

## Interview

# « EN 2012, PLUS DE 10 MDS FCFA D'ACCORDS DE CRÉDITS ONT ÉTÉ NOTIFIÉS AUX ADMINISTRATIONS ET COLLECTIVITÉS LOCALES »

*Sous l'impulsion de son nouveau administrateur directeur général, Roger Owono Mba, la Banque gabonaise de Développement (BGD) s'est engagée dans une forte relance de son activité crédit vers les PME. Initiative qui a donné lieu à la création d'une structure d'accompagnement qui s'assure d'une bonne utilisation des fonds affectés par les PME et PMI.*

**Marchés Africains :** *Vous avez pris les commandes de la BDG en janvier 2011 : dans quelle position se sont clôturés les comptes de 2011 par rapport à 2010 ?*

**Roger Owono Mba :** Les comptes se sont clôturés dans une situation beaucoup plus favorable en 2011, aussi bien au niveau des résultats que de la production commerciale, c'est-à-dire du volume des nouveaux crédits et de l'encours global : les encours de crédits se sont accrus de plus de 50 %. Nous avons également mis en fonctionnement deux nouveaux points de vente : une agence à Koula-Moutou, à l'intérieur du pays, et une autre à Libreville, au nord de la capitale, zone en plein développement.

*Vous avez marqué votre arrivée à la tête de cette institution en y créant une structure spécialement destinée aux entreprises. Les requêtes de crédits de ces entreprises ont-elles abouti à 100 % ? Sur cette période, avez-vous un retour sur l'usage de ces fonds ?*

En réalité, il existait déjà une structure dédiée à la clientèle des entreprises, la Direction du centre d'affaires entreprises. Nous l'avons réorganisée par la mise en place d'une gestion spécifique à destination des PME. Nous avons en revanche créé une structure d'accompagnement et de conseil, le Département conseil et assistance, dont la mission principale est de s'assurer d'une utilisation des fonds conforme à l'objet du financement, et d'une assistance dans le suivi général des activités de l'entreprise. Cette structure est spécifiquement dédiée aux PME, ce qui fait que nous avons pour la clientèle entreprises

un dispositif qui comprend, globalement, une structure de financement (Direction du centre d'affaires) et une structure de conseil et assistance, l'une relayant l'autre et les deux étant complémentaires. Ce dispositif permet de mieux suivre et accompagner les PME. En ce qui concerne l'aboutissement des dossiers de demandes de crédits en provenance

j'ai déjà dite, c'est la mise en place de structures spécialement dédiées à chacune de ces catégories de clientèle. Cette organisation permet une action commerciale plus efficace et ciblée qui se traduit dans l'évolution des encours de crédits de cette clientèle. En 2011, nous avons octroyé 3 milliards (Mds) de FCFA de crédits en faveur des PME contre

*« En 2011, nous avons octroyé 3 milliards de FCFA de crédits aux PME contre quelques centaines de millions auparavant. En 2012, plus de 10 milliards d'accords de crédits ont été notifiés aux administrations et collectivités locales. »*

de la clientèle des entreprises, il faut évidemment d'abord faire la distinction entre les grandes entreprises, dont le taux d'aboutissement des dossiers est nettement plus important, et les PME.

Pour ce qui est de l'utilisation des fonds, nous pouvons dire, grâce au travail de notre Département conseil et assistance, que d'une façon générale elle a été conforme à l'objet du financement. Mais cela n'exclut pas qu'il y ait quand même parfois des incidents de paiement dans les remboursements des crédits, pour diverses raisons.

*Comment peut-on mesurer l'ampleur de l'action de la BGD au bénéfice des PME/PMI et des collectivités et administrations locales ?*  
La première chose qu'il faut indiquer, et que

quelques centaines de millions auparavant. En 2012, plus de 10 Mds d'accords de crédits ont été notifiés aux administrations et collectivités locales. Je voudrais également rappeler qu'en juin 2012, nous avons organisé une journée « Portes ouvertes » prioritairement orientée vers la clientèle des PME : nos différents stands ont reçu plus de mille visiteurs et nous avons profité de l'occasion pour lancer une offre promotionnelle destinée à financer les créances des PME.

*Votre portefeuille de produits est riche et varié : pouvez-vous nous parler des derniers produits dédiés aux PME/PMI ?*

Il faut d'abord rappeler que les PME peuvent bénéficier de tous types de financements pour faire face à tous types de besoins : investisse-

**Roger Owono Mba,**  
Administrateur Directeur  
général de la Banque Gabonaise  
de Développement.



BGD

ment, exploitation, restructuration, développement des activités, etc. Nous avons en effet mis en place un nouveau produit destiné aux PME que nous avons appelé BGD Avance + et qui a pour objet d'aider les entreprises à financer leurs créances avérées ou potentielles : factures, marchés, commandes, etc.

*Pour financer ces requêtes de crédit, quels sont les appuis sur lesquels peut compter la BGD au niveau des ressources locales et des grands guichets internationaux ?*

La BGD trouve ses ressources au niveau local

auprès de grandes administrations en charge de la gestion de certains fonds publics, auprès des institutionnels privés ou publics (compagnies d'assurances, autres institutions) et auprès du secteur bancaire, qui lui accorde parfois des lignes de refinancement. Au niveau international, nous sommes en relation avec les habituels partenaires au développement ou structures de financements que sont la BEI, la BAD, etc.

*D'après nos sources, un partenariat Banque mondiale/BGD est en cours de validation*

*pour la création d'une plate-forme technique afin de mieux accompagner les PME/PMI. Quels sont les contours de ce partenariat et quelles en seront les retombées concrètes pour les entreprises gabonaises ?*

Nous sommes effectivement en train de conclure un partenariat avec la Banque mondiale au travers de sa filiale la SFI pour la mise en place au Gabon d'un outil que cette structure a déjà installé dans d'autres pays et dont la gestion au Gabon sera assurée en exclusivité par la BGD. Appelé « SME Toolkit », qui veut dire « Boîte à outils PME », il s'agit schématiquement d'une interface web qui permet aux dirigeants et promoteurs de PME de renforcer leur capacité managériale et d'avoir accès aux informations critiques dont ils ont besoin pour améliorer la gestion de leurs entreprises. Il apporte des solutions aux besoins des PME en utilisant la technologie pour la gestion/conseil de leur entreprise et l'optimisation des pratiques commerciales, pour les informer sur le cadre réglementaire et législatif, sur les opportunités de financement et autres données essentielles à la performance afin de faciliter la création d'une communauté de PME pouvant échanger leurs expériences sur la même plate-forme web. Les retombées concrètes pour les entreprises gabonaises seront principalement d'améliorer leur capacité de gestion et également la confection de leurs dossiers de demande de financements. Autrement dit, l'outil devrait permettre aux promoteurs de présenter aux bailleurs de fonds des dossiers plus « bancables », et donc un accès un peu plus aisé au crédit.

*Après un an et demi à la tête de cette institution, vous avez certainement déjà eu les premières retombées de votre plan d'action et, sans entrer dans les détails, en êtes-vous satisfait ?*

Un an et demi, c'est un peu court pour apprécier les retombées d'un plan d'action. En matière de business, l'évaluation d'un plan d'action commence à se faire au bout de 3 ans. Toutefois, je peux dire de manière globale que je suis satisfait, et particulièrement de la forte relance de l'activité crédit que nous avons pu initier, car c'est par la production des crédits que l'on développe les revenus. Je suis également satisfait de l'engagement que nous avons pris de nous lancer vers un management par la qualité, engagement qui a obtenu l'adhésion de l'ensemble du personnel, même si le chemin à parcourir reste encore long.

*Propos recueillis par  
Christian Lapeyre*