Revue **Francophone**

Volume : 4 Numéro : 4 Page : 58 à 79

Doi :10.5281/zenodo.24356759 Reçu : 16/09/2026 ; Révisé : 29/10/2026 ; Accepté : 14/11/2026

Des garanties patrimoniales aux flux sécurisés : les déterminants de la bancabilité des PME titulaires de marchés publics au Niger

From collateral-based lending to secured cash flows: determinants of bankability for SMEs holding public procurement contracts in Niger

ABDOU MANZO Mahamadou[a]

[a] *Université Gaston Berger de Saint-Louis – Sénégal, Laboratoire Saint-Louis Études et Recherches en Gestion (SERGe)*

Les auteurs acceptent que cet article reste en libre accès en permanence selon les termes de la licence internationale Creative Commons Attribution 4.0

Copyright © Revue Francophone

Revue **Francophone**

Volume : 4 Numéro : 4 Page : 58 à 79

Doi :10.5281/zenodo.24356759 Reçu : 16/09/2026 ; Révisé : 29/10/2026 ; Accepté : 14/11/2026

Résumé

Cette recherche analyse les déterminants de la bancabilité des PME titulaires de marchés publics au Niger. Elle adopte une approche mixte à dominante qualitative combinant 62 réponses exploitables issues d'entretiens semi-directifs et une enquête descriptive distincte auprès de 66 professionnels bancaires. Un marché public apparaît moins comme une garantie autonome que comme un actif conditionnel : 83,9 % des répondants au volet qualitatif estiment que sa seule signature ne suffit pas à garantir un financement et 72,6 % jugent les garanties demandées inadaptées aux capacités des PME. Dans l'enquête bancaire, la valeur des garanties exigées représente en moyenne 85,5 % du crédit sollicité. La faible capacité financière et l'insuffisante fiabilité des états financiers dominent les motifs de refus. Les résultats plaident pour une analyse conjointe de la PME, de la qualité du donneur d'ordre et de la sécurisation du flux, au moyen notamment du nantissement, de la domiciliation des paiements, de la certification numérique et de garanties partielles.

Mots clés : Garanties ; Bancabilité ; Flux sécurisés ; Marchés publics ; PME.

Abstract

This study analyzes the determinants of bankability for SMEs holding public procurement contracts in Niger. It uses a predominantly qualitative mixed-method design combining 62 usable semi-structured interview responses and a separate descriptive survey of 66 banking professionals. A public contract appears less as stand-alone collateral than as a conditional asset: 83.9% of respondents in the qualitative component consider that a signed contract alone is insufficient to secure financing, and 72.6% view required collateral as unsuitable for SMEs. In the banking survey, the estimated realizable value of required collateral averages 85.5% of the requested loan amount. Weak financial capacity and unreliable financial statements are the leading refusal motives. The findings support an assessment combining SME quality, the public buyer's payment record and secured cash flows through receivables pledges, payment domiciliation, digital certification and partial guarantees.

Keywords: Collateral; Bankability; Secured cash flows; Public procurement; SMEs.

Copyright © Revue Francophone

Volume : 4 Numéro : 4 Page : 58 à 79
Doi :10.5281/zenodo.24356759 Reçu : 16/09/2026 ; Révisé : 29/10/2026 ; Accepté : 14/11/2026

Introduction

L'attribution d'un marché public crée une perspective de chiffre d'affaires, mais elle ne procure pas à l'entreprise les liquidités nécessaires à son exécution. Entre la notification du marché et le paiement des prestations, la PME doit financer le démarrage, les intrants, les fournisseurs, le personnel et son besoin en fonds de roulement. Cette séquence rend le crédit bancaire déterminant pour les entreprises dont l'autofinancement est limité.

Le contrat conclu avec une administration pourrait rassurer le prêteur puisqu'il matérialise un flux futur sur une personne publique. Cette sécurité demeure toutefois conditionnelle. Les retards de paiement, la certification des décomptes, la disponibilité budgétaire, l'opposabilité du nantissement et la gouvernance de l'entreprise peuvent retarder ou compromettre la transformation du marché en trésorerie. Les banques continuent donc d'examiner la situation financière de la PME, ses garanties et son historique bancaire.

Dans cet article, la bancabilité désigne l'aptitude d'une PME et de l'opération financée à satisfaire les critères d'octroi du prêteur, compte tenu de la capacité de remboursement, de la qualité de l'information, des garanties mobilisables et de la prévisibilité des flux issus du marché public. Cette définition distingue l'existence juridique du contrat de sa valeur effective comme source de remboursement.

La littérature documente largement les contraintes générales de financement des PME, mais analyse moins les interactions entre banques, titulaires de marchés publics, autorités contractantes et chaîne administrative de la dépense dans le contexte nigérien. L'étude examine donc la question suivante : quels sont les principaux déterminants de la bancabilité des PME titulaires de marchés publics au Niger et dans quelle mesure la sécurisation des flux issus de ces marchés peut-elle réduire la dépendance aux garanties patrimoniales ?

Trois questions secondaires structurent l'analyse : quels facteurs expliquent la prudence des banques ; quelle place celles-ci accordent-elles aux garanties patrimoniales par rapport aux créances issues des marchés publics ; et quels mécanismes peuvent améliorer la bancabilité de ces PME ? L'objectif est d'identifier les facteurs de décision, de confronter les perceptions des acteurs et d'évaluer les conditions permettant de transformer une créance publique future en support de financement.

Copyright © Revue Francophone

Volume : 4 Numéro : 4 Page : 58 à 79
Doi :10.5281/zenodo.24356759 Reçu : 16/09/2026 ; Révisé : 29/10/2026 ; Accepté : 14/11/2026

L'article présente d'abord le cadre conceptuel et institutionnel, puis la méthodologie et les résultats. Il discute ensuite la notion d'actif conditionnel, les conditions d'un financement fondé sur les flux et les implications pour les banques, les fonds de garantie et les autorités publiques.

1. Cadre conceptuel et théorique

1.1. Le marché public, la créance future et les garanties patrimoniales

Les PME rencontrent des contraintes de financement plus fortes que les grandes entreprises, notamment lorsque l'information comptable est limitée et que les sûretés disponibles ne répondent pas aux critères bancaires (Beck & Demirgüç-Kunt, 2006 ; Berger & Udell, 2006). Dans le cas d'un marché public, le contrat améliore la visibilité commerciale, mais il ne supprime ni le risque d'exécution ni le risque de liquidité lié au calendrier de paiement.

Les financements fondés sur les créances déplacent partiellement l'analyse du risque du fournisseur vers la qualité du débiteur et de la créance. L'affacturage peut ainsi financer une entreprise opaque lorsque son acheteur est plus solvable qu'elle (Klapper, 2006). Le reverse factoring accentue ce déplacement en s'appuyant sur la validation de la facture par l'acheteur ; sa valeur dépend toutefois de la qualité de l'information, de la reconnaissance de la dette et de l'exécution des paiements (Gelsomino et al., 2016 ; Kouvelis & Xu, 2021).

Ces travaux ne permettent donc pas d'assimiler automatiquement un marché public à une garantie. Avant le service fait, le flux reste soumis à des conditions administratives, budgétaires et opérationnelles. Après validation de la prestation, la créance devient plus aisément mobilisable, à condition que le droit applicable, la domiciliation du paiement et les systèmes d'information rendent son affectation vérifiable et opposable.

Le cas nigérien permet d'examiner cette transition entre deux logiques de crédit : une logique patrimoniale centrée sur les actifs de la PME et une logique de flux fondée sur la qualité du donneur d'ordre, l'avancement du marché et la traçabilité du paiement. L'article qualifie le marché d'actif conditionnel tant que ces conditions ne sont pas réunies.

1.2. Garanties réelles, nantissement et cession de créances

Les garanties personnelles et réelles atténuent les pertes du prêteur et peuvent limiter le risque moral. Leur exigence devient toutefois excluante lorsque la valeur patrimoniale du dirigeant prime sur la viabilité économique de l'opération. Cette situation pénalise particulièrement les

Copyright © Revue Francophone

Volume : 4 Numéro : 4 Page : 58 à 79
Doi :10.5281/zenodo.24356759 Reçu : 16/09/2026 ; Révisé : 29/10/2026 ; Accepté : 14/11/2026

entreprises jeunes ou faiblement capitalisées, même lorsqu'elles détiennent des créances commerciales de qualité.

Le droit OHADA reconnaît plusieurs sûretés mobilières, dont le gage et le nantissement de créances. Leur efficacité économique dépend moins de leur seule existence juridique que de la publicité, de l'opposabilité, de la preuve de la créance et de la maîtrise du circuit de paiement (OHADA, 2010). Les travaux sur les registres de sûretés mobilières montrent qu'une meilleure traçabilité peut accroître l'accès des petites entreprises au financement (Love et al., 2016).

Le nantissement d'une créance issue d'un marché public rapproche la garantie du flux financé. Il ne protège néanmoins la banque que si le marché est régulier, la prestation vérifiée, le montant exigible déterminable et le paiement effectivement orienté vers le compte convenu. Sans ces conditions, le prêteur conserve une exposition aux délais administratifs et aux contestations.

Les fonds de garantie apportent une réponse complémentaire en partageant une partie de la perte avec la banque. La littérature institutionnelle souligne cependant que leur efficacité suppose une gouvernance claire, une indemnisation prévisible, une tarification cohérente et une réelle additionnalité, afin de soutenir des crédits qui n'auraient pas été accordés dans les mêmes conditions sans garantie (Banque mondiale & FIRST Initiative, 2015).

La littérature conduit ainsi à une proposition centrale : les sûretés patrimoniales, les sûretés portant sur les créances et les garanties institutionnelles sont complémentaires. La bancabilité dépend de la combinaison de ces instruments avec une information financière fiable et un flux public traçable.

1.3. Asymétrie d'information et rationnement du crédit

L'asymétrie d'information explique pourquoi le prêteur ne peut déduire la qualité d'une PME de la seule attribution d'un marché. Il doit encore apprécier sa capacité technique, ses coûts, sa gouvernance, son endettement et la fiabilité de ses prévisions. Une information insuffisante peut conduire à la sélection adverse avant l'octroi et au risque moral pendant l'exécution (Akerlof, 1970 ; Myers & Majluf, 1984).

Stiglitz et Weiss (1981) montrent que la hausse du prix du crédit ne résout pas nécessairement ce problème : elle peut modifier la composition des emprunteurs et les inciter à prendre davantage de risques. La banque peut alors plafonner les montants, renforcer les garanties ou refuser certains dossiers, y compris lorsque l'emprunteur accepte le taux proposé.

Copyright © Revue Francophone

Volume : 4 Numéro : 4 Page : 58 à 79
Doi :10.5281/zenodo.24356759 Reçu : 16/09/2026 ; Révisé : 29/10/2026 ; Accepté : 14/11/2026

Pour les PME titulaires de marchés publics, l'information manquante porte à la fois sur l'entreprise et sur le contrat : état d'exécution, certification, source budgétaire, historique de paiement du donneur d'ordre et validité du mécanisme de nantissement. Les coûts de collecte et de vérification de ces éléments augmentent le coût de transaction du crédit.

Les approches ne s'opposent donc pas. L'asymétrie d'information éclaire l'incertitude sur la PME et le marché ; le rationnement du crédit explique la décision bancaire ; les coûts de transaction rendent compte de la charge de vérification ; et l'analyse institutionnelle relie la décision à la qualité de la chaîne publique de paiement.

Les recherches internationales montrent l'intérêt des instruments fondés sur les créances et des garanties partielles, mais leurs résultats dépendent des institutions juridiques, de l'information disponible et de la discipline de paiement. L'étude examine comment ces mécanismes se combinent dans l'espace OHADA et dans le contexte spécifique du Niger.

1.4. Cadre institutionnel dans l'espace OHADA et l'UEMOA

Dans l'espace OHADA, l'Acte uniforme portant organisation des sûretés encadre notamment le nantissement de créances et les sûretés mobilières (OHADA, 2010). Ce cadre offre une base juridique à la mobilisation des flux, mais son efficacité dépend de la notification, de l'opposabilité, de la qualité des pièces et de la maîtrise du paiement. Le droit constitue ainsi une condition nécessaire, mais non suffisante, de la bancabilité.

Dans l'UEMOA, le dispositif de soutien au financement des PME et PMI cherche à coordonner l'accompagnement, le refinancement bancaire et les mécanismes de garantie (BCEAO, 2018). Les travaux internationaux confirment que l'accès des PME au crédit progresse lorsque l'infrastructure financière combine information, sûretés mobilières, paiements traçables et partage du risque (IFC, 2017 ; OCDE, 2023).

La contribution de cet article consiste à relier ces dimensions à la chaîne d'exécution d'un marché public au Niger. Elle ne présume pas qu'une créance sur une administration est immédiatement mobilisable ; elle recherche les conditions documentaires, financières et institutionnelles qui rendent le flux suffisamment certain pour soutenir un crédit.

Copyright © Revue Francophone

Volume : 4 Numéro : 4 Page : 58 à 79
Doi :10.5281/zenodo.24356759 Reçu : 16/09/2026 ; Révisé : 29/10/2026 ; Accepté : 14/11/2026

2. Méthodologie de la recherche

2.1. Démarche et objectifs

La recherche adopte une approche mixte à dominante qualitative. Le premier volet repose sur 62 réponses exploitables recueillies au moyen d'entretiens semi-directifs auprès d'acteurs impliqués dans le financement ou l'exécution des marchés publics. Le second volet est une enquête descriptive distincte menée auprès de 66 professionnels bancaires. Les deux effectifs correspondent à deux bases d'analyse séparées et ne doivent pas être additionnés ni utilisés comme un échantillon unique.

L'échantillonnage est raisonné. Le volet qualitatif réunit des représentants de banques, des dirigeants de PME, des autorités contractantes, des institutions financières, des professions juridiques, des experts-comptables et des partenaires techniques et financiers. Les participants ont été retenus pour leur connaissance directe de l'octroi du crédit, de l'exécution des marchés, des sûretés ou de la chaîne de paiement.

Les entretiens visaient à identifier les facteurs de prudence bancaire, les garanties demandées, les pièces nécessaires à la sécurisation, les difficultés liées au nantissement et les solutions envisagées. Le questionnaire bancaire recueillait séparément des appréciations chiffrées sur la couverture en garanties, la part du portefeuille bénéficiant d'une garantie institutionnelle, le défaut déclaré et la hiérarchie des motifs de refus.

Ce dispositif ne recherche pas une représentativité statistique de l'ensemble des PME nigériennes. Il vise une compréhension approfondie des mécanismes de décision, complétée par des statistiques descriptives issues du sous-échantillon bancaire. La diversité des profils soutient la triangulation, tandis que la séparation des deux volets évite d'attribuer aux 62 acteurs les indicateurs mesurés auprès des 66 professionnels bancaires.

La collecte a été réalisée au Niger. La participation était volontaire et les informations permettant d'identifier les personnes ou les institutions ont été anonymisées.

2.2. Traitement et qualité de l'analyse

Les réponses ouvertes ont fait l'objet d'une analyse de contenu thématique. Une grille déductive issue du cadre théorique a d'abord organisé les données autour de l'information financière, des garanties, de la qualité du marché, du paiement public et des mécanismes de partage du risque.

Copyright © Revue Francophone

Volume : 4 Numéro : 4 Page : 58 à 79
Doi :10.5281/zenodo.24356759 Reçu : 16/09/2026 ; Révisé : 29/10/2026 ; Accepté : 14/11/2026

Une codification inductive a ensuite permis d'intégrer les thèmes récurrents propres au contexte nigérien.

Les réponses fermées et à choix multiples ont été comptées, puis rapportées à la taille du volet concerné. Les statistiques de l'enquête bancaire se limitent à la moyenne, à la médiane, au minimum, au maximum et à un classement pondéré. Aucune analyse factorielle, estimation économétrique ou inférence causale n'est mobilisée dans cet article.

La triangulation a comparé les documents consultés, les discours des différentes catégories d'acteurs et les résultats descriptifs de l'enquête bancaire. Les divergences ont été conservées lorsqu'elles traduisaient des positions distinctes, par exemple entre le risque perçu par les banques et les contraintes déclarées par les PME.

La crédibilité de l'analyse repose sur la diversité des profils, la confrontation des sources et la traçabilité des calculs. Elle ne supprime pas les limites liées à l'échantillonnage raisonné, à la nature déclarative de plusieurs indicateurs et à l'absence de données bancaires individuelles vérifiées.

2.3. Définition des indicateurs

La couverture exigée en garanties correspond au rapport, exprimé en pourcentage, entre la valeur estimée des garanties retenues par la banque et le montant du crédit sollicité. Une valeur supérieure à 100 % signifie que la valeur des sûretés demandées dépasse le concours demandé.

La garantie institutionnelle désigne la couverture partielle du risque de crédit apportée par un fonds ou un organisme de garantie au bénéfice de la banque. La part du portefeuille garantie est la proportion estimée des encours concernés par ce mécanisme.

Le taux de défaut est une estimation déclarée par les professionnels interrogés pour leur portefeuille de crédits aux PME titulaires de marchés publics. Il ne provient pas d'une base prudentielle consolidée et ne doit pas être interprété comme le taux de défaut national observé.

Pour le classement des motifs de refus, le score pondéré est calculé selon la formule $S = 3N1 + 2N2 + N3$, où N1, N2 et N3 représentent respectivement le nombre de classements au premier, au deuxième et au troisième niveau d'importance. Le score sert uniquement à ordonner les motifs dans l'échantillon bancaire.

Copyright © Revue Francophone

Revue Francophone
Volume : 4 Numéro : 4 Page : 58 à 79
Doi :10.5281/zenodo.24356759 Reçu : 16/09/2026 ; Révisé : 29/10/2026 ; Accepté : 14/11/2026

Tableau 1 : Dispositif empirique mobilisé

Volet	Échantillon et collecte	Traitement
Volet qualitatif	62 réponses exploitables d'acteurs sélectionnés par choix raisonné ; entretiens semi-directifs	Analyse thématique et comptage descriptif des questions fermées ou multiples
Enquête bancaire	66 professionnels bancaires ; questionnaire structuré distinct	Statistiques descriptives et classement pondéré

Source : Élaboré par l'auteur. Note : les deux volets reposent sur des échantillons distincts ; les effectifs ne sont pas cumulés.

3. Résultats

3.1. Le marché public comme garantie insuffisante

Le premier volet porte sur 62 réponses exploitables issues des entretiens semi-directifs. Il réunit des acteurs directement ou indirectement impliqués dans le financement des PME titulaires de marchés publics : banques, entreprises, administrations, institutions financières, partenaires techniques et financiers, professions juridiques et experts. Les résultats de cette section sont rapportés à ces 62 réponses, sauf mention expresse de l'enquête bancaire (n = 66).

L'analyse combine le comptage des réponses fermées ou à choix multiples et l'analyse thématique des réponses ouvertes. Pour chaque question à réponses multiples, un répondant pouvait sélectionner plusieurs propositions ; le total des pourcentages peut donc dépasser 100 %.

Les réponses recueillies font apparaître une appréciation globalement défavorable de l'accès des PME nigériennes au financement bancaire. Les expressions les plus récurrentes qualifient cet accès de « difficile », « très difficile », « faible », « contraint » ou encore « limité ».

Une convergence apparaît ainsi entre les perceptions des acteurs bancaires et celles des dirigeants de PME. Les premiers mettent l'accent sur la maîtrise du risque, la capacité de remboursement et la qualité des dossiers, tandis que les seconds insistent davantage sur la lourdeur des garanties, le coût du financement et l'insuffisante prise en compte du marché public comme source future de remboursement.

Ces résultats montrent que la difficulté d'accès au crédit ne relève pas exclusivement d'une insuffisance d'offre bancaire. Elle résulte également d'un défaut d'ajustement entre le modèle traditionnel d'analyse bancaire, essentiellement fondé sur les garanties patrimoniales et l'historique financier, et les caractéristiques particulières des PME titulaires de marchés publics,

Copyright © Revue Francophone

Volume : 4 Numéro : 4 Page : 58 à 79
Doi :10.5281/zenodo.24356759 Reçu : 16/09/2026 ; Révisé : 29/10/2026 ; Accepté : 14/11/2026

dont la capacité de remboursement dépend en grande partie des flux attendus de l'administration contractante.

À la question de savoir si un marché public signé constitue une garantie suffisante pour obtenir un financement bancaire, 52 répondants sur 62, soit 83,9 %, répondent négativement. Seulement 7 répondants, soit 11,3 %, considèrent qu'il peut constituer une garantie suffisante, tandis que 3 répondants, soit 4,8 %, formulent une réponse nuancée.

La seule signature du contrat ne garantit ni son exécution complète, ni la disponibilité des crédits, ni le respect du calendrier de paiement. Selon les répondants, sa valeur financière dépend de la régularité de l'attribution, de la source de financement, de la notification et de l'ordre de service, de la capacité d'exécution de la PME, de la certification du service fait, de la liquidation de la dépense et de la sécurisation juridique du paiement.

Plusieurs répondants distinguent les marchés financés sur ressources extérieures, perçus comme relativement plus sécurisés, des marchés financés sur le budget national, davantage exposés aux tensions de trésorerie et aux retards de paiement.

Le marché public apparaît moins comme une garantie autonome que comme un actif conditionnel. Sa valeur dépend de la réalisation successive de plusieurs actes administratifs et financiers. Il ne peut donc être assimilé à une créance certaine, liquide et immédiatement exigible dès sa signature. Cette situation explique pourquoi les banques exigent des garanties complémentaires et accordent une importance particulière à la traçabilité du marché et au mécanisme de paiement.

Tableau 2 : Appréciation du marché public comme garantie suffisante

Appréciation	Effectif	Proportion
Non	52	83,9 %
Oui	7	11,3 %
Réponse nuancée	3	4,8 %
Total	62	100 %

Source : Données de l'enquête qualitative, calculs de l'auteur.

3.2. Les garanties exigées et leur inadéquation

L'hypothèque constitue la garantie la plus fréquemment évoquée, avec 35 citations, soit 56,5 %. Elle est suivie de l'assurance, mentionnée par 34 répondants, soit 54,8 %, puis du

Copyright © Revue Francophone

Revue **Francophone**
Volume : 4 Numéro : 4 Page : 58 à 79
Doi :10.5281/zenodo.24356759 Reçu : 16/09/2026 ; Révisé : 29/10/2026 ; Accepté : 14/11/2026

nantissement avec 32 citations, soit 51,6 %. La caution personnelle est citée par 26 répondants, soit 41,9 %.

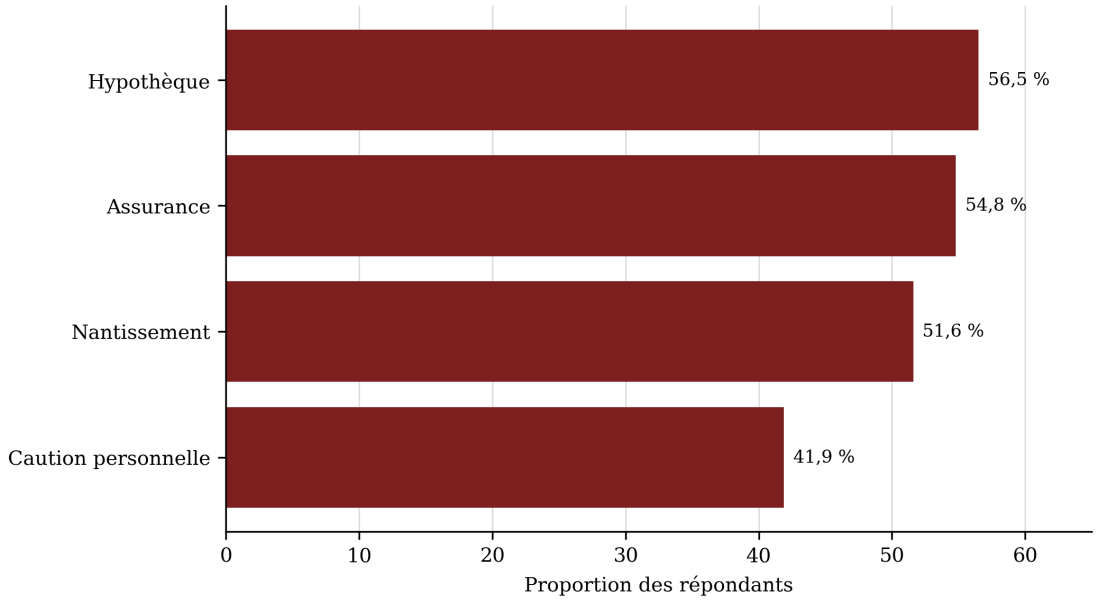
S'agissant de l'adaptation de ces garanties aux capacités financières des PME, 45 répondants, soit 72,6 %, considèrent qu'elles ne sont pas adaptées. Seuls 4 répondants, soit 6,5 %, les jugent adaptées, tandis que 13 personnes, soit 21,0 %, expriment une position nuancée.

Les répondants relèvent que de nombreuses PME disposent de peu d'actifs immobiliers, de sorte que l'exigence d'hypothèques crée une barrière difficilement franchissable. Certaines garanties seraient en outre surévaluées dans les pratiques de constitution, mais fortement décotées par les banques lors de leur appréciation, ce qui limite leur efficacité réelle.

Les pistes d'amélioration citées portent principalement sur le nantissement de la créance, la domiciliation irrévocable des paiements, les garanties partielles, la reconnaissance d'actifs mobiliers, l'amélioration de l'information financière et une appréciation du risque fondée sur les flux du marché.

L'écart entre les garanties demandées et la structure patrimoniale des PME constitue un mécanisme direct de rationnement du crédit. Les banques privilégient des sûretés facilement évaluables et réalisables, alors que les PME disposent principalement d'actifs circulants, de contrats et de créances futures. L'enjeu réside donc dans le passage d'un financement fondé sur le patrimoine à un financement davantage fondé sur les flux sécurisés.

Figure 1 : Garanties généralement exigées des PME (n = 62 ; question à réponses multiples)



Source : Données du volet qualitatif, calculs de l'auteur. Note : le total des pourcentages peut dépasser 100 %.

Copyright © Revue Francophone

Volume : 4 Numéro : 4 Page : 58 à 79
Doi :10.5281/zenodo.24356759 Reçu : 16/09/2026 ; Révisé : 29/10/2026 ; Accepté : 14/11/2026

3.3. La fragmentation de la sécurité documentaire

La garantie autonome est le document le plus fréquemment cité, avec 30 réponses, soit 48,4 %. Elle est suivie du nantissement, mentionné par 27 répondants, soit 43,5 %.

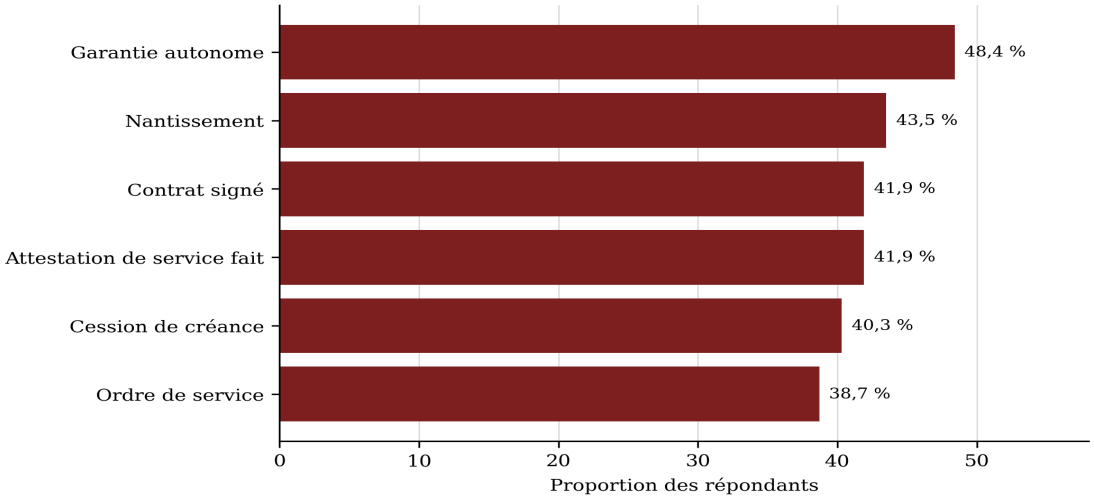
Le contrat signé et l'attestation de service fait sont chacun cités par 26 personnes, soit 41,9 %. La cession de créance est mentionnée par 25 répondants, soit 40,3 %, tandis que l'ordre de service recueille 24 citations, soit 38,7 %.

Ces résultats montrent que la sécurisation du financement repose sur une combinaison de pièces contractuelles, administratives et juridiques. Aucun document ne paraît suffisant isolément. Le contrat établit l'existence du marché, l'ordre de service autorise son commencement, l'attestation de service fait et le décompte matérialisent l'exécution, tandis que la cession de créance ou le nantissement organisent juridiquement l'affectation du paiement à la banque.

Les documents dépendant de la chaîne administrative de la dépense sont fréquemment identifiés comme les plus difficiles à obtenir ou à vérifier. Il s'agit notamment des attestations de service fait, des décomptes, des certificats administratifs et des pièces relatives à l'engagement, à la liquidation et à l'ordonnancement de la dépense.

La pluralité des documents cités traduit une fragmentation de la sécurité bancaire. La banque doit reconstituer la chaîne complète du marché avant de considérer la créance comme suffisamment fiable. Cette fragmentation accroît le coût d'instruction, rallonge les délais de décision et renforce l'asymétrie d'information.

Figure 2 : Documents jugés utiles à la sécurisation du financement (n = 62 ; question à réponses multiples)



Source : Données du volet qualitatif, calculs de l'auteur. Note : le total des pourcentages peut dépasser 100 %.

Copyright © Revue Francophone

Volume : 4 Numéro : 4 Page : 58 à 79
Doi :10.5281/zenodo.24356759 Reçu : 16/09/2026 ; Révisé : 29/10/2026 ; Accepté : 14/11/2026

Tableau 3 : Documents les plus fréquemment cités

Documents	Citations	Proportion
Garantie autonome	30	48,4 %
Nantissement	27	43,5 %
Contrat signé	26	41,9 %
Attestation de service fait	26	41,9 %
Cession de créance	25	40,3 %
Ordre de service	24	38,7 %

Source : Données du volet qualitatif, calculs de l'auteur. Note : question à réponses multiples ; le total des pourcentages peut dépasser 100 %.

3.4. Couverture, garantie institutionnelle et défaut déclaré

Dans l'enquête bancaire (n = 66), la part moyenne déclarée du portefeuille couverte par une garantie institutionnelle est de 15,7 %. La médiane s'établit à 14,5 %, avec des réponses comprises entre 0 et 70 %. Cet indicateur mesure la proportion estimée des encours bénéficiant d'un partage partiel du risque avec un fonds ou un organisme de garantie.

La dispersion suggère une utilisation très inégale de ces mécanismes selon les établissements. Les répondants évoquent notamment l'éligibilité des dossiers, les délais de traitement, le coût, la capacité d'intervention des fonds et l'incertitude sur les modalités d'indemnisation.

Ce résultat converge avec les perceptions des PME, qui accordent une moyenne de 4,35 sur 5 à l'affirmation selon laquelle un mécanisme de garantie partielle améliorerait l'accès au crédit. Le taux de défaut déclaré par les professionnels sur les crédits accordés aux PME titulaires de marchés publics s'élève en moyenne à 19,1 %, avec une médiane de 17 % et des estimations comprises entre 1 et 90 %. Il s'agit d'une appréciation déclarative, non d'un taux calculé à partir d'une base bancaire consolidée.

La forte dispersion et l'écart entre moyenne et médiane invitent à privilégier la médiane pour décrire l'échantillon. Ces valeurs renseignent surtout la perception et l'expérience des professionnels interrogés ; elles ne permettent pas d'estimer le taux de défaut de l'ensemble du système bancaire nigérien.

Le défaut peut en effet résulter non seulement de l'insolvabilité définitive du donneur d'ordre, mais également du décalage entre les échéances bancaires et le calendrier de paiement de l'État.

Copyright © Revue Francophone

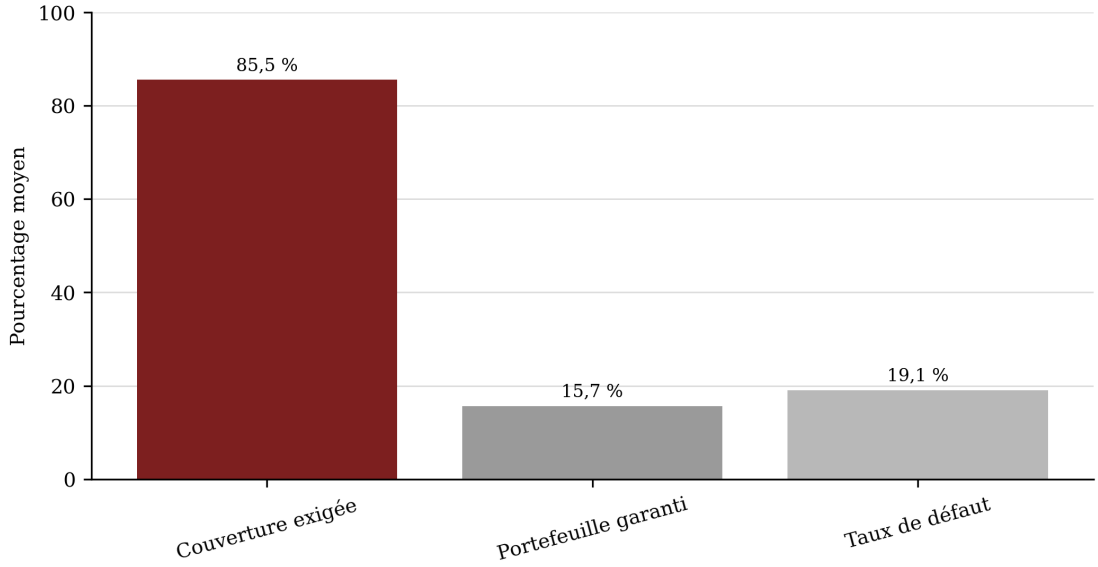
Revue **Francophone**

Volume : 4 Numéro : 4 Page : 58 à 79

Doi :10.5281/zenodo.24356759 Reçu : 16/09/2026 ; Révisé : 29/10/2026 ; Accepté : 14/11/2026

Une créance payée tardivement peut provoquer un incident bancaire même lorsqu'elle est finalement réglée.

Figure 3 : Couverture des garanties, portefeuille garanti et défaut déclaré (enquête bancaire, n = 66)



Source : Données déclaratives de l'enquête auprès des professionnels bancaires.

Tableau 4 : Indicateurs bancaires de gestion du risque

Indicateur	Moyenne	Médiane	Minimum	Maximum
Valeur des garanties / crédit sollicité	85,5 %	83,0 %	70 %	120 %
Part déclarée du portefeuille avec garantie institutionnelle	15,7 %	14,5 %	0 %	70 %
Taux de défaut déclaré par les professionnels	19,1 %	17,0 %	1 %	90 %

Source : Enquête bancaire (n = 66). Note : indicateurs déclaratifs ; la couverture rapporte la valeur estimée des garanties au montant du crédit sollicité.

3.5. Motifs de refus et pratique du nantissement

Les 66 professionnels bancaires ont classé les motifs de refus selon trois niveaux d'importance. Le score pondéré est S = 3N1 + 2N2 + N3, où N1, N2 et N3 désignent le nombre de classements aux premier, deuxième et troisième niveaux. Cette règle rend le classement reproductible ; le score n'est ni un pourcentage ni une probabilité de refus.

La faible capacité financière de la PME constitue le premier facteur de refus. Ce résultat indique que les banques évaluent prioritairement la capacité propre de l'entreprise à supporter l'opération, indépendamment de l'existence du marché public.

Copyright © Revue Francophone

Volume : 4 Numéro : 4 Page : 58 à 79
Doi :10.5281/zenodo.24356759 Reçu : 16/09/2026 ; Révisé : 29/10/2026 ; Accepté : 14/11/2026

L'absence d'états financiers fiables arrive en deuxième position. Cette observation confirme le rôle central de l'asymétrie d'information. Une banque peut difficilement apprécier la rentabilité, l'endettement et la capacité de remboursement lorsque la comptabilité est incomplète ou insuffisamment fiable.

Les contraintes internes occupent la troisième position. Elles recouvrent les limites sectorielles, les règles de concentration, les délégations de pouvoir, les exigences documentaires et les politiques propres à chaque établissement.

Les retards de paiement de l'administration ne se situent qu'au cinquième rang, alors qu'ils obtiennent la perception de risque la plus élevée. Cette apparente différence peut s'expliquer par le fait que la banque commence par évaluer la PME. Le risque public devient ensuite déterminant lorsque l'entreprise ne dispose pas d'une capacité propre suffisante pour absorber le retard.

Les résultats montrent ainsi que la réticence bancaire résulte d'une combinaison de facteurs propres à la PME et de facteurs institutionnels.

Près de 47 % des répondants déclarent utiliser fréquemment ou très fréquemment le nantissement. Cependant, 34,8 % indiquent qu'il est rarement utilisé.

Le nantissement occupe donc une place importante sans être systématique. Son utilisation dépend vraisemblablement de la qualité de la documentation, de l'organisme payeur et de la capacité de la banque à sécuriser la domiciliation des paiements.

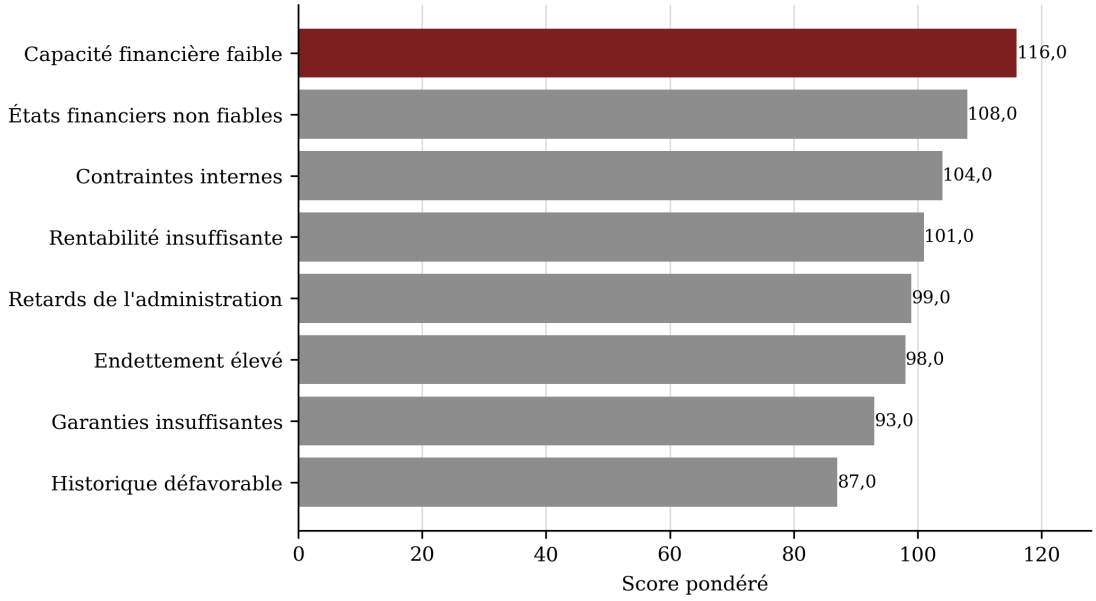
Les lenteurs administratives constituent l'obstacle le plus fréquemment cité. Les contraintes juridiques et les procédures internes des banques arrivent ensuite à égalité.

Ces résultats indiquent que l'efficacité du nantissement dépend conjointement de la célérité administrative, de l'opposabilité juridique, de la qualité des pièces, de la domiciliation du paiement et des procédures internes de la banque.

Copyright © Revue Francophone

Volume : 4 Numéro : 4 Page : 58 à 79
Doi :10.5281/zenodo.24356759 Reçu : 16/09/2026 ; Révisé : 29/10/2026 ; Accepté : 14/11/2026

Figure 4 : Classement pondéré des motifs de refus (enquête bancaire, n = 66)



Source : Calculs de l'auteur. Note : S = 3N1 + 2N2 + N3.

4. Discussion des résultats

Les résultats expliquent la prudence bancaire par l'interaction de trois niveaux : les caractéristiques de la PME, la qualité du marché et l'environnement institutionnel. La possession d'un contrat public ajoute une information utile, mais elle ne remplace ni des états financiers fiables ni une capacité propre à absorber les écarts de trésorerie.

L'asymétrie d'information se manifeste concrètement dans le classement des motifs de refus : l'insuffisante fiabilité des états financiers arrive au deuxième rang. Les analyses descriptives montrent donc une association entre la qualité de l'information et la décision de financement, sans permettre d'établir une relation causale ni une probabilité économétrique d'octroi.

Le rationnement du crédit apparaît lorsque la banque répond à cette incertitude par des exigences de garanties, des plafonds ou un refus, plutôt que par une simple hausse du taux. Le résultat selon lequel 72,6 % des répondants jugent les garanties inadaptées montre que ce mécanisme affecte surtout les PME dont la richesse réside dans le contrat et la capacité d'exécution plutôt que dans l'immobilier.

Les coûts de transaction complètent cette explication. La banque doit vérifier le contrat, l'ordre de service, le service fait, le décompte, le nantissement et le circuit de paiement. La pluralité de documents augmente le coût d'instruction et retarde la décision, ce qui réduit l'intérêt économique de dossiers de faible montant.

Copyright © Revue Francophone

Volume : 4 Numéro : 4 Page : 58 à 79
Doi :10.5281/zenodo.24356759 Reçu : 16/09/2026 ; Révisé : 29/10/2026 ; Accepté : 14/11/2026

La spécificité nigérienne tient à la distinction opérée par les acteurs entre l'existence juridique du marché et la prévisibilité effective du paiement. Les retards administratifs ne sont classés qu'au cinquième rang des motifs de refus, mais ils influencent la perception globale du risque parce qu'ils peuvent transformer un décalage de trésorerie en incident bancaire. La qualité du donneur d'ordre et sa source de financement deviennent alors des variables de crédit.

Les résultats convergent avec les travaux sur l'affacturage et le reverse factoring : une créance sur un débiteur de meilleure qualité peut soutenir le financement d'un fournisseur plus fragile lorsque la facture est validée et le paiement traçable (Klapper, 2006 ; Kouvelis & Xu, 2021). Ils nuancent toutefois l'idée d'une transférabilité automatique de ces mécanismes aux marchés publics, car la créance n'acquiert sa pleine valeur qu'au terme d'une chaîne administrative.

La complémentarité des théories est donc empirique plutôt que seulement formelle. L'information financière explique l'évaluation de la PME ; le rationnement décrit la réponse de la banque ; les coûts de transaction rendent compte de la charge documentaire ; et la perspective institutionnelle explique pourquoi un même contrat peut être évalué différemment selon l'autorité contractante, la source budgétaire et l'historique de paiement.

4.1. De la garantie autonome à l'actif conditionnel

Le principal apport conceptuel de l'étude est de qualifier le marché public d'actif conditionnel. À la signature, il représente un potentiel de flux ; il devient progressivement mobilisable lorsque la régularité de l'attribution, la disponibilité budgétaire, l'ordre de service, l'exécution, la certification et l'affectation du paiement sont établis.

Cette séquence explique pourquoi les banques ne valorisent pas toutes les créances publiques de la même manière. Elle distingue la solvabilité finale du donneur d'ordre du risque de liquidité subi par la PME et par la banque pendant l'attente du paiement.

4.2. Du patrimoine aux flux sécurisés

Les garanties restent importantes, mais leur composition doit être appréciée au regard du flux financé. Dans l'enquête bancaire, la valeur des garanties exigées représente en moyenne 85,5 % du crédit sollicité ; certaines réponses atteignent 120 %, ce qui signifie que les sûretés demandées peuvent dépasser le montant du concours.

Cette pratique protège le prêteur, mais elle exclut les entreprises dont les actifs patrimoniaux sont limités. Le constat rejoint les travaux montrant que les réformes des sûretés mobilières et

Copyright © Revue Francophone

Volume : 4 Numéro : 4 Page : 58 à 79
Doi :10.5281/zenodo.24356759 Reçu : 16/09/2026 ; Révisé : 29/10/2026 ; Accepté : 14/11/2026

les financements fondés sur les créances peuvent améliorer l'accès au crédit des petites entreprises (Love et al., 2016).

Le nantissement, la domiciliation du paiement et la garantie partielle offrent une réponse plus directement liée au risque de l'opération. Leur efficacité exige toutefois une créance vérifiable, une procédure rapide et un partage du risque qui maintienne les incitations de la banque à sélectionner et suivre le dossier.

Le passage du patrimoine aux flux sécurisés ne signifie donc pas l'abandon de l'analyse de la PME. Il conduit à combiner la capacité d'exécution, l'information financière, l'avancement du marché, la qualité du donneur d'ordre et la maîtrise du paiement.

4.3. Contributions de la recherche

La contribution conceptuelle réside dans la notion d'actif conditionnel : le marché public n'est pas une garantie autonome, mais un flux potentiel dont la bancabilité augmente à mesure que les conditions juridiques, administratives et financières sont satisfaites.

La contribution empirique tient à la confrontation de deux volets distincts dans un terrain encore peu documenté : 62 réponses multi-acteurs et une enquête descriptive auprès de 66 professionnels bancaires. Cette articulation met en évidence l'écart entre la valeur juridique du contrat, la perception du risque et les pratiques effectives de garantie.

La contribution managériale et institutionnelle consiste à proposer une grille de décision qui combine la qualité de la PME, celle du donneur d'ordre, l'état d'avancement, la sécurisation documentaire et le partage du risque. Elle fournit une base à des produits de financement mieux adaptés aux marchés publics.

5. Implications managériales et institutionnelles

5.1. Une approche bancaire spécialisée

Les résultats suggèrent d'intégrer dans les outils de notation la qualité du donneur d'ordre, son historique de paiement, la source de financement du marché, l'état d'avancement, la certification du service fait, l'expérience de la PME, les marchés exécutés, la dépendance à la commande publique et les antécédents bancaires.

Une grille spécialisée compléterait l'analyse financière classique en reliant la capacité de remboursement aux étapes vérifiables du marché.

Copyright © Revue Francophone

Volume : 4 Numéro : 4 Page : 58 à 79
Doi :10.5281/zenodo.24356759 Reçu : 16/09/2026 ; Révisé : 29/10/2026 ; Accepté : 14/11/2026

Pour les banques, une piste d'amélioration consiste à organiser une expertise dédiée au financement de la commande publique et à standardiser les pièces nécessaires à chaque stade de l'exécution.

L'analyse pourrait ainsi combiner patrimoine, flux attendus, comportement de paiement et qualité institutionnelle, sans considérer qu'un seul de ces éléments suffit à sécuriser le concours.

5.2. Des fonds de garantie plus opérationnels

Les résultats suggèrent que les fonds de garantie peuvent réduire le risque supporté par les banques pour les PME insuffisamment dotées en sûretés, sous réserve d'un mécanisme lisible, rapide et financièrement soutenable.

Une garantie adaptée pourrait couvrir une part du risque de démarrage, d'exécution ou de retard de paiement, avec une quotité modulée selon l'avancement du marché, la qualité du donneur d'ordre et la capacité propre de la PME.

Son efficacité dépendrait de délais compatibles avec le besoin de trésorerie, d'une procédure d'indemnisation prévisible et d'un suivi de l'additionnalité. Ces principes rejoignent les recommandations internationales relatives aux régimes publics de garantie (Banque mondiale & FIRST Initiative, 2015).

La garantie de portefeuille peut simplifier le traitement de dossiers homogènes, tandis qu'une garantie individuelle reste pertinente pour les opérations complexes ou de montant élevé.

Dans les deux cas, la banque doit conserver une part du risque afin de maintenir la qualité de l'analyse et du suivi.

5.3. Transformer le marché en actif financier sécurisé

Sur la base des résultats, une piste d'amélioration consiste à rendre la créance publique plus facilement vérifiable et mobilisable.

Cela suppose une identification unique du marché, la traçabilité des crédits budgétaires, la certification numérique du service fait, la notification rapide du nantissement, la domiciliation du paiement et l'accès de la banque aux étapes pertinentes du circuit de dépense.

Une plateforme reliant l'autorité contractante, le Trésor, la PME, la banque et, le cas échéant, le fonds de garantie réduirait les vérifications redondantes et permettrait d'actualiser le risque selon l'avancement réel.

Copyright © Revue Francophone

Volume : 4 Numéro : 4 Page : 58 à 79
Doi :10.5281/zenodo.24356759 Reçu : 16/09/2026 ; Révisé : 29/10/2026 ; Accepté : 14/11/2026

Ces instruments pourraient diminuer la dépendance aux garanties patrimoniales, à condition de préserver la protection des données, la valeur juridique des validations et la responsabilité de chaque acteur.

6. Limites et perspectives

Cette étude présente plusieurs limites. Les échantillons sont raisonnés et dépendent de l'accessibilité des participants ; les résultats ne peuvent donc être généralisés statistiquement à l'ensemble des PME, des banques ou des marchés publics du Niger.

Plusieurs indicateurs bancaires sont déclaratifs. La couverture en garanties, la part du portefeuille garanti et le défaut rapportent les estimations des professionnels interrogés, non des données prudentielles consolidées. L'étude distingue ainsi la perception du risque du risque effectivement observé.

Les réponses peuvent être affectées par des erreurs de mémoire, des approximations et un biais de désirabilité sociale. L'anonymisation limite aussi la possibilité de relier certaines appréciations aux caractéristiques détaillées des institutions.

L'analyse est transversale et descriptive. Elle n'établit ni causalité ni probabilité économétrique d'accès au financement. Une recherche longitudinale pourrait suivre les dossiers depuis l'attribution jusqu'au paiement et comparer les délais, incidents, garanties et coûts effectivement observés.

Des travaux futurs pourraient exploiter des données bancaires anonymisées, les historiques de paiement des autorités contractantes et les registres de nantissement. Ils permettraient de tester la validité prédictive d'un scoring spécialisé et l'effet additionnel des garanties partielles ou du reverse factoring public.

Conclusion

Cette recherche analyse les déterminants de la bancabilité des PME titulaires de marchés publics au Niger. Les résultats montrent que le contrat public ne constitue pas, à lui seul, une garantie suffisante. Sa valeur bancaire dépend de la capacité financière de la PME, de la qualité de l'information, de l'avancement du marché, de la source budgétaire, de l'historique de paiement du donneur d'ordre et de la sécurisation juridique du flux.

Le volet qualitatif indique que 83,9 % des 62 répondants ne considèrent pas le marché signé comme une garantie suffisante et que 72,6 % jugent les garanties demandées inadaptées.

Copyright © Revue Francophone

Volume : 4 Numéro : 4 Page : 58 à 79
Doi :10.5281/zenodo.24356759 Reçu : 16/09/2026 ; Révisé : 29/10/2026 ; Accepté : 14/11/2026

L'enquête distincte auprès de 66 professionnels bancaires situe la couverture moyenne exigée à 85,5 % du crédit sollicité et classe la faible capacité financière et les états financiers non fiables aux deux premiers rangs des motifs de refus.

Ces constats soutiennent la notion d'actif conditionnel. Le marché devient progressivement bancable lorsque le contrat, l'ordre de service, l'exécution, la certification, le nantissement et le paiement forment une chaîne vérifiable. Le financement fondé sur les flux ne remplace donc pas l'analyse de la PME ; il l'enrichit par l'évaluation du donneur d'ordre et du circuit de dépense.

Les résultats suggèrent trois leviers complémentaires : une analyse bancaire spécialisée, des garanties partielles rapides et additionnelles, et la digitalisation des étapes qui rendent la créance certaine et traçable. Leur mise en œuvre suppose une coordination entre banques, autorités contractantes, Trésor, fonds de garantie et PME.

L'amélioration durable du financement dépend ainsi moins d'une mesure isolée que de la fiabilité de l'ensemble de la chaîne, depuis l'attribution du marché jusqu'au paiement final. Des données bancaires objectives et longitudinales seront nécessaires pour mesurer l'effet causal de ces mécanismes sur l'accès au crédit, le coût du financement et le défaut.

BIBLIOGRAPHIE

Akerlof, G. A. (1970). The market for 'lemons': Quality uncertainty and the market mechanism. The Quarterly Journal of Economics, 84(3), 488–500.

Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest. (2018). Dispositif de soutien au financement des PME et PMI dans l'UEMOA. BCEAO.

Banque mondiale & FIRST Initiative. (2015). Principles for Public Credit Guarantee Schemes for SMEs. World Bank.

Beck, T., & Demirgüç-Kunt, A. (2006). Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint. Journal of Banking & Finance, 30(11), 2931–2943. https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2006.05.009

Berger, A. N., & Udell, G. F. (2006). A more complete conceptual framework for SME finance. Journal of Banking & Finance, 30(11), 2945–2966.

Cissé, A. (2012). Le droit des sûretés dans l'espace OHADA. Bruylant.

Copyright © Revue Francophone

Volume : 4 Numéro : 4 Page : 58 à 79
Doi :10.5281/zenodo.24356759 Reçu : 16/09/2026 ; Révisé : 29/10/2026 ; Accepté : 14/11/2026

Gelsomino, L. M., Mangiaracina, R., Perego, A., & Tumino, A. (2016). Supply chain finance: A literature review. International Journal of Physical Distribution & Logistics Management, 46(4), 348–366. https://doi.org/10.1108/IJPDLM-08-2014-0173

International Finance Corporation. (2017). MSME Finance Gap: Assessment of the Shortfalls and Opportunities in Financing Micro, Small, and Medium Enterprises in Emerging Markets. IFC.

Klapper, L. (2006). The role of factoring for financing small and medium enterprises. Journal of Banking & Finance, 30(11), 3111–3130. https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2006.05.001

Kouvelis, P., & Xu, F. (2021). A supply chain theory of factoring and reverse factoring. Management Science, 67(10), 6071–6088. https://doi.org/10.1287/mnsc.2020.3788

Love, I., Martínez Pería, M. S., & Singh, S. (2016). Collateral registries for movable assets: Does their introduction spur firms' access to bank financing? Journal of Financial Services Research, 49(1), 1–37. https://doi.org/10.1007/s10693-015-0213-2

Myers, S. C., & Majluf, N. S. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. Journal of Financial Economics, 13(2), 187–221.

OCDE. (2023). Recommendation of the Council on SME Financing. OECD Legal Instruments.

OHADA. (2010). Acte uniforme portant organisation des sûretés. Journal officiel de l'OHADA.

Stiglitz, J. E., & Weiss, A. (1981). Credit rationing in markets with imperfect information. The American Economic Review, 71(3), 393–410.

Copyright © Revue Francophone