

Guy Koizan: "La relation Banque-PME doit sortir des sentiers battus..."

samedi, 25 mars 2017 16:49



Crédits: v.B

Pour le directeur général de Versus Bank, également vice-président de l'Association professionnelle des banques et établissements financiers de Côte d'Ivoire (Apbef-Ci), il est évident qu'en premier lieu, le banquier est un prêteur. Mais, avec les Petites et moyennes entreprises, sa relation doit pouvoir évoluer vers un partenariat.

Guy Koizan : "La relation Banque-PME doit sortir des sentiers battus..."

«Déjà en 2016, à l'issue du forum [« La finance s'engage... »](#), les banques ont pris des engagements globaux de financement des Pme pour plus de 1300 milliards Fcfa, soit le tiers de leurs besoins de financements ». C'est en ces termes que s'est exprimé le directeur général de Versus Bank, Guy Koizan. Qui exposait lors d'un panel sur le thème: « Le Banquier, partenaire ou prêteur ? », lors de la 6^e édition des Journées nationales promotionnelles des Pme et de l'Artisanat, qui a débuté depuis le jeudi 23 mars à Abidjan-

Cocody.

Pour le directeur général de Versus Bank, également vice-président de l'Association professionnelle des banques et établissements financiers de Côte d'Ivoire ([Apbef-CI](#)), il est évident qu'en premier lieu, le banquier est un prêteur. Mais, avec les Petites et moyennes entreprises, sa relation doit pouvoir évoluer vers un partenariat. Loin des divergences des deux parties, il estime: « la relation Banque-Pme doit sortir des sentiers battus et s'inscrire dans une dynamique nouvelle, passer de banque-prêteur à banque-partenaire ».

Selon [Guy Koizan](#), le diagnostic de l'accès des [Pme](#) aux financements des banques, qui reste limité et difficile, est toujours au cœur des débats. « Les banques estiment que le risque de contrepartie (risque de non remboursement) sur les Pme est relativement plus élevé pour diverses raisons liées au fait que les Pme ne disposent pas toujours d'états financiers, ou lorsque ceux-ci existent, ils ne sont pas fiables. Les Pme sont, pour la plupart, intimement liées à la personne du promoteur et disparaissent trop facilement (taux de mortalité élevé) et n'ont pas toujours la bonne organisation qui rassure, etc. », a expliqué le conférencier. Ajoutant toutefois que les Pme, de leur côté, pensent que les banques devraient innover dans leur approche, afin d'adapter les financements à leurs spécificités. Surtout à cause de l'insuffisance et l'inadaptation de l'offre de crédits, l'insuffisance de conseils, etc.

D'après lui, «il est nécessaire que cette relation dépasse le seul cadre de prêteur à emprunteur pour se fondre dans un partenariat, sans pour autant aboutir à l'ingérence qui, elle, est interdite aux banques. L'avenir de la relation Banque-Pme réside en effet dans le partenariat ». Ce qui passe, selon lui, par une présentation aux Pme d'une offre dynamique de produits de financement adaptés à la spécificité de leurs besoins, quantitativement et qualitativement.

Kamagaté Issouf

Issouf.kamagate@fratmat.info

Restez connecté sur le site web de Fraternité Matin

Written by Kamagaté Issouf

Read 77 times

Last modified on dimanche, 26 mars 2017 11:55

Twitter

Like Sign Up to see what your friends like.

G+1

0 Comments

Sort by **Newest**



Add a comment...

Facebook Comments Plugin