

54756

NATIONS UNIES
CONSEIL
ECONOMIQUE
ET SOCIAL



Distr.
LIMITEE



E/CN.14/HOU/52
20 novembre 1969

FRANCAIS
Original : ANGLAIS

COMMISSION ECONOMIQUE POUR L'AFRIQUE
Réunion sous-régionale sur certains
aspects particuliers du financement
du logement en Afrique de l'est

SYSTEMES DE CREDIT TENDANT A FAVORISER LA PETITE INDUSTRIE
DE MATERIAUX DE CONSTRUCTION LOCAUX EN AFRIQUE

TABLE DES MATIERES

PARTIE	<u>Paragraphes</u>
I	CONDITIONS DANS LESQUELLES TRAVAILLENT LES ENTREPRENEURS AFRICAINS - - - - - 1 - 7
II	MOYENS D'AMELIORER LES FACILITES DE CREDIT - 8 - 14 Comment obtenir un crédit - Exemple - - - 12 Système de dépouillement des demandes de crédit 13 Centres consultatifs nationaux et multinationaux 14
III	FACTEURS ENTRANT EN LIGNE DE COMPTE DANS LA CONSIDERATION DES DEMANDES DE CREDIT - - 15 - 18 Propriété foncière - - - - - 16 - 18
IV	DOMAINES INDUSTRIELS RESERVES AUX PETITES ENTREPRISES (MATERIAUX DE CONSTRUCTION ET AUTRES INDUSTRIES) 19 - 24 Location de bâtiments d'usines - - - - 21 - 23

SYSTEMES DE CREDIT TENDANT A FAVORISER LA PETITE INDUSTRIE
DE MATERIAUX DE CONSTRUCTION LOCAUX EN AFRIQUE

PREMIERE PARTIE - CONDITIONS DANS LESQUELLES TRAVAILLENT
LES ENTREPRENEURS AFRICAINS

1. Les entrepreneurs africains qui veulent créer de petites industries ont difficilement accès aux sources de capitaux et de crédit, leur marge de bénéfice est faible et ils ne sont pas en mesure d'étendre leurs affaires. Ils doivent utiliser leurs propres économies ou s'en remettre à des prêteurs qui demandent des taux d'intérêt très élevés (bien que ces taux soient parfois autorisés par les lois locales sur les prêts d'argent). Dans d'autres cas, ils ont recours à un intermédiaire qui, dans le cadre des dispositions de commercialisation en vigueur, fournit à crédit les matériaux et l'équipement, sur des périodes strictement limitées, et qui obtient le droit de vendre les produits de l'entrepreneur.
2. Il convient d'analyser de près ces conditions et voir pourquoi elles existent. Pourquoi l'entrepreneur africain a-t-il peu ou pas accès aux capitaux et aux facilités de crédit ? L'octroi de crédits est régi d'habitude par deux facteurs. Premièrement, la personne qui a besoin d'un crédit doit posséder des biens immobiliers, c'est-à-dire qu'elle doit elle-même posséder un titre foncier valable et négociable pour le terrain et éventuellement les immeubles qui y sont construits. Un élément essentiel des arrangements bancaires actuels est que l'emprunteur, en échange du crédit, a la possibilité de donner en garantie, par des moyens légaux, sa propriété foncière, soit partiellement, soit entièrement. Un contrat hypothécaire est donc passé selon lequel le prêteur s'assure le droit de recouvrer par la voie judiciaire la valeur de la somme prêtée.
3. Deuxièmement, l'hypothèque sur la propriété immobilière ne suffit pas comme garantie. Si le prêteur a quelque sympathie pour l'emprunteur, c'est-à-dire l'entrepreneur, il prendra des mesures pour faire en sorte, dans la mesure du possible, que l'argent prêté produira les résultats voulus. En d'autres termes, il faut qu'il y ait entente entre les deux intéressés, le prêteur pouvant compter sur le fait qu'il sera remboursé et que l'emprunteur ne laissera pas perdre sa propriété pour payer sa dette. La confiance du prêteur à l'égard de l'emprunteur sera fondée sur ce qu'il sait de la formation et de l'habileté de l'emprunteur et du sens des affaires dont celui-ci a fait preuve par le passé. Si cette règle est suivie de près, il est évident que l'entrepreneur africain ne se trouve pas actuellement dans une très bonne situation, car ses chances d'être propriétaire foncier et en même temps technicien qualifié et homme d'affaires expérimenté sont faibles. Les régimes fonciers, sauf dans les cas où l'Etat fournit à l'entrepreneur des terres à bail, n'encouragent pas l'initiative privée; quant aux moyens de formation technique et de formation à la gestion des entreprises, ils sont loin d'être suffisants.

4. Les économies personnelles de l'entrepreneur, même si elles ne couvrent qu'une partie des besoins initiaux de capitaux, sont un élément important car leur présence montre aux institutions de crédit que l'emprunteur prend son entreprise au sérieux et qu'il a lui-même investi un certain montant dans l'affaire.
5. L'attitude des prêteurs d'argent qui travaillent à titre privé ou qui ont une licence officielle peut varier; il y a ceux qui accordent des crédits aux entrepreneurs à des taux exorbitants lorsque ces derniers n'ont pas reçu satisfaction auprès d'autres institutions. L'existence "d'usuriers rapaces" est un fait qu'on ne peut nier, et s'il y en a encore c'est en raison du manque de facilités de crédit organisées où l'on n'insisterait pas sur les garanties mentionnées plus haut. La solution consiste de toute évidence à organiser des formes de crédit qui réduiront au minimum les sanctions pénales que les emprunteurs risquent d'encourir en dernier ressort.
6. Les crédits fournisseurs sont assurés par les intermédiaires qui fournissent à l'entrepreneur les matériaux et l'équipement pour des périodes strictement limitées et obtiennent le droit de recevoir et vendre les produits de celui-ci. L'entrepreneur n'a pas de recours en ce qui concerne ses produits ou le prix auquel ils peuvent être vendus. Il est évident que ce type de transaction détermine fortement le montant des bénéfices que peut réaliser une affaire. Les crédits fournisseurs font partie intégrante des pratiques commerciales, mais ils ne donneront des résultats satisfaisants que si l'entrepreneur est en mesure d'obtenir des conditions raisonnables et n'est pas forcé d'accepter des conditions qui nuisent à son affaire.
7. En résumé, on dira que la situation est caractérisée par l'absence de dispositions institutionnelles qui accorderaient aux entrepreneurs des facilités de crédit sans insister sur la garantie foncière. Nous allons considérer maintenant des moyens de combler cette lacune.

DEUXIEME PARTIE - MOYENS D'AMELIORER LES FACILITES DE CREDIT

8. Il existe trois sortes de mesures principales que les pouvoirs publics pourraient appliquer pour soutenir des programmes de crédit spécialement destinés à favoriser l'amélioration et la croissance des petites entreprises industrielles. Ces mesures sont les suivantes :
 - a) Système de prêt, garantie et assurance, par l'intermédiaire d'institutions dépendant de l'Etat, pour l'achat de matériaux et de machines;
 - b) Facilités permettant d'acquérir des terrains dans les domaines industriels;
 - c) Location de bâtiments industriels.

9. Certains gouvernements africains ont déjà établi des sociétés de développement et des sociétés de financement. En outre, certains ont créé un mécanisme de promotion industrielle sous forme de comités gouvernementaux ou de commissions. Aucune de ces institutions ne s'occupe uniquement de stimuler les petites industries, bien que certains progrès aient été réalisés en faveur des entreprises africaines du fait que les gouvernements ont insisté pour que des capitaux étrangers et locaux participent conjointement aux entreprises industrielles, généralement de capacité moyenne. Les entrepreneurs associés à ces entreprises pourront ultérieurement s'établir par la suite à leur propre compte.
10. L'idéal serait que l'Etat fasse fonction de catalyseur pour rapprocher les institutions financières et les petits emprunteurs, ce qui permettrait d'encourager un sain développement des petites entreprises industrielles sur une base commerciale, et les emprunteurs auront accès aux services commerciaux ordinaires des banques. L'Etat pourrait par exemple, en établissant un organisme ou par l'intermédiaire des services d'une société de développement ou de financement, gérer un fonds de prêt, examiner critiqueusement des projets et offrir une assistance technique complémentaire aux entreprises bénéficiaires de prêts une fois que celles-ci sont établies. Si ce même organisme est en mesure, grâce à la participation de l'Etat, de garantir ou d'assurer un certain pourcentage de chacun des prêts, on pourra alors faire appel aux banques commerciales. Dans les cas où l'élément de risque est jugé raisonnablement faible tant par l'organisme que par la banque commerciale, le montant de la garantie de l'organisme auprès de la banque commerciale ou de l'assurance pourra être réduit. En acceptant un pourcentage du risque, la banque commerciale jouera un rôle actif dans le programme de développement industriel, et ses nouveaux clients bénéficiaires de prêts utiliseront certainement en temps voulu ses autres services tels que comptes, lettres de crédit, transactions en devises, magasinage, etc..
11. Un tel plan, bien qu'assignant à l'Etat le rôle de garant, mettra ce dernier en mesure de remplir une fonction d'impulsion essentielle.

Comment obtenir un crédit - Exemple

12. Prenons un exemple simple. Un petit entrepreneur demande un prêt à une banque. Il est trop pauvre pour fournir des garanties suffisantes. La banque estime qu'il n'est pas possible de lui accorder un prêt parce qu'il est un nouveau venu et qu'il n'a pas d'expérience passée qui lui fournirait des indications sur lesquelles fonder sa décision. L'entrepreneur demande alors à l'organisme gouvernemental de l'aider à garantir un certain pourcentage du prêt qu'il demande. L'organisme se renseigne sur l'entrepreneur; si il le juge digne de confiance et estime que les perspectives de son affaire sont bonnes, il délivre une garantie à la banque. A la suite de négociations entre l'organisme et la banque, cette dernière acceptera peut-être une partie du risque, ce qui augmentera d'autant la capacité de l'organisme de garantir un autre petit entrepreneur.

Dans pareil cas, et pour protéger sa capacité de garantie, l'organisme contractera une assurance qui lui permettra, le cas échéant, de recouvrer auprès de l'assureur le pourcentage qu'il a garanti sur le prêt. La question est de savoir qui sera l'assureur. Si l'organisme possède un service qui s'occupe d'assurances, ce sera plus simple, sinon il peut traiter avec une institution d'assurances travaillant sous l'égide de l'Etat ou avec toute autre compagnie d'assurances travaillant dans le pays. Si ce n'est pas possible, l'Etat peut instituer un fonds de compensation auquel l'organisme aura recours en cas de défaut. C'est une procédure raisonnable puisqu'il se présentera certainement des cas de défaut par suite de faillite.

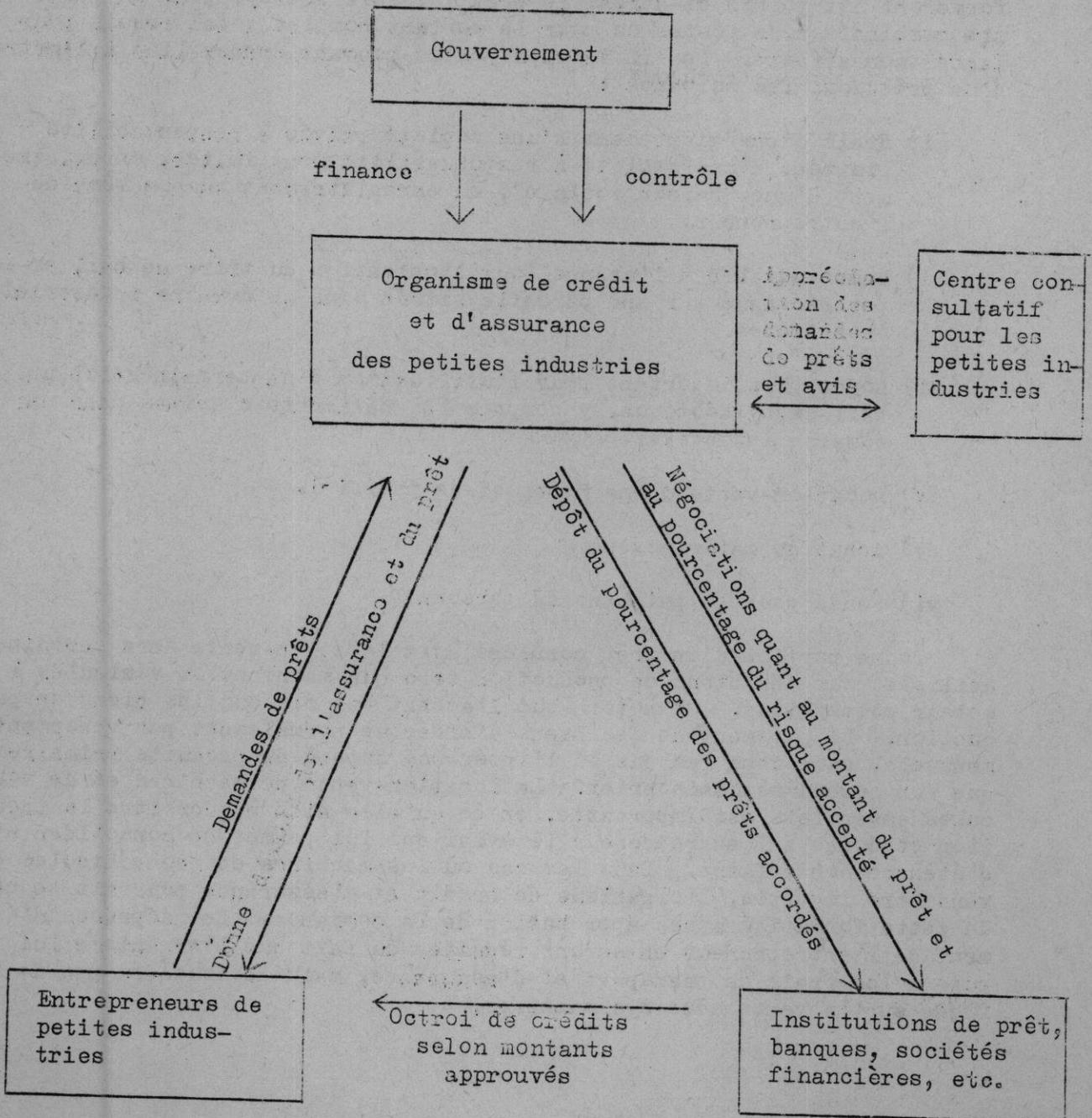
Systeme de dépouillement des demandes de crédit

13. La Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique est en train de mettre au point un projet, par l'intermédiaire de sa Division de l'industrie et de l'habitat, en vue d'établir des centres consultatifs pour les petites industries sur une base nationale et multinationale. Nous parlerons ici des centres consultatifs nationaux, dont on peut dire qu'ils sont importants pour la croissance des petites industries, comme stimulants des entreprises africaines. Ils auront une fonction utile à remplir dans n'importe quel plan de crédit, ainsi que pour l'organisation et l'exploitation des entreprises industrielles. Dans le cadre des plans de crédit, ils pourront apprécier les demandes que leur auront communiquées les petites industries et les institutions d'assurance. Ils participeront ainsi à l'application de la politique officielle dans ce domaine et à l'établissement des petites industries essentielles. Ils devront être en mesure d'user de leur influence pour que le marché accepte les produits de ces industries. Ils peuvent également donner des avis aux entrepreneurs avant que ceux-ci déposent leur demande de prêt.

Centres consultatifs nationaux et multinationaux

14. Le fonctionnement du système de crédit pourrait se présenter comme suit :

Système de crédit pour les petites industries



TROISIEME PARTIE - FACTEURS ENTRANT EN LIGNE DE COMPTE DANS
LA CONSIDERATION DES DEMANDES DE CREDIT

15. Les organisateurs d'un système de crédit pour petites industries semblable à celui qui nous venons de présenter, devront tenir compte du genre des demandes qui parviendront probablement à l'agence de crédit et d'assurance, à supposer que l'entrepreneur lui-même a un intérêt personnel dans l'affaire qu'il désire lancer. Les obligations de ce dernier se conformeront aux points ci-après; le prêt lui sera octroyé pour un poste ou une combinaison de postes ou pour le montant complet total requis pour lancer son affaire. Les différents postes pouvant donner lieu à l'octroi d'un prêt sont les suivants :

- i) Frais d'enregistrement d'une société privée à responsabilité limitée, d'une société à responsabilité non limitée, enregistrement d'une "raison sociale", ou enregistrement au nom même de l'entrepreneur.
- ii) Loyer payable à l'avance pour l'obtention du titre de bail emphytéotique sur une parcelle située dans un domaine industriel, ou ailleurs.
- iii) Loyer plus important pour l'utilisation d'un terrain selon un bail emphytéotique, y compris les bâtiments d'usines dans un domaine industriel.
- iv) Location-vente de machines et de matériel.
- v) Achat de matériaux.
- vi) Fonds pour le paiement du personnel.

Toute portion d'un prêt consacré à la location-vente sera certainement utilisée pour des biens de production tels que machines ou véhicules à moteur commerciaux. On notera que l'accent est mis sur les biens de production. Le paiement de ces biens s'effectue normalement par versements mensuels, sauf dans les cas où l'intéressé dépend de produits primaires et que son revenu est saisonnier. La location-vente de machines et de véhicules essentiels est importante, en ce qu'elle aide à accroître la production et donne à l'entrepreneur le délai qui lui permet de consolider et d'étendre son affaire. Dans les cas où les machines et les véhicules doivent être importés, l'organisme de crédit et d'assurance pourrait se charger de cette formalité après approbation de la commande. Les dépenses d'équipement de l'entrepreneur en seront réduites du fait que l'organisme lui imputera les frais de transport et d'assurance, mais ne touchera pas de bénéfices sur la vente même des machines.

Propriété foncière

16. Tout plan de crédit destiné à aider un plus grand nombre d'industries n'aura guère d'effet si l'entrepreneur n'est pas en mesure d'acquérir un emplacement satisfaisant pour ses activités. Or, dans son choix d'un tel emplacement, il devra tenir compte des exigences relatives à l'aménagement du territoire, qui assigne aux activités industrielles des zones particulières.
17. Bon nombre de gouvernements africains ont depuis quelques années groupé les activités industrielles dans des zones déterminées, et certains d'entre eux sont allés jusqu'à acquérir des terres et établir des zones industrielles sous le contrôle d'organismes gouvernementaux. Ces zones industrielles ont été pourvues de routes d'égouts, d'eau et d'électricité, et de communications téléphoniques. Près des usines sont apparus des bureaux de postes, des banques et des stations d'essence. Toutefois, la plupart de ces zones industrielles sont occupées par des industries de moyenne capacité ou des industries fournissant des services, et constituent généralement des prolongements de grandes entreprises industrielles exploitées à l'échelon international. Les facilités ainsi fournies ne favorisent pas directement la croissance des petites industries appartenant à des Africains.
18. Les Nations Unies ont une notion différente de ce que devrait être un domaine industriel par opposition à une zone industrielle. L'établissement d'un domaine industriel doit tendre principalement à favoriser la croissance des petites industries. C'est là un autre moyen d'utiliser au maximum l'assistance des centres consultatifs pour les petites industries. Si l'on peut transformer en domaine industriel un terrain se trouvant à proximité de moyens de communications et de services déjà aménagés, le centre consultatif fournira pour sa part une assistance utile en ce qui concerne les informations techniques, l'installation des machines, l'organisation de la production, les matériaux utilisés, etc..

QUATRIEME PARTIE - DOMAINES INDUSTRIELS RESERVES AUX PETITES ENTREPRISES
(MATERIAUX DE CONSTRUCTION ET AUTRES INDUSTRIES)

19. Le domaine industriel peut avoir des dimensions relativement réduites puisqu'il est destiné à de petites industries. L'entrepreneur n'aura pas les moyens de payer un loyer élevé simplement pour disposer d'une grande superficie de terrain. Les bâtiments des usines n'ont pas besoin d'être étendus pour autant qu'ils soient conformes aux normes de construction des bâtiments industriels et sur l'espace minimum nécessaire par ouvrier. Les besoins de l'entrepreneur, en terrain et bâtiments, dépendront de la question de savoir si ses activités industrielles exigent un bâtiment de caractéristiques particulières.

20. Les conditions d'utilisation d'une parcelle ont naturellement de l'importance. Dans le cas d'un domaine industriel créé spécialement pour encourager les petites industries, on peut prévoir que si le promoteur est un organisme public travaillant au titre de la politique d'industrialisation de l'Etat, les conditions offertes aux entrepreneurs seront relativement avantageuses, puisque le propriétaire du terrain ne compte pas faire un bénéfice immédiat ni récupérer son capital en l'espace de quelques années. Les investissements du promoteur pour les routes, les égouts et l'apport d'eau sont considérés normalement comme des investissements à longue échéance, de soixante à quatre-vingts ans. Les paiements effectués par l'entrepreneur au titre du bail emphytéotique peuvent être considérés comme une autre forme de location-vente. Il n'est pas possible dans un document de cette nature d'entrer dans le détail des modalités sans connaître les conditions locales.

Location de bâtiments d'usines

21. Le domaine industriel du genre indiqué plus haut peut très bien pourvoir à la construction de bâtiments d'usines normalisés. Dans ce cas, le loyer exigé par le promoteur pour la location-vente d'un bail emphytéotique portera sur le terrain comme sur les bâtiments. En revanche, les entrepreneurs pourront utiliser des bâtiments d'usines normalisés moyennant un loyer ordinaire s'ils envisagent d'emménager en temps voulu dans des locaux plus spacieux.

22. Il serait inutile que le promoteur construise des bâtiments normalisés s'il n'y a pas de demande. On pourra déterminer si cette demande existe selon le nombre d'emprunteurs en puissance et le type d'affaires qu'ils désirent établir, grâce à une liaison entre le centre consultatif pour les petites entreprises, le promoteur et l'organisme de crédit et d'assurance.

23. Les usines normalisées, avec une surface couverte de 185 à 464 m², comprenant la surface réservée à la production et un petit local pour l'administration, suffiraient normalement pour les petites industries. La parcelle doit toutefois être assez grande pour englober des entrepôts couverts et non couverts et un garage.

24. En résumé, on dira qu'il est possible de prendre des dispositions pour fournir aux entrepreneurs africains des facilités en matière de prêts et de location-vente. Ces prêts qui peuvent être garantis et assurés porteront sur l'ensemble ou sur une partie de l'affaire. Les entrepreneurs seraient en mesure d'utiliser le terrain selon un système de location simple ou de bail emphytéotique dans des domaines industriels organisés, et de bénéficier des conseils et de l'assistance des centres consultatifs pour les petites industries. Ils auront également la possibilité d'utiliser des modèles normalisés de petites usines convenant à leurs activités.