cit, p. 23

Chapitre II : Promotion de l'esprit d'entreprise et de la création d'entreprise

Fondamentalement, la création d'une entreprise représente une décision prise par un ou plusieurs entrepreneurs. Julien (2000), de son côté, identifie trois conditions susceptibles de mener à la création d'entreprise qui sont citées comme suite : l'entrepreneur doit y croire ; le milieu doit l'appuyer et le soutenir financièrement ; et généralement les influences qui s'exercent sur cette décision se retrouvent à trois niveaux cités dans le point qui suit.

2.2 : Influence de la décision de la création d'entreprise

2.2.1 : Le niveau de désirabilité

Il s'agit de mieux cerner les facteurs du milieu immédiat qui en influencent l'attrait ou, encore mieux, la désirabilité. Les facteurs économiques, socioculturels et politiques affectant directement la désirabilité perçue d'un comportement donné ou d'une action. Pour Shapero(1982)⁷¹, ces variables constituent une condition essentielle de la création de l'entreprise : « pour mettre en place une entreprise qui est nouvelle, différente et novatrice, vous devez être capable de vous imaginer dans le rôle. C'est-à-dire que l'acte doit être crédible ». Ainsi, la présence d'image d'initiation et d'une culture entrepreneuriale développée va favoriser le passage à l'acte. Elle dépend de dimensions socioculturelles qui interviennent à différents niveaux :

2.2.2.1 : La famille

L'influence de la famille est déterminante. De nombreuses études ont démontré la surreprésentation des entrepreneurs ayant déjà un parent lui-même entrepreneur, comparativement à la population en général. Cela constitue un facteur réellement déterminant de l'entreprenariat dans une population étudiée.

⁷¹ SHAPERO(1982), cité par GASSIE. Y ,*Les conditions environnementales de la création d'entreprise dans les économies émergentes*, Edition l'Harmattan, Paris, 2007, p47

Chapitre II : Promotion de l'esprit d'entreprise et de la création d'entreprise

2.2.2.2 : L'entreprise

Certaines entreprises développent plus que d'autres une mentalité entrepreneuriale (entreprenariat). Elles encouragent l'initiative individuelle et la créativité. Des entreprises vont même plus loin incitant leur personnel à créer leur propre unité (essaimage).

2.2.2.3 : Le milieu professionnel

Il est justifiable que certains environnements sont plus propices à la création d'entreprise que d'autres. On constate qu'aujourd'hui certains milieux professionnels sont plus propices à la constitution des réseaux qui facilitent la création d'entreprise.

Ainsi pour Arocena J « La réussite de création d'entreprise est une affaire de réseaux. Beaucoup plus que tout autre considération, la capacité du créateur à se situer dans l'environnement institutionnel sera la condition fondamentale de la réussite »⁷².

2.2.2.4 : Le milieu social au sens large

Il peut être plus ou moins favorable à l'esprit d'entreprise. Plusieurs recherches ont étudié la relation qui existe entre la culture régionale, la religion, les facteurs sociologiques d'une manière générale et la création d'entreprise.

Ces contestations indiquent que certains individus ont plus de probabilités de créer des entreprises que d'autres. Certains antécédents et certaines caractéristiques semblent mieux préparer l'individu à prendre une décision vers l'entreprenariat lorsque l'occasion se présente.

⁷² AROCENA.J, cité par HERNANDEZ, E.M , *Entreprenariat : Approche théorique* , Edition l'harmattan, Paris, 1984,p69

Chapitre II : Promotion de l'esprit d'entreprise et de la création d'entreprise

2.2.2 : Le niveau de faisabilité (variable économique)

Plusieurs facteurs externes sont souvent indépendants de l'individu, influencent l'entrepreneuriat. Il est clair qu'il existe entre ces facteurs une interaction qui crée des climats plus ou moins favorables à la création d'entreprises.

Pour créer son entreprise, l'entrepreneur doit accéder à des ressources et parmi ces ressources, l'accent est mis sur les ressources financières et dans cette perspective Belley indique : *« nous n'avons identifié aucune recherche qui ne confirme l'importance de la disponibilité du capital et qui ne mentionne la carence de capital de démarrage comme étant inhibitive à la création de nouvelles entreprise »*⁷³.

2.2.3 : Le niveau de création

Il est évident de signaler que la désirabilité et la faisabilité sont des conditions nécessaires mais insuffisantes pour la création d'entreprise. Si l'entreprise crée la richesse et l'emploi, l'entrepreneur crée l'entreprise (Julien et Marchesnay), Cela est devenu une évidence. L'entrepreneur, fruit de son milieu, se trouve donc au cœur du processus entrepreneurial.⁷⁴

De tout ce qui précède, il ressort que la création d'entreprise est tributaire d'une multitude d'influences en dépit du point commun existant entre tous les processus de création, il y a lieu de considérer des aspects spécifiques à chaque culture et qui déteignent sur l'entreprise et l'entrepreneur.

2.3 : L'esprit d'entreprise et la création d'entreprise

Il existe un cadre dans lequel l'acceptation et l'encouragement de l'enrichissement personnel constituent un objectif noble poursuivi par les membres de la communauté.

⁷³ GASSE. Y, In PATUREL. R : « Dynamiques entrepreneuriales et développement économique » ; Edition l'Harmattan, Paris, 2007, p 51

⁷⁴ BELLEY (1990) cité par HERNANDEZ, E.M, *Entrepreneuriat : approche théorique*, Edition l'harmattan, Paris, 1999 p.70

Chapitre II : Promotion de l'esprit d'entreprise et de la création d'entreprise

L'esprit d'entreprise et le besoin de réussite sont considérés comme la nature de la mentalité entrepreneuriale. A la source de cet esprit se trouve le besoin de réussite, qui n'est pas la chose la mieux partagée au monde. En fait, la réussite personnelle varie souvent d'une génération à l'autre, d'une société à l'autre, d'une époque à l'autre sans être un phénomène héréditaire, la motivation s'explique par les conditions du milieu social.

Il est bien clair que le processus de création d'entreprise part de l'identification des besoins, de la détermination des objectifs, de l'analyse des moyens, de l'influence provenant de l'environnement et de leur perception de l'esprit d'entreprise ainsi que de la ferme volonté de réussir. Cependant, un hiatus peut survenir et compromettre conséquemment la réalisation du projet de création. Ce processus peut être affecté ou compromis par la coexistence d'autres besoins ou la pression du milieu politique, économique ou socioculturel.

Il s'avère donc que les comportements qui constituent à créer une entreprise s'expliquent par l'analyse des forces qui la régissent. On sait que le moteur de toute action est la motivation qui pousse une personne à atteindre les objectifs qu'elle s'est fixée. L'origine des motivations est à la fois interne et externe.

Section 3 : Les politiques publiques d'aides à l'entrepreneuriat

Ces dernières années, la valeur donnée à l'esprit d'entreprise, l'entrepreneuriat et la création d'entreprise, s'est fortement développée et institutionnalisée. Plusieurs travaux mettent l'accent sur l'accompagnement, l'appui et le soutien à l'entrepreneuriat par des réseaux d'aide à la création d'entreprise qui se sont multipliés, privés soient-ils ou publics. Sammut (1995)⁷⁵ a mis l'accent sur cet intérêt et la montée en puissance des aides publiques pour les entrepreneurs, elle indique : « Le discours sur l'appui et les aides à la création d'entreprise se sont multipliés dans les années 1980, redonnant à l'entrepreneur ses lettres de noblesse et faisant de l'acte d'entreprendre un enjeu politique et économique majeur ».

⁷⁵ SAMMUT. S : « contribution à la compréhension du processus de démarrage de petite entreprise » ; thèse de doctorat en sciences de gestion ; Université Montpellier 1, 1995, p.2

Chapitre II : Promotion de l'esprit d'entreprise et de la création d'entreprise

Plusieurs programmes ont été expérimentés dans l'espoir de développer une culture entrepreneuriale, réduire le chômage et favoriser la création d'entreprise par les particuliers. Ainsi, les pouvoirs publics se sont attaqués à différents aspects du problème par des dispositifs divers. Le type de dispositif le plus utilisé consiste en les créations et développement d'entreprise.

Pour l'OCDE, l'Etat doit intervenir dans l'économie pour stimuler les créations d'entreprise, cette vision sera également défendue par Boutillier « ...L'Etat doit encadrer, organiser et développer l'esprit d'entreprise ». ⁷⁶

A partir de là, stimuler l'esprit d'entreprise revient à mobiliser l'énergie entrepreneuriale pour en faire un processus dynamique utilisant toutes les opportunités qu'offre l'économie. Cependant, tous les Etats des pays développés ou bien en voie de développement ont mis en place des politiques d'appui à la création d'entreprises avec des dispositifs et des instruments qui permettent aux entrepreneurs potentiels d'accéder plus facilement à certaines ressources dont ils ont besoin.

Cette volonté de développement des systèmes d'appui apparaît davantage encore au regard de l'orientation récente des politiques ou programmes gouvernementaux des pays en voie de développement. En effet, au Mali au cours de ces décennies, plusieurs facteurs tels que la conjoncture économique et l'accroissement du chômage surtout celui des jeunes ont poussé les pouvoirs publics et les acteurs économiques à intervenir en faveur de la création d'entreprise et dans l'accompagnement des différentes catégories de porteurs de projet de création. En quelques années, l'action publique en matière d'entrepreneuriat et l'encouragement à la création d'entreprise s'est beaucoup transformée. Tout l'appui et le soutien à la création d'entreprise s'est développé et diversifié pour répondre aux différents besoins des entrepreneurs potentiels, de l'amont à l'aval de l'acte entrepreneurial.

⁷⁶ BOUTILLIER. S et UZUNDIS. D, *La légende de l'entrepreneur ou comment vient l'esprit d'entreprise*, Editions Syros, Paris, 1999, p142

Chapitre II : Promotion de l'esprit d'entreprise et de la création d'entreprise

3.1. L'entrepreneuriat et la politique

La résurgence de l'entrepreneur s'inscrit dans un contexte de grandes mutations technologiques, industrielles, économiques et sociales. Les politiques ont cru voir dans l'entrepreneuriat une issue aux divers problèmes sociaux. Dans le contexte actuel de transition, l'Etat et les acteurs économiques et politiques tentent de promouvoir de nouveaux rôles sociaux pour donner à l'économie un nouveau souffle.

La dynamique de ce processus repose de plus en plus sur l'innovation continue à travers la valorisation et la stimulation de l'esprit d'entreprise. L'Etat, les collectivités locales, les banques, les grands intérêts économiques,... doivent donner à toutes les idées les moyens de s'exprimer.

Aujourd'hui, l'entrepreneur, sous toutes ses formes (start-up, reprise d'activité, spin-off, entrepreneuriat, technopreneuriat, entrepreneuriat social, etc.) est reconnu comme une source importante de création d'emplois et de richesse pour un pays.

3.1.1. Promotion et aide à l'entrepreneuriat

3.1.1.1 : Une assistance et un soutien aux jeunes entrepreneurs

L'aide et la formation à la fonction de l'entrepreneur débutent par une réflexion sur ce qu'entrepreneur veut dire, pour, ensuite, trouver les arguments, par l'observation et l'analyse, afin de montrer de quelles façons l'entrepreneur s'ingère dans l'ensemble social duquel tirera des ressources et auquel son action profitera

Promouvoir l'esprit d'entreprise, c'est insuffler la volonté de créer à une partie de la population, c'est forger un vivier de créateurs potentiels. Il est clair qu'à partir de ce vivier, seul certains confirmeront leurs souhaits et volonté d'entreprendre par une idée-projet réalisable. Ces derniers décideront alors de passer aux actes et d'entreprendre la réalisation de leur projet. Ils deviendront de ce fait créateurs d'entreprise.

Le soutien au créateur en tant qu'individu est un élément d'une politique de promotion et de création d'entreprise. Pour pouvoir être un entrepreneur de « bonne qualité », il faut disposer des aptitudes suivantes :

Chapitre II : Promotion de l'esprit d'entreprise et de la création d'entreprise

- Animé d'une volonté farouche de se dépasser et d'aller toujours loin ;
- Il sait faire face aux influences et ne s'avoue jamais vaincu ;
- Capable de changer le cap à temps si son idée s'avère non rentable ;
- Apprendre à se connaître, c'est-à-dire à connaître ses objectifs et motivations d'une part, ses forces et ses faiblesses d'autre part.

Ces caractéristiques définissent un « entrepreneur idéal », qui n'est pas toujours présent. Par ailleurs, les éléments d'une politique de soutien concernent davantage les créateurs de petites entreprises aux moyens de départ relativement limités. Ces créateurs ressentent un besoin d'assistance et de soutien aigu lors de la phase de procréation et de création.

Les besoins de ces personnes restent divers, au premiers rang desquels la nécessaire atténuation du risque personnel d'entreprendre, en second lieu, la levée de certains blocages financiers qui handicapent la réalisation des projets économiquement viables.

L'ensemble des mesures d'aide se situent plus ou moins en amont ou en aval du processus entrepreneurial : certaines vont inciter à la création d'entreprise et d'autres cibler davantage de développement d'entreprises viables.

3.1.2. Processus d'aide et d'assistance à la création d'entreprise

Aujourd'hui, on admet que les spécialités de gestion considèrent qu'entreprendre n'est pas un phénomène inné, naturel, mais une technique. Autrement dit, on ne naît pas entrepreneur, on le devient. Nul n'est programmé génétiquement pour devenir entrepreneur, on ne naît pas entrepreneur. L'entrepreneuriat est un mode de comportement, c'est une attitude qui peut être encouragée, favorisée, contrariée, soit, mais on peut apprendre à modifier son comportement et on peut y arriver.

Tout cela a pour but d'attirer l'attention des autorités et plus généralement des décideurs politico-économiques sur l'importance de cette dynamique entrepreneuriale, essentielle pour la croissance économique durable d'un pays. La présentation des politiques et de cas d'entrepreneuriat nous amène aussi à réfléchir à la fois aux défis spécifiques, aux conditions nécessaires et aux stratégies à succès accessibles aux aspirants entrepreneurs, ainsi qu'à la

Chapitre II : Promotion de l'esprit d'entreprise et de la création d'entreprise

contribution à la construction de règles et de normes, et finalement à la création de richesses et au développement socioéconomique des pays en voie de développement.⁷⁷

3.2. Eléments d'une politique de développement de l'entrepreneuriat

Toute politique publique de l'entrepreneuriat est forcément influencée par différents intérêts sociaux, politiques et économiques, contextuels des pays concernés. Selon le niveau de développement ou les caractéristiques macroéconomiques du pays, une intervention publique proactive en faveur de l'entrepreneuriat dépend des intérêts socioéconomiques ou politiques en jeu.

Si l'objectif affiché d'une politique publique en faveur de l'entrepreneuriat est de créer les conditions nécessaires à la création d'entreprises, elle doit comporter les éléments suivants :

- Sensibilisation à l'entrepreneuriat en tant que possibilité de carrière ;
- Mise en valeur des potentialités de création d'entreprises ;
- Aide aux personnes qui se lancent dans la création d'entreprise ou la commercialisation d'une innovation ;
- Soutien aux entrepreneurs qui veulent faire croître leur entreprise (accès aux ressources nécessaires).

A chacune de ces étapes cruciales, plusieurs actions concertées et complémentaires peuvent être entreprises ou coordonnées par les pouvoirs publics et ses différentes institutions et agences.

3.2.1. Sensibilisation à l'entrepreneuriat

Dans les pays en voie de développement ou l'environnement est souvent incertain (présence d'une économie informelle, institutions faibles), la première phase (sensibilisation) est déterminante à plusieurs égards. Il s'agit avant tout de créer une culture d'entrepreneuriat en influençant la perception d'une large partie de la population vis-à-vis de l'entrepreneur et de l'entrepreneuriat. On pense notamment au rôle du système éducatif (post secondaire et

⁷⁷ HERNANDEZ. E. M, *Le processus entrepreneurial vers une un modèle stratégique d'entrepreneuriat* , Edition l'harmattan, Paris, p211

Chapitre II : Promotion de l'esprit d'entreprise et de la création d'entreprise

universitaire) qui doit valoriser la contribution des entrepreneurs (individuellement et collectivement) à la vie économique du pays et aux objectifs de développement commun. Des remises de prix, des publications par les médias, et une plus grande visibilité vont renforcer l'image de l'entrepreneur comme acteur socioéconomique majeur, et susciter des vocations de carrière.

3.2.2. Production des idées

Pour reconnaître et mettre en valeur des idées potentiellement commercialisables, des dispositifs doivent être conçus et mis en place pour faciliter l'identification des occasions d'entreprendre, si l'on se limite à l'innovation technologique ou scientifique, les sommes investies en recherche et développement dans les laboratoires, centres de recherches, universités d'un pays se traduisent par de nombreuses idées ou projets que des entrepreneurs avisés peuvent exploiter sous forme de produits ou services nouveaux ou d'amélioration de ce qui existe. A travers le monde, des écoles et universités de renom dispensent des formations à l'entrepreneuriat. Des business schools accueillent déjà des milliers d'étudiants au sein de programmes spécialisées, tant dans les pays développés que dans les pays en voie de développement. Intégrer les formations à l'entrepreneuriat, favoriser les transferts de technologie, mettre en place et médiatiser des concours (projets de création d'entreprise, remise de prix et distinction) sont autant d'actions utiles pour produire des idées potentiellement commercialisables et tirer le meilleur parti possible des investissements consentis dans la recherche et développement des compétences.

3.2.3. Création d'entreprise

A ce stade, l'objectif est de faciliter le passage à l'acte, tout en reconnaissant que même si toutes les conditions idéales sont réunies, la création d'entreprise demande des efforts importants de la part de l'entrepreneur. Toutes les actions prises qui vont dans le sens de permettre aux entrepreneurs potentiels de transformer leurs idées et leurs compétences en produits/services et entreprises sont les bienvenues. On peut penser notamment au soutien financier (subventions, prêts, etc.), à la mise à disposition de services de développement des entreprises naissantes (par exemple les incubateurs d'entreprises), à une réglementation favorable, des formalités simplifiées etc.

Chapitre II : Promotion de l'esprit d'entreprise et de la création d'entreprise

Les pouvoirs publics peuvent également encourager et faciliter la création de sociétés de capital-risque qui vont financer des start-up et leurs besoins de croissance. Des pays comme le Mali ont ainsi créé des fonds de capital-risque qui ont séduit des acteurs du secteur privé. Des fonds qui peuvent ainsi dégager des sommes considérables pour financer des PME dans certains secteurs. Les business angles sont une autre source de financement, notamment pour les capitaux de démarrage des nouvelles entreprises. Ce sont souvent de riches particuliers qui consentent à investir une partie de leurs patrimoine (et souvent de leur expérience, conseils) au début d'un projet, en échange d'une participation dans un secteur qui correspond à leur expertise ou domaine d'intérêt. Les gouvernements peuvent encourager de telles initiatives individuelles en aidant à la création de réseaux d'investissements, de rencontre entre business angles et entrepreneurs, et par les incitatifs fiscaux notamment. Dans la plupart des pays en voie de développement, où les fonds de capital-risque sont encore balbutiants, cette possibilité ouvre des perspectives intéressantes comme facilitant l'aide à la création d'entreprise.

Enfin, restent les mécanismes classiques liés aux institutions financières. Une réglementation adaptée peut inciter, voire forcer les banques et autres compagnies d'assurances à réserver une partie de leurs prêts (à un taux préférentiel) aux nouvelles entreprises créées. Sachant que ces entreprises sont justement celles qui connaissent le plus de difficultés à obtenir des prêts de la part des banques commerciales, certains pays comme la Malaisie ont choisi cette solution, en échange de certaines facilités auprès de la banque centrale.

3.2.4. Croissance et expansion

Une fois l'entreprise créée ou le nouveau produit/service commercialisé, des mesures existent pour soutenir la croissance et l'expansion des entreprises, de manière à renforcer les perspectives de croissance des entrepreneurs, favoriser les créations d'emplois dans la communauté et plus généralement créer de la richesse.

En réalité, une même institution peut coordonner une palette d'actions et de mesures concrètes à la fois pour sensibiliser, inspirer des idées et soutenir la création et la croissance de nouvelles entreprises.

Chapitre II : Promotion de l'esprit d'entreprise et de la création d'entreprise

Bien entendu, les gouvernements, les autorités régionales et locales, peuvent aussi mener des actions concrètes de sensibilisation, de production d'idées et de soutien à la création et la croissance des entreprises en mettant à contribution des institutions existantes.

Pour aboutir à ce qu'Audretsh et Thurik (2004) qualifient d'« économie de l'entrepreneuriat »⁷⁸, c'est-à-dire lorsque l'ensemble des pays émergents consentaient à créer un environnement propice et mettre en place les outils et instruments d'appui aux nouveaux entrepreneurs et à leurs projets.

3.3. Valoriser l'esprit d'entreprise

Conscients des enjeux économiques et sociaux qui génèrent la création d'entreprises, les pouvoirs publics se sont largement engagés dans une politique active de soutien. Ceci se traduit par des aides nombreuses, une augmentation générale des dépenses publiques et une responsabilisation des acteurs régionaux et locaux, ces derniers ayant créé par ailleurs, leurs propres dispositifs d'appui.

« En effet, comme le montrent diverses études, face aux enjeux aussi bien collectifs, en terme d'emploi, de renouvellement des tissus économiques locaux, qu'individuels pour les créateurs, tout au long des années passées, la nécessité de développer des systèmes d'appui spécifiques s'est avant tout imposée au niveau local et régional. Ceci explique, dans le fonctionnement des systèmes d'appui développées au cours des années 90, la très grande diversité des actions engagées »⁷⁹ (Marion1999).

La volonté de « faciliter l'accès à la création d'entreprise au plus grand nombre de créateurs potentiels s'organise autour de trois axes : l'appui financier, le développement de réseau de conseil/formation et le soutien logistique.⁸⁰

⁷⁸ AUDRETSCH et THURIK, cités par KHALIF .M : « l'entrepreneur et développement économique : défis et contributions de l'entrepreneur dans le contexte des pays émergents » communication au 9^{ème} symposium international sur les pratiques entrepreneuriales en Algérie, MDI Business school Alger, Mai 2010

⁷⁹ MARION. S : « l'évaluation des projets de création d'entreprises dans le contexte d'une intervention financière » thèse de doctorat en science de gestion, université Jean Moulin, Lyon III

⁸⁰ Ibid

Conclusion

Pour conclure ce chapitre, nous soulignons à quel point les pouvoirs publics étaient préoccupés par le problème de création d'entreprise. Avec la libéralisation des marchés, les pouvoirs publics sont intervenus davantage en faveur de la création d'entreprise et dans l'accompagnement des différentes catégories de porteurs de projets de création d'entreprises. Ainsi, l'appui à la création d'entreprise s'est développé et s'est diversifié afin de répondre aux différents besoins des entrepreneurs potentiels, de l'amont à l'aval de l'acte entrepreneurial.

Les politiques d'appui et de soutien se sont développés autour de l'appui financier, du conseil et de la formation et du soutien logistique suivant une approche mécaniste et séquentielle du processus de création d'entreprises, afin de répondre à un objectif fixé en termes qualitatifs : « augmenter le nombre de créations d'entreprises ». C'est ce que s'est attelé à faire le Mali via son réseau bancaire.

Chapitre III:

Etude de la
mobilisation de
l'épargne et des
crédits par la BNDA

CHAPITRE III : Etude de la mobilisation de l'épargne de des crédits par la BNDA

Introduction

Le nouveau cadre institutionnel mis en place dans les pays de l'Union Monétaire Ouest Africaine (UMOA) et utilisé par la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) dans la conduite de la politique monétaire de l'union, n'a fait que favoriser la prolifération d'un système bancaire informel, plus proche des Petites et Moyennes Entreprises (PME) et des micro- entreprises. Il faut reconnaître que ces banques de taille très modeste ont pu mobiliser des ressources très importantes qui ont donné un poids non négligeable aux activités de la création d'entreprise.

Dans le cadre des actions entreprises pour favoriser l'émergence et le développement de la finance décentralisée ou de proximité, les Autorités de l'Union, dès le départ, ont opté pour une approche concertée soutenue aux plans financiers et techniques par des partenaires au développement.

Peu d'entre ces banques ont atteint la pérennité financière. Leur motivation reste avant tout sociale, mais elles espèrent que l'atteinte de la rentabilité leur permettra d'étendre leurs activités bien au-delà de ce que leur permettent les fonds limités versés par l'État ou les bailleurs de fonds. Au nombre de ces institutions recherchant sans cesse la performance et l'information financière se retrouve la Banque Nationale de Développement Agricole (BNDA) qui est, à ne point douter, l'une des plus grandes des systèmes financiers décentralisés au Mali.

Comme toute structure dynamique, la BNDA se trouve confronter à de nombreuses difficultés qui compromettent dangereusement sa survie et sa pérennité. Notre ambition, de diagnostiquer les maux qui minent la procédure d'épargne et mobilisation des crédits à la BNDA-Mali pour aider le développement des PME.

CHAPITRE III : Etude de la mobilisation de l'épargne de des crédits par la BNDA

SECTION 1 : Présentation de la structure d'accueil

La Banque Nationale de Développement Agricole (BNDA) qui est l'une des plus importantes du système financier au Mali.

1.1: Présentation générale de la BNDA - Mali

1.1.1- Naissance

La Banque Nationale de Développement Agricole a été créée en 1981 par la loi N° 81-08 AN-RM du 03 février 1981. Elle a débuté ses activités en février 1982 avec l'ouverture des agences de Bamako et Koutiala.

Dès l'origine, la Banque finançait le développement agricole au Mali. La BNDA s'est largement diversifiée depuis et intervient dans tous les secteurs de l'économie malienne.

1.2. Les missions de la BNDA- MALI

Avec ses 41 Représentations disséminées dans sept des huit Régions du Mali, un Bureau de Représentation à Paris, la BNDA constitue l'instrument pilote de la bancarisation de la population malienne. Chaque Représentation offre une gamme de produits et services bancaires couvrant l'essentiel des besoins de la population.

1.2.1. Premier financier du monde rural

La BNDA est le partenaire financier de plus de 6.000 organisations paysannes et d'une vingtaine de **systèmes financiers décentralisés** (SFD) au Mali. Ce qui lui permet de couvrir l'ensemble des zones rurales du pays. Elle intervient aussi auprès des entreprises partenaires en amont et en aval du secteur agricole (agro-industrie, fournisseurs d'intrants,...)

CHAPITRE III : Etude de la mobilisation de l'épargne de des crédits par la BNDA

Elle injecte annuellement et en moyenne plus de 60 milliards de FCFA dans le secteur agricole pour le financement du coton, du riz, de l'élevage, du maraîchage, de l'équipement, de la transformation, ...

1.2.2. La BNDA un partenaire privilégié des secteurs du commerce et de l'industrie

La BNDA, en effet, a considérablement élargi son domaine d'activités et s'est dotée d'outils technologiques performants pour offrir des services de qualité aux entreprises, aux particuliers, aux ONG et aux Institutions,....

Son offre comprend plusieurs gammes de produits et services (crédits, épargne, transfert, monétique, banque en ligne,...) en évolution permanente, et qui couvrent l'ensemble des besoins des différents acteurs cités ci-dessus.

1.3. Structure organisationnelle de la BNDA

1.3.1. L'Actionnariat de la BNDA

Il est constitué de :

- L'Etat du Mali (GROUPE A);
- L'Agence Française de Développement (AFD, GROUPE B) ;
- La Deutsche INvestitions und Entwicklungsgesellschaft GmbH (DEG GROUPE C);
- La Banque Populaire Caisse d'Epargne International et Outre Mer (BPCE-IOM GROUPE D) ;
- Le Crédit Coopératif (GROUPE E).

1.3.2. L'organe fonctionnel

Il regroupe :

- L'Assemblée Générale Ordinaire ;
- le Conseil Administratif ;

CHAPITRE III : Etude de la mobilisation de l'épargne de des crédits par la BNDA

- la Direction Générale

1.3.2.1. L'Assemblée Générale Ordinaire (AGO)

Elle est l'organe suprême de la Banque qui définit l'orientation et la politique générale de cette dernière, en vue de la réalisation des objectifs assignés.

Le Pacte d'Actionnaires de la BNDA-Mali prévoit en son article 1^{er} un Conseil d'Administration composé de neuf (09) membres dont :

- Trois (03) Administrateurs représentant les actions du groupe A,
- Un (01) pour le groupe B,
- Deux (02) pour le groupe C,
- Un (01) pour le groupe D et E,
- Deux (02) Administrateurs non actionnaires

Les réunions de l'AGO ont lieu une fois dans l'année en séance ordinaire sur convocation du président du Bureau Exécutif (BE). Des séances extraordinaires peuvent être convoquées si nécessaire.

1.3.2.2- Conseil Administratif (organe administratif)

La Banque est munie d'un Conseil Administratif de six (06) personnes élues par l'AG. Il assure la promotion, l'animation et le rayonnement de la banque sur le plan national et international et veille également à l'exécution des orientations définies et des décisions prises par l'AG. Ce bureau est composé :

- d'un (01) Président ;
- Cinq (05) Administrateurs dont un (01) représentant de chaque membre :

CHAPITRE III : Etude de la mobilisation de l'épargne de des crédits par la BNDA

1.3.2.3- La Direction Générale

La BNDA-Mali est dirigée par un Directeur Général recruté par l'AG. Il représente la Banque vis-à-vis des tiers et signe tous les accords conclus par la Banque. Dans l'exercice de ses fonctions, il a sous son autorité directe, un Secrétaire Général, un Inspecteur Général et neuf (09) directions techniques à savoir: la Direction commerciale et Marketing, la Direction des Ressources Humaines et de la Logistique, la Direction des Engagements, la Direction Financière et Comptable, la Direction des Opérations, la Direction des Etudes et de la Stratégie, la Direction Informatique, la Direction des Moyens de Paiement et enfin la Direction des Affaires Juridiques et du Contentieux,

A. Le Secrétariat de Générale (SG)

Le Secrétaire de Direction enregistre les courriers, rédige et saisit les documents, veille au respect strict du planning de la direction générale.

B. La Direction des Ressources Humaines et de la Logistique (DRHL)

Le Directeur des Ressources Humaines s'occupe du management des ressources humaines ; il détermine la politique de gestion du personnel selon la vision du comité de direction ainsi que de la Logistique.

D. La Direction des Risques et des Engagements (DRE)

Elle a en charge, à travers son Directeur, l'analyse des risques liés à la mise en place du crédit. Sa mission est aussi de veiller au respect des procédures d'engagement de la banque avec ses clients. Elle assure également toutes les autres missions qui lui sont confiées par le Directeur Général.

CHAPITRE III : Etude de la mobilisation de l'épargne de des crédits par la BNDA

E. La Direction Financière et Comptable (DFC)

Les activités du responsable de cette direction sont les suivantes :

- La gestion de la trésorerie ;
- La gestion budgétaire ;
- La gestion des informations financières ;
- L'analyse financière ;
- La comptabilité analytique ;
- La comptabilité de prévoyance ;

Il exécute ces tâches avec l'aide des comptables, des trésoriers en chef et leurs assistants.

F. La Direction des Opérations d'Exploitation (DOE)

Le chargé de cette direction a pour principale mission la coordination des activités de crédit et la mise en œuvre de la politique de crédit et de l'épargne en vue de renforcer la pérennité et d'accroître la notoriété de la banque.

G. La Direction du Système Informatique (DSI)

Les principales activités du chef de cette division sont la gestion du réseau et du matériel informatiques ainsi que le suivi, l'enregistrement et le traitement des données.

H. La Direction des Affaires Juridiques et Contentieux (DAJC)

Ici, le directeur des Affaires Juridiques et Contentieux est chargé de :

- La gestion administrative ;
- la gestion des garanties ;
- la gestion des ressources humaines ;
- la gestion du matériel ;
- la négociation et du suivi des contrats et engagements ;

CHAPITRE III : Etude de la mobilisation de l'épargne de des crédits par la BNDA

- l'exécution des tâches qui lui sont confiées par le DG et de la coordination de l'équipe de la direction assurance.

Après cet aperçu général, il importe de mettre un accent sur l'état des lieux de base de la BNDA-Mali.

1.4. Les activités de la BNDA-MALI

Le Bureau de Crédit et d'Epargne (CREPA) nous a servi de cadre de travail durant notre séjour à la BNDA-Mali sous l'autorité des Opérations d'Exploitations. Dans cette partie, nous allons présenter les prestations de cette institution.

Peuvent bénéficier des services de la BNDA-Mali, les PME et les particuliers qui n'ont pas accès au système bancaire classique. De façon générale, les bénéficiaires cibles de la Banque sont :

- Les PME Maliennes quels que soient leurs secteurs d'activités ;
- les salariés du secteur public et privé ;
- les promoteurs d'entreprise ;
- les particuliers pouvant justifier de l'existence d'un revenu.

Il faut noter qu'une attention particulière est accordée aux Activités Génératrices de Revenus (AGR) en milieu rural à travers un appui aux organisations paysannes et les groupes de personnes.

La BNDA-Mali fournit quatre (04) types de service à savoir :

- la formation ;
- la prévoyance ;
- le crédit ;
- l'épargne.

CHAPITRE III : Etude de la mobilisation de l'épargne de des crédits par la BNDA

1.4.1. L'activité de formation

Elle englobe :

- L'appui conseil à la création et au développement des PME et PMI puisque la BNDA-Mali aide les promoteurs à réaliser les études de marché, à rechercher les opportunités et les équipements appropriés, à finaliser les projets de création ou d'extension d'entreprise ;
- la formation des entrepreneurs à la création des entreprises et des entrepreneurs en activité. Cette formation se fait sous forme de modules dans le cadre du concours entrepreneurial organisé annuellement avec la collaboration de la Loterie Nationale du Mali;
- l'appui technique spécifique en fonction des besoins identifiés lors des opérations de financement, la BNDA-Mali apporte son appui dans des domaines qui nécessitent des appuis spécifiques et ponctuels. Dans ce cadre, des contrats à durée déterminée sont signés avec des spécialistes pour des appuis ponctuels aux entreprises des secteurs concernés.

1.4.2. L'activité de prévoyance

Elle a pour objectif de sécuriser les crédits octroyés et aider les clients à préparer leur retraite. Elle est destinée à toute personne physique ou morale qui remplit les conditions d'obtention ou non d'un prêt auprès de la Banque. Cette activité couvre :

- le décès lié au crédit ;
- la retraite complémentaire ;
- les produits IARD (Incendie - Accident - Risque - Divers).

Elle s'occupe également de l'activité de crédit et d'épargne qui sera exposée dans la section qui suit.

CHAPITRE III : Etude de la mobilisation de l'épargne de des crédits par la BNDA

SECTION 2 : Les activités de crédit et d'épargne au sein LA BNDA- MALI

La banque BNDA accorde une place de choix à ces activités

2.1. L'activité de crédit

Le crédit peut être défini comme l'opération qui consiste à mettre à la disposition d'un agent économique à besoin de liquidité de la monnaie pendant une certaine période et moyennant le paiement ou non d'un intérêt qui est le loyer de l'argent prêté.

La BNDA-Mali distribue trois (03) catégories de crédit à savoir :

- les crédits d'exploitation ;
- les crédits d'investissement ;
- les prêts aux particuliers.

Les conditions à remplir et pièces à fournir pour bénéficier de ces crédits se trouvent en annexe 2.

Ces trois (03) catégories de crédit se subdivisent en six (06) types de crédit :

2.1.1. Typologie des prêts

.A-Prêts ordinaires

Ce sont des crédits accordés aux entrepreneurs pour satisfaire leurs besoins d'investissement et d'exploitation. Ces prêts ne peuvent être accordés que pour satisfaire isolément les besoins d'exploitation (fonds de roulement) d'une entreprise, sans qu'il y ait un besoin d'investissement. Seul le Chargé à la Clientèle Crédit (CCC), aidé de ses supérieurs hiérarchiques, peut apprécier ainsi le terme d'un tel prêt, afin de ne pas étouffer l'entreprise.

CHAPITRE III : Etude de la mobilisation de l'épargne de des crédits par la BNDA

B- Prêts ponctuels

Ce sont des crédits accordés aux entrepreneurs pour satisfaire leurs besoins d'exploitation. Ici aussi, seul le chargé à la clientèle crédit, aidé de ses supérieurs hiérarchiques, peut apprécier le terme d'un tel prêt.

C- Ligne de crédit

C'est un ensemble de facilités de caisse accordées aux clients pour la satisfaction de leurs besoins ponctuels d'exploitation. Elle est exclusivement destinée aux clients ayant déjà bénéficié de prêts qu'ils soient en cours de remboursement ou non.

D- Prêts de campagne

Ils sont accordés le plus souvent pour des activités saisonnières et surtout aux organisations paysannes agricoles pour satisfaire leurs besoins d'exploitation. Notons en plus que les prêts de campagne sont accordés le plus souvent pour des activités saisonnières.

E-Crédits de caution solidaire

Ce sont des crédits accordés à un ensemble de personnes exerçant toutes des AGR et provenant de la même couche socio-économique. On en distingue deux (02) types :

- le crédit aux groupes : un groupe de caution solidaire est constitué de 3, 5, 7, 9 personnes. Elles se regroupent et s'entendent pour désigner leur responsable. Dans le groupe, chacun est lié au succès de l'entreprise de l'autre. Dans le cas où il y aurait cessation de paiement de l'un, les autres membres prennent sur eux la responsabilité du paiement du crédit.
- le crédit aux groupements : un groupement de caution solidaire est constitué de sept (07) personnes au minimum exerçant ensemble ou individuellement des AGR et ayant au moins deux (02) années d'activité.

CHAPITRE III : Etude de la mobilisation de l'épargne de des crédits par la BNDA

F- Prêts au personnel

Dans le but de permettre au personnel de la BNDA-Mali de bénéficier de prêts au niveau interne, la direction générale met à sa disposition un certain nombre de facilités à savoir :

- prêt d'équipement et prêt immobilier ;
- avance à court terme sur salaire et acompte sur salaire.

TABEAU 1 : Typologie des prêts

Types de crédit		Montant maximum (F.CFA)	Durée maximum (mois)	Taux mensuel (%)
Prêts ordinaires		80.000.000	12 avec 1 à 3 mois de différé	1,5
Prêts ponctuels		80.000.000	12 avec 1 à 3 mois de différé	2 par mois dégressif
Ligne de crédit		80.000.000	12	2 par mois dégressif
Prêts de campagne		80.000.000	12	2 par mois dégressif
Crédit de caution solidaire	Crédits aux groupes	2.000.000	12	2 par mois dégressif
	Crédits aux groupements	80.000.000	12	2 par mois dégressif

CHAPITRE III : Etude de la mobilisation de l'épargne de des crédits par la BNDA

Prêts au personnel	Compte tenu de la quotité cessible de l'employé	12	5 l'an
--------------------	---	----	--------

Source : Manuel de procédure de la BNDA-Mali

2.1.2- Procédure de mobilisation des crédits par la BNDA-MALI

La procédure de mobilisation des crédits à la BNDA-Mali peut être restituée à travers les cinq (05) étapes suivantes :

2.1.2.1 .Etape I : L'information

Les potentiels clients promoteurs d'entreprise ou d'établissement ou exerçant une AGR assistent à une séance d'information animée par un CCC généralement en dialectes locaux.

Au cours de cette séance, le CCC informe les potentiels clients sur les conditions de mobilisation des crédits et répond aux éventuelles préoccupations de ceux-ci. A cet effet, tous les CCC disposent d'un même bureau pour ladite séance. Ce qui dénote de **l'insuffisance de locaux pour les CCC**.

2.1.2.2 .Etape II : Enregistrement de la demande

A ce niveau, le Chargé des Formalités (CF) intervient pour aider le client à remplir le formulaire de demande de crédit et à passer à l'ouverture sans frais de dossier. Cela témoigne de la **gratuité d'ouverture de dossier**.

2.1.2.3 .Etape III : Traitement du dossier

Outre ces deux (02) étapes exposées ci-dessus, la banque passe à l'étude du dossier des demandeurs de crédit. Nous avons fait le constat que bon nombre de clients ne tiennent pas

CHAPITRE III : Etude de la mobilisation de l'épargne de des crédits par la BNDA

une comptabilité digne du nom ou parfois pas du tout, ce qui empêche l'étude complète et rigoureuse des dossiers de crédit. Ainsi, nous pouvons déduire qu'il y a une non tenue de comptabilité régulière et fiable par la majorité des clients.

Le CCC traite et monte son dossier (visite de l'entreprise, entretien avec le client, visite de la garantie, enquête de moralité) et décide de la fermeture, de l'attente ou de la finalisation du dossier au Chef Bureau (CB). Ce dernier procède à son tour à une analyse de dossier (contre-visite) et prend par la suite la décision de fermeture, d'attente ou de finalisation du dossier. Il est donc aisé de constater qu'il y a une procédure de visite et de contre-visite de terrain pour la validation d'un dossier.

On distingue à cet effet, trois (03) niveaux de contrôle des dossiers à finaliser :

- Le CCC : Il est le premier responsable des dossiers et veille à ce que les conditions d'éligibilité des clients soient réunies à travers les dossiers à finaliser ;
- Le CB : Il valide la décision du CCC et signe la fiche individuelle de crédit et singulièrement tous les dossiers à finaliser pour financement ;
- Le Directeur des Risques et Engagements : Il valide les dossiers à finaliser dont les montants sont supérieurs à 2.000.000 F CFA. Il doit aussi vérifier systématiquement la qualité des dossiers constitués et prêts à être soumis à l'appréciation du comité de crédit.

2.1.2.4. Etape IV : Constitution des dossiers administratifs

Les clients sont informés au niveau de chaque Bureau de la décision prise par le CCC (rejet, mise en attente pour complément). Cette activité est exécutée par les CCC sous la responsabilité du CB.

CHAPITRE III : Etude de la mobilisation de l'épargne de des crédits par la BNDA

Le chargé des formalités reçoit du CB les dossiers des clients, la copie de la fiche individuelle plus les divers imprimés (contrat, fiche d'évaluation des garanties) : pour la formalisation de la garantie que nous expliciterons dans le point suivant.

A. Les garanties non matérielles : Elles consistent en une enquête de moralité concluante et une étude du risque lié à l'activité exercée par le client. Cela permet d'évaluer la qualité de l'entrepreneur, la rentabilité et la viabilité de l'entreprise financée ;

B. Les garanties financières : La décision d'octroi de crédit au client implique la constitution par ce dernier de trois (03) types de garanties financières à savoir : les fonds de garantie, l'épargne entrepreneur, la garantie décès.

- **Les fonds de garantie**

Ils sont versés intégralement avant le déboursement du crédit dans les caisses de la banque. Leur montant est de 10% du montant du crédit accordé.

- **L'épargne-entrepreneur**

En dehors du dépôt de garantie demandé aux clients, la BNDA-Mali exige la constitution progressive d'une épargne qui leur permet de renforcer leurs sûretés réelles. Ce dépôt est égal à 10% du montant total de crédit réparti sur les différents remboursements.

- **La garantie décès**

Pour se prémunir contre les risques d'insolvabilité liés au décès, la banque a mis en place une mutuelle d'assurance décès alimentée par une prime des crédits accordés aux clients. En cas de décès, le montant correspondant à l'encours de crédit dû par le client est prélevé dans la caisse d'assurance.

C. Les garanties matérielles : Ce sont des biens affectés en garantie d'une dette. Ils peuvent appartenir au débiteur lui-même ou à un tiers. Dans ce cas, le code civil parle de

CHAPITRE III : Etude de la mobilisation de l'épargne de des crédits par la BNDA

cautionnement réel. Il existe quatre (04) catégories de garanties matérielles : le gage sur véhicule, l'hypothèque, la cession d'immeuble ou de parcelle et le cautionnement.

- **Le gage sur véhicule**

Ici, il est demandé au client d'aller inscrire le gage de son véhicule à la Direction des Transports Terrestres (DTT) avec sa carte grise. Il faut noter qu'il s'agit d'un véhicule assuré et ayant régulièrement effectué des visites techniques ; l'assurance du véhicule doit nécessairement couvrir le délai de validité du crédit octroyé.

- **L'hypothèque**

C'est un contrat par lequel le débiteur donne à son créancier un immeuble pour garantie de remboursement de sa dette. C'est un acte authentique passé chez le notaire et qui doit faire l'objet d'une publicité au bureau de la conservation des hypothèques. Lorsque le montant du crédit est supérieur ou égal à 2.000.000 F.CFA, l'Agence exige le relèvement de la garantie par le notaire. On relève donc l'implication d'un notaire pour tout crédit dont le montant est supérieur ou égal à 2.000.000 FCFA. L'hypothèque apparaît ainsi comme l'une des garanties les plus rassurantes pourvu qu'elle porte sur un immeuble convenablement assuré.

- **La cession d'immeuble ou de parcelle**

En ce qui concerne les garanties immeuble ou parcelle objet de permis d'habiter, ou ayant des conventions de vente, la BNDA-Mali a signé un accord avec les hôtels de ville pour les formalités de vente non définitive en son nom. Dans la réalité, les promoteurs sont envoyés dans les mairies des localités abritant les garanties où ils procèdent à la cession au nom de la BNDA-Mali.

CHAPITRE III : Etude de la mobilisation de l'épargne de des crédits par la BNDA

- **Les sûretés personnelles : le cautionnement**

Le cautionnement est un contrat par lequel la caution s'engage envers le créancier qui accepte, à exécuter l'obligation du débiteur si celui-ci n'y satisfait pas lui-même. Le mot caution sert donc à désigner le tiers garant. Toute personne juridiquement capable peut se porter caution d'une tierce personne, en acceptant de signer un contrat écrit avec mention exprimant la connaissance exacte de l'obligation contractée.

Le CF, après avoir fourni des explications sur les formalités à remplir, les divers frais à verser (les frais d'étude de dossier qui s'élèvent à 1% du montant du crédit accordé à prélever lors du déblocage, les fonds de garantie conformément au type de crédit, les frais d'assurance) avant le déblocage des fonds, remet au client qui, accepte les conditions des divers imprimés pour signature et légalisation. Il reçoit les imprimés après les formalités administratives et les transmet à la direction.

Lorsque les formalités de garantie sont faites par les notaires, ces deniers envoient directement les documents (minute) à la direction. Le Directeur des Affaires Juridiques et Contentieux les contrôle et les fait signer par le Directeur Général. Une fois l'acte signé, le notaire peut envoyer l'attestation ou la grosse à la direction. Ces attestations sont contrôlées par le Directeur des Affaires Juridiques et Contentieux avant d'être envoyées au Bureau. Les documents qui constituent la garantie sont ensuite rangés par le CF dans une cantine en vrac dans son bureau, laquelle cantine est fermée à l'aide d'un cadenas. Ceci témoigne donc de l'archivage non approprié des documents.

2.1.2.5. Etape V : Le déblocage

Le CB ayant fini les contrôles utiles sur les dossiers prêts à être débloqués (remplissage des dossiers de contrôle) et surtout après avoir reçu l'avis définitif du Directeur des Affaires Financières sur l'état des dossiers, procède au déblocage. Les clients sont débloqués les 5, 10, 20 de chaque mois. Il est à souligner à ce niveau que ces différentes dates

CHAPITRE III : Etude de la mobilisation de l'épargne de des crédits par la BNDA

ne sont pas toujours respectées. On remarque alors à ce niveau un retard des fonds lors du déblocage.

Le Chargé des Opérations de Crédit et d'Epargne (COCE), après un atelier de sensibilisation sur le respect des échéances et d'informations sur les remboursements, fait signer au client des échéanciers qu'il établit à son niveau et procède au virement dans le compte de ce dernier. Il est donc aisé de constater que l'Agence procède à une organisation des séances de sensibilisation à l'endroit des clients.

Le client ne peut effectivement retirer les fonds qu'après 24 heures sauf s'il vient de loin. Au regard de ces cinq étapes citées ci-dessus, on peut dire qu'il y a une longue procédure de mobilisation des crédits.

Le COCE saisit les données du déblocage à l'informatique en vue de la production des états :

- des dossiers déboursés (état des encours, état des crédits débloqués) ;
- des fonds liés au déblocage (fonds de garantie, frais de dossier, garanties) ;
- des dossiers renouvelés ;
- de synthèse liée aux déblocages et également produit par le CB à la fin de chaque mois.

2.1.2.6. Etape VI : Le suivi de mobilisation des crédits déboursés

Le CCC, durant le mois ayant suivi immédiatement celui du déblocage, visite le client pour vérifier si le crédit octroyé a été effectivement utilisé pour l'activité pour laquelle il avait été sollicité. Les informations relatives à cette visite sont consignées sur une fiche de suivi un mois après le déblocage. Ces différentes étapes font remarquer l'existence d'une procédure formelle de crédit.

Dans le cas où le crédit n'aurait pas été utilisé comme prévu, le CCC appuyé par le CB doit prendre des mesures rigoureuses pour obliger le client à investir le crédit conformément

CHAPITRE III : Etude de la mobilisation de l'épargne de des crédits par la BNDA

au plan ou à rembourser immédiatement l'intégralité du crédit. Cette remarque témoigne du suivi des encours de crédit.

2.1.2.7. Etape VII : Remboursement des fonds

Le remboursement des crédits a lieu quotidiennement au niveau de la Caisse. A cet effet, le COCE produit tous les documents liés aux remboursements des clients. Pour ce, il produit tous les jours au CB :

- l'état des remboursements attendus ;
- l'état des impayés.

A ce niveau, nous avons pu constater qu'il y a un montant élevé des impayés.

2.2. L'activité d'épargne

La collecte de l'épargne constitue un outil de mobilisation des ressources locales dans le cadre des activités de financement des PME/PMI et organisations paysannes au Mali.

A cet effet, la BNDA-Mali offre trois (03) types d'épargne à savoir :

2.2.1. Les types d'épargne de la BNDA-MALI

2.2.1.1. Le dépôt à vue (DAV) rémunéré :

C'est un produit que toute personne physique ou morale quel que soit le secteur d'activités peut obtenir en ouvrant un compte à vue. Il a pour objet la sécurisation des économies constituées par les clients, la réalisation des projets futurs, l'épargne pour l'accès au crédit. Les frais d'ouverture de ce compte s'élèvent à 5000 FCFA donnant droit à une carte de client, un carnet de bon de paiement (50 feuillets). Le dépôt minimum est libre. Le DAV est rémunéré au taux de 4% l'an sur une durée illimitée avec une date de valeur d'un (01) mois.

CHAPITRE III : Etude de la mobilisation de l'épargne de des crédits par la BNDA

2.2.1.2. Le dépôt à terme (DAT) :

C'est un compte nominatif spécial sur lequel l'on dépose des fonds bloqués pendant un temps au profit de l'institution en échange d'intérêt. Il a pour objet la réalisation des projets futurs et la fructification des économies des déposants. Les frais d'ouverture d'un DAT s'élèvent à 5000 F.CFA donnant droit à un compte à vue et à une carte client. Le dépôt minimum est de 50.000 FCFA. Le taux de rémunération du DAT est de 4% l'an. Le mode de paiement est trimestriel et la durée est de trois (03) mois ;

2.2.1.3. Le plan épargne projet (PEP)

C'est un compte ouvert par toute personne physique ou morale quel que soit le secteur d'activités. Le PEP aide à la scolarité des enfants, la construction de logement, la réalisation d'évènements (mariage, baptême, libération). Les frais d'ouverture d'un tel compte s'élèvent à 5.000 FCFA donnant droit à l'ouverture d'un DAV et une carte de client. Le dépôt minimum du PEP dépend de la capacité du client mais le minimum mensuel est fixé à 5.000 FCFA. Il est rémunéré au taux de 2% l'an.

Le PEP est une opération à deux (02) temps : La phase de constitution de l'épargne et la phase d'utilisation de l'épargne constituée.

Au regard de ces taux de rémunération de l'épargne, nous pouvons affirmer que les conditions de rémunération des comptes sont en général bonnes pour une banque insérée dans un système financier décentralisé. De ce fait, on peut dire qu'il y a une rémunération équitable des comptes ouverts à BNDA-Mali.

2.2.2. Procédure de collecte d'épargne

Les conditions d'accès aux produits d'épargne s'expliquent ci-dessous :

CHAPITRE III : Etude de la mobilisation de l'épargne de des crédits par la BNDA

2.2.2.1. L'information

Elle est toute simple et se fait par le CF qui explique aux clients potentiels les différents produits d'épargne commercialisés par la banque.

2.2.2.2. L'enregistrement de la demande

Il se fait uniquement suite à la volonté manifeste du client potentiel d'épargner. Le CF lui fournit des informations et l'oriente vers le CB qui signe le contrat du DAT. Le contrat signé est envoyé au Directeur des Affaires Financières qui le classe après l'avoir contrôlé. Il envoie le carnet et le contrat à la Caisse de la banque et demande à l'épargnant de se présenter pour le versement.

2.2.2.3. Constitution des dossiers d'ouverture de compte

Ici, il est demandé au client de rassembler les pièces nécessaires à l'ouverture de compte. Une fois les pièces réunies, le CB procède à leur vérification (contrôle) et autorise la poursuite du processus d'ouverture effective du compte.

Les étapes d'ouverture du compte sont :

- L'ouverture des comptes dans le logiciel par le COCE ;
- l'établissement du livret d'épargne ;
- le remplissage du spécimen de signature ;
- l'établissement de la fiche de compte.

2.2.2.4. Constitution et remboursement de l'épargne

Le client se présente au guichet de la banque et verse les fonds à la caissière qui les positionne sur le compte de ce dernier. Quant au remboursement, il varie selon le type de compte ouvert et s'effectue lorsque le souscripteur manifeste le désir de se faire rembourser. Notons que le remboursement se fait à l'échéance et en cas de retrait anticipé, le client est tenu de verser des agios à la banque.

CHAPITRE III : Etude de la mobilisation de l'épargne de des crédits par la BNDA

Dans le cas du compte à vue, le souscripteur se présente directement à la Caisse et effectue le retrait à partir d'une fiche qu'il reçoit au guichet. L'opération ainsi effectuée est enregistrée dans les livrets d'épargne du client et sur la fiche de compte communément appelée carton. Pour les autres types de dépôt, le souscripteur se présente au CB pour exprimer son besoin. Ce dernier, sur la base du dossier de l'épargnant prépare le remboursement en déterminant le montant à rembourser. Il doit tenir compte des délais et surtout des cas de pénalités. Il établit ensuite un avis de crédit qui lui permet de positionner le montant total à rembourser sur le compte de dépôt à vue de l'épargnant.

L'avis de crédit précise le délai de la composition du montant afin de faciliter le traitement comptable par la suite. Il doit être accompagné d'un document qui a permis de faire les calculs.

L'épargnant est dès lors invité à retirer au guichet la copie de l'avis de crédit. Il peut, à partir de cet instant demander un retrait normal à la Caisse sur son compte à vue pour tout ou partie du montant qui lui a été remboursé. L'épargnant ne peut retirer effectivement ses fonds que 24 heures après l'inscription du montant sur son compte à vue.

SECTION 3 : L'énoncé des problèmes spécifiques liés à la procédure d'épargne et de mobilisation de crédit à la BNDA-MALI

L'orientation de notre problématique sera faite dans l'idée de rapprocher nos aptitudes acquises tout au long de notre formation en rapport aux systèmes financiers en mettant en relief les problèmes de la banque afin d'en assurer la pérennité.

Le souci d'être utile à la structure nous amène donc à retenir la problématique liée à la procédure d'épargne et de mobilisation des crédits. Nous sommes donc convaincus, compte tenu du souci des dirigeants de faire rayonner la banque, que la résolution de cette problématique sera d'une grande utilité à la banque.

CHAPITRE III : Etude de la mobilisation de l'épargne de des crédits par la BNDA

Toute entreprise qui se veut pérenne se doit de conquérir d'autres clients tout en essayant de garder sa clientèle actuelle. Cette dernière devient de plus en plus exigeante et recherche une entreprise qui comblerait ses attentes de façon spontanée et sans préjudice. Le client qui se verrait lésé, négligé voire sans importance n'hésitera pas à claquer la porte à ladite institution.

Pour ce faire, mener des réflexions sur la problématique de la procédure d'épargne et de mobilisation des crédits est la chose la plus précieuse que nous pourrions apporter à la structure qui nous a servi de lieu de stage. En effet, nous favoriserons la pérennité du financement des AGR au MALI par une maîtrise du portefeuille à travers la procédure d'épargne et la mobilisation des crédits.

Les problèmes observés s'articulent autour des quatre (04) points ci-après :

- Le montant élevé des impayés ;
- la longue procédure d'épargne et de mobilisation des crédits ;
- le Retard des fonds lors du déblocage ;
- l'archivage non approprié des documents notamment des garanties.

Bien que le secteur bancaire au Mali constitue un élément de redynamisation des activités économiques, il est toujours confronté à une multitude d'insuffisances qui constituent un goulot d'étranglement pour la survie du secteur. Au vu de cela, nous avons estimé que la résolution des problèmes spécifiques serait d'une grande importance pour assurer la pérennité de la banque.

Notons que les quatre (04) problèmes spécifiques qui sous-entendent notre problématique constituent des éléments assez pertinents et qu'une structure qui ne met pas en confiance sa clientèle et les partenaires au financement ne peut prospérer.

CHAPITRE III : Etude de la mobilisation de l'épargne de des crédits par la BNDA

3.1 : De la réalisation des enquêtes à l'interprétation des résultats

3.1.1. Préparation et réalisation de l'enquête

3.1.1.1. Préparation de l'enquête

Les enquêtes se sont effectuées en tenant compte d'un échantillon représentatif : le personnel de la BNDA-Mali (CB, CCC, COCE).

3.1.1.2. Réalisation des enquêtes

Dans le cas d'espèce, notons que la collecte d'informations concernant notre étude doit constituer un élément de base solide et fiable. Elle s'est déroulée sous forme de questionnaire à l'endroit du personnel de BNDA-Mali comme annoncé plus haut. Rappelons que cette enquête et comme toute enquête, elle n'a pu se réaliser sans obstacles ; il s'agit de la réticence, de la méfiance et surtout de la rétention d'informations dues au principe du secret professionnel qui leur est imposé, tout ceci couronné par la situation de redressement que traverse actuellement la BNDA-Mali.

3.1.2. Présentation et analyse des données de l'enquête

Les résultats de l'enquête réalisée seront présentés et analysés en tenant compte de chacun des problèmes spécifiques en résolution

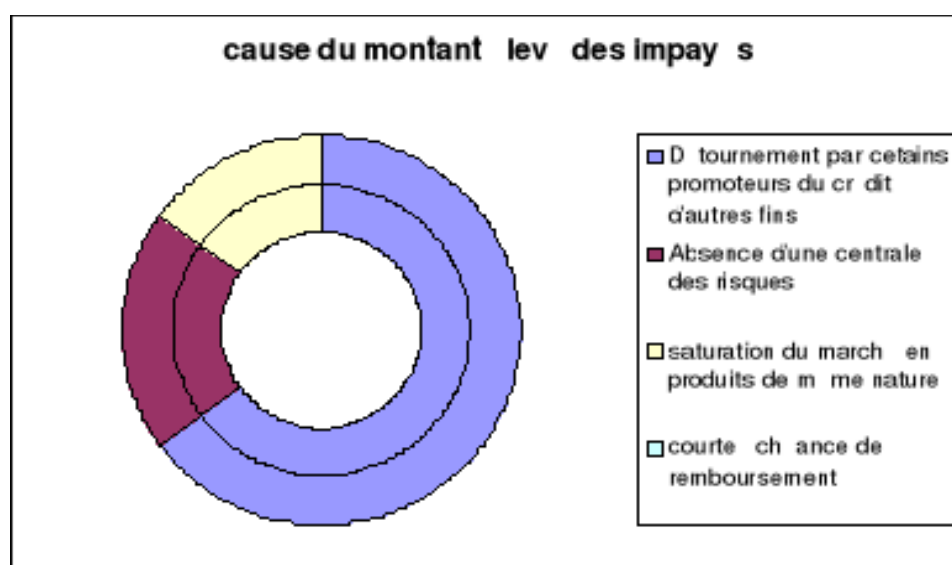
Tableau n°2: Causes du montant élevé des impayés

Eléments	Effectifs	Fréquences(%)
Détournement par certains promoteurs du crédit à d'autres fins	26	65
Absence d'une centrale des risques	8	20

CHAPITRE III : Etude de la mobilisation de l'épargne de des crédits par la BNDA

Saturation du marché en produits de même nature	6	15
Courte échéance de remboursement	0	0
Total	40	100

Source : Résultat de l'enquête effectuée



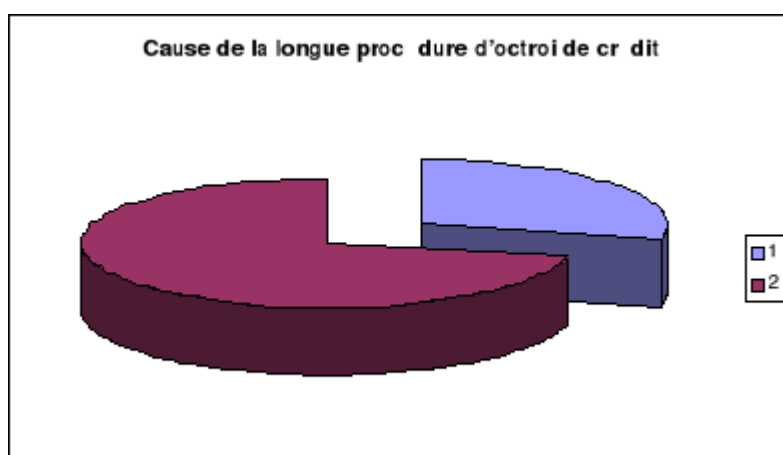
Selon les données consignées dans le tableau N°02, 65% du personnel affirme que le détournement par certains promoteurs des crédits à d'autres fins justifie le montant élevé des impayés, 20% avancent l'absence d'une centrale des risques et 15% la saturation du marché en produits de même nature.

Tableau N°03 : Causes de la longue procédure d'épargne et de mobilisation des crédits

Eléments	Effectifs	Fréquences(%)
Complexité dans la constitution des dossiers	32	80
Lenteur administrative	8	20

CHAPITRE III : Etude de la mobilisation de l'épargne de des crédits par la BNDA

Total	40	100
-------	----	-----



Source : Résultats de l'enquête effectuée

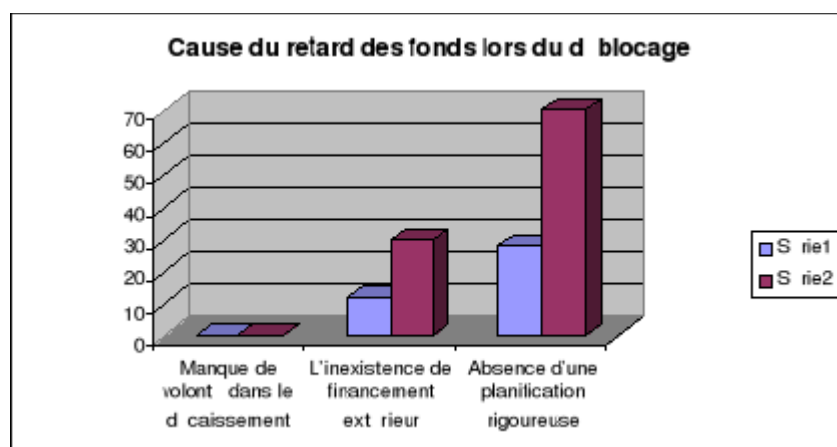
Quant au tableau N°03, la procédure d'épargne et de crédit est selon 80% du personnel longue à cause de la complexité dans la constitution des dossiers et le reste c'est-à-dire 20% avancent l'idée de la lenteur administrative.

Tableau N°04 : Causes du retard des fonds lors du déblocage

Eléments	Effectifs	Fréquences(%)
Manque de volonté dans le décaissement	0	0
L'inexistence de financement extérieur	12	30
Absence d'une planification rigoureuse	28	70
Total	40	100

CHAPITRE III : Etude de la mobilisation de l'épargne de des crédits par la BNDA

Source : Résultats des enquêtes effectuées



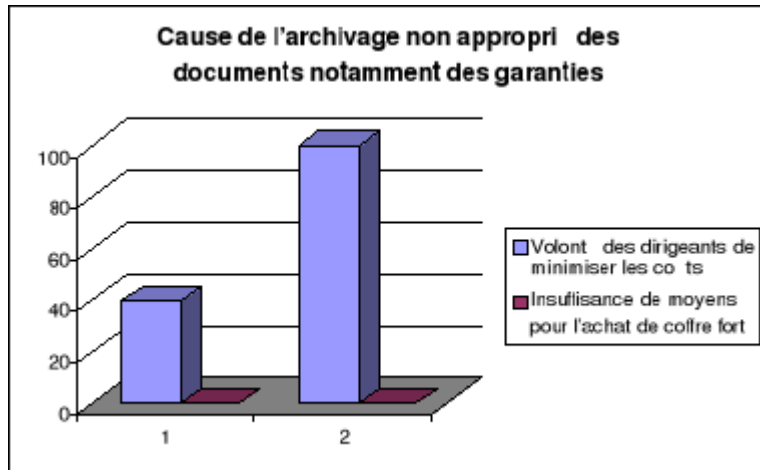
Le tableau N°04 montre que 30% du personnel estime que le déblocage des fonds accuse d'un retard à cause de l'inexistence de financement extérieur et 70% de l'absence d'une planification rigoureuse.

Tableau N°05 : Causes de l'archivage non approprié des documents notamment des garanties

Eléments	Effectifs	Fréquences%
Volonté des dirigeants de minimiser les coûts	40	100
Insuffisance de moyens pour l'achat de coffre fort	0	0
Total	40	100

Source : Résultats de l'enquête effectuée

CHAPITRE III : Etude de la mobilisation de l'épargne de des crédits par la BNDA



Dans le tableau n°5, l'archivage non approprié des documents notamment des garanties est uniquement dû à la volonté des dirigeants de minimiser les coûts.

3.2: Interprétation des résultats de l'enquête

A partir des données de l'enquête, l'analyse des résultats montre ce qui suit :

3.2.1. Interprétation liée au montant élevé des impayés

Pour la résolution de ce problème, nous avons fixé comme seuil de décision, toute cause réunissant au moins 30% des avis. Ainsi, il s'avère que l'orientation des crédits octroyés montre de grandes lacunes quant aux procédures d'octroi des crédits et à la mobilisation de l'épargne. Ceci dénote également d'un manque de suivi de l'opération financée par la banque en question mais aussi et surtout des mécanismes qui permettraient de venir à bout du niveau élevé des impayés.

3.2.2. Interprétation liée à la longue procédure d'épargne et de mobilisation des crédits

A ce niveau, il a été retenu que toute cause qui réunira 50% des avis sera prise en compte. Le point de l'enquête nous révèle que les procédures d'épargne et de mobilisation des

CHAPITRE III : Etude de la mobilisation de l'épargne de des crédits par la BNDA

crédits sont selon 80% du personnel longues à cause de la complexité dans la constitution des dossiers et le reste c'est-à-dire 20% avancent l'idée de la lenteur administrative.

Ce constat prouve, à juste titre que l'allégement des procédures et leur simplification dans un souci de promotion de la création d'entreprise est loin d'être effectif sur le terrain. Il existe un gap important entre la volonté des autorités maliennes de favoriser l'esprit et la création d'entreprises et les pratiques les concernant sur le terrain.

3.2.3. Interprétation des résultats liés au retard des fonds lors du déblocage

En nous référant au seuil de décision, il est prévu que toute cause qui aurait un poids supérieur à 40% sera prise en compte. L'enquête nous révèle que 30% du personnel estime que le déblocage des fonds accuse un retard à cause de l'inexistence de financement extérieur ; 70% de l'absence d'une planification rigoureuse.

Les procédures de financement souffrent, ainsi, d'un manque au niveau des montages financiers. L'argent est le nerf de la guerre et tout entrepreneur ne saurait réussir son projet sans un financement qui vient à point. Ce constat accentue donc la lenteur des procédures d'octroi du crédit et risque de mener à la démotivation du porteur du dit projet.

3.2.4. Interprétation des résultats liés à l'archivage non approprié des documents notamment des garanties

D'après les analyses, il ressort que l'archivage non approprié des documents notamment des garanties est uniquement dû à la volonté des dirigeants de minimiser les coûts, élément qui arbore les résultats précédents quant au manque de rigueur dans le suivi administratif ou autre des l'opération de financement.

CHAPITRE III : Etude de la mobilisation de l'épargne de des crédits par la BNDA

3.2.5. Inventaire des atouts et faiblesses

Dans cette rubrique, nous allons regrouper d'une part les atouts, et d'autre part les problèmes recensés à la BNDA-Mali.

3.2.5.1. Inventaire des atouts

Au cours de notre stage à la BNDA-Mali, nous pouvons donc dire que cette dernière dispose d'atouts majeurs dont entre autres :

- La rémunération équitable des comptes ouverts à BNDA-Mali ;
- l'existence d'une procédure formelle de crédit ;
- l'organisation des séances de sensibilisation à l'endroit des clients ;
- la gratuité d'ouverture de dossier ;
- la visite et contre-visite de terrain pour valider le dossier ;
- l'implication d'un notaire pour tout crédit dont le montant est supérieur ou égal à 2.000.000 FCFA ;
- le suivi des encours de crédit ;

3.2.5.2. Inventaire des faiblesses

Nous avons pu identifier sept (07) problèmes au cours de notre stage :

- L'insuffisance de locaux pour les chargés à la clientèle crédit;
- le manque de matériels informatiques, mobiliers de bureau et obsolescence de ceux existants ;
- l'archivage non approprié des documents notamment des garanties ;
- la longue procédure d'octroi de crédit ;
- le retard des fonds lors du déblocage ;
- le montant élevé des impayés ;
- la non tenue d'une comptabilité régulière et fiable par la majorité des clients.

CHAPITRE III : Etude de la mobilisation de l'épargne de des crédits par la BNDA

3.3 : Suggestions et conditions de mise en œuvre des solutions

Le diagnostic de l'étude a permis de relever les points culminants de l'étude réalisée. Des solutions seront donc proposées dans le but de résoudre les problèmes identifiés.

3.3.1. Suggestions

3.3.1.1. Solutions proposées liées au montant élevé des impayés

Nous rappelons que le détournement par certains promoteurs des crédits à d'autres fins est à l'origine du montant élevé des impayés dans les livres de BNDA-Mali. Ainsi, pour pallier à ce problème, la BNDA-Mali doit mettre en place une stratégie pour limiter au maximum le détournement par certains promoteurs des crédits à d'autres fins. A cet effet, il s'agira pour l'institution de procéder à une enquête de moralité plus approfondie et beaucoup plus complète sur les clients.

Aussi, doit-elle procéder à un suivi régulier des clients par les CCC après le déblocage jusqu'au remboursement de par des descentes inopinées de ce dernier afin de s'assurer que le crédit octroyé est effectivement utilisé pour l'activité pour laquelle il a été sollicité.

Enfin, elle doit initier des séances de renforcement des capacités en matière de gestion des AGR.

3.3.1.2. Solutions proposées liées à la longue procédure d'octroi de crédit

La longue procédure d'octroi de crédit est due à la complexité dans la constitution des dossiers. Pour résorber ce problème, il serait bénéfique à la banque de repenser les procédures en limitant surtout les formalités de l'administration publique afin de satisfaire les clients à temps et d'éviter que ceux-ci ne se tournent vers d'autres systèmes bancaires et Institutions de Micro Finance qui offrent des services dans de meilleurs délais.

CHAPITRE III : Etude de la mobilisation de l'épargne de des crédits par la BNDA

De plus, nous suggérons à la BNDA-Mali de réduire le circuit de décision du financement proposé en donnant plus de marge de manœuvre aux CCC dans la décision d'épargne et de mobilisation des crédits et aussi assurer une formation régulière de ces derniers.

3.3.1.3. Solutions proposées liées au retard des fonds lors du déblocage

La cause qui sous-tend le retard des fonds lors du déblocage est l'absence d'une planification rigoureuse dans le processus de déblocage.

Pour y remédier, nous proposons à l'Agence de renforcer la planification des déblocages en insistant sur les délais de rigueur de dépôt des demandes des fonds.

3.3.1.4. Solutions proposées liées à l'archivage non approprié des documents notamment des garanties

Rappelons que l'archivage non approprié des documents notamment des garanties est dû à la volonté des dirigeants de minimiser les coûts.

Nous estimons qu'il serait objectif de chercher à réduire les coûts de la structure mais il serait suicidaire qu'en cherchant à atteindre cet objectif l'entreprise ne mette pas en sécurité les garanties constituant les biens des clients. Il sera question pour nous de suggérer les voies et moyens à la banque devant lui permettre d'assurer la sécurité des documents de la clientèle tout en ayant en vue l'aspect de la réduction des coûts.

Pour cela, nous proposons deux solutions que BNDA devra utiliser simultanément :

- La tenue rigoureuse d'un fichier d'entrée et de sortie des garanties au niveau de chaque bureau ;
- la centralisation des garanties dans un endroit bien sécurisé dans les locaux de la direction.

CHAPITRE III : Etude de la mobilisation de l'épargne de des crédits par la BNDA

3.3.2. Conditions de mise en œuvre des solutions

La mise en œuvre des solutions ci-dessus proposées permettra à la structure de limiter les risques de crédit de son portefeuille, de satisfaire à temps la clientèle, source de fidélisation de cette dernière et de se doter d'un moyen sécurisé d'archivages des garanties. Dans le souci d'une application effective de ces différentes solutions suggérées, nos recommandations seront adressées aussi à l'endroit de la banque de l'Etat malien que des autres intervenants dans le secteur.

Pour un suivi régulier des clients, la banque devra motiver son personnel à effectuer des visites inopinées en lui accordant des primes puis les former à des techniques de sensibilisation en vue d'assurer une gestion performante des activités. Aussi, la banque se doit-elle de fournir un effort financier pour aménager plusieurs locaux en chambre forte et assurer la sécurité des documents ; ceci y va dans l'intérêt de la banque.

Par ailleurs, la banque doit penser à des séances de réflexion avec tous les agents qui interviennent dans le processus d'épargne et de mobilisation des crédits pour le rendre plus souple.

L'Etat quant à lui, doit réduire les délais de formalités légales au niveau des différentes institutions juridiques et administratives pour permettre à la banque et aux clients de disposer à temps des différents documents pour la constitution des dossiers. Il devra en outre s'inspirer des insuffisances de la loi PARMEC pour doter le secteur de nouveaux textes qui répondent au mieux aux besoins actuels des divers intervenants. Le programme PARMEC a conçu le cadre juridique d'exercice de l'activité des institutions mutualistes d'épargne et de crédit. La loi qui organise ce cadre et qui date de 1999 est communément appelée loi PARMEC.

Enfin, les autres intervenants du secteur devront ,de commun accord avec l'Etat malien, mettre sur pied des mécanismes de création et de gestion d'une centrale des risques afin de permettre au système financier décentralisé de mieux choisir ses clients.

CHAPITRE III : Etude de la mobilisation de l'épargne de des crédits par la BNDA

Tableau N°06 : Tableau de synthèse de l'étude

	Problèmes	Objectifs	Causes supposées	Approches de solutions
Niveau général	Les insuffisances de la procédure d'épargne et de mobilisation des crédits à la BNDA-Mali	Proposer les conditions d'amélioration de la procédure d'épargne et de mobilisation des crédits à la BNDA-Mali	-----	-----
	1 Montant élevé des impayés	Envisager les moyens de réduction des impayés	Le détournement par certains promoteurs des crédits à d'autres fins	- Procéder à des enquêtes de moralité approfondies et beaucoup plus complètes - un suivi régulier des clients par les CCC après le déblocage jusqu'au remboursement de par des descentes inopinées de ces derniers - initier des séances de renforcement des capacités en matière

CHAPITRE III : Etude de la mobilisation de l'épargne de des crédits par la BNDA

					de gestion des AGR.
	2	Longue procédure d'octroi de crédit	Proposer les modalités d'une courte procédure d'épargne et de mobilisation des crédits.	La complexité dans la constitution des dossiers	-repenser les procédures en limitant surtout les formalités de l'administration publique - réduire le circuit de décision du financement proposé.
	3	Retard des fonds lors du déblocage	Suggérer des conditions de mise à disposition des fonds à temps lors du déblocage	L'absence d'une planification rigoureuse dans le processus de déblocage	renforcer la planification des déblocages en insistant sur les délais de rigueur de dépôt des demandes des fonds.
	4	Archivage non approprié des documents notamment des garanties	Proposer les conditions d'un bon archivage des documents.	La volonté des dirigeants de minimiser les coûts	- la tenue rigoureuse d'un fichier d'entrée et de sortie des garanties au niveau de chaque bureau ; - la centralisation des garanties dans un endroit bien sécurisé dans les locaux de la direction.

Source : Conception personnelle

CHAPITRE III : Etude de la mobilisation de l'épargne de des crédits par la BNDA

Conclusion

La réalisation de ce document a consisté pour nous en un exercice d'approfondissement des connaissances théoriques que nous avons reçues dans le cadre de notre formation.

En effet, les différentes recherches effectuées nous ont permis de nous rendre compte des effets négatifs des insuffisances de la procédure d'épargne et de mobilisation des crédits à la BNDA-Mali à l'émergence et au développement de l'entrepreneuriat.

Nous avons dès lors compris que la procédure d'octroi et de suivi de crédit occupe une place très importante par conséquent assure la pérennisation de l'institution. Mieux, les résultats issus de nos recherches nous ont permis d'identifier les problèmes spécifiques ainsi que les causes supposées des insuffisances de la procédure d'épargne et de mobilisation des crédits à la BNDA-Mali.

Conclusion Générale

Conclusion générale

L'épargne vise à satisfaire les besoins spécifiques tels que la réalisation des projets. L'analyse de l'épargne à travers sa mobilisation, ses déterminants et ses rôles a permis l'identification et l'interprétation de son importance et sa contribution en promouvant l'esprit d'entreprise dans le monde en voie de développement ; à l'instar du Mali.

L'objectif de cette contribution en deuxième lieu, est de mesurer l'impact de la mise en place des diverses aides à l'entrepreneuriat par les pouvoirs publics sur l'émergence de l'esprit d'entreprise et donc la création d'entreprise. L'hypothèse de départ était donc, les systèmes d'appui et de soutien à la création d'entreprise, peut contribuer à insuffler l'esprit d'entreprise. Cependant, un de nos principaux objectifs de recherche est de vérifier si des dispositifs d'aide à l'entrepreneuriat influencent l'esprit d'entreprise. Nous avons mis l'accent sur la dynamique et la complexité processuelle, l'entrepreneuriat est une conjonction de facteurs psychologiques, sociaux, culturels, politiques et économiques.

Il est vrai que la promotion d'un entrepreneuriat national interpelle en premier lieu l'Etat. L'enthousiasme pour la promotion et le développement de l'esprit d'entreprise s'explique aisément par le fait que les régions disposant de niveaux élevés en activités entrepreneuriales réalisent des taux sensiblement plus élevés de création d'emplois et sont plus productives. Certes, les pouvoirs publics ont depuis le début des réformes et même avant tenté d'encourager et de promouvoir l'investissement privé. Par ailleurs, ces systèmes d'appui et de soutien ont été mis en place pour faire face à un double enjeu : global, pour soutenir l'emploi et remédier au problème du chômage ; individuel, pour apporter des réponses aux mobiles économiques et psychologiques manifestés par les porteurs de projets.

Toutefois, quelques soient les conditions organisationnelles et matérielles que l'on s'efforce de mettre en place pour stimuler la création d'entreprise, rien ne peut se faire sans la volonté et la compétence des hommes. En effet, force est de constater que la création d'entreprise nécessite une mobilisation de compétences que nous pouvons relier

à une capacité de réussir, à laquelle on ajoute une forte motivation, ainsi qu'un environnement familial nécessairement solidaire.

Notre dernière confirmation converge à dire qu'il existe probablement partout un potentiel d'entrepreneurs, il suffit des circonstances propices dans l'environnement pour que ce potentiel s'exprime. Ceci étant dit, le dynamisme de l'esprit d'entreprise est fortement tributaire des conditions économiques, sociales, politiques et institutionnelles qui prévalent à l'échelon local et régional. La mise en place d'un environnement propice à l'entrepreneuriat et à la création d'entreprise dans lequel les petites entreprises peuvent croître rapidement nécessite un large éventail de politiques synergiques d'appui et de soutien. Et pour qu'un pays arrive à construire une société de l'entrepreneuriat et à faire émerger l'esprit d'entreprise pour encourager un plus grand nombre à se préparer à la fonction d'entrepreneur comme opportunité de carrière il est nécessaire de :

- **Développer l'esprit d'entreprise.** Favoriser l'esprit d'entreprise doit constituer un objectif de politique économique. Celui ci n'est pas une qualité qui serait limitée aux seuls entrepreneurs. Si la société souhaite développer un esprit d'entreprise, elle doit agir sur elle même de manière cohérente, en s'adressant à l'ensemble de ses composantes.
- **Promouvoir et valoriser l'esprit d'entreprise.** L'enjeu au Mali est bien de semer l'esprit d'entreprise dans le milieu éducatif et faire de lui une valeur admirée. Il se construit à tous les niveaux du système éducatif, en commençant par raconter l'entreprise dès le primaire contribue à développer les compétences entrepreneuriales de la jeune génération. La démarche est nécessairement globale et stratégique : rapprocher l'école de l'entrepreneuriat ne peut se concevoir que dans une volonté réciproque et collective de tous les intervenants publics, parapublics et privés, dont le système éducatif est l'un des acteurs primordiaux. En réhabilitant le goût d'entreprendre, le système éducatif mobiliserait les compétences et les facultés créatrices indispensables au processus d'innovation. Il contribuerait à créer les conditions d'une harmonie sociale et économique fondée sur la valorisation créatrice des richesses, des intelligences innovantes et

imaginatives.

L'analyse conduite dans le troisième chapitre a permis de mettre en évidence la contribution de l'épargne et de la mobilisation de crédit à la promotion de l'esprit d'entreprise. Pour investir, il est préférable d'accéder au crédit dans les établissements bancaires ce qui nécessite l'existence d'une épargne. Une épargne abondante et régulière permet de financer les entreprises d'où favoriser l'entrepreneuriat.

Nous avons ainsi consenti à réaliser notre étude au niveau de la BNDA qui parvient plus ou moins à satisfaire à la demande des micro-entreprises et des PME en partant du constat que ces derniers constituent la majeure partie du portefeuille de la BNDA

Ainsi, les résultats ci-dessous ont été observés :

- Le détournement par certains promoteurs des crédits à d'autres fins est à l'origine du montant élevé des impayés dans les livres de la BNDA-Mali ;
- la complexité dans la constitution des dossiers explique la longue procédure d'octroi de crédit ;
- l'absence d'une planification rigoureuse dans le processus de déblocage explique le retard des fonds lors du déblocage ;
- l'archivage non approprié des documents notamment des garanties est dû à la volonté des dirigeants de minimiser les coûts.

Une fois les diagnostics retenus, nous avons proposé des solutions aux différents problèmes spécifiques identifiés. Nous pensons, à coup sûr, que la réalisation des conditions de mise en œuvre des solutions et de leur mise en œuvre effective permettra sans doute de rendre utile les recherches effectuées.

Nous ne saurions prétendre avoir épuisé la problématique des insuffisances de la procédure et de suivi du crédit. Néanmoins, nous estimons que notre modeste contribution à la recherche de solutions des problèmes liés à la procédure d'épargne et de mobilisation des crédits aidera la BNDA-Mali à se maintenir comme l'une des plus grandes structures Bancaire du Mali et à constituer de manière effective un des leviers de la promotion de

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Ouvrage :

- BERNET Luc Rollade, « Principes des techniques bancaires », Ed. Dunod, Paris, 1999
- BETIONE Alain, DOLLO Christine, GUIDONT Jean-Pierre, « Dictionnaire des sciences économiques », Ed. Armand Colin, Paris, 1991
- BOUTILIER S., UZUNIDIS D., « La légende de l'entrepreneur. Le capital social, ou comment vient l'esprit d'entreprise, Ed La Découverte et Syros, Paris, 1999
- CAPAL Jean Yves, GARNIER Olivier, « Dictionnaire d'économie et sciences sociales », Ed. Hatier, Paris 2002
- CASSON M, « L'entrepreneur », Editions Economica, Paris
- DESMICHT François, « La Pratique de l'activité bancaire », 2eme Ed. Dunod, Paris, 2007
- DEUBEL Philippe, MOUNTOUSSE Marc, « Dictionnaire des auteurs en sciences sociales », Ed. Béal, Paris, 1999
- FAYOLLE A., « Introduction à l'entrepreneuriat », Ed. Dunod, Paris, 2005
- GASSIE .Y, « Les conditions environnementales de la création d'entreprise dans les économies émergentes », Ed L'Harmattan, Paris, 2007
- HERNANDEZ. E.M, « L'entrepreneuriat : Approche théorique, Ed L'Harmattan, Paris, 2006
- HERNANDEZ E.M., « Le processus entrepreneurial vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat », les éditions de l'entrepreneur, Montréal, 2002
- JULIEN P-A, MARCHESNAY.M, « L'entrepreneuriat », Ed Economica, 1996
- PETIT-DUTALLIS Georges, « Le risque de crédit bancaire », Ed. Scientifique Riber, 1967
- PRUCHAUD Jean, « Evolution des techniques bancaires », Ed. Scientifiques Riber, Paris, 1960
- PRUVOST Jean-Marie, « Dico de financier », Ed. Dunod, Paris, 2009

Thèse, études et rapports :

- AUDRETSCH et THURIK, cités par KHALIF .M : « l'entrepreneur et développement économique : défis et contributions de l'entrepreneur dans le contexte des pays émergents » communication au 9^{ème} symposium international sur les pratiques entrepreneuriales en Algérie, MDI Business School, Alger
- ATHMANE Zahia, ARHAB Djedjega ; « La mobilisation de l'épargne des ménages », mémoire de licence de gestion réalisé sous la direction de M. ATTOUCHE, UMMTO
- BRANCHE B, et al, « Formation et esprit d'entreprendre chez les étudiants », cahier de recherche n° 2009-17, Université Pierre Mendès France N°2, France

- BRUYAT. C, (1993), op. cit, création d'entreprise ; contribution épistémologique, thèse de doctorat, Université Pierre Mendès, Grenoble
- Chikhi Ghania, Lanasri Llia, « le rôle de la banque dans la mobilisation de l'épargne : cas de la CNEP-Banque, Wilaya de Tizi-Ouzou », mémoire de licence en sciences économiques, option MFB, sous la direction de Melle Sbihi Djamil
- FAYOLLE. A : « Entrepreneuriat et processus faire du processus un objet de recherche et mieux prendre en compte la dimension processus dans les recherches », Communication au 7ème Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME. 27 – 29 Octobre, Montpellier, 2004
- GASSE .Y, « L'influence des aspects social et institutionnel dans le développement d'une culture entrepreneuriale »
- JULIEN.P-A et MARCHACHESNAY. M, « L'entrepreneuriat », 1996
- Kiakumba Mansesa, Problématique de l'épargne dans le bas Congo. Cas des ménages de la cité de Mbanza-Ngungu, Diplôme de masters, Université Kongo UK
- Laouiza Radhia, « La procédure d'octroi de crédit d'un crédit d'investissement ; cas : CPA », Mémoire de licence en sciences commerciales, sous la direction de Mme Ould Abdeslam Sabrina
- Manuel de procédure de la BNDA-Mali
- MARION. S : « l'évaluation des projets de création d'entreprises dans le contexte d'une intervention financière » thèse de doctorat en science de gestion, université Jean Moulin, Lyon III
- Mémoire de licence en sciences de gestion, « la mobilisation de l'épargne des ménages ; cas de la CNEP de Larbaa Nath Irathen » sous la direction de Mme Sadaoui Safia
- OCDE:<<stimuler l'esprit d'entreprise>>, Paris, 1998
- Touil Radia, Yaici Sefia, Benane Lynda, « La mobilisation de l'épargne auprès d'une banque : cas de l'agence CNEP d'Azazga », Mémoire de licence en sciences économiques, option MFB, sous la direction de Mr. Belmellat Mohand Zahid et Mr. Mohand Ouara
- Rapport de la CNUCED, « Le développement en Afrique, retrouver une marge d'action : La mobilisation des ressources intérieures et l'Etat développementiste »

- SAMMUT. S : « contribution à la compréhension du processus de démarrage de petite entreprise » ; thèse de doctorat en sciences de gestion; université Montpellier1, 1995
- Traore Zeinab Hamoud(Diami), Tembely Abdoulaye Ankoundia, « Analyse et Gestion des risques bancaires : Cas : La BIMSA », Mémoire de licence en sciences économiques, option MFB, sous la direction de Mlle Si Mansour
- Toe Bagnié Alex, « Gestion des risques bancaires liés aux crédits aux entreprises : Cas de la BSIC-BF », Mémoire de fin d'études, Master Professionnel en Comptabilité et Gestion Financière de L'institut Supérieur de Comptabilité, de Banque et de Finance, sous la direction de Kabore Lassane
- WANG. Y : « L'évolution de l'intention et le développement de l'esprit d'entreprendre des élèves ingénieurs d'une école française : une étude longitudinale», thèse pour l'obtention de Docteur en Génie Industriel, Ecole Centrale de Lille, 2010

Référence web

- www.comptanat.fr
- www.dcg.jesf.fr
- www.un.org
- www.forum.gouvernement.qc.ca
- www.etudier.com

Liste des tableaux

Tableau 01 : Typologie des prêts.....	76
Tableau 02 : Cause du montant élevé des impayés.....	88
Tableau 03 : Cause de la longue procédure d'épargne et de mobilisation des crédits.....	89
Tableau 04 : Cause du retard des fonds lors du déblocage.....	90
Tableau 05 : Cause de l'archivage non approprié des documents notamment des garanties...	91
Tableau 06 : Table des synthèses de l'étude.....	98

Listes des figures

- **Figure N°01** : La formation de l'épargne.....7
- **Figure N°02** : Les formes de l'épargne.....10
- **Figure N°03** : La hausse de l'épargne intérieure du Produit National Brut.....19
- **Figure N°04** : La théorie du comportement planifié (Ajzen, 1991).....52

Table des matières

Remerciements.....	I
Dédicace	II
Liste des abréviations et acronymes	III
Liste des tableaux	IV
Liste des figures et graphique(s)	V
Sommaire	VI
Introduction générale	1
Chapitre I : L'épargne et les crédits.....	4
Introduction	4
Section 1: Approche conceptuelle de l'épargne et sa mobilisation dans les pays africains.....	4
1.1. Définition de l'épargne	4
1.1.1. Définition générale	4
1.1.2. Définition comptable	5
1.2. L'Origine de l'épargne	5
1.2.1. La théorie classique ou néoclassique	8
1.2.2. La théorie keynésienne	8
1.3. Les différentes formes de l'épargne	9
1.3.1. L'épargne liquide	9
1.3.2. L'épargne longue	9
1.4. Les déterminants de l'épargne	10
1.4.1. Les facteurs économiques	11
1.4.1.1. Le revenu et la richesse	11
1.4.1.2. L'investissement	11
1.4.1.3. L'inflation	12
1.4.1.4. Le taux de rendement	12

1.4.1.5. L'impact de système fiscal	12
1.4.2. Les facteurs sociologiques	12
1.4.2.1. L'âge	13
1.4.2.2. La catégorie socioprofessionnelle	13
1.4.2.3. Le statut socioprofessionnel	13
1.4.2.4. L'éducation	14
1.4.3. Autres facteurs	14
1.5. Le rôle de l'épargne	14
1.6. Les produits de l'épargne bancaire	15
1.6.1. Formes de placement a vue	15
1.6.1.1. Compte a vue	15
1.6.1.2. Compte sur livret	16
1.6.2. Les formules de placement à terme	16
1.6.2.1. Le compte a terme	16
1.6.2.2. Le bon de caisse	16
1.6.2.3. Le bon d'épargne	17
1.6.2.4. Le bon du Trésor	17
1.6.2.5. Les titres financiers	17
1.7. La mobilisation de l'épargne dans les pays africains	18
1.7.1. La faiblesse des taux d'épargne	18
1.7.2. Les obstacles à l'épargne	18
1.7.3. Reforme bancaire et élargissement de la clientèle	19
1.7.4. La contribution des nouvelles technologies	20
Section 2 : Le crédit bancaire	21
2.1. Définition du crédit bancaire	21

2.1.1. La confiance	22
2.1.2. Le temps	22
2.1.3. Le risque	22
2.2. Le crédit bancaire dans le financement de l'entreprise	22
2.3. Classification des crédits	23
2.3.1. Les types de crédit selon la durée	23
2.3.1.1. Les crédits à court terme	23
2.3.1.2. Les crédits à moyen terme.....	24
2.3.1.3. Les crédits à long terme.....	24
2.3.2. Les types de crédits selon le degré de libéralité des banques.....	24
2.3.3. Les types de crédit selon leurs objet	25
2.3.3.1. Les crédits d'exploitation	25
2.3.3.2. Les crédits d'investissement.....	26
2.3.4. Les types de crédit selon leurs forme.....	29
2.3.4.1. Les crédits liés au projet.....	30
2.3.4.2. Les crédits non liés.....	30
2.3.5. Les types crédit selon leurs origines.....	30
2.4. La décision bancaire en matière d'octroi de crédit bancaire.....	31
2.4.1. Le processus de décision d'octroi de crédit bancaire.....	31
2.4.1.1. Les règles d'approbation standard.....	31
2.4.2. Les étapes du processus de décision.....	33
2.4.2.1. La création du dossier.....	33
2.4.2.2. Transmission du dossier.....	33
2.4.2.3. Validation du dossier.....	33
2.4.2.4. Analyse par le centre des risques.....	33

2.4.2.5. Notification de la décision.....	34
Conclusion	34
Chapitre II : Promotion de l'esprit d'entreprise et de la création d'entreprise.....	35
Introduction.....	35
Section 1: L'esprit d'entreprise: éléments de définition.....	35
1.1. Les dimensions de l'esprit d'entreprise.....	37
1.1.1. L'entrepreneuriat.....	37
1.2. Les caractéristiques d'un entrepreneur.....	38
1.2.1. Qu'est ce que l'entrepreneur.....	38
1.2.2. Les qualités requises.....	39
1.2.2.1. Les connaissances.....	39
1.2.2.2. Les compétences.....	39
1.2.2.3. Les traits de caractère.....	39
1.3. Les principaux attributs d'un entrepreneur.....	40
1.3.1. Bâtir pour l'avenir.....	40
1.3.2. Etre tourné vers son objectif.....	40
1.3.3. Etre persévérant.....	40
1.3.4. Surmonter les échecs.....	40
1.3.5. Etre attentif au feedback (répercussion).....	40
1.3.6. Faire preuve d'initiative.....	41
1.3.7. Savoir écouter les conseils.....	41
1.3.8. Fixer ses propres critères de réussite.....	41
1.3.9. Faire face aux incertitudes.....	41
1.3.10. Etre engagé.....	41
1.3.11. S'appuyer sur ses points forts.....	42

1.3.12. Etre digne de confiance et intègre.....	42
1.3.13. Prendre des risques.....	42
1.4. Les théories explicatives de l'entrepreneuriat.....	42
1.4.1. Les théories explicatives de l'entrepreneuriat.....	44
1.4.1.1. La théorie du processus entrepreneurial : de la perception à la recherche de création.....	44
1.4.2. La théorie de la carrière entrepreneuriale : le choix de carrière et le développement de l'identité entrepreneuriale.....	46
1.4.2.1. Les facteurs individuels.....	47
1.4.2.2. Les facteurs sociaux.....	47
1.4.2.3. Les facteurs économiques.....	47
1.4.2.4. Les expériences précoces.....	48
1.4.3. La théorie de l'intention d'entreprendre et émergence de l'esprit d'entreprise.....	49
1.4.3.1. La théorie de l'action raisonnée et du comportement planifié d'Ajzen (1991).....	50
Section 2 : La création d'entreprise.....	52
2.1. Définitions et intérêts de la création d'entreprise.....	53
2.2. Influence de la décision de la création d'entreprise.....	54
2.2.1. Le niveau de désirabilité.....	54
2.2.1.1. La famille.....	54
2.2.1.2. L'entreprise.....	55
2.2.1.3. Le milieu professionnel.....	55
2.2.1.4. Le milieu social au sens large.....	55
2.2.2. Le niveau de faisabilité (variable économique).....	56
2.2.3. Le niveau de création.....	56
2.3. L'esprit d'entreprise et la création d'entreprise.....	56

Section 3 : Les politiques publiques d’aides à l’entrepreneuriat.....	57
3.1. L’entrepreneuriat et la politiques.....	59
3.1.1. Promotion et aide a l’entrepreneuriat.....	59
3.1.1.1. Une assistance et soutien aux jeunes entrepreneurs.....	59
3.1.2. Processus d’aide et d’assistance a la création d’entreprise.....	60
3.2. Eléments d’une politique de développement de l’entrepreneuriat.....	61
3.2.1. Sensibilisation a l’entrepreneuriat.....	61
3.2.2. Production d’idées	62
3.2.3. Création d’entreprise.....	62
3.2.4. Croissance et expansion.....	63
3.2.5. Valoriser l’esprit d’entreprise.....	64
Conclusion	65
Chapitre III : Etude de la mobilisation de l’épargne et des crédits par la BNDA.....	66
Introduction.....	66
Section 1 : Présentation de la structure d’accueil.....	67
1.1. Présentation générale de la BNDA- Mali.....	67
1.1.1. Naissance.....	67
1.2. Les missions de la BNDA- Mali.....	67
1.2.1. Premier financier du monde rural.....	67
1.2.2. La BNDA un partenaire privilégié des secteurs du commerce et de l’industrie.....	68
1.3. Structure organisationnelle de la BNDA.....	68
1.3.1. L’actionnariat de la BNDA.....	68
1.3.2. L’organe fonctionnel.....	68
1.3.2.1. L’assemblée générale ordinaire (AGO).....	69

1.3.2.2. Conseil administratif (organe administratif).....	69
1.3.2.3. La Direction Générale.....	70
1.4. Les activités de la BNDA- Mali.....	72
1.4.1. L'activité de formation.....	73
1.4.2. L'activité de prévoyance.....	73
Section 2 : Les activités de crédit et d'épargne au sein de la BNDA- Mali.....	74
2.1. L'activité de crédit.....	74
2.1.1. Typologies des prêts.....	74
2.1.2. Procédure de mobilisation des crédits par la BNDA- Mali.....	77
2.1.2.1. Etape I: l'information.....	77
2.1.2.2. Etape II : Enregistrement de la demande.....	77
2.1.2.3. Etape III : Traitement du dossier.....	77
2.1.2.4. Etape IV : Constitution des dossiers administratifs.....	78
2.1.2.5. Etape V : Le déblocage.....	81
2.1.2.6. Etape VI : Le suivi des mobilisations de crédits déboursés.....	82
2.1.2.7. Etape VII : Remboursement des fonds	83
2.2. L'activité d'épargne.....	83
2.2.1. Les types d'épargne de la BNDA- Mali.....	83
2.2.1.1. Le dépôt a vue (DAV) rémunéré.....	83
2.2.1.2. Le dépôt a terme (DAT).....	84
2.2.1.3. Le plan épargne projet (PEP).....	84
2.2.2. Procédure de collecte d'épargne.....	84
2.2.2.1. L'information.....	85
2.2.2.2. L'enregistrement de la demande.....	85
2.2.2.3. Constitution des dossiers d'ouverture de compte.....	85

2.2.2.4. Constitution et remboursement de l'épargne.....	85
Section 3 : L'énoncé des problèmes spécifiques liés à la procédure d'épargne et de mobilisation de crédit à la BNDA- Mali.....	86
3.1. De la réalisation des enquêtes à l'interprétation des résultats.....	88
3.1.1. Préparation et réalisation de l'enquête.....	88
3.1.1.1. Préparation de l'enquête.....	88
3.1.1.2. Réalisation d'enquêtes.....	88
3.1.2. Présentation et analyse des données de l'enquête.....	88
3.2. Interprétation des résultats de l'enquête.....	92
3.2.1. Interprétation liée au montant élèves des impayés.....	92
3.2.2. Interprétation liée a la longue procédure d'épargne et de mobilisation des crédits.....	92
3.2.3. Interprétation des résultats liés au retard des fonds lors du déblocage.....	93
3.2.4. Interprétation des résultats liés a l'archivage non approprié des documents notamment des garanties.....	93
3.2.5. Inventaire des atouts et des faiblesses.....	94
3.2.5.1. Inventaire des atouts	94
3.2.5.2. Inventaire des faiblesses.....	94
3.3. Suggestions et conditions de mise en œuvre des solutions	95
3.3.1. Suggestions	95
3.3.1.1. Solutions proposés liées aux montants élevés des impayés	95
3.3.1.2. Solutions proposés liées à la longue procédure d'octroi de crédit.....	95
3.3.1.3. Solutions proposés liées au retard des fonds lors du déblocage.....	96
3.3.1.4. Solutions proposés liées à l'archivage non appropriés des documents notamment des garanties.....	96
3.3.2. Conditions de mise en œuvre des solutions.....	97
Conclusion.....	100

Conclusion générale.....	101
--------------------------	-----

Bibliographie

Tables des matières