

Dist.
GENERAL

UNCTAD/GID/17
3 juillet 1995

FRANÇAIS SEULEMENT

CONFERENCE DES NATIONS UNIES SUR LE COMMERCE ET LE DEVELOPPEMENT

**LE FINANCEMENT DES PETITES ET MOYENNES
ENTREPRISES EN AFRIQUE**

**LE CAS DU GHANA, DU MALI, DE LA TUNISIE
ET DU KENYA**

Par les membres d'Epargne Sans Frontières*
Anne AURIAULT, Patricia NALLATAMBY, et Carlos QUENAN
avec la collaboration de
Saïd BOURJII et Susana MILA

* Les opinions exprimées dans ce document sont celles des auteurs et ne correspondent pas nécessairement aux vues du secrétariat de la CNUCED.

Table des matières

SIGLES	4
INTRODUCTION	7
GHANA	9
I ère Partie : les P.M.E. et le développement de l'économie	10
I 1 - Contribution des P.M.E. à l'économie nationale	10
I 2 - Les P.M.E. dans l'organisation industrielle nationale	10
II ème Partie : Financement des P.M.E.	11
II 1 - Structure financière des petites et moyennes entreprises	11
II 2 - Difficultés d'accès aux financements formels	12
Imperfections des marchés de capitaux	12
Politiques gouvernementales	14
Contraintes internes aux P.M.E.	14
IIIème Partie : Mesures pour améliorer l'accès au financement	15
III 1 - Mesures gouvernementales	15
III 2 - Initiatives privées	16
III 3 - Résultats et recommandations	18
MALI	18
I ère Partie : les P.M.E. et le développement de l'économie	18
I 1 - Contribution des P.M.E. à l'économie nationale	18
I 2 - Les P.M.E. dans l'organisation industrielle nationale	29
II ème Partie Financement des P.M.E.	20
II 1 - Structure financière des petites et moyennes entreprises	20
II 2 - Difficultés d'accès aux financements formels	21
Imperfections des marchés de capitaux	21
Politiques gouvernementales	22
Contraintes internes aux P.M.E.	23
IIIème Partie : Mesures pour améliorer l'accès au financement	24
III 1 - Mesures gouvernementales	24
III 2 - Autres initiatives privées	25
III 3 - Mesures bilatérales et multilatérales en faveur des P.M.E.	25
III 4 - Résultats et recommandations	26
TUNISIE	28
I ère Partie : les P.M.E. et le développement de l'économie	28
I 1 - Contribution des P.M.E. à l'économie nationale	28
I 2 - Les P.M.E. dans l'organisation industrielle nationale	28
II ème Partie : Financement des P.M.E.	29
II 1 - Structure financière des petites et moyennes entreprises	29
II 2 - Difficultés d'accès aux financements formels	29
Imperfections des marchés de capitaux	29
Politiques gouvernementales	31
Contraintes internes aux P.M.E.	32
IIIème Partie : Mesures pour améliorer l'accès au financement	32
III 1 - Mesures gouvernementales	32
III 2 - Autres initiatives privées	33
III 3 - Mesures bilatérales et multilatérales en faveur des P.M.E.	33
III 4 - Résultats et recommandations	34
KENYA	35

I ère Partie : les P.M.E. et le développement de l'économie	35
I 1 - Contribution des P.M.E. à l'économie nationale	35
I 2 - Les P.M.E. dans l'organisation industrielle nationale	37
II ème Partie Financement des P.M.E.	37
II 1 - Structure financière des petites et moyennes entreprises	37
II 2 - Difficultés d'accès aux financements formels	38
Imperfections des marchés de capitaux	38
Politiques gouvernementales	39
Contraintes internes aux P.M.E.	40
IIIème Partie : Mesures pour améliorer l'accès aux financements	40
III 1 - Mesures gouvernementales	40
III 2 - Autres initiatives privées	42
III 3 - Mesures bilatérales et multilatérales en faveur des P.M.E.	43
III 4 - Résultats et recommandations	43
CONCLUSION	44
BIBLIOGRAPHIE	49

SIGLES

ACDI	Agence Canadienne de Développement International
AGETIPE	Agence malienne d'Exécution des Travaux d'Intérêt Public pour l'Emploi
AIPB	Aide aux Initiatives Productrices de Base
BCEAO	Banque Centrale des Etats d'Afrique de l'Ouest
BDM	Banque de Développement du Mali
BIAO	Banque Internationale pour l'Afrique Occidentale
BIRD	Banque Internationale de Reconstruction et de Développement
BIT	Bureau International du Travail
BOAM	Bank of Africa Mali
CFA	Communauté Financière Africaine
CFD	Caisse Française de Développement
ERP	Economic Recovery Program
FED	Fonds Européen de Développement
FUSMED	Fund for Small and Medium Enterprise Development
GATT	General Agreement on Tariffs and Trades
GEDC	Ghana Enterprises Development Corporation
GEMDEV	Gis Economie Mondiale Tiers Monde Développement
GRATIS	Ghana Regional Technology Industrial Service
GTZ	German Technical Assistance
IACE	Institut Arabe des Chefs d'Entreprises
IDA	International Development Association
ITTU	Intermediate Technology Transfer Unit
KCB	Kenya Commercial Bank
KFW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
KSh	Kenyan Shilling
ODA	Overseas Development Assistance
ONG	Organisation Non Gouvernementale
ONUDI	Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel
NBSSI	National Board for Small Scale Industries
PAC/PME	Programme d'Appui à la Création de PME/PMI
PAMSCAD	Program of Action to Mitigate the Social Cost of Adjustment
PAPME	Projet d'Appui aux Petites et Micro Entreprises
PAS	Programme d'Ajustement Structurel
PASA	Programme d'Ajustement du Secteur Agricole
PASP	Projet d'Assistance au Secteur Privé
PASEP	Programme d'Ajustement des Entreprises Publiques
PC/DSP	Programme Cadre de Dynamisation du Secteur Privé
PIB	Produit Intérieur Brut
PME	Petite et Moyenne Entreprise
PNB	Produit National Brut
PNUD	Programme des Nations Unies pour le Développement
PRED	Programme de Réforme Economique pour le Développement

PRMC	Programme de Restructuration du Marché Céréaliier
PROPARCO	Société de Promotion et de Participation pour la Coopération Economique
PVO	Private Voluntary Organization
SPPI	Société de Participations et de Promotion des Investissements
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée
UMOA	Union Monétaire Ouest Africaine
USAID	United States Agency for International Development

INTRODUCTION

Au cours de ces dernières années on a assisté à une revalorisation du rôle et de la place des petites et moyennes entreprises (P.M.E.) dans le développement de l'Afrique. Cette approche contraste nettement avec celle qui était dominante pendant les années 1960 et 1970.

En effet, au cours des premières décennies d'indépendance les responsables politiques ont axé principalement leurs efforts sur la promotion des grandes entreprises industrielles. Elles bénéficiaient d'un accès préférentiel aux crédits, aux devises et aux subventions, sans grande contrainte de coûts ou de rentabilité.

Certes, presque tous les gouvernements africains ont essayé épisodiquement de promouvoir la petite et moyenne entreprise, mais, en général, le cadre politique, économique et institutionnel n'était guère favorable à ce type d'orientation.

Or, pendant les années 80, s'opère un grand virage dans les stratégies de développement. Souvent sous le poids de la contrainte financière extérieure, la plupart des pays de ce continent ont commencé à mettre en place des politiques basées sur l'ouverture de l'économie, la déréglementation, l'allocation des ressources au gré du marché, la promotion du secteur privé... C'est dans ce cadre que le rôle des P.M.E. est désormais valorisé.

Plusieurs facteurs sont mis en avant pour justifier l'importance du développement des petites et moyennes entreprises, tant par les responsables économiques et politiques que par la littérature économique consacrée à cette question :

- les P.M.E. apportent une contribution décisive à la croissance économique,
- les P.M.E. se caractérisent par un taux élevé de création d'emplois,
- elles peuvent permettre d'atténuer les coûts sociaux de l'ajustement structurel,
- elles peuvent contribuer à une plus grande diversification et intégration de l'appareil productif, et en particulier du tissu industriel,
- les P.M.E. sont souvent considérés comme un vivier de dirigeants d'entreprises.

A ces facteurs que l'on trouve dans les travaux classiques sur le sujet, s'ajoute un autre paramètre que l'on retrouve explicitement dans des travaux plus récents ⁽¹⁾, à savoir que les P.M.E. jouent et peuvent jouer un rôle clé dans le développement d'une nouvelle compétitivité systémique de par l'adoption des principes et des méthodes de production flexible et de par leur insertion dans des réseaux innovatifs.

Tous ces facteurs sont d'une grande importance pour les pays africains -notamment les moins développés- car une de leurs faiblesses le plus souvent mise en avant est que, en dehors du secteur informel, les petites et moyennes entreprises y sont plutôt rares. Or comme le soulignait un rapport de la Banque Mondiale paru à la fin des années 80 ⁽²⁾, l'absence d'entreprises capables de faire la jonction entre les technologies importées et locales -c'est-à-dire le "maillon manquant"- est l'un des principaux obstacles au développement des économies africaines.

En fait, il existe de nombreuses entraves au développement des P.M.E. Néanmoins, la plupart des études théoriques et de terrain convergent sur l'importance du manque de

¹ Par exemple, P.O. Pedersen, A. Sverrisson et M.P. van Dijk, 1994.

² Banque Mondiale, 1989.

moyens financiers pour parvenir à créer une entreprise puis pour la développer. Sans négliger les autres facteurs qui empêchent l'épanouissement des P.M.E., ce travail privilégiera donc les problèmes ayant trait au financement des petites et moyennes entreprises en Afrique.

Historiquement les politiques de "répression financière" s'étaient traduites par la constitution de systèmes financiers fragmentés, peu concurrentiels ; le contrôle des taux d'intérêt et une gestion dirigiste des crédits visaient à privilégier des secteurs considérés comme prioritaires. Les crédits étaient ainsi principalement dirigés vers le financement du commerce d'import-export et les productions assurées par les grandes firmes.

En revanche, les politiques de libéralisation financière qui se sont généralisées en Afrique dans les années 80 visent l'amélioration de l'efficacité du système, une meilleure allocation du crédit avec le développement de la concurrence entre les banques, l'élimination des plafonds et autres restrictions quantitatives et la libéralisation des taux d'intérêt. Il est vrai que soumises à une plus grande concurrence, les banques ont commencé à s'intéresser aux P.M.E., et plus particulièrement aux moyennes entreprises situées dans la strate supérieure du secteur moderne. Cette concurrence est cependant limitée et les facteurs qui ont traditionnellement bloqué l'accès aux crédits bancaires demeurent. Les banques continuent de considérer ce segment du marché comme coûteux et risqué.

Néanmoins, ces obstacles se présentent de manière différenciée selon les pays. Généralement, dans les pays à revenus intermédiaires l'existence d'un secteur bancaire suffisamment développé pour le financement des opérations courantes tend à atténuer ces problèmes. En revanche, dans les pays à faibles revenus où l'organisation financière reste insuffisamment développée, ces obstacles se présentent d'une manière particulièrement aiguë.

Dans cette étude, nous allons nous intéresser à quatre pays africains : deux à faibles revenus, le Ghana et le Mali, et deux à revenus intermédiaires, la Tunisie et le Kenya.

Quant aux sources utilisées, les difficultés sont réelles pour disposer d'enquêtes fiables, tant les statistiques nationales font souvent cruellement défaut. En outre, les sources disponibles ne permettent pas d'aborder la question des P.M.E. selon des critères homogènes.

Ainsi, cette étude, comme toutes celles qui abordent la situation des P.M.E. dans plusieurs pays simultanément, s'est vue confrontée à d'importants problèmes en matière de critères de définition homogènes. En effet, au lieu de définir les P.M.E. d'une manière précise, généralement on oppose le "monde" des petites entreprises -qui va des moyennes jusqu'aux micro entreprises- à celui des grandes unités industrielles ; les petites sont ainsi identifiées à des structures assez légères faisant appel à peu de capitaux et disposant d'un nombre limité de salariés.

Le secteur des P.M.E. en Afrique désigne en effet un milieu large, dont les contours sont malaisés à définir, ce qui traduit bien l'extrême capacité d'adaptation des hommes et des activités qu'il tente de recouvrir. S'il est certain que les petites et moyennes entreprises incluent toutes activités relatives à la production de biens, on peut aussi considérer que les entreprises de service en font partie. Et que dire des entreprises agricoles qui n'ont

d'entreprises que le nom ? Comme le souligne M. Lelart ⁽³⁾, les P.M.E. se situent entre des entités permanentes structurées, et des micro-entreprises ; entre les deux, les P.M.E. appartiennent à un milieu intermédiaire, entre le formel et l'informel.

Le débat reste donc ouvert sur les critères de définition de la petite et de la moyenne entreprise ; des critères multiples sont retenus pour mieux approcher leurs contours variés selon la taille de l'entreprise -en termes de nombre d'employés- avec de nombreuses sous divisions selon les différentes statistiques nationales, au regard des immobilisations, en fonction du capital initial, au vu des qualifications de l'entrepreneur...

En incluant dans notre champ d'étude les micro-entreprises en raison de leur poids dans les pays analysés, nous retiendrons ici le critère prédominant du nombre d'employés. Une approche groupée des micro, petites et moyennes entreprises appartenant tant au secteur formel qu'au secteur non structuré apparaît la plus pertinente, surtout en raison de la similarité des difficultés rencontrées (pour ce qui est notamment des micro et des petites entreprises), qui relèvent souvent des même types de blocages.

Or, compte tenu de la diversité de critères évoquée précédemment, le champ des micro, des petites et des moyennes entreprises varie selon les pays analysés dans ce travail. Au Kenya par exemple, les institutions officielles définissent la P.M.E. comme une entreprise de moins de 50 salariés. Cet ensemble comprend les micro entreprises (les travailleurs indépendants), les petites entreprises (moins de 10 personnes) et les moyennes entreprises (de 10 à 49 personnes). Au Ghana en revanche le champ des P.M.E. s'étend jusqu'à 140 salariés, la micro entreprise comprenant jusqu'à 9 employés, la petite entreprise entre 10 et 29 employés, alors que l'entreprise moyenne concerne les unités de 30 à 140 personnes.

Nous examinerons tout d'abord les cas des deux pays à faibles revenus, puis ceux des pays à revenu intermédiaires. Chaque étude de cas se terminera par des recommandations spécifiques qui sont reprises dans la conclusion générale.

GHANA

Après de longues années de crise et de déclin, le Ghana a retrouvé le chemin de la croissance économique grâce au Programme de Redressement Economique -Economic Recovery Program (ERP)- mis en place en 1983⁽⁴⁾. Dans la perspective de ce programme d'ajustement et de libéralisation économique, qui est semble-t-il l'un des plus réussis de l'Afrique sub-saharienne, le secteur privé devait devenir l'un des moteurs de la croissance. A l'intérieur de celui-ci, le développement des petites et moyennes entreprises revêtait une grande importance : notamment, elles devaient générer de nouveaux emplois à même d'absorber les nouveaux venus sur le marché du travail ainsi que les effectifs excédentaires des entreprises publiques restructurées. Etant donné le caractère très répandu des petites et moyennes entreprises tant dans les milieux urbains que ruraux de l'économie formelle et informelle, leur dynamisme devait contribuer significativement à la croissance globale et à la réduction des coûts sociaux de l'ajustement.

³ M. Lelart, 1995.

⁴ Pays à revenu intermédiaire dans les années 1960, le Ghana est considéré comme un pays à faible revenu à la fin des années 1970.

I ère Partie : les P.M.E. et le développement de l'économie

I.1 - Contribution des P.M.E. à l'économie nationale

En 1993, l'agriculture représentait 48 % du PNB, l'industrie 16 % et les services 36 %.

Dans l'industrie manufacturière, qui représente environ 10 % du PIB, le dernier recensement industriel effectué en 1987 comptabilisait 8 351 entreprises, dont 7 686, soit 92 %, sont des petites et micro entreprises employant moins de 30 personnes.

A cette même date, on dénombrait 52 firmes, soit 0,6% au total, employant 500 personnes ou plus. Les entreprises de plus de 30 personnes occupent 78 % des effectifs, alors que les P.M.E. en occupent 22 %.

Les petites et moyennes entreprises ont une place significative dans l'économie ghanéenne⁽⁵⁾, même si elles n'apparaissent pas comme des sources majeures de travail salarié. Surtout, le faible capital initial requis et la quasi inexistance de barrières d'accès en font un potentiel important pour générer des travailleurs indépendants, et constituer une classe d'entrepreneurs.

Le secteur informel est le secteur privé national où se concentrent la majorité des entrepreneurs. Travailleurs indépendants et micro-entrepreneurs faisant appel à des membres de leur famille ou à quelques employés, ces entrepreneurs interviennent dans la production de biens et de services, tant en milieu rural qu'en milieu urbain.

Là on retrouve la majorité des activités des femmes qui se concentrent principalement dans les secteurs alimentaires. Dans les principales villes africaines les trois quart des femmes qui tiennent un étal sur un marché déposent leurs économies auprès des "susus", dont environ 500 sont affiliés à la Greater Accra Susu Collectors Cooperative Society⁽⁶⁾.

I. 2 - Les P.M.E. dans l'organisation industrielle nationale

Après l'indépendance (en 1957), la stratégie industrielle du Ghana a favorisé les grandes industries de substitution aux importations, au détriment des petites entreprises locales.

Le déclin de la production de la grande industrie n'a pu être endigué par l'expansion des petites entreprises, car leur contribution au PNB reste de 3 % alors que les grandes entreprises y contribuent à hauteur de 8 %⁽⁷⁾.

Pourtant le secteur de la petite entreprise joue un rôle essentiel dans l'économie. De plus, il est indéniable que durant le déclin de l'économie ghanéenne, les P.M.E. ont rempli les vides laissés par des grandes entreprises sous-performantes.

⁵ Il n'y a pas de données précises à ce sujet, mais récemment des études ont été lancées par le Bureau des Statistiques afin de définir la contribution des P.M.E. à l'économie nationale.

⁶ Banque Mondiale, 1994. Les "susus" (forme informelle d'épargne-crédit) peuvent être assimilés à des banquiers ambulants. Ce sont des individus qui collectent quotidiennement l'épargne de leur clientèle et la redistribuent sous forme de prêts ou la placent auprès des banques commerciales. Le système repose essentiellement sur la confiance mutuelle, et est très répandu au Ghana. Leur part de marché est estimée à 45 % des dépôts collectés par les banques.

⁷ Checchi and Company, 1974.

Les P.M.E. couvrent un large éventail d'activités, dans les secteurs formel et informel, allant des industries alimentaires et agro-alimentaires, aux industries du bois, aux productions en métal, à la fabrication et la réparation de chaussures, au façonnage et à la confection, la réparation de moteurs et la carrosserie, la ferronnerie et l'orfèvrerie, toutes les formes d'artisanat et autres fabrications diverses.

II ème Partie : Financement des P.M.E.

II.1 - Structure financière des petites et moyennes entreprises

A la création de l'entreprise, les ressources propres dominent largement ; c'est également vrai durant la phase de croissance.

Au démarrage des P.M.E., le capital est principalement fourni par des fonds propres. D'un très faible montant, le capital initial provient de l'épargne accumulée par le petit entrepreneur, ses proches ou amis.

Les crédits bancaires sont assez rares à ce stade, compte tenu du risque encouru par la banque, qui ne peut pas se fonder sur les performances enregistrées précédemment.

On observe cependant que de nombreuses petites entreprises ont d'une manière ou d'une autre accès à des services du système bancaire, mais leur demande de crédit peut rester insatisfaite⁽⁸⁾. Traditionnellement en effet, les grandes compagnies ont bénéficié d'avantages financiers dans l'octroi de prêts par les institutions financières, au détriment des petites et moyennes entreprises.

C'est ce que confirme le tableau 1, qui présente les résultats d'une enquête sur les sources de financement en fonction de la taille de l'entreprise et de la phase d'activité considérée⁽⁹⁾. Cette enquête a été réalisée en 1991-1992 sur un échantillon de 133 entreprises "à succès" et susceptibles d'avoir recours à des financements formels.

TABLEAU 1
Principales sources de financement initial et de fonds de roulement selon la taille de l'entreprise
(pourcentage des entreprises utilisant chaque source)*

Source	Sources de financement initial Nombre d'employés				Sources des fonds de roulement Nombre d'employés			
	Total échantillon	1-9 Micro	10-29 Petite	30-140 Moyenne	Total échantillon	1-9 Micro	10-29 Petite	30-140 Moyenne
Epargne personnelle	81	81	80	86	26	28	26	19
Bénéfices	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	70	66	77	69
Relations	31	33	31	21	7	9	9	0
Prêt bancaire	10	8	8	29	10	3	15	25
Découvert	1	1	0	0	16	15	15	25
Crédit fournisseur	10	5	15	21	15	15	15	13
Avances	2	3	0	7	29	28	33	19
Institution spécialisée	7	11	3	0	11	13	8	6

Source : E. Aryeetey et al. 1994.

* Pour ce tableau, ont été retenues les trois premières sources de financement citées par chaque entreprise. Par conséquent la somme de chaque colonne est supérieure à 100 %.

⁸ E. Aryeetey et al., 1994.: "Supply and demand for finance of small enterprises in Ghana".

⁹ E. Aryeetey et al., 1994, *op.cit.*

On constate par ailleurs qu'au fur et à mesure que l'entreprise grandit, l'accès à des fonds extérieurs s'accroît. C'est pour leur fonds de roulement majoritairement, que la demande des entreprises à l'égard des organismes bancaires est la plus importante.

Parmi les fonds extérieurs obtenus effectivement, les crédits fournisseurs (généralement pour de l'équipement) et les avances faites par les clients tiennent une place importante (ils sont en volume au moins aussi conséquents que les crédits bancaires).

Ainsi, de nombreuses P.M.E. financent leur croissance grâce à leurs fonds propres, puis grâce aux profits réalisés et réinvestis dans l'entreprise et aux sources de financements non bancaires.

II.2 - Difficultés d'accès aux financements formels

Imperfections des marchés de capitaux

Au Ghana, la logique de "répression financière" avait abouti à la constitution d'un système financier fragmenté et caractérisé par un faible degré de concurrence entre banques (voir encadré 1), le contrôle des taux d'intérêt et une gestion dirigiste des crédits (allocation directe et subventionnée aux secteurs considérés comme prioritaires). En outre, la perception des risques par les banques qui privilégiaient les grandes entreprises, plus solvables, au détriment des P.M.E., a aggravé la situation. Il en découlait une orientation du crédit bancaire vers le financement du commerce d'import-export et des grandes firmes.

De surcroît, les banques se sont toujours concentrées sur les transactions commerciales à court terme, en partie à cause de la structure de leurs dépôts, principalement à court terme. Elles se sont ainsi longtemps désintéressées des P.M.E. locales, et n'ont pas eu de réelles incitations pour agir différemment.

La libéralisation du système et la création d'un programme de crédit aux P.M.E. n'ont pas été suffisantes pour générer davantage de prêts aux P.M.E. Aryeetey et al. (1994) soulignent que le déclin dans la part de crédits reçus par les P.M.E. s'est poursuivi, sauf durant une période pendant laquelle les rendements de titres d'Etat ont chuté et les liquidités étaient importantes. Cependant, l'introduction et le développement de nouvelles banques ont encouragé certaines d'entre elles à augmenter le crédit au secteur privé, afin d'attirer de nouveaux clients⁽¹⁰⁾.

D'autres paramètres interviennent pour expliquer l'attentisme des banques à l'égard des petits et moyens entrepreneurs. En effet, en dépit de la forte demande de financement formel émanant des P.M.E., cette demande n'apparaît pas solvable du point de vue des banques et cela pour plusieurs raisons. En premier lieu, il est malaisé d'apprécier les risques encourus, faute d'information efficiente sur la viabilité de l'entreprise, la capacité de l'entrepreneur d'en assurer le développement et d'assumer l'ensemble de ses responsabilités, en particulier les remboursements.

¹⁰ Aryeetey et al., 1994 *op.cit.*

Encadré 1 : Sources formelles et informelles de financement au Ghana ()

Le secteur bancaire formel comprend :

- la Bank of Ghana (Banque centrale) ;
- les banques commerciales (5) les banques de développement (3) et banques d'affaire (3) (pour la plupart engagées dans des prêts à court terme, avec un risque faible, au bénéfice des clients existants) ;
- les banques rurales (plus d'une centaine, ces banques sont les mieux à même d'intervenir à des petites échelles ; leurs performances ont cependant été décevantes en raison de la gestion aléatoire de leur portefeuille et d'une mobilisation inadaptée de l'épargne).

Les organismes non bancaires fournissant des services financiers sont constitués par :

- les organisations non gouvernementales (ONG) ;
- les maisons de discount, les sociétés de crédits immobiliers, les sociétés de leasing et de crédit bail, les sociétés d'épargne et de crédit ;
- les "credit unions" ;
- les structures spécialisées comme NBSSI (National Board for Small Scale Industries) ;
- Women's World Banking.

Une bourse des valeurs existe au Ghana depuis novembre 1990. Elle représente une des plus jeunes du continent et constitue un des vecteurs du processus de privatisation. Avec une quinzaine de sociétés cotées, elle reste hors d'accès des petites et moyennes entreprises locales.

Les organismes ou sources informelles de financement comprennent les différents opérateurs qui ne sont soumis ni à la loi bancaire ni aux autres régulations du secteur financier. On considère :

- les amis et relations ;
- les "susus" ;
- les tontines (associations de crédit rotatif) ;
- les associations d'assistance mutuelle ;
- les prêteurs privés.

On estime que l'épargne financière transitant par les agents informels est beaucoup plus importante que celle collectée par le système formel.

En second lieu, les banques demandent un nantissement, pour asseoir les prêts octroyés ou s'assurer contre les pertes en cas de non remboursement. Il s'agit généralement de terres, mais les plus petites des P.M.E. ne pouvant pas fournir de titre légal de propriétés, ne parviennent pas à remplir les conditions requises.

En troisième lieu, le coût de mise en oeuvre, de gestion et de suivi des dossiers de prêts auprès des P.M.E. est supérieur à ceux nécessaires pour des prêts aux grandes entreprises. Ainsi, les banques estiment qu'une demande formulée par une petite entreprise nécessite en moyenne 24 hommes/jour pour seulement 16 hommes/jour pour une grande entreprise - et cela afin de réunir les informations nécessaires et monter le dossier de prêt.

Enfin, les banques tendent à sous évaluer la demande bancable des P.M.E. et restent réticentes à rechercher les techniques pour diminuer les coûts élevés de transaction et innover en matière de garanties.

Avec les mesures de libéralisation financière, les banques ont tendance à centraliser de plus en plus leurs analyses des crédits, leurs pouvoirs de décision et leur contrôle sur les prêts (tout en continuant à exiger un titre de propriété comme garantie).

A la différence des banques du secteur formel, les secteurs financiers informels bénéficient d'une meilleure information et de coûts d'intermédiation moindres.

On pourrait donc penser que les entreprises qui n'ont pu obtenir un crédit auprès des organismes formels se tourneraient vers les agents informels ⁽¹¹⁾. Cependant, peu d'interactions existent entre les systèmes financiers formel et informel hormis les dépôts

¹¹ Malgré leurs récriminations sur l'insuffisance des financements, seuls 8 % des entrepreneurs enquêtés n'ont jamais approché les prêteurs informels, selon l'étude d'Aryeetey et al., 1994.

effectués auprès des banques par les collecteurs d'épargne.

Les prêteurs informels ou les collecteurs d'épargne ne peuvent mobiliser les fonds requis par les P.M.E. ou s'aligner sur des taux d'intérêt faibles ⁽¹²⁾.

Ainsi -hormis pour le capital initial- les P.M.E. font très peu appel au secteur informel, ce qui reflète bien le caractère segmenté du marché financier au Ghana. Les P.M.E. ghanéennes font donc essentiellement appel à un financement endogène.

Politiques gouvernementales

En matière financière, le programme de libéralisation a éliminé les contrôles en termes d'allocation et de coût du crédit. Auparavant, les politiques d'allocation des crédits bénéficiaient aux grandes entreprises. Désormais, pour maîtriser l'inflation nationale, le crédit disponible a été réduit ; les taux d'intérêt ont augmenté de 19 % en 1983 à 30 % en 1989. Signalons toutefois que les taux d'intérêt réels ne sont devenus positifs qu'à partir de 1991⁽¹³⁾.

Cette dérégulation semble avoir surtout affecté les petites entreprises, dans la mesure où elles sont mal intégrées dans les circuits financiers formels et qu'elles ne peuvent entrer en concurrence avec d'autres entreprises dans la course aux crédits disponibles.

Néanmoins, elles sont supposées pouvoir bénéficier de certains crédits institutionnels tels ceux de NBSSI, GEDC, et des programmes PAMSCAD et FUSMED (analysés ci après). On remarquera cependant que les entreprises connaissent fort mal ces différents organismes.

Contraintes internes aux P.M.E.

Les différentes enquêtes disponibles montrent qu'il existe une forte demande de crédits. Cette demande de crédit se traduit par le nombre de dossiers de prêts présentés. Elle se manifeste également dans la volonté exprimée des entrepreneurs enquêtés de payer des taux d'intérêt supérieurs à ceux du marché, si nécessaire.

De nombreux entrepreneurs considèrent la difficulté d'accès au financement comme une contrainte majeure, sans nécessairement mettre en cause les faiblesses de leur gestion, et leur difficulté à optimiser leurs avoirs.

Les niveaux professionnels et techniques des chefs d'entreprise sont un facteur majeur pour le développement des P.M.E.. Une concordance entre des compétences techniques supérieures alliées à un meilleur niveau d'éducation et de meilleures performances de l'entreprise a été vérifiée.

Or au Ghana, le manque de livre de comptes, de résultats consignés, apparaissent souvent comme un obstacle, d'une part pour assurer une saine gestion, et d'autre part pour permettre à l'entreprise ou l'entrepreneur d'obtenir des soutiens de l'extérieur.

La difficulté d'accès au crédit est citée par les entrepreneurs comme la principale contrainte pesant sur la création ou le développement d'entreprises. Toutefois, cette approche semble infirmée par les statistiques et enquêtes menées. Ainsi, il n'y a pas de relations significatives entre l'accès au crédit et les performances de production réalisées, comme

¹² Aryeetey et al., 1994 *op.cit.*

¹³ E. Saint Alary, 1994.

le soulignent les auteurs d'une enquête réalisée au début des années 90⁽¹⁴⁾ (voir encadré 2). Néanmoins, cette étude conclut que la capacité de nombreuses petites entreprises d'exploiter toutes les opportunités serait accrue si les financements externes étaient plus accessibles.

Encadré 2 : Accès au crédit et performances des entreprises

Une enquête réalisée par N. K. Sowa et al., (1) révèle combien le crédit est un problème pour la majorité des entreprises (78 %). Cependant, d'après les résultats de l'étude, il n'est pas possible de démontrer statistiquement que la performance des entreprises est liée à la disponibilité de crédit. Les estimations économétriques réalisées permettent de rejeter l'hypothèse d'une corrélation entre la disponibilité de crédit et la croissance de la production, alors qu'une proportion élevée d'entreprises (77 %), ayant ou non augmenté leur production, affirment qu'elles ont été limitées dans leur activité par le manque de crédit. Le défaut de relation statistique entre les performances économiques et la disponibilité de crédit est également démontré par le test de Goodman et Kruskal, qui cherche à mettre en évidence ce sens de la causalité. Ainsi, 86% des entreprises qui ont augmenté leur production pendant la période du programme d'ajustement n'avaient jamais bénéficié d'une aide financière.

En somme, en dépit du problème lié à l'accès au crédit, la plupart des P.M.E. enquêtées semblaient avoir obtenu des résultats satisfaisants. On peut en conclure que le problème de crédit n'est pas aussi important qu'il n'est perçu par les entreprises.

IIIème Partie : Mesures pour améliorer l'accès au financement

III.1 - Mesures gouvernementales

Différents rôles sont dévolus par le Gouvernement du Ghana aux P.M.E., pour évoluer d'une économie dirigiste à une économie de marché. Il s'agit d'une part, de relancer les secteurs affaiblis de l'économie, tandis que l'Etat doit réduire son implication dans la production directe, et d'autre part de fournir des emplois, compte tenu des techniques à haute intensité de main d'oeuvre des P.M.E. comparativement aux grandes entreprises. En outre, les P.M.E. apparaissent les mieux à même de créer des offres de production adaptées; le faible niveau de technologies requis permet aux P.M.E. de s'adapter en temps réel, sans être tributaires des infrastructures existantes. En outre, les P.M.E. doivent permettre de développer des compétences locales, de gérer et d'entreprendre et établissant ainsi les bases d'une industrialisation durable.

La politique de dérégulation financière mise en oeuvre à partir de la deuxième moitié des années 80 a visé l'amélioration de l'efficacité du système financier, une meilleure allocation des crédits et une plus grande articulation entre la finance formelle et informelle grâce au développement de la concurrence entre les banques, l'élimination des plafonds et autres restrictions quantitatives et la libéralisation des taux d'intérêt.

Le caractère essentiellement incitatif des mesures adoptées n'a pas empêché la création d'institutions spécifiquement chargées de promouvoir la petite entreprise, tel que le National Board for Small-Scale Industry (NBSSI), organisme dépendant du Ministère de l'Industrie. Créé en 1985 et devenu opérationnel en 1986, le NBSSI facilite l'accès au crédit des petites entreprises et met en place des programmes de promotion couvrant la formation, l'information, le conseil et autres services financiers. Par ailleurs, le Ghana Regional Technology Industrial Service (GRATIS) fournit un appui technique aux petites

¹⁴ Enquête de N. K. Sowa et al., 1992, qui porte sur 1365 petites entreprises, situées dans un rayon de 50 km autour d'Accra et des capitales régionales.

entreprises à travers l'implantation des Intermediate Technology Transfer Units (ITTUs) dans les différentes régions du pays. En outre, dans le but d'atténuer les conséquences sociales de l'ajustement, le Program of Action to Mitigate the Social Cost of Adjustment (PAMSCAD) a mis en place un "Entrepreneurship Development Programme" visant à identifier et à former ceux qui pourraient devenir des micro-entrepreneurs à succès.

Enfin, en matière de crédit, la Bank of Ghana (à travers le Development Finance Department) gère depuis mars 1990 le Fund for Small and Medium Enterprise Development (FUSMED). Sur une ligne de crédit de 25 millions de dollars établie par l'International Development Association (IDA) et canalisée par les banques commerciales et de développement, le FUSMED finance des P.M.E. dont l'actif fixe ne dépasse pas les 2 millions de dollars et qui évoluent dans des secteurs autres que l'agriculture, le commerce et l'immobilier. Les P.M.E. bénéficiaires de crédits doivent contribuer à hauteur d'au moins 25% au coût du projet.

Les initiatives de la Banque Mondiale en faveur du financement de crédits aux P.M.E. ont permis de financer des formations et des appuis techniques aux banques pour améliorer leur savoir faire dans la gestion des petits prêts. Si les déboursements ont été effectués, les banques ont cependant préféré les attribuer à des clients connus que de développer une nouvelle clientèle de petits entrepreneurs.

Actuellement les efforts se portent aussi sur la mise à disposition de lignes de crédit auprès d'institutions financières non bancaires.

III.2 - Initiatives privées

Certaines banques ghanéennes tentent des formules de coopération entre le secteur moderne et le secteur non structuré, telle la Ghana Commercial Bank qui a entrepris un projet pilote prévoyant l'ouverture de comptes d'épargne auprès des caisses membres de la Greater Accra Susu Collectors Cooperative Society, et éventuellement de faire appel à elles pour l'intermédiation du crédit.

III.3 - Résultats et recommandations

La libéralisation financière n'a pas débouché sur une augmentation substantielle des crédits aux P.M.E.. Certes, soumises à une plus grande concurrence, les banques commencent - notamment depuis 1992- à s'intéresser aux P.M.E. en tant que créneaux leur permettant de réaliser des profits. Mais cette concurrence est encore limitée et les facteurs qui ont traditionnellement handicapé l'accès aux crédits bancaires sont toujours là : les banques considèrent que ce segment du marché est coûteux et trop risqué.

Le FUSMED n'a pas permis de pallier ces problèmes. D'une part, la non-éligibilité des P.M.E. évoluant dans le commerce et l'agriculture exclut un grand nombre de bénéficiaires potentiels. D'autre part, de nombreuses P.M.E. ne sont pas en mesure de remplir les conditions posées, tout particulièrement l'apport en ressources propres. De ce fait, le FUSMED a plutôt bénéficié aux entreprises de taille moyenne, au détriment des plus petites.

Le NBSSI, quant à lui, n'a pas accompli pleinement son rôle. En fait cette institution a souffert d'une insuffisante définition de ses priorités. Le NBSSI traite en effet avec un trop large spectre de partenaires allant des micro-entreprises jusqu'aux moyennes et n'a pas les moyens humains pour suivre tous les dossiers. En outre, depuis 1991 il a lancé un programme de crédit, à la suite d'un accord avec le Ghana Enterprises Development Corporation. Ce programme, qui ne correspond pas à la mission principale du NBSSI, n'a pas de fonds stable ⁽¹⁵⁾ ; qui plus est, il est assez restrictif. Outre l'existence de deux garants, les bénéficiaires doivent contribuer à hauteur de 15 % au coût du projet pour accéder au crédit.

Le programme PAMSCAD a montré que des efforts spécifiques permettaient d'élargir l'accès des P.M.E. aux financements formels et contribuaient à générer des entreprises viables. Cependant, les taux de remboursement sont restés trop faibles pour démontrer aux banques que prêter aux micro-entreprises pouvait être rentable.

En somme, tout en créant des conditions en principe plus favorables, la libéralisation financière, les nouvelles institutions et lignes de crédit créées à partir de la deuxième moitié des années 80 se sont révélées insuffisantes pour améliorer d'une manière significative l'accès des P.M.E. à la finance formelle.

Par conséquent, pour satisfaire les besoins financiers des P.M.E., des mesures et des dispositions additionnelles s'avèrent nécessaires ⁽¹⁶⁾.

Du côté de l'offre de crédit, il s'agit bien entendu d'agir sur les coûts et les risques que les P.M.E. représentent pour les banques. En ce qui concerne les coûts de transaction trop élevés pour les banques - compte tenu de la faiblesse des montants des crédits octroyés aux P.M.E. - leur réduction pourrait être obtenue grâce à :

- une plus grande décentralisation du processus de décision et de suivi des opérations, ce qui suppose une formation adéquate des agences locales des banques ;
- une meilleure utilisation de l'information disponible sur les éventuels emprunteurs ; ceci suppose une plus grande interaction entre le secteur financier formel et les institutions non bancaires fournissant des services financiers (telle que le Women's World Banking Ghana), ainsi que les institutions financières informelles. Aussi, ces institutions pourraient-elles jouer un rôle plus actif dans ce domaine fournissant à des coûts faibles des informations fiables, grâce aux liens de proximité qu'elles tissent avec les petits entrepreneurs.

Concernant le risque, les critères d'évaluation de la solvabilité des emprunteurs devraient être davantage adaptés à la taille des entreprises : dans le cas des petites unités, les caractéristiques et l'expérience de l'entrepreneur comptent souvent autant sinon plus que la nature de l'activité ou du projet. D'autre part, le Ghana devrait évoluer vers un système de garantie de moins en moins dépendant des titres de propriété -car peu d'entrepreneurs en ont- et de plus en plus liés aux garanties personnelles.

Outre les innovations en matière de systèmes de garanties et de modes d'évaluation de la solvabilité des entrepreneurs, les établissements financiers devraient chercher à construire des banques de données sur les secteurs dans lesquels les activités des P.M.E. dominent ou

¹⁵ Le montant prévu totalisait 340 millions de dollars de cédés provenant du PAMSCAD. Or seulement 150 millions avaient été mis à la disposition du programme fin 1993.

¹⁶ E. Aryeetey et al., 1994, *op.cit.*

sont significatives, d'autres informations pouvant faciliter et rendre donc plus rapide l'évaluation du risque encouru. Là encore, la constitution d'un tel système d'information pourrait bénéficier de la collaboration des instances financières informelles agissant tant en milieu urbain que rural.

Bien entendu, les réformes à introduire du côté de l'offre devraient s'accompagner, du côté de la demande, d'actions visant à améliorer la capacité de gestion des petits et moyens entrepreneurs ainsi que leur aptitude à présenter des projets susceptibles d'être pris en compte par les banques. En recentrant son action sur ce type de services, le NBSSI pourrait contribuer davantage à l'accès au crédit des P.M.E..

C'est donc une plus grande adaptation du système financier aux besoins et aux caractéristiques spécifiques des P.M.E. qui s'avère indispensable. Cette adaptation devrait se traduire par un accroissement de la place des institutions fournissant des services spécialisés et des organismes semi-formels et informels de financement dans l'ensemble des dispositifs mis en place pour favoriser l'accès au crédit et le développement des P.M.E. au Ghana.

MALI

Pendant de nombreuses années, le modèle économique malien s'est fondé sur la prépondérance de l'Etat et du secteur public, le secteur privé étant pour l'essentiel exclu du développement.

Depuis la fin des années 80, le secteur privé est identifié comme le principal moteur d'une croissance économique durable. Les programmes d'ajustement et de restructuration adoptés depuis 1988 visent la réorientation de la politique économique du pays avec, comme objectif, de réduire au minimum le rôle du secteur public au profit du secteur privé.

I ère Partie : les P.M.E. et le développement de l'économie

I. 1 - Contribution des P.M.E. à l'économie nationale

La croissance économique malienne est liée au développement du secteur agro-pastoral qui représente 44 % du PIB et emploie 70 % de la population active. Le secteur secondaire contribue pour une faible part au PIB (12 % en 1991). Le secteur tertiaire quant à lui est en pleine croissance. Avec 44 % du PIB, il repose essentiellement sur les activités commerciales (40 % de la valeur ajoutée du secteur), alors que l'administration publique compte pour 24 % et les transports et télécommunications 12 %.

D'après les estimations de la Direction Nationale des Statistiques du Mali, la production du secteur secondaire est assurée à 58 % par le secteur moderne et 42 % par le secteur informel. On estimait que le secteur informel contribuait à 30 % de la valeur ajoutée manufacturière totale en 1989, soit 17 milliards de FCFA ⁽¹⁷⁾.

¹⁷ Atelier sous régional Douala, 1994.

Le secteur privé malien se concentre principalement dans le commerce et les activités informelles ⁽¹⁸⁾. Le secteur productif est particulièrement faible et se caractérise par l'absence de P.M.E. dynamiques et en expansion. Il s'agit là du phénomène déjà évoqué du "maillon manquant" -particulièrement aigu dans ce pays- entre quelques grandes entreprises d'un côté, et un foisonnement de petites unités de production de biens et de services appartenant au secteur informel de l'autre. Entre ces deux extrémités, la faiblesse des petites et moyennes entreprises est patente.

Les initiatives privées en faveur d'investissements productifs ont été le fait des commerçants. Dans la plupart des cas, ils ont choisi des industries de substitution aux importations. Ils peuvent ainsi utiliser leur propres réseaux pour la commercialisation des productions et l'achat de matières premières.

Cette activité principale et traditionnelle du secteur privé malien que constitue le commerce, est pratiquée tant avec les pays limitrophes qu'à l'échelle régionale. Elle s'appuie sur des solidarités inter régionales et des échanges entre les différents marchés ; elle profite au mieux des disparités monétaires et des différences de législation entre les pays de l'Afrique de l'Ouest. Les activités commerciales souterraines se développent et génèrent de plus en plus de profits dans l'économie informelle ⁽¹⁹⁾.

1.2 - Les P.M.E. dans l'organisation industrielle nationale

Quasi inexistant en 1960, le secteur privé industriel représentait 60 % de la production industrielle du pays en 1986, contre 30 % au secteur d'Etat et 10 % au secteur d'économie mixte.

Le secteur privé moderne apparaît extrêmement modeste dans ses dimensions ⁽²⁰⁾. Il ne représente qu'une infime partie de l'emploi industriel. Selon les statistiques disponibles, le secteur privé moderne ne se composait que de 71 entreprises à la fin des années 1980, qui employaient environ 3000 personnes soit moins de 20 % de l'emploi industriel total.

Le secteur informel quant à lui, grand pourvoyeur d'emplois, est en pleine croissance principalement en milieu urbain. Bien que dominé largement par les activités de commerce et des prestations de service qui répondent aux besoins de la majorité de la population, il couvre une multitude d'autres activités industrielles essentiellement de sous traitance et de maintenance.

Concernant les relations entretenues entre ces deux pans de l'économie, il apparaît que les micro et les petites entreprises ne peuvent s'améliorer sans l'existence d'un secteur moderne sain. Selon l'étude déjà citée du Club du Sahel, "le marché principal des petites entreprises est constitué par les travaux de sous-traitance et d'entretien qu'elles peuvent réaliser à des prix plus avantageux que ceux du secteur moderne. Pour l'instant le secteur moderne n'a même pas les disponibilités nécessaires pour se préoccuper de maintenance,

¹⁸ Longtemps confiné aux secteurs délaissés par les entreprises publiques, le secteur privé malien représente aujourd'hui un potentiel de développement important dans les secteurs de l'industrie agro-alimentaire, des transports, des services et de la construction.

¹⁹ Ministère français de la Coopération, 1993.

²⁰ Le secteur moderne tendrait même "à disparaître ou à glisser vers l'informel pour s'adapter" selon l'étude du Club du Sahel, 1989.

de sous-traitance". Les liens apparaissent par contre antagonistes dans le domaine artisanal ; on estime en effet que la poussée de la concurrence du secteur informel conduit à une certaine déstructuration de l'artisanat au Mali - ce qui pourrait nuire d'ailleurs à l'évolution vers des formes d'entreprises organisées ⁽²¹⁾.

Avec le programme d'ajustement structurel, on assiste à une réduction importante des effectifs dans la fonction publique ou para-publique. Malgré, les nouvelles orientations économiques et politiques les dispositifs mis en place, les reconversions dans le secteur privé moderne n'ont pas eu les effets escomptés ; celui-ci reste donc atrophie. Les études du Club du Sahel vont même jusqu'à conclure que "l'objectif d'un développement du Mali par le secteur privé semble, pour l'instant, irréaliste"⁽²²⁾.

II ème Partie Financement des P.M.E.

II.1 - Structure financière des petites et moyennes entreprises

Il existe peu d'informations disponibles sur cette question. On peut cependant observer que les principales sources de financement des P.M.E. maliennes sont constituées par l'épargne personnelle et celle collectée auprès des proches ; les profits générés par l'activité et réinjectés dans celle-ci représentent une source effective de financement lors de la phase d'expansion de l'entreprise ; enfin, des fonds proviennent également des caisses d'épargne et de crédit.

Les industries créées par les commerçants constituent un type particulier, compte tenu de l'expérience acquise par ses promoteurs. Souvent de petites tailles, elles sont aussi établies à partir d'investissements modestes, financés pour la plupart par des fonds propres. Les banques considèrent toujours l'industrie comme un secteur à haut risque. Elles refusent en conséquence de financer les activités industrielles de ces mêmes clients auxquels elles accordent des crédits commerciaux.

On observe cependant que les commerçants font appel à des financements extérieurs. Obtenus auprès de leurs fournisseurs, ces financements ont des taux moins élevés et les garanties sont moins importantes que pour les financements octroyés par les banques locales.

La demande du secteur privé pour le financement des investissements grâce aux crédits bancaires apparaît fort importante, comme il est constaté dans le rapport de l'IDA⁽²³⁾. Pour les années 1992-1996, même si l'on considèrait que 70 % de l'ensemble des investissements nouveaux proviendront de financements propres, la demande de crédits

²¹ Club du Sahel, 1989.

²² M. Courcelle et A. de Lattre, 1989, signalent dans "l'Etat ne veut pas d'un secteur privé vigoureux et indépendant du pouvoir pour des raisons historiques et politiques ; ensuite, des raisons économiques, culturelles et socio-professionnelles rendent cet objectif difficile à atteindre. Enfin la politique des aides vis-à-vis du secteur privé révèle des contradictions".

²³ Selon le "Private sector assistance project" (IDA, 1994) en 1991, le total des investissements des entreprises privées et mixtes dans les sous-secteurs industriels, de la construction et du tourisme, était estimé à 9 milliards de FCFA (dont 2 milliards financés par des crédits bancaires à moyen et long terme).

bancaires est estimée au moins à 16 milliards de FCFA soit 4 fois les prêts à moyens et long terme engagés par les banques maliennes en 1991.

II.2 - Difficultés d'accès aux financements formels

Imperfections des marchés de capitaux

L'inadaptation du système bancaire aux besoins des P.M.E. est patente. Historiquement en effet, sa structure ainsi que les politiques de crédit mises en oeuvre par la BCEAO constituaient des entraves majeures à l'accès au financement du secteur productif privé malien et tout particulièrement des P.M.E. Les autorités maliennes ont mis en place un secteur bancaire d'Etat destiné principalement au financement des entreprises publiques. Ainsi, la BDM SA -principal outil de cette politique- jusqu'au début des années 1980, totalisait 50 % des dépôts bancaires et 60 % des crédits à l'économie (voir encadré 3).

Encadré 3 : Le système bancaire au Mali

Le système bancaire est constitué de la Banque de Développement du Mali (BDM, devenue société anonyme en 1989), des Comptes Chèques Postaux, de la Banque Nationale de Développement Agricole de 4 banques commerciales privées : la BIAO Mali, la Banque Malienne de Crédits et de Dépôts, la Banque of Africa-Mali, la Banque Commerciale du Sahel (ex Banque Arabe Libyo-Malienne).

Les organismes financiers non bancaires comprennent la Compagnie Nationale d'Assurance du Mali (en cours de privatisation), 5 compagnies privées d'assurance, un grand nombre de coopératives d'épargne et de crédit, la Financière (société malienne de capital risque).

Par ailleurs, le dirigisme de la politique de crédit mise en oeuvre par la BCEAO venait renforcer l'inadaptation du système bancaire aux besoins du secteur privé. Une panoplie d'instruments classiques assuraient ce contrôle du crédit : encadrement des crédits, plafonnement des taux d'intérêt, système des taux préférentiels favorisant les secteurs "prioritaires". Cette politique s'est avérée largement inefficace, source de grandes distorsions dans l'allocation des ressources financières alors détournées du secteur productif au profit des secteurs commerciaux et des entreprises publiques via les opérations de marché monétaire conclues avec la BDM.

Les banques commerciales se répartissent moins de 30 % de l'ensemble des crédits à l'économie (qui représentaient 87,3 milliards de FCFA en 1992) et 60 % des dépôts du secteur privé. Elles sont dans une situation de surliquidité en raison de la prudence de leur politique de crédit. Leur clientèle est constituée d'entreprises du secteur moderne, principalement d'entreprises du secteur commercial⁽²⁴⁾.

En 1990, 40 % des ressources des banques étaient placées sur le marché monétaire et 80 % à 90 % des encours bénéficiaient aux activités commerciales. Le total des crédits à l'économie représentait seulement 5 % du PNB en 1990 et les crédits bancaires à moyen et long terme finançaient moins du quart de l'ensemble des investissements en faveur de l'industrie privée et du tourisme. Malgré les importants dépôts effectués auprès des

²⁴ Plus de 80 % des prêts accordés au Mali en 1987 par des banques commerciales étaient des prêts à court terme, en très grande majorité commerciaux, selon l'étude du Club du Sahel.

banques, la plupart des entreprises privées ont peu ou pas d'accès au système financier institutionnel.

Ainsi, on considère que le développement des prêts au secteur privé ne pourra être effectif qu'à partir du moment où l'environnement institutionnel, réglementaire, fiscal sera amélioré et que les restructurations internes au système bancaire seront réalisées.

Le secteur bancaire continue de considérer l'industrie et plus généralement les investissements productifs, comme des secteurs à hauts risques. Les banques commerciales interviennent volontiers dans les activités de négoce de leurs clients commerçants, mais l'étude du Club du Sahel montre qu'elles interviennent beaucoup plus rarement dans les activités industrielles de ces mêmes clients. Dans le cadre de la politique anti inflationniste, le montant total des prêts est limité par la BCEAO. Par ailleurs les placements rémunérateurs auprès de la Banque Centrale et le plafonnement des taux d'intérêt n'incitent pas les banques à diversifier leurs risques. Elles choisissent donc les prêts les plus courts, les plus faciles à contrôler, les mieux rémunérés et privilégient ainsi les prêts commerciaux moins risqués.

Il est à noter que le développement des activités informelles a encouragé la multiplication de tontines avec diverses formes de cautionnement mutuel rendant possible une certaine intermédiation financière de proximité.

Politiques gouvernementales

L'essor du secteur privé malien a été longtemps entravé par un environnement politique et économique très défavorable au développement de l'entreprise. L'inadaptation du secteur bancaire et les effets de la politique de crédit de la BCEAO, le poids de l'Etat et des entreprises publiques dans l'économie malienne, ainsi que le cadre législatif et réglementaire ont été les principaux facteurs agissant à l'encontre de l'initiative privée.

Tout d'abord, contrairement aux autres pays d'Afrique de l'Ouest, les autorités maliennes n'ont pas voulu d'un secteur privé national ; l'idéologie socialiste, adoptée par le premier gouvernement malien, préférait la création d'un prolétariat urbain et rural à celle d'une bourgeoisie nationale. A son arrivée au pouvoir en 1968, Moussa Traoré a permis une ouverture timide à l'investissement privé sans renoncer à l'idéologie dirigiste ni réduire l'importance du secteur d'Etat. Le gouvernement et l'administration ont continué à considérer le secteur privé comme suspect et l'ont soumis à de nombreuses contraintes ⁽²⁵⁾. Ensuite, l'Etat a toléré le secteur privé moderne, mais sans réellement l'accepter.

Ce n'est qu'à partir des crises successives des années 86-88 et du processus de faillite et de fermeture des entreprises étatiques qui s'en suivirent, que le gouvernement a reconnu le besoin de développer le secteur privé et a mis en place avec le soutien de la Banque mondiale, du FMI et d'autres donateurs bilatéraux et multilatéraux de vastes programmes de réformes dans le but de réduire la prédominance du secteur public et de favoriser l'investissement privé. Les mesures adoptées cherchent ainsi à dépasser l'ensemble des obstacles identifiés, dans les domaines réglementaire, fiscal, juridique, institutionnel, de la législation du travail et des entreprises publiques. Dans le cadre du Programme

²⁵ M. Courcelle et A. de Lattre, 1989.

d'Ajustement des Entreprises Publiques (PASEP) soutenu par la Banque mondiale depuis 1988, les entreprises publiques sont soit liquidées soit assainies ou privatisées.

Concernant le système bancaire, la restructuration notamment de la BDM - constituée en société anonyme depuis 1989- a permis au gouvernement d'assainir la situation de l'institution et de favoriser une plus grande disponibilité des crédits pour l'investissement productif⁽²⁶⁾. En même temps, la restructuration des dépenses de l'Etat s'est traduite par une diminution de l'endettement du secteur public vis-à-vis du secteur bancaire.

Parallèlement, le Conseil des Ministres de l'UMOA dont le Mali fait partie, a décidé la mise en oeuvre d'une réforme de la politique monétaire visant la suppression graduelle des contrôles administratifs du crédit - notamment en ce qui concerne les taux d'intérêt débiteurs et créditeurs- afin de promouvoir la mobilisation de l'épargne et le financement des secteurs productifs de l'économie.

Contraintes internes aux P.M.E.

Diverses contraintes internes aux P.M.E. constituent également des éléments de blocage, qui entravent leur capacité à se tourner vers le système financier formel. Au nombre des contraintes propres aux P.M.E. figurent les notions de mentalité et d'appréhension du milieu financier. Les études en la matière restent cependant peu concluantes.

Les entrepreneurs ont une attitude prudente à l'égard des banques locales -voire une réelle méfiance- et préfèrent souvent faire appel à des financements non bancaires (par exemple auprès de leurs fournisseurs). Outre cette perception de l'environnement financier, il importe de souligner les contraintes pesant sur le développement des P.M.E., en termes de mentalité.

D'aucuns considèrent le Mali comme un pays de commerçants et non d'entrepreneurs. Les commerçants préfèrent effectuer des opérations à très court terme, prendre des risques qui comportent un dénouement rapide. Ces paramètres apparaissent difficilement conciliables avec la logique d'investissement à plus long terme, dans la continuité, nécessaires au développement d'une entreprise.

Le niveau de formation des petits et moyens entrepreneurs est souvent considéré comme un obstacle de taille. Nombre de P.M.E. rencontrent de graves difficultés pour effectuer des études de marché, adopter un système de gestion efficace ou simplement consigner les opérations courantes ; il est d'usage pour un grand nombre de passer outre ces pratiques, et cela même si les organismes de conseil se développent.

On compte en effet de nombreuses institutions de soutien au secteur privé au Mali, avec en particulier la Chambre de Commerce et d'Industrie du Mali, la Fédération Nationale des Employeurs du Mali (regroupant 11 fédérations régionales et associations professionnelles) et de nombreuses sociétés de conseil et d'assistance technique.

²⁶ En effet, depuis 1993 des réformes en matière de gestion des liquidités bancaires et des conditions de crédit sont intervenues. Les banques sont désormais amenées à rechercher des placements pour leur liquidités (auparavant elles pouvaient les placer auprès de la BCEAO qui était tenue de les accepter et de les rémunérer).

IIIème Partie : Mesures pour améliorer l'accès au financement

III.1 - Mesures gouvernementales

Récemment, le gouvernement a pris un ensemble de mesures macro-économiques et structurelles pour améliorer la compétitivité de l'économie malienne. Ces mesures qui sont multiples visent la libéralisation de l'économie.

Le processus de désengagement de l'Etat de la production des biens et des services est effectivement engagé. Le programme d'Ajustement du secteur des Entreprises Publiques a entraîné le désengagement de l'Etat de 14 entreprises publiques et la liquidation de 15 sociétés. Cependant, certains restent réservés quant à l'aboutissement effectif de ce processus ⁽²⁷⁾.

Comme nous l'avons vu, le processus d'intermédiation financière a continué d'être renforcé au cours des dernières années grâce à la poursuite de la restructuration du système bancaire et aux efforts de recouvrement des créances douteuses.

Il semble que la politique de crédit pourra continuer de s'améliorer grâce à la poursuite de la politique de taux d'intérêt réels positifs et à la poursuite de la réforme des instruments de la politique monétaire et de crédit mise en oeuvre par la BCEAO ⁽²⁸⁾.

En outre, suite à la dévaluation du franc CFA, le gouvernement a adopté en février 1994, un programme social et économique fondé sur une croissance économique tirée par le secteur privé et une diminution de la pauvreté. Ainsi, le Document Cadre de politique économique et financière à moyen terme (1994-1996) souligne que "la politique du Gouvernement continuera à viser la simplification et l'assouplissement des procédures administratives pour renforcer les incitations à la production, favoriser le fonctionnement du secteur privé, faciliter la création d'entreprises et améliorer l'allocation des ressources (...). L'un des aspects fondamentaux de la politique financière du Gouvernement consistera à accroître les ressources financières du secteur privé afin de permettre à ce dernier de jouer pleinement son rôle dans le développement de l'activité économique et la création d'emplois et exploiter au mieux l'avantage de compétitivité résultant du changement de parité"⁽²⁹⁾.

Par ailleurs, l'amélioration du cadre réglementaire est recherchée par la suppression du contrôle des prix et la libéralisation des échanges avec l'extérieur, la révision du Code du Commerce, du Code du Travail, du Code des Investissements et du Code Minier.

Des réformes fiscales ont été adoptées avec des améliorations de la TVA et des réformes tarifaires.

La réforme des tribunaux de commerce et du travail doit permettre de mieux régler les conflits commerciaux (en particulier ceux avec les fournisseurs et clients étrangers).

Un guichet unique pour faciliter la création d'entreprises a été constitué. L'engagement des pouvoirs publics à soutenir le secteur privé s'est traduit également par la création d'un Ministère de l'Initiative Privée.

²⁷ Selon un responsable de la mission française de coopération " Rien ne concourt au développement du secteur productif, et l'Etat en se dégageant de ce secteur des biens et services auraient dû créer un environnement favorable au secteur privé productif".

²⁸ Ministère français de la Coopération, 1993.

²⁹ Document Cadre de politique économique et financière à moyen terme (1994-1996).

Outre les mesures macro économiques et sectorielles qui s'attachent à améliorer l'environnement général de l'économie malienne, le gouvernement malien a adopté, souvent en collaboration avec des partenaires étrangers, des programmes visant à l'insertion des jeunes diplômés, à la reconversion du personnel provenant de la compression des effectifs dans les entreprises publiques et la fonction publique, et à l'émergence d'une classe d'entrepreneurs avec le Projet d'Appui à la création de P.M.E.-PMI, le Projet d'Appui aux P.M.E., le Projet d'Assistance au secteur privé et le Programme cadre de dynamisation du secteur privé.

III.2 - Autres initiatives privées

Certaines banques commerciales cherchent à développer de nouvelles approches et diversifier leurs pratiques, comme le démontre leur participation à l'opération des Partants Volontaires à la Retraite (PVR) par laquelle des incitations sont offertes à près de 600 agents de la fonction publique afin qu'ils développent des activités privées. Il s'agit d'un fonds d'études pour permettre la constitution de dossiers bancables et d'un fonds de garantie, qui couvre à 50 % le risque des banques sur les prêts accordés aux bénéficiaires de l'opération. Cette couverture des risques incite en particulier les banques à améliorer leur appréciation des risques encourus sur de nouveaux domaines.

De même, depuis la fin des années 1980, avec l'aval du gouvernement et soutenues par des bailleurs de fonds, de nouvelles approches décentralisées d'épargne-crédit se développent tant en milieu rural qu'en milieu urbain. S'adressant à une population exclue du système bancaire classique, ces systèmes répondent à une multitude de besoins en particulier liés au secteur informel productif. Dans le cas du Mali, il s'agit de systèmes basés sur des principes mutualistes avec des variantes. Les résultats encourageants enregistrés reposent sur le fait que ces systèmes intègrent dans leurs approches les spécificités socio-culturelles des économies africaines (solidarités existantes,...) et semblent plus adaptés à ce milieu. L'objectif est de mettre en place un véritable outil financier au service des populations. En termes d'intermédiation financière, ces systèmes présentent des perspectives intéressantes. Ils ont obtenu la reconnaissance des institutions financières (banque centrale, Ministère des finances,...) et sont actuellement en cours d'institutionnalisation⁽³⁰⁾. Des articulations et des complémentarités seront à rechercher avec le secteur bancaire et le secteur informel.

III.3 - Mesures bilatérales et multilatérales en faveur des P.M.E.

Le Tableau 2 présente les principaux projets de soutien aux P.M.E. Parmi les principaux, on peut citer :

- Le projet d'Appui aux Petites et Micro entreprises (PAPME) établi par l'ACDI . Etalé sur 5 ans, en coordination directe avec la BIAO, il vise 200 petites entreprises et 700 micro-entreprises et cherche à apporter une assistance aux entrepreneurs pour le développement des activités productives en intégrant de nouvelles technologies. Les banques commerciales doivent fournir 50 % des prêts sur leurs fonds propres. Une Cellule d'appui est chargée d'apporter une assistance technique (formation des entrepreneurs, études de marchés, étude de faisabilité,...).

³⁰ Cf. M.F. L'heriteau, 1994.

TABLEAU 2
PROJETS VISANT UN RENFORCEMENT D'UN ENVIRONNEMENT PROPICE
AUX ACTIVITÉS DU SECTEUR PRIVÉ

Objectif global : Amélioration du cadre législatif, réglementaire, économique et financier pour permettre une participation plus active du secteur privé dans le processus de développement		
Objectifs Spécifiques	Programmes/Projets	Financement
1 Amélioration de la disponibilité des facteurs de production (main d'œuvre, énergie, télécommunication,...)	Programmes Énergie, Télécommunication, Développement des ressources humaines	Multiple (BP/CANADA/CFD)
2 Amélioration de l'environnement institutionnel global (législatif, fiscal, économique, financier)	PC/DSP PAS PRED	PNUD/BIT Banque Mondiale USAID
3 Amélioration de l'environnement institutionnel sectoriel	PASP PASA PRMC	Banque Mondiale Banque Mondiale Multiple
4 Appui à la création d'entreprises et d'emploi	PAC/PME - PMI - CREDIT INITIATIVE PAPMEPASEP	Banque Mondiale FED ACDI
5 Meilleure structuration du secteur informel (cadre institutionnel nouveau, formation et information)	AGETIPE AIPB Divers Projets	Banque Mondiale CFD KFW, Suisse
6 Promotion de ressources et produits nationaux et de filières porteuses grâce à une amélioration de la productivité et de la compétitivité	APEX (bétail et viande) Agriculture et élevage péri-urbains PC/DSP	USAID CFD PNUD/ONUDI

Source : A. Doucoure, "Etude de cas : République du Mali", Atelier sur l'efficacité de secteur privé, PNUD/BIT Bamako, Déc 94.

- Avec le soutien financier du Fonds Européen pour le Développement (FED), un projet d'appui à la création de P.M.E a été mis en place. Renouvelé en 1991 pour trois ans, il porte sur 13 millions d'écus dont 7,5 millions de crédit aux entreprises et 5,5 millions pour les structures de coordination et de suivi. Le public cible est : les jeunes diplômés, les agents victimes de la compression des effectifs du secteur public, les promoteurs d'entreprises. Il vise à favoriser l'émergence de nouveaux entrepreneurs. Ce projet est en cours d'institutionnalisation pour devenir une société d'économie mixte avec une reconnaissance en tant qu'établissement financier.

- Un instrument de la coopération française -le Programme d'Aide aux Initiatives Productrices de Base- est mis en oeuvre au Mali ; avec des financements moyens de 200 000 francs français et un maximum de 400 000 FF, il concerne donc surtout des entreprises déjà structurées.

III.4 - Résultats et recommandations

Les progrès accomplis par le Mali en vue de créer un environnement favorable à l'entreprise privée doivent être placés dans le cadre de l'histoire politique et économique d'un pays où l'Etat était omniprésent.

Historiquement, la faible propension des banques à prêter aux P.M.E. s'explique par des contraintes pesant sur l'offre et des obstacles limitant la demande. Concernant l'offre, ce

sont principalement la structure financière des banques avec des dépôts à court terme majoritaires et leur expérience limitée aux prêts aux grandes entreprises et aux activités commerciales qui constituaient les obstacles majeurs. D'où l'absence de modalités de financement à long terme adaptées aux besoins productifs et d'investissement qui ne pouvaient pas être satisfaits par le secteur institutionnel, notamment lorsqu'il s'agit d'une clientèle mal connue des intermédiaires financiers.

Concernant la demande, les obstacles tiennent essentiellement au faible développement du tissu des P.M.E., en raison des stratégies gouvernementales adoptées, de la concurrence de grandes entreprises privilégiées et d'un environnement général hostile.

Même si de nombreuses difficultés demeurent, le changement d'attitude du gouvernement à l'égard du secteur privé au cours de ces dernières années, la diminution des distorsions rencontrées et la restructuration du secteur public se combinent pour améliorer l'environnement et favoriser le développement du secteur privé malien. Les réformes accomplies vont dans le sens souhaité.

Les mesures d'amélioration du cadre législatif et réglementaire commencent à produire des effets positifs ⁽³¹⁾ avec les allègements fiscaux des entreprises (la réduction des contributions sur le chiffre d'affaire devrait permettre d'attirer de nouveaux entrepreneurs). En outre, l'élaboration d'un code domanial et foncier devrait favoriser la constitution des garanties pour l'octroi de prêts bancaires.

L'augmentation des ressources accessibles pour les micro entreprises et les P.M.E. est un autre élément majeur, avec la mise à disposition de plusieurs lignes de crédit fonctionnelles à l'intention de P.M.E. et l'instauration de nombreuses caisses d'épargne et de crédit tant en milieu rural qu'en milieu urbain, qui permettent de financer l'économie du secteur informel. Une plus forte implication des banques dans le financement de l'économie est attendue.

Par ailleurs, la dévaluation du Franc CFA introduit une dimension nouvelle à l'environnement macro-économique du Mali. Il est encore trop tôt pour mesurer l'impact de cette décision sur l'activité économique malienne et les effets attendus sur les P.M.E.. Pour l'heure il semblerait que la demande nouvellement créée par le renchérissement des biens importés profiteraient au secteur informel en zone urbaine.

En ce qui concerne le développement des petites et micro-entreprises, même s'il ne semble pas facile à moyen et court terme, leur intérêt dans le contexte économique malien est indéniable. Les projets de soutien financier des bailleurs de fonds à ce secteur sont appelés à se développer aussi bien dans le domaine financier que dans celui de l'assistance en terme de développement et de transfert de technologie, l'organisation de l'artisanat et du secteur informel, la formation et le conseil.

Le Mali présente ainsi des engagements diversifiés en faveur du développement du secteur privé ; les projets et mesures demandent cependant à être harmonisés au regard des ressources effectivement mobilisables.

³¹ Source : Atelier sous régional Douala, 1994.

TUNISIE

De 1989 à 1993 le taux de croissance du produit intérieur brut de la Tunisie s'est élevé en moyenne à près de 5 % par an, en particulier sous l'impulsion des exportations.

Un programme d'ajustement structurel et de libéralisation économique est engagé en Tunisie. Il constitue une rupture vis-à-vis du "modèle dirigiste" en vigueur jusqu'aux années 80.

Signalons cependant que le processus de privatisation reste encore lent ; les entreprises publiques continuant de dominer un nombre important de sous-secteurs de l'économie.

I ère Partie : les P.M.E. et le développement de l'économie

I.1 - Contribution des P.M.E. à l'économie nationale

Le secteur des P.M.E. contribue pour près de 40 % à la production industrielle du pays. Parmi ces entreprises, 18 % produisent des biens pour l'exportation³².

Ces dernières années, les exportations de produits manufacturés ont connu une croissance rapide ce qui a favorisé une diversification de l'économie. Le secteur manufacturé représentait 15 % du PIB au début des années 1990³³. Au sein du secteur manufacturier le textile et le cuir ont joué un rôle de plus en plus dominant.

Il faut cependant signaler que, malgré les transformations intervenues à la suite de l'application du programme d'ajustement et de stabilisation, les entreprises nationales produisent avant tout pour le marché intérieur.

I.2 - Les P.M.E. dans l'organisation industrielle nationale

On considère que le secteur des P.M.E. représente environ 6 000 entreprises, soit plus de 80 % des entreprises tunisiennes. Selon M. Gargouri, le nombre d'entreprises dont le chiffre d'affaires dépasse 10 millions de dollars est inférieur à 100 (³⁴).

Le secteur des P.M.E. emploie environ 60 % de la main d'oeuvre industrielle. Le secteur de la P.M.E. industrielle peut être divisé en 6 domaines d'activités comme l'indique le tableau 3.

³² SPPI, 1994.

³³ SPPI, 1994.

³⁴ Selon M. Gargouri, 1995, "La quasi totalité des entreprises tunisiennes sont des micro-entreprises dont le chiffre d'affaire n'atteint même pas 1 million de dollars"

**Tableau 3 : Principaux domaines d'activités des
P.M.E. industrielles en 1994 (in %)**

Textile et produits en cuir	38 %
Industries liées à l'agriculture	24 %
Industries diverses	15 %
Industries mécaniques et électriques	12 %
Industries de matériaux de construction	7 %
Industries chimiques	4 %

Source : SPPI, 1994.

II ème Partie : Financement des P.M.E.

II.1 - Structure financière des petites et moyennes entreprises

En Tunisie, la principale source de financement des sociétés est l'emprunt, avec des prêts à moyen et long terme octroyés soit par des banques d'investissement soit, de plus en plus souvent, par des banques commerciales.

En ce qui concerne les P.M.E., pour la plupart d'entre elles il s'agit d'entreprises personnelles et familiales, avec plus de 50 % du capital détenu par le promoteur.

Traditionnellement, l'autofinancement et les prises de participation ont toujours joué un rôle secondaire. Ainsi, les ressources internes et les participations peuvent dans certains cas ne pas dépasser 5 % du coût des projets.

Toutefois, au cours des dernières années, on constate une nouvelle tendance en faveur du financement des capitaux propres par le secteur financier formel. Certaines entreprises commencent à faire appel au capital risque (venture capital), aux associations de crédits et aux banques.

Cependant les P.M.E. n'ont pas accès à la bourse des valeurs, cette dernière étant de création récente, et il n'y a pas un second marché pour les petites et moyennes entreprises.

II.2 - Difficultés d'accès aux financements formels

Imperfections des marchés de capitaux

A partir de 1987, le secteur financier tunisien a été largement libéralisé. Les réformes ont concerné l'élargissement du marché financier, la libéralisation des taux d'intérêt, l'élimination du crédit ciblé, la réforme du cadre fiscal, et la réglementation et supervision du système bancaire (on se référera à l'encadré 4 pour plus de détails).

Cependant le financement en fonds propres et des équipements à moyen et long terme reste un des principaux problèmes rencontrés par les P.M.E.. Les blocages sont divers. Pour une

part, les difficultés relèvent des mentalités, des entrepreneurs comme des institutions financières. Ainsi, comme nous l'avons déjà signalé, les entrepreneurs veulent souvent garder la majorité du capital afin de mieux contrôler leur entreprise et freinent les prises de participation extérieures. Du côté bancaire, le système formel exige toujours des garanties supérieures à celles que les P.M.E. peuvent fournir.

D'autres contraintes relèvent de l'environnement réglementaire, économique et financier du pays et des limites des mesures incitatives en faveur des P.M.E. dont l'impact reste encore faible.

Le système bancaire tunisien comprend actuellement : la banque centrale, 12 banques de dépôt, 8 banques de développement, 5 organismes de leasing, 8 banques offshore et une institution spécialisée dans la collecte de l'épargne (la Cent).

Parmi les autres intermédiaires financiers on compte différentes sociétés d'assurance, un centre de chèques postaux, plusieurs organismes de placement collectif ainsi que des sociétés d'investissement.

Le marché des capitaux n'en est qu'à ses débuts et la Bourse des valeurs est de taille limitée puisque seules 12 sociétés dont 9 banques y sont cotées de façon permanente ⁽³⁵⁾.

Les structures financières en place ont permis, en termes généraux, de faire face aux besoins de financement des opérations courantes des P.M.E. En revanche, celles-ci ont toujours eu des difficultés pour se procurer des financements au niveau des fonds propres ⁽³⁶⁾.

Encadré 4 : La libéralisation financière en Tunisie

L'ancien système reposait sur le réescompte et les contrôles quantitatifs des crédits. En 1987, le Gouvernement a créé un marché monétaire et de fait, les refinancements des banques commerciales par la Banque Centrale s'effectuent sur la base d'un taux interbancaire. Ce mécanisme basé sur un prix uniforme de l'argent, crée une nouvelle concurrence dans le secteur financier et améliore l'affectation des ressources financières.

Depuis 1994, les taux d'intérêt ont été entièrement libéralisés, sauf pour les investissements liés à l'agriculture, aux activités d'exportation et aux petites et moyennes entreprises, secteurs où le réescompte préférentiel de la Banque Centrale de Tunisie est encore disponible. Auparavant, les crédits bonifiés constituaient la règle et représentaient 40 % de l'ensemble des prêts du système. Les taux d'intérêt réels étaient en grande partie négatifs. Les banques sont maintenant libres de fixer leurs taux d'intérêt en fonction du coût de leurs ressources et des risques encourus. Ces mesures se sont traduites par une concurrence accrue entre banques, une diminution des marges et une augmentation du coût du financement par l'emprunt par rapport au financement sur fonds propres.

Avant 1992, le système d'imposition des instruments financiers provoquait des distorsions fiscales, qui favorisait les comptes d'épargne spéciaux par rapport aux instruments moins liquides et décourageait la revente d'obligations et d'actions ordinaires. En outre, les revenus de l'entreprise sont maintenant imposés une seule fois à la source, tandis que les dividendes reçus par les actionnaires sont exonérés d'impôt.

Enfin, le rôle prudentiel de la banque centrale a été revu afin de faire face aux nouvelles réalités d'un environnement libéralisé, très risqué et concurrentiel.)

³⁵ Rapport Banque Européenne d'Investissement, 1994.

³⁶ "Le recours à l'emprunt et le manque d'options de financement offertes aux entreprises avaient pour origine, entre autres, la bonification des taux d'intérêt, la forte rémunération dont les dépôts d'épargne étaient assortis, la proportion faible de l'autofinancement obligatoire et un régime fiscal décourageant les financements par apport de fonds propres. La dépendance marquée à l'égard du financement par l'emprunt s'est traduite par un faible rendement des investissements, un risque élevé de faillite et l'accumulation de créances douteuses pour le secteur bancaire". M. Gargouri, 1995.

Les réformes financières et fiscales récentes ont créé un environnement plus favorable aux prises de participation et aux opérations de capital risque. Cependant le financement par apport de fonds propres commence à peine à s'affirmer comme un moyen plus important de financer l'investissement.

Politiques gouvernementales

Les programmes gouvernementaux en faveur des P.M.E. ont débuté très tôt. En effet, depuis le début des années 70 le gouvernement tunisien a pris un certain nombre de mesures pour encourager le financement des P.M.E.

Ces mesures se justifiaient par les avantages économiques et sociaux que représentent les P.M.E., à savoir le taux élevé de création d'emploi, une meilleure harmonisation du tissu industriel, l'amélioration de la faible compétitivité du secteur industriel, et la création d'une nouvelle génération de promoteurs industriels.

La promotion de la P.M.E. a donc été l'un des objectifs prioritaires des plans de développement de la Tunisie. Le gouvernement n'a pas hésité à canaliser vers les P.M.E. des capitaux de plus en plus importants et à concevoir des mécanismes financiers appropriés pour contribuer à leur promotion (avec la création de fonds budgétaires destinés à accorder des subventions, des prêts à moyen et long terme, des bonifications d'intérêts, des avantages fiscaux...) et résoudre leurs difficultés (faiblesse de l'épargne leur permettant de constituer le minimum d'autofinancement nécessaire, absence de garanties suffisantes...). L'Etat a également canalisé d'importantes ressources extérieures (auprès de bailleurs de fonds), confiées aux banques, pour le financement des P.M.E..

En outre, il a été imposé aux banques de dépôt d'affecter au moins 10 % de leurs dépôts pour financer, à des conditions avantageuses, les secteurs de l'agriculture, de l'exportation et de la P.M.E..

Les banques d'investissement ont également mis en place des mécanismes de financement par fonds propres, qui offrent aux promoteurs (principalement dans l'industrie et le tourisme), des possibilités de participation, tout en aménageant des possibilités de rachat des participations bancaires (le rachat s'effectuant à l'issue de délais suffisamment longs de manière à permettre aux entrepreneurs de consolider leur situation financière et d'atteindre leur rythme de croisière).

Outre ces aides financières, le gouvernement tunisien a procédé à la mise en place en 1975 d'un fonds de garantie et a créé un centre de conseil et de promotion des P.M.E., visant à faciliter l'accès des P.M.E. aux crédits bancaires.

Ces mesures d'accompagnement des P.M.E. ont permis au gouvernement d'atteindre un certain nombre d'objectifs prioritaires (7ème Plan 1987-1991), notamment la satisfaction des besoins du marché local.

Contraintes internes aux P.M.E.

Les études existantes montrent que la performance de beaucoup d'entreprises tunisiennes est plutôt moyenne. Les raisons peuvent être trouvées dans la fragilité structurelle de nombre d'entreprises. Le modèle protectionniste de développement adopté par la Tunisie au début des années 60 jusqu'au milieu des années 80 n'a pas nécessairement favorisé une plus grande concurrence et une modernisation des d'entreprises.

Certains considèrent que l'absence d'entreprises de taille importante et la domination de la micro-entreprise constituent un handicap sérieux pour l'industrie tunisienne, au regard de la compétitivité internationale ⁽³⁷⁾.

En outre, comme nous l'avons vu précédemment, les entreprises tunisiennes apparaissent sous-capitalisées et fortement endettées.

De plus, des difficultés de gestion et de relations avec les partenaires constituent d'importants facteurs de blocage. La petite entreprise tunisienne est avant tout personnelle et familiale. Souvent le chef d'entreprise est un ancien commerçant ou un ancien fonctionnaire de l'administration ou des entreprises publiques sans expérience comme chef d'entreprise. L'organisation de la production est souvent mal définie, la répartition des tâches et des responsabilités imprécises, et le commandement hiérarchique. Une plus grande rationalisation de la gestion, une décentralisation de la décision et l'association du personnel à l'activité de l'entreprise s'avèrent souvent indispensables (les efforts en la matière restent cependant l'apanage des grandes entreprises).

IIIème Partie : Mesures pour améliorer l'accès au financement

III.1 - Mesures gouvernementales

Comme nous l'avons vu, les pouvoirs publics ont cherché à encourager les P.M.E. dès les années 70. Dans ce cadre, le gouvernement a pris une initiative importante en créant le FOPRODI (Fonds de développement et de promotion de l'industrie). Ce fonds public spécial aide les promoteurs à collecter leurs fonds propres en leur octroyant des dotations et leur assurant des taux de crédit peu élevés. Ce fonds est combiné avec un centre de consultation et de développement des P.M.E.

Avec le programme de libéralisation des années 1990, de nombreuses réformes ont été engagées par le gouvernement tunisien. En premier lieu, une réforme fiscale (1992) a été mise en place dans le but de corriger la complexité et les défauts de l'ancien régime fiscal. Pour ce qui est de la fiscalité indirecte, la TVA a été instituée pour remplacer l'impôt sur la production, la consommation et la prestation de services. Concernant la fiscalité directe,

³⁷ Selon M. Gargouri (1995), non seulement l'encadrement de la main d'oeuvre ne peut que rester faible et la recherche-développement inexistante, mais l'entreprise ne peut pas non plus s'affirmer dans les grands marchés et bénéficier d'économies d'échelle.

la réforme a simplifié la structure du système fiscal des revenus en instituant un impôt sur le revenu des personnes physiques et un impôt sur les sociétés, et en diminuant les taux (le taux maximum de l'impôt sur les revenus est réduit respectivement à 35 % au lieu de 68 % pour les personnes physiques et à 35 % et 10 % pour les sociétés au lieu de 54 % et 48 %).

En second lieu, la loi sur le commerce extérieur, promulguée en mars 1994, consacre la nouvelle politique de libéralisation et d'ouverture du marché tunisien à la concurrence internationale. Cette loi prend en compte les règles du GATT et met fin à une législation éparse et complexe. Elle rompt ainsi avec le protectionnisme et encourage les exportations. La qualité est devenue le mot d'ordre de tous les opérateurs économiques (d'ici 3 ans, 1500 entreprises bénéficieront d'aides pour introduire les notions de qualité dans leur production et 600 experts et spécialistes de la qualité seront formés pour veiller à ces règles de conformité et de qualité).

En troisième lieu, la libéralisation des taux d'intérêt est intervenue, sauf, comme nous l'avons vu, pour les investissements liés à l'agriculture, aux activités d'exportation et aux P.M.E., secteur où le réescompte préférentiel de la Banque centrale de Tunisie est encore disponible.

Par ailleurs, un nouveau code des investissements a été promulgué. Il renforce les nouvelles stratégies de l'économie tunisienne vers un marché plus ouvert, et où les nouvelles entreprises sont encouragées à produire des biens pour l'exportation.

Néanmoins, cette politique d'ouverture à la concurrence internationale revêt des aspects multiples. Elle met en difficulté près d'un millier de P.M.E., dont 200 produisant exclusivement pour l'exportation (25 000 emplois sont en jeu). Le gouvernement est venu en aide à ces entreprises en faisant bénéficier certaines d'entre elles de l'amnistie fiscale ou en octroyant des avantages spécifiques pour des éventuels acquéreurs de sociétés en péril.

III.2 - Autres initiatives privées

Différentes initiatives privées se développent. Ainsi, trois sociétés de capital risque ont été créées pendant ces dernières années. Elles cherchent à accroître les financements par fonds propres.

III.3 - Mesures bilatérales et multilatérales en faveur des P.M.E.

Ces dernières années (depuis 1989), le contexte bancaire a évolué pour les entreprises exportatrices. De nouvelles lignes de crédit ont été mises en place par des bailleurs de fonds (Banque Mondiale, Union Européenne, France...).

L'Union Européenne a mis en place le programme ECIP (European Community Investment Partners) qui a pour but de promouvoir la création d'entreprises conjointes entre des opérateurs locaux et leurs homologues européens par le financement des besoins en

capitaux, des actions d'identification des projets mixtes, des opérations préalables à la réalisation des entreprises de la région méditerranéenne.

Avec la Banque Européenne d'Investissement (BEI), l'apport de fonds propres (avec le recours aux capitaux à risque) est encouragé pour le financement d'investissements réalisés par des entreprises. Cette tendance tente de diminuer le recours au financement par l'emprunt.

D'une part, des lignes "capitaux à risque" de la BEI financent soit des prises de participations directes de la banque gestionnaire, soit des prêts participatifs accordés au promoteur tunisien.

La Tunisie a bénéficié d'un premier financement de 3 millions d'écus qui a permis de générer plus de 2600 emplois dans l'industrie, l'agriculture, le tourisme et les services.

Selon la BEI, un second financement a été octroyé, il s'élève à 15 millions d'écus.

D'autre part, des capitaux à risque hors protocole de la BEI portent sur 25 millions d'écus pour des opérations de partenariat avec les pays du tiers méditerranéen. La Tunisie a été le premier pays à bénéficier de ce nouveau mécanisme. La Banque Nationale Economique de Tunisie et la BEI ont signé un contrat de financement d'un montant de 4,5 millions d'écus, destinés au financement (partiel) des prises de participations des promoteurs européens dans le capital des sociétés mixtes tuniso-européennes.

Ces apports financiers des partenaires européens se sont avérés importants pour le succès des entreprises, surtout quant ils sont associés à des apports réels techniques ou commerciaux.

Enfin, la Caisse Française de Développement (CFD) a mis en place, depuis août 1989, trois lignes de crédit de 100 millions de francs chacune, afin d'encourager la création ou l'extension de petites ou moyennes entreprises en partenariat. Ces financements sont ouverts à toute activité agricole, industrielle, touristique ou de services à l'exclusion des activités purement commerciales. Par ailleurs, ce dispositif d'appui au secteur privé comporte d'autres types de financement qui peuvent être mobilisés en complément de la ligne partenariat, notamment les prêts et les prises de participation de la PROPARCO.

III.4 - Résultats et recommandations

Au cours des dernières années, avec la mise en place d'une politique de libéralisation et d'ouverture, un intérêt accru pour le développement des P.M.E. se manifeste. Les différents partenaires institutionnels et privés tunisiens tentent de donner une impulsion nouvelle à ce secteur ; celui-ci n'avait cependant jamais été totalement délaissé comme le démontrent les politiques initiées de longue date par le gouvernement.

De manière générale, si pour l'essentiel les P.M.E. tunisiennes bénéficient d'un secteur bancaire suffisamment développé pour les opérations courantes, le financement des investissements est en revanche mal assuré.

La faiblesse des fonds propres et la nécessité d'une recapitalisation caractérise donc les P.M.E. tunisiennes. L'ouverture du capital à des investisseurs extérieurs constitue une

problématique majeure, difficile à concilier, comme nous l'avons vu, avec les pratiques et les mentalités du secteur.

Il apparaît donc nécessaire d'appuyer et d'encourager le processus déjà amorcé de création de sociétés financières spécialisées destinées à proposer aux entreprises des instruments financiers nouveaux pour renforcer leurs fonds propres et à jouer auprès d'elles un véritable rôle de conseil financier.

KENYA

Le Kenya est le pays le plus développé d'Afrique orientale. Cependant il subit depuis les années 80, comme beaucoup d'autres pays africains, un fort ralentissement de la croissance économique qui s'accompagne de déficits internes et externes importants. Ainsi, depuis 1989 un programme d'ajustement structurel a été mis en oeuvre.

I ère Partie : les P.M.E. et le développement de l'économie

I.1 - Contribution des P.M.E. à l'économie nationale

Le Kenya dispose d'un secteur de la petite entreprise développé et diversifié, qui emploie environ 750 000 personnes ⁽³¹⁾.

Le nombre d'entreprises privées du secteur moderne est spécifié dans le tableau ci-dessous, en fonction de leur taille et de leur contribution aux secteurs secondaire et tertiaire.

Tableau N_ 4 : Nombre d'entreprises privées modernes ⁽³²⁾

	1980	1983	1985	1987	1989
Industries					
Micro-entreprises	888	1391	1496	890	609
Petites entreprises	866	979	1011	969	826
Moyennes entreprises	1005	1045	1009	1089	993
Grandes entreprises	725	718	661	737	639
Services					
Micro-entreprises	3882	4451	4175	3164	2805
Petites entreprises	4550	5061	4747	4793	4360
Moyennes entreprises	1711	1858	1868	2188	2411
Grandes entreprises	564	652	655	686	749

Source : Central Bureau of Statistics, *Statistical Abstracts*.

³¹ Onyango et al., 1993.

³² Les micro-entreprises désignent les travailleurs indépendants. Les petites entreprises comprennent moins de 10 personnes, les entreprises moyennes comprennent de 10 à 49 personnes, quant aux grandes entreprises, elles dépassent 50 employés.

Les entreprises moyennes (de moins de 50 employés) contribuent pour 33 % à l'ensemble de la valeur ajoutée du commerce de détail et de la fabrication.

Concernant l'ensemble des exportations, la part des petites et moyennes entreprises reste faible ; les principaux exportateurs sont des grandes entreprises, principalement d'origine étrangère ⁽³³⁾.

Face à la croissance démographique du pays et compte tenu de la faible progression des emplois du secteur moderne et des emplois agricoles, le secteur informel –dont les P.M.E. font pour la plupart partie– apparaît comme le seul à même d'absorber la main d'oeuvre croissante. Ce phénomène est mis en évidence dans le tableau 5 qui présente des estimations sur la répartition des emplois entre le secteur moderne –où les emplois salariés se répartissent également entre activités privées et activités publiques ou para-publiques– et le secteur informel.

Tableau N_ 5 : Répartition de l'emploi entre les secteurs moderne et informel
(en Milliers de personnes et en %)

	1986		1991		1992	
	('000)	%	('000)	%	('000)	%
Entreprises modernes						
* Emploi salarié	1226.6	79.5	1441.7	72.4	1462.6	70.2
* Travailleurs indépendants	35.4	2.3	52.2	2.6	53.8	2.5
et main d'oeuvre familiale						
Entreprises informelles	281.1	18.2	497.2	25.0	566.0	27.3
TOTAL	1543.1	100.0	1991.1	100.0	2082.4	100.0

Source : Ministry of Planning and National Development, *Economic Survey*, 1993.

* Prévisionnel

Environ 90 000 emplois sont créés annuellement dans le secteur moderne, ce qui ne permet pas d'absorber plus de 400 000 personnes se présentant chaque année sur le marché du travail ⁽³⁴⁾. En effet, en 1991 par exemple, le taux de création d'emploi par les grandes entreprises a été de 2,3 %, alors que celui de la petite entreprise était de 14 %. Par conséquent, de nombreuses personnes se tournent vers le secteur informel même s'il offre des rémunérations inférieures au salaire minimum.

Selon les estimations officielles, sur l'ensemble des 566 000 personnes appartenant au secteur informel en 1992, 374 000 sont situées en milieu urbain pour 192 000 personnes en milieu rural. Parmi les activités informelles, la part du secteur commercial est prédominante, suivie par les activités manufacturées.

Une baisse du chômage peut être donc obtenue grâce à la création rapide d'emplois par le secteur informel urbain. On prévoit qu'en 1996 la part des emplois assurée par le secteur urbain informel sera de 9,2 % (elle s'établissait précédemment à 8,1%). Le potentiel de création d'emploi par la P.M.E. est de ce fait unanimement reconnu.

³³ "Recent economic development", 1993.

³⁴ Idem

I.2 - Les P.M.E. dans l'organisation industrielle nationale

La répartition des entreprises de moins de 50 personnes par secteur d'activité est fournie par le Tableau N_6. Il s'agit d'une estimation élaborée à partir d'un recensement qui inclut tant les entreprises du secteur moderne (que nous avons présenté dans le tableau 4) que celles du secteur informel⁽⁴²⁾.

Tableau N_6 : Répartition des entreprises de moins de 50 personnes par secteur d'activité, en 1992			
Activités	Nombre d'entreprises	Pourcentage	Taux de croissance 1990-1991
Produits manufacturés	71 371	20,3	19,1
Construction	141	0,0	17,6
Commerce de gros et de détail, Hôtels et restaurants	217 732	61,8	12,3
Transport et communication	6 789	2,8	13,7
Services personnels et sociaux	56 031	15,9	13,3
TOTAL	352 064	100	14

Source : Onyango et al. 1993.

Le secteur manufacturé enregistre le taux de croissance le plus élevé + 19 % entre 1990-1991. Cependant, au cours des dernières années on observe une tendance à la régression de la part du secteur manufacturier dans le PIB. Cette décroissance révèle un ensemble de problèmes de fond qui minent l'industrie kenyane. Au nombre des difficultés rencontrées figurent des investissements insuffisants dans de nouveaux équipements et technologies et l'intervention dans l'industrie d'organismes parapublics inefficaces.

II ème Partie Financement des P.M.E.

II.1 - Structure financière des petites et moyennes entreprises

La majorité des P.M.E. n'a pas accès aux financements institutionnels. Le démarrage des activités se réalise à partir d'épargne personnelle et de sources informelles de financement. Selon C Aleke-Dondo (1992), les entreprises de 1 à 5 employés sont principalement financées par les ONG, les associations d'épargne et de crédit traditionnelles (tontines) et d'autres systèmes financiers informels.

⁴² Ce recensement a été effectué par Onyango et al. 1993, pour le compte de la Banque Mondiale.

Les fonds des entreprises de 6 à 20 employés proviennent principalement des banques commerciales et d'institutions financières de développement. Pour les moyennes entreprises de 21 à 50 employés, les fonds proviennent des banques commerciales.

II.2 - Difficultés d'accès aux financements formels

Imperfections des marchés de capitaux

Au Kenya, les banques et intermédiaires financiers se sont développés dans les années 80 ; un grand nombre de licences ont été délivrées dans le cadre de la politique d'"indigénisation" accélérée. Cependant, nombre de ces établissements ont déjà fait faillite ou devraient cesser leurs activités parce qu'ils ont été mal gérés et dotés de fonds propres insuffisants ⁽⁴³⁾. Il n'en demeure pas moins que ce pays dispose d'un système financier assez développé (voir encadré 5).

Encadré 5 : Le système financier au Kenya

Le Kenya dispose d'un secteur financier bien développé, qui comporte outre la Banque Centrale, 32 banques commerciales, 51 institutions financières non bancaires, 36 compagnies d'assurance, 6 institutions financières de développement, de nombreuses sociétés immobilières, 1608 caisses d'épargne en 1993. Une bourse de valeurs fonctionne à Nairobi.

Les 4 grandes banques commerciales détiennent 60 % de l'ensemble des dépôts et fournissent 60 % de l'ensemble des crédits.

L'essentiel des crédits du système financier du Kenya, soit 67 % en 1990, est dirigé vers le secteur privé ; les banques commerciales financent principalement l'activité commerciale locale (25 % du total des crédits en 1990), le secteur industriel (20 %) et l'agriculture (16 %) ; les institutions financières non bancaires financent le secteur de l'hôtellerie et de la restauration (21 %), mais aussi d'autres activités comme l'industrie (17 %), la construction (17 %) ou l'agriculture (9 %) ().

L'essentiel des prêts octroyés par les institutions financières sont des crédits à court terme. Par contre, il est relativement difficile d'obtenir des prêts à moyen ou long terme. D'une part, les banques réclament d'importantes garanties qui sont parfois difficiles à rassembler (en l'occurrence une à deux lettres de recommandation ou des immobilisations hypothécables). D'autre part, l'attrait exercé par les placements en bons du Trésor, rémunérateurs et sûrs, est très important pour les banques.

Les systèmes financiers informels locaux ont longtemps été l'unique source de crédit pour la plupart des petites entreprises. En effet, l'exigence d'importantes garanties pour l'octroi d'un prêt et l'encadrement strict du crédit ont favorisé le développement des systèmes informels ouverts à ceux qui n'ont pas accès au crédit bancaire ⁽⁴⁴⁾. Les relations entre les institutions financières formelles et le secteur financier informel restent limitées même si certaines banques tentent d'en établir.

⁴³ Banque Mondiale, *Ajustement structurel*, 1994.

⁴⁴ CFD, Ex. Caisse Centrale de Coopération Economique, 1992.

En somme, les rigidités dans l'allocation des crédits persistent : la libéralisation des taux d'intérêt adoptée dans le cadre du programme d'ajustement structurel mis en place après 1989 n'a pas eu les effets escomptés en termes d'une meilleure allocation des ressources disponibles.

Politiques gouvernementales

Le gouvernement kenyan a joué un rôle prépondérant dans le développement des P.M.E.. Les politiques de promotion menées en leur faveur ont été marquées par la stratégie de planification économique adoptée dès l'indépendance - avec pour axes majeurs, la substitution aux importations et l'industrialisation, d'une part, et "l'africanisation" de l'économie d'autre part.

Deux phases peuvent être distinguées dans cette politique. Après l'indépendance, une approche interventionniste et intégrée a prévalu. Depuis 1986 et compte tenu des échecs des politiques passées, une nouvelle démarche innovatrice a été adoptée à travers une politique ouverte et participative impliquant tous les acteurs concernés. Cette deuxième phase sera abordée dans le point III.1.

Durant la phase de post-indépendance, le rôle clé du gouvernement dans ce secteur est apparu très tôt avec son implication dès 1955 dans la mise en place d'un programme de crédits, le Joint Loan Board Scheme, s'adressant à des petits entrepreneurs d'origine kenyane.

Toutefois, la véritable politique de promotion des P.M.E. débute en 1967, date à laquelle est créée la "Kenya Industrial Estates", institution parapublique détenue à 100 % par l'Etat. Son objectif était d'encourager la création d'entreprises africaines en milieu rural et urbain, de promouvoir et de financer les industries de petite taille. Une approche intégrée est retenue : un ensemble de services tant en amont qu'en aval, allant de l'assistance technique (étude de faisabilité, conseil, commercialisation,...) au crédit sont fournis.

Les années 1970 ont vu la prolifération de centres industriels (Industrial Estates) offrant une gamme de services aux entrepreneurs dans toutes les grandes villes, mais aussi dans les villes secondaires et en milieu rural (Rural Industries Development Centres).

Cette approche a été extrêmement coûteuse, au regard de l'impact observé et des résultats enregistrés :

- peu d'emplois ont été créés dans le cadre de ce programme ;
- le nombre de clients a été faible, la majorité des entreprises n'ayant pas eu accès à ces programmes ;
- le manque de professionnalisme dans la gestion de ces fonds et les faibles taux de recouvrement ont abouti à une décapitalisation de ces programmes ;
- la faible motivation des banques commerciales chargées de la gestion des crédits a détérioré les taux de recouvrement et accentué la décapitalisation de ces fonds.

La politique du gouvernement Kenyan comme celle de nombreux pays en développement

La politique du gouvernement Kenyan comme celle de nombreux pays en développement a été basée sur l'idée que les petits entrepreneurs sont généralement pauvres, n'ont pas de capacité d'épargne, n'ont pas la capacité de s'organiser et leurs besoins en financements et en assistance technique doivent donc être subventionnés. Par ailleurs, les programmes de crédits mis en place et les politiques adoptées ont ignoré le secteur financier informel qui pendant longtemps a été la seule source de financement de ce secteur et le reste encore pour bon nombre d'entreprises. De même, les banques de développement et les programmes de crédit à ce secteur ont souvent négligé la composante épargne comme un des facteurs de pérennisation du système de financement mis en place. A cela s'ajoute l'absence ou la mauvaise qualité des évaluations de projets financés. Tout ceci a donné lieu à de nombreux échecs.

Parallèlement à ces programmes, une croissance dramatique du nombre d'intervenants, de projets et d'institutions soutenus parfois par des bailleurs de fonds, avec des approches très contradictoires visant la promotion de ce secteur, a conduit à un environnement anarchique et défavorable au développement des entreprises. Tous ces projets ont eu pour effet d'attirer les opportunistes cherchant à maximiser les apports des différentes facilités offertes, au détriment des véritables entrepreneurs.

Longtemps, les bailleurs de fonds ont eu tendance à soutenir les organismes parapubliques et à déboursier un grand volume d'aide sans considération de l'impact ou du coût.

Face à ces résultats décevants eu égard aux efforts consentis, une nouvelle politique a été mise en place. Ainsi, comme nous le verrons plus loin, une seconde phase s'est ouverte au milieu des années 80.

Contraintes internes aux P.M.E.

La prudence des grandes entreprises, le faible nombre d'industriels enclins à diversifier sa production, à entreprendre de nouveaux projets, à se moderniser ou étendre les services existants semble constituer un frein important pour le développement de la P.M.E..

Les petits entrepreneurs perçoivent fréquemment les institutions financières comme très conservatrices, privilégiant les crédits fermement garantis. Elles apparaissent souvent inaccessibles, impersonnelles et bureaucratiques.

Peu de petits entrepreneurs peuvent fournir les garanties demandées par les banques. Les propositions de projets faites par les petits entrepreneurs apparaissent souvent irréalistes ou insuffisamment bouclées par manque de connaissance en particulier dans le domaine de la gestion.

IIIème Partie : Mesures pour améliorer l'accès aux financements

III.1 - Mesures gouvernementales

La publication du "Sessional Paper N_1" en 1986 marque un tournant non seulement dans la politique de l'Etat mais aussi dans la stratégie des autres intervenants. Elle tire les leçons

des expériences passées. L'importance et le potentiel de développement des P.M.E. - notamment celles du secteur informel- sont non seulement reconnus mais aussi considérés comme le seul secteur capable d'absorber la main d'oeuvre croissante compte tenu de son taux élevé de croissance. Tant le secteur rural que le secteur moderne ont un taux de croissance trop faible pour résoudre le problème de l'emploi.

Mais compte tenu de la diversité de ce secteur et des erreurs passées, un besoin de coordination et de réflexion sur l'approche adéquate à adopter pour promouvoir la petite entreprise et répondre à ses besoins a amené le gouvernement à mettre en place une nouvelle méthodologie pour la formulation d'une politique adaptée, en vue du plan quinquennal 1989-1993, avec l'appui du PNUD.

Pour définir la politique appropriée à ce secteur, une nouvelle méthodologie a été adoptée (modèle "ZOPP", initié par la coopération allemande, GTZ) qui consiste à réunir des représentants de différents milieux au sein d'un groupe de travail et de les amener à définir le secteur concerné, faire une analyse de la situation et élaborer des recommandations et les grandes lignes de la politique préconisée. Cette démarche a pour avantage d'être peu coûteuse et :

- d'impliquer toutes les parties dans la définition d'une politique ;
- d'arriver à un consensus entre les différents acteurs ;
- d'avoir leur aval sur la politique future ;
- de permettre leur implication quant à la mise en place de cette politique ;

Le Plan quinquennal 1989-93 a repris les principales conclusions de ce groupe qui sont essentiellement portées sur la recherche d'une réponse adaptée aux carences identifiées :

- Comment améliorer l'environnement des entreprises ?
- Comment favoriser le crédit à l'investissement ?
- Comment améliorer les compétences des entreprises ?

Sur le premier et le troisième points le rôle de l'Etat est mis en avant. L'Etat n'apparaît plus comme un acteur direct mais comme un "facilitateur" du développement des entreprises et doit se limiter à favoriser leur environnement et améliorer les services qui leur sont rendus.

Quant à l'amélioration de l'accès au crédit à l'investissement, les mesures préconisées consistent:

- à la libéralisation des taux d'intérêt ;
- à innover en termes de garanties au crédit en imaginant de nouvelles formes ;
- à concentrer l'activité des institutions financières de développement sur l'expansion des entreprises existantes.

Ces stratégies innovatrices ont eu des effets positifs sur chacun des intervenants puisque l'on a assisté à une réorientation et une redéfinition des stratégies de chacun. De nouvelles méthodologies de prêts et de nouvelles approches d'octroi de crédit ont été initiées.

Le Kenya compte aujourd'hui plus de 75 projets visant la promotion des P.M.E. Ces projets sont menés par l'Etat ⁽⁴⁵⁾, les bailleurs de fonds, les ONG, les banques commerciales et les banques de développement.

Pour une meilleure coordination plusieurs instances d'échanges ont été mises en place :

- d'une part, entre les différents bailleurs de fonds à travers une mini-conférence qui se réunit régulièrement pour un échange d'information sur chacun des projets et la recherche d'une cohérence et d'une complémentarité accrues.
- d'autre part, un comité national de coordination a été mis en place par le Gouvernement avec les ONGs intervenant dans ce secteur.

III.2 - Autres initiatives privées

Parmi les banques commerciales actives dans les prêts aux P.M.E. la Barclays Bank of Kenya et la Kenya Commercial Bank (KCB) développent des programmes de crédit spécialement destinés aux P.M.E. et plus particulièrement basés sur du "credit capital", subventionné ou garanti par des bailleurs de fonds⁽⁴⁶⁾.

Les Institutions financières de développement (Development Finance Institutions) sont historiquement les plus actives dans l'octroi de petits prêts, avec en particulier le Kenya Industrial Estates et le Small Enterprise Finance Company, qui ont un portefeuille de prêts de 750 millions KShs en faveur de 3 706 entreprises en 1992.

En 1993, le portefeuille des principales ONG était de 81 millions KShs auprès de 8400 entrepreneurs.

Des évolutions positives sont enregistrées au niveau du secteur privé lui-même. Des associations d'entrepreneurs ont émergé entre 1988 et 1990 : 118 associations ont été enregistrées comprenant plus de 15 000 petits entrepreneurs (J. Tomecko, 1990). A l'intérieur même du secteur privé les grandes entreprises et les petites entreprises ont pris conscience de l'intérêt d'une coopération. Une organisation financée par l'USAID, l'ODA et le gouvernement Hollandais, la "Kenya Management Assistance Programme" composée de grandes et moyennes entreprises, s'est mise en place pour fournir des services aux petites entreprises. Par ailleurs, avec l'aide du PNUD a été créée la Kenya Sub-contracting and Partnership Exchange afin de promouvoir des relations formelles entre les P.M.E. et les grandes entreprises.

⁴⁵ Dans le cadre du Joint Loan Board Scheme, le gouvernement a mis en place le Rural Enterprise Fund qui a déboursé 400 millions KShs dans l'année 1991-92.

⁴⁶ C Aleke Donde, 1993.

III.3 - Mesures bilatérales et multilatérales en faveur des P.M.E.

Un prêt de soutien au secteur informel de 21,8 millions de dollars a été conclu en 1994 entre le gouvernement et la Banque Mondiale pour soutenir la formation de 60 000 artisans.

Par ailleurs, la création de l'African Enterprise Fund à Nairobi permet de réaliser des petits crédits et des investissements en capital. En outre, le Africa Project Department Facility assiste les entrepreneurs pour monter leurs projets et les financer ; le volume total de prêts et de participations est de 50 millions de dollars.

III.4 - Résultats et recommandations

Après une attitude passive, les banques commerciales -et surtout la Barclays Bank- s'engagent timidement à financer sur leurs propres fonds les petites entreprises, mais uniquement sur de solides garanties. Elles gardent une attitude conservatrice en considérant les petites entreprises comme un secteur à haut risque et ne s'impliquent plus largement que sur des lignes de crédit de bailleurs de fonds. Toutefois les récentes mesures de libéralisation financière les amènent à revoir leur politique, à s'engager, à développer et à élargir leur programme envers les P.M.E.. Les ONGs ayant réussi avec succès à mettre en place des systèmes de crédit sont utilisés en tant qu'intermédiaires pour atteindre cette population. Le recrutement du personnel bancaire s'effectue en ce sens afin de disposer d'une équipe qualifiée capable de suivre et de répondre aux besoins de ce secteur. La Kenya Commercial Bank quant à elle cherche par des voies alternatives adaptées, notamment en termes de garanties, à répondre aux besoins de ces entreprises.

Toutes ces évolutions résultent de l'implication des acteurs dans la définition de la stratégie mais aussi de l'attitude du gouvernement qui s'est imprégnée progressivement de son rôle de "facilitateur" du développement des P.M.E.. Ce rôle a été clairement défini dans le "Sessional Paper N_2" publié en 1992. Il reconnaît par ailleurs le rôle du secteur financier informel. Une série de mesures visant l'amélioration de l'environnement des entreprises ont été adoptées : réforme des entreprises parapubliques, suppression des systèmes de licence à l'importation et l'exportation, rationalisation et réduction substantielle des tarifs à l'importation, autorisation aux exportateurs de garder la totalité de leurs bénéfices d'exportation, abolition du contrôle des prix sur tous les produits...

A ces mesures s'ajoutent celles concernant la fiscalité des entreprises prises depuis le 1er janvier 1994 :

- les versements anticipatifs sont renforcés ;
- les déductions pour investissements sont étendues à tous les types d'investissement ;
- les pertes de change sont déductibles ;

alors que les subventions à l'exportation ont été supprimées depuis le 1er septembre 1993. Cette mesure ayant été remplacée par la déductibilité de la TVA et des droits de douanes sur les intrants.

Le succès de la démarche de consultation a amené le gouvernement à mener une réflexion sur une concertation permanente des acteurs. Une structure à trois niveaux a été imaginée:

- un comité national : composé des membres des différents ministères ;
- un groupe de conseil : composé des membres du secteur privé, des bailleurs de fonds et des membres du gouvernement chargés de conseiller le comité dans la définition de la politique ;
- un comité de coordination des P.M.E., avec différents groupes de travail thématiques comme la finance et le crédit.

Malgré toutes ces évolutions positives, des problèmes subsistent. Des contradictions sont observées dans la politique du gouvernement qui tout en reconnaissant ses erreurs, les méfaits de son interventionnisme passé, s'implique à nouveau directement dans la gestion d'un programme de crédit : par exemple le "Rural Enterprise Fund" qui offre des prêts subventionnés. Par ailleurs, la Kenya Industrial Estates n'a pas été autorisée à ajuster ses taux d'intérêt en rapport avec le taux d'inflation, ses coûts de gestion et les taux du marché. Ce comportement s'explique par deux raisons essentiellement d'ordre politique :

- d'une part pour des considérations électorales, les entrepreneurs représentent des électeurs potentiels ;
- d'autre part la stratégie de promotion des P.M.E., qui a été élaborée au niveau des acteurs impliqués dans le secteur, n'a pas été encore totalement assimilée à un haut niveau de l'Etat.

Toutes ces contradictions ont tendance à réduire l'impact des mesures et de la stratégie adoptée alors que l'intérêt de ce secteur comme source de développement économique du pays a été bien perçu par les différents acteurs. En effet, la majorité des P.M.E. continuent à être exclues du secteur financier formel, alors que la demande de crédit de ce secteur est importante.

Les institutions financières spécialisées de développement, qui constituent la source de financement la plus importante à l'heure actuelle, devraient contribuer à relever ce défi en se réorganisant pour s'adapter à ce secteur et en innovant. L'Etat devra quant à lui garder un rôle de "facilitateur" et donner les moyens au secteur financier de répondre à cette demande. Ainsi faisant, il pourrait valoriser un des principaux atouts de ce pays. En effet, le Kenya dispose d'un secteur financier qui est parmi les plus diversifiés et les plus dynamiques d'Afrique sub-saharienne.

CONCLUSION

Dans la réalité des économies africaines, la faiblesse d'un secteur privé structuré est patente. Elle reste liée à l'indigence d'un secteur P.M.E. viable, situé entre une multitude de petites unités informelles et quelques grandes entreprises en plus ou moins bonne santé.

Le phénomène du "maillon manquant" est particulièrement frappant dans le cas de l'économie malienne. Le "missing middle" recouvre une autre réalité au Kenya ; là il désigne les entreprises employant entre 11 et 20 personnes. L'absence d'entreprises de taille importante et la domination de la micro entreprise constituent en revanche un handicap sérieux pour l'industrie tunisienne.

Or ce maillon manquant, le plus souvent, est l'un des secteurs les plus dynamiques en matière d'innovation ; il crée des emplois, et il semble le mieux à même d'identifier de nouveaux débouchés et de nouvelles perspectives de développement.

Face à ces carences, une prise de conscience croissante sur l'intérêt de développer le secteur privé et, en particulier, le segment des P.M.E., s'est développée. Les quatre pays considérés dans ce travail se sont engagés dans un ensemble de réformes macro-économiques et sectorielles. Même si les moyens et les modes opérationnels envisagés pour promouvoir la P.M.E. diffèrent, le rôle de celle-ci est désormais largement reconnu.

Certes, l'affirmation du secteur privé et la mise en place des incitations au développement des P.M.E. comme moteur de l'économie varie selon les pays et les périodes. Les perceptions et les décisions des pouvoirs publics en ce sens remontent au milieu des années 1970 pour la Tunisie et se renforcent pendant les années 80. Au Kenya les autorités ont cherché à soutenir la petite entreprise dès l'indépendance du pays, mais un tournant décisif s'opère en 1986. Au Ghana, le secteur privé a été reconnu comme moteur de la croissance au début des années 80. Quant au Mali, une attitude plus favorable vis-à-vis du secteur privé et des P.M.E. ne se fait jour qu'à partir de la fin des années 80.

Ainsi, par exemple, l'interventionnisme de l'Etat pour l'octroi direct de crédits aux P.M.E., au Kenya, tranche avec l'attentisme du Gouvernement malien à reconnaître le secteur privé et les P.M.E.

Comme nous l'avons vu, des efforts considérables sont engagés pour soutenir le développement des P.M.E., et du secteur privé en général ; ils visent :

- l'amélioration de l'environnement des P.M.E.
- l'appui à leur création et leur viabilité, en particulier avec le développement d'institutions d'assistance et de programmes spécifiques d'appui.

Considérons tout d'abord *l'amélioration du cadre dans lequel évoluent les P.M.E.*

Tous les pays considérés se sont engagés dans un processus de libéralisation financière. Cette composante essentielle de la réorientation des stratégies de développement a induit une transformation significative de l'environnement des entreprises.

Des politiques économiques stables, la concurrence entre banques (et tout particulièrement entre institutions formelles et informelles), un haut niveau de liquidité, des portefeuilles solides, de faibles rendements sur les avoirs à risque, un système de contrôle efficient, en somme l'amélioration de l'environnement financier, fiscal et réglementaire sont des conditions indispensables pour favoriser l'accès au financement des P.M.E. par le secteur formel.

Soumises à une plus grande concurrence les institutions financières commencent à s'intéresser au financement des P.M.E.

Cependant la réforme des politiques financières répressives a eu peu d'effets immédiats sur les raisons empêchant les banques de financer les petites et moyennes entreprises : les institutions financières considèrent toujours ce segment du marché comme trop coûteux et risqué. Par conséquent la demande de crédit des P.M.E. reste en grande partie insatisfaite.

Quels sont les besoins en termes de financements des P.M.E. ?

La question du financement est en général perçue comme un problème d'accès au crédit. Or l'exemple du Ghana souligne combien cette appréciation doit être nuancée. Ainsi, l'accès au crédit n'y joue pas un rôle significatif dans le financement des micro-entreprises, voire des petites entreprises. En effet, elles ne disposent que rarement des garanties pour y avoir droit.

Les difficultés d'accès au crédit sont souvent surévaluées, en minorant d'autres blocages telle que les difficultés internes aux P.M.E., le niveau d'éducation des entrepreneurs, la taille du marché, la demande fluctuante pour les produits.

Ainsi, la faiblesse de la demande et la forte concurrence peuvent apparaître comme les causes principales des difficultés de trésorerie rencontrées. Le seul octroi de crédit ne semble pas alors être suffisant pour dépasser les contraintes financières rencontrées par les P.M.E.

Il n'en demeure pas moins que l'amélioration de l'accès au crédit peut accroître de manière significative le potentiel de développement des P.M.E.

A ce stade, il apparaît nécessaire de distinguer les différents besoins de financement en fonction des phases de développement de l'entreprise considérée et de déterminer la nature des financements au vu du type d'activités à développer. En outre, cette problématique se pose différemment selon le niveau de développement économique et financier des pays considérés.

Aux différentes phases de création et de développement des P.M.E. correspondent des besoins spécifiques de financement. *Les structures financières du Mali et du Ghana, les deux pays à faibles revenus ici analysés*, sont proches lors de la création de l'activité. Le volume des besoins étant limité, les sources de financement sont principalement endogènes pour les entreprises de petite taille. L'épargne personnelle domine, complétée par l'épargne des proches. Le cycle d'exploitation peut être principalement entretenu grâce aux bénéfices réalisés et réinjectés dans l'activité. Le recours à l'endettement est ainsi peu développé.

Ensuite, *les besoins en fonds de roulement* nécessitent des apports plus conséquents, les entrepreneurs se tournent alors vers les organismes bancaires, sans réellement trouver satisfaction à leurs attentes.

Bien entendu chaque type de P.M.E. -en fonction de sa taille ou de son secteur d'activités- requiert des modes de financement particuliers. Par exemple, le capital fixe requis est moins important dans le commerce que pour les activités artisanales, il s'accroît avec les activités industrielles.

Une hypothèse fréquemment rencontrée considère que lorsque une demande de financement n'est pas satisfaite auprès des institutions bancaires, les P.M.E. se tourneraient alors vers des sources informelles. Or, ce n'est pas l'attitude couramment observée, au Ghana ou au Mali.

En même temps, on constate que le recours aux avances des clients et aux avances des

fournisseurs se développent ⁽⁴⁷⁾.

En définitive, comme nous l'avons vu, une plus grande adaptation des circuits financiers formels s'avère indispensable dans ces deux pays.⁽⁴⁸⁾

Du côté de l'offre de crédit, il s'agit bien entendu d'agir sur les coûts et les risques que les P.M.E. représentent pour les banques. En ce qui concerne les coûts de transaction trop élevés pour les banques - compte tenu de la faiblesse des montants des crédits octroyés aux P.M.E. - leur réduction pourrait être obtenue grâce à :

- une plus grande décentralisation du processus de décision et de suivi des opérations, ce qui suppose une formation adéquate des branches locales des banques ;
- une meilleure utilisation de l'information disponible sur les éventuels emprunteurs ; ceci suppose une plus grande interaction entre le secteur financier formel et les institutions non bancaires fournissant des services financiers, ainsi que les institutions financières informelles. Ces institutions pourraient jouer un rôle plus actif dans ce domaine fournissant à des coûts faibles des informations fiables, grâce aux liens de proximité qu'elles tissent avec les petits entrepreneurs.

Concernant le risque, les critères d'évaluation de la solvabilité des emprunteurs devraient être davantage adaptés à la taille des entreprises : dans le cas des petites unités, les caractéristiques et l'expérience de l'entrepreneur comptent souvent autant sinon plus que la nature de l'activité ou du projet. Comme il a été mis en évidence lors de l'analyse du cas du Ghana, on devrait évoluer vers un système de garantie de moins en moins dépendant des titres de propriété -car peu d'entrepreneurs en ont- et de plus en plus liés aux garanties personnelles. Parmi les pistes à explorer il ne faudrait pas négliger les garanties basées sur les prévisions de cash flow, par exemple.

Outre les innovations en matière de systèmes de garanties et de modes d'évaluation de la solvabilité des entrepreneurs, les établissements financiers devraient chercher à construire des banques de données sur les secteurs dans lesquels les activités des P.M.E. dominent ou sont significatives et d'autres informations pouvant faciliter et rendre plus rapide l'évaluation du risque encouru. Là encore, la constitution d'un tel système d'information pourrait bénéficier de la collaboration des instances financières informelles agissant tant en milieu urbain que rural.

Bien entendu, les réformes à introduire du côté de l'offre devrait s'accompagner, du côté de la demande, d'actions visant à améliorer la capacité de gestion des petits et moyens entrepreneurs ainsi que leur aptitude à présenter des projets susceptibles d'être pris en compte par les banques.

En ce qui concerne le développement des micro-entreprises, même s'il ne semble pas facile à moyen et court terme, leur intérêt dans le contexte économique malien est indéniable. Tant

⁴⁷ A la proximité sociale qui caractérise les relations financières informelles, succède ainsi une proximité commerciale, selon Lelart, 1995.

⁴⁸ Cette question se pose également dans des pays plus développés du point de vue financier, tels que la Tunisie ou le Kenya, mais d'une manière plus aigüe.

au Ghana qu'au Mali les projets de soutien financier des bailleurs de fonds à ce secteur sont appelés à se développer aussi bien dans le domaine financier que dans celui de l'assistance en terme de développement et de transfert de technologie, l'organisation de l'artisanat et du secteur informel, la formation et le conseil.

La situation des pays intermédiaires est différente. Comme nous l'avons signalé, la Tunisie et le Kenya se caractérisent par un degré plus élevé de développement financier.

Ainsi, dans le cas de la Tunisie les P.M.E. bénéficient d'un secteur bancaire suffisamment développé pour les opérations courantes. En revanche, le financement des investissements est mal assuré.

La faiblesse des fonds propres et la nécessité d'une recapitalisation caractérise donc les P.M.E. tunisiennes. L'ouverture du capital à des investisseurs extérieurs constitue une problématique majeure, difficile à concilier, comme nous l'avons vu, avec les pratiques et les mentalités du secteur.

Il apparaît donc nécessaire d'appuyer et d'encourager le processus déjà amorcé de création de sociétés financières spécialisées destinées à proposer aux entreprises des instruments financiers nouveaux et à jouer auprès d'elles un véritable rôle de conseil financier.

Par ailleurs, l'exemple du Kenya est significatif à plusieurs titres.

Comme on a pu le voir, une concertation accrue entre les différents partenaires en faveur du développement des petites entreprises est une condition importante pour leur développement. Elle permet entre autre de clarifier les rôles des différents protagonistes. Il importe par exemple d'éviter un interventionnisme excessif des pouvoirs publics (en particulier dans la mise en oeuvre directe de lignes de crédits) mais bien plutôt de soutenir les pouvoirs publics dans leur rôle de "facilitateur".

Enfin, dans tous les cas, il faut abandonner, dans les stratégies d'appui aux P.M.E., la vision prédominante qui est de considérer les P.M.E. isolément, comme un secteur à part. En effet, il faut développer et exploiter la complémentarité entre grandes et petites entreprises. L'approche en termes de spécialisation flexible se développant, une telle vision permettrait, même si elle n'est pas opérante pour toutes les firmes, de mieux intégrer les filières de production et, plus généralement, de rendre plus cohérent le tissu économique des pays africains.

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES GENERAUX

Banque Mondiale, L'Afrique subsaharienne : de la crise à une croissance durable, Washington DC, 1989.

Banque Mondiale, L'ajustement en Afrique, Réformes, résultats et chemin à parcourir, Washington DC, 1994.

The Economist Intelligence Unit, "Country Profile", Londres, 1992-1993.

M. Lelart, "Les modes de financement des petites et moyennes entreprises", in Entreprises et Entrepreneurs en Afrique, sous la direction de S. Ellis et Y.A. Fauré, Karthala/Orstom, Paris, 1995.

C. Morisson, HB Solignac Lecomte, X. Oudin, Micro-entreprises et cadre institutionnel dans les pays en développement, Centre de développement OCDE, Paris, 1994.

P. O. Pedersen, A. Sverrisson et M.P. van Dijk, Flexible specialization. The dynamics of small scale industries in the South, Intermediate technology Publications, Londres, 1994.

World Bank, Recent economic development, Washington D.C., 1993.

GHANA

E. Aryeetey, A. Baah-Nuakoh, T. Duggleby, H. Hettige, and W. Steel, Supply and demand for finance of small enterprises in Ghana, Discussion paper 251, World Bank, Washington DC, 1994.

Banque Mondiale, L'ajustement en Afrique, Washington DC, 1994.

Checchi and Company, Small Scale Industry Development in Ghana, Report prepared for the government of Ghana, Washington DC, 1974.

T Duggleby, E Aryeetey and W Steel, "Formal and informal finance for small enterprises in Ghana", Industry series paper n° 61, World Bank, 1992.

G. Lescure, P. Nallatamby, Les systèmes de financement rural au Ghana, Séminaire d'Harare, nov. 1992, AFRACA, Crédit Agricole/ Coopération Française/Caisse Française de Développement/ Epargne Sans Frontière, Paris, 1994.

G. Nikoi, The role of change agents in policy development and implementation for small enterprise development, SME Conference, Abidjan, nov. 1993.

E. Saint-Alary (avec la collaboration d'A. Sindzingre), L'investissement privé manufacturier au Ghana entre 1983 et 1993 : conséquences de la politique d'ajustement et perspectives de développement, Rapport pour la C.F.D., Paris, juin 1994.

Nii K.Sowa, A.Baah-Nuakoh, K A Tutu, B Osei, Small Enterprises and Adjustment The impact of Ghana's Economic Recovery Programme, Overseas Development Institute-University of Ghana, Accra, 1992.

MALI

African Enterprise Development Initiative, Efficacité du secteur privé africain, Atelier sous-régional, AFREDI, PNUD/BIT/RAF/87/145, Douala, décembre 1994.

G. Caugant, M. Akpaca, "Les systèmes de financement rural au Mali, dans Bilan et perspectives du crédit rural en Afrique, Séminaire d'Harare, nov. 1992, AFRACA/Crédit Agricole/ Coopération Française/Caisse Française de Développement/ Epargne Sans Frontière, Paris, 1994.

M. Courcelle et A. de Lattre, Le secteur privé au Mali, OCDE-Club du Sahel-CILSS, Paris, 1989.

Gouvernement du Mali (en collaboration avec les services du Fonds Monétaire International et la banque Mondiale), Document Cadre de politique économique et financière à moyen terme (1994-1996), Février 1994.

W. Grant, P. Hanel, Etude du secteur privé au Mali, OCDE-Club du Sahel-CILSS, Paris, 1989.

W. Grant, GEMINI (Growth and Equity through Micro enterprise Investments and Institutions), Technical Report N° 54, A review of donor-Funded Projects in support of Micro- and Small-scale Enterprises in West Africa, Maryland, Février 1993

IDA, "Private sector assistance project, staff appraisal report", Washington D.C., 1994.

L'Héritau M.F., Revue Techniques Financières et Développement, N° 34 Mars/avril 1994, Epargne Sans Frontière.

Ministère français de la Coopération, Les Etats d'Afrique, de l'Océan Indien et des Caraïbes, Situation économique et financière en 1992, Paris, 1993.

World Bank, "Mali : Briefing note on the impact of the devaluation of the CFA Franc and the prospects ", Round Table Meeting, Genève, sept. 1994.

World Bank, Long term perspective study - Background papers, Washington D.C., 1990.

TUNISIE

A. Chelbi et al., "Analyse de la compétitivité technologique de l'industrie tunisienne", dans L'ajustement structurel de l'entreprise, IACE, Journées de l'entreprise, Tunis, 1994.

T. Chérif et al., "Aspects managériaux de l'ajustement structurel", dans L'ajustement structurel de l'entreprise, IACE, Journées de l'entreprise, Tunis, 1994.

A. Chouikh et al., "Aspects financiers de la compétitivité de l'entreprise tunisienne" dans L'ajustement structurel de l'entreprise, IACE, Journées de l'entreprise, Tunis, 1994.

M. Gargouri, La compétitivité des P.M.E. en Tunisie et au Maghreb à l'heure de la globalisation in Séminaire du GEMDEV sur la "Compétitivité des entreprises, des populations des territoires : déterminants, évaluation, limites", Paris, Janvier 1995.

F. Zaim, Compétitivité comparée des pays du Maghreb in Séminaire du GEMDEV sur la "Compétitivité des entreprises, des populations des territoires : déterminants, évaluation, limites", Paris, Janvier 1995.

Tunisia : measures to improve SME's access to financing, SPPI, Tunis, 1994.

KENYA

C. Aleke-Dondo, The changing roles of key institutional actors in implementation of credit programs for small-scale enterprise development in Kenya, SME Conference, Abidjan, nov-déc. 1993.

Government of Kenya, Sessional Paper N° 1 of 1986 : Economic Management for Renewed Growth, Nairobi, 1986.

Government of Kenya, Sessional Paper N° 2 of 1992 : Small Enterprise and Jua Kali Development in Kenya, Nairobi, 1992.

C Masinde, The private sector as a change agent in small enterprise development environment : large firm-small firm linkages in Kenya, SME Conference. Abidjan, nov-déc. 93.

Ministry of Planning and National Development, Economic Survey, Nairobi, 1992, 1993.

I. Onyango, J. Tomecko, Formulating and Monitoring a National Policy for Small Enterprise : the Kenyan Experience, SME Conference, Abidjan, nov-déc. 93.

J. Tomecko et C. Aleke-Dondo, Improving the Growth Potential of the Small Scale and Informal Sectors, World Bank's Country Economic Memorandum on Kenya, Washington D. C. 1993.

World Bank, Recent economic development, Washington D.C., 1993.