

Éditorial

Bruno Ponson

Volume 5, numéro 3-4, 1992

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1008151ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1008151ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Presses de l'Université du Québec

ISSN

0776-5436 (imprimé)

1918-9699 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Ponson, B. (1992). Éditorial. *Revue internationale P.M.E.*, 5(3-4), 5-11.

<https://doi.org/10.7202/1008151ar>

Éditorial

Les PME, comme toute entreprise, doivent, pour leur bon fonctionnement, obtenir les ressources financières nécessaires à leur cycle d'exploitation et à leurs investissements. Les conditions prévalant dans de nombreux pays en développement, notamment en Afrique, nécessitent une approche particulière des problèmes de financement.

Le Réseau thématique de recherche partagée financement de l'entrepreneuriat et mobilisation de l'épargne, ou réseau entrepreneuriat, créé au sein de l'Université des Réseaux d'expression française (UREF), dans le cadre de l'AUPELF (Association des universités entièrement ou partiellement de langue française) s'est attaché depuis sa création en 1988 à étudier les financements et, plus généralement, le fonctionnement des entreprises répondant aux particularités et contraintes de diverses économies francophones, d'Afrique particulièrement.

Les recherches engagées au sein du Réseau entrepreneuriat le sont autour de quatre thèmes qui sont autant d'équipes, elles-mêmes réparties en sous-équipes nationales (l'ensemble regroupant une cinquantaine de personnes d'une quinzaine de pays) :

- les circuits informels de financement et la gestion financière des entreprises ;*
- les financements islamiques et l'effet de la culture sur la conduite des entreprises ;*
- l'impact des financements internationaux sur les entreprises et la création d'entreprises ;*
- le partenariat interentreprises.*

Ce numéro de la Revue Internationale PME est l'occasion de préciser certains traits caractéristiques des PME dans les pays en développement, d'Afrique sub-saharienne en particulier, et de leur financement.

En effet, alors qu'à côté des pays développés apparaissent de nouveaux compétiteurs à l'économie dynamique, asiatiques essentiellement, la plupart des pays africains vivent depuis une dizaine d'années une crise économique, mais aussi sociale et politique, d'une rare ampleur.

Pour ce qui concerne le tissu économique, on a pu observer :

- un désengagement massif des investisseurs étrangers qui, pour la plupart, s'ils gardent un intérêt, se sont mis en situation de veille ;*
- des difficultés nombreuses pour les entreprises nationales aux premiers rangs desquelles les entreprises publiques ont dû soit cesser leur activité, soit se restructurer ou être réhabilitées, ou quand cela était possible, être privatisées ;*
- des faillites et cessations d'activité d'un grand nombre de banques classiques et de la plupart des banques de développement ;*
- un développement important du secteur dit informel ou non déclaré¹, tant dans le domaine de la production que dans celui de la finance.*

L'entreprise informelle, comme le rappelle ci-après Bernard Haudeville dans son article « Logique économique et logique sociale : la double rationalité de l'entreprise informelle et ses implications en matière de financement », ne distingue pas l'activité productive de l'activité sociale du ménage-entrepreneur. La rationalité en est donc affectée et des contraintes sociales, qui jouent aussi en termes de solidarités, enserrnent l'entreprise. Or cette solidarité n'est pas un actif transférable et ne peut donc être reçue en garantie par un banquier, lequel sera au mieux tenté de consentir des avances de trésorerie, souhaitées par le petit entrepreneur compte tenu de sa perception du temps. La solidarité est un élément essentiel de la cohésion de la tontine, par exemple, d'où la possibilité envisagée de recours à ce type de financement.

Plusieurs recherches menées ces dernières années touchent au secteur financier informel, tant sous l'aspect de la collecte de l'épargne, par le biais des tontines et des banquiers ambulants, que sous l'aspect de son éventuelle utilisation dans le portefeuille des moyens de financement, sinon des entreprises, du moins des entrepreneurs.

1. Il ne nous paraît pas nécessaire de développer ici la terminologie relative au secteur informel. On pourra se référer aux actes du colloque de Nouakchott sur l'économie informelle (PUF, 1990, M. Lelart et J.L. Lespès (éds)) et à ceux des colloques de l'Université Laval (tenus en 1991 et 1992, R. Arellano, Y. Gasse et G. Verna (éds)) sur le monde de l'entreprise informelle.

Les tontines ou associations rotatives d'épargne et de crédit se décrivent, sous leur forme la plus classique de tontine mutuelle, de la façon suivante : un nombre donné de personnes (par exemple, 12) se retrouvent à intervalle régulier (par exemple, chaque mois) pour mettre en commun une mise (par exemple, 10 000 FCFA, soit 200 FF), la somme ainsi réunie (120 000 FCFA dans notre exemple) allant à l'un des membres, chacun passant à tour de rôle. La tontine a une durée de vie limitée (un an dans notre exemple), quoique renouvelable, et les membres s'y regroupent par affinité soit ethnique, soit professionnelle ou, plus généralement, sociale. Les sommes ainsi drainées sont considérables et manifestent une réelle capacité d'épargne, laquelle a attiré depuis longtemps les regards (et parfois les convoitises) pour essayer de la rendre productive.

Il est passionnant d'observer le développement et la complexité croissante des mécanismes tontiniers. Un panorama en a été fait à l'initiative du Réseau entrepreneuriat (Lelart, 1989), complété depuis à l'occasion des Journées scientifiques de Casablanca (Hénault et M'Rabet, 1990) et d'Ottawa (Ponson et Schaan, 1993). Un exemple intéressant est donné dans le présent numéro par l'article de Christian Rietsch décrivant « Une tontine à double niveau d'enchères », tontine mise en place à Bangui par des Camerounais qui utilisent le système d'enchères pour déterminer la personne devant percevoir les fonds ainsi que pour prêter aux participants intéressés les sommes revenant à la tontine (formées d'intérêts précomptés, essentiellement).

La diversité des tontines, par le montant des mises, le nombre de participants, la périodicité des réunions, les relations entre membres et leur appartenance sociale, est rappelée ci-après par Sanou Issoufou dans « Le phénomène tontinier au Burkina Faso ». Ce phénomène de société, présent dans tous les continents², n'est pas une survivance du passé, mais bien un phénomène qui, comme le montre Christian Rietsch (« La modernité chez les tontineurs à Niamey » dans le cas du Niger), se développe, surtout chez les femmes sans doute, dans tous les cercles de la société, notamment les plus dynamiques, les plus intégrés à la société moderne, auprès de ceux qui ont des revenus élevés, entrepreneurs en particulier, et donc de ceux qui ont recours au système bancaire formel.

À côté des tontines, et sans lien direct avec elles, se sont développés, parfois par substitution aux guichets bancaires, des « gardes-monnaie » ou banquiers ambulants (dont certains étaient présents et ont fait des présentations lors des Journées scientifiques de Cotonou, début avril 1993). Ils reçoivent lors de tournées quotidiennes auprès des clients, qui peuvent être plusieurs centaines,

2. On pourrait assimiler les tontines jusqu'à un certain point à ce que les Anglo-Saxons dénomment « love-money » qu'on retrouve aussi un peu partout.

les sommes que ceux-ci leur confient en dépôt (1 000 FCFA par jour, par exemple). À la fin d'une période d'un mois, ils rendent au client les sommes reçues moins un jour, représentant leur commission (dans notre exemple après 31 versements, le client recevra 30 000 FCFA et le garde-monnaie conservera 1 000 FCFA). Leur activité peut se compléter parfois par l'octroi de prêts, mais ceci reste marginal, puisque relevant d'une autre logique.

Devant les sommes considérables ainsi mobilisées se pose la question de leur utilisation. Est-ce que nous avons ainsi trouvé un financement adapté à la petite entreprise dans les pays où le système bancaire classique ne peut, pour diverses raisons, jouer ce rôle ?

Les investigations directes dans ce domaine sont rendues difficiles par le fait que l'usage des fonds relève de la décision propre de celui qui les reçoit : il n'est pas tenu d'en informer la tontine ou le garde-monnaie, puisqu'il n'y a pas ici de remboursement à prévoir par l'intéressé.

La façon la plus adéquate est alors d'analyser les sources de financement des entrepreneurs, formels et informels. Il apparaîtra ainsi que les sphères restent bien séparées et que la finance informelle n'intervient directement que dans le cas d'entreprises informelles. Le cas du Bénin qu'aborde dans ce numéro Simon Gnansounou Coffi « L'épargne informelle et le financement de l'entreprise productive : référence spéciale aux tontines et à l'artisanat béninois » montre que l'entrepreneur individuel informel ou l'artisan ne peut avoir recours aux financements formels et qu'il utilise de ce fait, à côté des aides familiales, l'appui de la tontine.

La même observation est clairement faite par Yves Fauré qui, au terme d'une grande enquête menée en Côte-d'Ivoire « Le financement de la petite et moyenne entreprise à Toumodi : l'illusion informelle » confirme la quasi-impossibilité d'utiliser les financements bancaires classiques, mais aussi, pour les entrepreneurs formels, le non-recours direct aux tontines. Leur financement résulte surtout de l'autofinancement, de prêts et aides familiales, observations corroborées par diverses études menées dans d'autres pays et citées par l'auteur.

Il apparaît que le financement direct de l'entreprise par le biais des tontines reste fort rare (sauf au Cameroun), celles-ci contribuant, selon leur vocation classique, à aider les ménages dans leur équipement ou leur vie sociale. Néanmoins, il nous semble qu'il s'agit d'un financement complémentaire intervenant dans le portefeuille des moyens de financement des petits entrepreneurs. Le taux élevé de participation de ces derniers à une tontine en est un signe.

La situation de la PME en période de crise est, sur le plan financier, particulièrement précaire. Coumba Ndoffène Diouf et Mohamed El Bachir Wade ont étudié « La crise du financement de la petite et moyenne entreprise au Sénégal », montrant notamment à l'évidence la distorsion entre des financements de court terme, avances de trésorerie pour l'essentiel, et des besoins de plus long terme. Une telle situation se retrouve très généralement en Afrique et fragilise la conduite de l'entreprise.

En l'absence de financement bancaire adapté, autre que des avances de trésorerie, en l'absence de recours direct au financement informel, celui par les tontines étant indirect, destiné aux activités privées ou sociales du chef d'entreprise, la PME en Afrique n'a que fort peu de possibilités de financement autres que l'autofinancement du chef d'entreprise (qui reste partout gage de sécurité pour l'avenir) ou les aides de ses proches. Cependant, les financements islamiques pourraient, dans les pays où sont établies des banques islamiques, être un moyen alternatif ou complémentaire de financement. Nour-Eddine Haddab et Pierre Traidmond « La finance islamique et la contrainte des besoins en fonds de roulement des PME », partant de la constatation classique de la faiblesse chronique du fonds de roulement des PME, montrent que le financement islamique, dans lequel il n'y a pas d'intérêt dû par l'emprunteur au prêteur, mais une participation aux résultats de l'exploitation, a l'avantage de mieux lier les deux parties et d'intéresser le prêteur de façon plus étroite à l'usage des fonds, puisque le rendement qu'il tirera de son prêt n'est plus garanti ou fixé à l'avance.

Il est vrai qu'entre les principes et la pratique observée dans les pays tels que la Tunisie, le Soudan ou l'Égypte lors d'études faites par des membres du Réseau, il y a une distance certaine. Il n'en reste pas moins que ces principes d'intéressement devraient sans doute plus inspirer le banquier sub-saharien s'il veut renouer un jour avec l'entreprise.

Comment alors améliorer la situation ?

Concernant le secteur productif, les études s'accordent à montrer que, contrairement à ce que l'on peut voir en Asie du Sud-Est, où le secteur informel fonctionne de plus en plus en sous-traitance des PME formelles, donnant à celles-ci un avantage en termes de souplesse d'adaptation et de prix de revient dans leurs négociations avec les firmes internationales dont elles sont elles-mêmes les sous-traitants ou les fournisseurs, la situation africaine reste bloquée, en ce sens que le développement du secteur productif informel se fait au détriment du secteur formel, le concurrençant par le non-respect de la législation sociale, fiscale ou du commerce extérieur. Ainsi, au lieu de s'appuyer l'un l'autre sur leurs spécificités, ils se déstructurent, cette déstructuration pénalisant surtout le secteur formel.

Les effets macro-économiques de cette situation sont alors évidents et se traduisent par la précarisation des emplois et par la réduction des ressources fiscales des États, qui ne sont plus en mesure d'assurer décemment la maintenance de leurs services collectifs d'éducation de base et de santé en particulier, sans parler des infrastructures de communication.

Est-il possible de réconcilier les secteurs formel et informel tant sur le plan du financement que sur celui de la production de biens réels ?

Une observation générale aussi bien dans le contexte asiatique que dans le contexte africain porte sur la segmentation des marchés du travail, rejoignant les analyses de Piore : le passage pour les travailleurs d'un secteur (informel, PME formelle, grande entreprise souvent internationale) à l'autre est rare, ainsi que pour les entrepreneurs eux-mêmes, comme le montrent les études sur l'origine des entrepreneurs. « L'entrepreneur » informel préfère reproduire son atelier de production par multiplication des lieux de production, ou par diversification des activités plutôt que d'accumuler. En ce sens, il n'est pas animé de cet esprit d'entreprise que nous avons qualifié d'aptitude à « générer des innovations et à avoir la volonté de les voir aboutir » (Ponson et Schaan, 1993).

Le parcours des entrepreneurs formels a souvent été lié à l'origine à ceux qui, en Afrique, ont possédé le pouvoir ou ses attributs, les fonctionnaires. Aujourd'hui, la crise aidant, de plus en plus de diplômés se voient contraints de créer des activités commerciales ou de production, concurrençant les entrepreneurs informels classiques (comme on peut le voir chez les vendeuses de pages du marché de Lomé).

Le problème actuel de l'Afrique ne tient pas à cette segmentation du marché du travail qui n'empêche pas, ailleurs, le développement, qu'à une segmentation également du marché des biens : le dualisme classique a conduit à une situation sans relations économiques autres que de concurrence entre informel et formel. C'est ce hiatus qu'il faudra combler.

Il est irréaliste d'espérer, comme certains, notamment bailleurs de fonds, désorientés par la situation présente et l'inefficacité de leurs efforts, que l'économie puisse se reconstruire à partir de l'activité informelle : celle-ci fait certes preuve de vitalité, d'ingéniosité et d'adaptabilité aux circonstances, autant d'atouts pour le développement. Mais penser qu'elle se transformera en secteur formel n'est pas conforme aux observations faites en divers lieux. L'issue est plutôt de trouver des passerelles pour les produits et services entre les deux secteurs, chacun jouant de sa spécificité. Ces passerelles ne peuvent être que de sous-traitance ou de fourniture de biens et services. Elles nécessitent de la part des deux parties compréhension mutuelle, adaptabilité et désir d'intégrer les

innovations techniques ainsi que le respect sans faille des délais et des normes de qualité.

Il en va ainsi du secteur financier informel qui ne devrait pas se substituer au système bancaire mais le compléter : localement, les banquiers ambulants ou des associations mutuelles peuvent servir de relais aux banques et les nombreuses expériences de crédit coopératif sont encourageantes à l'image de la Grameen Bank du Bangladesh. De même, les tontines peuvent se fédérer pour créer des fonds de garantie auprès de banques permettant à celles-ci d'offrir des prêts à des conditions satisfaisantes aux membres de la tontine : des expériences commencent à se mettre en place, au Cameroun par exemple, lorsque les « nouveaux » banquiers africains cherchent des produits en relation avec les particularités de leur milieu social.

Les articles présentés dans ce numéro sont l'occasion de rappeler que le succès des PME et du système financier passent par l'adaptation de leur fonctionnement aux réalités des pays. Dans le cas des pays africains, si de fortes contraintes pèsent actuellement sur les entreprises, de nombreuses sources de vitalité, dont certaines sont présentées ici, devraient pouvoir, le moment venu, se révéler comme de puissants facteurs de développement.

Bruno Ponson

Professeur-associé à l'ESCP (Paris)

Coordonnateur du Réseau entrepreneuriat de l'UREF

Bibliographie

- HÉNAULT, G. et R. M'RABET (éd.) (1990), *L'entrepreneuriat en Afrique francophone : culture, financement et développement*, Paris, John Libbey Eurotext.
- LELART, M. (éd.) (1989), *La tontine, pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement*, Paris, John Libbey Eurotext.
- PONSON, B. et J.L. SCHAAN (éds) (1993), *L'esprit d'entreprise, aspects managériaux dans le monde francophone*, Paris, John Libbey Eurotext.